

Finanças dos Trabalhadores

Workers' Finance

Fernando Nogueira da Costa

Professor-adjunto/livre-docente
Instituto de Economia
Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP
Cidade Universitária “Zeferino Vaz”
Caixa Postal 6135
13083-970 – Campinas – SP - Brasil
<http://fernandonogueiracosta.wordpress.com/>

E-mail: fercos@eco.unicamp.br

Fones: (19) 3287-8685 / 8166-3707

Resumo:

O objetivo deste artigo é reunir argumentos e evidências empíricas em favor da hipótese de que o sucesso das finanças do trabalhador assalariado, propiciando-lhe independência financeira em relação ao empregador ou à Previdência Social, depende de aplicações regulares de parte da renda de seu trabalho, durante a fase ativa de vida profissional, até que consiga viver apenas dos rendimentos. Em geral, o trabalhador não se enriquece no mercado de capitais. Inicialmente, apresenta-se breve resenha da literatura de auto-ajuda financeira. Depois, investiga-se as causas da mobilidade social no Brasil. Em seguida, os riscos do consumismo e do endividamento excessivo das classes emergentes são discutidos. No penúltimo tópico, apresenta-se erros comportamentais recorrentes. No último, sugere-se orientações para tomadas de decisões racionais em investimentos financeiros face a possíveis cenários futuros.

Palavras-chave: Seleção de Carteira de Ativos; Decisões de Investimento

Abstract: The aim of this paper is to bring together arguments and empirical evidence for the argument that the financial success of the employee, which can provide financial independence in relation to the employer or the Social Security depends on regular applications of the results of their work during the largest cycle of its life, until he can live only yields. In general, the worker is not rich in capital markets. Initially, we present brief review of the literature of self-assistance. Then, we investigate the causes of social mobility in Brazil. Then, the risks of consumerism and indebtedness of emerging classes are discussed. In the penultimate topic presents behavioral mistakes applicants. At last, suggest guidelines for making rational decisions on investments in the face of possible future scenarios.

Keywords: Portfolio Choice; Investment Decisions.

Classificação JEL / JEL Classification: G11

1. Introdução

“Os trabalhadores gastam o que ganham; os capitalistas ganham o que gastam”. Esta hipótese teórica, levantada por Michal Kalecki, estabeleceu-se na mente dos economistas como fosse constatação empírica. Muitas vezes, equivocadamente, essa abstração é colocada como representativa de determinada época histórica, nos primórdios do capitalismo, antes dos grandes saltos tecnológicos na produtividade e das conquistas sociais dos trabalhadores. Mas, outras vezes, acham que é pura expressão da verdade, na medida em que seria a realidade.

O fato é que ainda não se reconhece, plenamente, a mobilidade social que permite a grande número de trabalhadores assalariados tender a consumir, assim como os capitalistas, apenas parte do incremento da renda. Pior, para a maioria, não há educação financeira para incentivar o controle racional dos gastos. Pelo contrário, a publicidade bombardeia, permanentemente, a virtude pessoal da parcimônia.

Faz sentido este bombardeio publicitário em termos macroeconômicos. Trata-se do “paradoxo da parcimônia”, isto é, abster do consumo presente em nome de independência financeira futura é melhor individualmente, porém pior coletivamente. Consumir mais e mais é melhor para a reprodução do sistema. A elevação da demanda agregada permite aumentar vendas, diminuir estoques, produzir mais, ocupar capacidade produtiva, estimular investimentos, gerar empregos e elevar renda.

A discussão a ser feita neste artigo não será teórica. Pretende-se estudar os comportamentos econômicos dos trabalhadores brasileiros que obtiveram mobilidade social recentemente. Serão analisadas as motivações de suas decisões econômicas básicas: gastar ou investir.

O objetivo deste artigo é reunir argumentos e evidências empíricas em favor da hipótese de que o sucesso das finanças do trabalhador assalariado, propiciando-lhe independência financeira em relação ao empregador ou à Previdência Social, depende mais do próprio sucesso profissional no mercado de trabalho do que de ganhos no mercado de capitais. Mas o planejamento de sua vida financeira o orienta de maneira a conservar, ou seja, não perder a riqueza que tanto esforço lhe custou para acumular. Em outras palavras, o trabalhador não se enriquece no mercado de capitais. São necessárias aplicações regulares de parte da renda de seu trabalho, durante o maior ciclo de sua vida, até conseguir viver apenas dos rendimentos do que acumulou.

A metodologia de exposição divide o artigo da seguinte forma. Inicialmente, é feita breve resenha dos principais mitos apresentados na literatura de auto-ajuda financeira. Depois, investiga-se as causas da mobilidade social no Brasil. Em seguida, discute-se os riscos do consumismo e do endividamento excessivo das classes emergentes. No penúltimo tópico se apresenta erros comportamentais recorrentes e, no último, orientações para tomadas de decisões racionais em investimentos financeiros face a possíveis cenários futuros. Finalmente, conclui-se com as deduções-chave do artigo.

2. Auto-ajuda financeira

“Os livros de auto-ajuda são produtos semiculturais cujo conteúdo é invariavelmente pontuado por frases feitas e histórias sem profundidade que beiram o risível. Apesar dessas características, essas obras não apenas passeiam com frequência pelas mãos de educadores brasileiros, como orientam vários de seus pensamentos e atividades

pedagógicas”. Essa observação crítica foi feita em entrevista ao Jornal da UNICAMP (18 a 24 de maio de 2009) pelo filósofo e consultor em educação Arquilau Moreira Romão. Ele defendeu, na Universidade Estadual de Campinas, a tese de doutorado “*Filosofia, educação e esclarecimento: os livros de auto-ajuda para educadores e o consumo de produtos semiculturais*”. Ele acha que esses textos prestam o que considera um desserviço ao exercício da reflexão e ao desenvolvimento do espírito crítico.

Incomoda-lhe a realidade de pessoas escolarizadas – e, não raro, bem intencionadas –, bebendo receitas de realização pessoal em livros de auto-ajuda que vão em direção diametralmente oposta ao lema filosófico do “conhece-te a ti mesmo”. Observa-se a massificação dessas obras com o fenômeno de mercado editorial crescente não apenas nas livrarias de shoppings, mas, sobretudo, sendo consumidas como se tais obras garantissem algo, assegurassem caminho menos tortuoso, significassem suavidades e levezas ao trabalhador submerso em dura realidade. Esses livros nutrem-se, preferencialmente, de fórmulas prontas de oferta da felicidade e receituários de sucesso, que teriam apenas o “eu”, ou seja, a vontade de realização pessoal como condicionamento do sujeito.

O livro de auto-ajuda é apresentado para o trabalhador como a chave do sucesso centrado na competência individual, deslocado de qualquer contexto sócio-histórico, pontuado por idéias e temas do senso comum. Muitos trabalhadores, como reféns desse tipo de literatura, acreditam que estão consumindo saber de última geração, quando, na verdade, estão sendo cooptados pelo que existe de mais sucateado pela ideologia neoliberal. Trata-se de ideologia que tenta apregoar a abolição das grandes narrativas de conquistas coletivas, impondo a superficialidade, o verniz do individualismo e das soluções particulares. Enfim, atende à busca da felicidade individual com o consumismo incentivado pela atual indústria cultural.

Interessa conhecer quem é o trabalhador que busca esses pseudos ensinamentos. Este trabalhador, pressionado para demonstrar índices de produtividade adotando tecnologias *high tech*, é o mesmo que consome esse gênero de literatura, que se emociona com soluções fantasiosas para os dilemas da carreira, que repete as histórias publicadas como fosse reproduzíveis. Estes livros sabotam o princípio primeiro da educação: esclarecer o homem para que ele transforme a natureza, a si mesmo e a sociedade em que vive. Esse trabalhador, em geral, teve formação acadêmica precária em que aprendeu a substituir as horas de dedicação à leitura e formação das bases da cultura clássica pelas horas de entretenimento barato, pela informação aplicável imediatamente na realidade e pela absorção de ensino instrumentalizado.

O trabalhador alienado em relação ao produto de seu trabalho apela para explicações moralizantes, emocionais e religiosas para explicar o seu “karma”. Ele não apenas conta os meses para se aposentar, mas faz questão de divulgar isso publicamente, para justificar seu pouco apreço por sua “vida de servidão voluntária”. Ele saboreia o travo amargo da auto-estima baixa de sentir-se inferiorizado diante dos patrões e não saber explicar a razão a partir de alguma perspectiva histórica.

Arquilau Moreira Romão não vê nenhuma contribuição destas obras ao processo de formação do leitor. Pelo contrário, a explosão dos livros de auto-ajuda justifica-se como sendo um dos pilares sustentadores da ideologia neoliberal, que apregoa as saídas individuais para problemas estruturais da sociedade e que cria, para o sujeito, a

falsa imagem de possuir todas as soluções em seu interior, em sua mente, em seus afetos, escamoteando a conjuntura sócio-histórica em que vive.

Os livros de auto-ajuda para educação financeira cumprem, de acordo com essa visão, apenas a função anestésica de inebriar os indivíduos, tirando-lhes a capacidade crítica. Estas obras (ou seus autores palestrantes) têm sido consumidas em reuniões empresariais de planejamento como traço supostamente motivacional. A educação apoiada no viés ideológico neoliberal não se preocupa com as reflexões radicais sobre os processos e os contextos.

Leite (2008: 4) observa também “forte tendência da auto-ajuda convergindo com temas sobre o mercado financeiro, isto é, explodem livros sobre a ‘ciência de ficar rico’, o que dá origem ao ramo da auto-ajuda denominado de Finanças Pessoais. Este segmento pretende ensinar crianças, jovens, adultos e idosos como planejar e conquistar a independência financeira. Isto é, passa-se a enfatizar a auto-ajuda como orientação prática para o sucesso pessoal e financeiro. Fala-se em sanear problemas interiores e exercitar o poder do pensamento positivo tendo em vista potencializar os indivíduos para o sucesso e poder financeiro”.

