

Tomar decisões é parte crucial da experiência humana. No passado, acreditava-se que nossas escolhas financeiras eram estritamente racionais e conscientes. Hoje, com as descobertas da economia comportamental sabemos da influência que fatores cognitivos, emocionais, culturais, sociais e psicológicos têm nesse processo. Ainda mais recentemente, economistas têm recorrido a ferramentas da neurociência, como o mapeamento cerebral por ressonância magnética, para entender se as nossas decisões também acontecem em termos biológicos.

“Ao entendermos como os centros de processamento do cérebro atuam em diferentes cenários de escolha econômica, é possível prever que tipo de comportamento emergirá e pensar em maneiras para geri-los”, explica a economista Renata Taveiros de Saboia, especialista em Economia Comportamental pela Universidade de Yale e em Neurociência pela Faculdade de Medicina da Santa Casa.

A compreensão das bases neurobiológicas do processo decisório tem permitido prever, por exemplo, porque enfrentamos dificuldades ao nos comprometermos com escolhas intertemporais – aquelas em que precisamos abrir mão de algo no presente em prol do futuro –, como no caso da formação de poupança ou o investimento em educação, cujo resultado se localiza, por vezes, muito longe no tempo.

“Usando o mapeamento cerebral por ressonância magnética, vemos que quando pedimos aos participantes de estudos neuroeconômicos que pensem neles daqui a 30 anos, os centros de processamento ativados no cérebro são os mesmos quando pedimos para que pensem em um desconhecido”, explica Saboia, que é também professora da disciplina de Neuroeconomia nos cursos de pós-graduação da Fundação Getúlio Vargas (FGV) e da Fundação Instituto de Administração (FIA).

Em outras palavras, para o cérebro humano, poupar dinheiro para o futuro é o mesmo que dar dinheiro a um estranho. Talvez encontre-se aí a explicação para o número de participantes em fundos fechados de previdência, apesar de significativo e crescente, estar aquém do seu potencial.

Como manter a dedicação com objetivos financeiros de longo prazo, quando nosso sistema biológico não os reconhece? Treinando nossa capacidade de se projetar no futuro, tornando os planos mais tangíveis e associando-os a fatores emocionais como momentos ou pessoas.

“É preciso aproximar o ‘eu’ do presente com o ‘eu’ do futuro. Uma pessoa que sonha em se aposentar e ir morar no campo, por exemplo, pode nomear aquele montante de capital que destina para essa finalidade como ‘minha casa de campo’ ou algo assim. É uma estratégia simples, mas que já auxilia a conexão emocional entre presente e futuro”, explica Saboia.

### **Resistência ao incerto**

Gostamos de pensar que estamos no controle das coisas. Mas a pandemia do novo coronavírus e os seus impactos socioeconômicos mostraram que nossa capacidade de controle de eventos externos é insuficiente. Em momentos de incerteza como este, nossas capacidades de análise, raciocínio e, principalmente, controle emocional oscilam. Mais uma vez, as descobertas da Neuroeconomia e da Economia Comportamental podem ajudar a não comprometermos objetivos de longo prazo e a exercitarmos a resiliência.

“O cérebro foi desenhado para, em primeiro lugar, garantir a nossa sobrevivência e sobrevivência aqui é evitar perdas financeiras. Ocorre que, quando acionado, esse sistema busca a sobrevivência a qualquer custo e da forma mais imediata possível, não necessariamente usando recursos cognitivos, intelectuais e analíticos para fazer isso. Nesse exagero de resposta de curto prazo podemos perder inclusive boas oportunidades de crescimento financeiro no longo prazo. Daí a importância de conhecer todos os vieses possíveis dos processos decisórios para estar preparado para descartá-los, se necessário for, quando estivermos diante de decisões financeiras e não

colocar os objetivos com os quais nos comprometemos a perder”, afirma.

Para diminuir a sensação de insegurança e de ameaça à perda, Saboia aposta no conhecimento e na transparência. “É fundamental que o indivíduo entenda sobre suas finanças, os produtos financeiros que adquiriu até aqui e por quais instituições eles são geridos, quais são as estratégias que elas adoram etc. Essa ‘fotografia’ acalma o sistema emocional, permitindo o engajamento do sistema cortical – responsável por análises mais complexas -, que nos auxiliam na tomada de decisões mais eficientes”, explica.

Nesse sentido, privilegiando o conhecimento e a transparência, os participantes da OABPrev-SP contam com várias ferramentas informativas à sua disposição. Além do aplicativo para smartphones “Meu Futuro”, que permite acesso rápido a todas informações sobre o plano contratado, no site da entidade (<http://www.oabprev-sp.org.br>) o participante encontra o Relatório Anual de Informações (RAI), do qual constam todos os demonstrativos administrativos, financeiros e contábeis do plano, balanços, política de investimentos, rentabilidade, evolução do número de participantes e outros quesitos, com pareceres da auditoria independente PwC Brasil, do Conselho Fiscal e do Conselho Deliberativo da OABPrev-SP.

**Fonte:** OABPrev-SP, em 30.07.2020