

BEST-SELLER INTERNACIONAL

A PSICOLOGIA FINANCEIRA



LIÇÕES ATEMPORAIS SOBRE
FORTUNA, GANÂNCIA E FELICIDADE

MORGAN HOUSEL

"Um dos livros de finanças mais originais dos últimos anos."

— JASON ZWEIG, *THE WALL STREET JOURNAL*



aos olhos de
TIO HULI E RAIANA DIAS

Súmario

Introdução	2
Ninguém é maluco	4
Sorte e risco	6
Nada é suficiente	9
Compostos e confusos	11
Ficar rico versus continuar rico	12
Devagar e sempre	15
Liberdade	18
O paradoxo do dono do carro	20
Fortuna é aquilo que você não vê	20
Guarde dinheiro	22
Razoável racional	23
Surpresa	25
Margem de imprevistos	27
Você vai mudar	29
Nada é de graça	30
Você e Eu	33
A sedução do pessimismo	35
Quando você acaba acreditando em qualquer coisa	37
Confissões	39
Pós-Escrito	40

Introdução

A premissa desse livro é que o sucesso financeiro tem menos a ver com inteligência e mais a ver com comportamento. E a forma como alguém se comporta é difícil de ensinar, mesmo para pessoas inteligentes. Um gênio que não consegue controlar suas emoções pode se tornar um desastre financeiro e uma pessoa comum sem nenhuma educação financeira e algumas habilidades comportamentais é capaz de conquistar riqueza.

Ronald Read, foi a primeira pessoa de sua família a concluir o ensino médio, passou 25 anos consertando carros, depois 17 como faxineiro em uma loja de departamento. Aos 38 anos comprou uma casa e viveu nela a vida toda. Aos 92 anos morreu, deixando um patrimônio líquido de 8 milhões de reais. Dessa fortuna, 6 milhões foram deixados para o hospital e biblioteca da cidade. Read trabalhou, guardou o pouco que podia, investiu em ações de primeira linha e passou décadas esperando aquele pequeno investimento inicial render e alcançar 8 milhões de dólares.

Já Richard Fuscone se formou em Harvard, era pós graduado, teve uma carreira tão bem sucedida no mercado financeiro que se aposentou e se tornou filantropo aos 40 anos. Possuía muito talento para os negócios, grande capacidade de liderança, integridade pessoal.

Nos anos 2000 fez um empréstimo para expandir sua mansão que tinha 11 banheiros, 2 elevadores, 7 garagens... custava mais de 90mil mensais para manter. Com a crise de 2008, dívidas altas e ativos sem liquidez o levaram a falência.

Ronald Read era paciente e Richard Fuscone ganancioso. Essas características foram suficientes para que a enorme diferença entre formação e experiência deles se tornasse irrelevante.

Histórias assim só acontecem no mercado financeiro. Em outras áreas não seria possível que alguém sem formação, treinamento, experiência formal superasse alguém com a melhor educação, melhor treinamento e melhores conexões. Uma possível razão para que essas histórias só aconteçam no mercado financeiro é que nesse mercado os resultados sejam definidos por sorte. Outra possível razão é que sucesso financeiro depende de habilidades pessoais e não técnicas. Essa habilidade pessoal, nesse livro é chamada de Psicologia Financeira.

A educação financeira é ensinada como um campo puramente matemático, as habilidades pessoais são muito subestimadas. A economia não é uma ciência exata, ela não é guiada por leis como a física, e sim pelo comportamento das pessoas. Mentres brilhantes por mais de duas décadas estudaram a área de finanças nas faculdades e mesmo assim não vemos nenhuma evidência de que esse esforço tenha gerado impacto positivo na sociedade nos tornando melhores investidores.

Sabemos melhorar nossas finanças pessoais? Temos menos probabilidade de nos afundar em dívidas? Temos dinheiro guardado para imprevistos ou para aposentadoria? A resposta para todas essas perguntas é não. A economia precisa ser entendida pelas lentes da psicologia, não só da matemática.

Ninguém é maluco

Cada indivíduo passa a vida ancorado em um conjunto de pontos de vista sobre como o dinheiro funciona. Cada um tem uma visão única e particular sobre como as coisas funcionam, experiências diferentes geram crenças, expectativas e previsões diferentes. Sendo assim, pessoas igualmente inteligentes podem discordar sobre como e porque as recessões acontecem, sobre como investir dinheiro, sobre o que deve ser priorizado, sobre o quanto risco se deve correr e assim por diante.

Mesmo tendo acesso à informações sobre o acontecimento como por exemplo a Grande Depressão, não é possível mensurar através de leituras as cicatrizes emocionais de viveu aquele momento. Mesmo achando que sabemos como o mundo funciona, só vivemos uma fração dele e algumas lições precisam ser vividas antes de compreendidas. Há planilhas que fornecem um modelo de frequência com que grandes

quebras ocorrem ao longo da história no mercado de ações. Contudo, elas não têm como oferecer a sensação sentida por alguém que precisa olhar para os filhos e se perguntar se cometeu um erro que afetará a vida deles para sempre.

Em uma pesquisa realizada em 2006 por economistas descobriu-se que as decisões sobre investimento mais importantes da vida de pessoas estão fortemente ancoradas nas experiências que elas tiveram na própria geração- sobretudo do início de sua vida adulta. Não é inteligência, formação ou sofisticação é simplesmente a sorte de ter nascido na hora e lugar certos. Se você nasceu nos EUA nos anos 60 a inflação fazia com que os salários acabavam bem mais rápidos que no mês anterior, já nos anos 90 era foi tão baixa que provavelmente você nunca nem parou para pensar nela.

Poupar dinheiro para a aposentadoria por exemplo, é um conceito novo já que antes da segunda guerra a maioria dos americanos trabalhavam até morrer. Foi somente em 1980 que a ideia de que todos deveriam ter uma aposentadoria digna ganhou força. A mesma coisa com poupança para faculdade, fundos de índice, fundos de cobertura... somos novos nesses jogos. Fazemos maluquices quando o assunto é dinheiro mesmo não sendo malucos, baseamos nossas decisões com base em experiências pessoais e singulares, que parecem fazer sentido em um determinado momento.

Sorte e risco

Todo resultado na vida é guiado por forças além do esforço individual. O mundo é complexo demais para permitir que 100% das suas ações respondam por 100% dos resultados. Sorte e risco tem a mesma força, a mesma escala de grandeza, mas trabalham em direções opostas.