Os primeiros resultados da pesquisa de Leite (2008: 18) demonstram “como o pensamento que vem se constituindo, no Brasil, pelo movimento da auto-ajuda sobre Finanças Pessoais atrelado ao desenvolvimento do mercado de capitais acabam regulamentando estilo de vida, ligado, principalmente, à idéia de dinheiro, que é capaz de se estabelecer sobre a conduta de vida dos indivíduos”.

O pressuposto é que “não há nada de errado com o mundo”. Logo, “é você que tem que mudar e não o mundo”! Os discursos de auto-ajuda ajudariam a construir modelo profissional que se afinaria com os valores da sociedade capitalista atual. Forma-se a idéia de que toda a felicidade e toda satisfação definitiva na vida são ligadas, intrinsecamente, à posse de dinheiro. Este é o pensamento, ligado à idéia de dinheiro, apto a mudar mentalidades e modos de agir.

Inspiradas em tais críticas, serão feitas breves análises de duas obras de autores de auto-ajuda voltados para educação financeira, quais sejam: Robert Kiyosaki e Sharon Lechter (*Pai Rico – Pai Pobre*) e Equipe da Letra & Lucros sob coordenação das jornalistas Mara Luquet e Andrea Assef (*Você tem mais dinheiro do que imagina: um guia para suas finanças pessoais*). Será realizado levantamento dos temas que mais se repetem, dos tópicos mais recorrentes e das mensagens mais frequentemente anotadas nesses livros consumidos por pessoas leigas.

O livro “*Pai Rico, Pai Pobre – o que os ricos ensinam seus filhos sobre dinheiro*” está na lista de best-sellers mundiais. Conta a história de um dos autores do livro, Robert T. Kiyosaki.

“Tive dois pais, um rico e outro pobre. Um era muito instruído e inteligente; tinha o Ph.D. e fizera um curso universitário de graduação, com duração de quatro anos, em menos de dois. Foi então para a Universidade de Stanford, para a Universidade de Chicago e para a Northwestern University, sempre com bolsa de estudos. O outro pai nunca concluiu o segundo grau. Ambos foram homens bem-sucedidos em suas carreiras e trabalharam arduamente durante toda a vida. Ambos auferiram rendas consideráveis. Contudo, um sempre enfrentou dificuldades financeiras. O outro se tornou o homem mais rico do Havaí. Um morreu deixando milhões de dólares para a

sua família, para instituições de caridade e para sua igreja. O outro deixou contas a pagar” (Kiyosaki & Lechter; 2008: 21).

Com o pai rico (e inculto) Kiyosaki aprendeu a lidar com o “mundo real” dos negócios. Desdenhou a herança cultural deixada pelo pai pobre (e culto), pois valores culturais, isoladamente, não são reconhecidos como símbolos de sucesso na sociedade capitalista contemporânea.

“Quando as pessoas me perguntam qual a razão que me levou a querer ser rico, digo que foi a combinação profunda e emocional dos ‘quero’ e ‘não quero’. Listarei alguns. Primeiro, os ‘não quero’, pois são eles que criam os ‘quero’. Não quero trabalhar a vida inteira. Não quero o que meus pais aspiravam para mim, que era segurança no emprego e uma casa no subúrbio. Não quero ser um empregado. Odiava quando meu pai não assistia a meus jogos de futebol porque estava ocupado com sua carreira. Odiava ver meu pai trabalhando arduamente, e o governo levando boa parte do que ele tinha obtido quando morreu. Ele não pôde nem mesmo deixar para os filhos aquilo pelo qual tinha trabalhado tanto. Os ricos não fazem isso. Eles trabalham arduamente e deixam um legado para seus filhos. Agora os ‘quero’. Quero ser livre para viajar por todo o mundo e viver o estilo de vida que gosto. Quero fazer isso ainda jovem. Quero ser simplesmente livre. Quero controlar meu tempo e minha vida. Quero que o dinheiro trabalhe para mim” (Kiyosaki & Lechter; 2008: 199).

Para entender sua fuga do mundo do trabalho, é necessário conhecer como ocorreu sua “acumulação prévia”, isto é, o ponto de partida de seu capital. Começou esforçando-se para alcançar a meta de deixar de ser empregado e passar a cuidar de seus próprios negócios. No primeiro momento, a atenção dada ao aumento de seus ativos o tornou melhor empregado. Trabalhava, diligentemente, juntando todo o dinheiro possível com comissões de vendas de máquinas Xerox para adquirir imóveis no Havaí, que “estava começando a crescer, e havia fortunas a serem feitas (...) por volta de 1978”.

Em menos de três anos, ele já estava faturando mais em sua pequena empresa imobiliária do que como vendedor na Xerox. Nesta grande empresa, “que tinha um dos melhores programas de treinamento em vendas nos Estados Unidos”, aprendeu a negociar. O dinheiro que ganhava na sua coluna de ativos era dinheiro que trabalhava para ele. “Logo o fluxo de caixa de minhas propriedades permitiu que minha empresa comprasse meu primeiro Porsche. (...) Estava gastando minhas comissões em ativos. Meu dinheiro estava trabalhando arduamente para ganhar mais dinheiro. Cada dólar de minha coluna de ativos era um grande empregado dando duro para fazer mais empregados e comprando para o chefe um novo Porsche a ser deduzido da renda tributável” (Kiyosaki & Lechter; 2008: 124).

O livro apresenta seis lições que, segundo seus autores, ajudarão a enriquecer. São elas: “ricos não trabalham pelo dinheiro (o dinheiro trabalha para eles)”; “alfabetização financeira”; “cuidar dos próprios negócios”; “planejamento tributário (elisão de impostos) via sociedade anônima”; “ricos inventam dinheiro” (caçam oportunidades de comprar abaixo do valor de mercado e revender rapidamente); “trabalhar apenas para aprender, não trabalhar pelo dinheiro”. Em poucas palavras, trabalhadores não se enriquecem (muito)! Para se enriquecer (mais), tem de deixar de trabalhar, logo que se enriquecer (um pouco)! Não fosse a gradação, beiraria o pensamento circular...

“As principais habilidades administrativas necessárias para o sucesso são: gestão do fluxo de caixa; gestão de sistemas (incluindo você e o tempo dedicado à família); gestão de pessoal. As habilidades especializadas mais importantes são vendas e compreensão da comercialização. É a habilidade de vender, portanto, de comunicar-se com outro ser humano, seja cliente, funcionário, chefe, cônjuge ou filho, a básica para o sucesso pessoal. São habilidades de comunicação como redigir, falar e negociar que são cruciais para uma vida de sucesso” (Kiyosaki & Lechter; 2008: 171).

O livro se apresenta como o guia sobre alfabetização financeira que despertará o gênio oculto nos leitores. Deste modo, o “*Pai Rico*”, aquele que nunca concluiu o segundo grau, é que vai “ensinar” os passos para a acumulação de riquezas. “*Pai Rico, Pai Pobre*” vai se construindo sempre trabalhando com dualidades: rico/pobre, inteligência/segurança, capitalista/socialista, razão/emoção, bom/mau. Constata-se pela leitura do livro o empenho dos autores em transformar a imagem do capitalista, especulador, homem de negócios rico em homem simplesmente inteligente que sabe fazer o dinheiro trabalhar para ele próprio, o qual não é escravo do próprio dinheiro. O livro é considerado a “grande bíblia” das Finanças Pessoais.

O problema, segundo os autores de *Pai Rico, Pai Pobre* não estaria entre ser empregado ou empregador, mas entre ter o controle de seu próprio destino ou entregar esse controle a alguém. A tese de Robert Kiyosaki e Sharon Lechter é que “a formação proporcionada pelo sistema de ensino não prepara os jovens para o mundo que encontrarão depois de formados”. Querem convencer a seus leitores que seus seis livros sobre finanças pessoais, que venderam nove milhões de exemplares no mundo (e 53 edições no Brasil), os permitirá lançar, em breve, “*Os casos de sucesso de quem leu Pai Rico, Pai Pobre*”! Certamente, não conseguirão encontrar tantos casos quanto leitores...

Eles até toleram a idéia do trabalhador ficar no seu emprego, ser ótimo empregado, desde que construa sua “coluna de ativos”. À medida que seu fluxo de caixa cresce, ele poderá comprar alguns artigos de luxo. Fazem distinção: os ricos tendem a comprar os artigos de luxo por último, enquanto pobres e classe média tendem a fazê-lo logo que conseguem algum crédito.

Em síntese, Robert Kiyosaki e Sharon Lechter acham que o QI financeiro encontra-se em quatro grandes áreas de conhecimento: contabilidade (“alfabetização financeira”), investimento (“ciência do dinheiro”), entendimento dos mercados (“ciência da oferta e da demanda”) e lei (“planejamento tributário ou arte de aproveitar vantagens tributárias” e “proteção contra processos judiciais”). Se alguém aspira a grande fortuna, segundo eles afirmam, “é a combinação dessas habilidades que amplificará sua inteligência financeira”. Esta é a sinergia entre contabilidade, investimento, marketing e direito.

As jornalistas brasileiras Mara Luquet & Andrea Asseft, autoras de “*Você tem mais... dinheiro do que imagina*”, escrevem de modo mais prosaico. Aconselham fazer orçamento contando apenas com a quantia que sobrou depois de estabelecer a reserva necessária para alcançar os objetivos. Então, antes de começar o orçamento, tem que se estabelecer prioridades. Para fazer escolhas, é necessário contemplar conceito fundamental em qualquer plano de investimento: custo de oportunidade. Refere-se ao que se deixa de ganhar por escolher determinado ativo e não outro. Torna-se o patamar mínimo para se avaliar a escolha realizada.

