

## Resenha Descritiva

Título: Die Broke

Autores: Stephen M. Pollan e Mark Levine

Editora Harper Business

1997

## Apresentação

Stephen Pollan é um conselheiro financeiro pessoal que, nessa obra, procurou desenvolver um plano financeiro radical para ser utilizado por qualquer pessoa, muito embora seus clientes sejam usualmente da classe média-alta americana. Os ensinamentos foram, na sua maioria, desenvolvidos a partir das conversas e consultas do autor com seus clientes. Os objetivos do autor com seu plano são: morra falido, vivo rico e seja feliz.

## Estrutura

O livro consiste de duas partes. Na primeira, o autor apresenta a filosofia “morra falido”, que possui 4 grandes passos: demita-se hoje, pague a vista, não se aposente e morra falido. Já a segunda parte destina-se a colocar a teoria em prática, sendo que o autor examina, em ordem alfabética, sessenta e três diferentes assuntos de carreira e finanças. A presente resenha será restrita à primeira parte.

## Conteúdo

### 1. Introdução

O que há de errado em morrer falido? Que bem o dinheiro fará a você quando estiver morto? E então, há a família. Mas se você se preocupa com sua família, poderia pensar se não poderia cuidar deles enquanto você está vivo. Mas logo surgem as imagens de pobreza na sua mente que se transforma em medo. Esse medo é construído a partir de uma concepção de que seu emprego é temporário, seu patrimônio pode ter se tornado uma praga ao invés de uma benção e o crédito<sup>1</sup>, que antes era fácil e barato, torna-se difícil e caro. E assim, a aposentadoria, que você imaginou que chegaria à meia-idade, agora parece impossível ou muito aquém das suas necessidades e expectativas.

Você não está sozinho. Toda a classe média e média-alta, que tem possibilidade de experimentar uma vida confortável e acumular alguma riqueza, sofre com os mesmos temores. Assim, a proposta é, ao invés de se pensar em aquisições, aplicações, negócios e empregos separadamente, fazer um plano de vida, amarrando os

---

<sup>1</sup> Lembremos que o autor é americano e o uso de crédito pessoal nos Estados Unidos foi, por décadas, muito elevado e a poupança interna baixa. Além disso, os imóveis estavam supervalorizados, formando a conhecida “bolha”, que culminou na crise de 2008.

elementos financeiros, legais e de carreira em um todo coeso e no contexto da vida inteira. É preciso sentir que estamos no comando das nossas vidas para que os medos e temores sejam reduzidos.

O primeiro passo é pensar em você mesmo como um imigrante, como seus ancestrais que chegaram nesse país. Você é como eles, exceto que você é um imigrante em um mundo da nova economia. As regras e idéias que você trouxe com você do velho país, enquanto funcionaram para sua família por gerações, já não funcionam aqui. No mundo antigo, os imóveis aumentavam de valor, cartões de crédito eram ferramentas que o deixavam viver seus sonhos de maneira indolor, empregos eram seguros enquanto você fizesse seu trabalho, aposentadoria era uma recompensa idílica por anos de trabalho duro e o dinheiro era feito para ser poupado e passado à próxima geração.

No novo mundo, o valor dos imóveis está estagnado, comprar a crédito pode levar à ruína financeira, somos todos profissionais num mercado de trabalho onde a segurança só vem de dentro de nós, aposentadoria em qualquer idade pode ser tolice e tentar construir e manter um patrimônio pode ser arriscado.

No mundo antigo você vivia com regras simples: suba a escada na empresa, use crédito para maximizar seu conforto, aposente-se o quanto antes e morra rico, deixando patrimônio para seus filhos. No novo mundo, você precisa aprender quatro novas, mas igualmente simples, máximas:

- Demita-se hoje
- Pague à vista
- Não se aposente
- Morra falido

Claro que você tem uma escolha. Você pode escolher adaptar-se ao novo mundo ou pode manter-se preso nos caminhos do passado. A jornada que estou pedindo que faça não será fácil. Mas você conseguirá ver clara e objetivamente o novo mundo que se apresenta e encontrar seu lugar nele.

## **2. Demita-se hoje**

Para ver que a nova economia está aqui basta olhar à sua volta. Aqueles colegas que costumavam preparar relatórios, entregar correspondência e fazer outros trabalhos desse tipo já se foram há muito tempo. Não só eles, seus supervisores também. Alguns de seus pares cujos departamentos não eram vacas leiteiras<sup>2</sup>, também. E os que ficaram seguramente são muito mais baratos. Longos almoços recheados de conversas sobre filhos e esportes foram substituídos por sanduíches no escritório, sozinho. Quando sai com alguém, a conversa é mais *networking* do que conversa mesmo. E ao

---

<sup>2</sup> O autor refere-se à matriz BCG (ou matriz de Boston), que classifica o portfólio de produtos em quatro grandes categorias. Os “cash cow” são produtos de alta margem e alta participação no mercado, gerando grande fluxo de receitas.

invés de assuntos casuais, o assunto é em quanto fechou o valor das ações da companhia ontem.

Além das mudanças no ambiente de trabalho, há as mudanças de sentimento sobre a carreira. Há dez anos, você (e seu cônjuge) estava trabalhando avidamente o dia todo, levava trabalho para casa até na sexta-feira. Quando encontrava amigos, o primeiro assunto da lista era trabalho... Porque você saía com pessoas do trabalho. Basicamente, sua carreira era sua vida. Você e todos os demais estavam galgando, não só subindo, a escada hierárquica. A regra era vá, vá, vá e você terá sucesso, sucesso, sucesso e será rico, rico, rico.

Hoje, você provavelmente ainda trabalha o dia todo, mas bem menos avidamente. Ainda leva trabalho para casa, mas porque tem de fazer o trabalho de três. O assunto ainda é trabalho, mas agora é o quanto você o detesta. Você ainda corre, mas para os lados. Você está tendo de ir cada vez mais rápido, mas somente para ficar no lugar. Esqueça sobre sucesso e riqueza, agora você está se preocupando em manter seu contracheque. Ao invés de ser o foco da sua vida, sua carreira é agora a ruína da sua existência.

