

Educação Financeira em três versões



Se o conhecimento bastasse para mudar a vida das pessoas, todos os que lessem livros sobre regimes ficariam automaticamente magros. Não é o que acontece, pois a teoria é uma coisa e a prática é outra.

De forma semelhante, os livros de educação financeira não devem ser lidos como a busca da solução mágica e indolor da obtenção do dinheiro fácil. Servem para criar condições para fazermos uma avaliação crítica de nossa relação pessoal com o dinheiro.

Quando tratamos da questão do dinheiro, muitos de nós já temos as nossas próprias abordagens e cada um acha que sua visão é a melhor existente. Tratar com dinheiro é algo muito pessoal, onde cada um possui diferentes escalas de valor.

Em nossa empresa, muitos de nós situamo-nos na mesma faixa salarial, no entanto cada um utiliza o dinheiro de forma diferente e consequentemente com patrimônios bem diferentes. Uns vivem pendurados em dívidas no cheque especial, outros possuem casa própria, um outro imóvel na praia ou no sítio e assim por diante.

Um dos livros considerados clássicos na educação financeira é o “Pai Rico, Pai Pobre” de Robert Kiyosaki e Sharon Lechter, publicado em 1998 e com mais de nove milhões de exemplares vendidos no mundo.

Este livro, pelo menos, ajuda a entender porque a maioria de nós não é rica. Certos paradig-

mas de vida, passados através de nossa família, são quebrados por Kiyosaki. Um deles é: “vá para a escola, tire boas notas para que possa conseguir um emprego bom e seguro”.

“Pai Rico, Pai Pobre” ensina que a regra número um para se entrar no mundo dos ricos é entender que as pessoas ricas compram ativos, enquanto os pobres e classe média compram passivos. Para isto basta saber a diferença entre ativos e passivos.

Um ativo é algo que põe dinheiro no meu bolso, enquanto passivo é algo que tira dinheiro do meu bolso.

Esta noção extremamente simples é de difícil execução em nosso mundo capitalista de consumo desenfreado de coisas efêmeras. Quando recebemos um dinheiro extra, criamos uma série de necessidades, antes não existentes, como um celular com câmara digital, um carro flex, um computador de mão, um tocador de MP3, um Notebook, uma TV de Plasma, etc. Muitos destes produtos fornecem prazer, conforto e status, mas não geram dinheiro. Ao contrário, alguns só criam despesas e depois de comprado, o seu preço só tende a cair. São estes tipos de produtos que seduzem as classes média e pobre, tornando-os mais pobres.

E dá até para justificar este consumismo em todas as faixas etárias, lembrando um ditado que diz que a única diferença entre um adulto e uma criança é o preço dos brinquedos.

Neste “canto da sereia”, o que o marketing tanto propaga é que o consumo é igual à felicidade. Assim muitas pessoas são seduzidas por produtos como crediários pessoais espalhados em cada canto da cidade, cheque especial, cartão de crédito e entram na “corrida dos ratos”, onde a vida se resume ao pagamento de dívidas e contas.

Um rico altera a ordem dos acontecimentos da classe média e dos pobres, pagando primeiro a si mesmo, recolhendo os frutos e depois esbanja em consumo. O pagar primeiro a si mesmo é um ensinamento recolhido por Kiyosaki num outro livro de educação financeira, chamado o “Homem Mais Rico da Babilônia”, de George Clason.

Neste livro, Clason ensina-nos que pagar primeiro a si mesmo é reservar 10% de nosso salário para aplicar em outros investimentos. E fala, que todo mundo pode começar a fazer isto independente de sua atual posição financeira e que esta parte reservada não fará falta. Na vida, como no jogo “Banco Imobiliário”, todos começam nas mesmas condições financeiras, mas a medida que o jogo se desenrola, alguns começam a ficar mais ricos que outros.

Esta forma de pensar também se fez presente no clássico livro de Max Weber, “A Ética Protestante e o ‘Espírito’ do Capitalismo”, lançado em 1904-05. Para delinear o “Espírito” do Capitalismo, Weber cita um sermão de Benjamin Franklin, que contém a mesma filosofia dos modernos livros de educação financeira. Para ilustrar este “espírito” citamos um trecho deste sermão de Franklin: “*Lembra-te que o dinheiro é procriador por natureza e fértil. O dinheiro pode gerar dinheiro, e seus rebentos podem gerar ainda mais, e assim por diante. Cinco xelins investidos são seis, reinvestidos são sete xelins e três pence, e assim por*

diante, até se tornarem cem libras esterlinas. Quanto mais dinheiro houver, mais produzirá ao ser investido, de sorte que os lucros crescem cada vez mais rápido. Quem mata um porca prenhe destrói sua prole até a milésima geração. Quem estraga uma moeda de cinco xelins, assassina (!) tudo o que com ela poderia ser produzido: pilhas inteiras de libras esterlinas”.

