

MAIS DE UM MILHÃO DE LIVROS VENDIDOS

RAMIT SETHI

Apresentador da série da NETFLIX

COMO  
FICAR  
RICO

Sem culpa.  
Sem desculpas.  
Sem enrolação.  
Um programa  
de 6 semanas  
que funciona.

“A maneira mais fácil de enriquecer é receber uma herança. A segunda mais fácil é por meio de conhecimento e disciplina. Se você tiver coragem para fazer a coisa certa, Ramit vai lhe mostrar como. Altamente recomendado.”

– **Seth Godin, autor de *Isso é marketing***

---

“Fala diretamente à geração mais jovem, com sua linguagem simples e direta.”

– ***Business Insider***

---

“Uma voz única a tratar de dinheiro, sintonizada com sua geração.”

– ***San Francisco Chronicle***

---

“Repleto de informações valiosas para iniciantes sobre como gerenciar o próprio dinheiro.”

– ***The Economic Times***

*Para minha esposa, Cassandra.  
Você é a melhor parte de todos os dias.*

# OTIMIZE SEUS CARTÕES DE CRÉDITO

*Como ganhar das administradoras de cartão  
no jogo que elas próprias criaram*



**N**ós, indianos, somos obcecados por pechinchar até o último centavo. Meu pai, por exemplo, pechincha por cinco dias seguidos para comprar um carro. Já o acompanhei em algumas dessas sessões de negociação que levam a semana inteira. Em uma delas, quando já estava prestes a assinar os documentos, ele parou, pediu para incluir tapetes grátis (o valor era de 50 dólares) e foi embora quando a resposta foi não. Isso depois de cinco dias pechinchando. Enquanto ele me arrastava para fora da loja, eu olhava fixamente para a frente, em choque.

Como você pode imaginar, quando chegou a hora de comprar meu próprio carro, eu já estava craque em negociar. Sabia como fazer exigências ridículas mantendo uma expressão séria e nunca aceitar um não como resposta. Mas optei por um método mais moderno: em vez de passar uma semana indo de concessionária em concessionária, convidei 17 vendedores do norte da Califórnia a competir uns com os outros pelo prêmio de fechar negócio comigo enquanto eu ficava sentado em casa

lendo os e-mails e faxes (sério) que chegavam com propostas. (Para saber mais sobre comprar um carro, veja o Capítulo 9.) No fim, encontrei uma ótima oferta em Palo Alto e fui até lá pronto para assinar a documentação. Tudo ia bem até que o vendedor foi fazer minha análise de crédito. Ele voltou sorrindo.

– Nossa, você tem a melhor pontuação de crédito que já vi para alguém da sua idade – disse ele.

– Obrigado – respondi, embora por dentro dissesse “UHUL, EU SABIA!”. Isso porque eu era um indiano esquisito de 20 e poucos anos que se orgulhava de sua pontuação de crédito e tinha decidido que um Accord de quatro portas era o carro dos sonhos.

Então o vendedor fez:

– Humm...

– Humm? – perguntei.

– Bem, parece que o seu crédito é ótimo, mas você não tem fontes de renda suficientes.

A questão, me explicou o sujeito, era que eles não podiam me oferecer a opção de juros baixos sobre a qual havíamos conversado. Em vez de uma taxa de 1,9%, teria que ser 4,9% ao ano. Puxei um caderninho e fiz um cálculo rápido. A diferença seria de mais de 2.200 dólares no total. Como estava pagando um preço ótimo pelo carro, me convenci de que não havia problema em pagar a taxa maior e assinei os papéis. Mas continuei aborrecido. Por que eu deveria pagar 2 mil a mais se meu perfil de crédito era excelente?

Provavelmente você não teve uma criação como a minha, então entendo caso deteste negociar. Muita gente detesta. As pessoas não sabem direito o que dizer, não querem parecer avarentas, então refletem: “Será que vale mesmo a pena?” Suando frio de tanto constrangimento, concluem que não – e pagam o preço cheio.

Tenho um ponto de vista diferente: não vale a pena pechinchar por tudo, mas há algumas áreas da vida nas quais a negociação é um Grande Ganho. Neste capítulo vou mostrar como partir para o ataque e espremer o máximo possível de recompensas e benefícios dos seus cartões. E, pela primeira vez, negociar será divertido.

## OS MONSTROS MAIS COMUNS DOS CARTÕES DE CRÉDITO

Em qualquer livro de finanças, quase toda seção sobre cartão de crédito começa amedrontando o leitor com estas três táticas:

**Estatísticas assustadoras.** De acordo com a Serasa, um dos principais órgãos privados de análise de crédito do Brasil, em agosto de 2023 havia mais de 71 milhões de brasileiros em situação de inadimplência, isto é, com boletos em atraso de bancos, cartões de crédito, financeiras ou nas contas básicas de luz, água, etc.

**Manchetes assustadoras.** “Brasil bate recorde de endividados”, relata a BBC. Ou esta aqui, do *Washington Post*: “Uma crise de endividamento se aproxima”. O site InfoMoney afirma: “Endividamento dos brasileiros atinge maior nível em 12 anos.”

**Emoções assustadoras.** Confusão, ansiedade e mentiras – a mídia sabe que, se lançar mão dessas coisas, atrairá cliques e venderá mais anúncios.

Lendo sobre essas táticas, como você se sente? A reação típica é ignorar o problema.

---

*Dívidas me causavam medo. Eu não falava sobre o assunto, não avaliava a situação e evitava qualquer conversa ou pensamento a respeito.*

– Warren Kopp, 36

---

*As dívidas estavam sempre em meus pensamentos. Eu não conseguia aproveitar o dinheiro que tinha porque elas me assombravam.*

– Chris Behrens, 45

---

---

*Eu me lembro de sentir vergonha quando um pedido de cartão de crédito era negado. Quando as empresas de cobrança me ligavam, eu ficava constrangida e estressada por ignorar a chamada, porque devia aquele dinheiro mas não tinha como pagar.*

– Allison Reynolds, 28

---

Para a mídia, é vantajoso gerar medo e ansiedade a respeito de dívidas, como se fossem algo inescapável ou debilitante. E raramente são sugeridas soluções – no máximo, algo do tipo “Evite comer fora”. Ah, tá, valeu.

O resultado disso é um turbilhão de emoções negativas. Nos sentimos impotentes. Revoltados. Quem devemos culpar? Não sei, mas alguém é culpado.

Acima de tudo, não tomamos qualquer atitude. É assim que funciona a “cultura da indignação”: fazendo você ficar com raiva e exausto... e aí você volta à sua paralisia habitual.

Meu método é diferente.

## **MEU PONTO DE VISTA**

**Os cartões de crédito nos dão muito dinheiro em vantagens.** Se você pagar a fatura integralmente e dentro do prazo, eles são como um empréstimo de curto prazo gratuito. Podem ajudar você a monitorar seus gastos com mais facilidade e muitos oferecem recompensas e pontos que revertem em centenas, até mesmo milhares de reais. Alguns oferecem garantia estendida gratuita para suas compras e seguro gratuito para carros alugados.

Mas cartões de crédito também podem ser inimigos convenientes. Quase todo mundo já teve uma experiência ruim envolvendo multas por atraso, compras não autorizadas ou gastos excessivos. Não é surpresa alguma que muitos comentaristas financeiros tenham uma reação automática ao assunto. “Usar cartões de crédito é a pior coisa que você pode fazer!”, bradam eles. “Corte todos em pedacinhos!” É um grito de guerra

fácil para quem quer soluções simples e não percebe os benefícios de ter múltiplas fontes de crédito.

A verdade está em algum ponto entre esses extremos. Contanto que sejam bem administrados, vale a pena ter cartões. No entanto, se não pagar o total da fatura no fim do mês, você terá que pagar juros exorbitantes sobre o valor residual – no Brasil, esses juros variam bastante dependendo da instituição. Mesmo que pela regra vigente os juros cobrados no rotativo e no parcelamento não possam exceder 100% da dívida original, a verdade é que continuam altíssimos.\* As administradoras de cartão de crédito também costumam cobrar uma multa pelo atraso no pagamento, de até 2% do total da parcela devida (valor fixo, que independe dos dias de atraso), além de uma cobrança um pouco mais complexa de IOF (imposto sobre operações financeiras). Também é fácil usar o cartão de forma excessiva e se endividar além das suas possibilidades, o que infelizmente acontece com uma grande parcela da população.

