

6 dicas para evitar a ressaca pós-compras

Priscila Yazbek

Especialistas explicam como evitar que o consumo cause arrependimentos

Stuart Wilson / Getty Images



Algumas vitrines são dispostas com a intenção de estimular compras que não eram previstas

As medidas promovidas pelo governo para ampliar a oferta de crédito abriram as portas do consumo a milhões de brasileiros. O incentivo ao crédito ajudou a economia a crescer 40% de 2004 a 2011, mas o modelo já começa a dar sinais de arrefecimento: a projeção para a expansão do Produto Interno Bruto (PIB), caiu de 3,09% para 2,99% e 45% da renda anual dos brasileiros está comprometida com dívidas, segundo o Banco Central. Este nível de endividamento é recorde no país, e o nível de arrependimento dos brasileiros em relação às dívidas não deve estar muito diferente.

A inadimplência no financiamento de veículos também bateu recorde e chegou a 5,9% em abril. Os carros devolvidos por inadimplentes e alienados por bancos e financeiras já estão lotando os pátios de leiloeiros e mesmo assim as ofertas de crédito continuam.

Com tanto estímulo, é natural que o consumo aumente, mas tanto para o governo, quanto para o seu bolso, é muito importante que as compras sejam feitas conscientemente. As dívidas resultantes de compras impulsivas podem frear não só os seus investimentos quanto a economia nacional.

Para que você não faça parte das estatísticas de inadimplência, a reportagem da EXAME.com conversou com especialistas da área de finanças, marketing comportamental e psicologia e selecionou seis dicas de como evitar a "ressaca moral" depois das compras.

1. Estipule o valor máximo a ser despendido antes da compra

Tanto as prateleiras de supermercados, quanto as vitrines em lojas são dispostas de forma a atrair o consumidor para produtos que ele não pretendia consumir inicialmente. "Aqueles

coisinhas penduradas na fila do caixa, por exemplo, poderiam ser chamadas de compra por impulso”, brinca o professor Mário Ernesto René Schweriner, Coordenador do Núcleo de Ciências do Consumo da ESPM.

Fazer uma lista das compras de supermercado ou estipular o valor máximo que será gasto em uma roupa ou até em um carro podem frear o ímpeto de comprar além do necessário. “Cada vez menos as pessoas estão avaliando o produto antes de comprar. Planejar o gasto antes de sair de casa pode ser uma solução”, diz Renata Maransaldi, psicóloga clínica do Ambulatório de Transtornos do Controle do Impulso do Hospital das Clínicas e da Faculdade de Medicina da USP.

Uma pesquisa do Target Group Index, ferramenta do Ibope, realizada com 69 milhões de brasileiros mostrou que 27% dos entrevistados das classes A e B compram produtos impulsivamente nos supermercados. Da classe C, 29% fazem as compras por impulso e 28% das classes D e E.

Segundo Mário René, muitas vezes o consumidor utiliza o seu lado racional para justificar o impulso emocional da compra. Por isso, quando os critérios da compra são definidos antes, as justificativas racionais para aquele ato perdem força. “As pessoas se enganam e usam a parte racional do cérebro para dar razão à emoção”, esclarece.

2. Identifique se o consumo é decorrente de algum problema emocional

Em alguns casos, problemas emocionais podem gerar o impulso para as compras. Renata Maransaldi explica que algumas pessoas consomem de forma impulsiva para suprir algum sentimento de vazio. “O consumidor tem que avaliar se está comprando para encobrir algum sentimento, isso acontece muitas vezes”, afirma.

Consumidores que tendem a comprar em momentos de fraqueza, que se arrependem, ou que chegam a contrair dívidas para obter algum produto podem estar com algum problema emocional. Nestes casos, o desvio deve ser tratado em terapia. Segundo Renata, muitas pessoas só percebem o problema depois de conversar com um psicólogo ou um psiquiatra.

Alguns consumidores podem chegar a situações extremas e se tornar compradores compulsivos. Este tipo de comportamento é considerado uma doença, conhecida como oneomania. Existem inclusive grupos anônimos, nos moldes dos Alcoólicos Anônimos, que são voltados a pessoas que sofrem da doença: os Devedores Anônimos.

3. Reflita sobre a satisfação que o consumo trará

Uma tática que costuma ajudar a frear o ímpeto do consumo é se perguntar qual será a sensação depois que aquele item desejado for comprado. Se a conclusão for que aquele produto será bastante usufruído e vale a despesa, a compra tem mais chances de não causar uma ressaca. Porém, se ele for dispensável, deve-se ponderar com mais cuidado se o gasto não vai prejudicar o orçamento.

Para o professor da ESPM, este exercício mental traz mais razão à decisão sobre a compra. “A pessoa tem que introjetar a situação. E se ela não se esforçar para isso, se não treinar, ela não consegue mudar o comportamento”, defende.

