



| ENTREVISTA • GUSTAVO CERBASI



FOTO: ROBERTO SETTON

PLANEJAR É O SEGREDO DO SUCESSO

EM ENTREVISTA EXCLUSIVA À *GV-EXECUTIVO*, **GUSTAVO CERBASI**, UM DOS MAIORES ESPECIALISTAS EM FINANÇAS PESSOAIS DO PAÍS, FALA SOBRE A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO PARA ALCANÇAR O EQUILÍBRIO FINANCEIRO E O BEM-ESTAR

| POR **ALEXANDRE REIS ROSA + ROSANA GUIMARÃES + ALINE LILIAN DOS SANTOS**

Quando o assunto é dinheiro, Gustavo Cerbasi é um dos profissionais mais indicados para dar orientações.

Graduado em Administração pela FGV e Mestre em Finanças pela USP, o consultor financeiro foi considerado uma das personalidades mais influentes do país pela revista *Época*, em 2009, e ganhou notoriedade ao publicar títulos como *Dinheiro: os segredos de quem tem* e *Casais inteligentes enriquecem juntos*, *best-seller* que já vendeu mais de 1 milhão de cópias e inspirou o filme *Até que a sorte nos separe*, com estreia prevista para outubro deste ano.

Conhecido por ter conquistado o primeiro milhão aos 31 anos e fugir do “financês”, como costuma chamar a linguagem técnica geralmente utilizada na área, Cerbasi se destaca por explicar o tema de forma acessível, prática e motivadora.

Em conversa com a *GV-executivo*, ele alerta para a necessidade do planejamento financeiro na vida dos brasileiros, principalmente em um cenário de crescimento econômico, aumento do poder de compra e da oferta de crédito. Além disso, ele ressalta a importância do bem-estar como prioridade nos planos da população.

PECAMOS MUITO PELA FALTA DE PLANEJAMENTO. É COMO SE O “SER FELIZ” FOSSE PROIBIDO AO BRASILEIRO, PORQUE O PERMITIDO É TER UMA BOA CASA, UMA BOA ESCOLA, UM BOM CARRO. O BEM-ESTAR TEM QUE VIR ANTES

GV-executivo: Fale um pouco sobre a sua formação e o que o levou a trilhar uma carreira na área de finanças.

Cerbasi: Esta é uma pergunta complexa. Eu sempre tive facilidade com exatas, mas nunca estive muito certo do caminho a seguir. Comecei na Engenharia Mecânica e lá não me senti muito à vontade, pois nunca fui o tipo de aluno que devora livros e não encontrei professores que tivessem uma boa abordagem em sala de aula. Então, pensei em fazer uma segunda faculdade com o objetivo de complementar o currículo.

De repente, surgiu a opção de fazer Administração Pública na FGV. Durante a primeira semana de aula, eu vi professores que não eram apenas teóricos, mas que ministravam aulas sobre aquilo que viviam na experiência. Acabei me apaixonando pela Administração e decidi abandonar a Engenharia.

Só que eu concluí os quatro anos de EAESP sem saber o que eu realmente faria na minha carreira. Eu me dava muito bem em *marketing*, sociologia, psicologia, antropologia, e não era muito bom em economia e finanças.

Quando me formei, um colega de classe me convidou para participar de um trabalho na área de avaliação de empresas. A proposta era realizar o mesmo que fazíamos na GV, ou seja, enquanto ele era um cara muito bom

em finanças, na montagem de planilhas e na pesquisa, eu escrevia e explicava bem. Precisavam de alguém que soubesse elaborar laudos, o que os técnicos em finanças não sabem realizar.

Foi aí que começou uma carreira que eu nunca tinha planejado: explicar às pessoas, em uma linguagem não técnica, o que um técnico fazia. Então, aos poucos, fui convidado a cobrir aulas em cursos para não financeiros e a assumir a coordenação de consultorias. Mas eu sempre tive a sensação de que estava atuando em uma área que não era a minha, porque não fui um bom aluno de finanças. Durante a faculdade, eu dormia à tarde; tinha dificuldade depois da feijoada do Getulino. Quando comecei a trabalhar neste ramo, achei que ensinar “financês” podia ser adequado para quem gostava do assunto, mas quem não gostava, como eu, dormia. Por isso, eu procurava usar os argumentos mais distantes da teoria e mais próximos da prática.