Não estou falando essas coisas para deixar você com medo de usar cartões. Na verdade, em vez de jogar na defesa – fugir deles –, quero que você jogue no ataque, usando-os com responsabilidade e obtendo o máximo de benefícios possível desse sistema. Para isso, você deverá otimizar seu cartão (ou seus cartões) para encabeçar a melhoria do seu perfil de crédito.

Ao fim deste capítulo você saberá como sugar das operadoras de cartão tudo que elas têm a oferecer (sem pagar taxas desnecessárias) e como usar seus cartões para impulsionar o seu importantíssimo perfil de crédito.

Vou ensinar você a negociar as condições dos seus cartões e revelar vantagens secretas que ninguém te conta. E vou mostrar detalhadamente como obtenho o máximo possível de benefícios e *cashbacks*, incluindo exemplos de como uso os pontos para trocar por passagens aéreas e diárias em hotéis.

---

\* Antes da mudança de regra, válida desde janeiro de 2024, os juros ultrapassavam 400%. *(Todas as notas são da editora, exceto quando indicado em contrário.)*

---

*Viajei com minha noiva para visitar a família dela em Dubai e a surpreendi com uma reserva de três noites em um resort no deserto que eu só poderia classificar como sete estrelas. Ficamos em uma casa privativa no estilo tradicional beduíno, com vista para o deserto de Dubai, piscina e todas as refeições incluídas. A experiência teria custado mais de 2 mil por noite, mas saiu tudo de graça por meio de pontos.*

– Nathan Lachenmyer, 29

---

*Recentemente reservei duas passagens de ida e volta de São Francisco à Itália para passar duas semanas de férias na primavera. Não paguei nada pelos voos, graças aos pontos do cartão!*

– Jane Philipps, 30

---

*No ano passado, visitei a Espanha e fiquei em hotéis de luxo por uma semana, fui e voltei com minha namorada para a Tailândia e mandei minha mãe para a Alemanha para comparecer ao aniversário do pai dela, tudo na classe executiva. Também vou usar minhas milhas para visitar Budapeste ano que vem!*

– Jordan Petit, 27

---

**Financiamentos estudantis podem ser uma ótima decisão.** Nos Estados Unidos, o bacharel médio ganha acima de 1 milhão de dólares a mais que uma pessoa com diploma de ensino médio. Sim, dívida é uma porcaria, e sim, muitos jovens não têm acesso a uma avaliação do verdadeiro valor de seu futuro diploma, mas há maneiras de quitar seu financiamento mais rápido. E é quase certo que a sua graduação valha a pena, mesmo que você só leve em conta o retorno financeiro do investimento, sem incluir os amigos que o acompanharão pelo resto da vida, os valiosos hábitos de disciplina adquiridos e a experiência de se expor a novas ideias como um cidadão instruído. Esqueça o medo. No Brasil, além do Fies (Fundo de Financiamento Estudantil), os grandes bancos oferecem modalidades de crédito para estudantes com condições melhores que para o público

geral, com prazos mais longos e juros um pouco mais baixos. Se você se endividou para poder estudar, use o conteúdo deste livro para criar um plano de quitação.

**A maioria das pessoas não sabe jogar o jogo.** Conversei com literalmente milhares de pessoas endividadas. Algumas estavam em situação grave: uma doença, pais idosos que precisavam de apoio, despesas inesperadas. Mas, para ser franco, havia também aquelas que estavam apenas jogando errado. Nunca leram um livro sobre finanças pessoais. Nem sabiam quanto deviam! Em vez de se esforçarem para vencer agressivamente o jogo da dívida, elas reclamam. É como ver uma criança de 4 anos tentando jogar *Monopoly*, perceber que não entende as regras (que não leu) e virar o tabuleiro com raiva. Vou lhe mostrar como se vence o jogo.

### O Bank of America me odeia

O Bank of America, um dos piores bancos do mundo, me odeia porque eu falei que esse é um dos piores bancos que existem. Tenho boas notícias! Dez anos depois, eles ainda estão na minha lista por ferrar com meus leitores repetidamente (o Wells Fargo também está na lista). Não faço acordos com bancos – não preciso do dinheiro deles – e falo quais são as melhores (e piores) instituições financeiras para meus leitores.

Como você pode imaginar, as piores empresas não gostam de ser citadas em um livro que entrou para a lista de mais vendidos do *The New York Times*. Descobri que o Bank of America me odeia graças a uma leitora minha que trabalha lá, no setor administrativo. Um dia, ela me falou o seguinte: “Você sabia que está na lista de influenciadores do Bank of America?” Fiquei surpreso. Eu? Euzinho?