Dentre os 303 bilhões de estudantes no ano de 1968, Bill Gates era um dos 300 estudantes da escola Lakeside School. Uma das únicas escolas de ensino médio no mundo que possuíam um computador naquela época. Além da vantagem da oportunidade de acesso a um computador com 13 anos de idade, Gates tinha visão e era muito dedicado. Logo se tornou um especialista em computação.

Por outro lado Kent Evans, o melhor amigo de Gates daquela época experimentou o risco. Kent era tão hábil com computadores quanto Gates e de acordo com o próprio, era o melhor aluno da escola. Ele tinha a mente voltada para os negócios e a mesma ambição infinita de Gates. Se não fosse o acidente que culminou na sua morte, poderia ter sido um dos fundadores da Microsoft. Kent Evans sofreu um acidente praticando montanhismo. A probabilidade de perder a vida em uma montanha durante o ensino médio é de aproximadamente 1 em 1 milhão.

Na prática dos investimentos, qual será o exato papel da sorte nos resultados bem-sucedidos?

Ao avaliar os outros, atribuir o sucesso à sorte nos faz parecer invejosos e mesquinhos, ainda que saibamos que esse tipo de coisa exista. E, ao avaliarmos a nós mesmos, atribuir o sucesso à sorte pode soar desmoralizante.

Empresas que vão a falência não se esforçaram o suficiente? Os investimentos que se provaram ruins foram mal planejados? As vezes sim, mas em que medida? Difícil mensurar. Digamos que uma ação comprada, cinco anos depois não tenha gerado resultados positivos. É possível que eu tenha tomado uma decisão errada ao comprá-la ou é possível também que tenha tomado a decisão acertada que envolvia 80% de chances de lucro, mas eu acabei parando no lado dos infelizes 20%. Como saber se cometi um erro ou vivenciei o risco de forma concreta?

Tendemos a classificar o erro do outro como uma má decisão tomada e o nosso erro como risco. O problema disso é que estamos tentando saber quais estratégias de investimentos, negócio funcionam, como ficar rico, como evitar ficar pobre... e tiramos essas lições observando o sucesso e fracasso do outro.

A dificuldade em identificar o que é sorte, o que é talento e o que é risco é um dos maiores problemas que enfrentamos ao tentar aprender sobre a melhor forma de administrar o nosso dinheiro. É importante tomar

cuidado antes de presumir que a totalidade de um resultado pode ser atribuída ao esforço e às decisões. É preciso concentrar-se mais nos padrões gerais que nos indivíduos e em casos específicos.

Bilionários, negócios fracassados são exemplos complexos, com resultados fora da curva e por isso mais difíceis de servirem de exemplo, é mais provável que tenham sido influenciados por sorte ou risco. Já os padrões gerais de sucesso e fracasso podem ser mais aplicáveis a sua vida.

O sucesso é um péssimo professor. Ele faz com que pessoas inteligentes acreditem que não vão perder nunca. Assim como o fracasso pode ser um péssimo professor, se acreditarmos que todas as decisões tomadas foram péssimas e não considerarmos o risco.

O truque é organizar sua vida financeira de maneira que um mau investimento ou uma meta não alcançada não te tirem do jogo.

Nada é suficiente

Porque indivíduos com fortunas na faixa de centenas de milhões de dólares estão tão desesperados atrás de mais dinheiro sendo capazes de arriscar tudo cometendo até crimes nessa busca.

Rajat Gupta nasceu em Calcutá e ficou órfão na adolescência. Aos 45 era CEO da McKinsey, ao se aposentar assumiu cargos na ONU e no Fórum Econômico Mundial. Tornou um grande filantropo, participou do conselho de 5 empresas de capital aberto, acumulou uma fortuna avaliada em 100 milhões de dólares. Em 2008 cometeu o crime de utilizar informação privilegiada, foi preso e teve sua carreira e reputação arruinadas.

Madoff antes de operar o esquema Ponzi era um empresário honesto e muito bem-sucedido.

Ambos eram riquíssimos, tinham prestígio, poder e liberdade. Jogaram tudo para o alto em busca de mais. Os crimes cometidos por aqueles que vivem à margem da sobrevivência são diferentes. Por exemplo, um golpista nigeriano disse certa vez ao the new York times que se sentia culpado por ter prejudicado outras pessoas, mas que “a miséria fazia com que não doesse tanto”.

Gupta e Madoff não tinham noção do suficiente. Nada justifica arriscar algo que você já tem e do qual não precisa por algo que você não tem e do qual precisa.

Ao lidar com dinheiro, é importante que as expectativas não aumentem sempre que o resultado for positivo, aumentando a ambição em uma velocidade maior que a satisfação. Buscar sempre mais dinheiro, mais poder, mais prestígio trará sempre o mesmo sentimento de insatisfação e a única forma de alcançar essa meta é correndo riscos cada vez maiores.

O capitalismo é ótimo para gerar riqueza, mas também inveja. A vida precisa de senso de suficiência. O teto da comparação social é tão alto que, em teoria, ninguém jamais será capaz de alcançá-lo. A única maneira de vencer essa batalha é não lutar e aceitar que você já tem o suficiente.

A ferramenta mais poderosa para se ter o suficiente é muito simples e não exige colocar em risco o que é inestimável para você.

Compostos e confusos

Warren Buffet é um investidor fenomenal, mas o fator mais determinante na sua trajetória não foi à perspicácia dele em relação a investimentos e sim a longevidade com que manteve seus investimentos.

Buffet começou a investir com 10 anos de idade, aos 30 ele tinha um patrimônio líquido de 1 milhão de dólares. Hoje seu patrimônio é de 84,5 bilhões de dólares. Se ele tivesse passado a adolescência em busca de suas paixões e aos 30 anos tivesse um patrimônio de 25mil dólares, tivesse tido retornos extraordinários (22% ao ano) mas tivesse parado de investir e se aposentado aos 60 anos, teria um patrimônio de 11,9 milhões, 99% menos que seu patrimônio líquido real. Sua habilidade é saber investir, mas seu segredo é o tempo.

Jim Simons (chefe do fundo de hedge Renaissance Technologies) tem ganhos a uma taxa de 66% ao ano desde 1988. Como acabamos de ver, a taxa de Buffet corresponde a 1/3 desse valor. Entretanto o patrimônio de Simons é 21 bilhões de dólares, 75% menos rico que Buffet. Simons é um investidor melhor, mas teve a metade do tempo de Buffet para fazer os investimentos renderem.

