



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS  
INSTITUTO DE ECONOMIA



THIAGO CARVALHO DOS SANTOS

**Finanças Comportamentais para o Planejamento da Vida  
Profissional e Financeira do Economista**

CAMPINAS  
2021

THIAGO CARVALHO DOS SANTOS

**Finanças Comportamentais para o Planejamento da Vida  
Profissional e Financeira do Economista**

Monografia apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas como parte dos requisitos exigidos para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Fernando Nogueira da Costa

CAMPINAS  
2021

Ficha catalográfica  
Universidade Estadual de Campinas  
Biblioteca do Instituto de Economia  
Luana Araujo de Lima - CRB 8/9706

Santos, Thiago Carvalho dos, 1996-  
Sa59f Finanças comportamentais para o planejamento da vida profissional e financeira do economista / Thiago Carvalho dos Santos. – Campinas, SP : [s.n.], 2021.

Orientador: Fernando Nogueira da Costa.  
Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.

1. Finanças comportamentais. 2. Economia comportamental. 3. Probabilidades. 4. Heurística. I. Costa, Fernando Nogueira da, 1951-. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

Informações adicionais, complementares

**Título em outro idioma:** Behavioral finance for the economist's professional and financial life planning

**Palavras-chave em inglês:**

Behavioral finance  
Behavioral economics  
Probabilities  
Heuristic

**Titulação:** Bacharel em Ciências Econômicas

**Banca examinadora:**

Fernando Nogueira da Costa [Orientador]  
Rodrigo Lanna Franco da Silveira

**Data de entrega do trabalho definitivo:** 05-07-2021

THIAGO CARVALHO DOS SANTOS

**Finanças Comportamentais para o Planejamento da Vida  
Profissional e Financeira do Economista**

Monografia apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas como parte dos requisitos exigidos para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Data de aprovação: 05 / 07 / 2021

Banca Examinadora

---

Prof. Dr. Fernando Nogueira da Costa – Presidente da banca  
Universidade Estadual de Campinas

---

Prof. Dr. Rodrigo Lanna Franco da Silveira  
Universidade Estadual de Campinas

## RESUMO

SANTOS, Thiago Carvalho dos. **Finanças Comportamentais para o Planejamento da Vida Profissional e Financeira do Economista**. Orientador: Prof. Dr. Fernando Nogueira da Costa. 2021. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2021.

O objetivo dessa monografia é debater problemas comuns em um planejamento profissional-financeiro, desde a formação educacional até a ocupação profissional do economista. A exposição inicialmente é feita de forma qualitativa, utilizando as Finanças Comportamentais como arcabouço teórico. O primeiro capítulo mostra como pensamos e tomamos decisões, sob a ótica da Economia Comportamental, e quais as armadilhas cognitivas ao interpretar informações e tomar decisões. O segundo capítulo utiliza a Teoria da Aleatoriedade para falar sobre a nossa incapacidade de interpretar corretamente eventos desconhecidos e complexos, e qual o impacto desses eventos em nossas vidas, sobretudo ao fazermos previsões dentro de um planejamento financeiro. O terceiro capítulo apresenta dados sobre Ensino Superior, comparando o do Brasil com o de outros países do mundo, e sobre o mercado de trabalho dos economistas. Com a leitura dessa análise, estudantes de Economia ou economistas recém-formados poderão ampliar a capacitação para fazer seu planejamento profissional-financeiro para além de um simples controle de gastos ou escolha de carteira de investimentos. Terão conhecimento de possibilidades salariais para as diferentes ocupações profissionais, além de se prevenirem contra os Vieses Heurísticos. Serão mais capazes de controlar as emoções em suas escolhas, evitando equívocos contumazes.

**Palavras-chave:** Finanças Comportamentais; Economia Comportamental; Teoria da Aleatoriedade; Vieses Heurísticos.

## ABSTRACT

SANTOS, Thiago Carvalho dos. **Behavioral Finance for the Economist's Professional and Financial Life Planning**. Orientador: Prof. Dr. Fernando Nogueira da Costa. 2021. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2021.

The objective of this undergraduate thesis is to argue about relevant variables within the choices necessary for financial planning, with the clipping of information about the educational background and professional occupation of economists. The exposition and analysis of data is done in a qualitative way, using Behavioral Finance as a theoretical framework. The first chapter shows how we think and make decisions, from the perspective of Behavioral Economics, and what the cognitive pitfalls are when interpreting information and making decisions. The second chapter uses the Randomness Theory to talk about our inability to correctly interpret unknown and complex events, and what is the impact of these events on our lives, especially when we make predictions within a financial plan. The third chapter presents data on higher education, originating from statistical research, which compares Brazil with other countries in the world, and presents data on the labor market in occupations typically occupied by economists. With this analysis, economics students or newly graduated economists can expand the analysis of their financial planning beyond a simple control of expenses or choice of investment portfolio, with knowledge of salary possibilities for different professional occupations and knowledge about Heuristic Biases, able to facilitate interpretation and control the impulse of their choices.

**Keywords:** Behavioral Finance; Behavioral Economics; Randomness Theory; Heuristic Biases.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Valores percentuais de ensino superior, empregabilidade, renda média e intercâmbio, de jovens entre 25 e 34 anos com ensino superior – comparação entre Brasil e a média de países da OECD .....	48
Figura 2 - Valores de gasto público com diferentes níveis de educação por aluno e em relação ao PIB – comparação entre Brasil e a média de países da OECD.....	50
Figura 3 - Renda média de Economistas e Professores de Ciências Econômicas de acordo com tempo de emprego e faixa etária .....	59
Figura 4 - Cargos e salários estimados na área de Gestão de Fundos de Bancos de Varejo em São Paulo .....	60
Figura 5 - Cargos e salários estimados na área de Fusões e Aquisições de Bancos de Investimento em São Paulo.....	61

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Erros de Pensamento na Análise do Passado .....	29
Tabela 2 - Erros de Pensamento na Análise do Presente.....	30
Tabela 3 - Erros de Pensamento na Análise do Futuro.....	31
Tabela 4 - Erros de Pensamento na Tomada de Decisões.....	32
Tabela 5 - Pessoas de 15 anos ou mais de idade que frequentaram escola (mil pessoas; 2018).....	51

## SUMÁRIO

	<b>PREFÁCIO .....</b>	<b>8</b>
<b>1</b>	<b>ECONOMIA COMPORTAMENTAL OU PSICOLOGIA ECONÔMICA .....</b>	<b>11</b>
	1.1 INTRODUÇÃO .....	11
	1.2 RÁPIDO E DEVAGAR: DUAS FORMAS DE PENSAR .....	12
	1.2.1 <i>Julgamento sob Incerteza: Heurísticas e Vieses</i> .....	15
	1.2.2 <i>Heurística da Representatividade</i> .....	17
	1.2.3 <i>Efeito de Ancoragem, Heurística da Disponibilidade e Regressão à Média</i> .....	18
	1.2.4 <i>Ilusão de Compreensão</i> .....	20
	1.2.5 <i>Ilusão de Validade</i> .....	22
	1.2.6 <i>Intuições versus Fórmulas</i> .....	23
	1.2.7 <i>Teoria do Prospecto ou da Perspectiva: o que se espera</i> .....	23
	1.2.8 <i>Efeito Dotação</i> .....	27
	1.3 SÍNTESE FINAL.....	28
<b>2</b>	<b>FINANÇAS COMPORTAMENTAIS PARA PLANEJAMENTO FINANCEIRO DO ECONOMISTA.....</b>	<b>33</b>
	2.1 “A LÓGICA DO CISNE NEGRO: O IMPACTO DO ALTAMENTE IMPROVÁVEL” .....	33
	2.2 “ANTIFRÁGIL: COISAS QUE SE BENEFICIAM COM O CAOS” .....	38
	2.3 “O ANDAR DO BÊBADO: COMO O ACASO DETERMINA NOSSA VIDA” .....	42
	2.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	44
<b>3</b>	<b>FORMAÇÃO E VIDA PROFISSIONAL DO ECONOMISTA .....</b>	<b>45</b>
	3.1 INTRODUÇÃO .....	45
	3.2 ENSINO SUPERIOR NO MUNDO E NO BRASIL .....	46
	3.3 ECONOMIA NO ENSINO SUPERIOR BRASILEIRO .....	50
	3.4 MERCADO DE TRABALHO DOS ECONOMISTAS .....	55
	3.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	56
	<b>CONCLUSÃO .....</b>	<b>62</b>
	<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>66</b>

## PREFÁCIO

As pessoas sabem o quanto da sua posição social está relacionada a elementos dentro do seu campo de escolha e livre arbítrio e o quanto está relacionada a elementos aleatórios e já definidos no momento do nascimento? A “sorte do berço” é um determinismo inelutável?

Escolher qual será sua área de estudos no Ensino Superior e, posteriormente, qual a ocupação em sua carreira profissional pretende exercer, são alguns exemplos de difíceis escolhas de cada pessoa. Podem depender mais de acasos do que de mérito educacional.

Pior, podem estar sujeiras a armadilhas de pensamento, a elementos como o país onde nasceu, o poder aquisitivo de sua família, seu gênero e etnia. Esses são apenas alguns exemplos de características possíveis de ter um grande peso na probabilidade de ascensão social, ou, em alguns casos, a manutenção da mesma herança educacional e econômica de seus pais.

O objetivo desta monografia, ao tratar sobre planejamento financeiro pessoal, não consiste na previsão de cenários para a criação de uma receita única e perfeita a ser seguida. Tem sim a pretensão de alertar contra erros econômico-psicológicos recorrentes no sentido de alcançar a meta de uma vida profissional-financeira bem-sucedida até a aposentadoria: ser capaz de substituir a *renda do trabalho*, na fase profissional ativa, pela *renda do capital financeiro*, na fase inativa, de modo a manter o padrão de vida alcançado naquela.

Tenho o objetivo de explorar diferentes temas de *uma análise qualitativa de planejamento financeiro pessoal*, com um olhar acessível ao estudante de Economia. Como ele pensa e deve tomar decisões profissionais e financeiras estressantes, darei informações para colaborar em suas escolhas desde o Ensino Superior até o possível de se esperar ao escolher a ocupação para exercício de sua vida profissional.

Inicialmente, apresentarei os vieses heurísticos contumazes quando as pessoas vão fazer o planejamento de sua vida financeira. Estão sujeitas a cair em armadilhas de interpretação, carências de informações e, conseqüentemente, fazer más escolhas.

Esses elementos serão expostos com uma abordagem sobre Economia Comportamental, utilizando como bibliografia de apoio as obras de “*Rápido e Devagar, duas formas de pensar*” do autor Daniel Kahneman, “*Cartilha de Finanças*

*Pessoais: Planejamento da Vida Financeira* e *Leituras de Cabeceira: Finanças*, obras de autoria de Fernando Nogueira da Costa.

Apresentarei também ideias extraídas da Teoria da Aleatoriedade, através das obras de Nassim Nicholas Taleb *A Lógica do Cisne Negro: O Impacto do Altamente Improvável* e *Antifrágil: Coisas que se Beneficiam com o Caos*, juntamente com outras do livro de Leonard Mlodinow *O Andar do Bêbado: Como o Acaso Determina Nossa Vida*.

Considero relevante mostrar o ser humano não saber interpretar ou controlar o desconhecido. Infelizmente, acredita conseguir prever mais sobre o futuro de sua vida profissional e financeira do realmente possível.

Muitos eventos aleatórios são capazes de mudar as condições da vida profissional e financeira planejada e impactar as escolhas pessoais. Estarão presentes, talvez até mais se comparar com os eventos previsíveis. Portanto, devemos estar atentos a esse aspecto de nossas vidas e aprender a nos adaptar frente a sua ocorrência.

Em seguida, apresentarei uma série de fatos e dados sobre a formação dos economistas e seu mercado de trabalho. Dará uma dose de realidade aos colegas porventura leitores desta monografia. Evitará desilusão com “sonhos impossíveis” e propiciará planejamento da vida profissional-financeira de maneira mais realista com uma visão sistêmica ou holista.

Os dados sobre Ensino Superior no Brasil e no Mundo são oriundos da pesquisa anual da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD), *Education at a Glance – 2020*, “Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua Anual – 2º trimestre” do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e “Censo da Educação Superior 2019”, do Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (INEP).

Para a visão do mercado de trabalho dos economistas, eu me apoiarei nos artigos analíticos “Formação e Mercado de Trabalho dos Economistas” e “Castas Profissionais e Herança Educacional”, ambos de autoria do orientador desta monografia, o professor Fernando Nogueira da Costa.

O intuito é analisar o quanto as circunstâncias estruturais e conjunturais do país onde você nasce já tem grande influência na probabilidade de se ter uma vida profissional promissora ou não. Dentro do mesmo país, a linha de partida desse caminho para o sucesso financeiro não é igual para todos.

São necessárias políticas de cotas e outras afirmativas para *a igualdade de oportunidades*. Senão, o acesso inicial à educação e renda será aleatório ou determinado no momento do nascimento – e o mérito não será considerado nas carreiras profissionais. Restará o favoritismo e/ou o clientelismo para alçar a cargos públicos ou mesmo privados.

Nossa escolha, tanto com relação à área de estudo, quanto da ocupação profissional, já estará enviesada por essas características iniciais e pela estrutura do Sistema de Ensino Superior do país. Cada indivíduo tem de tomar decisões pensadas a partir de pontos de ancoragem distintos para as diversas pessoas.

# 1 ECONOMIA COMPORTAMENTAL OU PSICOLOGIA ECONÔMICA

## 1.1 Introdução

Minha referência, para a revisão bibliográfica, será a “*Cartilha de Finanças Pessoais: Planejamento da Vida Financeira*” de Fernando Nogueira da Costa. Em seu sexto capítulo, o leitor encontra uma Introdução à Neuroeconomia.

O estudo da Neuroeconomia busca entender o comportamento dos investidores através de vieses heurísticos. Eles são erros de pensamento e armadilhas de interpretação.

Entender quais são esses erros e como afetam nossas escolhas é crucial para tentar evitar cair nessas armadilhas, sobretudo, quando estamos fazendo o planejamento financeiro e a escolha de investimentos. Um profissional, tal como o economista, deve fazer isso desde o início de sua carreira.

O ser humano tem a tendência de agir de acordo com o grupo ao qual está inserido ou ao qual pretende se inserir. Esse comportamento faz os erros coletivos serem menos estressantes em vez de errar isoladamente, quando a autoestima é afetada por ser o responsável direto pelo erro.

Uma forma de prevenção consciente é tentar antecipar o comportamento dos demais investidores. Não se trata de agir de maneira contrária, para não acompanhar o “efeito manada” do mercado, mas sim de assumir uma “posição comprada” no mercado de ações quando prevê uma tendência altista e “vendida” quando espera uma reversão para uma tendência baixista.

O cérebro humano prefere se poupar a ter de lidar com situações complexas como essa de onisciência sobre o futuro. Dessa forma, seguir as orientações de um especialista ou autoridade traz a falsa sensação de não precisar se esforçar para analisar um sistema complexo emergente de interações de múltiplos componentes.

O comodista espera alguém fazer esse trabalho por ele. Entretanto, ouvir e ler a opinião de *experts* amplia a capacidade analítica, mas não deve ser levado ao “pé da letra” na hora de tomar decisões de investimento financeiro.

Se encarar a parcialidade as opiniões de especialistas, muitas vezes colegas de profissão, o jovem economista poderá evitar cair no “*recall* psicológico”. Essa é a atitude de arranjar alguém para culpá-lo por uma decisão revelada *ex-post* equivocada, eximindo-se de sua responsabilidade pelo erro.

Aprender a analisar o mercado e assim tomar as próprias decisões financeiras é a melhor forma de um economista se tornar o responsável pelo resultado. Evitará o Viés da Auto Validação ao testar sua hipótese junto a quem discorda – e não com quem pensa igual.

A ideia de se usar Neuroeconomia em um planejamento financeiro é alertar para os possíveis erros comuns cometidos pelos seres humanos. Catalogando-os, eles podem evitar cometê-los, tanto em seu julgamento sobre o planejamento inicial, quanto nas avaliações de resultados ao longo do processo.

## 1.2 Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar

Daniel Kahneman é ganhador de um Prêmio Nobel da Economia, apesar de ser um psicólogo. De fato, Kahneman nunca cursou qualquer cadeira em Economia. Diz o sabido por ele sobre o assunto foi aprendido, conjuntamente com Amos Tversky, com colaboradores como Richard Thaler e Jack Knetsch.

Ele é conhecido por sua intensa colaboração com Amos Tversky. Estabeleceram uma base cognitiva para os erros humanos comuns, usando a heurística e desenvolvendo a *Prospect Theory* [Teoria da Perspectiva ou do Prospecto].

Ele é um teórico da *Behavioral Finance*. Esta combina a Economia com a Ciência Cognitiva para explicar o comportamento aparentemente não racional da gestão do risco pelos seres humanos.

Os tomadores de decisões farão escolhas melhores quando esperarem sua decisão ser julgada pelo modo como foi tomada, dentro de certas circunstâncias, e não apenas pelas consequências acarretadas. Portanto, trata-se de uma Teoria das Decisões, isto é, Microeconômica, e não das resultantes das pluralidades das decisões particulares, ou seja, Macroeconômica.

Kahneman jamais se apresenta como um Economista Comportamental, no máximo, como um Psicólogo Econômico. Para entender seu propósito, seu penúltimo parágrafo é esclarecedor.