A partir daí, no projeto de não entender muito minha carreira nesta área, acabei me esforçando ao máximo para explicar o conteúdo da melhor maneira possível àquelas pessoas que não eram especialistas neste campo. O que aconteceu foi que, por me dedicar tanto, minhas aulas passaram a ser mais refinadas, mais competentes, com demandas cada vez

maiores. Assim, fui fazendo uma carreira na área de finanças pessoais.

GV-executivo: Qual é a relação do seu primeiro livro *Dinheiro: os segredos de quem tem* com a conquista do seu primeiro milhão?

Cerbasi: O livro mostrava o caminho que eu estava seguindo. O que tem de mais científico nessa publicação, os ensinamentos básicos, foi a essência do meu aprendizado na GV. A matemática financeira lecionada lá não nasceu de um estalo. Foi aí que eu comecei a pensar: “Como um assunto tão básico e tão essencial não é debatido, não chega às pessoas? Como elas não percebem as oportunidades?”. Quando eu comecei a usar isso em sala de aula, surgiram solicitações de orientações em cursos específicos, e foi assim que eu preparei uma apostila e lancei meu primeiro livro. Mas minha maior expectativa era ter na publicação uma espécie de cartão de visita. Eu me imaginava distribuindo o livro para poder dar cursos e não os vendendo e vivendo disso, como acontece hoje.

GV-executivo: Como aconteceu a conquista do primeiro milhão? O que o motivou?

Cerbasi: Olha, ela foi relativamente simples. Estranho falar assim (risos). Por volta do ano 2000, quando comecei a dar aulas de finanças pessoais,



RAIO X

- ▶ Gustavo Cerbasi
- ▶ Nascido em Caxias do Sul, Rio Grande do Sul, em 1974
- ▶ Graduado em Administração Pública pela FGV-EAESP e Mestre em Finanças pela FEA/USP
- ▶ Consultor de finanças pessoais, palestrante, autor dos livros *Dinheiro: os segredos de quem tem*, *Casais inteligentes enriquecem juntos* e outros dez títulos
- ▶ Colunista das revistas *Época*, *Você S/A* e do jornal *Folha de São Paulo*
- ▶ @gcerbasi
- ▶ Gustavo Cerbasi (Oficial)

FOTO: ROBERTO SETTON

eu tinha que partir de algum exemplo para ensinar os alunos. Qual exemplo eu usava? O meu. Eu era um professor duro, não tinha nada demais.

Imaginem um professor que ganha R\$ 3 mil por mês, vive com os pais e é solteiro. Se eu poupasse metade do salário, fazendo as continhas com os juros de 12% ao ano que nós tínhamos na época, eu chegaria a um patrimônio de R\$ 1 milhão quando completasse 41 anos de idade. Nessa época, eu me organizei para isso acontecer.

Quando surgiu a ideia do meu casamento foi quase como uma interrupção desse projeto de construção do primeiro milhão, porque eu pretendia juntar R\$ 80 mil em dois anos para viabilizar uma festa e a decoração do meu apartamento. Só que a nossa renda, que era de aproximadamente R\$ 4 mil por mês, começou a aumentar devido ao sucesso da carreira da minha esposa e ao crescimento da minha demanda de trabalho. Comecei a usar em minhas aulas o gráfico do realizado *versus* o orçado como um argumento de que quando temos um plano sério a ser seguido, uma motivação, as coisas se transformam para melhor.

O resultado foi que, ao fim dos dois anos, já acumulávamos mensalmente cerca de R\$ 15 mil. Fizemos o casamento, conseguimos comprar um apartamento e, pouco depois, o vendemos. A quantia que conseguimos significou quase a poupança que eu teria formado se não tivesse casado e se tornou o meu investimento em ações na bolsa.