Coisas que parecem ser pequenas mudanças nas premissas de crescimento podem levar a números

impressionantes e inacreditáveis. O pensamento linear é bem mais intuitivo que o pensamento exponencial. A natureza contraintuitiva da composição leva até o mais inteligente de nós ignorar o fator mais importante, o tempo. Intuitivamente, a forma certa de enriquecer é dedicar todo seu esforço para aprender a fazer investimentos que gerem altos retornos. Porém os investimentos altos tendem a ser sucessos únicos que não se repetem. Um bom investimento está relacionado a obtenção de retornos excelentes que podem ser mantidos por um longo período.

Ficar rico versus continuar rico

Ganhar dinheiro requer correr riscos, ser otimista, se expor. Manter o dinheiro requer o oposto de correr riscos. Requer humildade e o medo e que o que você conquistou possa ser retirado de você. Requer frugalidade e a aceitação de que pelo menos parte do que você ganhou pode ser atribuído a sorte, portanto não acontecerá novamente. A lista dos 400 do americanos mais ricos, tem em média, cerca de 20% de rotatividade por década devido a fatores que não estão ligados à morte ou à transferência de dinheiro para outro membro da família. Isso ocorre porque o capitalismo é selvagem. Saber ganhar dinheiro e saber mantê-lo são duas coisas distintas.

É importante manter a mentalidade de sobrevivência, o medo de falir. Não podemos nos dar o luxo de sermos complacentes, presumindo que o amanhã será como o ontem. Para obter e manter um crescimento extraordinário é necessário sobreviver a todos os altos e baixos imprevisíveis que todo mundo, invariavelmente, experimenta ao longo do tempo.

Ao analisar uma história de sucesso tão importante quanto saber como o investidor escolheu as empresas, as ações mais baratas, os melhores administradores é observar o que ele não fez. Buffet não se atolou em dívidas, não manchou sua reputação empresarial, não entrou em pânico e vendeu tudo em nenhuma das 14 recessões que enfrentou... ele não se esgotou e desistiu, não se aposentou.

Para aplicar a mentalidade de sobrevivência no mundo real é preciso estar atento a três coisas: Mais importante que altos retornos é ser a prova de falências. E se eu for a prova de falências, a longevidade me trará muitos retornos. Essa composição não depende de altos retornos, depende de retornos meramente bons mantidos de forma ininterrupta pelo máximo de tempo- sobretudo em momentos de crise.

A parte mais importante de fazer planos é ter um plano para quando as coisas não estiverem saindo como o planejado.

Um plano só é útil se for capaz de sobreviver a realidade. E essa realidade é um futuro cheio de incógnitas. A margem de segurança é uma das forças mais subestimadas dentro das finanças, ela pode se manifestar de diversas formas desde que permita que você tenha êxito durante uma infinidade de resultados possíveis. Não é a mesma coisa que ser conservador (*evitar riscos*). A margem de segurança aumenta as probabilidades de sucesso dentro de um determinado nível de risco, ampliando as chances de sobrevivência. Ter uma personalidade otimista com relação ao futuro, mas desconfiada em relação ao que pode impedir esse futuro de chegar, é outro ponto fundamental para sobreviver. O otimismo sensato (*o que desejamos ter*) é a crença de que as probabilidades estão ao seu favor que com o tempo elas irão se estabilizar, ainda que o que aconteça no meio do caminho seja desesperador. Economias, mercados e carreiras muitas vezes seguem um caminho de crescimento em meio a perdas.

Devagar e sempre

Caudas longas - os extremos mais distantes de uma sequência de resultados - exercem uma influência enorme nas finanças. Quando um pequeno número de eventos acaba sendo responsável pela maioria dos resultados. É contraintuitivo que um investidor possa estar errado metade das vezes, ainda assim, ficar milionário. Superestimamos o fato da maioria das coisas não dar certo.

O primeiro estúdio da Disney faliu, em meados da década de 1930, Disney já havia produzido mais de 400 desenhos animados. A maioria era de curta, a maioria era adorada pelos telespectadores e a maioria causou prejuízos astronômicos. Até lançar A Branca de neve e faturar 8 milhões de dólares nos primeiros 6 meses. Esse valor estava em uma ordem de grandeza muito maior do que qualquer outra coisa que a empresa havia ganhado. Com esse lançamento, todas as dívidas foram sanadas, funcionários importantes tiveram contratos renovados, a empresa adquiriu um novo estúdio de última geração...

Indústrias de capital de risco, fazem cinquenta investimentos, metade deles dá errado, 10 tenham um resultado satisfatório e 2 gerem resultados impressionantes respondendo por 100% dos retornos do fundo. A maioria das startups dá errado, já que o mundo só comporta alguns megassucessos. Qualquer coisa que

seja enorme, lucrativa, famosa ou influente é o resultado de um evento de cauda (evento distante entre milhares de eventos).

Por isso quem deseja retornos mais seguros, previsíveis e estáveis deve investir em grandes empresas de capital aberto. É assim que todos pensam, mas a cauda longa que orienta tudo já que ao longo do tempo, a distribuição do sucesso entre ações de grandes empresas não é tão diferente do capital de risco. A maioria das empresas de capital aberto fracassa, alguns se saem bem e outras se tornam vencedoras extraordinárias, respondendo pela maior parte dos retornos do mercado de ações.

No Russel 3000 Index- uma ampla coleção de empresas de capital aberto já estabelecidas- 40 % de suas ações perderam ao menos 70% do seu valor e nunca mais se recuperaram, ainda sim ele cresceu mais de 73 vezes desde 1980. Mesmo sendo consideradas empresas de sucesso, a taxa de fracasso é superior a uma em dez, e a sua expectativa de vidas são anos, não décadas. Em termos reais, todo o seu retorno veio de 7% das empresas que o compõe que tiveram desempenho superior em pelo menos dois desvios-padrão. Além de poucas empresas corresponderem pela maior parte do retorno de mercado, foram eventos de cauda dentro dessas empresas que geraram esses resultados. A Apple por exemplo, foi responsável por quase 7% dos retornos de índice em 2018. Esses resultados foram impulsionados sobretudo pelo Iphone, que no universo de

equipamentos tecnológicos é o mais “de cauda” possível.

Essa ideia de que poucas coisas são responsáveis pela maior parte dos resultados também se aplica aos investidores. Seu sucesso como investidor será determinado pela forma como você responde aos momentos pontuais de terror, não pelos anos passados no piloto automático. Se durante uma recessão você mantém a calma, isso terá grande impacto nos seus investimentos.