Uma linguagem mais rica é essencial para a prática da crítica construtiva. Muito ao modo da Medicina, a identificação de erros de julgamento é uma tarefa diagnóstica, que exige um vocabulário preciso. (...) Similarmente, nomes como 'efeitos de ancoragem', 'enquadramento estreito' ou 'coerência excessiva' trazem juntos à memória tudo que sabemos sobre um viés, suas

causas, seus efeitos e o que pode ser feito a respeito dele. (KAHNEMAN, 2012, p. 523)

Em outras palavras, suas proposições constituem, praticamente, uma nova linguística. Isto no sentido de ser um novo conjunto vocabular. Temos de esforçar (e domesticar) nossa mente racional (Sistema 2) – e não a emocional (Sistema 1) – para aprendê-lo.

Daniel Kahneman, em seu livro *Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar*, afirma seu objetivo: “enriquecer o vocabulário usado pelas pessoas quando conversam sobre os julgamentos e escolhas dos outros ou as decisões de investimento de algum colega” (KAHNEMAN, 2012).

Uma compreensão mais profunda de julgamentos e escolhas exige também um vocabulário mais rico em lugar do disponível na linguagem do dia a dia. Há distintos padrões nos erros cometidos por pessoas. Erros sistemáticos são conhecidos como *vieses*. Eles se repetem de forma previsível em circunstâncias particulares.

A disponibilidade de uma classificação para o viés do preconceito – o Efeito Halo – torna mais fácil antecipar, reconhecer e compreender.

Um pensamento consciente não é o único modo como a mente funciona, nem tampouco é de fato o modo típico. O trabalho mental gera impressões, intuições e diversas decisões. Ocorrem silenciosamente em nossa cabeça.

Grande parte da discussão no livro *Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar* refere-se a *Vieses de Intuição*.

O foco no erro não denigre a inteligência humana. A maioria de nossos julgamentos e ações é apropriada na maior parte do tempo. Normalmente, nos permitimos nos guiar por impressões e sentimentos, e a confiança tida em nossas crenças e preferências intuitivas é justificada. Mas nem sempre.

Muitas vezes estamos confiantes mesmo quando estamos errados. Um observador objetivo tem maior probabilidade de detectar nossos erros em vez de nós mesmos.

Kahneman pretendeu, em seu livro *Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar*, aperfeiçoar a capacidade de identificar e compreender erros de julgamento e escolha, nos outros e, afinal, em nós mesmos, propiciando uma linguagem mais rica para discuti-los. Um diagnóstico acurado pode sugerir uma intervenção para limitar o dano ocasionado por julgamentos e escolhas ruins.

*Pensar rápido* inclui ambas as variações de pensamento intuitivo – o especializado e o heurístico –, bem como as atividades mentais inteiramente automáticas da percepção e memória. A *distinção entre pensamento rápido e devagar* tem sido explorada por inúmeros psicólogos ao longo do último ¼ de século. Daniel Kahneman descreve a vida mental com a metáfora de dois agentes, chamados Sistema 1 e Sistema 2.

O Sistema 1, intuitivo, é mais influente face ao reconhecido em geral. Ele é o autor secreto de muitas escolhas e julgamentos feitos por você. A maior parte do livro *Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar* é sobre operações do Sistema 1 e as influências mútuas entre ele e o Sistema 2.

Na parte I, o autor tenta dar uma ideia da complexidade e riqueza dos processos automáticos e muitas vezes inconscientes. Eles subjazem ao pensamento intuitivo. Esses processos automáticos explicam as heurísticas de julgamento. Um dos seus objetivos do livro é apresentar uma linguagem para pensar e falar sobre a mente.

Na parte II, Kahneman afirma: pensamos associativamente com facilidade, pensamos metaforicamente, pensamos causalmente. Porém, estatísticas requerem pensarmos sobre muitas coisas de uma vez só. Isto nosso Sistema 1 não está preparado para fazer.

Na parte III, ele alerta a respeito da nossa confiança excessiva no acreditado ser sabido. Temos uma aparente incapacidade de admitir a verdadeira extensão da nossa ignorância e a incerteza do mundo onde vivemos.

O foco da parte IV é um diálogo com a disciplina da Economia sobre a natureza da tomada de decisões e sobre a pressuposição de os agentes econômicos serem racionais. Aborda os vários modos como as escolhas humanas se desviam das regras da racionalidade.

Trata da infeliz tendência em tratar os problemas de forma isolada, além dos Efeitos do Enquadramento, onde as decisões são moldadas por características irrelevantes dos problemas de escolha. Essas observações apresentam um profundo desafio à pressuposição de racionalidade por parte da Economia Neoclássica e suas derivações.

A parte V descreve a pesquisa recente ao introduzir uma distinção entre “dois eus”, um “eu” vivencia a experiência e o outro “eu” se lembra. Ambos não partilham os mesmos interesses.

A formação automática de lembranças – característica do Sistema 1 – tem suas regras. Quando as pessoas, posteriormente, escolhem um episódio com vontade de o repetir, são, naturalmente, guiadas pelo eu recordativo – uma reconstrução do Sistema 2 – e podem se expor ao seu *eu experiencial*, recordando uma dor desnecessária.

Essa contradição dificulta a avaliação das políticas públicas com objetivo do bem-estar da população. Surge um viés favorável antes para um curto período de intensa alegria em vez de um longo período de felicidade moderada.

Esse viés de negligência com a duração e regra do pico-fim nos torna propensos a aceitar um longo período de desprazer moderado porque o fim será melhor.

### *1.2.1 Julgamento sob Incerteza: Heurísticas e Vieses*

O livro *Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar* apresenta o atual entendimento sobre o julgamento e a tomada de decisões. Foi moldado pelas descobertas das últimas décadas no campo da Psicologia.

Amos Tversky (16 de Março de 1937 - 2 de Junho de 1996) foi um pioneiro da Ciência Cognitiva, colaborador de longa data de Daniel Kahneman, uma figura-chave na descoberta do enviesamento humano sistemático. Trabalharam juntos durante 14 anos, até a morte deste último com 59 anos.

O método de suas pesquisas era uma conversa, na qual inventavam perguntas e examinavam, conjuntamente, suas respostas intuitivas. O objetivo era identificar e analisar a resposta intuitiva, a primeira vinda à mente de um e de outro.

Acreditavam, corretamente, qualquer intuição compartilhada por ambos seria partilhada também por muitas outras pessoas, demonstrando então seus efeitos nos julgamentos.

Os participantes de seus experimentos ignoravam os fatos estatísticos relevantes e se apoiavam exclusivamente na semelhança ou estereótipo cultural. Usavam a semelhança como uma heurística simplificadora para fazer um julgamento difícil.

Heurística é o método de investigação com base na aproximação progressiva de um problema, de modo a cada etapa ser considerada provisória. A confiança na heurística provocava vieses previsíveis ou erros sistemáticos nas previsões.

Amos Tversky e Daniel Kahneman passaram muito anos estudando e documentando vieses de pensamento intuitivo em tarefas variadas:

1. determinar a probabilidade de eventos;
2. prognosticar o futuro;
3. avaliar hipóteses; e
4. estimar frequências.

Eles descreviam os atalhos simplificadores do pensamento intuitivo e explicavam cerca de vinte vieses como manifestações dessas heurísticas no julgamento. O resultado de suas pesquisas continua sendo um dos trabalhos em Ciência Comportamental mais amplamente citado.

Os cientistas sociais da década de 1970 aceitavam, amplamente, duas ideias sobre a natureza humana:

1. As pessoas são, no geral, racionais, e suas opiniões normalmente são sólidas.
2. Emoções como medo, afeição e ódio explicam a maioria das ocasiões em que as pessoas se afastam da racionalidade.

O citado artigo desafiava ambas as pressuposições. Documentava erros sistemáticos na opinião de pessoas normais e localizava esses erros no *projeto do mecanismo cognitivo*, além de um desvirtuamento do pensamento pela emoção.

A Heurística da Disponibilidade ajuda a explicar por que algumas questões são muito proeminentes na mente do público, enquanto outras são negligenciadas.

Pesquisadores de diversas disciplinas, notadamente economistas, tiveram uma oportunidade incomum de observar possíveis falhas em suas próprias opiniões. Tendo visto a própria mente falhar, eles ficaram inclinados a questionar a pressuposição dogmática, predominante na época, de ela ser racional e lógica.

A Psicologia da Intuição precisa não envolve mágica alguma. Herbert Simon critica a mitificação da intuição especializada.

A situação forneceu um indício; esse indício deu ao especialista acesso à informação armazenada em sua memória, e a informação fornece a resposta. A intuição não é nada mais, nada menos que reconhecimento. (COSTA, 2019, apud SIMON)

Apesar da precisão na escolha das ações, é razoável acreditar: muitas vezes, não se sabe o que está fazendo. A emoção, hoje, aparece ser muito maior em nossa compreensão de julgamentos e escolhas intuitivos em vez do contemplado no passado.

Por exemplo, na Heurística da Afetividade, os julgamentos e as decisões são orientados diretamente por sentimentos como gostar ou não gostar, com pouca deliberação ou raciocínio.

### 1.2.2 *Heurística da Representatividade*

É difícil o relacionamento entre as nossas mentes e as estatísticas. O Sistema 1 é altamente proficiente em certa forma de pensamento – automaticamente, e sem esforço, ele identifica ligações causais entre eventos, mas é inepto quando confrontado com fatos “meramente estatísticos”.

Eles mudam a probabilidade de resultados, mas não faz eles acontecerem pelas diferenças no tamanho da amostra. Os resultados de grandes amostras merecem mais confiança se comparados com os de amostras menores de acordo com a chamada Lei dos Grande Números.

“Saber” não é um negócio sim-não. Temos que aplicar algum esforço mental para perceber que as duas seguintes afirmações significam exatamente a mesma coisa: 1. Amostras grandes são mais precisas do que amostras pequenas. 2. Amostras pequenas fornecem resultados extremos com mais frequência do que amostras grandes o fazem.

Variação de amostragem não é uma curiosidade. De fato, é um obstáculo custoso. Usar uma amostra suficientemente grande é o único modo de reduzir o risco.

Muitos resultados inesperados são, na verdade, artefatos do método de pesquisa. Raramente se escolhe um tamanho da amostra por cálculo.

Até os especialistas prestam atenção insuficiente ao tamanho da amostra, permitindo-se falar: “intuições sobre amostragem aleatória parecem satisfazer a Lei dos Pequenos Números, mas a Lei dos Grandes Números se aplica aos números pequenos também”.

O Sistema 1 não é propenso a duvidar. Ele suprime a ambiguidade e, espontaneamente, constrói histórias que são tão coerentes quanto possível.

O Sistema 2 é capaz de duvidar. Consegue manter possibilidades incompatíveis ao mesmo tempo.

Nossa predileção pelo pensamento causal nos expõe a graves enganos ao estimar a aleatoriedade de eventos verdadeiramente aleatórios.

Desprezamos fatos contra intuitivos. Somos ávidos por padrões, temos fé em um mundo coerente, onde as regularidades não aparecem por acidente, mas como resultado de uma causalidade mecânica ou da intenção de alguém.

Não esperamos ver a regularidade produzida por um processo aleatório. Quando detectamos algo parecido como uma *regra*, rapidamente rejeitamos a ideia de o processo ser verdadeiramente aleatório.

A pressuposição de causalidade teria apresentado vantagens evolutivas. A percepção amplamente equivocada da aleatoriedade relaciona-se com a facilidade vista pelas pessoas de padrões onde eles não existem.

A Ilusão de Padrão afeta nossas vidas de muitas maneiras. Se você segue sua intuição, vai cometer com frequência o erro de classificar equivocadamente um evento aleatório como sistemático.

Daniel Kahneman mostra uma inclinação grande demais em rejeitar a crença de a grande parte do visto no mundo ser aleatório.

A Lei dos Pequenos Números é parte de duas histórias maiores sobre as operações da mente.

Primeira é a fé exagerada em amostragens pequenas ser apenas um exemplo de uma ilusão mais geral. Prestamos mais atenção ao conteúdo das mensagens em lugar da informação sobre sua confiabilidade. Como resultado, terminamos com uma visão do mundo em torno de nós mais simples e não coerente o justificável pelos dados. Pular para conclusões equivocadas é um esporte mais seguro no mundo de nossa imaginação em vez de reconhecer a realidade.

A segunda história é as estatísticas produzirem muitas observações. Elas parecem pedir por explicações causais, mas não se prestam a tais explicações.

Muitos fatos do mundo devem-se ao acaso, incluindo acidentes de amostragem. Explicações causais de eventos ao acaso estão, inevitavelmente, erradas.

### *1.2.3 Efeito de Ancoragem, Heurística da Disponibilidade e Regressão à Média*

O Efeito de Ancoragem acontece quando as pessoas consideram um valor particular para uma quantidade desconhecida antes de estimar essa quantidade.

Quanto à psicologia do Efeito de Ancoragem, dois mecanismos diferentes produzem-no – um para cada Sistema mental. Há uma forma de ancoragem ocorrida

em um processo deliberado de ajuste, uma operação do Sistema 2 (racional). E há uma ancoragem ocorrida por um Efeito de *Priming*, uma manifestação automática do Sistema 1 (intuitivo).

O notável fenômeno de *priming*, quando uma ideia influencia uma ação, é conhecido como Efeito Ideomotor.

A Heurística da Disponibilidade diz respeito ao processo de julgar a frequência segundo “a facilidade de as ocorrências virem à mente”

Ambos os sistemas mentais (1 e 2) estão envolvidos nessa heurística. Ela é tanto uma estratégia deliberada de resolução de problemas, quanto uma operação automática.

A Heurística da Disponibilidade, como outras heurísticas de julgamento, substitui uma questão por outra. Você deseja estimar o tamanho de uma categoria ou a frequência de um evento, mas sua decisão se dá pela impressão de facilidade das ocorrências vir à mente. A substituição de perguntas, inevitavelmente, produz erros sistemáticos.

Denomina-se Heurística do Afeto aquela manifestação onde as pessoas fazem julgamentos e tomam decisões consultando suas emoções. A Heurística do Afeto é um caso de substituição, quando a resposta para uma pergunta fácil (“Como me sinto em relação a isso?”) serve como resposta para uma questão muito mais difícil (“O que penso sobre isso?”).

Uma incapacidade de ser guiado por um “medo saudável” de consequências ruins é uma falha desastrosa.

Há um nome para o mecanismo por meio do qual os vieses fluem para as políticas públicas: a Cascata de Disponibilidade [*availability cascade*]. É um conceito expandido de heurística, quando a disponibilidade – e não a frequência – fornece uma outra heurística para os julgamentos.

Uma Cascata de Disponibilidade é uma cadeia de eventos autossustentável, tipo manchetes na mídia por um pânico público, provocadora de ação governamental.

Chamamos de Viés da Representatividade a similaridade da descrição de estereótipos. A previsão por representatividade não é estatisticamente o ideal.

As “regras” relevantes são fornecidas pela estatística bayesiana: a lógica de como as pessoas devem mudar de ideia à luz da evidência. A regra de Bayes específica como crenças prévias (“taxas-base”) devem ser combinadas com o diagnóstico da evidência, isto é, o grau a favorecer a hipótese sobre a alternativa.

Regressão à Média refere-se a esperar flutuações aleatórias na qualidade do desempenho serem revertidas ao equilíbrio médio.

Nossa mente é fortemente propensa a explicações causais e não lida bem com “meras estatísticas”. Quando nossa atenção é exigida por algum evento, a memória associativa procura sua causa – mais precisamente, a ativação vai se propagar automaticamente para qualquer causa já armazenada na memória.

Explicações causais serão evocadas quando a regressão é detectada, mas estarão erradas. A regressão à média possui uma explicação, mas não possui uma causa verdadeira.

O Sistema 2 (racional) acha difícil compreender e aprender. Isto se deve em parte à demanda insistente por interpretações causais. Esta é uma característica do Sistema 1 (intuitivo).

Nenhuma observação individual é exemplo perfeito da generalidade. Ao revelar a distribuição normal, a Curva em Sino transforma essa confusão em ordem. Seu principal objetivo não é indicar a exatidão, mas o erro. Criou-se o conceito de Desvio Padrão. Daí, com esses dois conceitos, foi um passo para o popularmente conhecido como a Lei das Médias – o processo sistemático pelo qual a maioria das pessoas realiza escolhas e chega a decisões. São ingredientes essenciais das técnicas modernas de quantificação do risco. Sempre quando tomamos decisão baseados na expectativa de as coisas voltarem logo ao ‘normal’, estamos empregando a noção de regressão à média. (KAHNEMAN, 2012).

Mas Peter Bernstein questiona esse procedimento.

1. O que queremos dizer por “normal”?
2. Até qual ponto uma média específica define a normalidade?
3. Quando as observações se afastam da média do passado, quais as probabilidades de regressarem àquela média no futuro?
4. E se regressarem, pararão na média ou a ultrapassarão?

#### 1.2.4 Ilusão de Compreensão

O conceito de Falácia Narrativa descreve como histórias distorcidas de nosso passado moldam nossas visões do mundo e nossas expectativas para o futuro.

As histórias explicativas, consideradas atraentes pelas pessoas, são simples:

1. são mais concretas em vez de abstratas;
  2. atribuem papel maior ao talento, estupidez ou intenções em vez de ser à sorte;
- e

3. focam antes em uns poucos eventos notáveis ocorridos em lugar de nos incontáveis eventos deixados de ocorrer

Os humanos se iludem, constantemente, construindo relatos inconsistentes do passado e acreditando serem verdadeiros. O cerne da ilusão é acreditarmos compreender o passado, implica nisso o futuro também ser conhecível, mas, na verdade, compreendemos o passado menos em comparação ao acreditado compreender.