Eu já estava concluindo o mestrado em Finanças, vivia dos cursos de análise de balanço e entendia de mercado financeiro. Vi a bolsa muito barata em 2002, chegando um pouco abaixo dos 10 mil pontos. Naquele momento eu apliquei o valor equivalente a um

O SOLO ESTÁ MUITO FÉRTIL PARA QUEM QUER MONTAR O PRÓPRIO NEGÓCIO. AS PESSOAS ESTÃO INVESTINDO NESTA VERTENTE DE MERCADO. ISSO SEMPRE FALTOU NO BRASIL E AGORA TEMOS CONDIÇÕES DE INCENTIVAR

apartamento e a um carro. Três anos depois esse dinheiro tinha se transformado em R\$ 1 milhão.

Isso mudou o projeto de me tornar milionário aos 41 anos, pois aconteceu aos 31. Mas, de qualquer forma, significou o triunfo da oportunidade e do conhecimento somados quando eu tinha um plano a ser perseguido.

Preservei durante quatro, cinco anos, o estilo de vida de quem ganhava R\$ 4 mil ao mês e não adotei o de quem ganhava R\$ 15 mil. Dali pra frente, eu conquistei independência financeira, afinal, R\$ 1 milhão me dava praticamente os R\$ 4 mil que eu precisava mensalmente.

O sentimento é quase mágico: se eu trabalhar meu padrão já melhora e se eu quiser desistir do trabalho eu só mantenho. Isso é independência financeira. É o que procuro ensinar nos meus livros, palestras e cursos.

GV-executivo: Como você encara as críticas endereçadas aos seus livros, já que seu estilo é considerado autoajuda?

Cerbasi: Meu livro é autoajuda. Acho que a autoajuda está muito mal exemplificada nas livrarias. A maioria das publicações dessa linha tem uma qualidade muito ruim porque procura aliviar os problemas das pessoas sem realmente trazer solução, ou a solução que traz não é científica. Tenho plena convicção de que escrevi um

livro de matemática financeira, que é a essência da minha primeira publicação, com argumentos de autoajuda, historinhas, imagem, texto e, de certa forma, sentimental, com uma linguagem motivadora no final para que as pessoas terminem de ler e tenham vontade de fazer alguma coisa.

A causa do sucesso das minhas publicações é, primordialmente, o meu currículo. O que um cara formado na GV, com mestrado na USP, poderia trazer de diferente comparado a quem escreve autoajuda, mas não tem esse currículo?

Pode ser que todo o conhecimento que está por trás dos meus livros não apareça em uma primeira leitura. Eu não preciso colocar toda a conceitualização, porque não é um trabalho acadêmico; o público não compraria. O grande braço de ferro que tive com meus editores, ao longo dos anos, é que luto por vender exemplares cada vez mais baratos. Sempre me dizem: “Seu livro tem muito conteúdo, muita inteligência e pode ser vendido a R\$ 50, R\$ 60”. Mas eu não quero pendurá-lo em uma moldura, quero que esse conhecimento chegue a muitas pessoas, e isso eu consegui o vendendo a R\$ 19,90.

A publicação *Casais inteligentes enriquecem juntos*, por exemplo, nasceu, de certa forma, de um sentimento de revolta, pelo fato de o primeiro livro ter sido mal aceito,

principalmente no meio acadêmico, por ser de autoajuda. Diziam que eu estava jogando o meu currículo no lixo, que estava banalizando o meu conhecimento, que eu tinha que vender consultoria por R\$ 500 mil, e não livro de autoajuda a R\$ 30. O meu sentimento era de que poderia levar esse conhecimento para mais pessoas.

GV-executivo: Qual a expectativa para o filme *Até que a sorte nos separe*, inspirado no seu *best-seller Casais inteligentes enriquecem juntos*? Você acha que ele contribuirá para a educação financeira, já que aborda o tema de maneira fácil e divertida?