Então ela acrescentou: “É uma lista negativa.”

Nunca fiquei tão orgulhoso.

No que diz respeito a dívidas de financiamento estudantil e cartões de crédito, meu objetivo é que você pare de jogar na defesa. Vou ensiná-lo a jogar no ataque. Para os financiamentos estudantis, faça um plano agressivo e reduza ao mínimo os juros que você paga. Quanto aos cartões, sugo cada benefício que eles podem me dar. Basicamente, quero que as operadoras de cartão detestem você, assim como me detestam.

A melhor parte de tudo isso é a rapidez com que você pode mudar sua vida financeira quando passa da defesa para o ataque com seu dinheiro.

---

*Nos três anos e meio desde que li o livro, quitei 14 mil dólares em dívidas de cartão de crédito e 8 mil do financiamento estudantil.*

– Ryan Healey, 27

---

*No ano passado, desde que comecei a ler este livro, fiz dois planos de previdência, entendi como eles funcionam e investi 7.200 dólares para minha aposentadoria. Também contratei dois cartões de crédito para utilizá-los mais e assim melhorar meu perfil de crédito. Sou 100% um cliente inútil que sempre paga o total da fatura em dia.*

– Jeff Collins, 35

---

*Aprendi a manter a fatura do cartão de crédito em débito automático, a configurar despesas flexíveis e a investir em fundos de índice. Já acumulei mais de 40 mil em patrimônio líquido, sendo que tenho menos de dois anos de formada. Obrigada pelos conselhos!*

– Emily Bauman, 24

---

## **JOGANDO NO ATAQUE: USE O CRÉDITO PARA ACELERAR SUA VIDA RICA**

As pessoas adoram escolher investimentos atraentes e usar termos rebuscados como “ativos de risco” ou “valuation” quando querem enriquecer,

porém muitas vezes ignoram algo tão simples, tão básico, que parece irrelevante: o crédito. Ironicamente, o crédito é um dos fatores mais vitais para enriquecer; porém, como é difícil de compreender, nós o negligenciamos completamente.

É hora de acordar e prestar atenção nele, porque estabelecer um bom perfil de crédito é o primeiro passo para criar uma infraestrutura para ficar rico. Pense só: nossas maiores compras são quase sempre feitas no crédito, e pessoas com uma boa pontuação de crédito podem economizar muito dinheiro nessas transações. O crédito tem um impacto maior nas suas finanças do que aquele cafezinho que você deixou de tomar na padaria.

Seu crédito (também conhecido como seu histórico de crédito) tem dois componentes principais: seu relatório de crédito e sua pontuação de crédito. Esses termos chatos podem ajudar você a economizar uma pequena fortuna ao longo da vida, então preste atenção. Este é um exemplo de um Grande Ganho.

O seu **relatório de crédito** permite que possíveis credores acessem informações básicas sobre você, suas contas bancárias e seu histórico de pagamentos. Ele registra todas as atividades relacionadas ao crédito (como cartões e empréstimos), embora as atividades mais recentes tenham um peso maior.

A sua **pontuação (score) de crédito** é um número único e fácil de ler, entre 300 e 850, que indica o risco que você representa para credores. É como uma nota de vestibular para a indústria do crédito (quanto maior, melhor).

No Brasil, a Serasa adota a seguinte pontuação: de 1.000 a 701, muito bom (verde); de 700 a 501, bom (amarelo); de 500 a 301, regular (laranja); e de 300 a zero, baixo (vermelho). Os credores pegam esse número e, junto com algumas outras informações, tais como renda e idade, decidem se vão emprestar dinheiro para você, aprovando um cartão, um financiamento imobiliário ou um empréstimo para comprar um carro. Eles cobram valores maiores ou menores dependendo da sua pontuação, que significa o nível de risco que você representa.

Conferir sua pontuação e seu relatório de crédito é tão fácil que chega a ser ridículo. No Brasil, birôs de crédito, como Serasa Experian, SPC, Boa Vista ou Quod, fornecem gratuitamente a análise de crédito dos consumidores. Basta se cadastrar no site das instituições.