O que torna isso particularmente preocupante é que não há nada que você realmente possa fazer para tornar seu emprego seguro. Nos velhos tempos de paternalismo corporativo, desempenho e senioridade eram suficientes para garantir sua segurança e avanço. Nos anos 80 e no início dos anos 90, parecia que a segurança seria baseada na lucratividade corporativa continuada. Ainda que você tivesse menos controle sobre isso, você poderia ainda impactá-la de alguma forma, ou ao menos mostrar que você era um “centro de lucros”, teoricamente garantindo sua posição. Mas agora nem isso é suficiente. As empresas estão simultaneamente declarando lucros recorde e cortando a folha de pagamento.

### A Ética Mercantilista

A solução sempre foi a mesma: **mude sua atitude perante o trabalho**. É isso que eu quis dizer com “demita-se hoje”.

Historicamente, cientistas identificaram cinco atitudes perante o trabalho, com alguma sobreposição: A **Ética Protestante** – trabalhamos felizes para a glória de Deus – que fazia sentido quando 80% da população eram fazendeiros e artesões autônomos. Com a revolução industrial, as atitudes perante o trabalho começaram a mudar e surge a **Ética Empreendedora** – uma pessoa com a atitude correta conseguiria o sucesso por si própria. O avanço tecnológico e o desenvolvimento das burocracias corporativas tornaram mais e mais difíceis às pessoas conseguirem por si mesmas os avanços. Ao invés de tentar estabelecer o próprio negócio, as pessoas começaram a procurar empregos em grandes corporações e a subir a escada corporativa para posições de maior responsabilidade e mais status. Essa **Ética da Carreira** conduziu a uma geração inteira de Homens de Organização. Mas quando sua geração começou a entrar na força de trabalho nos anos 60 e 70, você trouxe com você outra mudança: a busca pela individualidade, tanto em casa como no trabalho. Preocupado com o crescimento

pessoal, você estava ansioso por um trabalho que fosse desafiador e que permitisse “auto-expressão”. Essa **Ética de Auto-realização** faz muito sentido se for construída sobre uma fundação de segurança no trabalho. Mas hoje, com insegurança como regra, a busca continuada por auto-realização conduz a uma incrível frustração. As mudanças têm sido cada vez mais rápidas, acompanhando as mudanças sociais. Agora, após apenas duas décadas, é hora de abandonar a ética de auto-realização e adotar o que eu chamo de **Ética Mercantilista**.

Em condições de expansão econômica e segurança é fácil, e provavelmente saudável, o trabalho representar o “eu” e as pessoas amarrarem-se fortemente aos seus empregos. Mas em tempos nos quais não há lealdade corporativa, onde qualquer um pode ser demitido por qualquer razão sem relação com seu desempenho, ver a si mesmo e seu emprego como uma coisa só é um risco enorme, tanto financeiro quanto emocional.

Portanto, **demitir-se hoje significa instantaneamente separar-se do seu emprego mentalmente e começar a agir como se fosse um desempregado**. A sugestão é que foque no que está fazendo, como um trabalho, não necessariamente uma carreira, e vê-lo primeiramente como um instrumento de geração de receita. Qualquer outro benefício é puramente secundário. Abandone a busca pela auto-realização através do trabalho. Comece a praticar a visão bifocal: olhe para tanto as suas próprias necessidades e as da companhia.

### **Procurando um modelo para o novo papel**

Caso seja necessário um modelo para o papel nessa nova ética de trabalho, pense nos atletas. Eles fazem o seu máximo e são parte de um time, mas eles estão primeiramente focados em fazer o melhor acordo financeiro que puderem. Eles sabem que seu relacionamento com o time é temporário, pelo tempo que durar o contrato, e mesmo com o contrato vigente, eles podem aceitar uma negociação com outro time ou ainda serem substituídos.

Eles veem o trabalho como uma ferramenta para gerar receita. Profissionais independentes insistem que seu pagamento deve estar relacionado com seu desempenho. Eles comparam suas estatísticas às de outros jogadores nas mesmas posições e insistem que o time pague o valor de mercado pelo seu trabalho. Somente depois de terem garantido o futuro da família é que eles consideram a possibilidade de ter uma redução de receita em troca de jogar para um time potencialmente campeão. E eles não são vistos de maneira negativa pelos empregadores porque podem ser negociados ou cortados por qualquer razão e não pensam duas vezes em oferecer um contrato menor se o desempenho do jogador cair.

## O novo ambiente de trabalho

Seu trabalho não é sua vida. O trabalho é aquilo que você pode fazer para ter uma vida. Demita-se em sua mente. A única forma de definitivamente aumentar sua satisfação e receita no trabalho é arrumando outro emprego. Quanto mais mudar de emprego, maior será a probabilidade de aumentar continuamente sua receita. O segredo está em encontrar um novo emprego antes que o demitam.

Benefícios de longo prazo, como planos de previdência complementar são inúteis. A maioria é demitida antes de estar plenamente coberta. O que contam são os benefícios de curto prazo: coisas que melhoram a sua qualidade de vida atual, como seguro saúde, licença paternidade/maternidade, telecommutação (*home office*), horário flexível, etc.

O movimento lateral de carreira é melhor que o vertical, pois oferece uma chance de ampliar suas habilidades ao invés de aumentar suas responsabilidades. Ainda é provável que não aumente seu salário com a maior responsabilidade, dando apenas um novo título e mais chance de se tornar um bode expiatório. Habilidades adicionais tornarão a mudança de emprego mais fácil.

Aprenda exatamente o que é esperado de você e faça o melhor que puder. Esqueça aquilo de preencher os vácuos organizacionais e criar novas bases de poder. Esse comportamento vai tirar tempo da sua vida pessoal e não fará nada para aumentar sua segurança.

Não dê atenção à política dentro das organizações. Os talentos estarão na fila do desemprego ao lado daqueles de desempenho baixo e dos menos sociáveis. Qualquer tempo gasto falando e não fazendo é tempo que você poderia gastar com sua vida pessoal ou gastar procurando outro emprego.

Se você demitir-se hoje e seguir a Ética Mercantilista descobrirá um bônus adicional: suas chances de ser feliz com sua vida aumentarão. Quando você enxergar o trabalho primeiramente como um meio de ganhar dinheiro, será mais fácil colocar as outras necessidades em perspectiva e persegui-las através de áreas que oferecem maiores chances de sucesso.