O professor de finanças da Fundação Getúlio Vargas, William Eid Junior, dá outra dica para quem fica na dúvida sobre a compra: “Deixe passar um ou dois dias para ver se o objeto de desejo é realmente importante. Não pense que você vai perder a oportunidade, as lojas costumam repor os produtos”.

4. Estude as opções de compra

Pesquisar preços e a qualidade dos produtos são requisitos básicos de uma compra sem ressaca. O consumidor deve tomar o tempo que achar necessário para encontrar um produto

condizente com os seus objetivos. “Eu tive que trocar o meu netbook e levei dois meses vendo os modelos, o processador e os preços para fazer uma boa compra”, afirma Eid.

Alguns vendedores utilizam a tática de dizer ao consumidor que se ele não aproveitar a oferta naquela hora, ele a perderá para outras pessoas interessadas. Isto pode acontecer, por exemplo, com a venda de carros e é nessa hora que maus negócios são feitos. Aquela oferta pode não ser imperdível ou o produto pode não atender às expectativas, e o comprador acaba saindo no prejuízo.

Se a compra for feita com calma, o consumidor tem mais tempo para negociar preços. “Muitas pessoas não sabem que podem conseguir melhores preços ao negociar. Eu já consegui até negociar o preço de uma televisão”, conta Eid.

E para fazer uma boa negociação, apresentar preços da concorrência para o vendedor pode ajudar bastante. Ao comprar um carro, por exemplo, mostrar valores em classificados pode ser um fator definitivo para que o desconto seja obtido.

5. Fique satisfeito ao ver o dinheiro poupado

Poupar uma parcela da receita para algum objetivo importante como a aposentadoria, ou uma viagem internacional pode ser um forte estímulo para evitar o consumo desenfreado. “A partir do momento que se começa a juntar dinheiro, isto gera prazer e a vida muda”, diz William Eid.

Para que o dinheiro não fique parado, recomenda-se que ele seja direcionado a alguma aplicação. É importante que sejam pesquisadas as opções de investimento disponíveis, sempre lembrando que a escolha deve se basear no tipo de risco que se está disposto a correr. Para os mais arrojados, alguns investimentos em renda variável podem ser uma boa opção e para os mais conservadores aplicações em renda fixa são as mais indicadas.

Avaliar as condições do mercado é fundamental para se tomar uma decisão. Em um momento de forte oscilação da Bolsa, como o atual, investimentos em ações podem ser bastante arriscados. Algumas alternativas de renda variável podem ser os fundos multimercados, de dividendos ou long & short. E ainda uma boa opção para quem busca um investimento para gerar renda, seriam os fundos imobiliários que pagam aluguéis isentos de imposto de renda.

Já quem procura maior proteção e liquidez, para aplicações em curto prazo, as opções mais indicadas são a caderneta de poupança, os fundos de renda fixa com taxas de administração inferiores a 1% ao ano, CDBs que paguem mais de 90% do CDI e títulos públicos via Tesouro Direto. E no longo prazo se destacam os títulos públicos atrelados ao IPCA (NTN-Bs) e as Letras de Crédito Imobiliário (LCIs), que são isentas de imposto de renda.

É importante ressaltar também que o investidor que quiser arriscar mais deve pensar em reservar parte dos investimentos para uma aplicação mais segura. Isto porque, em uma emergência ele poderá resgatar o dinheiro desta aplicação mais conservadora, evitando prejuízos que poderiam decorrer, por exemplo, do resgate do dinheiro aplicado em ações em um momento de baixa da Bolsa.

6. Diferencie necessidades reais de desejos

Raciocinar sobre a compra pode ser o suficiente para impedir que o consumo gere remorsos. Identificar se o produto é realmente necessário ou se é fruto apenas de um desejo é um dos melhores exercícios para que a razão se sobreponha ao impulso emocional, segundo o professor Mário René, da ESPM.

O desejo pode ser saudável, mas ele se torna problemático quando se transforma em uma necessidade artificial. Isto ocorre, por exemplo, quando um consumidor passa a achar que pode ser um problema deixar de comprar um produto que não é imprescindível.

Normalmente, esta necessidade artificial é o que leva o comprador a gastos incompatíveis com a sua situação financeira. René acredita que em muitos casos isto está relacionado a uma necessidade de ostentação do bem. “Todo mundo gosta de mostrar o que tem, isso é normal, mas o problema é necessitar desta ostentação”, diz.

Fonte: Exame. [Portal]. Disponível em: <http://exame.abril.com.br/seu-dinheiro/noticias/6-dicas-para-evitar-a-ressaca-pos-compras?page=2&slug_name=6-dicas-para-evitar-a-ressaca-pos-compras>. Acesso em: 31 maio 2012.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais.