| FORA DA CAIXA • POR SAMY DANA

RICOS TOMAM PIORES DECISÕES FINANCEIRAS

Imagine-se vivendo em uma capital com custo de vida alto. Em um cenário, você recebe o salário de R\$ 1 mil, enquanto em outro, de R\$ 10 mil. A maioria das pessoas iria supor que com a remuneração mais alta poderia tomar melhores decisões com seu dinheiro. Por mais que possa parecer estranho, esse raciocínio está errado.

A economia comportamental mostra que aqueles com menos recursos tendem a tomar melhores decisões financeiras. Veja bem, ao atestar isso não estou dizendo que é melhor ter menos dinheiro. O ponto aqui é analisar a eficiência no uso dos recursos disponíveis. Nesse contexto, de fato, aqueles que estão em escassez tendem a fazer escolhas financeiras mais coerentes.

No livro *Escassez*, os autores Sendhil Mullainathan e Eldar Shafir falam sobre o efeito negativo da abundância na hora de criar referenciais para a tomada de decisão. Em tese, quem dispõe de mais recursos pode fazer escolhas nas quais acredita que vai gastar melhor seu dinheiro. Mas o fato é que, para isso, não precisa verdadeiramente abrir mão de algo – como seria o caso de uma pessoa com recursos escassos.

Por exemplo, se há uma folga de R\$ 150 no orçamento, é possível optar entre pagar uma refeição em um restaurante caro ou comprar uma camiseta de grife. Mas esse dinheiro é uma *sobra*, ou seja, não é preciso abrir mão de nada para fazer uma das duas escolhas. Para quem tem pouco dinheiro, no entanto, gastar R\$ 150 em algo significa, definitivamente, abrir mão de outra coisa. Por essa perspectiva, quem tem recursos escassos consegue gastá-los de maneira mais eficiente.

Para confirmar essa tese, os autores do livro citam um estudo que mostra como pessoas com abundância de recursos tendem a tomar decisões piores quanto ao dinheiro. Imagine que você compra um pacote de ingressos para assistir a oito jogos de futebol. Embora cada ingresso custe R\$ 30, o pacote sai por R\$ 160, ou seja, R\$ 20 por jogo. No entanto, você percebe que não poderá ir ao último jogo, o qual está com uma demanda acima do normal. Individualmente, as pessoas estão pagando

R\$ 75 pelo ingresso.

Diante desse cenário, qual seria a sua reação? Sentiria que aquele ingresso lhe custa R\$ 75, valor pelo qual poderia vendê-lo, ou R\$ 20, isto é, o preço que realmente pagou para assistir ao jogo? Do ponto de vista econômico, a primeira resposta faria mais sentido, tendo em vista que o aumento do valor do ingresso passa a ser encarado como um custo de oportunidade. Todavia, os especialistas perceberam que pessoas mais abastadas tendiam a responder R\$ 20. Ou seja, quando há folga de recursos, não surge naturalmente o pensamento do que se poderia fazer com aquele dinheiro.

Um teste nesses mesmos moldes foi replicado em uma convenção que contou com 200 economistas, todos abastados financeiramente. Por incrível que pareça, a maioria deles optou pela resposta de R\$ 20, por mais que isso contrarie os princípios do custo de oportunidade, que são o *bê-á-bá* de sua profissão.

Ganhar dinheiro é um objetivo comum de muita gente. Contudo, mais do que ter recursos abundantes, é preciso ser vigilante sobre a forma como gerir e gastar o patrimônio.

QUANDO HÁ FOLGA
DE RECURSOS,
NÃO É PRECISO
VERDADEIRAMENTE
ABRIR MÃO DE ALGO
E PENSAR COMO O
DINHEIRO PODERIA
SER MAIS BEM GASTO.