Com o orçamento, define-se em que gastar ou investir com o dinheiro que se ganhar. Para se proteger contra compras por impulso, deve-se pensar bastante no que se poderia fazer com aquele dinheiro no futuro, depois de investi-lo. Os *gastos fixos* são, geralmente, necessários. Os *gastos variáveis* são passíveis de esforço de redução em determinado percentual. Os *gastos arbitrários* são dispensáveis de se fazer rotineiramente, por exemplo, gastar com roupas, restaurantes e lazer. É possível estipular determinado limite mensal para estes últimos gastos.

Quanto às dívidas, de antemão, o melhor é evitá-las! Para assumi-las, é necessário calcular se a rentabilidade de aplicações possuídas será maior do que o custo do endividamento. Caso a taxa de juros cobrada pela dívida for maior do que o rendimento das aplicações, vale resgatar o dinheiro e pagar a compra à vista. Com raciocínio semelhante, quando se faz financiamento para adquirir residência, o devedor estará sujeito a pagar prestação maior do que pagaria em aluguel de imóvel semelhante. Neste caso, seria necessário capitalizar a diferença entre o que paga no aluguel e o valor da prestação do imóvel, e verificar em quantos anos conseguiria adquirir à vista a “casa própria” se apenas investisse essa diferença. Pode-se, então, comparar esse tempo com o prazo total que vai levar para pagar o financiamento imobiliário.

Essas autoras são mais realistas (e menos narcisistas), pois reconhecem que, para conquistar a independência financeira, é necessário planejamento, boas aplicações, tempo e, pelo menos, um pouco de dinheiro! Então, começar a investir depende de ter fluxo de caixa positivo, isto é, as entradas de dinheiro devem ser superiores às saídas em determinado período.

Primeira dica? Fugir das dicas! Cuidar do próprio dinheiro com boas informações factuais e planejamento. Não transferir responsabilidade por perdas para terceiros. Conhecer a própria aversão a riscos. Controlar a elevação da ganância devido à onda de euforia. Escolher ativos que tenham movimentos de preços com correlação negativa, ou seja, aqueles que reagem de maneira oposta a determinados eventos da economia. Essa alocação de ativos (*asset allocation*), diversificando riscos, é considerada, tecnicamente, mais importante do que a estratégia de *market timing*: assumir o risco de sempre acertar os momentos de entrada/comprar (“fundo do poço”) e de saída/vender (“auge”) da Bolsa de Valores.

As metas devem ser colocadas de acordo com a linha do tempo. Em curto prazo, devem estar todos os investimentos “conservadores” a ser resgatados em até 12 meses. Nas aplicações em médio prazo, a parcela da carteira de investimentos a ser direcionada aos mercados de maior risco, como ações, ainda deve ser pequena. Longo prazo, em economia estável, pode ser considerado acima de cinco anos ou mesmo em décadas. Neste caso devem ser enquadradas as aplicações de maior risco. Naturalmente, os investimentos financeiros devem ser relacionados às diversas fases do ciclo de vida profissional. Quando jovem, mais longos e arriscados; em meia-idade, em médio prazo e moderados; à véspera da aposentadoria, conservadores e líquidos.

3. Causas da mobilidade social no Brasil

No Brasil, há esperança de se manter a mobilidade social entre gerações. Pastore & Silva (2000) revelam que, no século passado, quase 2 em cada 3 brasileiros chegaram à situação social melhor do que a de seus pais, isto é, a da geração anterior. O Brasil,

com 63% de mobilidade, se colocava bem em relação aos demais países estudados em comparações internacionais.

De modo geral, a maioria subiu pouco e uma minoria subiu muito na escala social. A maior parte da população passou de estrato social baixo para outro imediatamente superior. A menor parte saltou vários degraus na escala social; entre estes brasileiros, destacavam-se os que possuíam talentos pessoais nas artes e nos esportes. A conjugação desses movimentos provocou extensão da estrutura social e, portanto, acentuação da desigualdade.

O grosso da mobilidade ascendente foi na base da pirâmide social, mesmo porque grande parte dos pais era de origem rural, o status social considerado mais baixo. A partir desse status, toda e qualquer movimentação dos filhos, inclusive a migração para cidades, representou ascensão social. A abertura de oportunidades profissionais impulsionou grande quantidade de indivíduos a atingir situação social mais alta do que a de seus pais.

Em novo estágio histórico, há possibilidade de continuar a mobilidade social. Entre os fatores atuais, destaca-se o aumento do tempo de estudo. Ao contrário de outros países, estima-se que, no Brasil, quase 3/4 da população ainda exerce ocupações manuais, sendo 1/4 dos indivíduos no estrato mais baixo (ocupações manuais rurais) e 2/4 nos estratos manuais urbanos. Quando o país completar a massificação do ensino, inverterá essas posições através da abundância de trabalhadores intelectuais e da escassez de trabalhadores manuais, diminuindo o leque salarial e, portanto, melhorando a distribuição de renda.

Outros fatores de mobilidade social são a elevação da escolaridade feminina e o ingresso da mulher no mercado de trabalho, elevando a renda da família. O controle da natalidade é consequência natural de maior nível educacional, e diminui a taxa de fecundidade. Menos filhos resultam em maior renda *per-capita* familiar.

Quanto ao empreendedorismo, há mais de 3 milhões de empresas formais sem empregados, ocupando quase 4.300.000 proprietários ou sócios. Pesquisa do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), que mede as taxas de empreendedorismo mundial, aponta que, em 9º no ranking mundial, o Brasil está entre os principais países empreendedores. A taxa de empresas iniciais (TEA) média brasileira (12,8%), nos últimos seis anos de participação do Brasil na pesquisa, permanece sistematicamente acima da média mundial de 9,1%. É equivalente a 15 milhões de empreendimentos, sendo 53% deles *por oportunidade* e o restante *por necessidade*.

O financiamento da casa própria é também fator de mobilidade social: na geração anterior a 1970, o Sistema Financeiro de Habitação era muito pouco desenvolvido. Depois, houve surto relativamente curto. Graças às medidas empreendidas pelo Governo Federal, atendendo reivindicações antigas do setor, após 2004, o Brasil passou a viver nova fase no crédito imobiliário e no setor habitacional. No total, têm sido alcançados os maiores valores da história do país. Isso impulsionará a mobilidade social das famílias brasileiras.

A classe AB, com renda familiar a partir de R\$ 4.807,00, foi a que mais cresceu proporcionalmente no governo Lula, de acordo com dados divulgados, em 22/09/09, pelo economista Marcelo Neri, pesquisador do Centro de Políticas Sociais da FGV

(Fundação Getúlio Vargas). Usando dados da Pnad (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios) do IBGE, ele aponta que a faixa mais rica teve crescimento real de 37,1% no número de integrantes entre 2003 e 2008. O número de brasileiros na classe AB subiu de 13,3 milhões para 19,4 milhões, representando 10,4% do total da população. O crescimento nominal foi de 45%, mas, descontada a expansão da população, foi de 37,1%.

A classe mais numerosa, no entanto, é a C (renda familiar entre R\$ 1.115,00 e R\$ 4.807,00), que, em 2008, concentrou quase metade da população (49,2%). No governo Lula, a classe C aumentou 31,1%, de 65,9 milhões para 91,8 milhões de pessoas. Segundo seus cálculos, quase 20 milhões de pessoas saíram da classe E (16% da população total), abaixo da linha da pobreza (renda familiar até R\$ 768,00). No entanto, ainda havia 29,9 milhões nessa condição em 2008. Eram 49,3 milhões em 2003.

Houve redução na desigualdade no país. O crescimento econômico provocou migração das duas faixas de renda mais baixas (D e E) para as de cima. De acordo com os cálculos de Neri, a renda do trabalho foi responsável por 66,8% dessa queda, entre 2001 e 2008. O Bolsa Família, principal programa social do governo federal, contribuiu com 17% para a melhoria no índice Gini, usado para medir a desigualdade.

No período entre 2001 e 2008, as transferências promovidas pelo Bolsa Família, após 2003, e pelas aposentadorias vinculadas ao salário mínimo foram muito importantes para a redução da desigualdade social no Brasil. Entretanto, nesse último ano, a renda do trabalho foi responsável por 75% da queda da desigualdade, enquanto o aumento do salário mínimo respondeu por apenas 16% do recuo da desigualdade, segundo dados do pesquisador Sergei Soares do Ipea.

Na avaliação da economista Sônia Rocha (Folha de S. Paulo, 22/09/09: B3), a melhora na escolaridade do trabalhador começou a ter impacto na remuneração, o que não ocorreu, segundo ela, no início da década. Para ela, o aumento na demanda por mão de obra qualificada valorizou as pessoas com mais tempo de escola.

Os universitários no país aumentaram de 3,479 milhões, em 2002, para 5,080 milhões, em 2008, segundo censo do Inep do Ministério da Educação. A proporção de universitários que trabalham passou de 63%, em 1998, para 71% em 2008. Dentro das universidades, o movimento se reflete na profusão de matrículas em cursos noturnos, que passaram de 56% a 62% do total entre 2000 e 2008. O fenômeno se deve principalmente à matrícula de alunos com menor renda nas faculdades particulares. São pessoas que precisam do emprego para poder pagar a faculdade.

Com base em questionários socioeconômicos dos testes públicos, consultoria especializada em ensino superior (Hoper / Folha de S. Paulo, 15/11/09: C10) estima que, em 2012, haverá mais alunos das classes C e D do que A e B nas universidades brasileiras. De 2004 a 2008, a classe C produziu mais de 343 mil universitários com o crescimento no período de 84%. Na classe D, a evolução foi de mais de 333 mil, o que significa elevação de 52%. São 676 mil brasileiros com altas expectativas, pois, para a maioria deles, a faculdade é espécie de “porta da esperança”. Muitos são os primeiros a entrar no ensino superior em toda a família. São indivíduos que, em geral, vêm das escolas públicas, têm ainda maiores carências educacionais e baixo repertório cultural. Mas têm a força de vontade dos sobreviventes sociais.

