

INTRODUÇÃO



Riqueza é a capacidade de viver a vida plenamente.

– Desconhecido

Muitas pessoas acham que não são boas em ganhar dinheiro, quando o que não sabem é como usá-lo.

– Frank A. Clark

Quando comecei a escrever este livro, minha mãe me ligou e falou: “Você está ganhando muito dinheiro”. “Vai causar uma confusão se você morrer, Deus me livre, e não tem nenhum plano para os seus bens.” É engraçado. Três anos atrás ela se mostrou cética quando resolvi abandonar meus estudos. A mensagem dela mudou de “Continue estudando!” para “Faça um testamento!” Nos próximos capítulos, falo mais no que diz respeito a mim ... Primeiro, vamos falar sobre você.

Sabe aquelas pessoas cujas vidas você simplesmente não consegue entender? Elas viajam pelo mundo quando querem. Quase não trabalham. Estão sempre com a família, ou vivendo aquela grande aventura que você reservou para ... “um dia”. De alguma forma, elas estão felizes com a vida como ela é – não se escondem atrás da fachada de uma “vida perfeita” nas redes sociais.

Como aquele seu colega de faculdade que largou os estudos e levantou US\$ 1 milhão para abrir uma *startup*. Ou o pai que você vê nos jogos de futebol do seu filho ou na sua academia, que tem um Range Rover e está sempre à toa no meio da semana, quando a maioria dos pais está trabalhando. Ou o seu vizinho que largou o emprego em uma grande corporação e agora tem seu próprio negócio, ganhando US\$ 10 mil ou US\$ 20 mil por mês.

Você sabe que essas pessoas são, no máximo, medianas. Não são supertalentosas ou inteligentes, mas vivem como reis e rainhas, isso lhe deixa pasmo.

O que elas sabem, diferente de você, é como ser um capitalista sem ter nenhum capital. Existem quatro regras de ouro que o mundo dos negócios nos “vendeu” para impedir nosso sucesso. Essas regras antigas devem ser desobedecidas. E as pessoas em quem você pensou nos parágrafos anteriores, dominaram a maneira de burlar essas regras.

É fácil achar que esses super-ricos são “filhinhos de papai” ou presumir que é o cônjuge quem sustenta a casa. Ou podemos pensar que talvez eles não sejam ricos e só estão acumulando dívidas no cartão de crédito. Esses cenários são verdadeiros para algumas pessoas, mas não é sobre elas que estou falando.

Estou falando sobre pessoas que são ricas por conta própria. As famílias não têm nada a ver com suas gordas contas bancárias. Você não aguenta mais ver as postagens delas no Instagram velejando em pleno dia de semana ou as fotos de mais umas férias no exterior. Porém, por mais que o irrite, você também está morrendo de vontade de saber como elas fazem isso. Como essas pessoas conseguem ser tão bem-sucedidas – e livres – enquanto

você definha sob as luzes fluorescentes na sua mesa de trabalho por mais de cinquenta horas por semana?

É porque elas fazem parte dos Novos Ricos, como Tim Ferriss chama o segmento da população que descobriu como maximizar tudo na vida – mesmo que não seja muito – para se tornar um ativo que funciona para elas. Os Novos Ricos são criativos com o tempo, o dinheiro e a energia de que dispõem. Conseguem o que querem e quando querem. Viajam o quanto quiserem. Suas agendas estão em branco. E elas têm pouquíssimas despesas.

Tim Ferriss nos apresentou aos Novos Ricos há mais de uma década em seu livro *Trabalhe 4 horas por semana*, mas desde então muita coisa mudou. Hoje, eu e meus colegas estamos ficando ricos não apenas começando empresas do zero, mas aproveitando minas de ouro como Instagram e Airbnb, que não existiam no início dos anos 2000. Geramos riqueza aproveitando novas ferramentas rapidamente e descobrindo como fazer essas ferramentas funcionarem para que possamos trabalhar menos.

Quando uma pessoa comum vê um Novo Rico, ela imagina que ele tenha alguma característica mágica. Não é mágica. As pessoas comuns simplesmente não entendem como o rico ficou tão rico e atribuem isso a uma “mágica”. Um mágico pratica uma série de “movimentos” ou “táticas” atrás de uma cortina de forma que, quando o truque é apresentado, o espectador comum não veja o “pulo do gato”. Se você visse o mágico agindo atrás da cortina, pensaria: “Eu também posso fazer esse truque!” Acumular riqueza é a mesma coisa.