Cerbasi: Sim. Quando a Paris Filmes me convidou para fazer o longa, com estreia prevista para outubro deste ano e que conta com um elenco maravilhoso, como Leandro Hassum, Danielle Winits e Kiko Mascarenhas, a maior preocupação era com o lazer, pois há muitas pessoas que estão atrás da diversão. Isso é cinema. Entretanto, o nosso propósito é levar algum efeito transformador para as pessoas que eu não consigo atingir por meio dos livros, especialmente para a classe C, que hoje é muito maior do que a típica classe B, acostumada a ler mais.

Há muitos aspectos do filme que o produtor não abre para mim, mas no roteiro está claro que as principais

Cena do filme *Até que a sorte nos separe*

lições do livro devem ser destacadas com situações em que alguma coisa engraçada acontece e surge uma afirmação do tipo: “lição número três: está endividado? Abra o jogo com a família o quanto antes”, para que as pessoas façam o vínculo com a educação financeira e possa surgir um debate mais sério sobre o conteúdo que a comédia traz.

Por que comédia? Porque dinheiro é um assunto que gera brigas. Se um casal fosse assistir a um filme no cinema e sáísse se engalfinhando porque se identificou com o problema, seria péssimo. Então, nada melhor do que rir dos próprios defeitos para tirar um aprendizado.

A família de classe média retratada no longa é aquela que ganha R\$ 100 milhões na Mega Sena da Virada e 10 anos depois descobre que está falida. Como perder R\$ 100 milhões? Esta aí o humor do filme, e acho que a educação financeira vai funcionar muito bem.

GV-executivo: Na sua opinião, qual o principal erro das pessoas quando o assunto é dinheiro?

Cerbasi: O problema não está relacionado com a questão financeira; nós pecamos muito pela falta de planejamento. Se a família está sentindo falta de dinheiro, ela não está errando naquele mês. O erro normalmente está lá atrás, quando escolheu o tamanho da moradia, o tamanho do carro, a escola do filho.

O brasileiro poupa se der e quando der; não é parte da sua rotina. Quando surge um problema, ele vai atrás da solução imediata: o cheque especial, a financeira, o cartão de crédito. Por falta de planejamento, ele sequer sabe qual é o melhor produto de crédito que está à sua disposição. Então, é uma sequência muito grande de erros. Se a família não tem uma reserva de emergência, por exemplo, está se expondo a imprevistos, porque não tem qualidade de vida, então trabalha com mais ansiedade e não tem momentos de descanso.

Temos um consumo de péssima qualidade, porque o lazer e o gasto avulso só acontecerão se não houver imprevistos. Mas sempre haverá, por isso é preciso ter flexibilidade no orçamento. É como se o “ser feliz”

estivesse proibido na família brasileira, pois o permitido é ter uma boa casa, uma boa escola, um bom carro. O bem-estar tem que vir antes.

A ordem que coloco nos meus trabalhos é que a primeira pergunta a se fazer é: “Quanto você vai poupar por mês?” Depende da sua felicidade com a carreira. Você está feliz com o seu trabalho? Poupe pouco. Você gosta do que faz e poderá fazê-lo por um bom tempo. Não está feliz? Poupe mais, para você mudar de carreira num segundo momento. A segunda pergunta é: “Quanto você vai gastar com o seu bem-estar todos os meses?” Depois disso, com base no que sobra, defina o seu estilo de vida. Que casa, que carro, plano de saúde vai comprar.

A conta que deve ser feita é: poupar no futuro para preservar o presente. Escolhi o estilo de vida que me faz feliz, então eu não vou poupar o máximo que eu posso, mas o mínimo que eu preciso para não perder esse estilo de vida. Escolhas sustentáveis são o que faltam no Brasil. Isso é planejamento.

GV-executivo: Até alguns anos atrás, havia uma febre por cursos sobre como aplicar na bolsa, alguns com propagandas do tipo: “Não importa a sua formação, a sua idade, qualquer um pode investir”. Como você vê esta questão para o jovem investidor?