Se estiver buscando recompensas espirituais, olhe para sua vida espiritual. Será mais provável que encontre deus em uma igreja, mesquita, templo, sinagoga ou através de meditação do que no escritório. Se quiser amor e senso de pertença, procure sua família e amigos. Você estará mais apto a encontrar dentre eles do que com colegas de trabalho que se uniram temporariamente por circunstâncias e coincidências. E se quiser auto-realização, procure em tudo o que faz fora do trabalho. Seja o melhor companheiro, pai, filho, vizinho, amigo e cidadão que você pode ser e você estará bem mais perto de alcançar o verdadeiro potencial humano do que se você se concentrar em ser o melhor contador que pode ser.

### 3. Pague à vista

Há somente três coisas que podem criar uma armadilha permanente no século XX. A primeira é uma ausência de vontade de mudar sua atitude e abordagem. As duas outras são mais difíceis de se livrar pois você as carrega a todo lugar. Eles são os órgãos vitais da vida nos anos 90. Na verdade, você não pode sequer imaginar se a vida sem eles poderia ser possível. Mas essas são necessidades cancerosas e se não as cortar da sua vida agora, elas vão espalhar uma doença mortal pelo resto da sua vida financeira. Claro que estou falando dos cartões de débito e crédito.

Como você paga o supermercado? Se você for como a maioria de nós provavelmente usa um cartão de débito e só notará exatamente quanto gastou se você se lembrar de entrar com essa transação no seu caderno ou computador. Há quanto tempo não preenche um cheque? Há quanto tempo não paga algo com dinheiro vivo? Conveniência. Gratificação instantânea. Indolor.

Pagar com cheque exigia muito esforço – preencher, preencher o canhoto, colocar dados no verso, entregar um documento para o caixa, fornecer outros dados quando requisitados... Agora, ficamos irritados quando alguém na nossa frente na fila saca um talão de cheques. Nada mais antiquado, você pensa.

Caixas eletrônicos são muito legais. Você ainda se lembra de quando tinha de estar certo de ter pegado dinheiro para o fim de semana antes de o banco fechar? Aliás, você ainda sabe como sacar dinheiro em um caixa (não eletrônico!) de banco? Toda essa modernidade traz conveniência, traz gratificação instantânea e é indolor.

Quando foi a última vez que você poupou dinheiro para comprar algo? Quando você era menino, provavelmente guardou moedas em um pote. Já adolescente provavelmente colocou algum dinheiro em uma poupança. Hoje? Deixamos o Visa e o MasterCard poupar por nós.

Toda essa conveniência, gratificação imediata e ausência de dor vêm com algumas cordas amarradas – cordas que no começo são difíceis de enxergar como linhas de pesca, mas depois tornam-se tão visíveis como correntes. Em um primeiro nível, essa conveniência é cobrada em forma de tarifas e taxas. Em um segundo nível, é cobrada em forma de juros do cartão de crédito. Uma vez que caia na armadilha do cartão rotativo, pronto. Dificilmente saíra da armadilha e os juros irão drenar seu fluxo de caixa.

O país tornou-se uma nação de gastadores e devedores ao invés de uma nação de poupadores. Todos nós temos livre arbítrio e não fomos forçados a gastar e consumir ao invés de poupar. Mas fomos encorajados a gastar e consumir. Na verdade, o próprio governo, com o objetivo de dar uma resposta à grande depressão, incentivou o consumo. Assim, consumismo passou a ser não só divertido como também patriótico.

O problema é que hoje estamos vivendo além dos nossos meios. De repente, estamos em um mundo onde os imóveis não se valorizam, a inflação é baixa, as receitas estão encolhendo e estamos colocando os filhos na faculdade em uma idade que nossos pais estavam poupando para a aposentadoria. Qual a solução? Simples. Pague à vista.

### **Torne o gastar difícil e desconfortável**

Você deve banir todo o crédito e conveniência da sua vida. Na verdade, você deve tornar o gastar tão difícil e desconfortável quanto possível. Se você não tiver o dinheiro na mão ou na conta corrente para comprar algo... Não compre.

Você precisa poupar, esperar e então comprar algo – um carro, uma casa – que precise e não algo que simplesmente queira. E quando comprar algo, você deve se assegurar que irá durar o suficiente para justificar o custo do tempo que você levou para poupar o dinheiro para comprar. Frases como “o mais novo” e “o último” devem ser banidas da sua boca e, talvez mais importante, da boca dos seus filhos. Substitua-as por “clássico” ou “tradicional”. Você simplesmente não pode mais substituir itens só porque estão fora de moda.

Você está preocupado que todos pensem que você não está mais “por dentro”? Não fique. Primeiro, você não deveria se preocupar com o que os outros pensam sobre isso. Segundo, pague à vista e estará “por dentro”. Em terceiro, os outros também vão pagar à vista, pois eles terão de perceber a sabedoria dessa abordagem ou eles vão falir.

### **Derreta seus cartões**

Remova todos os cartões de crédito da sua carteira. Não há razão para levá-los a todo lugar. A única coisa que eles fazem é facilitar que ignore preços e compre coisas que não precisa ou não pode pagar. Tenha apenas um cartão de crédito para emergências – guardado no armário.

Retire o cartão de débito da carteira e guarde junto com o outro no armário. Uma vez por semana, vá ao banco em um caixa “real” e retire o suficiente para uma semana normal. Você acabará gastando menos quando é forçado a recalcular o saldo.

Não tem dinheiro suficiente para um almoço caro ou para comprar o novo CD? Poupe para isso. Preocupado por não ter dinheiro para ir ao cinema? Planeje antes. E então, quando o dinheiro estiver na sua carteira, lembre-se de que ele tem um propósito definido e não é para um desejo repentino. Caso sucumba a um desejo desses, terá de perder o cinema.

### **Pratique o gasto cognitivo**

Pegue o seu último extrato bancário e adicione todos os saques efetuados. Agora, diga onde o dinheiro foi. Se você tiver uma memória realmente boa, lembrará de 75 centavos de cada dólar. A maioria das pessoas tem dificuldade em lembrar-se da

metade dos seus gastos. Sabendo-se que a melhor – de fato, a única – maneira de cortar gastos desnecessários é saber exatamente onde o dinheiro está indo, é preciso melhorar esse percentual.

Mantenha um papel em branco na sua careteira. Toda vez que gastar dinheiro, anote. Ao final da semana e do mês, separe os gastos por categoria. Após dois meses, você será capaz de rastrear cada dólar. Isso lhe trará o hábito de pensar sobre como está gastando o dinheiro.

### **Compre sua segunda casa primeiro**

Possuir um imóvel ainda será uma boa idéia nesse século. No entanto, será por razões diferentes daquelas do passado. Em um horizonte de tempo previsível, os imóveis não irão aumentar de valor como ocorreu nos anos 70 e 80. Mas a propriedade de um imóvel ainda será uma excelente proteção aos impostos, uma vez que os juros e impostos são dedutíveis. E ainda, os valores subirão de valor na taxa da inflação, ou levemente acima.

Isso significa que imóveis ainda serão uma excelente forma de poupança forçada. E ainda, possuir uma casa vai continuar a oferecer segurança emocional e psicológica em uma era em que isso será um bem muito raro.

Uma vez que imóveis não são mais investimentos, não se pode mais contar com a prática da “compra seriada”: comprar a primeira casa, vender com lucro, comprar outra maior para a família que cresceu, vender com lucro e ir assim até comprar sua casa para aposentadoria. Nessa nova era econômica, você deve comprar uma casa na qual possa viver o resto da sua vida. Isso significa que ela deve ser tanto maior como “expansível” para acomodar mais filhos, pais envelhecendo ou um negócio pessoal. E deve estar localizada onde você se sinta confortável tanto como um jovem pai como num um “ninho vazio”<sup>3</sup>.

Obviamente isso faz a compra da casa algo mais dramático. Mas é assim que deve ser. Você não está comprando um par de tênis ou um carro. Essa será a maior transação única que você já fez. Não é apenas uma casa. É um lar.

### **Evite a “compra do Everest”**

Quando alguém perguntava ao famoso montanhista George Leigh Mallory porque ele tentaria escalar o Everest ele respondia “porque ele está lá”. Para sobreviver na nova era econômica você não pode comprar algo simplesmente porque “está lá”. De agora em diante, o simples fato de querer algo não é razão suficiente para comprar, você tem de precisar também.

---

<sup>3</sup> Esse termo é utilizado para expressar como fica a casa da família quando os filhos crescem e vão embora (empty-nest). Existe até uma síndrome com esse nome, para explicar o drama psicológico dos pais que se encontram nessa etapa da vida.

Não se trata de uma apologia à “auto-negação” mas apenas uma abordagem mais racional sobre os gastos. O resultado disso será compras inteligentes e aquisições úteis.

### **Ignore o novo**

Aqueles que sentem que têm de possuir o último lançamento de aparelhos ou produtos terão tempos difíceis uma vez que novos produtos aparecem quase diariamente e muitas vezes tornam-se obsoletos dentro de um mês.

Ninguém está aguardando por um lançamento de uma agenda pessoal eletrônica até que ela apareça no mercado. E mesmo que você precise muito, espere até que a terceira geração seja lançada, pois os problemas já estarão sanados e o preço terá caído drasticamente.

### **Conserte antes de trocar**

Quem ganha quando não se consertam os aparelhos e produtos são os revendedores, lojas, distribuidores e fabricantes. E geralmente você ganhará mais consertando ao invés de comprando um novo.

### **Pague-se antes**

A maioria das pessoas coloca-se por último na lista de pagamentos: cartão de crédito, contas, hipoteca, telefone, televisão a cabo e tudo o mais. Eles dizem que quando não houver sobrado mais nada para pagar, aí então tentarão poupar. E claro, não sobra.

Na nova era econômica, é preciso virar o processo de ponta-cabeça. A primeira coisa a fazer é colocar o máximo possível em uma conta de investimentos sem impostos. Sente-se com seu contador, calcule a máxima contribuição permitida e programe retiradas automáticas do seu pagamento.

Pagar à vista significa fazer alguns sacrifícios no estilo de vida. No entanto, há um benefício concreto: isso o deixará longe de afogar-se em um mar de tinta vermelha na sua viagem ao novo mundo econômico. Mas há outro benefício emocional agregado: acrescentará significado e valor às coisas que compra.

Quantas vezes você falou a seus filhos que eles gostarão mais de algo que eles tenham conquistado do que simplesmente recebido sem esforço? Quando você tem de trabalhar duro para conquistar algo você está fazendo um investimento não simplesmente comprado algo. Quando você começar a ter mais consciência sobre o valor de suas possessões, você terá uma percepção expandida sobre o valor dos outros seres humanos.

#### 4. Não se aposente

As pessoas são obcecadas pela aposentadoria. As pessoas ficam irritadas ora porque não estão guardando nada, ora por não estarem guardando o suficiente, ou ainda porque não estão colocando o dinheiro no lugar correto. Essa fixação é duplamente irônica: em primeiro lugar porque mesmo com toda essa obsessão, a maioria simplesmente não vai conseguir se aposentar na mesma forma que seus pais. Em segundo lugar, porque eles são insanos mesmo em querer tal coisa.

A aposentadoria é um conceito razoavelmente novo – é uma ideia que funcionou por uma geração e isso foi devido a casualidade demográfica. Longe de ser uma etapa natural do ciclo de vida, é uma forma de reengenharia social. Ao invés de ajudar a sociedade, está prejudicando a nação. E longe de ser uma benção para os indivíduos, leva à infelicidade e a prejuízos na saúde. Abandonar a ideia de aposentadoria não é um sacrifício, é uma atitude poderosa que abre oportunidades incríveis para o crescimento pessoal, profissional e financeiro.

Antes da Guerra Civil e da industrialização da América, não havia essa coisa de aposentadoria. Pessoas mais velhas permaneciam uma parte vital da sociedade agrária, oferecendo conhecimento e conselhos conseguidos com a experiência. A sabedoria mais do que compensava qualquer perda de força física. Mas essa sabedoria não contava muito na linha de montagem. Você não precisava de conhecimento para ser um dente na engrenagem – tudo o que precisava era de costas fortes.

A atitude naturalmente levou ao envelhecimento. A América era um país envelhecido e essas pessoas eram consideradas um peso para o crescimento e para uma doença recém descoberta: o desemprego. Em 1905, um dos médicos mais respeitados na América, William Osler, fez um discurso insistindo que todos com mais de 60 parassem de trabalhar para que os jovens pudessem tomar esses empregos, após o que as pessoas ficaram anestesiadas. Mas ainda que anestesiar uma geração inteira não fosse prático, alguma coisa precisaria ser feita para sustentar essas pessoas. Surge o conceito de pensões.