Sou um mágico da riqueza já faz uma década e, apesar das recomendações do meu advogado, eu vou contar tudo neste livro, para você também realizar a sua própria “mágica da riqueza”. Você vai ver minhas restituições do Imposto de Renda, minhas declarações de lucros e perdas, minhas negociações por e-mail ao comprar e vender empresas. Vou mostrar tudo isso para você estudar e ter uma noção real de como construí meu império. Vou mostrar o que há atrás da cortina do Novo Rico para você poder fazer parte desse santuário interno.

O estilo de vida que você deseja não está fora do seu alcance – você só ainda não sabe o que precisa fazer. Este livro ensina o que deve ser feito, iniciando com algumas realizações que tive aos 19 anos. Você vai aprender como replicar o funcionamento interno de mais de vinte fontes de renda que tenho agora aos 32 anos.

Se estiverem prontos para entrar na turma dos Novos Ricos, continuem lendo, meus novos mágicos da riqueza!

MINHA HISTÓRIA E POR QUE VOCÊ PRECISA DESTA LIVRO



Há algumas coisas que você precisa saber sobre mim:

- ▶ Eu não terminei a faculdade.
- ▶ Comecei minha primeira empresa no meu alojamento na Politécnica de Virgínia com 20 anos. Em quatro anos, eu contratei quarenta pessoas e aumentei as vendas para US\$ 5 milhões e o valor da empresa para US\$ 10,5 milhões.
- ▶ Recusei uma oferta de aquisição de US\$ 6,5 milhões por essa empresa quando tinha 22 anos.
- ▶ Não tenho um currículo.
- ▶ Comprei meu primeiro imóvel sozinho aos 24 anos.
- ▶ Comprei a minha primeira empresa aos 26.

- ▶ Aos 28 anos, dirigia minha própria empresa de capital privado, comprando e vendendo empresas.
- ▶ Eu uso padrões e dados para tomar minhas decisões.

Este último detalhe provavelmente é a razão de eu ter chegado tão longe e é como vou ajudar você a chegar aqui também. Não vou desperdiçar o seu tempo com conversa fiada e positividade banal. Se você conhece o meu *podcast*, *The Top Entrepreneurs* (Os melhores empreendedores), já sabe isso sobre mim. Já entrevistei mais de quinhentos dos maiores pensadores, inovadores e CEOs do mundo em busca de padrões que qualquer um pode aplicar para ganhar dinheiro, trabalhar menos e conseguir o que quer na vida. Uso dados e números para que eu e você possamos aprender com o mundo real. Na verdade, eu pressiono tanto esses CEOs que eles acabam revelando estratégias secretas que gostariam de não compartilhar e ameaçam entrar com um processo quando o episódio vai ao ar. Culpa deles! (Você ganha com isso!) Um triste efeito colateral é que eu sou o *podcaster* mais processado – você deveria ver minha parede de cartas de cessões e desistência (uma coisa linda! Eu sempre ganho essas disputas!).

Este livro é uma extensão natural do meu *podcast*. Vou contar os segredos dos Novos Ricos e apresentar histórias reais de CEOs de garagem de 20 anos de idade, de milionários do Airbnb, de fundadores de empresas de *software* podres de ricos e de bilionários de tecnologia financeira – todos ficando mais ricos todos os dias, neste instante. Vamos saber a história deles, mas, igualmente importante, vamos examinar os verdadeiros números por trás de seus negócios para entender como eles fazem isso funcionar.

Depois, há os padrões. Em todas as minhas conversas com grandes empreendedores, percebi que seus planos de execução seguem padrões semelhantes, que se opõem à sabedoria empresarial convencional. Esses padrões se correlacionam diretamente com riqueza, liberdade e muitas vitórias – e vão deixar você estupefato. Quando aprender sobre eles nos capítulos seguintes, você perceberá que enriquecer é tão fácil que chega a ser inacreditável entrar na turma daqueles amigos ricos cujo sucesso o deixava perplexo até alguns meses atrás.