Buffet disse na reunião da Berkshire Hathaway em 2013, que teve 450 ações durante a vida e que ganhou a maior parte do seu dinheiro com 10 delas. Munger prosseguiu dizendo que se eles descontassem alguns dos principais investimentos da Berkshire, o histórico de longo prazo seria bem mediano. Quando prestamos atenção especial aos sucessos de um grande modelo de comportamentos, ignoramos que seus ganhos vieram de uma pequena porcentagem de ações. Isso faz com que nossas falhas, perdas e contratempos nos deem a sensação de que estamos fazendo algo de errado. O que deixamos passar é que nossos mestres também erram. O que importa não é estar certo ou errado, mas quanto de dinheiro você ganha quando está certo e quanto você perde quando está errado. Você pode estar errado metade das vezes, e ainda assim, ficar milionário, como diz George Soros.

Liberdade

Uma pesquisa sobre felicidade realizada por Campbell, da universidade de Michigan revelou que poder fazer o que se quer, quando se quer, com as pessoas com que se quer é a maior variável de estilo de vida que proporciona felicidade às pessoas. O grande valor intrínseco do dinheiro é a capacidade que ele nos dá de termos controle do nosso tempo. Ter a capacidade de obter pouco a pouco, um nível de independência e de autonomia que vem de ativos não gastos, nos proporcionam maior controle sobre o que e quando podemos fazer.

Tirar alguns dias de folga quando ficamos doentes sem prejudicar as contas, se aposentar antes do tempo, poder esperar por uma boa vaga de emprego quando for demitido, poder aceitar um cargo com um salário menor, mas que tenha um horário flexível... conquistar a capacidade de poder fazer tais coisas é inestimável.

Os Estados Unidos são o país mais rico do mundo. Mas há poucas evidências de que seus cidadãos sejam mais felizes hoje do que na década de 1950. Parte disso se dá ao fato de que usamos nossa riqueza para comprar coisas maiores e menores. Além disso o aumento salarial não parece um progresso quando analisamos o que aconteceu com o nosso tempo. Atualmente 38% dos empregos são designados como “gerentes, supervisores e profissionais”, cargos de tomada de decisão, outros

41% são do setor de serviços, empregos que envolvem ações e decisões. Isso significa que o nosso trabalho não termina quando batemos o ponto, através dos dispositivos móveis, estamos sempre trabalhando em nossas cabeças. Para aqueles que exercem atividades intelectuais, a tecnologia levou as ferramentas de produtividade para além do escritório. Em comparação às gerações anteriores, o controle sobre o nosso tempo caiu, e o tempo é fator determinante para a felicidade, não surpreende que as pessoas não estejam mais felizes, embora estejam mais ricas que nunca.

Em uma pesquisa com 1000 idosos americanos para o livro 30 lições de vida, Karl Pillemer, buscou as mais importantes lições de vida. Dentre elas ninguém disse que para ser feliz era preciso trabalhar o máximo possível para comprar o que quisesse, nem que era importante ser tão ou mais rico que as pessoas ao seu redor, nem que era vantagem escolher uma carreira baseada no salário. As pessoas valorizavam coisas como amizade, fazer parte de algo maior, passar tempo com os filhos... ter controle do próprio tempo é o maior dividendo que o dinheiro pode pagar.

O paradoxo do dono do carro

As pessoas tendem a desejar a riqueza para sinalizar aos outros que devem ser amadas e admiradas. Contudo, na realidade, os outros se esquecem de admirar você, não porque não achem que a riqueza seja admirável, mas porque usam a sua riqueza como referência para o próprio desejo de serem amados e admirados. Se o respeito e a admiração são o seu objetivo, tome cuidado como você corre atrás deles. Humildade, gentileza e empatia proporcionam mais respeito do que o motor de carro.

Fortuna é aquilo que você não vê

Temos a tendência de presumir a fortuna dos outros pelo que vemos, porque essa é a informação que está adiante de nós. Não temos como ver as contas bancárias ou os recibos da imobiliária. Portanto, contamos com as aparências para avaliar o sucesso financeiro alheio. A única coisa que você pode saber sobre alguém que dirige um carro de 100 mil dólares é que essa pessoa tem 100 mil dólares a menos que tinha antes de comprar o carro. O capitalismo moderno fez com que o hábito de “*fingir até conseguir*” se tornasse uma ótima fonte de negócios.

A verdade é que fortuna é aquilo que você não vê. Fortuna são os ativos financeiros ainda não convertidos em coisas que podem ser vistas. As pessoas não querem ter um milhão de dólares, querem gastar um milhão de dólares. Mas a única forma de acumular fortuna é não gastar o dinheiro que você tem.

Existe uma diferença entre fortuna e riqueza. Riqueza tem a ver com rendimento atual. Fortuna é algo escondido, é receita não gasta. Gerar uma fortuna significa desistir de comprar agora, o que é difícil, requer autocontrole, mas gera resultado. A diferença entre o que você poderia fazer e o que você opta por não fazer que vai se acumulando ao longo do tempo.

As pessoas querem ter uma fortuna, ter liberdade financeira, mas para isso é necessário que os ativos financeiros não sejam gastos. Contudo, está tão arraigada em nós a ideia de que ter dinheiro é gastar dinheiro que não conseguimos enxergar a prudência necessária para se acumular uma fortuna. E como não conseguimos enxergá-la, é difícil aprender sobre ela.

O mundo está cheio de pessoas que parecem modestas e que possuem fortunas ao mesmo tempo que muitas pessoas que parecem ricas vivem no fio da navalha. É importante ter isso em mente ao julgar precipitadamente o sucesso dos outros e ao definir os seus objetivos.

Guarde dinheiro

Acumular fortuna pouco tem a ver com os seus rendimentos ou com o retorno dos seus investimentos, e muito tempo a ver com o quanto você economiza regularmente. Os retornos dos investimentos podem torná-lo rico, no entanto, será sempre uma incógnita se uma determinada estratégia de investimento vai funcionar, por quanto tempo vai funcionar e se os mercados vão cooperar ou não.

Poupança e frugalidade - que equivalem à conservação e à eficiência nas finanças - são as variáveis que estão sobre nosso controle. Além de termos a garantia de eficácia de 100%, tanto hoje como no futuro. Uma fortuna é simplesmente o que sobra depois que você gasta o que ganha.