Entre 1910 e 1920 mais de 20 planos de pensão privados foram criados a cada ano. Depois de alguns ajustes na lei de impostos, entre 1920 e 1930, cerca de 45 novos planos eram criados a cada ano. Em 1933, cerca de 13 milhões de Americanos ( $\frac{1}{4}$  da força de trabalho) estavam desempregados. Multidões de jovens desempregados deixavam os políticos nervosos e com essa ameaça em mente, surgiu a ideia de uma pensão pública universal, que foi chamada de *Social Security*<sup>4</sup>. Ainda assim, havia duas grandes questões a serem resolvidas: quem pagaria por isso e quando as pessoas tornar-se-iam qualificadas para tal.

Se pensarmos que a ideia era tirar as massas de jovens das ruas e colocá-los em empregos, o sistema teria de funcionar a partir do dia 1. Uma vez que não se pode taxar uma pessoa para que pague sua própria pensão se ela está sem trabalho, então a

---

<sup>4</sup> Seguridade Social

solução foi taxar aqueles que estavam trabalhando. Uma vez que havia muito mais pessoas trabalhando do que recolhendo pensões, então os trabalhadores não teriam de pagar muito.

Voltando à questão da idade, a aposentadoria teria de ser colocada em uma idade na qual haveria pessoas suficientes para realmente abrir vagas e, ainda, não tantas que quebrassem o sistema antes de ele começar a operar. A solução: 65 anos, um número que o chanceler alemão Otto Von Bismark escolheu no início do século para a Alemanha. Se era bom para eles, seria bom para os americanos. Nessa época, a expectativa de vida do americano médio era 63 anos. Isso significava que a maioria não viveria o suficiente para receber a pensão e aqueles que vissem não receberiam por muito tempo. Mas ainda assim, os benefícios eram pequenos e a imagem estereotipada era de uma “viúva comendo comida para gatos”.

### **De segurança a estilo de vida**

A partir da Segunda Guerra Mundial, os políticos passaram a aumentar os benefícios, e dessa forma, ganhavam fama e eram reeleitos. As coberturas foram estendidas para cônjuges, militares, autônomos, trabalhadores rurais e até para alguns empregados do governo. E todos os benefícios eram sujeitos à correção em relação ao custo de vida para manterem-se regulados com a inflação. E assim, como em muitas outras religiões, a igreja da aposentadoria pregava que a paciência era o caminho até o paraíso e a imagem da viúva pobre transformou-se em um casal saudável e bronzado, vivendo na costa ensolarada americana, jogando golfe.

### **O sonho impossível**

Nos dias de hoje, só alguém rico o suficiente poderá se aposentar aos 65 e ter o mesmo nível de vida de quando trabalhava. Para a maioria dos americanos, a noção tradicional de aposentadoria é impossível. Somente uma geração na história americana conseguiu realizar esse sonho. A estrutura de composição dos pagamentos das pensões e a maior longevidade das pessoas levarão as próximas gerações a receberem menos, começarem a receber mais tarde e não receberem por tanto tempo. Esqueça as fórmulas das revistas de finanças pessoais – para você, a aposentadoria é um esquema tipo pirâmide que você não tem chance de vencer.

### **Uma ficção construída sobre quatro mentiras**

Esqueça o engodo da aposentadoria – ela não é a idade de ouro. Não se trata de fazer o que quer e onde quer. Não é um sonho – é um pesadelo construído sobre 4 mentiras. As verdades são:

1. Ter 65 anos não significa estar velho

Quando essa idade foi escolhida, a longevidade média era 63 anos e hoje é 75, sendo que em 2040 será 81. Aposentar-se aos 65 significa que ainda se pode viver mais 20

anos! Longe de serem anos de decrepitude, podem ser anos de tanta atividade quanto antes. Para essa geração, 65 anos será o começo da meia-idade.

## 2. Lazer não gera mais satisfação do que trabalho

O trabalho é parte integrante da vida, uma razão para se levantar pela manhã. Muitas pessoas que trocam do trabalho para o lazer repentinamente ficam doentes, tanto física como psicologicamente. Um terço dos aposentados homens retornam ao trabalho, a maioria antes de completar um ano de aposentadoria. Mesmo que não goste do trabalho, a aposentadoria não é necessariamente melhor que ele. Não é a única opção – há outros empregos e carreiras por aí fora.

## 3. As pessoas mais velhas não precisam dar espaço à próxima geração

Não há porque sentir-se culpado por estar tomando um emprego de outra pessoa, pois a aposentadoria universal, na verdade, prejudica a economia. Não só há menos trabalhadores do que empregos na próxima geração, mas também se todos se aposentarem, o país poderia arruinar-se economicamente. Se nos tornarmos uma nação com muitos aposentados sendo sustentados por poucos trabalhadores, o padrão de vida certamente cairá.

## 4. Pessoas com mais de 65 anos não são piores profissionais do que jovens

Quando a força física era necessária, costas fortes realmente faziam a diferença. Mas quando foi a última vez que seu chefe pediu que fizesse força? Na era da informação não é preciso um corpo forte, mas sim uma mente forte. De acordo com a maioria dos estudos, a idade não afeta a capacidade mental até os 75 anos em média e ainda assim, só há uma redução na memória de curto-prazo. Leve um notebook e uma agenda aos 80 anos, e será mais produtivo que um jovem, pois os trabalhadores mais velhos cometem menos erros, ausentam-se menos e com menor frequência.

Se a aposentadoria faz pouco sentido hoje, fará ainda menos sentido amanhã e na nova era econômica. Estando ciente dos efeitos da boa alimentação e dos benefícios de exercitar-se, então você viverá mais que a média. Se você já se demitiu psicologicamente<sup>5</sup>, então achará o trabalho menos frustrante uma vez que não está depositando expectativas irracionais sobre ele.

Então, longe de haver um declínio no seu desempenho à medida que envelhece, haverá uma melhora. Portanto, por que se aposentar? A única resposta possível seria não ter alternativas. E isso está errado – há outro caminho.

Uma metáfora para a carreira nos moldes atuais é a escalada de uma montanha e, na idade arbitrária de 65 anos, a queda no abismo da aposentadoria. É preciso mudar para uma visão mais flexível do trabalho e carreira, uma que abandone o ultimato da aposentadoria – uma escolha falsa entre trabalho em tempo integral e zero trabalho.