*Saber* não é a única palavra para fomentar essa ilusão. No uso comum, as palavras *intuição* e *premonição* também estão reservadas para pensamentos passados revelados ser verdadeiros.

Viés Retrospectivo [*hindsight bias*] ocorre quando, se um evento ocorreu de fato, as pessoas exageram a probabilidade de ter indicado para aquilo anteriormente. Se o evento possível ainda não ocorreu, os “videntes”, erroneamente, recordam: sempre o haviam considerado improvável. Ambos constituem *ilusão cognitiva*.

Somos propensos a culpar os tomadores de decisões por boas decisões por elas funcionarem mal e a lhes dar pouco crédito por medidas bem-sucedidas. Elas parecem óbvias apenas após o ocorrido. Há um claro Viés de Resultado [*outcome bias*].

Atitudes pareciam prudentes, quando *vistas previamente*, porém, podem parecer de uma negligência irresponsável quando *vistas retrospectivamente*. Quanto piores são as consequências, maior o Viés Retrospectivo.

A demanda por certeza ilusória é atendida em dois populares gêneros de livros de negócios:

1. histórias de ascensão (normalmente) e da queda (ocasionalmente) de indivíduos e empresas particulares, e
2. análises das diferenças entre empresas bem-sucedidas e não tão bem-sucedidas.

Ficamos inclinados a acreditar uma empresa fracassar porque seu CEO é inflexível, quando a verdade é o CEO parecer inflexível porque a empresa estava indo mal. Assim nascem as ilusões de compreensão.

Histórias de ascensão e quedas oferecem aquilo necessitado pela mente humana: uma mensagem simplificada de triunfo e fracasso. Ela identifica causas claras e ignora o poder determinante da sorte e a inevitabilidade da regressão. Essas histórias induzem e mantêm uma ilusão de compreensão.

### 1.2.5 Ilusão de Validade

Para algumas de nossas crenças mais importantes, não temos evidência alguma, exceto o fato de as pessoas amadas por nós, e nas quais confiamos, possuírem essas crenças.

Nossas previsões costumam ser pouco melhores se comparadas a “chutes” aleatórios, mas continuamos a sentir e agir como se cada uma de nossas previsões específicas fosse válida. Kahneman denominou essa primeira ilusão cognitiva de Viés da Validade ou Heurística da Auto Validação.

A Psicologia Econômica é a nomeação feita pelos psicólogos e a Economia Comportamental a aceita pelos economistas. Desse ramo da história do pensamento econômico enraizaram-se as Finanças Comportamentais.

Para discutir o papel dos vieses de julgamento em investimento financeiro, as perguntas iniciais foram:

1. o que fazia uma pessoa comprar e a outra vender?
2. o que os vendedores achavam saber e os compradores não sabiam?

Uma enorme atividade comercial parece estar erguida, preponderantemente, nessa Ilusão de Habilidade.

Para uma grande maioria de gestores de Fundos de Investimento Financeiro, a seleção de ações está mais para um lance de dados (sorte) em vez de um jogo de pôquer (habilidade).

Praticamente, todos os *traders*, quer saibam, quer não, estão disputando um *jogo de azar*.

Quando se examina a Ilusão de Habilidade Financeira de perto, encontra-se pouca evidência de continuidade desse talento. Os resultados parecem ser aquilo de se esperar em uma disputa com dados, não em uma disputa de habilidades.

Ilusões cognitivas podem ser mais renitentes face às ilusões visuais. Aceitamos os fatos, intelectualmente, porém isso não tem impacto em nossos sentimentos, nem em nossas ações subsequentes.

Viés de Auto Validação sofre os economistas quando consultam apenas os pares, isto é, os próprios colegas profissionais com o mesmo pensamento econômico. Como esperado, eles lhes confirmam essa impressão subjetiva de todos serem especialistas. As ilusões de validade e habilidade são apoiadas por uma poderosa cultura profissional.

### 1.2.6 *Intuições versus Fórmulas*

Por qual razão os especialistas são inferiores aos algoritmos? Um dos motivos é os humanos tentarem ser inteligentes ao pensar “fora da caixa”.

Consideram combinações complexas de características para fazer suas previsões. A complexidade pode funcionar em um ou outro caso, mas na maioria das vezes reduz a validade. Combinações simples de características são melhores.

Há poucas circunstâncias sob as quais é boa ideia substituir uma fórmula pelo julgamento.

Outro motivo para a inferioridade do julgamento dos especialistas é os humanos serem, incorrigivelmente, inconsistentes em fazer julgamentos sumários de informações complexas.

Para maximizar a precisão do prognóstico, decisões finais devem ser deixadas para fórmulas, especialmente em ambientes de baixa validade.

A prática estatística dominante nas Ciências Sociais é designar pesos para diferentes prognosticadores seguindo um algoritmo, chamado de regressão múltipla. Ela encontra a melhor fórmula montando uma combinação ponderada de prognosticadores.

O ser humano possui a ilusão de habilidade quanto à sua própria capacidade de fazer prognósticos de longo prazo. Ele imagina ser habilidoso, mas não necessariamente sabe os limites de suas habilidades.

O debate sobre as virtudes dos prognósticos humano e estatística sempre tiveram uma dimensão moral, condenando o método estatístico e enaltecendo o método clínico.

Há profunda resistência à desmistificação da *expertise*. O preconceito contra algoritmos é intensificado quando as decisões são significativas. É antiético apoiar-se em julgamentos intuitivos para decisões importantes se um algoritmo com maior chance de cometer poucos erros está disponível.

### 1.2.7 *Teoria do Prospecto ou da Perspectiva: o que se espera*

Há profunda diferença entre os mundos intelectuais dos psicólogos e dos economistas. Para um psicólogo, é evidente as pessoas não serem nem

completamente racionais, nem completamente egoístas. Seus gostos não são estáveis.

A carreira profissional de Daniel Kahneman foi definida por essa conversa através das fronteiras disciplinares. A Teoria do Prospecto ou da Perspectiva [*Prospect Theory*] sobre “o que se espera na tomada de decisões” foi modelada proximamente à Teoria da Utilidade Esperada. Ela serviu de base para o modelo de agente racional.

Os economistas adotaram a Teoria da Utilidade Esperada fazendo-a cumprir um papel duplo:

1. como lógica prescritiva de como as decisões devem ser tomadas; e
2. como uma descrição de como o *Homo Economicus*, idealmente, faz suas escolhas.

Daniel Kahneman e Amos Tversky, porém, eram psicólogos e queriam compreender como os Humanos, de fato, fazem escolhas arriscadas a partir das preferências intuitivas sem presumir nada acerca da racionalidade delas. As apostas representam o fato de as consequências das escolhas nunca estarem certas. Toda escolha significativa feita na vida vem acompanhada de alguma incerteza.

Eles não tentaram imaginar a opção mais racional ou vantajosa. Queriam descobrir a escolha intuitiva, bastava ela parecer mais imediatamente tentadora.

Publicaram também um relato dos Efeitos de Enquadramento [*Framing Effects*]: as grandes mudanças de preferência. Eventualmente, são causadas por variações irrelevantes no *modo como um problema de escolha é apresentado*, isto é, a dependência da forma (ou ordem) de apresentação.

Observando como as pessoas realmente tomam decisões, registraram um punhado de fatos sobre escolhas entre opções de risco em direta contradição com a Teoria da Utilidade Esperada. A abordagem de Kahneman e Tversky estava no domínio da Psicologia chamada de *Psicofísica*, ou seja, relação entre mente e matéria.

A Teoria da Perspectiva, elaborada por Daniel Kahneman e Amos Tversky, definiria os resultados como *ganhos ou perdas*, não como *estados de riqueza*. Na antiga Teoria da Utilidade Esperada, a utilidade de um ganho é aferida comparando-se *as utilidades de dois estados de riqueza*.

Possíveis diferenças entre ganhos e perdas não foram nem esperadas, nem estudadas. Presumiu-se a distinção entre ganhos e perdas não importar.

Kahneman e Tversky estavam preocupados, principalmente, com as diferenças entre apostas com probabilidade de ganho alta ou baixa. A familiar “aversão ao risco” foi substituída por “busca de risco”, quando mudaram o foco. A perda certa é muito aversiva. Isto impulsiona a correr risco.

Você pode ter a certeza de permanecer tão rico quanto é, atualmente, ou aceitar uma aposta onde tem iguais chances de ficar rico em valor igualmente menor ou maior em comparação à atualidade. Nessa escolha, uma grande maioria prefere a coisa segura. A mesma escolha, colocada em outros termos, leva a uma grande maioria preferir a aposta.

A ideia central da teoria de Bernoulli é: se a utilidade de riqueza é tudo de relevante, então afirmações transparentemente equivalentes do mesmo problema devem produzir escolhas idênticas. A comparação dos mesmos problemas com enunciados distintos enfatiza o papel crucial do ponto de referência a partir do qual as opções são avaliadas.

A variável faltante à sabedoria convencional é *o ponto de referência*, o estado anterior relativo ao qual ganhos e perdas são avaliados. Na teoria de Bernoulli você precisa saber apenas o estado da riqueza para determinar sua utilidade, mas na Teoria da Perspectiva você precisa saber também *o estado de referência*.

Essa parte móvel torna a Teoria da Perspectiva mais complexa se comparada à Teoria da Utilidade. Em Ciência, *complexidade* era antes considerada um custo para sua análise. Deveria ser justificado por um conjunto suficientemente rico de previsões novas e (preferencialmente) interessantes de fatos aos quais a atual teoria não consegue explicar.

Há três características cognitivas no *hardcore* da Teoria da Perspectiva. Elas desempenham um papel essencial na avaliação dos resultados financeiros e são comuns a diversos processos automáticos de percepção, juízo e emoção. Elas devem ser vistas como características operantes do Sistema 1.

1. A avaliação é relativa a um Ponto de Referência neutro, denominado também de “nível de adaptação”
2. Um Princípio da Sensibilidade Decrescente se aplica tanto às dimensões sensoriais como à avaliação de mudanças de riqueza.
3. O terceiro princípio é Aversão à Perda: quando comparadas, as perdas assomam como emocionalmente maiores face à emoção dos ganhos.

O valor psicológico de ganhos e perdas são os portadores de valor na Teoria da Perspectiva. Isto é contrário à Teoria da Utilidade, onde *estados de riqueza* são os portadores de valor.

Muitas das opções enfrentadas na vida são “mistas”. Há um risco de perda e uma oportunidade para ganho. Devemos decidir se aceitamos a aposta ou a rejeitamos.

A rejeição da aposta é uma ação do Sistema 2, mas os *inputs* críticos são reações emocionais geradas pelo Sistema 1. Kahneman e Tversky concluíram, com base em inúmeras observações, “as perdas assomam como maiores face aos ganhos simétricos”, pois “as pessoas são avessas à perda”.

Em apostas mistas, onde tanto um ganho como uma perda são possíveis, a aversão à perda provoca escolhas extremamente avessas ao risco.

Em escolhas ruins, onde uma perda certa é comparada a uma perda maior, meramente provável, a sensibilidade decrescente causa atração pelo risco.

Esses dois insights são a essência da Teoria da Perspectiva. As tentativas de explicar aversão à perda pela utilidade da riqueza são absurdas e estão fadadas a fracassar.

O fracasso da racionalidade que está incorporado à Teoria da Perspectiva é muitas vezes irrelevante para as previsões da Teoria Econômica convencional. (...) Em alguns contextos, porém, a diferença se torna significativa: os Humanos descritos pela Teoria são guiados pelo impacto emocional imediato de ganhos e perdas, não por perspectivas de longo prazo de riqueza e utilidade global. (KAHNEMAN e TVERSKY, 2012)

A Teoria da Perspectiva não sabe lidar com a *decepção*. Decepção e antecipação de decepção são reais e devem ser levados em conta.

A Teoria da Perspectiva e a Teoria da Utilidade fracassam também em admitir o *arrepentimento*. Nele, a experiência de um resultado depende de uma opção possível ter adotada, mas não adotou.

Uma teoria é fecunda ou progressiva quando prevê observações as quais a teoria em degeneração ou regressiva não pode explicar. Não basta ela ser mais “verdadeira”, ela tem de produzir novas previsões de modo se revelarem ser verdadeiras. Isto depende também de *sorte*.

### 1.2.8 Efeito Dotação

A origem da hoje conhecida como Economia Comportamental pode ser determinada com precisão. No início dos anos 1970, Richard Thaler, então um aluno de graduação, começou a ter pensamentos heréticos.

Compilava observações de comportamentos não contemplados na premissa da racionalidade encontrada em todas as teorias econômicas ortodoxas. Levantava, então, a evidência de irracionalidade econômica entre seus professores!

Richard Thaler encontrou muitos exemplos do chamado por ele de Efeito Dotação [*Endowment Effect*], especialmente para bens não regularmente comercializados. Colecionadores recusam-se a vender exemplar de sua coleção mesmo por preço muito mais elevado se comparado ao da aquisição. Possuir o bem parecia aumentar seu valor.

Quando ele conheceu a Teoria da Perspectiva percebeu a função do valor avesso à perda podia explicar o Efeito Dotação e alguns outros mistérios de sua compilação. A predisposição a comprar ou vender depende do ponto de referência – possuindo ou não o bem no momento.

Se o colecionador o possui, ele considera a dor de abrir mão dele. Se não o possui, considera a satisfação de tê-lo.

Os valores eram desiguais devido à aversão à perda: é mais doloroso abrir mão em lugar de ser gratificante adquirir. Uma perda é mais forte emocionalmente se comparada à resposta emocional a um ganho correspondente.

Richard Thaler e Daniel Kahneman se conheceram e iniciaram a conversa interdisciplinar entre Economia e Psicologia na Universidade de Stanford. Descobriram o Efeito Dotação não ser universal.

Não há aversão à perda de nenhum lado em uma troca comercial rotineira. Os bens mantidos “para troca”, ou seja, cuja finalidade é ser negociado por outros bens, diferenciam-se de bens mantidos “para uso”, a fim de serem consumidos.

Seu tempo de lazer e o padrão de vida sustentado por sua renda também não são destinados à venda ou troca.

A aversão à perda está incorporada às avaliações automáticas do Sistema 1.

As ideias fundamentais da Teoria da Perspectiva são de pontos de referência existirem e de as perdas avultarem como maiores se comparados aos ganhos correspondentes.

Os pobres são outro grupo onde não se espera encontrar o Efeito Dotação. Ser pobre, na Teoria da Perspectiva, é viver abaixo do próprio ponto de referência. Pequenas quantias de dinheiro recebidas são percebidas como *redução de prejuízo*, não como ganho.

Pessoas pobres pensam como negociantes, mas não são indiferentes às diferenças entre ganhar alguma coisa e abrir mão de alguma coisa. O problema delas é todas as suas escolhas se darem entre perdas.

Dinheiro gasto em um bem é a perda de outro bem. Ele poderia ter sido adquirido em lugar dele. Todas as decisões devem considerar o custo de oportunidade.

Todo mundo conhece alguém para quem gastar é algo doloroso, embora a pessoa seja objetivamente bem de vida. Talvez haja também diferenças culturais na atitude em relação ao dinheiro, e especialmente em relação ao gasto de dinheiro com caprichos e luxos menores.

### **1.3 Síntese Final**

Podemos dividir os diferentes erros de pensamento de 4 formas distintas:

1. análise do passado;
2. análise do presente;
3. análise do futuro; e
4. tomada de decisões.

Os vieses heurísticos de cada forma são os expostos nos quadros seguintes.