Suponhamos que um investidor tenha retornos de 8% e o outro de 12%, os dois possuem o mesmo patrimônio líquido. O primeiro, precisa somente da metade do que ganha para viver feliz e o segundo sobe o padrão de vida cada vez que seus retornos crescem. Mesmo sendo um pior investidor, o primeiro está em melhor posição, colhe mais benefícios de seus investimentos.

Existem investidores que trabalham 80 horas por semana para acrescentar um décimo de ponto percentual aos seus retornos, enquanto há dois ou três

pontos percentuais de excessos no estilo de vida deles que poderiam ser explorados com muito menos esforço e sem depender de nenhuma variável externa.

É importante aprender a ser feliz com menos dinheiro. A partir de um nível de rendimentos, tudo que você precisa fazer é não alimentar seu ego. Com isso em mente, uma das formas mais eficazes de aumentar suas economias não é aumentando sua renda, mas, sim, a sua humildade.

Você não precisa de um motivo específico para guardar dinheiro. Ter dinheiro guardado é uma proteção contra o poder incontornável que a vida tem de nos surpreender nos piores momentos. Além de nos proporcionar benefícios intangíveis como liberdade e tempo.

Razoável racional

Não somos máquinas, somos pessoas com emoções e dúvidas por isso não tente ser racional ao tomar decisões financeiras. Tente ser razoável, é mais realista e mais fácil de se manter assim no longo prazo.

Um investidor racional toma decisões com base em fatos matemáticos, um investidor razoável toma decisões em uma sala de reunião, cercado por colegas que ele espera que o admirem, ao lado um cônjuge que não quer decepcionar, tomando como referencial concorrentes idiotas, mas realistas, além de ter suas próprias dúvidas. Existe um componente social que

muitas vezes é ignorado quando o vemos pela lente estritamente financeira.

No universo dos investimentos é vital estar comprometido com uma estratégia por muitos anos, principalmente nos anos mais difíceis. Um investidor racional não se envolveria emocionalmente com seus investimentos, mas isso muitas vezes ajuda a manter a consistência na estratégia. As chances históricas de ganhar dinheiro na bolsa de valores dos Estados Unidos são de 50% no intervalo de um dia, 68% no intervalo de 1 ano, 88% em intervalos de 10 anos e (até o momento) de 100% no intervalo de 20 anos. Qualquer fator que mantenha você no jogo representa uma vantagem mensurável. Quando você se identifica com a empresa, ama a missão, o produto, a equipe, a tecnologia... os momentos inevitáveis de perda, serão atenuados pelo fato de se sentir parte de algo com um significado. Essa pode ser a motivação necessária para não desistir e seguir adiante.

Surpresa

Os investimentos não são uma ciência exata. São um grupo enorme de pessoas que tomam decisões imperfeitas com informações limitadas sobre coisas que terão um grande impacto em seu bem-estar, podendo provocar aflição, ganância e paranoia até mesmo em pessoas inteligentes. Portanto, os estudos dos eventos do passado não devem servir de mapa delineado do futuro. Uma confiança excessiva em dados do passado como sinal das condições futuras, não fazem sentido em um campo no qual a inovação e a mudança são a força vital do progresso. Sem contar que coisas que nunca aconteceram antes, acontecem o tempo todo.

A força motriz de qualquer aspecto relacionado a dinheiro são as histórias que as pessoas contam sobre si mesmas e as preferências que têm por produtos e serviços, e essas coisas mudam conforme a cultura e a geração.

A vivência em eventos específicos como uma crise ou aumento da taxa de juros, podem não preparar os indivíduos para próximos eventos parecidos já que nunca vão acontecer da mesma maneira, mas podem trazer um excesso de confiança que pode ser prejudicial.

A maior parte das coisas que acontecem em um determinado momento na economia global pode estar ligada a um punhado de eventos passados impossíveis de prever. Muitos projetos e acontecimentos ocorreram durante todo século XX, mas a Grande Depressão, A Segunda Guerra Mundial, O Projeto Manhattan, As vacinas, Os antibióticos, A Arpanet, O Onze de setembro, A queda da União Soviética, impactaram a ordem mundial em um grau de magnitude bem maior que os demais. Esses eventos de cauda são subestimados. O Onze de setembro levou o Fed a cortar as taxas de juros, que ajudou a impulsionar a bolha imobiliária, que resultou em uma crise financeira, que afetou a oferta de empregos que levou milhões de pessoas a buscarem uma formação universitária que resultou em 1,6 trilhões de dólares em empréstimos estudantis. Não é intuitivo pensar que 19 sequestradores levaram ao fardo atual dos empréstimos estudantis, mas é isso que acontece em um mundo impulsionado por alguns eventos de cauda extremos.

Frequentemente, usamos eventos como a Grande Depressão para formular nossa visões de “pior cenário possível” em relação aos retornos de investimentos futuros. No entanto esses eventos históricos não tiveram precedentes. As previsões que presumem que os piores eventos do passado corresponderão aos piores eventos do futuro, não estão sendo fiéis à história, estão presumindo, sem embasamento que o histórico de ausência de precedentes não se aplica a eventos

futuros.

A lição correta a ser extraída com as surpresas é que o mundo é surpreendente. Devemos usar as surpresas do passado para admitir que não podemos prever o que acontecerá no futuro.

Noções gerais sobre a relação das pessoas com a ganância e o medo, sobre como se comportam sob estresse e sobre como respondem aos incentivos tendem a ser estáveis no tempo. Olhar para a história do dinheiro é útil para esse tipo de coisa.

Margem para imprevistos

No mundo dos investimentos é necessário ter margem de imprevistos já que lidamos com incertezas, aleatoriedades e com o acaso. A única forma de lidar com tudo isso é reduzindo a distância entre o que você acha que vai acontecer e o que é possível que aconteça, sem perder o poder da ação.

O objetivo da margem de segurança é fazer com que a projeção não seja necessária. Ela é a única forma eficaz de navegar com segurança em um universo governado pela probabilidade. Afinal, fazer previsões precisas é difícil.

A margem de imprevistos permite que você sobreviva a uma série de resultados possíveis, e a sobrevivência permite que você continue no jogo por tempo suficiente até tirar proveito de um resultado de baixa probabilidade já que os maiores ganhos ocorrem com baixa frequência. A pessoa que tem uma reserva de emergência leva vantagem sobre uma pessoa que não tem e que perde tudo ao cometer um erro.