---

<sup>5</sup> Assunto tratado no item 2

Pode-se começar a pensar em mais opções em direção a horários flexíveis, *telecommuting*, empregos em tempo parcial e trabalho por projetos. Isso também levará a uma abordagem menos rígida em termos de receitas. Não é mais possível olhar a sua receita como algo que cresce continuamente até os 65 anos e então acaba totalmente. Às vezes ela aumentará, às vezes diminuirá, poderá estagnar, dependendo das condições de mercado e de suas próprias escolhas. A poupança e os investimentos, ao invés de fazerem parte de uma fórmula fixa que resulta em um montante específico em um momento específico (no dia da aposentadoria) deverão ser usados para gerar recursos que suplementem os períodos de receita variável.

### **Modelos para o novo papel**

Um modelo para essa nova abordagem está no Japão. Ainda que a idade oficial da aposentadoria tenha sido definida em 55 anos (há 80 anos atrás, quando a expectativa de vida era 43), os japoneses adotaram a seguinte prática: sem romper com a regra, eles continuam por muito tempo no emprego como “trabalhadores temporários”, desistindo de promoções e aceitando cortes no salário. E, caso decidam sair, são aceitos na empresa mais tarde em outras posições. Desta forma, ao invés de serem forçados “morro abaixo” depois de chegarem ao topo, eles podem gradualmente descer a montanha... Essa é a nova metáfora para a nova abordagem. Há algumas dicas para a construção astuta desse caminho.

1. Não há mais um caminho predeterminado. Você está em uma viagem de descobertas que podem levá-lo a diferentes projetos, empregos, empreendimentos, indústrias e até a outras carreiras.
2. O único ponto final que deverá estar preocupado é a morte. Até lá você poderá fazer o que quer que o mercado e suas habilidades permitam.
3. Assim como você não é mais seu emprego, sua carreira não é mais uma lista cronológica de onde trabalhou e títulos que teve. Você é um pacote de habilidades e experiências que podem ser aplicadas para resolverem inúmeros problemas ou lidar com projetos variados, grandes ou pequenos, de longo ou curto prazo.
4. Jogue fora todas aquelas tabelas e fórmulas assustadoras que dizem quanto terá de investir e a que taxa de retorno para aposentar-se confortavelmente aos 65 anos. A meta é simples: cresça sua riqueza o máximo que puder, o mais rápido que puder, dentro de seu próprio limite de conforto.
5. Mas deve-se repensar o limite de conforto. Se a análise de risco e retorno foi pensada para a idade de 65 anos e você não irá parar, você terá ainda mais 20 anos para recuperar ganhos na bolsa de valores. Isso significa, por exemplo, que poderá investir mais tempo em fundos de ações do que as fórmulas tradicionais dizem.
6. É preciso ter uma reserva com liquidez que possa cobrir seis meses de despesas a fim de cobrir mudanças de rumos na carreira.
7. É importante manter o melhor seguro de saúde possível com a máxima cobertura para invalidez. Não faz sentido ter **seguro de vida** mas sim ter mais **proteção em vida**. Quanto mais você trabalhar e mais você viver, maior torna-se o erro em não ter proteção adequada para a vida.

8. Mesmo sem a intenção de parar de trabalhar, pode haver vantagens de impostos nas pensões e aposentadorias. Tire o máximo proveito disso.

Abandonar a busca pela aposentadoria tem muitas vantagens práticas e psicológicas. Mas também tem um bônus espiritual adicional: eliminando a linha de chegada, a vida deixa de ser uma corrida. Com cada um no seu próprio caminho, não há como comparar o progresso com ninguém mais. Ninguém poderá olhar sua vida e dizer que não está tão avançado como deveria estar, já que você ainda não “chegou”.

## 5. Morra falido

A questão tratada aqui é qual a utilidade da herança. A herança tem estado presente desde que os humanos têm tido de valor algo para deixar para seus filhos. Na era pré-industrial, a herança era algo que na maioria das vezes tinha forma de algo tangível: uma fazenda, alguma terra, um conjunto de ferramentas, um negócio da família, prataria ou mobiliário – isso porque somente uma minoria tinha algum ativo intangível. A passagem desses ativos de uma geração a outra não era simplesmente um presente: era parte de um contrato “inter-gerações”. O filho mais velho de um fazendeiro iria gradualmente assumindo mais e mais o trabalho na medida em que o pai envelhecia, sabendo que a fazenda seria dele quando o pai morresse, contanto que ele tomasse conta da mãe e então, passaria a fazenda para o seu filho mais velho. A filha poderia receber a prataria ou a mobília com a condição de que seriam bem cuidados e então passados a gerações futuras. Um filho mais jovem ganharia um conjunto de ferramentas ou até livros, com o entendimento de que eles seriam colocados a bom uso e então, uma vez mais, passados para as gerações subseqüentes. Ativos viriam a você como resultado de trabalho duro, ambição ou virtude.

Na era industrial nos mudamos para uma sociedade mais móvel e urbana na qual há menos desses ativos tangíveis. As famílias não têm mais o que passar para frente. E o que quer que tenha sobrado de ativos intangíveis provavelmente desapareceu na Grande Depressão. Na maior parte da América, a herança deixou de ser uma parte prática do contrato familiar e passou a ser uma fantasia inútil de riqueza repentina. Mas, em 1981, com o corte de impostos sobre imóveis, um casal astuto poderia deixar para os filhos até U\$ 1.2 milhões livre de impostos. Assim, o número de famílias que poderia potencialmente deixar propriedades dobrou.

Mas uma peça do quebra-cabeça está faltando: a natureza contratual da herança desapareceu. Nossa visão sobre a herança mudou, pois a transformação da natureza tangível para intangível não carrega o caminho moral para o merecimento. Para que a herança funcione, deveria fazer parte de um contrato onde ela não é somente um direito, mas algo que deva ser merecido. Quando ela vem pela simples razão de um nascimento acidental é um problema que será discutido mais adiante.

## **O pote de ouro pode estar vazio**

Há uma série de razões para acreditar que não sobrarão tanto para deixar de herança e, portanto, razões para não contar com ela. As pessoas estão gastando mais com a saúde nos últimos anos de vida uma vez que fazem todo o possível para aliviar o sofrimento e dor de uma pessoa morrendo e ainda, os médicos são treinados para preservar a vida a qualquer custo. As pessoas mais velhas também mudaram seu padrão de despesas, sendo atualmente mais alto. Além disso, existem também os braços do governo, que não deixam sobrar muito para os herdeiros. Somando-se isso tudo, o mais correto é esquecer a história de herança.