**Tabela 1 - Erros de Pensamento na Análise do Passado**

<b>Erros de Pensamento na Análise do Passado</b>	<b>Vieses Heurísticos</b>
Viés de Confirmação	Interpretamos novas informações de forma que comprovem nosso argumento ou linha de raciocínio, bem como descartamos ou buscamos formas de invalidas aquelas que vão em desacordo com nosso argumento.
Viés de Disponibilidade	Interpretamos o mundo conforme as informações disponíveis, criando falsa causalidade entre acontecimentos.
Viés de História	Interpretamos acontecimentos aleatórios de forma a criar uma linearidade histórica que nos ajude a entendê-los.
Viés Retrospectivo	Interpretação de que acontecimentos passados já eram de nosso conhecimento quando analisados retrospectivamente.
Viés de Resultado (Falácia do Historiador)	Avaliação das decisões e dos processos com base no resultado final.
Efeito Dotação	Tendência a dar maior valor ao que possuímos, agregando valor emocional (subjetivo), em comparação ao que não possuímos.
Negligência com a Taxa-Base	A descrição de um estereótipo nos leva a negligenciar a estatística para verificar a possibilidade do evento ser uma raridade.
Falácia do Jogador	A crença de que eventos, sejam aleatórios ou interdependentes, podem ter alguma influência sobre os acontecimentos futuros.
Efeito Indução	A tendência de utilizar poucas observações individuais para deduzir certezas universalmente válidas.
Viés de Atribuição	O individualismo metodológico não se importa com o fato de sucesso empresarial depender muito mais da situação econômica geral e do desempenho do setor. É necessário um "rosto" para o sucesso.
Falsa Causalidade	Inversões entre causa e efeitos, deduzidos a partir de correlação causal.
Caminhos Alternativos	Por aversão ao risco e não verificação do custo de oportunidade, opta-se por um "caminho monótono"
Falácia da Conjunção	Compreensão intuitiva para histórias "consistentes" ou "plausíveis", contadas de maneira convincente, mesmo não sendo verdadeiras
Enquadramento	Readimos de maneira diferente à mesma coisa, dependendo de como ela é apresentada.
Viés de Autoatribuição	Sucesso é uma conquista individual, enquanto fracasso é atribuído aos outros.
Viés de Associação	Nosso cérebro tende a fazer associações, mesmo que utilizando falso conhecimento. Semelhante a "Falsa Causalidade"

Fonte: COSTA, Fernando Nogueira da. Cartilha de Finanças Pessoais: Planejamento da Vida Financeira. Campinas, SP: Blog Cultura & Cidadania, 2019. Tabela de elaboração própria

**Tabela 2 - Erros de Pensamento na Análise do Presente**

<b>Erros de Pensamento na Análise do Presente</b>	<b>Vieses Heurísticos</b>
Reciprocidade	Sentimento de obrigação a dar algo em troca quando se recebe alguma coisa, para evitar o sentimento de "culpa".
Conhecimento do Charlatão	Pessoas que se apresentam como sábios mesmo não possuindo conhecimento algum.
Tendência à Hipersensibilidade ao Estímulo	Pessoas reagem aos estímulos, mas não às intenções por trás deles. Analisar a intenção se torna necessário para antecipar os estímulos e comportamentos.
Tragédia dos Comuns	Um problema comunitário só pode ser resolvido de duas formas: privatizar ou regular via administração pública.
Viés de Afeição	Deixamos a simpatia das pessoas alterar nossa tendência a fechar negócio com ela.
Negligência com a Probabilidade	Não temos sensibilidade natural para avaliar riscos probabilísticos e ter uma compreensão intuitiva sobre eles.
Viés da Escassez	Não julgamos cada opção pela relação custo/utilidade mas sim pela dificuldade em obtê-la. "Fenômeno da Reatância"
Preguiça Social	Quando o desempenho individual não é visível diretamente, se diluindo no desempenho do grupo, temos menor propensão a nos esforçar uma vez que a falta de esforço também se dilui no coletivo.
Efeito Halo	Deixamo-nos ofuscar por um aspecto e, a partir dele, supomos uma imagem completa. São fatos logo percebidos devido a estereotipagem.
Viés da Auto Seleção	Erro de pensar que ganhos ou perdas acontecem sempre conosco, quando na verdade somos parte de uma amostra aleatória.
Desconto Hiperbólico	Imediatismo altera nossa percepção, pois não queremos adiar recompensas.

Fonte: COSTA, Fernando Nogueira da. Cartilha de Finanças Pessoais: Planejamento da Vida Financeira. Campinas, SP: Blog Cultura & Cidadania, 2019. Tabela de elaboração própria

**Tabela 3 - Erros de Pensamento na Análise do Futuro**

<b>Erros de Pensamento na Tomada de Decisões</b>	<b>Vieses Heurísticos</b>
Viés de Sobrevivência	O sucesso produz maior visibilidade do que o fracasso, nos fazendo superestimar sistematicamente a perspectiva de sucesso.
Excesso de Autoconfiança	Superestimamos nosso conhecimento e nossa capacidade de análise.
Efeito de Contraste	Tendência de caracterização da informação atual em comparação com outra informação possuída
Prognóstico Sem Margem de Erro	Em todos casos de transição, percebe-se relativamente rápido se as medidas estão dando certo.
Falácia da Regressão à Média	É ficar imóvel com a falsa esperança de que tudo que sobe ou desce um dia inverterá a direção, voltando a um pressuposto equilíbrio.
Ancoragem	Pegamos algo conhecido e, a partir dele, nos arriscamos em projetar algo desconhecido. Basta haver âncoras numéricas, como o valor do investimento inicial, para nos agarrarmos a elas.
Aversão à Perda	Sob o ponto de vista emocional, uma perda pesa muito mais de um ganho de proporção inversa. Não arriscamos a perder para obter eventual ganho. Tememos mais a perda.
Ilusão de Prognóstico	Quanto mais complexo for um sistema, devido a seus múltiplos componentes interagentes, e mais longo for o horizonte temporal, tanto mais indistinto é o olhar para o futuro.
Crescimento Exponencial	Não temos nenhuma sensibilidade para o crescimento exponencial ou percentual.
Esteira Hedônica ou Habituação	O efeito felicidade desaparece, em média, após três meses. Quando os destinos são vistos como negativos, superestimamos a duração e a intensidade das emoções futuras.
Sorte do Iniciante	Fazemos uma associação (falsa) a êxitos anteriores, projetando êxitos no futuro. Esse êxito não está necessariamente ligado a sua capacidade individual, mas sim por entrar em ciclo de alta.
Dissonância Cognitiva	Ocorre quando a pretensão e o resultado de sua ação não se ajustam, não se consegue admitir o custo de oportunidade do erro estratégico e abandonar a posição
Milagre	Acaso improvável, embora raro, é acontecimento possível de acontecer.

Fonte: COSTA, Fernando Nogueira da. Cartilha de Finanças Pessoais: Planejamento da Vida Financeira. Campinas, SP: Blog Cultura & Cidadania, 2019. Tabela de elaboração própria

**Tabela 4 - Erros de Pensamento na Tomada de Decisões**

<b>Erros de Pensamento na Tomada de Decisões</b>	<b>Vieses Heurísticos</b>
Ilusão do Resultado Apriorístico	O critério de seleção é confundido com o resultado
Prova Social	Não se comporta de modo correto quando apenas se comporta como outros. A quantidade de pessoas que acham uma ideia correta não a torna verdadeira.
Falácia de Custo Irrecuperável	Não se interromper uma posição que não está performando como se esperava, com receio de que terá sido tudo em vão.
Ilusão de Controle	É acreditar na possibilidade de controlar ou influenciar alguma coisa sobre a qual, objetivamente, não se tem nenhum poder.
Viés da Autoridade	Em relação às opiniões de especialistas, somos muito menos cautelosos do que em relação às outras opiniões, até mesmo as nossas.
Paradoxo da Escolha	Ter muitas opções leva a uma paralisia interior, decisões piores e insatisfação. Não temos certeza de fazer uma escolha perfeita a partir de múltiplas opções.
Pensamento de Grupo	Um grupo de pessoas inteligentes toma decisões absurdas porque cada um ajusta sua própria opinião ao suposto consenso. Semelhante a Prova Social.
Viés de Risco Zero	Apenas o risco zero é almejado para nós, mesmo que nada seja completamente seguro.
Maldição do Vencedor	Nos leilões, a maior oferta é sistematicamente elevada demais, logo, o vencedor de um leilão é o verdadeiro perdedor. A concorrência via atribuições subjetivas superestima o valor de um bem.
Viés de Ação	Tornamo-nos ativos mesmo quando de nada adianta. No início da evolução, a atividade compensava face à reflexão. A prudência na espera (inação) não valerá nenhum reconhecimento.
Viés de Omissão	Quando tanto uma omissão quanto uma ação podem levar a um prejuízo, sempre se opta pela omissão, pois seu prejuízo parece mais inofensivo.

Fonte: COSTA, Fernando Nogueira da. Cartilha de Finanças Pessoais: Planejamento da Vida Financeira. Campinas, SP: Blog Cultura & Cidadania, 2019. Tabela de elaboração própria

Expostos os erros recorrentes, na tentativa de evitá-los ao entender e memorizar, controlando os instintos primários ou intuições de nossas mentes, no capítulo em seguida resumo brevemente algumas ideias-chave. Contribuem para o planejamento da vida profissional-financeira de um economista recém-formado. Foram colhidas na minha leitura de uma bibliografia sobre Finanças Comportamentais.

## 2 FINANÇAS COMPORTAMENTAIS PARA PLANEJAMENTO FINANCEIRO DO ECONOMISTA

Como forma de iniciar meus estudos, fiz a leitura do livro “*Leituras de Cabeceira: Finanças*” de Fernando Nogueira da Costa. Por se tratar de um livro de resenhas sobre Finanças Comportamentais, sintetiza as abordagens principais para elaboração do planejamento da vida profissional-financeira dos economistas recém-formados.

### 2.1 “A lógica do Cisne Negro: O Impacto do Altamente Improvável”

A primeira resenha é sobre Teoria da Aleatoriedade. O livro “*A lógica do Cisne Negro: O Impacto do Altamente Improvável*” tem como autor Nassim Nicholas Taleb. Afirma uma observação contrária ser suficiente para negar ou contradizer uma teoria feita com outras milhares de observações. A justificativa de seu título é a seguinte.

Antes da descoberta da Austrália, as pessoas do Antigo Mundo estavam convencidas de que todos os cisnes eram brancos. Esta era uma crença inquestionável por ser absolutamente confirmada por evidências empíricas. Deparar-se com o primeiro cisne negro pode ter sido uma surpresa interessante para alguns ornitólogos (e outras pessoas extremamente preocupadas com a coloração dos pássaros), mas não é aí que está a importância dessa história.

Ela simplesmente ilustra uma limitação severa no aprendizado por meio de observações ou experiências e a fragilidade de nosso conhecimento. Uma única observação pode invalidar uma afirmação originada pela existência de milhões de cisnes brancos. Tudo que se precisa é de um único pássaro negro. (COSTA, 2019, p. 58)

Dessa forma, ficou conhecido a referência para falsear uma teoria como “Cisne Negro”. Esse propósito de toda Ciência – buscar falsear a hipótese para verificar se ela se sustenta – seria um evento com basicamente três características.

A primeira é o fato de ser um *outlier*. O fato ou o dado não está dentro dos resultados esperados. Nada no passado indicaria a possibilidade de sua existência, sendo, portanto, um evento raro.

A segunda é de exercer um impacto extremo na teoria predominante até o momento. Ele a contradiz, radical e racionalmente.

A terceira é o fato de a natureza humana buscar explicações para justificar sua ocorrência mesmo após se deparar com o “Cisne Negro”. Pode insistir ser um fato

conhecido, como uma forma de previsibilidade retrospectiva ou “falácia do historiador”: recontar uma estória selecionando apenas os fatos e os dados capazes de confirmar uma hipótese apriorística e descartando todos os demais capazes de a falsear. Chama-se também fazer “previsão do passado”.

Aliás, essa característica é componente de uma série de vieses heurísticos citados antes: Viés da Disponibilidade, Viés de História, Viés Retrospectivo e Falsa Causalidade.

Devido à raridade de ocorrência de um “Cisne Negro”, o jovem economista tem de evitar cair na falsa crença de suas ferramentas de análise, sobretudo as das Ciências Sociais, são capazes de medir a incerteza e muitas vezes prever esses eventos. Por se tratar de um evento de um sistema complexo com múltiplos e diversos componentes interativos, tende a agir como se ele não existisse.

Isso pode dar a falsa sensação de ser capaz de prever eventos futuros ou até mesmo mudar o curso da história, ou seja, *a dependência da trajetória*. A história importa, mas não para confirmar previsões do presente para o passado, isto é, da conhecida “linha de chegada” para a desconhecida “linha de partida”.

O que se observa, por outro lado, é uma sucessão cumulativa de erros de previsão tanto políticos quanto econômicos, capazes de afetar o planejamento financeiro dos jovens profissionais economistas caso ele não se torne consciente de sua existência. Pior, em alguns campos de atuação, o desconhecido traz uma recompensa mental desproporcional, sobretudo pela sua peculiar raridade, sendo superestimado seu alcance.

Taleb aponta, por exemplo, o livre-mercado funciona ideologicamente mais pela possibilidade de qualquer poder ter um ganho através da livre-iniciativa em vez de obter “recompensas pela técnica”. Não basta ser competente e ter mérito acadêmico, é também estar no lugar certo no momento adequado para o sucesso profissional.

Da mesma forma, tanto grandes descobertas da Ciência, quanto tecnologias mais revolucionárias, muitas foram fruto de “Cisnes Negros”. Surgiram através de experimentações – série de tentativas-e-erros – e a capacidade de aproveitar os resultados testados e aprovados, quando encontrados. Poucos são resultantes de projeto e planejamento rigoroso.

Na segunda parte do livro, Nassim Nicholas Taleb escreve sobre o mundo ser dominado pelo desconhecido e improvável. Entretanto, a natureza humana nos faz

valorizar mais o já conhecido, justamente, por ele sempre se repetir – e ser “familiar” ao Viés de Representatividade.

A esse problema da natureza humana o autor dá o nome de Falácia Narrativa. Ela é descrita da seguinte forma.

[...] a nossa vulnerabilidade em relação à interpretação excessiva e à nossa predileção por histórias compactas sobre verdades cruas. Ela distorce gravemente nossa representação mental do mundo, e é particularmente aguda quando se trata de um evento raro. (COSTA, 2019, p. 62).

Dessa forma, toda nova informação passa por um Viés de Reduccionismo, no cérebro, ao ser comparada com as informações pré-existentes no banco de dados mental. Portanto, o futuro, nas mãos da aleatoriedade, se torna cada vez menos previsível por conta de fatos e dados novos falsear a regularidade extrapolada desde o passado até o presente – e daí imaginada ter continuidade no futuro.

Ainda sobre a natureza da mente humana, ela se encontra, constantemente, procurando maneiras de interpretar o mundo à sua volta. Busca tanto os padrões históricos, para ajudar a entendê-lo, quanto informações fora do comum, do conhecido ou da lógica científica prevalecente na atualidade.

Dessa forma, muitas vezes, é incapaz de processar eventos ou configurações emergentes de sistemas muito complexos. Daí, para seu conforto, cria narrativas cada vez mais simplificadas ou simplórias para entender o mundo.

Sobre esse tema, o Problema da Indução é explicado pela resenha de Fernando Nogueira da Costa.

[...] o que poderia ser deduzido sobre o não visto, o que reside fora do nosso conjunto de informações. Depois, olha para o visto, o que jaz dentro do conjunto de informações, e examina as distorções no ato de processá-lo.” (página 62). Nessa linha de pensamento, teorizar seria uma ação natural do ser humano, e o esforço de processar informações como um todo, sem reduzi-la e interpretá-la seria um ato de força de vontade. [...] se abster de julgamentos vão contra nossa natureza. (COSTA, 2019, p. 63).

Nossa mente apresenta limitações quanto ao aprendizado e tratamento de informações. Esta é a razão capaz de reforçar a inclinação a narrar como se semelhante a explicar: o historicismo é característica recorrente de monografias, dissertações e teses acadêmicas. Criam uma “narrativa histórica”, desde os primórdios, com uma linha causal apontada diretamente para a defesa de um posicionamento no debate do presente.

Quanto a essa narrativa inventiva, Taleb aponta três problemas com relação à Teoria da Informação e da Probabilidade:

1. a informação nova é cara de ser obtida;
2. a informação nova é cara para ser armazenada; e
3. é caro manipular e recuperar informação desencontrada.

Dessa forma, a mente humana opta pelo caminho fácil ao criar constantemente simplificações. A fim de facilitar esse processo, cai na Falácia da Narrativa, onde somente focaliza o conhecimento antes adquirido, pois ele sempre se repete nos livros didáticos, tornando-se mais fácil de processar, e deixa de fora os eventos possíveis de serem mais relevantes, embora complexos por serem mais difíceis de processar, como é o fatal caso do “Cisne Negro”.

A respeito da psicologia cognitiva frente à incerteza, Daniel Kahneman e Amos Tversky, ao estudar *heurísticas e vieses*, descobriram um mecanismo denominado “ancoragem”. Serve como um ponto de referência para comparar ideias. Exige menor esforço mental do que trabalhar em um contexto absoluto.

Um exemplo do mecanismo de “ancoragem” em funcionamento é um índice de erro possível e aceitável. Realizar previsões de indicadores econômicos, corporativos ou governamentais pode revelar, segundo o autor, três falácias:

A primeira falácia: a variabilidade é importante. As políticas necessárias para tomar decisões deveriam depender muito mais da faixa de resultados possíveis do que do número final presumido.

A segunda falácia: não levar em consideração a degradação da previsão à medida que o período projetado aumenta. [...] Previsões feitas por burocratas tendem a ser usadas para alívio de ansiedade, e não para a fomentação adequada de políticas.

A terceira falácia: entendimento errado do caráter aleatório das variáveis que estão sendo previstas. Mesmo concordando com determinada previsão, você precisa se preocupar com a possibilidade real de uma divergência significativa. (COSTA, 2019, p. 67-68).

Quanto às previsões do futuro, é comum se deparar com a “Lei das Expectativas Reiteradas. É descrita por Taleb da seguinte forma.

se tenho esperança de esperar alguma coisa em alguma data no futuro, então já aguardo essa coisa no presente. Dessa forma, para que possamos fazer uma previsão do futuro, o “Cisne Negro” precisa ser previsto. Se considerarmos esse evento aleatório e raro como uma descoberta, saber de sua existência é praticamente ter descoberto o fato. Não temos a capacidade de conceber invenções futuras, uma vez que para isso ocorrer, elas já teriam sido inventadas, tanto teórica quanto tecnicamente. (COSTA, 2019, p. 69).

De acordo com Fernando Nogueira da Costa, “não sabemos o que saberemos” (página 70). A razão pela qual tendemos a acreditar na nossa capacidade de prever eventos futuros decai sobre a nossa incapacidade de reconhecer limitações próprias, sendo essa uma evidência clara dos mecanismos humanos de autonegação.

