

REVISTA RI: 28 ANOS TRANSFORMANDO O MERCADO

RI

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

www.revistaRI.com.br

AGOs 2026

GOVERNANÇA & DIVERSIDADE

O NOVO TESTE DE MATURIDADE
DAS COMPANHIAS ABERTAS

EM PAUTA

AI

WASHING

DE PROPAGANDA À FRAUDE

Scoring e Rating: Empresas e Investidores
precisam de sistemas de avaliação e classificação
de performance em **Inteligência Artificial**.

por **GLADES CHUERY • MARCELO MURILO • WILLIAM COX**

nº299

MAR 2026



DINHEIRO

A LÍNGUA ESTRANGEIRA

DO AMOR



Há algumas semanas, recebi um convite para um café, daqueles que trazem embutida a urgência de quem está diante de um problema sério. Vou chamar minha amiga de Kátia. Ela vem de um casamento longo, filhos já criados e uma separação civilizada. No ano passado, conheceu Maurício, também recém-separado. Dois adultos experientes, com vida financeira muito confortável, e cada um morando em sua própria casa.

por **JURANDIR SELL MACEDO**

Na virada de 2026, decidiram fazer uma viagem para visitar vinícolas na Califórnia, uma paixão comum. Napa, Sonoma, brindes, vinhedos e uma garrafa comprada para “abrir numa ocasião especial”, como se o futuro estivesse garantido.

Segundo Kátia, nos primeiros dias o dinheiro circulou com a leveza típica de quem acredita estar em sintonia. Às vezes ela pagava; às vezes ele pagava. Kátia pagou o carro e a estadia em uma bela vinícola exclusiva. Maurício pagou os outros hotéis e algumas despesas maiores.

Só um detalhe a incomodava: Maurício convertia cada conta para reais quase automaticamente e comentava, com espanto: “isso aqui, em reais, dá uma fortuna”. Kátia respondia com humor: “quem converte não se diverte”. A frase divertia, mas não o convencia.

Foi no vôo de volta que o problema apareceu. Maurício abriu o celular e apresentou a Kátia um resumo das despesas, indicando quanto ela “deveria” restituir. Kátia disse que sentiu o rosto queimar. Não porque o valor fosse absurdo; no fundo, os gastos eram parecidos. O que doía era a mensagem embutida no gesto. Para ela, a planilha não era sobre dinheiro. Era sobre confiança e afeto, como se a viagem romântica tivesse sido rebaixada à condição de corporativa.

Quando aterrissaram no Brasil, nada terminou oficialmen-

te. Mas o relacionamento esfriou. Kátia se fechou. Em fevereiro, Maurício a procurou, dizendo não ter entendido o aparente rompimento.

Com vontade de ajudar minha amiga, propus conversar com Maurício, com quem eu já havia estado algumas vezes. Pela pouca proximidade, a conversa começou tensa. Ele também estava ofendido com a reação de Kátia e não tinha certeza se a relação havia esfriado por causa da questão financeira ou por outro motivo.

Eu lhe disse que, para Kátia, o ponto era financeiro. Ela havia adorado a viagem e a companhia dele, mas se entristecera com a “divisão de contas” apresentada no retorno. Expliquei que dinheiro raramente se limita ao concreto: ele é símbolo, memória e narrativa. Enquanto ele tratou o dinheiro como contabilidade, ela recebeu o gesto como mensagem.

Perguntei a ele o que o motivara a registrar tudo. Maurício respondeu que essa não fora a intenção inicial. O incômodo começou quando Kátia alugou um carro de luxo e aceitou um upgrade oneroso para um veículo muito maior do que duas pessoas necessitavam. Depois, ao chegar à vinícola de luxo reservada e paga por ela, comparou com os hotéis mais simples que ele havia escolhido e ficou ainda mais desconfortável. Supôs que Kátia poderia interpretar que ele estivesse se valendo dos recursos dela.

“

Em relacionamentos, às vezes, o ganho não está em evitar o conflito, mas em aprender a traduzi-lo. Afinal, às vezes, rasgar o contrato invisível e escrever um acordo explícito não mata o romance. Salva.”