Patrimônio é problemático

Não há nada pelo o que chorar. Tanto a herança como a expectativa de herança são ineficientes e prejudiciais para as famílias, o doador, o herdeiro e a sociedade.

A herança é uma maneira muito ineficiente de passar riqueza para outras pessoas. Os impostos e taxas podem levar a mordida do governo a até 85%<sup>6</sup>. Além disso, a divisão de bens sempre foi causa de brigas nas famílias. Enquanto há um padrão social tradicional para a disposição de bens tangíveis (o filho mais velho fica com a fazenda), não há esse consenso sobre a divisão de bens intangíveis. As duas abordagens mais comuns – divisão baseada na necessidade ou divisão igualitária – podem levar à animosidade.

A expectativa de herança muda a dinâmica entre os membros da família. De repente, cada dólar gasto pelo genitor (não importa se comprando algo ou em uma viagem de férias) é um dólar que sai do bolso do filho. O filho é colocado em uma posição de estar sendo ferido pela busca dos pais pela felicidade e pelo prazer. E o pai é forçado a escolher entre qualidade de morte ao invés de qualidade de vida. Isso pode levar a um ciclo infundável de culpa.

Herdar dinheiro mina a ética de trabalho – alguns estudos mostram que boa parte das pessoas que recebem algum dinheiro abandona a força de trabalho. Outro estudo mostra que a simples expectativa de herança faz a pessoa gastar mais e poupar menos do que aqueles que não têm essa expectativa.

Finalmente, a herança mata a alma. Pense no efeito na psique de uma criança de ter que confiar na herança para garantir seu futuro financeiro ou ainda ter de esperar que alguém que ele ama morra para finalmente ter o recurso.

## **Morrer falido significa viver bem**

Herança não é apenas a transferência financeira entre gerações. A crença oculta por trás do conceito de herança é que os ativos devem ser mantidos e preservados, até mesmo além da vida do dono. É uma visão de que sua vida financeira é separada da sua vida corpórea. A herança é a última expressão da filosofia das finanças pessoais,

---

<sup>6</sup> Lembremos que o autor refere-se às leis americanas

uma filosofia projetada para um mundo onde os empregos eram seguros, o valor dos imóveis subiam, cartões de crédito eram ferramentas maravilhosas e a aposentadoria era uma recompensa idílica.

Essa é uma abordagem ineficiente para o dinheiro. Ela leva a sacrifícios desnecessários no aqui e agora que pesam muito mais que qualquer benefício futuro. Essa abordagem encoraja a crença errônea de que o dinheiro tem um valor intrínseco ao invés de ser apenas uma ferramenta. É uma filosofia projetada para a era industrial dos seus pais e não para a nossa era da informação.

O passo mais importante vem agora: é preciso tratar os ativos como recursos para serem usados enquanto se está vivo ao invés de tesouros para serem acumulados para serem usados depois da sua morte.

Livre da carga de ter de preservar um patrimônio, você pode usar a sua riqueza acumulada para ajudar sua família e melhorar sua própria vida. Você pode dar dinheiro para seus filhos enquanto ele ainda pode fazer o máximo de bom. Ao invés deles gastarem em um cruzeiro quando tiverem 60 anos, eles poderão começar um negócio aos 40. Você pode ajudá-los a conseguir obter as competências para o novo século.

A velha filosofia de finanças pessoais encorajava você a viver acima dos seus meios nos anos de juventude e abaixo deles na velhice. A filosofia “morra falido” diz que você deve viver inteiramente no limite dos seus meios, mas não além, por toda sua vida.

Você não é uma organização – você é um ser humano. Seu dinheiro não deve viver mais que você. Você deve deixar a vida como chegou – sem nada. Seus ativos são recursos para serem usados em seu próprio benefício e em benefício daqueles que você ama. Cada dólar deixado no banco após sua morte é um dólar desperdiçado. Use seus recursos para ajudar as pessoas agora que sabe que elas precisam. O último cheque que preencher deve ser para seu agente funerário... E deve ser devolvido por falta de fundos. Sua prioridade deve ser o modo que vive e não o modo que você morrerá. Morrer falido significa viver bem.

### **Um plano para morrer falido**

Enquanto jovem, deve-se intencionalmente construir a máxima riqueza que conseguir, primeiramente pagando à vista e poupando. Essa reserva deve ser usada para criar um fundo de emergências para seis meses.

Mas ao mesmo tempo não incremente sua poupança à custa da sua qualidade de vida e da sua família. Isso significa não gastar à toa, em coisas desnecessárias, e sim tirar aquelas férias tão desejadas ou dar o dinheiro para seu filho fazer aquele programa de imersão ou aquela clínica de tênis. Gastos com experiências, vivências e educação ao invés de simples entretenimento são o caminho.

Deve-se investir em outros fundos para crescimento no longo-prazo, afinal, você viverá por muito tempo. Mas a meta não é construir um ninho para a aposentadoria, mas criar uma reserva de dinheiro que pode ser retirado quando sua receita cair ou quando quiser fazer algo por si ou pelos outros.

Quando entrar nos 60 anos, deve começar a colocar esses elementos no lugar, o que permitirá que morra falido enquanto garante que não viva mais que seus ativos.

### **Garanta sua fonte de receita**

Seguros de vida são válidos somente como uma forma de proteger você contra a perda prematura da receita do cônjuge. Se ainda não tem um, é hora de fazer. Uma vez que consiga cuidar de uma potencial perda de receitas através das suas reservas, você pode deixar a apólice caducar.

Seguro contra invalidez é especialmente crucial uma vez que você vai depender da sua receita na maior parte da sua vida.

### **Tenha um bom plano de saúde**

Se você quer usar seu dinheiro enquanto estiver vivo você precisa estar certo de que qualquer conta catastrófica de saúde estará coberta por alguém. Isso significa manter uma boa cobertura de saúde antes e depois dos 60 anos.

Quando você chegar aos 60, mesmo que não vá se aposentar, provavelmente verá seus ganhos caírem.

### **Tenha algum seguro de longevidade**

A ferramenta mais importante da filosofia “morra falido” é ter uma possibilidade de renda permanente na velhice. A idéia básica é dar à companhia de seguros uma boa quantia e a empresa se compromete a lhe pagar uma receita predeterminada pelo resto da sua vida. Na verdade, você está transferindo o risco de viver mais que o seu dinheiro para uma companhia de seguros.

