Educação financeira: é hora de mudar ***outro*** paradigma!

***Como substituir a cultura do “querer, ter e financiar” pela cultura do “querer, investir e ter” \*Carlos Heitor Campani, Ph.D.***

No texto anterior desta série, sugeri que devemos ter ao menos três reservas de investimento, as quais chamei de caixinhas. Cada uma tem um objetivo: a caixinha de investimento para o curto prazo (também conhecida como reserva de emergência), a caixinha de investimento de médio prazo e a caixinha de investimento de longo prazo. E então o foco foi a caixinha de curto prazo, quando pude indicar uma importante mudança de paradigma que, em minha opinião, deveria nortear a educação financeira de nossos filhos (se você não leu, o texto segue disponível e sugiro sua leitura). Hoje, focarei na caixinha de médio prazo e novamente irei sugerir uma mudança de paradigma, que obviamente impacta a forma como educamos financeiramente os nossos pequenos.

A caixinha de investimentos para o médio prazo consiste em acumular dinheiro suficiente para itens que precisamos e queremos ao longo da vida. Podem entrar nessa caixinha, por exemplo, o carro da família, uma bela viagem de férias e até o sonho da casa própria. No Brasil, é fácil perceber que a cultura que prevalece é a do “querer, ter e financiar”.

**Minha proposta é mudar o paradigma cultural do “querer, ter e financiar” para o “querer, investir e ter”!**

O paradigma do “querer, ter e financiar” culmina em pagar após “ter”, de forma que precisamos ser financiados para adquirir aquele bem. O grande problema desta cultura é que os juros jogam contra nós e acabamos por pagar mais (muito mais) para ter o que queremos. O que defendo é o paradigma de “investir” antes do “ter”, de forma que os juros trabalhem a nosso favor. Em outras palavras, se queremos algo que o dinheiro compre, devemos planejar e investir a fim de acumular o montante suficiente para a compra.

Sim, dessa maneira, precisamos esperar um pouco mais para ter o que queremos, mas em minha opinião (e fazendo as contas), vale muita a pena. Até porque, colocando um pouco de ciências comportamentais na discussão, nossa felicidade **não depende exatamente do que temos, mas sim de nossas expectativas para o que teremos**. Desta maneira, assim como não somos infelizes por não possuir uma Ferrari vermelha na garagem, podemos ajustar nossas expectativas para ter um carro bacana, fazer uma viagem de férias dos sonhos ou comprar nossa casa própria em um momento mais oportuno da nossa vida. Acredite: isso faz total diferença na forma como lidamos com a materialização dos nossos sonhos e, consequentemente, em nossa felicidade!

Vamos a um exemplo simples para mostrar como essa mudança de paradigma vale a pena. Os valores são meramente ilustrativos, mas servem para demonstrar o conceito. Suponha que dois amigos, João Lennon e Paulo McCartney, precisem trocar de carro. Ambos têm salários semelhantes e possuem carros que podem ser vendidos por R$ 10 mil, além de terem economizado mais R$ 10 mil para um carro mais novo. João Lennon compra com seus R$ 20 mil um carro usado e mais barato. Já Paulo McCartney resolve comprar o mesmo carro, porém zero quilômetro que custa R$ 40 mil. A diferença de R$ 20 mil será financiada, pois Paulo não tem esse valor. Em um website de uma famosa financiadora de carros no Brasil, que clama ter as “melhores taxas do mercado”, identifiquei que os R$ 20 mil poderiam ser financiados em 48 prestações (prazo bem comum para carros) de R$ 610 (acredite, busquei outras simulações e achei parcelas de até R$ 700).

Ao longo dos próximos quatro anos, enquanto Paulo McCartney paga as prestações do seu carro zero, João Lennon investe o mesmo montante de R$ 610 todos os meses. E, ao final deste período, utilizando as taxas atuais do tesouro direto, João Lennon acumularia cerca de R$ 33 mil e teria mais R$ 10 mil decorrentes da venda do seu carro usado (supondo uma desvalorização de 50% em quatro anos). Mesmo que o carro zero custasse mais por conta da inflação, João teria R$ 43 mil em mãos para pagamento à vista e estaria em ótima posição inclusive para barganhar um belo desconto. Fatalmente, ele conseguiria comprar o carro zero à vista, sem necessidade de financiamento.

Por sua vez, o carro de Paulo McCartney valeria cerca de R$ 20 mil (com a mesma premissa de 50% de desvalorização) e, para comprar a versão zero, precisaria novamente financiar a diferença. Esta diferença, inclusive, seria maior pelo efeito inflacionário, culminando em uma nova prestação maior do que a anterior.

Perceba o que acontece com a repetição deste ciclo ao longo do tempo. Paulo McCartney (adepto do paradigma “querer, ter e financiar”) precisará aumentar cada vez mais a parcela do seu financiamento se quiser sempre renovar seu carro para um zero quilômetro. Ele entra em um espiral de financiamento que fica cada vez mais caro. E note que se ele quiser fazer a mudança de paradigma, o passar do tempo torna isso cada vez mais difícil e caro.

Por sua vez, João Lennon (adepto do paradigma “querer, investir e ter”) terá cada vez mais dinheiro acumulado com o passar dos anos. Na terceira compra, ele terá acumulado mais do que R$ 33 mil (pelo efeito inflacionário) e terá mais R$ 20 e poucos mil da venda do seu carro: com algo próximo de R$ 60 mil, ele poderá comprar um carro zero melhor do que o anterior, e novamente sem necessidade de financiamento.

Em resumo, João Lennon entrará num ciclo virtuoso e poderá comprar um carro zero **cada vez melhor**, já que os juros irão trabalhar a seu favor. Infelizmente, Paulo McCartney se verá num ciclo vicioso que cada vez mais sugará seus recursos para comprar sempre **o mesmo** modelo de carro zero (seu nível de felicidade permanece o mesmo, mas torna-se paradoxalmente mais caro com o passar do tempo).

E qual foi o preço que João Lennon precisou pagar em relação a Paulo McCartney para entrar em seu ciclo virtuoso em vez do ciclo vicioso do amigo? Ele precisou simplesmente abdicar do carro zero **uma única vez**, logo no início da sua jornada. Mas, em contrapartida, se dará vários carros zeros e cada vez melhores do que os carros zeros que Paulo conseguirá comprar. Se Paulo quiser sempre comprar o mesmo carro zero que João, terá de trabalhar muito mais, aumentando cada vez mais as parcelas do seu financiamento. Para mim, não há a menor dúvida de que a estratégia do “querer, investir e ter” facilita, e muito, a nossa vida financeira e, portanto, o caminho para a felicidade.

Você pode estar se perguntando qual é a mágica por detrás disso. A resposta é fácil: a forma como lidamos com o dinheiro nos diz se nós trabalharemos para ele ou se ele trabalhará para nós. No paradigma do “querer, investir e ter”, os juros trabalham a nosso favor, sendo uma força propulsora de acumulação de riqueza. Já no paradigma do “querer, ter e financiar”, os juros estão contra você, tal como uma força de atrito que destrói sua riqueza (ou que demanda muito mais esforço para conquistar as mesmas coisas).

E aí, vamos mudar este paradigma também? Venha para o time do “querer, investir e ter” e, principalmente, passemos a educar aqueles que amamos segundo este conceito.

***\* 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.***