Essa tentativa de predição de eventos futuros esbarra em outra barreira apresentada pelo autor: *o livre-arbítrio*. Nas palavras do autor:

Tropeçamos em um obstáculo quando questões sociais estão envolvidas. É outra questão projetar um futuro quando humanos estão envolvidos, se eles forem considerados seres vivos dotados de livre-arbítrio. [...] Se você acredita em livre-arbítrio, não pode acreditar verdadeiramente em Ciências Sociais, nem em projeções econômicas. Não se pode prever como as pessoas agirão. COSTA, 2019, p. 70-71).

Este é um contraponto, por exemplo, às teorias econômicas da “maximização” ou “otimização”, parte das obras de Paul Samuelson. Ele considera a tomada de decisão humana sempre de maneira racionalizada.

O papel dos psicólogos cognitivos, nesse debate da Neuroeconomia, é justamente apontar para a inexatidão dos modelos de comportamento racional sob incerteza, pois não se aproximam da realidade. Enquanto seres humanos estão sujeitos à aleatoriedade e ao livre arbítrio, todo o processo de entender a tomada de decisão dos agentes se torna mais complexo e inexato, porém, mais próximo de uma realidade factível, embora muitas vezes irracional sob o ponto de vista da racionalidade antes predominante.

Além disso, como vimos com o exemplo da ancoragem, as estimativas de qualquer coisa, feitas por pessoas submetidas a estudos, são influenciadas pelo número aleatório recém apresentado a elas - a âncora. Dada a aleatoriedade da âncora, teremos aleatoriedade nas estimativas. [...] Você precisa aprender a viver sem uma teoria geral! (COSTA, 2019, p. 73).

De acordo com o conhecimento propiciado pelo estudo de Finanças Comportamentais, *não se deve adotar o passado como guia para o futuro*, porque a análise do passado depende de interpretação humana, dando espaço para induções não factuais. O ser humano não só não aprende com as experiências passadas, como também tende a projetar, erroneamente, sempre o advento de uma felicidade futura, em um efeito denominado “utilidade antecipada” por Daniel Kahneman, ou “previsão afetiva” por Dan Gilbert.

Todavia, esses erros de predição contumazes nos motivam a executar atos importantes e evitar riscos desnecessários. Esse mecanismo de defesa faz, ocasionalmente, as pessoas enganarem a si mesmas, como forma de embasar uma escolha puramente motivacional. O autor Trivers denomina isso de “Teoria da Autoenganação”.

Taleb ainda faz uma comparação entre um *sistema aleatório* e um *sistema caótico*. A diferença teórica entre ambos consiste no primeiro não possuir propriedades previsíveis, enquanto o sistema caótico é previsível, porém sendo extremamente difícil encontrar suas propriedades e padrões, se tornando um sistema complexo ao entendimento humano.

Portanto, ambos os casos não possuem diferenças funcionais entre si. Na realidade, somos incapazes de distingui-los. “Na prática, a aleatoriedade é, fundamentalmente, informação incompleta. [...] é apenas desconhecido. O mundo é opaco e as aparências enganam.” (COSTA, 2019, p. 78).

Finalizando essa breve resenha sobre o livro “*A Lógica do Cisne Negro: O Impacto do Altamente Improvável*”, vale trazer novamente a “Falácia Narrativa” para a pauta. O jovem economista deve evitar a utilização da história como ponto de partida para descobertas futuras.

Aprenda a ler história, pegue todo o conhecimento que puder, não esnobe a anedota, mas não crie nenhuma ligação causal, não tente fazer engenharia reversa demais – mas se fizer, não faça grandes alegações científicas. [...] Quanto mais tentamos transformar a história em qualquer coisa que não uma enumeração de relatos a ser desfrutada com o mínimo de teorização, mais temos problemas. (COSTA, 2019, p. 79).

## 2.2 “Antifrágil: Coisas que se Beneficiam com o Caos”

No livro “Leituras de Cabeceira: Finanças”, encontra-se uma resenha de outra obra de Nassim Nicholas Taleb: “*Antifrágil: Coisas que se Beneficiam com o Caos*”. Aqui, o autor introduz a *ideia da antifrágilidade*, termo que utiliza para descrever a capacidade de adaptação e aprimoramento de algo, perante a exposição ao risco.

Algumas coisas se beneficiam dos impactos; elas prosperam e crescem quando são expostas à volatilidade, ao acaso, à desordem e aos agentes estressores, e apreciam a aventura, o risco e a incerteza. No entanto, apesar da onipresença do fenômeno, não existe uma palavra para designar exatamente o oposto de frágil. Vamos chamá-lo de antifrágil. A antifrágilidade

não se resume à resiliência ou à robustez. O resiliente resiste a impactos e permanece o mesmo; o antifrágil fica melhor. (COSTA, 2019, p. 81).

O jovem economista deve verificar se algo é frágil ao observar os resultados e consequências finais após a exposição a eventos aleatórios. Se um sistema sofre prejuízos diante dessa exposição, estará diante de um *sistema frágil*, e, portanto, eventos aleatórios devem ser evitados.

Paralelamente, se há melhoria ou um número maior de vantagens após impactos ou exposição a risco, estará diante de *antifragilidade*. Nesse caso, sistemas naturais e complexos devem ser constantemente expostos a aleatoriedade para continuar evoluindo e se aprimorando.

Privar sistemas antifrágéis de volatilidade significa retirar da equação o agente estressor e por ele produzir a evolução, com sua retirada, enfraquece esses sistemas. Nas palavras do autor, podemos simplificar as relações entre fragilidade e antifragilidade.

Quando você está frágil, depende que as coisas sigam o exato curso planejado, com um mínimo de desvio possível — pois os desvios são mais prejudiciais do que úteis. É por isso que o frágil precisa ser muito preditivo em sua abordagem, e, inversamente, os sistemas preditivos causam fragilidade. Quando você quer desvios, e não se preocupa com a possível dispersão de resultados que o futuro pode trazer, já que a maioria será útil, você é antifrágil. (COSTA, 2019, p. 93).

Dessa forma, os seres humanos, ao se depararem com sistemas complexos e naturais, e os superarem, ficam dotados de *antifragilidade*. Adquirem a capacidade de lidar com o desconhecido, se adaptar e melhorar seus mecanismos de tomada de decisão frente a exposição à incerteza ou à falta de conhecimento a respeito, enfim, à aleatoriedade.

*Antifragilidade e fragilidade* são diferentes graus de um mesmo espectro, sendo possível medi-la, diferentemente do *risco*. Remetem a um ganho ou perda, frente a desordem.

Pode se manifestar diante de diversas formas de exposição:

1. incerteza;
2. variabilidade;
3. conhecimento imperfeito, incompleto;
4. acaso;
5. caos;
6. volatilidade;
7. entropia;

8. desconhecido;
9. aleatoriedade;
10. turbulência;
11. agente estressor;
12. erro;
13. dispersão de resultados;
14. desconhecimento;
15. tempo.

Por que o tempo? Quanto mais tempo, mais acontecimentos, mais desordem. Se você pode sofrer danos limitados, e se mostrar antifrágil diante de pequenos erros, o tempo trará o tipo de erros ou erros reversos capazes de se tornarem benéficos para ti. (...) A fragilidade é perdida com o tempo. As “cicatrizes” ao longo da vida o capacita a enfrentar novas dificuldades. (COSTA, 2019, p. 89).

“Isso nos leva ao aspecto existencial da aleatoriedade. Se você não for uma máquina ou um relógio — em outras palavras, se você estiver vivo —, algo profundo em sua alma apreciará certa dose de aleatoriedade e desordem. (COSTA, 2019, p. 91).

Tendo em vista a aversão à complexidade pela mente humana, já citada anteriormente, o autor reforça aqui a ideia de mesmo perante a *complexidade* o ser humano deve buscar a *simplicidade* em prol da eficácia. Não pode se esquecer de o esforço de simplificação diminuir o volume de informações necessária de se processar, facilitar seu aprendizado, resgatar na memória e capacitar a transmissão falada ou escrita.

Como os seres humanos vivem em um mundo onde não se compreende de imediato as informações antes desconhecidas, o esforço de interpretação para torná-las simples é uma característica intrínseca da cognição humana. *Ela a simplifica para conseguir entender.*

Assim, heurísticas são um exemplo de tentativas de simplificação de comportamentos frutos de vivência em sistema complexo. Essas “regras de bolso” facilitam o resgate das ideias dentro de uma análise ou tomada de decisão. Mas não são completas em seu conteúdo, são apenas convenientes.

O jovem economista, no planejamento de sua vida financeira, não será capaz de identificar as reais probabilidades de *eventos raros*, pois estão fora do conhecido, e, portanto, não são dimensionados. Ao analisar acontecimentos aleatórios, após sua ocorrência, terá a falsa sensação de previsibilidade retrospectiva, mas isso não passa de uma mera armadilha da cognição humana, ou seja, um autoengano.

Pela aversão a eventos imprevisíveis, muitas vezes criará sistemas mentais para se proteger da aleatoriedade. Ele se sente incapaz de antecipar esses eventos.

Mas ao se proteger de seus efeitos, tornar-se-á incapaz de se beneficiar desses acontecimentos imprevistos (Cisnes Negros) e dolorosos. Ele se tornando frágil por não aprender com o sofrimento. “Chega-se à pseudo ordem, quando se busca a ordem; só se consegue alguma ordem e controle quando se aceita a aleatoriedade.” (COSTA, 2019, p. 85).

Trazendo essa análise para a esfera econômica, o jovem economista deve se dispor à *exposição a risco*, nas tomadas de decisões, por exemplo, na seleção de uma carteira de ações. Ela será capaz de proporcionar ganhos e transformações em sua inserção no sistema econômico justamente por existir também a possibilidade de perda momentânea.

Aprenderá a lidar com perdas-e-ganhos. Perder menos (“*stop-loss*”) para ganhar mais.

Ficou evidente, durante a crise financeira iniciada em 2008, a antifragilidade se dar às custas da fragilidade dos outros, ou deixar o “risco aos outros”. Ela facilmente se esconde, devido à crescente complexidade das instituições modernas e das questões políticas.

Aqui há uma demonstração de instituições extrativistas. Elas tiram renda de uma maioria em favor da minoria da casta dominante.

Há uma inversão de papéis ao longo do tempo, onde antes os ricos e bem-sucedidos eram aqueles dispostos a se expor a riscos, assumiam os riscos pelas suas ações, mas agora acontece exatamente o contrário. Burocratas, banqueiros e acadêmicos negociam no sistema capitalista-financeiro, enquanto os cidadãos pagam o preço.

Em nenhum momento da história tantas pessoas ao não assumirem riscos, não possuem exposição pessoal, exerceram tanto controle.

A principal regra ética seria a seguinte: não terás a antifragilidade à custa da fragilidade dos outros.

A antifragilidade não se resume à resiliência ou à robustez. O resiliente resiste a impactos e permanece o mesmo; o antifrágil fica melhor (COSTA, 2019, p. 84).

Dessa forma, sistemas antifrágéis são construídos, permitindo danos localizados. Eles não devem ser evitados, pois expõem fraquezas e contribuem para a melhoria contínua.

Quando uma máquina quebra ou um prédio desaba, produzem fontes de informação para identificar aquilo a ser replicado e o configurado como uma falha. Os erros são independentes, diminuindo a chance de ocorrerem novamente. Quando os erros não destroem todo o sistema, servem como fonte de informação.

O mesmo, porém, não pode ser dito sobre as quebras econômicas, uma vez que o sistema econômico, como construído atualmente, não é antifrágil. (...) cada quebra bancária aumenta a probabilidade de ocorrer outra. Precisamos eliminar o segundo tipo de erro — o que produz contágio — em nossa construção de um sistema socioeconômico ideal. (COSTA, 2019, p. 94).

Para todo o sistema econômico ser antifrágil, ele deve permitir fragilidades em suas camadas micro. Isso impedirá todos os participantes do mercado assumir os mesmos riscos e permitirá a falência de empresas e bancos, de forma os modelos serem testados e somente os mais adequados sejam reproduzidos.

As pessoas têm dificuldade de perceber: a solução é construir um sistema onde a queda de alguém não consiga arrastar os outros para o buraco. As falhas contínuas trabalham para preservar o sistema. Paradoxalmente, muitas intervenções governamentais e muitas políticas sociais acabam prejudicando os mais fracos e consolidando o estabelecido. (COSTA, 2019, p. 98)

### 2.3 “O Andar do Bêbado: Como o Acaso Determina Nossa Vida”

O livro de Leonard Mlodinow “*O Andar do Bêbado: Como o Acaso Determina Nossa Vida*” tem em seu nome uma referência a uma fala de Richard Thaler, autor no campo das Finanças Comportamentais, acerca da aleatoriedade. É a seguinte:

Um bêbado andando em um campo pode criar um caminho aleatório, embora ninguém possa chamar sua escolha de direção racional. Se os preços dos ativos dependem do trajeto adotado por um bêbado, seria boa ideia estudar como bêbados se orientam (COSTA, 2019, p. 107).

O texto é uma tentativa de popularizar a Teoria da Aleatoriedade, trazendo discussões acerca do surgimento do evento aleatório, seja causal ou pura sorte, e da nossa tomada de decisão como humanos propensos a armadilhas de pensamento e cognição. Tem como objetivo trazer referências do processo aleatório no cotidiano do ser humano, para os elementos dessa teoria poderem ser reconhecidos e postos em prática.

É um crítico da ideia do *determinismo*, onde o olhar para eventos presentes seria capaz de nos informar um caminho lógico determinado capaz de prever acontecimentos futuros. Segundo o autor, a ideia de tudo poder ser previsto e antecipado deixa de lado a *interferência dos eventos aleatórios*. Seus efeitos, e até mesmo ocorrência, não podem ser explicadas e muito menos previstos.

Dessa forma, considera o determinismo equivocado e incapaz de prever eventos, cuja escolha humana é uma variável presente. A escolha humana é

influenciada por *livre arbítrio*, frequentemente irracional, como já exposto por Kahneman e Tversky.

Não se possui um número finito e mensurável de possibilidades. Logo, o resultado da decisão financeira se torna imprevisível. Seus efeitos não possuem circunstâncias claras para uma análise de causa-efeito ser dedutiva com alto grau de certeza.

Há a ocorrência de uma falácia muito comum: quando se analisa as causas de um evento em retrospecto, surge a falsa sensação de previsibilidade, pois o resultado já é conhecido. O número de possíveis cenários anteriores ao evento e das variáveis probabilísticas capazes de alterar o resultado são imensuráveis, mas ainda assim o ser humano é capaz de criar uma explicação para justificar a ocorrência causal dos acontecimentos.

O estudo da aleatoriedade nos mostra enxergar os eventos por bola de cristal ser possível, mas, infelizmente, apenas depois de eles já terem acontecido (COSTA, 2019, p. 110).

O argumento central de Mlodinow é descrito a seguir.

(...) em sistemas complexos, entre os quais a nossa vida, devemos esperar inclusive fatores menores, geralmente ignorados, causarem grandes acidentes em função do acaso. Os sistemas complexos são formados por milhares de partes, incluindo seres humanos falíveis e as decisões tomadas por eles. Elas se inter-relacionam de maneiras impossíveis de rastrear e prever individualmente. (...) A visão não determinística poderia ser descrita como uma conspiração de fatores pequenos e aleatórios, isto é, a sorte” (COSTA, 2019, p. 110-111).

Julgar a habilidade de um indivíduo ao se utilizar como base o sucesso (ou fracasso) financeiro, por exemplo, pode ser um equívoco. Pode sofrer muito mais influência da sorte em vez de capacidade individual.

Fatores como saúde financeira familiar, rede de relacionamentos, cor da pele e gênero são apenas alguns dos exemplos de eventos aleatórios possíveis de influenciar a riqueza financeira de um indivíduo. A habilidade e as conquistas não são necessariamente proporcionais, uma vez que o acaso tem papel decisivo nesse cenário.

(...) seguir em frente pois a grande ideia é, como o acaso efetivamente participa de nosso destino, um dos mais importantes fatores capazes de levar ao sucesso está sob o nosso controle: o número de vezes quando nos arriscamos, ou seja, aumentar o número de oportunidades para

aproveitarmos. (...) Devemos identificar e agradecer a sorte obtida e reconhecer os eventos aleatórios caso eles contribuam para o nosso sucesso. (...) Mas, acima de tudo, é importante apreciar ausência de azar, a ausência de eventos capazes de nos derrubar e a ausência das doenças, das guerras, da fome e dos acidentes, caso ainda não nos tenham acometido.” (COSTA, 2019, p. 112).

Em uma simplificação dos assuntos tratados, o jovem economista tem de perceber, a todo momento, as armadilhas mentais e os vieses heurísticos, erros de pensamento contumazes, características naturais da mente e do comportamento humano. Esse direcionamento teórico-conceitual e comportamental lhe mostrará ser limitado com relação à complexidade e ao volume de informações possível de absorver e reproduzir, seja na criação de novas ideias ou na execução de processos já conhecidos.

## **2.4 Considerações Finais**

Toda essa análise de ideias disponíveis na literatura de Finanças Comportamentais, base teórico-conceitual para esta monografia, visa demonstrar quais as limitações com as quais o economista em início de carreira e planejamento de sua vida financeira estará lidando. A mente humana é individualmente limitada de diversas formas, porém adquire e trata o conhecimento de experiências vivenciadas (e repetidas), de maneira coletiva, para sempre expandir a fronteira do saber.