Entre os mais pobres, dissemina-se a percepção correta de que cada ano de escolaridade corresponde a salário maior e chance mais reduzida de desemprego. Para

essa mudança, ocorreram o aumento do volume de renda da classe C, a queda no valor das mensalidades e os programas governamentais como o ProUni.

O mercado tende a cada vez mais explorar esses movimentos, porque, nos últimos anos, as empresas se mostram muito interessadas em exibir seus produtos em escola com estudantes da classe C e D. Em breve, eles estarão em maior número e aumentarão seu poder de compra. Por isso, publicitários tentam entender e focar seus projetos nesse público. O estudante universitário, por mais pobre que seja, aumenta seu padrão de consumo ao tomar contato com mais informações. O ensino superior, mesmo com baixa qualidade, produz evolução na mobilidade social. É melhor mais quatro anos de escolaridade em faculdade ruim do que apenas o diploma de ensino médio, inclusive para o controle demográfico.

Os estudantes mais pobres, em geral dispõem-se a trabalhar no horário comercial e estudar à noite. Saem perdendo, inicialmente, não só por causa do baixo repertório educacional e cultural, mas especialmente pela falta de rede de contatos. Porém, muitos dos que conseguem entrar nas melhores faculdades públicas, e enfrentar as próprias deficiências, apresentam desempenho melhor do que a média.

A maioria das pessoas da classe C é auto classificada como pobre. É o que revela estudo do Instituto Análise (Folha de S. Paulo, 06/09/09: B2), que mapeou os hábitos de consumo de pessoas com diferentes faixas de renda, entre março e maio de 2009. Quando se considera a renda recebida, a classe C é a classe média. Mas ela se considera pobre.

Segundo a citada pesquisa, a população que pertence à classe C se acha pobre por fatores socioeconômicos, como escolaridade e inserção no mercado de trabalho. Enquanto na classe A/B apenas 28% das pessoas não têm curso superior, na classe C apenas 5% têm diploma de graduação. A grande maioria (64%) não concluiu sequer o ensino médio.

Se o grau de escolaridade ainda é diferente entre as classes sociais, os objetos de desejo são muito semelhantes. Automóveis, TVs de LCD, computadores e imóveis estão entre os principais bens que a população, de qualquer classe social, já consome ou quer comprar, segundo dados da pesquisa. A classe C quer o que a classe A já tem. O que diferencia as duas, além do nível educacional, é que falta renda para a classe C comprar alguns desses produtos.

Para atingir o consumidor da emergente classe C, que hoje responde por mais da metade da população, empresas que nasceram e cresceram focadas no mercado de média e alta renda estão comprando empresas populares. Tanto no varejo, quanto no setor da construção civil, iniciou-se o entendimento da economia de escala. Incorporadoras voltadas para imóveis de médio e alto padrão criaram unidades de negócios voltadas para a baixa renda, mas só ganharam escala com a compra de empresas focadas no mercado popular. Existe know-how muito específico para criar produtos e vender para a baixa renda. A aquisição é a forma de acelerar esse processo.

O brasileiro médio está tendendo a investir mais em busca de mobilidade social no futuro. Isso talvez reflita o fato de que a década de 90 foi a “década do consumismo”, pois a estabilidade da taxa de inflação aumentou o acesso aos bens de consumo. Na década corrente, ele está investindo mais na possibilidade de geração de renda no futuro com educação, previdência privada e bens como computador, utilizando-o como instrumento para melhorar a capacidade profissional.

As pesquisas do IBGE não captam a renda proveniente da valorização de propriedade, de investimentos financeiros ou de ações. Mas essa ausência não altera o resultado da queda da desigualdade na renda do trabalho. Essa queda se reflete na maior posse de bens duráveis, que é indicativo do potencial de consumo do brasileiro.

4. Oneomania e devedores anônimos

O ato de comprar indiscriminadamente é doença chamada *oneomania*, que atinge as pessoas caracterizadas como compradoras compulsivas. Refere-se ao consumidor ou devedor compulsivo. Atinge a pessoa que tem a necessidade de comprar assim como o viciado necessita de droga. Não existe dado oficial sobre esse impulso exacerbado, doentio, de comprar coisas sem delas necessitar, no Brasil, mas acredita-se que 3% da população sofra com a compulsão. Para a oneomania não existe remédio, imagina-se que ela é doença tratável assim como o alcoolismo. É necessário participar de grupo de apoio para a doença, denominado A.D.A. – Associação de Devedores Anônimos.

Alguns especialistas consideram-na doença obsessiva-compulsiva. Nesse caso, a pessoa teria outros comportamentos compulsivos característicos, além de comprar. No caso desses sintomas estarem ausentes, ela é considerada distúrbio no controle dos impulsos.

Oneomania atinge principalmente as mulheres, na proporção de quatro mulheres para cada homem com a doença. Os especialistas ainda não sabem precisamente o porquê dela ser mais comum entre elas, mas acreditam que o motivo está diretamente relacionado a condições culturais.

A oneomania também emerge para aliviar sentimentos de grande frustração, vazio e depressão. É o desejo de possuir, de ter poder, que fica reprimido. Ao não conseguir dar vazão ao seu desejo, a pessoa sofre enorme pressão interna que a leva à necessidade de possuir coisas novas como única forma de prazer. Enquanto está comprando, a pessoa sente alívio e prazer dos sintomas; passado certo tempo, voltam rapidamente. Nesse caso, o efeito do ato de comprar é semelhante ao de tomar alguma droga.

A população brasileira atingiu níveis inéditos de consumo. Recentemente, muitos brasileiros compraram seu primeiro carro e melhoraram a qualidade de vida da família por meio da aquisição de confortos domésticos, revela pesquisa realizada pelo Datafolha (Folha de S. Paulo, 01/12/09: B3). Por exemplo, passou para 36% a fatia dos que têm carro (face a 30% em 2002), 65% a dos que contam com máquina de lavar roupa (56% em 2002), para 98% a dos que tem TV colorida (90% em 2002) e para 79% a dos que dispõem de aparelho de DVD (5% em 2002).

Para boa parte dos consumidores, cartão de crédito emitido por grande rede varejista é bem mais acessível que os empréstimos bancários. Acabou se tornando uma das únicas formas de gastar quando os financiamentos convencionais minguaram com a crise.

A partir de dezembro de 2008, com a queda da atividade caracterizando a recessão, o governo Lula lançou medidas de estímulo ao consumo, como o corte do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) para automóveis, material de construção e itens da linha branca. Aos poucos, a oferta de crédito foi aumentando, acompanhada de diminuição de juros, embora em ritmo lento.

Para impulsionar as compras, a esses dois fatores somou-se à possibilidade das classes de mais baixa renda adotarem padrão de consumo mais elevado. Essa fatia da

população passou a ter a chance de usufruir das coisas que antes só a classe média possuía. Após experimentar certo nível de status e comodidade com os produtos que adquire, é difícil abrir mão de gastar. Se o endividamento fica difícil, busca-se trabalho extra para segurar o padrão de vida conquistado.

Além da renda, os bens que as famílias detêm determinam a que estrato pertencem. Na avaliação dos especialistas, esse é outro ponto fundamental para compreender o fenômeno que possibilitou ao Brasil recuperar-se antes e mais rapidamente do que a média dos países no mundo. A expansão dos salários e a queda do desemprego nos últimos anos elevaram as classes mais baixas de renda a novos patamares e geraram mudanças estruturais que sustentam o consumo hoje.

O número de brasileiros com dívidas acima de R\$ 5.000,00 mais que dobrou nos últimos cinco anos, segundo dados do Banco Central. Para algumas dessas pessoas, isso significou o acesso, pela primeira vez, a crédito para aquisição da casa própria ou do primeiro veículo. Outros, no entanto, sofrem com o acúmulo de dívidas e as prestações não pagas.

O aumento no crédito para pessoa física ocorreu, principalmente, nos segmentos imobiliário e consignado, aqueles que têm juros menores e desequilibram menos o orçamento familiar, quando bem planejados. No entanto, o valor total da dívida cresceu em ritmo maior do que o da renda dos trabalhadores. A inadimplência alcançou patamares recordes no período mais agudo da crise.

Em setembro de 2009, aproximadamente 23 milhões de pessoas físicas tinham dívidas que somavam, cada qual, R\$ 5.000,00 ou mais, de acordo com dados do SCR (Sistema de Informações de Crédito do Banco Central do Brasil). Isso representava quase $\frac{1}{4}$ da população economicamente ativa brasileira. Há cinco anos, eram menos de 10 milhões de pessoas. Juntos, esses clientes tinham R\$ 430 milhões em crédito, o que representava 70% do estoque de empréstimos pessoais existente no sistema financeiro para as famílias brasileiras.

As estimativas eram que os brasileiros estavam comprometendo entre um terço e 40% da sua renda com o pagamento de prestações, o que era considerado pouco acima do percentual adequado (30%), segundo padrões internacionais. Estudo do Instituto Análise (Folha de S. Paulo, 06/09/09: B2) detectou que 44% das pessoas da classe C estavam endividadas, ante 40% da classe A/B. O tipo de financiamento contratado, no entanto, era diferente. Cerca de 75% dos consumidores de menor poder aquisitivo que tinham dívidas pagavam prestações em loja e apenas 25% contraíram empréstimo bancário. Na classe A/B, 42% das dívidas eram com os bancos. As grandes lojas comerciais são denominadas por alguns analistas como os “bancos da classe C”. É forma desburocratizada de obter crédito. Será que os trabalhadores brasileiros calculam, corretamente, os juros implícitos nas prestações?