Minha obsessão por números é tão feroz que foi a razão de ter largado a faculdade. Isso, mais a mentalidade financeira que minha mãe incutiu em mim desde cedo. Ela jura que com 5 anos de idade eu perguntei durante um passeio de carro por que a gente não saía mais para jantar. A explicação foi que ela e meu pai tiveram que fazer escolhas, pois tinham decidido recentemente se mudar para uma casa grande no campo. Desde que fizeram essa escolha eles optaram por não gastar dinheiro com outras coisas, como comer fora.

Fiquei sentado em silêncio no banco de trás por um longo tempo. Então eu disse: “Mãe, então eu posso abrir o meu cofrinho pra gente ir comer no Pizza Hut hoje à noite?” Minha sugestão não colou. Ela e meu pai preferiram me levar para jantar fora naquela noite, mas a lição ficou clara.

Não tenho lembrança dessa conversa, mas quando ouço essa história ela diz muito sobre como meus pais me criaram para pensar como um empresário. Minha mãe não estava falando sobre o orçamento familiar naquele dia – não exatamente. O que ela quis mostrar é a necessidade de fazer escolhas com base na vida que desejamos viver agora – e na vida que desejamos viver no futuro. É tudo uma questão de custo e benefício. Às vezes isso significa menos pizza em troca de uma grande casa de campo (exceto quando seu filho de 5 anos fraqueja sua resolução numa conversa de dois minutos). Outras vezes significa seguir seu instinto quando vê uma grande oportunidade pela frente, mesmo que vá contra tudo o que dizem que você “deveria estar fazendo” da sua vida.

Foi onde me vi quando resolvi abandonar a faculdade. Fiquei até o terceiro ano, mas nunca vou esquecer o momento em que percebi que meu negócio não era faculdade. Foi durante um curso nos meus primeiros tempos na Politécnica de Virgínia. Eu deveria ter adorado aquela aula, mas a professora era tão chata que comecei a pensar em outras coisas.

Meu exame semestral daquele ano foi meu tempo de despertar. Fiquei acordado a noite divulgando a pré-venda de um produto que eu tinha acabado de lançar na página de fãs do Facebook. Fiquei muito cansado, mas enviei US\$ 1.400 em propostas de vendas naquela noite, por isso não me arrependo. Configurei um alerta no meu telefone para emitir um som toda vez que uma nova venda do PayPal chegasse. Meu telefone estava do outro lado da sala enquanto eu prestava o exame, mas ouvi o alerta duas vezes no período de duas horas. Como meu produto custava US\$ 700 a unidade, então ganhei US\$ 1.400 antes de terminar o exame. Fui reprovado, mas esse fracasso se transformou em um estímulo irreversível para continuar aumentando o meu negócio.

Percebi que era um capitalista no momento em que vi as notas do exame em que fui reprovado. Pensei comigo mesmo: se eu consegui ganhar US\$ 1.400 enquanto fui reprovado naquele exame, a escola não é minha praia. Continuei por mais alguns anos, mas sabia que precisava sair e abrir minha empresa. Se você que está lendo isto for um estudante, continue. Vai ficar melhor ainda...

Quando finalmente resolvi deixar a escola, uma das primeiras coisas que fiz foi ligar para minha mãe. Achei que ela ficaria furiosa comigo por querer desistir – especialmente por ela ter trabalhado em três empregos para pagar sua faculdade. Agora meus pais estavam pagando minha mensalidade e lá estava eu, jogando tudo pela janela. Mas ela não ficou com raiva de jeito nenhum. Só me disse que a escolha era minha, mas que deveria pensar sobre as minhas opções. Foi a única vez na minha vida que meus pais pagaram meus estudos (eu tive sorte e sou grato), por isso ela sugeriu que eu concluísse a faculdade, para o caso de algum de meus empreendimentos viesse a fracassar no futuro.

Ela tinha razão, mas eu sabia que nunca me esforçaria para ter sucesso se tivesse essa rede de segurança embaixo de mim. Eu disse a ela que precisava desligar. Aceitou minha decisão, pois sabia que tinha criado três filhos teimosos e ambiciosos, e não iria atrapalhar o que queríamos fazer. Ela só me pressionou para considerar minhas escolhas antes de me jogar de cabeça nessa empreitada.

Mas eu só conseguia pensar nos números. Sabia que poderia ganhar muito mais do que US\$ 1.400 numa tarde se dedicasse mais tempo e energia ao meu negócio. Esquecer as regras, ou o que alguém disse que eu deveria fazer da minha vida aos 20 anos (obrigado, mãe, por não ser uma dessas pessoas). Vi minha oportunidade e saí atrás dela.