No primeiro e segundo capítulos, foram reunidas diversas ferramentas de análise cognitiva e a tentativa de compreensão de comportamentos humanos capazes de afetar as decisões financeiras dos jovens economistas. Tudo isso deve ser utilizado para estarem preparados para organizar sua vida financeira.

Eles devem definir maneiras de se adquirir, guardar e utilizar a renda do trabalho. É positivo saber o que esperar de diferentes carreiras de economistas. Finalmente, talvez o mais importante entre os objetivos, salientado neste capítulo, é se tornar capaz de lidar com a aleatoriedade da vida e suas desventuras. Saber como agir para tirar tanto o melhor proveito quanto evitar as maiores perdas.

Em seguida, apresentarei informações e ferramentas para lidar com a vida financeira, sem regras fixas. Devemos lidar com o dinheiro da mesma forma (ou naturalidade) como se lida com a vida, planejando hoje onde se quer chegar no futuro, sempre aprendendo a se adaptar aos diferentes cenários e imprevistos de maneira mais racional – e menos emocional.

### 3 FORMAÇÃO E VIDA PROFISSIONAL DO ECONOMISTA

#### 3.1 Introdução

O objetivo desse capítulo final é, inicialmente, apresentar dados referentes à formação dos economistas no Ensino Superior. Mostrará o panorama mundial, segundo dados da OECD no estudo “*Education at a Glance – 2020*”.

Depois, comparará com o cenário brasileiro, demonstrado pelo “Panorama da Educação: Destaques do *Education at a Glance 2020*”, do INEP, e “Perfil Socioeconômico dos Inscritos e Matriculados em 2021”, da Coordenação de Pesquisa da COMVEST.

Apresentará um olhar mais específico sobre a formação do economista a partir do Relatório Síntese da Área Ciências Econômicas da SINAES – Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior. Foi elaborado com base nos dados do ENADE (Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes) 2018 e publicado pela Diretoria de Avaliação da Educação Superior – DAES do INEP - Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira, órgão do MEC – Ministério da Educação.

Vista sua formação predominante, recentemente, constata-se os economistas brasileiros terem, antes da Era Neoliberal (1980-2021), um pensamento econômico mais original com o *nacional-desenvolvimentismo*. Pela taxa de crescimento econômico adotavam o melhor regime de política econômica para o país.

Propiciou, no período 1941-1980, a economia brasileira se situar entre as maiores emergentes na economia mundial. Obteve o maior crescimento no mundo nessa fase da industrialização nascente: 7% ao ano.

Essa ideologia, entre 1981 e 2020, derrubou essa taxa para +2%. Além desse crescimento médio anual ser menos de 1/3 daquele da Era Desenvolvimentista, é menos da 1/2 da ocorrida entre 1901 e 1940: +4,3%.

Evidentemente, os economistas como categoria profissional não têm o poder de, por si só, alavancar o crescimento econômico. Mas neoliberais em cargos-chave, como atualmente no Ministério da Economia e no Banco Central do Brasil, têm um imenso poder, relativamente autônomo, de impedir o crescimento sustentado em longo prazo.

Concedem prioridade total ao ajuste fiscal. Esta é a mentalidade predominante entre “contabilistas-fiscalistas”, quase monopolistas na formação da opinião pública na “grande imprensa” brasileira. A opinião especializada ainda é dividida por conta da resistência de alguns centros de Ensino de excelência com pensamento econômico heterodoxo – e alguns notáveis professores isolados em outras Universidades.

Para alcançar a “porta-giratória” na profissão, a trajetória graduação, pós-graduação, ensino, cargo público e consultoria costuma ser a meta profissional de muitos, cujos colegas os reconhecem como economistas. Não basta o simples diploma para obter status profissional, mas é necessário também falar e escrever para um público amplo de modo a ser reconhecido como economista pela opinião especializada – e a pública.

Do artigo “Formação e Mercado de Trabalho dos Economistas”, de autoria do orientador desta monografia, foram retirados esses comentários. Ele estima, entre os anos de 2010 e 2017, somaram 48 mil concluintes em cursos de Economia no país. Considerando a média de 6 mil por ano, durante os últimos 35 anos, a estimativa é haver em torno de 210 mil economistas com vida profissional ativa, mas não necessariamente exercendo ocupações tipicamente relacionadas à profissão de economista.

Com base nessa estimativa extrapolada do número de profissionais no mercado de trabalho dos economistas, analisarei neste capítulo final os dados disponíveis para o mercado de trabalho dos economistas. Verificarei se eles condizem com a esperança de mobilidade social de boa parte dos estudantes de Economia.

### **3.2 Ensino Superior no Mundo e no Brasil**

A publicação anual “*Education at a Glance 2020*” (EAG) da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) apresenta dados do Brasil e de mais 40 países.

Houve uma melhora positiva de indicadores entre jovens de 25 e 34 anos, na média entre os países da OECD e parceiros. Registrou-se um crescimento de 9% no número de jovens com diploma de ensino superior, entre 2009 e 2019. Neste último ano, 45% já haviam obtido o diploma.

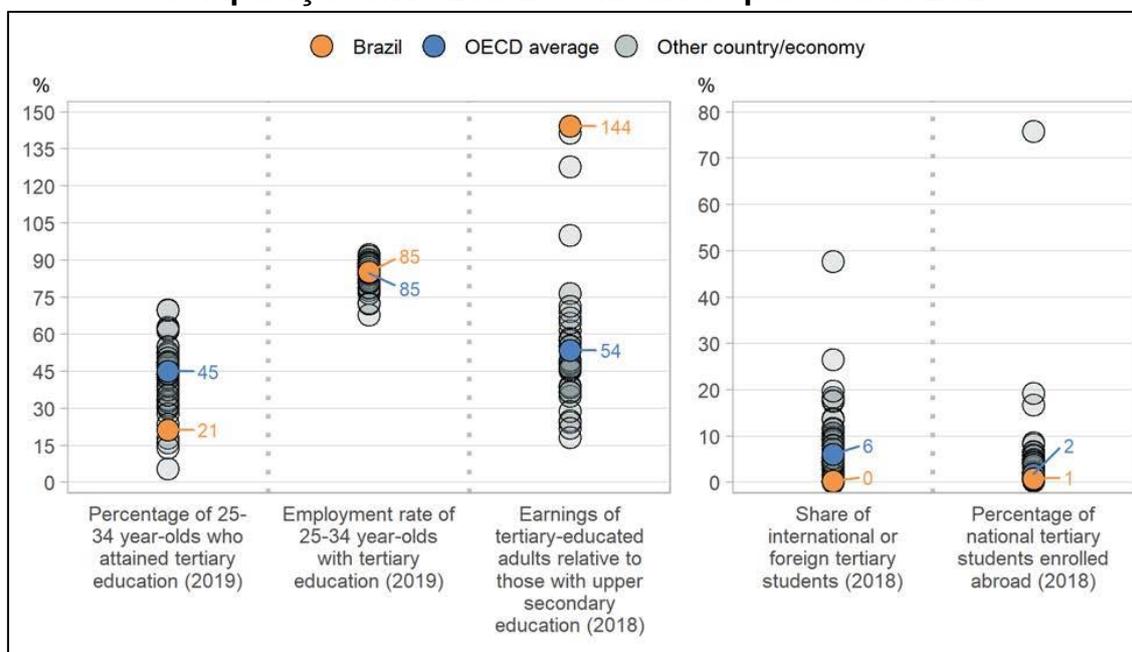
Houve uma proporção pouco maior de mulheres, 51%, se comparada à dos homens, 39%.

Destaca uma probabilidade maior de conseguir um emprego, quanto maior for o nível de estudos finalizado, sendo 85% para Ensino Superior Completo e 78% para aqueles apenas com o Ensino Médio. O Ensino Superior proporciona uma maior qualificação profissional, mas isso também se traduz em números ao detectar a diferença entre a média salarial anual dos concluintes do Ensino Superior, em comparação com os não concluintes, chegando em média 54% a mais nos países da OECD.

Há variação dos números em cada país em detrimento de intercâmbios estudantis. Emigram e imigram pessoas de diferentes países, modificando consequentemente as métricas de escolaridade e renda desse estudo.

Nos países da OECD, em média, observa-se quase 6% dos estudantes cruzaram as fronteiras de seus países para realizar parte dos seus estudos do ensino superior. Este valor chega a quase 5,6 milhões em 2018, com os países de língua inglesa sendo o destino de em média 40% de todos os estudantes internacionais da OECD e países parceiros.

**Figura 1 – Valores percentuais de ensino superior, empregabilidade, renda média e intercâmbio, de jovens entre 25 e 34 anos com ensino superior – comparação entre Brasil e a média de países da OECD**



Fonte: OCDE (2020), indicadores A1, A3, A4 e B6. Consulte Education at a Glance Database <http://stats.oecd.org/> para mais informações e o Anexo 3 para notas (https://doi.org/10.1787/69096873-en).

Nota: apenas países e economias com dados disponíveis são mostrados. Os anos indicados entre parênteses são o ano de referência mais comum para a OCDE e países parceiros. Consulte a tabela de origem para obter mais detalhes.

Analisando os dados do Brasil, dentro desse estudo, o número de jovens entre 25 a 34 anos com diploma aumentou 10% entre 2009 e 2019. Isso representa uma melhora mais expressiva se comparada à própria média da OECD.

Isso se deu pelo tamanho da desigualdade de ensino ainda registrada no Brasil, onde apenas 21% dos jovens possuem diploma de Ensino Superior, dentro dessa faixa etária entre 25 a 34 anos. O percentual de mulheres com qualificação continua superior aos homens, 25% contra 18%.

Também há uma probabilidade semelhante à encontrada na média da OECD de conseguir um emprego após a formação superior: 85%. Diminui para 73% para quem concluiu apenas o Ensino Médio.

Em relação a mobilidade de estudantes para outros países, o Brasil apresenta uma participação de 0% de estudantes estrangeiros ou internacionais no país. Em contrapartida, só 1% dos alunos brasileiros estão em outros países estudando, segundo dados de 2018.

Porém, a maior diferença entre Brasil e OECD é observada na disparidade de renda média anual entre um diploma de Ensino Superior e um de diploma de Ensino Médio. Completar os estudos e se tornar um trabalhador qualificado aumenta, em média, 144% a renda salarial anual.

No ano de 2018, base de dados disponível sobre Brasil, o salário mínimo era de R\$ 954,00 e considerando esse valor como a renda mínima para um trabalhador com Ensino Médio Completo, um estudante recém-formado no Ensino Superior recebia em média R\$ 2.327,76 como piso salarial.

Segundo o INEP, em 2018, foram 1.264.288 concluintes de Ensino Superior no Brasil, sendo 80% em universidades privadas.

Não só mostra uma diferença salarial gritante entre a população, pois logo os trabalhadores recém-formados em Ensino Superior já entram na faixa salarial dos 10% mais ricos do Brasil, típica de um país com desigualdade social absurda. Mas também mostra o quanto a Educação formal é uma barreira para a ascensão social das classes mais baixas.

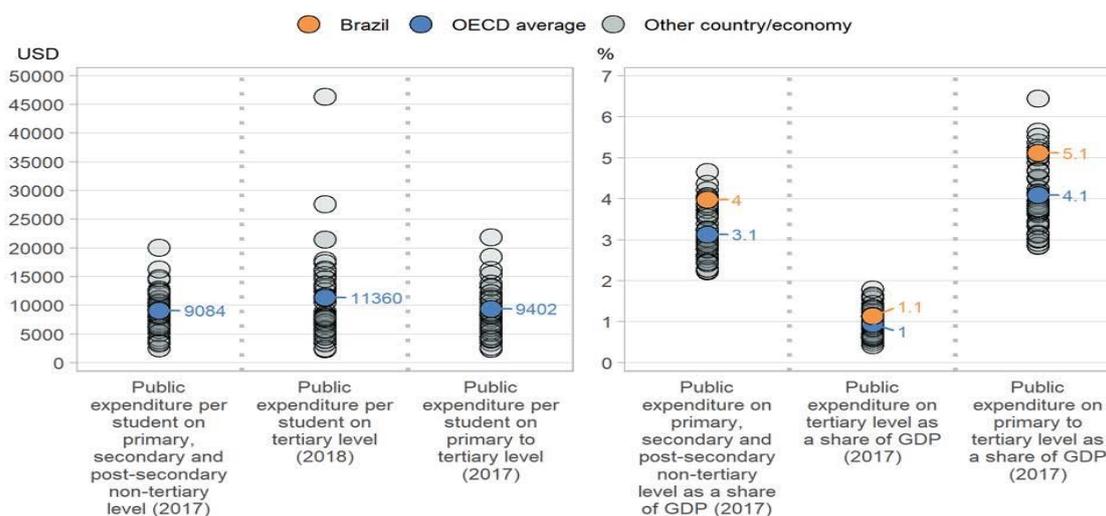
As vagas de “livre concorrência” do Ensino Superior Público são muito disputadas. Mas nesse “livre mercado”, a disputa é mais favorável a quem pode pagar por cursos preparatórios pré-vestibular privados. O Ensino Superior Privado de

qualidade possui valores inacessíveis para uma família com renda abaixo da dos 10% mais ricos, isto é, abaixo de R\$ 5.000,00.

Essa constatação só reforça a necessidade de políticas cada vez mais inclusivas para o acesso ao Ensino Superior, sobretudo, nas Universidades públicas – e não no Ensino Pago.

O estudo da OECD traz um indicador da parcela de gastos públicos com instituições educacionais, mostrando o governo brasileiro, em 2017, ter gastado 5,1% do PIB com instituições de ensino fundamental e médio, contra 4,1% da média dos países da OECD. Também é um valor muito próximo quando se compara o gasto em instituições de ensino superior, 1,1% contra 1,0% da OECD.

**Figura 2 – Valores de gasto público com diferentes níveis de educação por aluno e em relação ao PIB – comparação entre Brasil e a média de países da OECD**



Fonte: OCDE (2020), indicadores C1 e C2. Veja Education at a Glance Database <http://stats.oecd.org/> para mais informações e o Anexo 3 para notas (<https://doi.org/10.1787/69096873-en>).

Nota: Apenas países e economias com dados disponíveis são mostrados. As despesas em moedas nacionais são convertidas em dólares equivalentes dividindo-se o valor da moeda nacional pelo índice de paridade do poder de compra (PPC) para o PIB. Os anos indicados entre parênteses são o ano de referência mais comum para a OCDE e países parceiros. Consulte a tabela de origem para obter mais detalhes.

Com base na “Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua Anual – 2º trimestre” do IBGE, há ainda alguns dados para incrementar nossa análise. Em 2018, mesmo ano de referência dos dados da OECD, tinha um total de 8 milhões e meio de pessoas cursando algum tipo de ensino superior, sendo 91,5% em graduação

não tecnológica, enquanto quase 19 milhões de brasileiros já frequentara o Ensino Superior em algum momento, sendo 91,6% graduação não tecnológica.

Uma evidência melhor do tamanho da disparidade educacional, observada no Brasil, é verificar o número de pessoas de 15 anos ou mais de idade em distintos níveis de escolaridade (mil pessoas), como ilustrado a seguir.

**Tabela 5 - Pessoas de 15 anos ou mais de idade que frequentaram escola (mil pessoas; 2018)**

Curso mais elevado que frequentou	Total	% sobre total
Total	136881	100%
Classe de alfabetização, AJA, Ensino Fundamental, EJA do Ensino Fundamental ou curso equivalente	59310	43,3%
Ensino Médio, EJA do Ensino Médio ou curso equivalente	52158	38,1%
Superior - graduação	18923	13,8%
Especialização, mestrado ou doutorado	6273	4,6%

Fonte: IBGE - Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua Anual - 2º trimestre. Tabela de elaboração própria

Nota: A categoria Total para Curso mais elevado que frequentou inclui creche ou pré-escola.

A partir do artigo “Formação e Mercado de Trabalho dos Economistas” de Fernando Nogueira da Costa, a ser publicado pela Revista Economistas do COFECON – Conselho Federal de Economia, encontra-se outros *insights* acerca da pesquisa da OECD.

Em 2019, 17,4% da população brasileira adulta de 25 a 64 anos tinham bacharelado ou graduação em Ensino Superior, um percentual abaixo ao da Inglaterra (23,5%), Estados Unidos (24,1%) e Argentina (20,3%), porém aproximava-se das médias da OECD e de 23 países da Europa.

Ainda, no Brasil, era apenas 0,8% da população com título de mestrado e 0,25% com doutorado, valores bem abaixo da média da OECD de 13,1% e 1,2% respectivamente. De modo geral, como aponta o autor, os brasileiros são vistos internacionalmente como *incultos*.

### 3.3 Economia no Ensino Superior Brasileiro

O artigo “Castas Profissionais e Herança Educacional”, também de autoria de Fernando Nogueira da Costa, sintetiza informações sobre a graduação em Ciência Econômica. O ENADE 2018 foi aplicado aos estudantes dos Cursos de Bacharelado com expectativa de conclusão do curso até julho de 2019 ou com 80% ou mais da carga horária mínima do currículo do curso da IES (Instituição de Ensino Superior)

concluída até o final das inscrições do exame. Contou com a participação de estudantes de 195 cursos.

Destaca-se a predominância das Instituições Públicas de Ensino com 100 (51,3%) dos 195 cursos de Ciências Econômicas avaliados. A região Sudeste concentra 85 cursos ou 43,6% do total nacional. A região Sul tem 49 ou 25,1%, a região Nordeste 34 ou 17,4% do total, a região Centro-Oeste 16 ou 8,2% e a Norte, 11 ou 5,6% do total.