Segundo dados da CVM, 82% dos consumidores brasileiros não conhecem os juros que pagam quando tomam empréstimos e 87% não poupam. É essa realidade que o grupo de trabalho formado, em 2007, por Banco Central, CVM, a SUSEP (Superintendência de Seguros Privados) e Ministério da Educação, para criar política de Educação Financeira, quer começar a mudar (Folha de S. Paulo; 21/12/09: B7). Estudantes de 1.650 escolas públicas de ensino médio em todo o país passarão a ter aulas sobre educação financeira. Essas escolas integram projeto-piloto para que, depois, a iniciativa seja realidade em todas as escolas do país. Em outra etapa, o alvo de lições sobre como lidar com o dinheiro serão os 11 milhões de beneficiários do

Bolsa Família. Entre os conteúdos a serem ensinados nas escolas, estão orçamento público, finanças pessoais e poupança. O programa foi desenvolvido sob orientação do Ministério da Educação e Cultura, que promete formar os professores, e não vai estar inserido em uma só disciplina, mas em várias.

5. Emulação e educação financeira

Emulação é ato ou efeito de emular, rivalizar, disputar. Refere-se ao sentimento que leva o indivíduo a tentar igualar-se a ou superar outro. A competição ou concorrência pode se dar em sentido moralmente sadio, sem sentimentos baixos ou violência. Porém, a existência de termo jurídico “emulação” para classificar a atitude que, determinada por rivalidade, competição, ciúme, etc., leva alguém a recorrer à justiça em busca de direito que sabe inexistente, mostra a que ponto pode chegar a inveja humana.

O verbo “emular” sugere, mas o dicionário etimológico não confirma, a origem da palavra estar em “agir como mula”, a fêmea do mulo, animal resultante do cruzamento de jumento com égua, ou de cavalo com jumenta. Não tem também nenhuma relação com “emburrecer”, isto é, perder a inteligência, emburrar ou tornar-se “burro”. O ignorante é muito perigoso, pois age contra si e outros. Causa prejuízo aos outros sem tirar qualquer vantagem para si mesmo ou até sofrendo alguma perda.

Deve-se ter muito cuidado com a burrice. Ela é inconsciente: o burro não sabe que é burro e tende a repetir várias vezes o mesmo erro, porque não é capaz de entender o estrago que faz e, portanto, não consegue se corrigir. A burrice é contagiosa, pois as multidões são muito mais estúpidas que as pessoas que as compõem. O contágio emotivo próprio do grupo diminui a capacidade crítica. O poder muitas vezes emburrece, já que, por estar com o poder de comando, as pessoas se superestimam, ilusão reforçada por aduladores. A probabilidade de que alguém seja (ou aja como) idiota independe de qualquer outra característica, como nível educacional, ambiente ou riqueza.

“É porque os homens estão dispostos a simpatizar mais completamente com nossa alegria do que com nossa dor, que exibimos nossa riqueza e escondemos nossa pobreza”, constatou Adam Smith em sua primeira obra, *“Teoria dos Sentimentos Morais”*, publicada em 1759. Ele examina a mais profunda motivação pela qual o homem rico vangloria-se de sua riqueza e o homem pobre, ao contrário, envergonha-se de sua pobreza: sentir que não é notado decepciona o mais ardente desejo da natureza humana. Muito homem pobre coloca todo seu esforço na glória em ser julgado rico. Para alcançar essa invejada (e ilusória) situação, os candidatos à fortuna abandonam, com excessiva frequência, as trilhas da virtude e/ou da racionalidade.

Na conotação assumida na *Teoria da Classe Ociosa* de Veblen (1899), o termo “ócio” não implica indolência. Significa, simplesmente, tempo gasto em atividade não produtiva. Gasta-se o tempo de modo não produtivo, primeiramente, por sentir indignidade com o trabalho produtivo e, em segundo lugar, para demonstrar a capacidade pecuniária de viver uma vida inativa. O objetivo da acumulação de riquezas é sempre a auto classificação do indivíduo em comparação com o resto da comunidade no tocante à força pecuniária. Entretanto, o indivíduo normal, enquanto tal comparação lhe é distintamente desfavorável, vive cronicamente descontente com a própria situação.

Neste tópico se apresentará erros comportamentais recorrentes dos investidores comuns e orientações para tomadas de decisões racionais em investimentos

financeiros face ao possível cenário futuro da economia e sociedade brasileira. O país ganhou sua “quina” não por sorte, mas sim por ter acertado suas políticas e não ter continuado a se deixar conduzir pelo acaso do “livre mercado”. A nova classe média surgiu da política de salário mínimo real, formalização do mercado de trabalho, crédito, ensino superior, etc. O bônus demográfico é fruto da elevação da escolaridade, longevidade, igualdade de gêneros, etc. A produtividade (e competitividade) em agroindústria deriva muito da recuperação da Embrapa e do Banco do Brasil. Os financiamentos dos outros bancos públicos (BNDES e Caixa) são fundamentais para investimentos em infra-estrutura, inclusive urbana. Para a matriz energética diversificada, entre outras fontes, o biocombustível e o pré-sal, as empresas estatais foram (e são) imprescindíveis. Em princípio, com a continuidade de políticas corretas, o cenário futuro é animador, socialmente falando.

O país entrou em fase de “bônus demográfico”. É caracterizado por ingresso da mulher no mercado de trabalho, elevação de sua escolaridade, controle demográfico, diminuição do número de dependentes por adulto, envelhecimento da população. Esta “janela de oportunidade histórica”, que estará aberta provavelmente até 2050, terá reflexos também nas finanças.

A renda média da família típica, composta por casal com filho único, cujos pais trabalharem, se elevará. Depois de satisfeito o padrão básico de consumo haverá, relativamente, mais “sobra de renda” para aplicações financeiras.

O regime de repartição adotado pela Previdência Social, em que a geração de trabalhadores ativos sustenta a de inativos, terá dificuldade em se sustentar. Com a elevação da longevidade, devido à maior esperança de vida, e o número relativamente menor de trabalhadores ativos, haverá necessidade de aumento significativo da produtividade e da contribuição previdenciária.

O teto atual do salário benefício dos previdenciários do INPS é de R\$ 3.218,90, mas R\$ 666,65 é o valor médio recebido por 22.388.404 deles e R\$ 1.128,22, pelos 4.224.780 aposentados por tempo de contribuição. Logo, aqueles trabalhadores integrantes das classes C/B/A que hoje ganham, mensalmente, acima desse valor (R\$ 1.128,22, isto é, a média da pensão do INSS), se quiserem manter o padrão de vida, necessitam, desde já, planejar a complementação previdenciária na aposentadoria. Há fundos de previdência aberta ou privada. Mas seus regimes de capitalização com contribuição definida e benefícios incertos também preocupam seus participantes.

Na realidade, investidores “qualificados”, supostamente com educação financeira suficiente, constituem a minoria ou a elite financeira. No Brasil, em junho de 2009, havia 131.000 milionários, 521.196 contas de investidores pessoas físicas com posição em custódia com participação de 29% no volume financeiro da BOVESPA, 207.793 investidores com ofertas colocadas via *Home Broker* com 15,8% nesse volume financeiro, 145.755 cotistas de clubes de investimento, 160.030 investidores cadastrados no Tesouro Direto, 2,42 milhões de participantes no Sistema de Previdência Complementar. Eram 8.539.924 clientes dos Administradores de Recursos de Terceiros, cujos ativos somavam R\$ 1.303,111 bilhões, sendo R\$ 413,335 bilhões em investimentos de clientes pessoas físicas nos segmentos *Private*, *Varejo Alta Renda*, *Varejo*.

Por sua vez, existiam milhares de investidores potenciais candidatos a aquisição de maior conhecimento na área financeira, principalmente em mercado de capitais. Eram eles os 91,835 milhões de depositantes em poupança em junho de 2009 (ver Tabela).

Os 82.393.331 aplicadores em depósitos de poupança (89,7%) com saldo abaixo de R\$ 5.000,00 possuíam saldo médio de R\$ 414,10. Eram 6.448.093 “poupadores” (7,0%) entre R\$ 5.000,00 e R\$ 20.000,00, com saldo médio de R\$ 9.955,19. Outros 3,3% dos depositantes acumulavam 65% do saldo total. Havia até 4.410 milionários aplicando em poupança, cujo saldo médio era de R\$ 3.873.015,87.

PERFIL DAS APLICAÇÕES DE DEPÓSITOS DE POUPANÇA				
SALDO DAS CONTAS	CLIENTES	EM %	EM R\$ bilhões	EM %
DE 100,00 A 5.000,00	82.393.331	89,72	34,119	12,1
DE 5.000,01 A 20.000,00	6.448.095	7,02	64,192	22,7
DE 20.000,01 A 50.000,00	2.021.318	2,20	62,059	22,0
DE 50.000,01 A 100.000,00	644.291	0,70	43,973	15,6
DE 100.000,01 A 500.000,00	312.296	0,34	53,706	19,0
DE 500.000,01 A 1.000.000,00	11.415	0,01	7,593	2,7
ACIMA DE 1.000.000,01	4.410	0,01	17,080	6,0

SALDO DAS CONTAS	SALDO MÉDIO
DE 100,00 A 5.000,00	414,10
DE 5.000,01 A 20.000,00	9955,19
DE 20.000,01 A 50.000,00	30702,24
DE 50.000,01 A 100.000,00	68250,22
DE 100.000,01 A 500.000,00	171971,46
DE 500.000,01 A 1.000.000,00	665177,40
ACIMA DE 1.000.000,01	3873015,87

Há outros ingredientes no cenário futuro. Conjuntamente com as citadas mudanças estruturais, será possível ocorrer alteração significativa nas finanças públicas, na próxima década. Com a relação dívida/PIB em patamar menor, será viável certa desoneração fiscal. A estabilização inflacionária permitirá manutenção da tendência de queda da taxa de juros básica. Diminuição da remuneração dos títulos da dívida pública exigirá menos esforços na obtenção de superávits primários. Gastos sociais e investimentos na infra-estrutura terão maior efeito multiplicador da renda nacional.