MINHA DECLARAÇÃO DE RENDA E POR QUE VOCÊ DEVE PRESTAR ATENÇÃO



Aos 23 anos, em 2013, a empresa que abri quando estava na faculdade (chamada Lujure, mais tarde renomeada como Heyo) ultrapassou US\$ 939 mil em vendas por ano. Os políticos adoram restituições de impostos, então decidi mostrar as minhas:

Form 1120		U.S. Corporation Income Tax Return		2013	
Information about Form 1120 and its separate instructions is at www.irs.gov/form1120		Name LUTURE MEDIA, INC. Number, street, and town or city or P.O. box, and state, county, and ZIP or foreign postal code P.O. BOX 173 BLACKSBURG, VA 24060		EIN 45-5166213	
Effective date of tax year 04/19/2013		Fiscal year ending 248,542.			
14	Gross receipts or sales	14a	14b	14c	14d
15	Return and allowances				
16	Net sales				
17	Cost of goods sold (attach Form 1120-A)				
18	Gross profit. Subtract line 17 from line 16				
19	Other income (Schedule C, line 38)				
20	Interest				
21	Gross rents				
22	Gross royalties				
23	Capital gain net income (attach Schedule D (Form 1120))				
24	Net gain or (loss) from Parts 4791, Part 4, line 17 (attach Form 4791)				
25	Other income (attach statement)				
26	Total income. Add lines 17 through 25				
27	Depreciation of office (attach Form 1120-B)				
28	Salaries and wages (less employment credits)				
29	Repairs and maintenance				
30	Bad debts				
31	Rents				
32	Taxes and licenses				
33	Interest				
34	Charitable contributions. SEE STATEMENT 3 AND SEE STATEMENT 4				
35	Depreciation from Form 4562 not claimed on Form 1120-A or elsewhere on return (attach Form 4562)				
36	Depletion				
37	Advertising				
38	Provision, profit-sharing, etc., plans				
39	Employee benefit programs				
40	Domestic production activities deduction (attach Form 9802)				
41	Other deductions (attach statement)				
42	Total deductions. Add lines 27 through 41				
43	Special deductions (Schedule C, line 23)				
44	Additional deductions (Schedule C, line 23)				
45	Taxable income. Subtract line 42 from line 26 (see instructions)				
46	Total tax (Schedule J, Part 1, line 17)				
47	Total payments and refundable credits (Schedule J, Part 3, line 21)				
48	Estimated tax penalty (see instructions). Check if Form 2220 is attached				
49	Amount owed. If line 47 is smaller than the total of lines 46 and 48, enter amount owed				
50	Overpayment. If line 47 is larger than the total of lines 46 and 48, enter amount overpaid				
51	Final amount from line 49 plus credit. Overpaid to IRS (see instructions)				

Dois anos depois, em 2015, minha empresa ultrapassou US\$ 5 milhões em vendas totais e eu comprei quatro empresas em dois anos para gerar mais receita, de forma mais rápida e mais barata. Hoje eu ganho US\$ 100 mil em renda passiva todos os meses e trabalho cerca de quinze horas por semana.

Meu posicionamento aqui não é se vale a pena ou não largar a faculdade (embora tenha acontecido comigo). É defender que pessoas como eu e você, ou qualquer um podem fazer parte da turma dos Novos Ricos, basta querer.

Então, você quer?

PESSOAS RICAS VENDEM A VOCÊ ESTAS QUATRO MENTIRAS



Há um segredo que muitos Novos Ricos não querem que eu conte: você não precisa cursar uma faculdade de primeira linha, nem ter dinheiro, ser criativo ou sequer “ter uma ideia” para atingir o nível de sucesso financeiro que elas têm. Só precisa estar disposto a burlar as regras e começar a procurar nos lugares certos.

Para começar, esqueça a maioria das “regras” financeiras ou de negócios que você aprendeu, pois elas estão ultrapassadas. Fico surpreso por um livro como *Pai Rico, Pai Pobre*, que vendeu 20 milhões de exemplares, tenha perdido sua relevância. Esse livro foi minha bíblia quando eu era garoto, mas não funciona mais hoje porque dá conselhos de negócios antigos, enraizados na velha economia. Um exemplo: uma grande mensagem de *Pai Rico, Pai Pobre* é que sua casa é um passivo, seja própria ou alugada. Hoje, os Novos Ricos classificariam sua casa como um ativo, porque nos poucos dias em que viajam todos

os meses, eles podem anunciá-la no Airbnb e gerar fluxo de caixa. Quando eu estava na faculdade, aluguei o apartamento mais caro da cidade e morei lá de graça, ganhando US\$ 1.300 por mês de aluguel. Arriscado? Minha conta bancária achava que não.

