

# Aversão ao risco

Considere o exemplo a seguir e decida: Processo decisório 1: O que você prefere? A) Ganhar R\$ 80 mil, com certeza; ou B) Arriscar 85% de chance de ganhar R\$ 100 mil e uma chance de não ganhar nada (zero). Processo decisório 2: O que você prefere? A) Pagar R\$ 80 mil, com certeza; ou B) Arriscar 85% de chance de pagar R\$ 100 mil e uma chance de não pagar nada (zero).

Os resultados mostram que a maioria das pessoas decide pela opção A, no processo decisório 1, e pela opção B, no processo decisório 2. Esses resultados causam perplexidade porque, em termos de probabilidade estatística, a opção A é pior do que a opção B no processo 1, e o contrário é válido para o processo decisório 2 (a opção A é melhor que a opção B). Por que as respostas são inconsistentes?

Sabemos que as pessoas muitas vezes pagam para evitar o risco, seja comprando seguro ou sacrificando algum “ganho” potencial em troca de um pouco mais de segurança. Naturalmente, há substanciais diferenças individuais na tendência para tolerar riscos: algumas pessoas detestam-no, outras o adoram. Procure as diferenças na aversão ao risco. Tais diferenças podem ser exploradas para criar ganhos conjuntos. Solução negociada para o caso de *diferenças em preferências diante do risco*: transfira o risco para a parte que esteja mais disposta a suportá-lo (compensando-a em algum outro ponto).

O exemplo seguinte ilustra essas ideias básicas: Duas sócias, Alfa e Beta, possuem frações iguais de uma empresa que tem 50% de chances de se tornar rentável. Se o empreendimento se tornar rentável, elas terão lucro de R\$ 1 milhão. Se o empreendimento não se tornar rentável, ele apenas se equilibrará e não produzirá lucro. Alfa e Beta estão diante do problema de como dividir os futuros resultados do empreendimento. Suponhamos que haja diferenças somente na disposição para tolerar riscos: Alfa é extremamente avessa ao risco, cautelosa em suas finanças pessoais e de negócios; Beta, por outro lado, se satisfaz tomando decisões, mesmo as que envolvem grandes somas, com base no valor esperado. Suponhamos também que se proponha que Alfa e Beta ganhem, cada uma, metade dos resultados, em qualquer caso. Em outras palavras, Alfa e Beta receberão, cada uma, R\$ 500 mil, caso o empreendimento se torne rentável e, caso contrário, nada. Há alguma forma de se dividir os resultados que faça tanto Alfa quanto Beta ainda mais felizes? Daremos a resposta na próxima edição. Até lá! ■



**Carlos Pessoa**

Professor e especialista em  
Negociação e Gestão Estratégica  
[www.carlospessoa.com.br](http://www.carlospessoa.com.br)