Por que o relatório e a pontuação de crédito são importantes? Porque uma boa pontuação pode lhe render uma economia gigantesca em taxas de juros. Como? Bem, se você tem um bom crédito, então representa menos risco aos credores, o que significa que eles podem lhe oferecer uma taxa de juros melhor nos empréstimos que lhe concederem. Talvez você não precise de um financiamento hoje, mas daqui a três ou quatro anos pode ser que comece a pensar em comprar um carro ou uma casa. Então, por favor, não trate o que acabou de ler com deboche ou desdém. Uma das diferenças cruciais entre as pessoas ricas e as não ricas é que as primeiras se planejam pensando lá na frente.

## PONTUAÇÃO DE CRÉDITO VS. RELATÓRIO DE CRÉDITO

Sua pontuação de crédito se baseia em:	Seu relatório de crédito inclui:
<b>35% histórico de pagamentos</b> (Quão confiável você é. Atrasos em pagamentos prejudicam sua pontuação.)	Informações básicas de identificação
<b>30% saldo devedor</b> (Quanto você deve e quanto crédito tem disponível, ou seja, sua taxa de utilização de crédito.)	Uma lista de todas as suas contas de crédito
<b>15% extensão do histórico</b> (Há quanto tempo você tem crédito.)	O seu histórico de crédito, ou a quem você fez pagamentos, com que constância, e quaisquer pagamentos atrasados
<b>10% crédito novo</b> (Contas mais antigas são melhores, porque mostram que você é confiável.)	Quantidade de empréstimos
<b>10% tipos de crédito</b> (Ex.: cartões, financiamento estudantil, etc. Quanto mais variado, melhor.)	Consultas de crédito, ou quem mais pediu suas informações (outros credores)

Atualmente nos Estados Unidos, a taxa de juros cobrada de quem tem uma pontuação elevada ao fazer um empréstimo imobiliário pode ser até 1,5 ponto percentual menor do que aquela cobrada de pessoas com score baixo.

No Brasil, para calcular a pontuação, a Serasa, por exemplo, considera o pagamento de contratos de crédito ativos ou encerrados nos últimos 15 meses (55% de peso na pontuação), dívidas pagas ou pendentes em sua base de dados (33%), consultas ao CPF dos consumidores feitas pelas empresas (6%) e tempo de relacionamento com o mercado de crédito (6%). Como você pode ver por tudo isso, uma pontuação de crédito alta pode lhe render uma economia significativa ao longo dos anos (até mais, se você morar em uma área com alto custo de vida). As pessoas que gastam horas a fio procurando itens em liquidação, cupons e descontos, pesquisando de forma obsessiva marcas genéricas no supermercado ou se sentindo mal por tomar um cafezinho na rua não enxergam o panorama geral. Tudo bem ficar de olho nas despesas, mas você deve se concentrar em usar seu tempo com o que realmente importa: os Grandes Ganhos. Então vamos mergulhar de cabeça nas táticas para melhorar seu crédito, o que vale bem mais do que qualquer conselho que eu poderia lhe dar sobre contenção de gastos.

---

*Meu erro foi que abri uma conta bancária muito tarde, comecei logo a usar o cartão de crédito para não entrar no cheque especial e acabei perdendo o controle. Então esqueci completamente que tinha a fatura e não paguei. Se ao menos eu tivesse entendido 10 anos atrás como aproveitar o cartão para aumentar a minha pontuação de crédito, já teria errado, aprendido e me recuperado de todos os erros bobos que cometi com ele.*

– J.C., 29

---

## **COMO MELHORAR SEU CRÉDITO COM CARTÕES**

Há muitas formas de crédito (financiamento imobiliário, cheque especial, empréstimo consignado, etc.), mas vamos começar pelos cartões, porque são a mais comum e conhecida e, mais importante, porque são a maneira mais rápida e mais concreta de otimizar seu crédito. A maioria das pessoas comete pelo menos um ou dois grandes erros com cartões de crédito. A boa notícia é que é muito fácil resolvê-los, basta aprender um pouquinho sobre como funcionam.

### **CONTRATE UM NOVO CARTÃO**

Como escolher o cartão de crédito certo? Costumo usar algumas regras simples:

- Não aceite ofertas de lojas de roupas nem cartões que cheguem pelo correio sem terem sido solicitados.
- Sugue cada recompensa que puder dos cartões.
- Escolha uma boa opção e vá viver sua vida.

Veja como fazer isso.