Esse cenário futuro já começa a se refletir nas finanças pessoais. O debate da perda de competitividade dos fundos de investimentos face à remuneração estabelecida para os depósitos de poupança foi apenas o primeiro “round”. Será longa a luta para alterar a “cultura do rentismo” daqueles que buscam complementar sua previdência. Outro round já anunciado diz respeito ao cálculo atuarial desatualizado dos fundos de pensões.

O hábito arraigado de aplicar em renda fixa, seja pré, seja pós-fixada, necessitará ser alterado em favor de buscar maior retorno das aplicações em renda variável com risco. Nesse sentido, as Finanças Comportamentais, ramo da Psicologia Econômica, apresentam o que consideram “erros recorrentes dos investidores”.

Em geral, as pessoas tendem a confiar demasiadamente na própria capacidade de tomar decisões financeiras. Há a crença otimista que sempre serão capazes de escolher ações cujos ganhos de capital (e renda de dividendos) superarão os da média do mercado. O excesso de confiança aparece com a adoção da estratégia de “comprar e vender no momento certo”, pois elas acham que saberão “comprar antes que os preços subam” e “vender antes que eles caiam”. Infelizmente, neste entra-e-sai, em alguns dias, elas poderão estar fora do mercado, justamente quando houver alta acentuada. Em cerca de dez anos, se perderem apenas cinco dessas altas,

provavelmente, elas ganharão menos do que ganhariam em renda fixa sem risco. Seria melhor, então, adotar a simples estratégia de “comprar e manter”, aguardando anos para chegar o momento oportuno de realizar os ganhos com ações, durante a aposentadoria.

As idéias básicas das Finanças tradicionais não são difíceis de conhecer, porém dificilmente são aplicadas pelo investidor individual: descontar o valor do dinheiro no tempo, considerando o custo de oportunidade esperado, diversificar riscos e não achar que vai sempre superar o mercado. As decisões equivocadas em investimentos financeiros podem impor perdas graves às famílias. A educação financeira, inclusive nas escolas, poderá contribuir para diminuir esses dramas familiares.

Uma pergunta comum é: “em que aplicar face a cenários incertos e irregulares”? O quadro abaixo mostra o que o comportamento racional sugere.

PARÂMETROS / CENÁRIOS	INSTABILIDADE	ESTABILIDADE	CRESCIMENTO
Taxa de inflação	Ascendente	Estável	Declinante
Taxa de juros	Ascendente	Estável	Declinante
Taxa de câmbio	Ascendente	Declinante	Declinante
IBOVESPA	Declinante	Ascendente	Ascendente
Aplicações recomendadas no cenário	CDB pós-fixado Fundos DI Fundos IGP-M Dólar	CDB pós-fixado CDB prefixado Fundos DI Fundos Renda Fixa Ações	CDB prefixado Fundos Renda Fixa Ações

Essas são as aplicações recomendadas em cada cenário, cabendo ao investidor apenas perceber a mudança ocorrida no contexto macroeconômico. Aparentemente, não é difícil qualquer um entender essa lógica. A taxa de juros, em regime de meta inflacionária, antecipa a expectativa quanto à taxa de inflação. Quando for de elevação, aplicar em rendimento pós-fixado; quando for de queda, aplicar em rendimento prefixado, para garantir por mais tempo taxa de juros corrente do que a que vigorará. Aplicar em dólar apenas quando estiver com viagem internacional programada, importação ou dívida em moeda estrangeira, a não ser que tenha disposição para correr risco com especulação cambial e apostar na depreciação da moeda nacional. A aversão ao risco de cada investidor, variável ao longo dos ciclos da vida, determinará o percentual de aplicações em ações dentro da carteira de investimentos financeiros.

Há, pelo menos, três tipos de comportamentos usuais por parte de investidores. Aquele que segue as Finanças Tradicionais, tenta fazer a diversificação de portfólio de acordo com a teoria racionalista, buscando correlação negativa entre os movimentos de preços dos ativos, para haver compensação da queda de valor de uns com a elevação de preços dos outros. Fazer isso, precisamente, é complexo. Tem de se calcular a covariância entre todos eles ou entre cada qual e o mercado. As mentes humanas não apreciam raciocínios complexos e cálculos com resultados incertos. Elas adotam simplificações, buscam similaridade com o já vivenciado e acreditam na representatividade dada por memória seletiva.

Com essas heurísticas, como mostram as Finanças Comportamentais, decisões de investimentos, em geral, deixam de ser racionais e passam a ser emocionais e/ou

intuitivas. Há preferência pela “familiaridade” das ações de empresa em que se trabalha ou se conhece a marca. A seleção da carteira de ativos por parte do investidor comum acaba sendo baseada na “regra 1/n”, ou seja, ele divide o montante total igualmente entre as poucas ações ou os poucos investimentos que ele conhece! Este segundo tipo de comportamento adota a chamada “diversificação ingênua”.

A grande maioria desses investidores comuns possui excesso de confiança. Acha que acertará o *market timing*: a hora certa de comprar (antes da alta) e vender (logo antes da baixa). Eles tendem a ser otimistas, pois quase todos se acham dotados de capacidade de avaliação acima dos outros. Logicamente, esta impressão subjetiva é sentida por parte de cada indivíduo, mas é impossível se confirmar, de fato, para todos.

Os especuladores profissionais, já tendo vivenciado mais esses impulsos emocionais, buscam o autocontrole. Não tem ilusão de ordem, desacreditando de qualquer análise fundamentalista ou técnica explicativa do movimento caótico dos preços. Desdenham a diversificação, pois significaria perda de escala e diluição de ganhos. Assim, optam por apostar em poucos ativos (dois ou três), por vez, e colocar limites tanto para perda quanto para ganho. É maneira de se prevenir contra a “ancoragem”, a obsessão por esperar, indefinidamente, na baixa, o retorno ao valor inicial do investimento, evitando realizar o prejuízo, devido à aversão ao sentimento de “perdedor”. Mas eles também sabem que a ganância pode ser incontrolável, quando se está ganhando, passar a querer mais e mais até, subitamente, perder!

Portanto, há pelo menos três crenças entre os investidores. Uns adotam a Hipótese do Mercado Eficiente: os preços possuem fundamentos. Logo, mais cedo ou mais tarde, devido à arbitragem realizada por parte de investidores racionais e bem informados, cada preço voltará ao valor de equilíbrio justo e fundamentado. A estratégia é pesquisar os ativos que estejam, momentaneamente, mal precificados. Nada mais é do que adotar a velha “regra de ouro” do comércio: comprar barato e vender mais caro.

Outros tem fé na análise técnica ou grafista. Crêem que preços têm memória!

Enquanto os analistas fundamentalistas utilizam informação econômica e histórica, incluindo todos os determinantes primários de preços, como análises empresariais, setoriais e macroeconômicas, os analistas técnicos descartam todos os fatos sobre a *commodity*, exceto a sua história de preços. Pode-se dizer que aqueles fundamentalistas agem, basicamente, tal como os economistas. Já os grafistas comportam-se tal como os físicos. Buscam tirar vantagem da Segunda Lei do Movimento de Isaac Newton: o preço em movimento deve continuar a mover-se na mesma direção. Em outras palavras, os preços movem-se segundo tendências.

Restam os que acreditam apenas em apostas ou na sorte. Não há ciência, mas sim arte, na especulação profissional. Pesquisar bem e reagir, rapidamente, à chegada de novas informações são as habilidades apreciadas entre os especuladores. Eles têm que estar sempre de prontidão, inteiramente dedicados ao acompanhamento do noticiário e estimando como o mercado reagirá. Dispõem-se a correr certos riscos. São “curto-prazistas”.

Os trabalhadores, em geral, não têm tempo (e vontade ou mesmo talento) para se dedicarem à especulação. Para a maioria deles, a estratégia conveniente não é *ativa* (“comprar e vender rapidamente”), mas sim *passiva* (“comprar e reter em longo prazo”), aguardando, pacientemente, a capitalização dos ganhos de maneira assegurada. Não imaginam que possam se enriquecer no mercado de capitais,

enquanto permanecem dedicados ao mercado de trabalho, isto é, a sua profissão. Muitos nela encontram satisfação. Nem todos são alienados em relação aos produtos de seus trabalhos e buscam se enriquecer para abandoná-lo.

6. Cálculos financeiros com taxa de juros corrente

Pode-se ilustrar essa educação com alguns exemplos numéricos calculados com uso de matemática financeira. Vale o exercício de reler o livro de Giovana Santos e César Santos (*Rico ou Pobre: uma Questão de Educação*) e refazer seus cálculos com base na taxa de juros esperada.

Santos & Santos (2005: 82), sem circunstanciar histórica e socialmente, afirmam que “[esta] é a maior diferença entre ricos e pobres. Os ricos primeiro ganham dinheiro e depois compram os objetos tão sonhados, enquanto os pobres e a classe média se endividam para comprá-los, apenas para parecerem ricos. Os ricos compram ativos – que geram mais dinheiro e com essa renda fazem suas compras. Os pobres compram passivos – que tiram dinheiro do seu bolso, o que impede a formação da sua riqueza”.

O maniqueísmo facilita a análise, mas se distancia da realidade. Estima-se, no Brasil, em 18,4% a proporção de auto-reprodução, ou seja, ricos que são filhos da própria classe alta. Depois, sem dúvida, “a maior diferença entre ricos e pobres” não se refere à tomada de decisões financeiras!