Por isso, decidi registrar cada gasto, a fim de ressarcir, ao final, a diferença que inicialmente imaginava que ela teria arcado a mais. Ele acrescentou que não gostava de tanto luxo, que se sentia deslocado e que, mesmo sendo um empresário de sucesso, a ostentação o incomodava muito.

Nesse momento, veio-me à mente uma reflexão que ouvi no podcast “Elefantes na Neblina”: ao entrar em um vínculo afetivo, cada indivíduo carrega um “contrato invisível”, um conjunto de expectativas, crenças e obrigações subjetivas sobre como a vida a dois deveria funcionar. O problema é que esse contrato quase nunca é explicitado. Ainda assim, cada parte espera, com convicção, que o outro cumpra cláusulas que jamais foram apresentadas, negociadas ou sequer nomeadas. E, como seria de esperar, cada pessoa chega com sua própria biografia financeira: valores, inseguranças, medos, traumas, orgulho, culpa, desejos.

Em geral, o que parece técnica de organização é, para o outro, um sinal de desconfiança; e o que parece generosidade é, para o outro, um gesto de poder. O dinheiro vira uma língua estrangeira e, quando duas línguas se chocam, não adianta aumentar o volume; é preciso traduzir. Quando essa tradução não ocorre, pequenas decisões ganham um peso emocional desproporcional.

No caso de Maurício e Kátia, o conflito não era “sobre dinheiro”. Por isso, a pergunta mais útil não é “quem está certo?”, e sim: “que expectativa cada um tinha e nunca disse?”. Kátia poderia ter perguntado: “o que você temia que aconteceria se não registrasse e não acertasse?”. Maurício poderia ter perguntado: “por que você escolheu um carro tão caro e uma vinícola tão luxuosa? Você achou que os hotéis que eu

escolhi não eram suficientemente bons?”. Mas, em vez das perguntas, veio o silêncio e o fim do diálogo.

Em relacionamentos maduros como o deles, há uma camada adicional: ambos têm patrimônio, renda, casa e vida montada. Não é começar do zero; é encaixar duas estruturas prontas. Nesses casos, “juntar tudo” pode soar ameaçador, e “separar tudo” pode soar frio. O equilíbrio exige governança, não romantismo.

Governança financeira do casal não é burocracia. É a forma de impedir que o dinheiro invada o espaço do afeto. Meia hora de conversa antes da viagem, com perguntas simples, poderia ter evitado um desgaste que agora exige muito mais para ser reparado. Essas conversas são difíceis não por falta de inteligência, mas por excesso de emoção.

Porque finanças de casal não são só finanças; são convivência. E convivência se sustenta com conversa repetida, pactos explícitos e uma pergunta que muda tudo: o que estamos tentando construir juntos e como o dinheiro pode servir a isso, em vez de nos separar?

Ao final, é preciso reconhecer um ponto incômodo: uma conversa verdadeiramente franca sobre expectativas, visão de mundo e, sobretudo, sobre o que cada um entende por “boa vida” pode revelar não apenas ruídos de comunicação, mas incompatibilidades reais. É possível que, ao explicitar valores e limites, Kátia e Maurício descubram que desejam trajetórias distintas e que a convivência futura, sob as mesmas premissas, se torne inviável. Mas é igualmente possível que esse mesmo diálogo funcione como um ajuste de rota: que ambos encontrem pontos de convergência, construam acordos mais justos e usem o atrito como oportunidade de crescimento.

Em relacionamentos, às vezes, o ganho não está em evitar o conflito, mas em aprender a traduzi-lo. Afinal, às vezes, rasgar o contrato invisível e escrever um acordo explícito não mata o romance. Salva. **RI**



JURANDIR SELL MACEDO, CFP
é doutor em Finanças Comportamentais,
com pós-doutorado em Psicologia Cognitiva
pela Université Libre de Bruxelles (ULB)
e diretor da Alento Educação Financeira.
jurasell@gmail.com