A região Nordeste apresenta a maior proporção de cursos em Instituições Públicas (76,5%). Em contrapartida, a região Sudeste apresenta a maior proporção de cursos em Instituições Privadas (67,1%). Nessa região, encontra-se também a maior quantidade de cursos em Instituições Públicas do país, com 28 dentre os 100 dessa categoria.

Em quase todas as regiões, também, se observa o predomínio de cursos em Instituições Públicas: 72,7% na região Norte, 68,8% na região Centro-Oeste e 55,1% na região Sul. A exceção é a região Sudeste com, apenas, 32,9% dos cursos em Instituições Públicas.

Considerando-se a Modalidade de Ensino, constata-se: a quase totalidade dos cursos – 187 dos 195 – oferece Educação Presencial. Os oito cursos (4,1%) na Modalidade de Ensino a Distância estão nas regiões Sudeste (cinco) e Sul (três).

Dos 195 cursos de Ciências Econômicas avaliados no exame, 143, equivalentes a 73,3% do total, eram oferecidos em Universidades. As Faculdades apresentaram 28 cursos (14,4% do total), e os Centros Universitários ofereceram 24 (12,3% do total).

Os estudantes da Área de Ciências Econômicas eram, em sua maior parte (72,3%), do sexo Masculino. A média das idades de cerca de 6 mil concluintes/ano é 25,7 anos na modalidade Presencial e 35,6 anos na modalidade a Distância. Entre eles, 60,8% dos estudantes se declararam de cor Branca (37,2% do sexo Masculino e 23,6% do sexo Feminino). Os de Cor Parda corresponderam a 26,6% e cor Preta, 7,8% do total.

Em relação à faixa de renda mensal familiar declarada pelos estudantes de Ciências Econômicas, a faixa de renda familiar mensal modal (23,8%) para os estudantes de Educação a Distância foi a de 10 a 30 SM (R\$ 9.540,01 a R\$ 28.620,00). Para os de Educação Presencial, a faixa de renda familiar mensal modal

foi a De 1,5 a 3 SM (R\$ 1.431,01 a R\$ 2.862,00), com 18,5% do total. As demais foram próximas dessa.

Somando-se os percentuais totais das três faixas de renda mais elevadas (acima de 6 SM ou R\$ 5.724,01), obtém-se o correspondente a 45,5% dos estudantes de Educação a Distância e 36,9% dos estudantes de Educação Presencial. No extremo oposto da renda familiar, respectivamente, 7,9% e 15,1% dos estudantes dos cursos a Distância e Presenciais declararam a renda familiar ser a de até 1,5 SM (até R\$ 1.431,00).

Quanto à existência de renda e sustento, entre os concluintes da Modalidade a Distância, a alternativa mais frequente foi a “Sou o principal responsável pelo sustento da família” (31,7%). Já entre os concluintes de cursos Presenciais, a classe modal foi a “Tenho renda, mas recebo ajuda da família ou de outras pessoas para financiar meus gastos” (30,6%).

A proporção de respondentes com “gastos financiados por programas governamentais” (PROUNI, FIES) foi maior entre os alunos de cursos Presenciais (7,8%) contra 5% nos cursos a Distância. Em contrapartida, os declarantes de ser “o principal responsável pelo sustento da família” foi maior entre os do ensino a Distância: 31,7%, classe modal contra 5,3% nos cursos Presenciais.

Os concluintes das duas modalidades de ensino apresentaram distribuições diferentes para o grau de escolaridade do pai. Pai com o Ensino Fundamental: 1º ao 5º ano, entre os alunos de Educação a Distância, eram 31,7%, e entre os de Educação Presencial, 17,9%. Esta foi a escolaridade modal para a Modalidade de Ensino a Distância. Para a Modalidade de Ensino Presencial, a escolaridade modal foi a Ensino Médio, com 31,6%.

A segunda alternativa de resposta com maior frequência, para estudantes de Educação a Distância, foi a Ensino Médio, com 24,8% dos concluintes dessa modalidade. Para os de Presencial, foi Ensino Superior (Graduação) com 19,5% e Pós-graduação com 11,1%.

A má notícia é, até o início de março de 2021, o ingresso de novos alunos em Faculdades privadas estava em queda de 23,9%, na comparação com o ano passado. O PROUNI, programa de bolsas de estudo do governo federal, também encolheu: a oferta de vagas ficou 34% menor e o número de novos bolsistas caiu 38%. A retração nas novas matrículas foi percebido até no Ensino a Distância com recuo de 8,9%.

A tendência geral de retração é relacionada à perda de renda com a crise econômica desencadeada pela pandemia e à postergação do ENEM, adiando a decisão de boa parte dos estudantes. As notas do Enem servem de base para a entrada em Universidades federais e para o acesso a programas como PROUNI (descontos de 50% a 100% nas mensalidades a alunos carentes) e FIES (crédito educacional) nas Faculdades particulares. Ambos são importantes programas de inclusão social no Brasil.

O artigo “Formação e Mercado de Trabalho dos Economistas”, igualmente de autoria de Fernando Nogueira da Costa, traz uma análise de dados da DataViva sobre Ensino Superior de Economia no Brasil, em 2017. Neste ano, 50,9 milhões de matrículas eram somente em curso de Economia, concedendo a posição de 37º no Brasil, distribuídos em 40,9% nas Universidades Federais, 20,4% nas Estaduais, 25,9% em instituições de ensino privado sem fins lucrativos e 12,8% em privadas com fins lucrativos.

Segundo o “Censo da Educação Superior 2019”, do INEP, 84% das instituições de Educação Superior são privadas. Os cursos de economia, apesar da distribuição entre instituições públicas e privadas no Brasil, vai na contramão da média nacional e apresenta sua concentração majoritariamente em instituições públicas, 70,3%.

Com relação ao Ensino Privado, há uma barreira de renda para acesso nas instituições privadas mais bem classificadas no mercado de trabalho. No INSPER, a mensalidade de Economia e Administração fica em torno de R\$ 4.990,00 por 200 horas de curso, a FGV/EESP - Escola de Economia de São Paulo cobrava, em 2019, R\$ 4.920,00, enquanto a PUC-SP cobrava mensalidades de R\$ 2.800,00 para o mesmo curso.

Mesmo com elevados valores, demonstrando uma elitização desses cursos de Economia privados, a procura por eles, expressa pela relação de candidatos inscritos no vestibular dividido pelo número de vagas disponíveis (relação candidato/vaga) foi de 4,8 (INSPER), 15 (FGV/EESP) e 2,3 (PUC-SP).

Os valores de mensalidade excluem a possibilidade de ingresso de uma parcela majoritária dos alunos. Seria esse o motivo da baixa procura, expressa pela relação candidato/vaga, ou os valores elevados representam uma estratégia de capturar a demanda da elite econômica por cursos de Ciência Econômica privados, dada a alta concorrência por vagas em instituições públicas dificultar o acesso de seus filhos a diplomas com status de Universidades com ensino de excelência?

Em comparação, havia uma relação candidato/vaga de 3 na Universidade Estadual de Londrina, 9,7 na FUVEST, vestibular de ingresso para a USP, em 2016. A UNICAMP, por sua vez, apresentava uma demanda para o curso de Ciência Econômica expressivamente superior, sendo 25,6 para o curso em período integral e 26,1 para noturno, no vestibular de 2016.

Um dado pode justificar essa diferença, sobretudo entre USP e UNICAMP. Constantemente alternam a posição entre 1<sup>a</sup> e 2<sup>a</sup> melhores cursos de Economia no Brasil, segundo o RUF (Ranking Universitário da Folha), devido à avaliação do mercado de trabalho para economistas na cidade de São Paulo demonstrar um viés favorável para a Universidade local, maior fornecedora desses profissionais, em lugar da Universidade de uma cidade do interior do Estado de São Paulo.

Isso pode ser devido ao número de vagas. A USP oferece, para os cursos de Economia, Administração, Ciências Contábeis e Atuária em São Paulo, 590 vagas no total para 5745 candidatos interessados em ingressar na FEA (Faculdade de Economia e Administração).

Paralelamente, no Instituto de Economia da UNICAMP (IE-UNICAMP) oferece 105 vagas para Ciências Econômicas, sendo 70 para o curso integral e 35 para o curso noturno. No vestibular de 2021, com respectivamente 1983 e 927 inscritos (2910 candidatos), a relação candidatos/vaga ficou em 28,3 e 26,5.

Olhando essa dificuldade de acesso tanto à USP quanto à UNICAMP, isso dá a possibilidade de elevadíssimas mensalidades das mais reputadas instituições de Ensino Privado, para o curso de Economia com o status desejado pelos filhos de executivos e empresários. Há alta demanda por vagas de Economia na região de São Paulo e Campinas.

Segundo o citado artigo de Fernando Nogueira da Costa, em Universidades Públicas, no curso de Economia, em comparação com cursos correlatos (Ciências Sociais, Ciências Contábeis, Administração e Relações Internacionais), apenas 10% dos matriculados concluíram o curso no tempo previsto, de acordo com dados de 2014, enquanto nas instituições de Ensino Superior Privado esse percentual foi de 14%.

Mais uma vez, não somente a maior concorrência pelas vagas em Universidades Públicas como também a dificuldade de conclusão do curso pode ser maior, em comparação com instituições privadas. Serve de justificativa aos altos valores de mensalidade cobrados nas últimas pelos filhos dos ricos em busca de

status social. Nos Estados Unidos ocorre o mesmo conforme o documentário “Educação Americana: Fraude e Privilégio”, encontrado no Netflix.

Outra variável também é um critério do Ranking Universitário Folha (RUF) em sua classificação das melhores universidades do país. Trata-se da “avaliação do mercado” para cada instituição, expressa na preferência de empregabilidade das empresas por cada currículo.

A USP, bem como o Insper, FGV/EESP e PUC-SP, todas situadas na cidade de São Paulo, apresentam as maiores preferências, enquanto a UNICAMP teve sua posição decrescente de 4<sup>a</sup> para 7<sup>a</sup> entre 2018 e 2019. Existindo essa preferência declarada por currículos de universidades situadas na cidade de São Paulo, há uma demanda maior para justificar os valores elevados de mensalidade.

### **3.4 Mercado de Trabalho dos Economistas**

Quanto ganha um Economista recém-formado no estado de São Paulo?

Segundo <https://www.salario.com.br/profissao/economista-cbo-251205/> com base em dados salariais de 26 profissionais com ensino superior completo, o salário inicial para um economista recém-formado é de R\$ 7.301,98 mensais em média.

Outra fonte de informações, com dados de fevereiro de 2020 a janeiro de 2021 da pesquisa Salario.com.br junto ao Novo CAGED, e-Social e Empregador Web dá uma diferença de cerca de mil reais nessa média. Com uma amostra de 1.423 salários de profissionais admitidos e desligados pelas empresas, um economista ganha em média R\$ 6.266,04 no mercado de trabalho brasileiro para uma jornada de trabalho de 42 horas semanais.

A faixa salarial fica entre R\$ 4.723,54 (salário-mediana da pesquisa de todas as profissões com Ensino Superior) e o teto salarial de R\$ 15.503,19. O valor de R\$ 5.718,94 é a média do piso salarial de 2021, segundo os acordos coletivos, levando em conta profissionais em regime CLT de todo o Brasil.

As médias salariais dos economistas variam bastante nas Unidades Federativas. Em São Paulo, em 2020, era R\$ 6.262 (piso R\$ 5.715 e teto R\$ 9.463), no Rio de Janeiro com sedes de empresas estatais era R\$ 8.757 (piso R\$ 7.992 e teto R\$ 13.233) e no Distrito Federal, idem, R\$ 8.873 (piso R\$ 8.098 e teto R\$ 13.409).

A cidade com mais vagas de emprego para economista e, por consequência, com mais ocorrências de contratações é São Paulo - SP. Lá está o centro financeiro

do país com sedes de corretoras com média salarial de R\$ 12.406 (piso R\$ 11.323 e teto R\$ 18.749) e bancos com média salarial de R\$ 11.790 (piso R\$ 10.760 e teto R\$ 17.817).

Evidentemente, o salário varia de acordo com o nível de experiência do profissional. Um Economista Júnior com até 4 anos ganha em média R\$ 6.008, no Estado de São Paulo, um Economista Pleno de 4 a 6 anos recebe em média R\$ 6.917, e um Economista Sênior com mais de 6 anos na empresa (até sua demissão) obtém a média salarial de R\$ 10.383,72 mensais.

Quando se considera os dados das DIRPF 2020-AC 2019, entre os 444.833 declarantes (1,5% do total) definidos como “economista, administrador, contador, auditor e afins”, os rendimentos totais (tributáveis, exclusivos e isentos) mensais per capita em 2019 foram R\$ 15.928,13 mensais: equivalentes a quase 16 salários mínimos daquele ano (R\$ 998,00). Esta era uma renda de indivíduo pertencente à classe média alta.

Sua média per capita de bens e direitos era R\$ 658.123,87. Os economistas constituem uma subcasta dos sábios-intelectuais universitários.

Entre “pejotizados” (sem direitos trabalhistas), 91.504 declarantes (3% do total de 3,605 milhões titulares de microempresas), definidos como “economista, administrador, contador, auditor e afins”, estavam na 4ª. posição em termos de riqueza com R\$ 1.757.829,57. Em rendimentos totais (inclusive salários, lucros, alugueis e juros), declararam terem recebido, em 2019, R\$ 36.616,26 mensais (ou R\$ 439 mil anuais) per capita. Foi o 3ª. maior rendimento total após dirigentes de empresas e médicos.

A dedução é a elite milionária da profissão trabalhar por conta própria em “empresa de consultoria”, relacionada a pesquisas sob encomenda de empresários. Quem as abriu visa receber o incentivo fiscal de rendimentos totais líquidos com menores tributos. Lucros e dividendos recebidos por Pessoas Físicas são isentos neste país.

### **3.5 Considerações Finais**

No último Censo realizado pelo IBGE, em 2010, quando se registravam as diversas categorias educacionais por faixas de renda da população ocupada estavam reunidas no mesmo quesito “Administração, Negócios e Economia”. Registraram-se

um número imenso de profissionais nessa grande área: 2.262.715. Grosso modo, pela estimativa apresentada nesta monografia, pelo menos cerca de 2 milhões não eram economistas.

Eram 3,6% dos profissionais, um percentual elevado comparado com o número de médicos em 2010: 241.510. Dado o número elevado, constava-se quase 100 mil (precisamente 96.794) “profissionais da atividade econômica” se situavam entre o 1% mais rico de todos os trabalhadores. Eles representavam 15,4% do top da pirâmide de renda, enquanto os médicos eram 11,1%.

Entretanto, entre os 99% abaixo, 3,5% eram “profissionais da atividade econômica” e apenas 0,3% eram médicos. Uma leitura mais compreensiva do dado é feita em linha: 71% destes estavam entre os 99%, portanto, 29% dos médicos se encontravam no 1% de maior renda. No caso daqueles, onde se situava nossa categoria profissional, 95,7% estavam entre os 99% e, dedutivamente, apenas 4,3% conseguiam alcançar o top de renda.

Outra fonte – PDET (Programa de Disseminação das Estatísticas do Trabalho) – oferece dados mais próximos da atualidade.

Pela tabela abaixo, além de iniciar a carreira já entre os 10% mais ricos do país, os economistas caso planejem adequadamente toda a carreira profissional, em especial, onde exercer a ocupação, pode chegar ao topo (1%) de renda. Por exemplo, a “porta-giratória” do Banco Central do Brasil, na carreira de Especialista (cargo Analista do Banco Central), tinha em janeiro de 2019 o primeiro nível em R\$ 19.197 e o mais elevado em R\$ 27.370.

**Figura 3 – Renda média de Economistas e Professores de Ciências Econômicas de acordo com tempo de emprego e faixa etária**

Faixas de Tempo de Emprego	Família 2512 – Economistas	Família 2348 – Professores de Ciências Econômicas
Até 11,9 meses	R\$ 4.940,73	R\$ 4.019,32
De 12 a 23,9 Meses	R\$ 5.207,77	R\$ 5.073,45
De 24 a 59,9 Meses	R\$ 5.518,82	R\$ 6.422,07
60 Meses ou Mais	R\$ 9.084,93	R\$ 9.522,81
Não Classificados	R\$ 16.527,12	R\$ 12.564,22
<b>Média do Total</b>	<b>R\$ 7.085,97</b>	<b>R\$ 7.946,96</b>
Faixas Etárias	Economistas	Professores
De 18 a 39 Anos	R\$ 5.946,17	R\$ 6.141,43
De 40 a 60 Anos	R\$ 9.482,78	R\$ 8.426,57
65 Anos ou Mais	R\$ 14.047,77	R\$ 10.876,56

Fonte: <http://pdet.mte.gov.br/anoario-rais> 2019

Ao chegar ao topo da carreira com 30 anos de dedicação exclusiva a ensino e pesquisa, o Professor Titular de uma Universidade pública paulista pode ter direito a um justo salário de acordo com o programado na carreira e mais similar às outras carreiras de servidores públicos. Porém, não alcançam os salários dos ministros do Supremo Tribunal Federal (STF) passaram de R\$ 33,7 mil em 2018 para R\$ 39,3 mil em 2019.