Por exemplo, embora o número de famílias com rendimento familiar *per capita* de até ½ salário mínimo tenha caído de 32,4% para 22,6%, em dez anos, em 2008, metade das famílias brasileiras ainda vivia com menos de R\$ 415,00 *per capita*. Mais da metade das mulheres sem cônjuge e com todos os filhos menores de 16 anos viviam com menos de R\$ 249,00 *per capita*. É absurdo colocar o endividamento como o único responsável pela diferença entre ricos e pobres no Brasil. Por um lado, famílias com essa faixa de renda, pertencentes às classes D e E, não recebem crédito no país. Por outro, vimos que 44% das pessoas da classe C estão endividadas, percentual pouco maior do que os 40% da classe A/B. Essas classes C/B/A, justamente, foram as que se ampliaram. Aliás, um dos motivos apontados para isso foi a expansão do crédito...

Mas analisando o aconselhamento financeiro por seu aspecto positivo, ele simplesmente alerta contra os altíssimos juros médios cobrados dos consumidores: 6,96% ao mês e 124,21% ao ano, segundo pesquisa da Anefac (Associação Nacional dos Executivos de Finanças), divulgada em 16/12/09. As taxas são as menores da série histórica iniciada em janeiro de 1995.

Desde janeiro até julho de 2009, a Selic teve redução de cinco pontos percentuais, indo de 13,75% ao ano para 8,75% e atingindo o menor nível desde a criação do COPOM em 1996. Nesse período, a taxa para pessoa física apresentou queda de 13,70 pontos percentuais e os juros cobrados de empresas, 11,14 pontos percentuais. Em outubro de 2009, a taxa média da pessoa física era 44,2% ao ano, sendo que a do “cheque especial” atingia 160% ao ano! Crédito pessoal, porque incluía o crédito consignado, tinha taxa anual de 45,7%. O financiamento de aquisição de veículos, por causa da cláusula de alienação fiduciária, tinha taxa média menor: 25,6% ao ano.

O recuo da taxa básica de juros Selic, referência para as outras taxas praticadas no mercado financeiro, pesou sobre o retorno dos CDBs, cuja rentabilidade média mensal era de 1,01% em janeiro e desceu para 0,63% em novembro. Para os investidores pequenos, que recebem ofertas de taxas menores, o CDB chegava, em alguns casos, a render menos do que a poupança ou do que um fundo DI. No

acumulado do ano, enquanto a rentabilidade média do CDB estava em 9,57%, os grandes investidores, com aplicações acima de R\$ 300 mil, conseguiram retorno de 10,37%.

Do ponto de vista financeiro, o FGTS é considerado “poupança compulsória”, ou seja, constitui *funding* para financiamento de habitações de interesse social. Não pode ser considerada entre as aplicações objetos de escolha voluntário do trabalhador. Paradoxalmente, sob o ponto de vista microeconômico, isto é, do rendimento das aplicações voluntárias dos trabalhadores, a queda da taxa de juros básica (Selic) os prejudica, embora, sob o ponto de vista macroeconômico, ela seja estimulante da geração de empregos e renda. Com a queda da Selic, o governo teve de reduzir a TR (Taxa Referencial) ao longo do ano, até zerá-la. Ela corrige as contas do FGTS e os depósitos de poupança. Em 2009, a rentabilidade do FGTS, incluindo a TR e os juros de 3% ao ano, 3,90%, foi pouco mais do que a metade dos 6,92% que rendeu a caderneta de poupança, a mais popular aplicação financeira do país. Há 91,835 milhões de clientes nessa modalidade de investimento, ou seja, quase 92% da população economicamente ativa.

Os saldos das contas do FGTS estão sendo corrigidos por índices abaixo da inflação. O valor nominal da conta do trabalhador não fica menor, mas o poder de compra do dinheiro depositado fica menor a cada mês. Considerando os números citados, R\$ 100,00 no fundo ao final de 2008 passaram para R\$ 103,90 no final de 2009, sem considerar os depósitos feitos pelo empregador a cada mês. Na caderneta de poupança, os mesmos R\$ 100,00 passaram para R\$ 106,92. Com a inflação em 4,2% no ano, desconsiderando novos depósitos, tanto do empregador no FGTS, quanto do poupador, tornou-se mais difícil conservar o poder de compra das aplicações do trabalhador, compulsórias ou voluntárias, com base apenas no rendimento dos juros.

O Brasil estava com juros reais de 4,2%, ficando abaixo apenas da China, que possuía a maior taxa mundial: 5,8%. O ranking foi elaborado pela consultoria UpTrend com 40 das maiores economias (Folha de S. Paulo, 09/12/09: B4). A taxa média geral dos países analisados estava em 0,7%, sendo que nove economias contavam com juro real negativo. Atrás de China e Brasil, apareciam no ranking Indonésia, com juro real de 4%, Malásia, com 3,7%, e Argentina, com 3,1%. Os juros reais eram calculados tendo como referência a taxa básica, no caso do Brasil, a Selic. Dessa taxa, descontava-se a inflação projetada para os 12 meses seguintes. Assim, se a taxa básica permanecia estável e a inflação recuava, os juros reais subiam.

A realidade dos outros países componentes do BRIC era bastante distinta da de Brasil e China. Na Rússia, os juros reais estavam negativos em 0,1%. Na Índia, a taxa estava negativa em 7,4%. Isso acontecia porque nessas economias a inflação em 12 meses superava a taxa básica. Como a China e o Brasil estavam entre as economias mais saudáveis, no pós-crise, isso evidenciava que nem sempre dinheiro farto e barato é a solução. Pelo contrário, se estimular o endividamento desmesurado e a alavancagem desenfreada, pode ser o problema.

Desconsiderando a paridade dos juros internacionais, o fato era que os juros reais estavam muito baixos, em termos históricos, e afetava o rendimento real das aplicações financeiras tradicionais dos trabalhadores. Com a Selic em 8,75% aa, os fundos DI correlacionados aos juros básicos com taxa de administração maior que 1% perdiam em rentabilidade para os depósitos de poupança. Dependendo da “curva fiscal”, os fundos só eram mais rentáveis do que os 0,5% mensais da poupança se cobrassem essa taxa de administração (1%), o que era raro no caso de pequeno

investimento inicial. Esta superação ocorria apenas para aplicações que já tinham obtido o direito de pagar imposto de renda de 15%, ou seja, que seriam resgatadas após dois anos. Neste caso, o fundo DI rendia, em termos líquidos, 0,52% ao mês, caso seu rendimento fosse próximo de 100% da taxa CDI (0,66% em novembro de 2009). Superava em pouco o 0,5% ao mês pago pelos depósitos de poupança. Em outras palavras, o custo de oportunidade para as aplicações em renda fixa tornou-se o rendimento da caderneta de poupança!

Considerando que os livros de auto-ajuda financeira ilude seus leitores com cálculos desatualizados com base em taxa de juros de 1% a 1,5% ao mês, é necessário fazer revisão editorial de todos eles. Isto porque 1% ao mês é taxa equivalente a 12,68% ao ano (em HP-12C: 100 PV 1 i 12 n FV ? = 112,68) e 1,5% ao mês equivale a 19,56% ao ano (com o programa de equivalência da HP-12C: 1,5 ENTER 12 R/S), mas a taxa de juros mensal (0,5%) pela qual os depósitos de poupança são remunerados tem a equivalência anual de 6,17%.

Se o trabalhador conseguir aplicar, mensalmente, R\$ 1.000,00 em depósitos de poupança com taxa de juros de 0,5% ao mês, durante 35 anos, quanto ele acumulará sem fazer nenhuma retirada antes desse prazo? Usando a HP-12C (1000 CHS PMT 0,5 i 420 n FV ?), o valor acumulado após 420 meses é R\$ 1.424.710,30, ou seja, ele se tornaria milionário!

Com a expectativa de usufruir desse valor durante 20 anos, quanto ele poderia retirar, mensalmente, deixando o restante aplicado nas mesmas condições? Usando, novamente, a HP-12C (1.424.710,30 PV 240 n 0,5 i PMT ?): - R\$ 10.207,07. Este resultado é equivalente ao valor da retirada durante 240 meses até o saldo ser zerado. Supera, amplamente, até mesmo o teto da aposentadoria pelo INSS (R\$ 3.218,90), que poucos aposentados pela Previdência Social atingem.

Os valor atual da retirada desse plano de aposentadoria (R\$ 10.207,07 / mês) sugere que ele é adequado para todos os trabalhadores que recebem, mensalmente, até R\$ 14.581,53. Os especialistas afirmam que receber de aposentadoria 70% da renda na idade ativa é razoável, face aos gastos menores com transporte, vestuário, alimentação, etc. O problema, nesse caso, é reservar no orçamento doméstico e aplicar, durante 420 meses, R\$ 1.000,00.

Sintetiza-se o que foi sugerido na tabela seguinte com simulações de aplicações ao longo da vida profissional. Com seleções de carteiras distintas, ao longo dos diversos ciclos de vida, de acordo com cada faixa de idade, perfil do investidor e cenário futuro, ela mostra a possibilidade de adequações “táticas” para atingir a “meta estratégica”: segurança financeira na aposentadoria. O comportamento deve ser reavaliado ao longo do tempo: *fase de acumulação* com expansão patrimonial, *fase de preservação* e *fase de usufruto*.

Com certa diversificação, baseada na aversão ao risco, estima-se que, para sair da segurança do 0,5% de juro mensal pago pelos depósitos de poupança, só se justifica obtendo retorno maior. Simula-se, abaixo, outras alternativas de maior risco com juro médio mensal de 1%, no caso de Fundo Multimercado, e 1,5%, no caso de Fundo de Ações Referenciado ao Índice Bovespa. Neste exercício ilustrativo, onde se abstrai a taxa de inflação, a volatilidade do retorno da renda variável ou qualquer acidentalidade, inclusive desemprego, acumula-se, após 420 meses, R\$ 2,520 milhões para a aposentadoria. Com a esperança de usufruir desse valor durante 20 anos, o

aposentado poderia retirar, mensalmente, cerca de R\$ 18.000,00, deixando o restante aplicado nas mesmas condições.