### **Ganhe para morar na sua casa**

Se você seguiu o conselho de comprar a segunda casa primeiro, você está morando em um ativo que pode se tornar uma garantia de fluxo de receita. Uma hipoteca reversa<sup>7</sup> é um empréstimo garantido pela valorização do imóvel, valorização que seria repassada ao governo na sua morte. Você não pega emprestado um valor fixo e sim um valor mensal por quanto tempo viver, caso fique na casa. O valor que recebe é livre de impostos uma vez que é, na verdade, um empréstimo e não uma receita. Na ocasião da sua morte, a casa é vendida para pagar o empréstimo.

---

<sup>7</sup> Lembro o leitor que muitas opções aqui detalhadas podem não existir no Brasil

**Comece a dar**

Há um número ilimitado de presentes que não sejam dinheiro. Toda vez que der dinheiro, a Receita Federal ficará interessada. Dessa forma, busque o limite que pode ser transferido sem pagar impostos, e dê outras formas de presentes.

**Compre um seguro total para a ocasião da sua morte**

Você não terá de se preocupar nem em deixar dinheiro para pagar o seu funeral ou quitar suas dívidas. Compre um pequeno seguro que cubra todas essas contas e poderá gastar até o último centavo.

Morrer falido significa abandonar buscas impossíveis (empregos seguros, que paguem bem e que possibilitem a realização pessoal), desistir de práticas financeiras contraproduzidas (usar crédito e não conseguir poupar), eliminar prazos arbitrários (como aposentar-se aos 65 anos) e desistir do sonho da imortalidade (construindo e repassando patrimônio). Em troca, seu dinheiro será muito mais eficiente. Ao invés de viver acima das suas possibilidades quando na juventude e abaixo na velhice, viver dentro delas por toda a vida. Isso significa ter muito menos frustrações e muito mais chances de ser bem sucedido.

Mas o último bônus de tudo isso é algo mais maravilhoso: um contentamento sobre si mesmo, uma felicidade sobre sua vida e serenidade. Quatro foram os axiomas apresentados que o ajudarão a ter esse controle sobre sua própria vida – demita-se hoje, pague à vista, não se aposente e morra falido. No entanto, esses quatro princípios são, na verdade, chaves para um tesouro escondido.

### **Valores mais saudáveis para a nova ordem econômica**

Examinando de perto, as velhas regras são baseadas em valores completamente perniciosos. Por exemplo, a admitir a escalada na carreira corporativa significa achar mais importante o que os outros pensam de você do que o que você pensa a seu próprio respeito. É dizer que seu valor como ser humano está amarrado a uma posição ou um título em alguma burocracia. E aceitar que deve se dedicar a esta escalada é dizer que o trabalho é o elemento mais importante da sua vida, mais que sua família ou sua alma.

Usar cartões de crédito para comprar a novidade de luxo ou para satisfazer um desejo impulsivo é dizer que algo comprado é tão bom quanto algo conquistado e que paciência é uma tolice ao invés de uma virtude.

Buscar aposentadoria plena aos 65 anos é dizer que o trabalho é uma carga para se livrar assim que possível, e que força física é mais importante que experiência e sabedoria.

Finalmente, contar com herança dos seus pais é dizer que o foco deles deveria ser o seu conforto, que a qualidade da sua vida é mais importante que a qualidade de vida deles e que o melhor presente que eles podem dar é dinheiro. Tentar construir um patrimônio para seus filhos é dizer que riqueza é o melhor presente que você pode dar a eles. No limite, é aceitar o conceito que herança significa escolher entre dinheiro ou amor.

Valores mal-orientados subjacentes às regras que seguimos no passado de alguma forma ajudaram a deteriorar o tecido moral na nossa sociedade.

## **Escolhendo seu próprio caminho**

As regras do passado vêm com uma meta implícita, quer seja alcançar o topo da escada corporativa, possuir o máximo de brinquedos, aposentar-se totalmente aos 65 e morrer rico.

Provavelmente, você escuta uma voz permanente na sua cabeça, dizendo o que deve fazer para ser bem sucedido e feliz. Quando você desistir de perseguir as metas que outros impingiram a você, quando parar de tentar alcançar o que os outros querem, quanto parar de deixar outros guiarem sua vida, você perceberá que a voz se calará.

A filosofia “morra falido” oferece axiomas ao invés de regras. Você tem total liberdade de escolha sobre suas metas. Qualquer emprego é simplesmente um emprego e você está livre para sair e escolher outro que seja melhor para você. Você pode comprar qualquer coisa desde que pague à vista. Se você não se aposentar, você pode continuar trabalhando tempo integral, voltar para a escola, trabalhar tempo parcial, começar um negócio. Escolhendo morrer falido, é dada a liberdade para você gastar sua riqueza ao longo da sua vida onde quer que queira, desde que ela acabe quando você morrer.

O que poderia ser mais espiritualmente recompensador do que finalmente ter a oportunidade de ser você mesmo?

## **Abandonando a busca pela perfeição**

Você já percebeu que nunca está satisfeito com o que conseguiu? Não importa o quão rico esteja, sempre há alguém mais rico. Não importa o quão poderoso é o seu computador, sempre há algum mais poderoso. Não importa o quanto é bem-sucedido na profissão, sempre há alguém mais bem-sucedido. Essas pessoas estão convencidas de que a vida é um jogo de soma-zero: há um vencedor e os demais são perdedores.

Essa busca autodestrutiva pela perfeição é um sintoma de que a antiga regra de “perseguir as metas dos outros” está sendo seguida. E quando são alcançadas, não geram satisfação. Talvez porque não sejam as **suas** metas.

Seguindo a filosofia Morra Falido, você finalmente definirá suas próprias metas. E quando alcançá-las, ficará satisfeito. Isso não quer dizer que não deve parar de se esforçar para melhorar sua vida e a si próprio. O que muda é que, quando definir metas factíveis e chegar a elas com os recursos disponíveis, estará livre para definir outras metas factíveis. A vida será um processo de chegar onde definiu ao invés de esforçar-se e nunca chegar lá. Se há uma fórmula secreta para alcançar a felicidade e a serenidade, a fórmula é essa.

Maura Mazzeo Zurdo  
Sócia-consultora da Mandelli Consultores Associados  
Professora de Negociações Empresariais