Os Novos Ricos deixam muita gente confusa porque não jogam pelas velhas regras de negócios seguidas pela maioria. Você aprendeu essas regras com “mentores”, mas precisa esquecê-las para se juntar aos Novos Ricos:

- ▶ Concentre-se em se tornar um especialista em uma coisa.
- ▶ Tenha uma ideia notável.
- ▶ Estabeleça metas e trabalhe para alcançá-las.
- ▶ Dê aos clientes o que eles desejam.

Vou desdobrar cada um desses itens nos próximos capítulos e preparar você com este novo conjunto de regras para entrar na turma dos Novos Ricos:

REGRA 1: Não se concentre em uma coisa só. Seus pais sempre disseram: faça as coisas bem-feitas. A faculdade nos incentiva a fazer o mesmo, escolhendo uma especialização. Mas esta é uma estratégia terrível se você está procurando acumular riqueza na nova economia. Focar numa coisa só implica estar sujeito a um ponto único de falha – seja em um trabalho, em uma oportunidade de investimento ou em um empreendimento. Quando projetam uma ponte, os engenheiros nunca querem ter um ponto único de falha. Se o vento aumentar para trezentos quilômetros por hora e um cabo romper, a ponte ainda terá outros sete cabos para se apoiar. Da mesma forma, você não deve depender de um só empreendimento para enriquecer. Se não der certo, você vai ser destruído e terá de recomeçar do zero. Ignore a sabedoria convencional que diz ser impossível realizar várias tarefas ao mesmo tempo. Vou explicar a minha *Regra dos Três Focos*, mostrando como você sempre pode ter pelo menos três novas ideias lançadas e fermentando sem se esforçar demais. (A maioria vai dizer “Você está fazendo muita coisa!”, porque está com inveja!).

REGRA 2: Copie seus concorrentes EM TODOS OS DETALHES. Você nunca pensou: “Puxa, eu ficaria rico se tivesse tido a ideia XYZ que está rendendo milhões para aquele cara”? Você está de brincadeira? Copie a ideia dele. Você não precisa ter uma ideia própria. Na verdade, lançar uma nova ideia é uma abordagem terrível para ganhar dinheiro – você mesmo tem de pagar por todos os erros. Por quê?! A maneira de ficar pobre de rico é copiar descaradamente os outros e depois adicionar seu próprio toque. O Facebook copiou publicamente o Snapchat. Quando o Snapchat lançou o Snapchat Stories, o Facebook lançou o Facebook Stories e o Instagram Stories. Quando o Snapchat lançou mensagens que desapareciam, o Facebook adicionou esse recurso ao seu aplicativo de mensagens. O Facebook foi implacável – fez uma análise detalhada dos recursos e copiou todos eles. Copiar concorrentes não é revolucionário. Parece indigno porque a maioria das pessoas tem medo de fazer isso. No final dos anos 1800, os magnatas da mídia Joseph Pulitzer e William Randolph Hearst travaram uma violenta guerra de circulação para conquistar os leitores da cidade de Nova York. Pulitzer publicou seu jornal, o *New York World*, com concorrência zero por mais de uma década, até Hearst entrar no mercado com *The New York Journal* copiando todas as estratégias de Pulitzer. Hearst copiou o *layout* do jornal de Pulitzer. Roubou o melhor cartunista de Pulitzer. Hearst copiou e, em seguida, levou cada estratégia alguns degraus acima do que Pulitzer estava fazendo. Enquanto Pulitzer cobrava US\$ 0,02 por um jornal de oito páginas, Hearst cobrava US\$ 0,01 por dezesseis páginas. No início do século XX, Hearst consolidou sua posição como o principal editor de jornais da cidade de Nova York. A melhor (ou pior?) parte: Pulitzer foi mentor de Hearst antes de os dois se tornarem rivais. Hearst não se comoveu com isso. Você precisa copiar para ganhar,