Você seria capaz de sobreviver a uma desvalorização nos seus ativos? Financeiramente talvez sim, mas emocionalmente é uma situação extremamente delicada. Poderia te deixar inseguro a ponto de desistir. Existe uma lacuna entre aquilo que você é capaz de sobreviver em termos técnicos e aquilo que é psicologicamente suportável.

É importante levar em consideração a margem de segurança também para estimar seus retornos futuros. Não é prudente se basear no histórico de retornos do passado, para saber o quanto economizar e investir por mês, para chegar no retorno desejado. Pode ser que o futuro se mostre pior que o passado e contar com isso, economizando mais para investir mais, pode te deixar em posição de vantagem.

É preciso assumir riscos para progredir, mas nenhum risco capaz de levá-lo à falência vale a pena. A alavancagem – assumir dívidas para fazer seu dinheiro ir mais longe - faz com que riscos banais se transformem em algo capaz de levar qualquer um à falência. Se os preços dos imóveis por exemplo caem

30% e algumas empresas não conseguem honrar com suas dívidas, aqueles com alta alavancagem declararam falência e perdem a chance de estarem no jogo em um momento de grandes oportunidades.

Você pode fazer planos considerando todos os riscos, menos as coisas absurdas que nunca vão passar pela sua cabeça, mas são essas coisas que podem provocar os danos mais graves, e elas acontecem com mais frequência do que podemos imaginar.

Você vai mudar

Ter um objetivo em mente é fácil e divertido. Ter um objetivo em mente no contexto das tensões da vida real que surgem a partir da competitividade é algo totalmente diferente. Isso tem grande impacto em nossa capacidade de planejar metas financeiras.

O planejamento financeiro de longo prazo é essencial. Mas as coisas mudam, tanto o mundo ao seu redor quanto seus objetivos e desejos. É difícil tomar decisões duradouras de longo prazo, já que a probabilidade de seus desejos mudarem é alta.

Essas mudanças causam muito impacto financeiro. Charlie Munger disse que a primeira regra da composição é jamais interrompê-la desnecessariamente. Mas quando não interromperam planejamento financeiro quando seus desejos em relação a vida mudam?

É preciso ter em mente duas coisas antes de tomar decisões de longo prazo:

Devemos evitar os extremos do planejamento financeiro. É mais provável sofrer de arrependimento quando você nunca se preocupou em ganhar ou juntar dinheiro ou quando você passou a sua vida trabalhando para juntar dinheiro. Se escolher o meio termo é mais difícil sofrer.

Devemos aceitar o fato que a nossa cabeça muda. Não adianta sofrer a vida inteira permanecendo em uma carreira que foi escolhida na adolescência somente para não ter que lidar com o fato de que nossa cabeça muda e nossas prioridades também.

Nada é de graça

A maioria das coisas é mais difícil na prática do que na teoria. Muitas vezes o motivo é o nosso excesso de confiança, outras vezes porque não somos bons em identificar o preço do sucesso, o que nos impede de pagá-lo.

A dificuldade em manter uma perspectiva a longo prazo quando as ações estão despencando é enorme. Como todas as coisas que valem a pena, um investimento bem-sucedido cobra um preço. Esse preço é medido em volatilidade, em medo, em dúvida, em incerteza e em arrependimento. Tudo isso parece muito fácil de ser

ignorado até que você tenha que lidar com eles.

Para ter um retorno anual de 11% pelos próximos 30 anos e poder se aposentar, é preciso pagar o preço. Essa recompensa não vem de graça. Como a maior parte dos produtos, quanto maior o retorno, maior é o preço. Você pode obter os retornos aceitando a volatilidade e turbulências, pode encontrar um ativo com menos incertezas e um retorno menor ou pode elaborar truques e estratégias para obter retorno sem pagar o preço operando day trade.

Muitos investidores tentam escapar da volatilidade, mas os maiores investidores não concordam com aqueles que buscam as recompensas sem pagar o preço.

A Morningstar, examinou 112 fundos mútuos (*que alternam entre ações e títulos de acordo com o que for mais favorável de obter retornos com menor risco de queda*) e concluiu que apenas 9 tiveram retornos melhores que um simples fundo misto (60/40 ações e títulos). Sua conclusão foi que, com algumas exceções, eles renderam menos, foram mais voláteis e estiveram sujeitos ao mesmo percentual de risco de queda. Os investidores individuais que compraram e venderam tiveram desempenho de 0,5% ao ano inferior aos que compraram e mantiveram. Ao optar por não pagar o preço, acabaram pagando mais caro.

Muitas pessoas estão dispostas a pagar o preço de carros, casas, comida e férias, mas se esforçam para evitar pagar o preço do retorno dos bons investimentos.

O preço dos bons investimentos não está explícito em uma etiqueta. Quando a conta chega, ela não soa como uma taxa paga para se obter uma coisa boa, aparenta ser uma multa por ter feito algo de errado. E a reação normal de quem vê sua riqueza diminuir e enxerga essa diminuição como uma multa é evitar novas multas.

Pensar na volatilidade como uma taxa para obter bons investimentos é importantíssimo para o desenvolvimento de uma mentalidade que lhe permita permanecer tempo suficiente no jogo até que os ganhos ajam a seu favor. Poucos investidores estão dispostos a perder por exemplo 20% do seu dinheiro, mas se você encara como uma taxa, assim como em qualquer outro produto, tudo muda. Os retornos do mercado não vêm de graça, nem nunca virão, o segredo é pensar que a taxa de mercado vale a pena.

Você e Eu

Existe uma noção de finanças que diz que os ativos não têm um preço racional em um mundo onde os investidores têm objetivos e horizontes de tempo diferentes. Preços que parecem absurdos para uma pessoa podem fazer sentido para outra já que os fatores que os investidores prestam atenção são diferentes.

Se você deseja vender uma ação do Google, por exemplo, em 30 anos. O preço deverá ser determinado por uma análise sóbria dos fluxos de caixa descontados para os próximos anos. Caso deseje vender em 10, deve ser analisado o potencial de tecnologia para a próxima década e a capacidade da administração do Google de pôr em prática sua visão. Pretendendo sacar daqui a um ano, devemos ficar atentos aos atuais ciclos de vendas de produtos do Google e às eventuais quedas do mercado. Já para um day trader é válido pagar qualquer preço, porque seu objetivo está em ganhar algum dinheiro entre a manhã e o almoço.

