



FORA DA CAIXA • SAMY DANA

DINHEIRO × PRESENTE: O QUE VALE MAIS?

Presentes são um símbolo de afeto, mas também envolvem um desafio. É um momento único em nossa vida de consumidor. Quando presenteados, precisamos agradecer outra pessoa, em geral sem a sua colaboração na decisão de compra. Pode ser que a pessoa não goste da escolha. Ou goste, mas faça pouco uso dela. Nessa situação, um economista tende a afirmar: o melhor presente é dar dinheiro.

Economia, afinal, interessa-se pela utilidade máxima de qualquer bem e, nesse aspecto, o dinheiro é capaz de oferecer exatamente o bem que o presenteado deseja. E não vem nem no tamanho nem na cor errados.

Há até uma expressão, *scroogenomics* – em referência a Ebenezer Scrooge, o famoso personagem de coração frio criado pelo escritor Charles Dickens –, usada pelos defensores de que se deixe de oferecer presente para se dar dinheiro.

A base do trabalho de Joel Waldfogel é a teoria econômica. Quando gastamos com nós mesmos, ele explica, cada centavo dispendido gera satisfação, já que temos consciência do valor daquele bem. Ao presentearmos, tudo se confunde. A escolha pode ser mal informada e o risco de erro aumenta.

Todos os anos, Waldfogel aponta no livro *Scroogenomics: Why You Shouldn't Buy Presents for the Holidays*, os americanos gastam de US\$ 60 bilhões a US\$ 210 bilhões a mais do que os presenteados estariam dispostos a pagar pelos presentes que recebem. É o que ele e outros economistas chamam de perda de peso morto, um mercado menos eficiente por causa da alocação excessiva de recursos.

SÓ O DINHEIRO É
CAPAZ DE OFERECER
EXATAMENTE O QUE O
PRESENTADO DESEJA,
MAS O MUNDO NÃO
OBEDECE APENAS ÀS
LEIS DA ECONOMIA.

Mas há presenteadores e presenteadores. Primos, sugere um de seus estudos, até que fazem boas escolhas. Não é raro que conheçam bem o presenteado. Por isso, a cada dólar gasto por eles, US\$ 0,99 são usados em algo que gera satisfação. Mas, quando se trata dos tios ou tias um pouco distantes, só US\$ 0,75 a US\$ 0,86 gastos são bem aproveitados. Entre US\$ 0,14 e US\$ 0,25, ou seja, entre 14 e 25%, se tornam presentes indesejados.

Mas o mundo não obedece apenas às leis da economia. Dar presentes também é uma forma de reforçar

laços e de demonstrar afeto. Dinheiro é impessoal e, ainda que muitos acabem se equivocando nas compras, o desperdício seria justificado por essas questões emocionais. A batalha está perdida, então?

Pragmáticos mais criativos encontram formas inusitadas de dar dinheiro, como fazer um pacote diferente ou oferecer as notas dentro de uma caneca bonita. Outros apelam para os vales-presente, que, como o dinheiro, podem ser trocados por algum bem. Mas um em cada três vales expiram sem que tenham sido usados, calcu-

lou a rede de TV americana CBS em 2014. Mais desperdício.

Waldfogel acha o vale-presente uma boa ideia, mas propõe que os valores possam ser doados à caridade. Assim, vales vencidos seriam usados para ajudar os outros, e não incorporados pelas empresas. Muitas pessoas, ele argumenta, ganhariam um incentivo para fazer caridade, porém, se preferissem, também poderiam gastar consigo mesmas. E todo presente sempre seria o certo.

SAMY DANA > Professor da FGV EAESP > samydana@gmail.com