O valor do dinheiro no tempo

***Entenda, de uma vez por todas, o mais importante conceito de finanças***

***\*Carlos Heitor Campani, Ph.D.***

Pense e responda sinceramente o que você prefere: receber 50 prestações mensais de R$ 1.000,00 a partir de hoje ou a quantia de R$ 49.800,00 à vista em sua conta bancária? Pausa para refletir e responder.

Eu, você e talvez a maioria das pessoas (senão todas elas) prefere a quantia de R$ 49.800,00 à vista, apesar de 50 vezes R$ 1.000,00 resultar num montante maior: R$ 50.000,00. Mas o que está por detrás dessa nossa decisão? O conceito **mais importante** que existe em finanças: o valor do dinheiro no tempo. Sim, exatamente o que você leu, este é o conceito mais importante para qualquer pessoa que deseja aprender finanças pessoais, finanças empresariais, investimentos ou qualquer coisa relacionada a finanças. É um conceito básico? Penso que sim, porém não quer dizer que todos o utilizam corretamente.

Em minhas aulas sobre este assunto, costumo dizer algo repetidamente: “um real hoje **não** é igual a um real amanhã. Um real hoje vale **mais** do que um real amanhã”. Em consequência, um real hoje mais um real amanhã não resulta em dois reais nem hoje e nem amanhã! Ficou confuso? Pergunto: um dólar mais um real resultam em dois reais? Em dois dólares? Não, né... Da mesma forma, 50 prestações de R$ 1.000,00 não resultam em R$ 50 mil **hoje** (isto é, em dinheiro de hoje). Sim, os exemplos são comparáveis: assim como dólar e real são moedas diferentes e um precisa ser convertido no outro para as contas ficarem corretas, o real de hoje é como se fosse uma moeda mais valiosa do que o real de amanhã, de forma que precisamos fazer também o devido ajuste.

Se você pensou na inflação para explicar o efeito do valor do dinheiro no tempo, pensou certo e este é um argumento irrefutável: a mesma quantia em dinheiro que compra um cacho de bananas hoje muito provavelmente não será suficiente para comprar o mesmo cacho daqui a um ano, pois a inflação fará com que o preço da banana aumente. Sim, este é um belo argumento, mas o que torna a história ainda mais interessante é que mesmo num país com inflação zero, o dinheiro de hoje vale mais do que o dinheiro de amanhã.

Por que preferimos os R$ 49.800,00 hoje em vez das 50 prestações de mil reais? Em poucas palavras, porque os R$ 49.800,00 **valem** **mais** do que os R$ 50 mil divididos em várias prestações! E o motivo é simples: se você recebe R$ 49.800,00 hoje, é possível fazer muitas coisas com esse dinheiro. Por exemplo, você pode quitar uma dívida com o cartão de crédito que está cobrando 9% de juros ao mês! Ou então, pode dar entrada num apartamento, comprar um carro à vista (com um belo desconto!) ou mesmo investir comprando algumas ações de empresas que você confia ou cotas de um bom fundo de investimento. O dinheiro na mão oferece muito mais oportunidades, sem falar que ele pode até servir como uma reserva de segurança para qualquer necessidade inesperada. Dentro deste contexto, falamos em custo de oportunidade, que na verdade refere-se ao custo da falta do dinheiro.

Além da inflação e do custo de oportunidade explicado acima, há ainda um terceiro argumento para, em muitas situações, preferirmos menos dinheiro hoje em vez de mais dinheiro no futuro: o risco. Quando recebe o dinheiro antes, você dissipa (naquele momento) todo o risco de não o receber. Logo, *ceteris paribus*, preferimos receber um real hoje a receber um real amanhã porque de hoje para amanhã algo pode acontecer que coloque em risco esse um real.

No mundo corporativo, o custo do valor do dinheiro no tempo se resume a uma taxa de juros que serve para a empresa tomar decisões financeiras, sejam de investimento ou de financiamento. Os montantes futuros são sempre ajustados por esta taxa e comparados ao montante total presente para balizar a melhor decisão. Esta taxa de juros que ajusta o valor do dinheiro no tempo, no âmbito corporativo, é conhecida como custo de capital e trata-se de uma das mais importantes medidas corporativas. No campo de finanças pessoais, a ideia é muito semelhante, mas este custo de capital pessoal varia muito de pessoa para pessoa. Por exemplo, para quem está endividado com cartões de crédito e cheque especial, o custo de capital atinge patamares bem superiores ao custo de capital de uma pessoa bem organizada financeiramente. E lembre-se: quanto menor o seu custo de capital, melhor para você (pois é um custo!).