Embora o salário bruto do Professor Titular não estivesse tão distante, antes de uma liminar judicial, o salário líquido estava muito inferior: -42,5% com diversos descontos, destacadamente, com o redutor constitucional do valor acima do salário do governador do Estado (R\$ 23.048), rebaixado politicamente para ele se apresentar como “caçador de marajás”. Depois da liminar favorável aos professores, impedindo essa prática do governo paulista, o teto passou a ser a carreira de Procurador do Estado, com o limite constitucional fixado em 90,25% do subsídio fixado para ministro do STF: R\$ 35.462.

O salário-base do Professor Titular da USP-UNICAMP-UNESP estava fixado em R\$ 16.100, o restante era efeito de complementos por tempo de serviço e abonos. Evidentemente, essa carreira pode ser mais gratificante em termos intelectuais, mas em termos pecuniários não se compara com a de *Asset Management* em banco de varejo em São Paulo. Confira na tabela abaixo.

**Figura 4 – Cargos e salários estimados na área de Gestão de Fundos de Bancos de Varejo em São Paulo**

<b>ASSET MANAGEMENT EM BANCO DE VAREJO EM SÃO PAULO</b>		
<b>CARGO</b>	<b>SALÁRIO BRUTO</b>	<b>BÔNUS ANUAL</b>
<b>Analista de Risco Junior</b>	R\$5.500	R\$20.000
<b>Analista de Equity Junior</b>	R\$9.000	R\$100.000
<b>Gestor de Fundos Pleno</b>	R\$15.000	R\$250.000
<b>Gestor de Fundos Senior</b>	R\$25.000	R\$400.000
<b>Gestor de Fundos Gerente</b>	R\$35.000	R\$600.000
<b>Superintendente de Gestão</b>	R\$50.000	R\$1.000.000
<b>Sócio Asset (Iniciante)</b>	R\$100.000	R\$500.000
<b>Sócio Asset (Maturação)</b>	R\$100.000	R\$1.000.000
<b>Sócio Asset (Consolidado)</b>	R\$100.000	R\$3.000.000

Fontes: pesquisas dos alunos da disciplina CE858 - Finanças Comportamentais ministrada no IE - Instituto de Economia da Unicamp pelo Prof. Dr. Fernando Nogueira da Costa

**Figura 5 – Cargos e salários estimados na área de Fusões e Aquisições de Bancos de Investimento em São Paulo**

<b>BANCO DE INVESTIMENTO (FUSÕES E AQUIS.) EM SÃO PAULO</b>		
<b>CARGO</b>	<b>SALARIO BRUTO</b>	<b>BÔNUS ANUAL</b>
<b>Analista 1</b>	R\$13.000	R\$200.000
<b>Analista 2</b>	R\$14.000	R\$240.000
<b>Analista 3</b>	R\$15.000	R\$280.000
<b>Associate 1</b>	Vencimentos Anuais:	R\$750.000
<b>Associate 2</b>	Vencimentos Anuais:	R\$810.000
<b>Associate 3</b>	Vencimentos Anuais:	R\$880.000
<b>VP Investment Banking</b>	Vencimentos Anuais:	R\$1.700.000
<b>Executive Director</b>	Vencimentos Anuais:	R\$2.200.000
<b>Managing Director</b>	Vencimentos Anuais:	R\$3.000.000

Fontes: pesquisas dos alunos da disciplina CE858 - Finanças Comportamentais ministrada no IE - Instituto de Economia da Unicamp pelo Prof. Dr. Fernando Nogueira da Costa

Entretanto, com planejamento da vida profissional-financeira e execução cuidadosa, um economista pode alcançar o segmento de clientes *Private Banking*.

Quanto de dinheiro é necessário para manutenção do padrão de vida da fase profissional ativa na fase inativa? Aprendemos no curso de graduação do IE-UNICAMP, na disciplina eletiva sobre Finanças Comportamentais, ministrada pelo professor Fernando Nogueira da Costa, duas regras.

O algoritmo 1-3-6-9-12 (um salário anual até os 35 anos, três salários anuais até os 45, seis até os 55, nove até os 65, doze até o 75) indica o ritmo de acumulação de reservas financeiras. O trabalhador-investidor poderá seguir essa regra na estimativa de quanto terá de acumular para manter na *fase inativa*, durante 20 anos com taxa de juro média de 0,5% ao mês, um padrão de vida próximo do alcançado na *fase ativa*.

Outra regra para estabelecer metas ao investir é multiplicar a Idade pelo Salário Anual e dividir por dez para verificar o mínimo de reservas financeiras necessárias. Caso seja um investidor prodígio, dividir por cinco.

## CONCLUSÃO

O presente trabalho teve como objetivo explorar, de maneira qualitativa, diferentes variáveis dentro das escolhas necessárias para um planejamento financeiro na carreira de um economista. Assim é possível analisar como pensarmos, como interpretarmos informações aleatórias, quais opções de Ensino Superior temos, dado a nossa linha de partida pessoal, se devemos ou não cursar pós-graduação, em processo de Educação Contínua, e finalmente o possível de se esperar em diversas ocupações no exercício de nossa profissão de economista.

Com o arcabouço da Economia Comportamental, vimos a importância de se conhecer os vieses heurísticos para evitarmos cair em armadilhas de pensamento. Instrui não somente na escolha de investimentos como também em qualquer escolha ou análise de informação a qual nos deparamos.

O leitor foi apresentado aos dois sistemas da mente humana. O Sistema 1 é emocional, intuitivo, autor de escolhas, julgamentos e formação automática de lembranças da mente. O Sistema 2 se refere ao nosso lado racional, recordativo, capaz de duvidar e analisar informações. Enfrenta a dificuldade em compreender e aprender, devido à necessária busca por interpretações causais ou analíticas.

Destaquei as principais heurísticas necessárias de ter ciência para o planejamento da vida financeira:

1. *Heurística da Disponibilidade*: quando julgamos a frequência segundo a facilidade de recordar uma informação;
2. *Ilusão de Padrão*: quando acreditamos reconhecer uma frequência de erro comuns como sistemático e não aleatório;
3. *Efeito de Ancoragem*: quando utilizamos um valor particular para estimar outro valor ainda desconhecido, oriunda de um Efeito *Priming*, quando essa ancoragem é feita de maneira intuitiva;
4. *Heurística do Afeto*: quando julgamentos e decisões são feitos com base em emoções;
5. *Viés da Representatividade*: a busca de similaridade com base em descrição de estereótipos;
6. *Regressão à Média*: quando erroneamente consideramos variações aleatórias como o equilíbrio médio;
7. *Viés Retrospectivo*: quando temos a falsa sensação de ter feito no passado a previsibilidade de um acontecimento presente, após sua ocorrência;
8. *Viés da Validade*: quando acreditamos cada uma de nossas previsões ser mais válida – e não “chutes” aleatórios;

9. *Ilusão da Habilidade*: quando resultados aleatórios são confundidos como fossem respostas à habilidade do tomador de decisão.

O ser humano está sujeito a Teoria da Perspectiva. Afeta sua tomada de decisão racional, pois depende do valor psicológico de ganho ou perda. Dessa forma, temos uma maior aversão à perda a partir do momento quando nossas escolhas têm uma chance ao menos equivalente de ganho ou perda.

Com o trabalho de Nassim Nicholas Taleb, analisamos dois elementos de grande importância ao lidarmos com informações desconhecidas, tentativas de previsão e interpretação de eventos aleatórios em nossas escolhas.

A Teoria da Aleatoriedade nos apresenta o conceito do *Cisne Negro*, definido como um evento aleatório, inesperado e raro capaz de exercer grande impacto nas teorias e previsões atuais. São praticamente impossíveis de serem explicados antes de seu acontecimento.

Dessa forma, *Cisnes Negros* são eventos geradores de um grande impacto em nossas vidas. Eles nos mostram o quanto somos incapazes de conceber a aleatoriedade, devido a sua alta complexidade.

A decisão imediata de previsões e planejamentos é simplificar os possíveis cenários a fim de torná-los compreensíveis à mente humana. Porém, essa decisão nos deixa vulneráveis ao acontecimento de um *Cisne Negro*. Esse seria o evento mais relevante a ser previsto dado ao seu alto impacto.

Quando analisamos investimentos, por exemplo, sempre estamos sujeitos a eventos cujo resultado seria a perda de todo o capital do investidor. Esse é o cenário de maior impacto, mas devido a suas infinitas possibilidades, se torna impossível de ser previsto, sendo, portanto, o *Cisne Negro* da equação.

Ao nos apresentar a *sistemas aleatórios* o autor afirma a incapacidade humana de prevê-lo. Constantemente buscamos por padrões e simplificações do mundo à nossa volta, reduzindo informação para melhor resgatá-la, na tentativa de entendê-lo, e isso faz parte de nossa natureza cognitiva.

Traçando um paralelo com *sistemas caóticos*, cuja diferença é a possibilidade de previsão, verificamos ele ter padrões e propriedades extremamente difíceis de descobrir. Portanto, são complexos demais ao entendimento humano.

Na prática, ambos os casos são imprevisíveis às nossas capacidades cognitivas limitadas. Essa característica da cognição humana reforça a importância

de conhecer as citadas *heurísticas*, como forma de simplificar informação, tornando-a conveniente, mesmo sendo incompleta.

Sabendo da existência desse tipo de eventos, Nassim Nicholas Taleb insere o conceito do *Antifrágil*, sendo uma característica benéfica tirada da interação com volatilidade, desordem, risco e incerteza. Se somos incapazes de conceber e prever a aleatoriedade, nos resta desenvolver a capacidade emocional (e racional) de lidar com esses eventos causadores de perdas quando de sua ocorrência.

Depois desse estudo e resumo das ideias-chaves das Finanças Comportamentais, para o planejamento da vida financeira, partimos para o levantamento de dados sobre Ensino Superior. Infelizmente, o Brasil ainda se encontra em posição de forte desigualdade educacional frente aos membros e parceiros da OECD, apesar de apresentar alguns bons resultados em sua evolução entre 2009 e 2019.

As barreiras para o acesso ao Ensino Superior, e consequente mobilidade social, ainda são uma realidade. Por exemplo, existe uma elitização do Ensino Privado de Economia com suas altas mensalidades, limitando o acesso apenas às famílias de alto poder aquisitivo.

O mesmo não ocorre, quando olhamos para o ensino público, devido à política afirmativa de cotas. Para quem não tem acesso às cotas, dependente do mérito próprio, a alta concorrência pelas vagas nos vestibulares abre espaço para cursos preparatórios, mais uma vez, com altas mensalidades.

Temos um gasto público com Educação em relação ao PIB acima da média da OECD, tanto no Ensino Primário e Secundário quanto no Ensino Superior. São bons indicativos de esforço de diminuir essa desigualdade educacional vinculada à renda.

Programas como o PROUNI, FIES e cotas nas universidades públicas e privadas também devem ter um incentivo crescente para garantir cada vez menor disparidade de acesso ao ensino superior.

Entender o quanto estamos limitados a nossas escolhas de formação educacional é apenas um dos exemplos de variáveis relevantes ao planejamento financeiro para a vida pessoal. Essa escolha pode acarretar um alto gasto com mensalidades, ou mesmo abrir oportunidades distintas de carreira profissional, dada a predileção das empresas por determinados currículos obtidos em Universidades com ensino de excelência, senão por pós-graduação no exterior. Portanto, depende do nível de excelência da instituição ou localidade geográfica.

Com o recorte de carreiras e ocupações tipicamente exercidas por economistas, esta monografia trouxe alguns levantamentos de expectativa salarial a fim de mostrar o impacto dessa escolha para um planejamento financeiro de um economista profissional. A pretensão salarial não é a única variável a ser considerada ao escolher uma ocupação, porém, é a determinante de maior impacto, quando falamos de planejamento financeiro.

Em termos práticos, temos de aumentar o capital-humano, isto é, nossa capacidade intelectual ou habilidade de ganho pessoal. Isso propicia tanto elevar o padrão de consumo quanto acumular as reservas financeiras necessárias para a aposentadoria.

Como economista, ao olhar para a posição social na qual nos posicionamos, logo ao ingressar no mercado de trabalho recém-formado, percebemos a disparidade de renda existente no Brasil. Pelo menos nas capitais dos estados do Sudeste e no Distrito Federal, o ingressante já entra na faixa dos 10% mais ricos em renda do trabalho.

Planejamento profissional e financeiro é uma atividade indispensável para alcançar os objetivos pessoais de aquisição de bens e serviços, além de aposentadoria confortável ao longo da vida.

Pretendi, com essa monografia, ampliar a discussão para além do mero controle de gastos e escolha de carteira de investimentos. Considerarei novos elementos comportamentais como a própria escolha de ocupação e o entendimento do nosso modo de pensar ao interpretar informações complexas para ter poder de decisão adequada.

Os ensinamentos das Finanças Comportamentais e as informações levantadas nesse trabalho poderão, de alguma forma, auxiliar aos colegas estudantes ou economistas recém-formados. Em geral, têm carência de dados e informações para tomar decisões cruciais na execução do planejamento de sua vida profissional-financeira.

**BIBLIOGRAFIA**

- BERNSTEIN, Peter. *Desafio aos deuses: a fascinante história do risco*. Rio de Janeiro: Campus; 1997. p. 389
- ESLEY, Tim et. al. *The Future of Finance*. London: London School of Economics; 2010. p. 294
- CERBASI, Gustavo. *O fim da aposentadoria*. Rio de Janeiro: Sextante, 2014.
- COSTA, Fernando Nogueira da. *Cartilha de Finanças Pessoais: Planejamento da Vida Financeira*. Campinas, SP: Blog Cultura & Cidadania, 2019. p. 169
- COSTA, Fernando Nogueira da. *Castas Profissionais e Heranças Educacional*. Campinas, SP: Blog Cultura & Cidadania, 2021.
- COSTA, Fernando Nogueira da. *Formação e Mercado de Trabalho dos Economistas*. Campinas, SP: Revista Economistas do COFECON, 2021.
- COSTA, Fernando Nogueira da. *Leituras de Cabeceira: Finanças*. Campinas, SP: Blog Cultura & Cidadania, 2019. p. 310
- DAVIES, James B. *Personal Wealth from a Global Perspective*. Great Britain, Oxford University Press, 2008. p. 467
- GEROMEL, Ricardo. *Bilionários: o que eles têm de comum além de nove zeros depois da vírgula*. São Paulo: Leya; 2015.
- GRAHAM, Benjamin (1894-1976). *O Investidor Inteligente*. São Paulo: Bovespa-Jardim Botânico Partners Investimentos; julho de 2007 (original de 1949).
- GUNTHER, Max. *Os muito, muito ricos e como eles conseguiram chegar lá*. (tradução Jorge Ritter. 1ª ed. Rio de Janeiro: Best Business, 2015.
- HISSA, Maurício. *Eu Quero Ser Rico: O Passo a Passo para Alcançar a Independência Financeira*. São Paulo: Bastter.com; 2014.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua Anual - 2º trimestre*. Sidra Tabela 7154. <https://sidra.ibge.gov.br/tabela/7154#notas-tabela>
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS EDUCACIONAIS ANÍSIO TEIXEIRA. *Censo da Educação Superior 2019 [recurso eletrônico]*. – Brasília 2021.
- KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar*. Rio de Janeiro: Objetiva; 2012.
- MLODINOW, Leonard. *O Andar do Bêbado: Como o Acaso Determina Nossa Vida*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editora; 2009. 249 p.

NEMUR, Lisa. *Renda Passiva: investimentos que fazem seu dinheiro trabalhar para você*.

OECD (2020). *Education at a Glance 2020: OECD Publishing, Paris*, <https://doi.org/10.1787/69096873-en>.

PEPI, Giovanni Tieghi. *O Click da Riqueza: Livre-se das ideias perdedoras de dinheiro*. São Paulo: Bastter.com; s/data.

PIKETTY, Thomas. *O Capital no Século XXI*. Rio de Janeiro: Intrínseca; 2014.

SEABRIGHT, Paul. *The Company of Strangers: A Natural History of Economic Life*. Toulouse School of Economics: Project Syndicate; 04/08/2010.

SHILLER, Robert. *Finanças e Boa Sociedade*. Rio de Janeiro: Campus; 2012.

SKIDELSKY, Robert & SKIDELSKY, Edward. *Quanto é suficiente? O amor pelo dinheiro e a defesa da vida boa*. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira; 2017. p. 307

STANLEY, Thomas J. e DANKO, William D. *O Milionário Mora ao Lado: os surpreendentes segredos dos ricos americanos*. São Paulo: Manole; 1999. p. 300

TALEB, Nassim Nicholas. *A Lógica do Cisne Negro: O Impacto do Altamente Improvável*. 1ª. ed. - Rio de Janeiro: Best Seller; 2008.

TALEB, Nassim Nicholas. *Antifragil: Coisas que se beneficiam com o Caos*. (tradução Eduardo Rieche) 1ª. ed. - Rio de Janeiro: Best Business, 2015.

TALEB, Nassim Nicholas. *Arriscando a própria pele: Assimetrias ocultas no cotidiano*. Rio de Janeiro: Editora Objetiva; 2018.

THALER, Richard & SUNSTEIN, Cass. *Nudge – O Empurrão para a Escolha Certa*. Rio de Janeiro: Elsevier; 2009.

ZRUEL, Ben. *Eu vou te ensinar a ser rico: três passos simples para quitar as dívidas em doze meses e construir sua liberdade financeira*. São Paulo: Editora Gente, 2016.

WATTLES, Wallace D. *A Ciência de Ficar Rico*. São Paulo: Laselva; 2010.