Cerbasi: A sua pergunta explica boa parte do insucesso da BM&FBovespa de querer chegar na marca de 5 milhões de investidores, e esse número ter estacionado em 600 mil há pelo menos 4 anos. O que aconteceu foi que muitas pessoas foram seduzidas pela falsa impressão de que se multiplica dinheiro muito facilmente na bolsa. Existe a lógica comercial das corretoras de valores, que incentivam as pessoas a operar, comprar e vender, pois é ali que elas ganham.

Quando o mercado só sobe, fica muito fácil; quando começam as crises, em que se exigiria um pouco mais de conhecimento, quem não está preparado perde dinheiro.

Esses cursos têm sua validade para as pessoas entenderem a acessibilidade no mercado. Sem o mercado financeiro, não se poderia investir em títulos públicos, nem ser sócio da Ambev, da Vale, da Petrobras. Agora, como as pessoas se tornam sócias, ainda existe uma longa estrada a percorrer, porque elas acham que o momento de comprar ações é quando tudo está bem com a empresa, e não é assim.

Em um curtíssimo prazo, ganhar dinheiro não funciona; os cursos têm um aspecto comercial muito forte, infelizmente.

Por exemplo, abrir um negócio *versus* investir em ações de um negócio já pronto. De maneira educativa, as pessoas percebem que o ganho maior está no mercado real e uma fração desse ganho está no mercado financeiro; não dá para acreditar que investindo em ações se pode ganhar 30% ao ano se uma boa empresa não cresce mais do que 8% no mesmo período. Porque esperar 30 se uma empresa cresce 5, 8%? Então, há uma ilusão quando dizem que se você tivesse comprado ações da Ambev teria um ganho de 2.000% no período.

Eu e um bom número de profissionais temos combatido esse tipo de curso, pois é preciso ter cautela, colocar uma pequena parte do dinheiro, experimentar, estudar, usar simuladores, se envolver gradualmente. Acho que ninguém vai investir bem em ações se não permanecer pelo menos de seis a doze meses dando algumas cabeçadas no mercado para entender como funciona.

GV-executivo: Muitas pessoas da geração Y estão com sede de ganhar

dinheiro rápido. Alguns jovens têm feito investimentos arriscados, querem abrir negócios com a ilusão de que trará retorno imediato. O que você teria a dizer para esses jovens?

Cerbasi: O problema é que o foco está no dinheiro, pois se estivesse na sede de ter o melhor negócio, o ganho seria consequência. Quando você coloca o lucro como grande objetivo, está, indiretamente, se provocando a explorar o consumidor. Serão desencadeados mais comportamentos gananciosos do enriquecimento do que ambiciosos para a prosperidade.

A falta de planejamento é o grande erro, porque qualquer aluno de Administração, nos Estados Unidos, termina o curso com um plano de negócios. Pode ser que aquele empreendimento nunca exista, mas ele fez um planejamento do início ao fim, realizando algo que é muito difícil no Brasil: o mapeamento do mercado. Não conhecemos o comportamento do consumidor, o que permitiria ajustar o produto ou serviço à necessidade dos compradores. No Brasil, o conceito de *business plan* é incipiente, e talvez o maior símbolo desse conceito seja o Eike Batista. Ele foi o primeiro cara no país que realmente levou a sério a montagem de um plano de negócio, que é a argumentação para convencer os investidores de que há uma oportunidade de gerar resultados positivos e fazê-los colocar dinheiro no projeto.

Se o empreendedor quer fazer riqueza porque existe um nicho que está tendo muita demanda, e topa pagar muito caro por aquela exclusividade que vai oferecer, ele está criando um negócio que tem vida útil muito curta. São as casas noturnas nas grandes cidades brasileiras, os produtos de moda, os aparelhos eletrônicos, que dão aquele *boom* de dois anos, e depois a pessoa tem que correr atrás de outra coisa.

Então, o que é um bom negócio? É aquele que tem demanda hoje e continuará sendo procurado daqui a 100 anos. Você dá sustentabilidade a um investimento pesado. Falta ao empreendedor brasileiro essa predisposição de investir mais tempo na criação de um negócio.

GV-executivo: Temos notado que muitos alunos da FGV estão abrindo o próprio negócio. Você acha que ainda falta preparo dos jovens, de modo geral, para investir em um empreendimento?