Muitas vezes no Brasil, este “Espírito” do Capitalismo é encarado quase como uma heresia dos não-católicos. Em nosso país, é freqüente associar temas como dinheiro e riqueza com corrupção, roubo, impurezas, materialismo, pecado, sujeira, etc. Já umas nádegas de fora não parecem provocar as mesmas reações.

De forma humorada e despretensiosa, os “Axiomas de Zurique”, de Max Gunther, relata como pensam os especuladores da Suíça. Isto mesmo, os especuladores e não os investidores, como o próprio autor diz. Para entender este quebra cabeça, basta citar que a Suíça, com uma área menor que o estado do Rio de Janeiro, sem um centímetro de litoral, sem petróleo para ser explorado, nem foi objeto de desejo por invasores das guerras européias. Apesar destas condições ambientais desfavoráveis, os suíços estão entre as pessoas mais ricas do mundo. A resposta para isto é porque os suíços apostam para ganhar, através da exposição e administração de riscos. Não se trata da velha fórmula mágica e sim de uma filosofia de vida.

No livro de Gunther, diz que ficar somente poupando não tem graça alguma e o divertido é correr riscos. A imagem do poupador é associado com o mesquinho e pão duro, que economiza até na passagem de ônibus. Gunther nos diz que poupar nunca levará a pessoa a ficar rica e, assim, ninguém fica rico poupando o salário. O salto ocorre quando se aplica o que se poupou

em algo que se gere mais ativos e isto é feito correndo-se riscos. O problema é que muitos querem se enriquecer sem esforço e dor de cabeça, sendo muito sedutor ter o sonho de ganhar na Mega-Sena. Só que isto não é correr risco, pois aposta-se muito pouco para ganhar muito. Conseqüentemente as chances de ganhar são praticamente iguais a zero.

O que a maioria das pessoas quer em primeiro lugar é ter conforto e segurança. Ou seja, não querem se submeter a riscos e assim eliminam a possibilidade de se tornar ricos.

Os conselheiros financeiros de jornais, revistas e rádios dizem-nos para diversificar os investimentos de modo a nos prevenir da volatilidade dos investimentos. Já os Axiomas nos dizem que se fizermos isto nunca seremos ricos. E assim nos recomenda a colocar todos os ovos numa só cesta e ficarmos de olhos bem atentos nesta única cesta.

Os “Axiomas de Zurique” debocham de todos os oráculos financeiros que julgam poder enxergar o futuro, fazendo correlações de causas e efeito e encontrando justificativas para tudo.

Por exemplo, temos este trecho do livro que ilustra esta ilusão de correlação e a ilusão de causalidade:

“Tem aquela velha piada do camarada que ficava todos os dias na mesma esquina, acenando os braços e emitindo gritos estranhíssimos. Um dia um guarda vai lá e pergunta do que se trata:

- Estou mantendo as girafas longe – diz o sujeito.

- Mas nunca apareceram girafas por aqui – retruca o guarda.

- Pois é, tenho trabalhado bem, não tenho?

É uma característica das mentes até mais racionais perceberem relações de causa e efeito onde não existem. Quando necessário, nós as inventamos.”

O último Axioma de Zurique

refere-se ao Planejamento e diz o seguinte: *“Planejamentos a longo prazo geram a perigosa crença de que o futuro está sob controle. É importante jamais levar muito a sério os seus planos a longo prazo, nem os de quem quer que seja”.*

Este Axioma é um exemplo bem atual e cruel para aqueles que acreditaram na imutabilidade dos planos de aposentadoria. Hoje, no mundo e não só na Sabesp, os planos de aposentadoria estão migrando do tipo de Benefício Definido para o de Contribuição Definida. Quem se prendeu demais neste plano, deitou raízes onde não devia.

O que os livros de educação financeira podem fazer é pelo menos não deixar as pessoas mais pobres do que já são. Além disso, estes livros de educação financeira nos ensinam que quem deve cuidar do nosso dinheiro somos nós mesmos e ninguém mais. Não adianta repassar esta tarefa para um gerente de banco ou para um fundo de pensão de previdência privada, pois podemos ter surpresas no futuro.

Muitos dos diversos conselhos dos livros de educação financeira podem ser auto-contraditórios, revelando que mexer com dinheiro é algo muito pessoal e subjetivo. Estes conselhos são disponíveis para quem quer mudar sua visão de “jogo” e só aqueles que se dispõem a mudar é que captarão a mensagem. Como num supermercado, cada um monta sua cesta básica e escolhe as suas prioridades de abastecimento, de modo a se prevenir de um futuro muito incerto. E neste supermercado da vida, a virtude está no meio dos extremos entre ser mesquinho, como o velho pão duro do conto de natal de Charles Dickens e o esbanjador, como no conto da cigarra e a formiga de La Fontaine.

Marcelo Miki

e-mail: mmiki@sabesp.com.br

Coordenador do Fundo Editorial