**Seja recompensado por seus gastos.** Há diferentes níveis de programas de recompensa. Alguns são bem básicos, enquanto outros oferecem centenas de dólares em benefícios anuais – até mesmo milhares, dependendo de quanto você gastar.

Primeiro decida qual tipo de recompensa você quer: *cashback* (dinheiro de volta), produtos/serviços ou viagens. Recomendo o *cashback* porque são recompensas diretas, existem excelentes cartões de *cashback* e porque o sistema de milhas exige um nível maior de complexidade para ser aproveitado ao máximo.

Em geral, os melhores cartões de crédito têm anuidade. Será que valem a pena? Você vai ter que fazer os cálculos para decidir, mas pelo menos isso não leva nem cinco minutos.

Siga esta regra simples: se sua fatura mensal é sempre na casa dos milhares, as recompensas costumam valer a pena. Se, por outro lado, você tem gastos mais modestos ou não tem certeza se quer pagar anuidade, terá que garimpar.

Conclusão: quase sempre vale a pena ter um cartão com programa de recompensas.

Não deixe de fazer o dever de casa e escolher um que ofereça benefícios do seu agrado.

**Não aceite cartões de lojas.** Com raras exceções, esse cartões deveriam vir com “Se ferrou!” escrito em letras garrafais. Já perdi a conta de quantas vezes estava na fila de uma loja, vi alguém comprar um valor pequeno em meias ou umas camisetas baratas e fiquei só esperando a conversa que certamente ia acontecer.

– Gostaria de fazer o nosso cartão? – pergunta o vendedor, rezando para atingir sua meta. – O senhor vai ganhar 10% de desconto na primeira compra.

Na mosca! Cerrando os dentes, penso comigo mesmo: *Boca calada, Ramit. Não fale nada. Ninguém quer seus conse...*

O cliente:

– Humm... beleza. Por que não?

Duas observações para nosso amigo que decidiu fazer um cartão de loja:

1. Como regra geral, sempre que você pensa “Que mal pode fazer?”, é porque PODE FAZER MUITO MAL. Toda vez que falei isso na vida, cometi um erro enorme logo em seguida.
2. Essa pessoa acabou de contratar um dos cartões mais predatórios que existem para economizar 4 dólares. Caramba. Por que não enfiar a mão num bueiro imundo para achar umas moedas?

## Pesquisando cartões na internet

Um segredo do setor de cartões de crédito: ao comparar cartões pela internet, você entra em um mundo obscuro de estratégias de SEO e comissões de afiliados no qual praticamente toda listagem é paga. Isso significa que quase todos os sites recebem uma comissão para mostrar produtos “recomendados”, e não é fácil enxergar por que certos cartões estão sendo indicados. Dá para encontrar opções bastante boas nesses sites, mas, se você tem gastos altos, aprofunde sua pesquisa. Por exemplo, quando comecei a planejar meu casamento, fui procurar o melhor cartão de *cashback*. Em uma publicação discreta em um fórum, encontrei um cartão que dava 3% sobre os gastos no primeiro ano e 2% depois. Era a melhor opção do mercado e não apareceu nas minhas primeiras buscas.

Tenha critérios. Você não se casaria com a primeira pessoa que puxasse papo com você. Por que fazer um cartão de loja, que tem taxas altas, juros quase extorsivos e recompensas terríveis?

Quanto aos cartões que chegam pelo correio, geralmente é possível encontrar opções melhores na internet.\*

---

*Eu me esqueci de pagar uma fatura de 25 dólares do cartão de uma loja de roupas. Foi uma dor de cabeça enorme por causa de um valor ridículo. Isso prejudicou meu perfil de crédito e quase fui parar na lista de inadimplentes. Entrei com processo para contestar a dívida seis meses depois, explicando que tinha sido um erro pontual. Acho que o representante ao telefone me passou um endereço para que eu mandasse uma carta. Fiz isso e, após alguns meses, a cobrança tinha sumido da minha conta.*

– Paul Frazier, 30

---

\* No Brasil, a prática de enviar cartões de crédito não solicitados pelo correio é vedada pelo Código de Defesa do Consumidor.

Para saber mais sobre os títulos e autores da Editora Sextante,  
visite o nosso site e siga as nossas redes sociais.  
Além de informações sobre os próximos lançamentos,  
você terá acesso a conteúdos exclusivos  
e poderá participar de promoções e sorteios.

[sextante.com.br](http://sextante.com.br)