PLANO DE APOSENTADORIA COM APLICAÇÕES MENSAS DE R\$ 1.000,00				
Característica	Jovem	Meia-idade	Idoso	Aposentado
Faixa de Idade	25-40 anos	41-55 anos	55-60 anos	60-80 anos
Perfil do Investidor	Agressivo	Moderado	Conservador	Conservador
Cenário	Estabilidade	Crescimento	Instabilidade	Instabilidade
DEPÓSITOS DE POUPANÇA				
PV	0	537888,89	1817314,12	2520257,91
PMT mensal (R\$)	0	0	0	18055,91
Taxa (i)	0	0,5	0,5	0,5
Prazo (n)	0	180	60	240
FV (R\$)	0	1320029,66	2451284,42	0
RF PÓS-FIXADA				
PMT mensal (R\$)	200	0	800	0
Taxa (i)	0,5	0	0,5	0
Prazo (n)	180	0	60	0
FV (R\$)	58163,74	0	55816,02	0
RF PREFIXADA				
PMT mensal (R\$)	200	400	0	0
Taxa (i)	0,5	0,5	0	0
Prazo (n)	180	180	0	0
FV (R\$)	58163,74	116327,48	0	0
MULTIMERCADOS				
PMT mensal (R\$)	300	400	100	0
Taxa (i)	1	1	0,5	0
Prazo (n)	180	180	60	0
FV (R\$)	149874,06	199832,08	6977,00	0
RV AÇÕES				
PMT mensal (R\$)	300	200	100	0
Taxa (i)	1,5	1,5	0,1	0
Prazo (n)	180	180	60	0
FV (R\$)	271687,35	181124,90	6180,47	0
TOTAL	537888,89	1817314,12	2520257,91	0

A taxa de juros real média mensal de 1%, como foi dito, equivale à taxa anual de 12,68% acima da inflação. Isso significa que, caso a taxa de inflação em algum ano for 8%, por exemplo, será necessário que o investimento em Multimercados pague pelo menos 21% ao ano em juros. No caso dos depósitos de poupança, a TR teria que acompanhar a taxa de inflação.

Uma maneira de se prevenir contra a corrosão do poder aquisitivo das aplicações, seria realizar os investimentos mensais corrigidos pelo índice de preços do ano anterior, ou melhor, o trabalhador sempre aplicar determinado percentual do salário e lutar para que esse tenha a reposição inflacionária. Fica claro que a melhor situação para se evitar a desvalorização real do que se acumular em longo prazo é, de fato, a manutenção da estabilidade.

Em regime de alta inflação, há ilusão monetária. Ilude-se o trabalhador com rendimento nominal elevado, mas, muitas vezes, não mantendo seu poder aquisitivo. Com taxa de juros baixa em termos histórico, mas ainda elevada em termos

internacionais, é possível ainda ter bom resultado no planejamento financeiro, como demonstra o cálculo. Depende, mais do que dos juros, da perseverança em investir, mensalmente, determinado valor, R\$ 1.000,00 no exemplo.

Caso o trabalhador não obtenha este valor nominal para aplicações mensais, ele poderá se disciplinar com a rotina de investir, mensalmente, 10% de sua renda. Na tabela abaixo, há simulação dessa estratégia de depósitos em poupança (0,5% a.m.), durante 35 anos (420 meses) para quatro níveis de renda mínima representativas de classes sociais. Chega-se à conclusão que cada qual poderá complementar sua pensão da Previdência Social com saques mensais equivalentes a 30% dessa sua renda na fase ativa, durante 20 anos.

DEPÓSITOS DE POUPANÇA (35 ANOS) E SAQUES (20 ANOS)				
Classe Social	D	C	B	A
Faixa de Renda	1-3 SM	3-10 SM	10-15 SM	15-... SM
Renda Mínima (R\$)	510	1530	5100	7650
DEPÓSITOS DE POUPANÇA				
PV	0	0	0	0
PMT mensal (R\$)	50	150	500	750
Taxa (i)	0,5	0,5	0,5	0,5
Prazo (n)	420	420	420	420
FV (R\$)	71235,51	213706,5	712355,14	1068532,72
SAQUES MENSAIS				
PV	71235,51	213706,5	712355,14	1068532,72
PMT mensal (R\$)	154,17	462,52	1541,75	2312,64
Taxa (i)	0,5	0,5	0,5	0,5
Prazo (n)	240	240	240	240
FV (R\$)	0	0	0	0
% SAQUE / RENDA MÍNIMA	30	30	30	30

7. Conclusão

Para executar seu plano de aposentadoria, o trabalhador necessitará lutar, incessantemente, contra a sedução da sociedade do consumo. Apenas com o controle do instinto da satisfação imediata via consumismo se habituará a “armazenar”, ou seja, fazer reserva para a fase inativa do ciclo de vida. Técnicas de propaganda criam modismo como símbolo de status social, confundindo o *ter* e o *ser*. Ser diferente é mais difícil, mas traz a satisfação de contrariar a moda e os falsos amigos.

Qualidade de vida não é possuir bens de consumo. Necessita-se ter consciência até que ponto se está apenas sofrendo o poder do *marketing* e a pressão do grupo ao qual se pertence antes de tomar decisões de compra de produtos supérfluos. Seguir a tendência, conjuntamente com a “manada”, justificando-se com base no comportamento coletivo, implode o orçamento pessoal.

“*Shopping* terapia” é falso prazer duradouro. Quando se evita a compra imediata, para pensar durante quanto tempo aquele produto trará felicidade, a tendência é reduzir a vontade da comprar. Percebe-se que o prazer será mais curto do que, inicialmente, se imaginara. Portanto, antes de comprar algo, deve-se refletir quão feliz se ficará, imediatamente após a aquisição, e depois de algum tempo, com o “processo de habituação”.

Quando o ser humano vê algo que deseja, a Neuroeconomia mostra que são acionadas as áreas cerebrais associadas ao prazer e ao medo de ficar sem dinheiro. Mas se o pagamento for feito com moeda em espécie, a sensação física de transferir a cédula (ou o único cheque) pode levar a refletir melhor. Portanto, uma medida de prevenção é não usar cartão de crédito e/ou débito, que não desperta o medo de perda de maneira tão palpável, facilitando a compra de coisas caras e supérfluas.

Se o trabalhador não tem o mesmo dinheiro que o seu grupo de amigos/colegas influentes, ele não deve adotar a necessidade imposta por status, isto é, o efeito demonstração do consumo conspícuo. Nessa circunstância, geralmente, surge o impulso de solicitar crédito para fazer dispêndio com finalidade precípua de demonstração de condição social por meio de gastos ostentatórios ou compra de artigos de luxo. A prevenção é relaxar a mente, avaliando o custo de oportunidade, devido ao compromisso assumido.

Muitos trabalhadores argumentam que não investem porque “falta salário e sobra mês”. Para “fazer sobrar”, é necessário o planejamento financeiro. O trabalhador não pode se dar o luxo de não importar com a segurança financeira, pois tampouco a Previdência Social cuidará de seu futuro. O “processo de habituação” deve ser dirigido a investimentos de longo prazo e não por objetos de consumo imediato. As crianças, geralmente, adquirem com os pais o “hábito de compra” e não o “hábito de investimento”. Educação financeira poderá mudar esse quadro.

Embora seja racional, não basta “ter consciência” dos males dos vícios, para mudar os hábitos auto destruidores. Alcoolismo, tabagismo, drogas, consumismo, “sucesso a qualquer custo”, etc. constituem mistura perigosa que leva muita gente à criminalidade. Quem consegue mudar de atitude, em geral, tem que abandonar o comprometimento com determinado grupo. Para tanto, necessita ter ou base familiar estruturada ou novo grupo de apoio coletivo.

No caso do planejamento financeiro do orçamento doméstico, haverá também a necessidade do apoio familiar para cortar gastos não essenciais. Estabelecida certa meta, por exemplo, separar 10% da renda mensal para aplicações financeiras, ajusta-se os gastos ao valor estipulado como limite para as despesas da família. O valor destinado ao investimento financeiro deve ser considerado como “débito automático” no dia do pagamento do “chefe da família”.

O mundo real das finanças não é tão fácil de enfrentar como sugerem os autores de livros de auto-ajuda financeira. Os trabalhadores não são filhos de pai rico. Aqui, são filhos do Brasil.

Referências bibliográficas:

KIYOSAKI, R. LECHTER, S. L. *Pai Rico, Pai, Pobre – o que os ricos ensinam a seus filhos sobre dinheiro*. Trad: Maria Monteiro. 53ª edição. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2008.

LEITE, Elaine da Silveira. *Auto-ajuda e o desenvolvimento do mercado financeiro no Brasil*. Simpósio de Pós-Graduação em História Econômica, 3 a 5 de setembro de 2008.

LUQUET, Mara & ASSEF, Andrea. *Você tem mais... dinheiro do que imagina: um guia para suas finanças pessoais*. São Paulo, Saraiva – Letras & Lucros, 2006.

PASTORE, José & SILVA, Nelson do Valle. Prefácio de Fernando Henrique Cardoso. *Mobilidade Social no Brasil*. São Paulo, Makron Books, 2000.

SANTOS, Giovana Lavínia da Cunha & SANTOS, César Sátiro dos. *Rico ou Pobre: uma Questão de Educação*. Campinas, Armazém do Ipê (Autores Associados), 2005.

SMITH, Adam (1759). Biografia Crítica por Dugald Stewart. *Teoria dos Sentimentos Morais*. São Paulo, Martins Fontes, 1999.

VEBLEN, Thorstein (1899). Apresentação de Maria Hermínia Tavares de Almeida. *A Teoria da Classe Ociosa: um estudo econômico das instituições*. São Paulo, Abril Cultural, 1983.