Voltando ao nosso exemplo inicial, suponha que eu te pergunte o seguinte: por qual quantia depositada hoje em sua conta você abriria mão de 50 prestações mensais de R$ 1.000,00? Corroborando o parágrafo acima, cada pessoa tem oportunidades e necessidades distintas, de modo que diferentes pessoas podem ter diferentes respostas. Se eu tenho uma dívida na qual pago juro de 9% ao mês, é possível que valha a pena trocar as prestações de mil reais pela metade à vista, ou seja, R$ 25 mil. Mas se eu estou organizado financeiramente, sem necessidade imediata de dinheiro, meu “desconto” será bem menor.

Esse é o conceito de valor do dinheiro no tempo, importantíssimo e irrefutável. Porém, percebo no dia a dia que nem todos o conhecem e, principalmente, o utilizam. Outro dia, estava comprando um móvel para minha casa e negociei um valor abaixo de tabela, algo como R$ 5 mil. Estava preparado para pagar o valor à vista, pois achava que aquele valor já estaria justo, mas o vendedor me disse que eu poderia parcelar no cartão de crédito em 10 vezes de R$ 500,00. Neste momento, agradeci pela opção de pagar parcelado, mas perguntei quanto ele faria se fosse à vista. Ele reagiu dizendo que o preço já havia sido negociado e que, portanto, não daria mais nenhum desconto.

Percebi ali que ele desconhecia o conceito de valor do dinheiro no tempo. Eu não estava pedindo nenhum desconto adicional no valor do bem comprado, pois de fato já havíamos negociado. O que eu estava querendo era antecipar as 10 prestações de R$ 500,00 para pagamento imediato. Em outras palavras, era como se eu perguntasse a ele: qual o valor hoje **equivalente** (e não menor!) a 10 prestações mensais de R$ 500,00? Como ele não entendeu, até para poupar o nosso tempo, disse que tudo estava certo e que pagaria em 10 vezes no cartão de crédito.

Note que o desconhecimento do conceito de valor do dinheiro no tempo fez o vendedor perder uma oportunidade de fazer um negócio ainda melhor comigo, pois eu estava propenso a pagar à vista mesmo que com uma diferença muito pequena. Ele poderia ter me oferecido um preço à vista que gerasse mais valor, para ele, do que as 10 prestações de R$ 500,00 (como por exemplo, R$ 4.990,00). O vendedor não me entendera: em vez de um desconto, eu estava oferecendo a ele a possibilidade de fazer um negócio ainda melhor. Sempre haverá um valor (menor que a soma das prestações) que torne o pagamento à vista mais vantajoso para o vendedor - esse é o ponto aqui!

Infelizmente, ainda é comum (principalmente em compras online) a negligência do conceito de valor do dinheiro no tempo (isto é, uma compra de 10 x R$ 500,00, por exemplo, ter como alternativa R$ 5.000,00 à vista). Nesse caso, é claro, opto pela compra parcelada, mas sempre fico com o gostinho amargo de estar pagando além do que deveria. Você já parou para pensar que, nessas situações, somos forçados a pagar o custo de oportunidade de quem está vendendo?

Para você que tem seu negócio próprio, meu conselho: considere **sempre** o valor do dinheiro no tempo ao ofertar formas diferentes de pagamento. É mais justo e você não obriga ninguém a pagar o seu custo de oportunidade. Além disso, você agrada aqueles que querem pagar menos à vista sem tirar a opção de parcelamento daqueles que não têm condições de comprar à vista. E, não menos importante, é bom para o seu negócio: aumenta o número de clientes satisfeitos e estimula o pagamento à vista, o que aumenta a liquidez e reduz o seu custo de capital. Afinal de contas, sempre existirá um ponto de equilíbrio para o qual quem vende estará tão contente com o pagamento a prazo quanto com o pagamento à vista.

Porque precisamos construir um Brasil com mais educação financeira.

***\* Carlos Heitor Campani é PhD em Finanças, Pesquisador da Cátedra Brasilprev em Previdência e da ENS – Escola de Negócios e Seguros, Diretor Acadêmico da iluminus – Academia de Finanças e sócio-fundador da CHC Treinamento e Consultoria. Ele pode ser encontrado em*** [***www.carlosheitorcampani.com***](http://www.carlosheitorcampani.com) ***e nas redes sociais: @carlosheitorcampani.***