Cerbasi: Hoje, quem opta por empreender, de certa forma, está seguindo o que é sensato na nossa economia. Se estamos deixando de ser um país de agiotas, se a renda fixa está deixando de ser algo animador para dar lugar à renda variável, cada vez mais existe a possibilidade de um empreendedor ter sucesso na captação de recursos para o seu negócio crescer.

O que falta? Fazer essas ideias chegarem aos possíveis investidores. As incubadoras, os fundos de *venture capital*, os centros de estudos, como existe na GV, a aproximação entre *angels* e criadores de negócios, isso tudo tende a crescer no Brasil.

O solo está muito fértil para quem quer montar o próprio empreendimento. O segredo é se associar, unindo forças entre diversos empreendedores; daí a importância das incubadoras, dos centros de estudos para que haja elementos de conhecimento do mercado. Eu não tiro o mérito de quem está buscando essa vertente porque isso sempre faltou no Brasil e agora temos condições de incentivar. Existem caminhos naturais que podem ajudar, como começar com uma franquia e adquirir o *know-how* de tocar uma empresa madura para, em um segundo momento,



FOTO: ROBERTO SETTON

montar o próprio negócio com base em uma experiência de mercado que só a prática traz.

GV-executivo: Outro caminho que os alunos têm seguido é o da carreira na área de finanças, pela expectativa de ganhos maiores do que em outros segmentos. Você acha que isso é uma tendência de carreira para o futuro?

Cerbasi: Isso é uma moda. Já aconteceu com a Engenharia, Medicina, direito, Publicidade e, no momento, com Economia e Finanças. O problema é que, com essa super procura, vai ter uma saturação de mercado. Eu acho que quem realmente ganha dinheiro é aquele que propõe algo novo. Então, tudo bem que a pessoa escolha economia e finanças por ter vocação, mas, por exemplo, 15 a 20% do meu trabalho é em finanças, o restante é baseado em sociologia, antropologia e comportamento. Se a pessoa não tem a visão de que precisa dominar

ferramentas fora daquele núcleo de conhecimento que a grande massa na sua área tem, ela vai ser mais um dentro de um pelotão batalhando por pequenos diferenciais. Não tenho nada contra essa carreira, mas acredito que os jovens também devem olhar para as inovações, principalmente, tecnologia e sustentabilidade. A profissão da moda é administração. Eu sugiro que as pessoas abram seu campo sobre o conceito de administrador, não se limitando à ferramenta.

GV-executivo: Como ex-aluno da GV, que conselho você daria para um aluno da instituição?

Cerbasi: Eu me esforçaria para tentar um intercâmbio; fui fazer um curso no exterior só depois de formado. Não precisa ser fora do país, mas qualquer tipo de experiência distante da sua cultura, para conhecer outras realidades. Quem está na GV vai achar que o mundo é São Paulo, e não é. Vai chegar cheio de raça para

colocar alguns conceitos em prática e perceberá que disciplinas como sociologia, antropologia, teoria da administração e das organizações têm mais importância do que os módulos finais do curso, que ele deu toda a energia. A GV oferece algo muito acima do que o estudante precisa; o máximo que ele puder aproveitar, não vai se arrepender. Acho que estou vinculando a minha fala ao vídeo do Steve Jobs, em que fala do *connecting the dots*, do porquê ele estudou caligrafia, que não serviria para nada e como, anos depois, isso seria a alma de seu negócio, que hoje vale bilhões. Eu, felizmente, soube aproveitar bem as aulas dos dois primeiros anos na GV, que criaram um diferencial na minha vida e na minha carreira para trabalhar com finanças. ●

ALEXANDRE REIS ROSA >

Professor da FGV-EAESP > alexandre.rosa@fgv.br

ROSANA GUIMARÃES >

Doutoranda da FGV-EAESP > guimaraes.rosana@gmail.com

ALINE LILIAN DOS SANTOS >

Jornalista da GV-executivo > aline.lilian@fgv.br