Uma das regras do mercado é que o dinheiro persegue ao máximo os lucros. Se um ativo pega embalo, subindo de forma consistente há algum tempo, um grupo de traders de curto prazo presume que ele continuará a subir, atraindo um volume razoável de investidores de curto prazo, formando uma bolha.

Bolhas não estão propriamente relacionadas ao aumento do valor das ações, esse é um sintoma. Os horizontes do tempo vão diminuindo à medida que mais traders de curto prazo entram em campo. Conforme os traders fazem subir os retornos de curto prazo, mais traders são atraídos. Nas bolhas o perfil dos investidores muda de uma maioria que investe a longo prazo para uma maioria de curto prazo.

As bolhas não se formam porque as pessoas estão se envolvendo de maneira irracional em investimentos de longo prazo e sim quando elas querem surfar no embalo do trading de curto prazo.

As bolhas são nocivas quando um investidor de longo prazo começa a seguir sugestões dos de curto prazo. Muitas decisões relativas a finanças e a investimentos são baseadas em observar o que os outros estão fazendo e ou copiá-los ou apostar contra.

Quando um analista financeiro diz que você deve comprar determinada ação, lembre-se que ele não sabe quem você é. É sensato pensar que diferentes pessoas possuem as mesmas prioridades, e que o preço de negociação de uma determinada ação, é uma boa opção para todas elas?

A principal lição é identificar o seu perfil de investimento.

A sedução do pessimismo

Otimismo é a crença de que as chances de um bom resultado estão a seu favor ao longo do tempo, mesmo que haja contratempos. Esse conceito é diferente de complacência que é acreditar que tudo vai dar certo.

Já o pessimismo, é mais comum e atraente na sociedade, recebe mais atenção que o otimismo. Previsões pessimistas, soam mais espertas e plausíveis. A história está cheia de exemplos de países que experimentaram recessões por exemplo, assim como ascensões e evoluções, mas o interessante é que ao contrário das previsões pessimistas, as incorrigivelmente otimistas, raramente são levadas a sério.

A indústria de notícias sobre investimentos está povoada por profetas da desgraça apesar de operar em um ambiente no qual mercado de ações aumentou 17mil vezes no último século (incluindo dividendos). Se você diz que o mundo está melhor pode ser tachado de ingênuo e insensível.

Ao parar para analisar o volume de progresso que os humanos são capazes de fazer em uma única geração, em relação a aspectos de crescimento econômico, descobertas médicas, ganhos no mercado de ações, igualdade social, seria natural acreditar que o otimismo receberia mais atenção que o pessimismo, mas não é o caso.

Por um lado, a aversão a perda, gera para nós uma capacidade maior de nos protegermos e melhores chances de sobrevivência. Por outro lado, o dinheiro é onipresente, se algo de ruim acontece, tende a afetar e chamar a atenção de todos. O mercado é um sistema conectado, decisões de uma pessoa podem afetar outras, por isso é fácil entender por que os riscos financeiros ganham tamanha proporção, chamando a atenção de uma forma que poucos outros tópicos conseguem.

Presumir que algo ruim continuará sendo ruim é uma previsão fácil de fazer e sedutora, mas na necessidade os problemas se corrigem e as coisas mudam. Em 2008 por exemplo que a demanda por petróleo aumentou botando em risco a capacidade de abastecimento, a tecnologia permitiu que o petróleo fosse extraído de maneira mais viável e econômica, resolvendo o problema.

O progresso é lento demais para que seja percebido já os reveses acontecem rápido demais para serem ignorados. O crescimento é impulsionado pela composição, que demanda tempo. A destruição é impulsionada por pontos únicos de falta que podem acontecer em um instante. É mais fácil criar uma narrativa pessimista porque as peças da história são mais recentes. Narrativas otimistas exigem olhar para um longo trecho da história, dos quais as pessoas tendem a esquecer.

Quando você acaba acreditando em qualquer coisa

Uma das forças econômicas mais potentes que existem é a narrativa. Em 2009 a sociedade tinha a mesma capacidade de produzir riqueza que em 2007 e mesmo assim ela sofreu o maior baque em 80 anos. A diferença entre as épocas, foi a história que era contada em 2007, sobre a estabilidade dos preços das casas, a prudência dos banqueiros e sobre a capacidade dos mercados financeiros de avaliar os riscos com precisão. Quando paramos de acreditar nessa narrativa, as coisas mudaram.

O mundo é guiado por essas histórias por isso que quando os riscos são altos e você toma uma decisão querendo que ela dê certo, acaba acreditando em uma história que superestima as chances de que ela dê certo. Mais o maior risco de desejar que algo seja verdade, é quando espectro de previsão nem chega perto da realidade.

Bernie Madoff por exemplo, relatou lucros que não oscilavam nunca, auditados por uma empresa de contabilidade relativamente desconhecida, se recusou a divulgar muitas informações sobre como os lucros haviam sido obtidos e mesmo assim levantou bilhões de dólares de alguns dos maiores investidores do mundo. Ele contou uma boa história que as pessoas queriam acreditar.

Outro ponto importante a respeito das narrativas é o fato de que explicamos o mundo por meio do conjunto limitado de modelos mentais que temos a disposição. Buscamos as causas mais plausíveis para explicar as situações. A maioria das pessoas quando são confrontadas por algo que não entendem, não percebem que não entendem. São capazes de propor uma explicação que faça sentido com base em suas próprias perspectivas e experiências únicas no mundo, por mais limitadas que elas sejam. Todos nós queremos que o mundo faça sentido.

No mercado financeiro, isso pode ser perigoso porque te dá a falsa sensação de que você pode desvendar por exemplo, o motivo por trás de uma queda no mercado de ações. A ilusão de controle é mais convincente que a realidade da incerteza. Portanto, nos apegamos a histórias que dizem que os resultados estão sob nosso controle.

Nós nos concentramos no que sabemos e negligenciamos o que não sabemos, o que nos torna excessivamente confiantes em nossas crenças. Negligenciamos os comportamentos dos outros e da sociedade que podem nos afetar.

Confissões

Decisões financeiras não são tomadas baseadas em planilhas nem livros, ao lidar com questões complexas e emotivas que afetam você e sua família, não existe resposta certa. Existem princípios básicos que devem ser respeitados, mas não existe verdade universal, existe apenas o que funciona para você. E geralmente essas decisões nem são feitas com a intenção de maximizar os retornos, mas de minimizar as chances de decepcionar um filho ou um cônjuge.

Pós-Escrito

A história do que aconteceu nos Estados Unidos desde a Segunda Guerra Mundial explica porque as pessoas pensam sobre dinheiro da forma que pensam hoje.

As coisas estavam bastante incertas, depois muito boas e depois muito ruins... alguns eventos concatenados podem ajudar a explicar as razões dessa narrativa.

Ao final da Segunda Guerra Mundial, a alegria era imensa, mas uma questão se instaurou. Mais de 6 milhões de pessoas que haviam servido a guerra estariam de volta ao país sem trabalho e moradia.

Durante a guerra a construção de casas havia estagnado porque toda mão-de-obra foi transferida para a produção de suprimentos para a guerra. Os empregos criados durante a guerra (construção de navios, tanques e aviões) estariam extintas no ato do término da guerra. Portanto, a taxa de desemprego disparou imediatamente após a guerra e o desejo dos soldados não era de morar no porão da mãe e sim arrumar um emprego e construir uma família.

O medo de vivenciar uma depressão em larga escala se instaurou.

A primeira medida que os EUA tiveram para manter a economia funcionando no pós-guerra foi manter baixas as taxas de juros. Essa medida tinha como razão

financiar os 6 milhões gastos com a guerra e de tornar os empréstimos para comprar casas, carros, eletrodomésticos, baratos. O consumo se tornou uma estratégia economia explícita no pós-guerra. Os EUA passaram a divergir dos padrões de estímulo à poupança da Europa e Leste Asiático.

Além disso o consumidor teve uma grande expansão dos créditos e puderam debater os juros do imposto de renda. Os ex-combatentes receberam condições de hipotecas jamais vistas.

A demanda reprimida por produtos durante a guerra alimentada por um boom de crédito e um boom de produtividade oculto na década de 1930, provocou um boom econômico.

O boom oculto de produtividade na década de 1930 se refere ao aumento da eficiência, produtividade e inovação por questões de necessidade durante a Grande Depressão. Esse aumento na produtividade não chamou muita atenção na época pois todos estavam focados no péssimo estado econômico. Sendo assim, em 1950 existiam inúmeras invenções novas, que durante a guerra, eram impossíveis de serem adquiridas.

A demanda reprimida por bens e a capacidade recém-descoberta de produzir esses bens criaram os empregos que colocaram os soldados de volta ao trabalho. Em 1950 os gastos totais do consumidor chegaram a 203 bilhões de dólares, um crescimento de cerca de 40% em relação a 1944.

Uma característica interessante desse boom econômico foi que a desigualdade social diminuiu. Os salários médios dobraram de 1940 a 1948 e dobraram novamente de 1948 a 1963. Outras desigualdades também diminuíram. As mulheres trabalhavam fora de casa em número recorde. O nivelamento de classes foi sinônimo de nivelamento de estilos de vida. Tv e rádio equipararam o entretenimento e a cultura que as pessoas desfrutavam. Os catálogos de venda por correio faziam com que as pessoas tivessem acesso aos mesmos produtos, independentemente do local que morassem.

Como consequência a dívida aumentou absurdamente, mas a renda também, diminuindo o impacto. O endividamento das famílias quintuplicou de 1947 a 1957 devido a combinação citada acima, mas como ao final da guerra ele estava muito baixo, foi administrável.

Os EUA estavam crescendo de forma homogênea, a partir do endividamento. Nesse momento a renda ainda era maior que o endividamento e existia a cultura de que a dívida não era uma coisa assustadora.

No ano de 1973 tudo começou a ruir. Começou uma recessão que levou ao nível de desemprego mais alto desde 1930, as taxas de juros atingiram 8% e o medo envolvendo a Guerra do Vietnã, o assassinato de Martin Luther King Jr e de John e Bobby Kennedy deixavam o momento ainda mais sombrio.

Os EUA estavam dominando a economia mundial

desde o final da Segunda Guerra, mas nesse momento as economias do Japão, China e Oriente Médio estavam chamando a atenção.

Na realidade a economia continuou crescendo, mas a desigualdade de renda aumentou. A questão era que as expectativas mudam mais lentamente que os fatos, a cultura era de igualdade de estilo de vida e mesmo com a desigualdade de renda, ela continuou.

Em 1984, o PIB havia sido o maior desde 1950, em 1989 havia 6 milhões de desempregados a menos de que 7 anos antes, O S&P 500 aumentou quase 4 vezes de valor entre 1982 e 1990. Acontece que apesar do crescimento, entre 1993 e 2012, o 1% do topo da pirâmide de renda viu seu dinheiro crescer 86,1% enquanto os 99% da base tiveram um crescimento de apenas 6,6%.

A desigualdade social acentuada se tornou algo presente nos últimos 35 anos, um período que culturalmente os americanos estavam apegados a ter um estilo de vida semelhante a seus pares e assumir dívidas para financiar essa vida.

O estilo de vida da minoria que enriquecia, jogava para cima as aspirações da maior parte da população, cuja renda não estava aumentando. Acostumados a ter o estilo de vida igual, os americanos que ganhavam menos, também se sentiam no direito de gozar dos mesmos privilégios dos ricos e para isso se endividavam. Faziam hipotecas enormes, financiavam carros, assumiam pesados investimentos estudantis.

Como consequência, a dívida das famílias em relação à renda, que permaneceu praticamente estável de 1963 a 1973, subiu ininterruptamente cerca de 60% em 1973 e mais de 130% em 2007.

Depois que um paradigma é estabelecido é muito difícil de reverter, desde 1980 a economia funciona melhor para algumas pessoas.

Em 2008, a flexibilização quantitativa evitou o colapso econômico e impulsionou o preço dos ativos, trazendo vantagem para os ricos que eram aqueles que o detinham; o FED protegeu a dívida corporativa, beneficiando novamente majoritariamente os ricos; os cortes dos impostos nos últimos 20 anos também afetaram essa classe.

Através das redes sociais, a vida das pessoas ficou cada vez mais exposta e todos ficaram cientes de como todos viviam, o que aumentou o sentimento de revolta. O Tea Party, o movimento Occupy Wall Street, o Brexit, Donald Trump fora algumas dessas vozes gritando que as coisas não estavam dando certo.

O cenário atual nos Eua é o menor desemprego das últimas décadas, os salários para os trabalhadores de baixa renda estão crescendo, os custos das universidades pararam de subir depois dos subsídios... se todos analisassem os avanços feitos na saúde, comunicação, direitos civis, desde 1950, não iriam querer voltar para aquela época. Mas como as expectativas não mudaram, o descontentamento deve continuar.