

# Síndrome do Impostor Reversa desafia a Geração Z e preocupa empresas

Jovens recém-formados acreditam ser “bons demais” para oportunidades disponíveis. Fenômeno documentado gera demissões precoces, frustrações e eleva custos corporativos

A diferença entre expectativa e realidade nunca foi tão grande no início de uma carreira, segundo estudos como o da Bloomberg (2023) que mostra que jovens da Geração Z consideram que o salário mínimo para se sentirem bem-sucedidos deveria estar entre 500 e 600 mil dólares anuais, com média de 587.797 dólares. Já a National Association of Colleges and Employers (NACE, 2024) registrou um salto inédito nas pretensões salariais de recém-formados entre 2023 e 2025. Do outro lado, empresas relatam o impacto: de acordo com pesquisa da Intelligent.com (2024), mais da metade dos empregadores já evita contratar graduados sem experiência, alegando desalinhamento de expectativas e falta de preparo prático.

O fenômeno tem sido chamado de síndrome do impostor reversa, um padrão psicológico em que o profissional não se sente uma fraude, mas, ao contrário, acredita estar acima das oportunidades disponíveis. Para o consultor de carreira e diretor acadêmico da ESIC Internacional, Alexandre Weiler, essa percepção não nasce da arrogância, mas de um contexto cultural e social. “Trata-se de um reflexo de uma geração que cresceu cercada por narrativas de sucesso instantâneo e que, embora seja a mais educada da história, se tornou também a mais rejeitada pelos empregadores”, explica.

**O impacto das redes sociais** - Um dos fatores que alimentam esse comportamento é o papel das redes



sociais, hoje fonte primária de informação para muitos jovens. Plataformas como TikTok e Instagram exibem carreiras meteóricas, ganhos elevados e estilos de vida luxuosos, gerando a sensação de que esse é o padrão a ser seguido. “O jovem observa pessoas da mesma idade trabalhando remotamente, conquistando fama ou consumindo bens de luxo, e passa a acreditar que qualquer vaga com salário inicial modesto é uma subestimação de sua capacidade. Isso cria expectativas que simplesmente não se sustentam na realidade do mercado”, afirma Weiler.

A desconexão não se limita ao imaginário digital. Empresas relatam dificuldades recorrentes com recém-formados, que muitas vezes não apresentam preparo prático, habilidades interpessoais consolidadas ou resiliência diante de desafios. O resultado tem sido demissões precoces e aumento da rotatividade. “Existe um choque entre promessa e entrega. O diploma abre a porta, mas é a capacidade de gerar resultado que sustenta a carreira. Quando isso não é compreendido, a

frustração é inevitável tanto para os jovens quanto para as organizações”, reforça o consultor.

**Reação do mercado** - As consequências da chamada síndrome do impostor reversa já começam a impactar diretamente o mercado de trabalho, com empresas relatando maior cautela ao contratar recém-formados, diante do risco de alta rotatividade e dos custos elevados com processos seletivos e treinamentos que não se convertem em resultados de longo prazo. “Ao mesmo tempo, jovens profissionais veem suas trajetórias interrompidas precocemente, acumulando experiências curtas que dificultam a consolidação de uma carreira sólida. Esse ciclo fragiliza tanto a confiança das organizações em novos talentos quanto a autopercepção da própria geração”, comenta Weiler.

Para o consultor, reverter esse cenário depende de uma ação conjunta, com empresas adotando maior transparência sobre salários e progressão de carreira, enquanto universidades devem aproximar a formação acadêmica das práticas do

ambiente corporativo. Aos jovens, cabe ajustar expectativas a partir de dados reais e comprovar resultados concretos desde o início da jornada profissional. “A realidade não negocia com expectativas. Quanto mais cedo a Geração Z entender isso, maiores serão as chances de construir carreiras sólidas e sustentáveis”, conclui Weiler.

**Recomendações práticas** - Para empresas: “Muitas descrições de vagas usam uma linguagem inflacionada, que cria a falsa ideia de uma posição mais glamourosa do que realmente é. Isso só aumenta o desalinhamento de expectativas”, afirma Weiler, que também recomenda descrições claras, trilhas de crescimento bem definidas e programas de “micro-experiência”, que permitam ao jovem mostrar sua competência antes da contratação plena.

**Para universidades e escolas técnicas**: “Projetos aplicados, simulações de situações reais e estágios supervisionados aproximam a formação acadêmica da rotina corporativa. Sem essa vivência, o choque com a realidade do primeiro emprego é inevitável”, explica o especialista.

Para jovens profissionais: recém-formados também precisam assumir seu papel, buscando mentores, construir portfólios com resultados concretos e usar dados reais de mercado para calibrar expectativas são passos fundamentais. “A carreira se sustenta em entregas, não em projeções”, finaliza Weiler.

## O lado B do Home Equity no Brasil

Daniel Gava (\*)

O Home Equity, também conhecido no país como CGI (Crédito com Garantia de Imóvel), é uma das modalidades de crédito que mais tem crescido no Brasil. Nele, o tomador é agraciado com o montante financeiro oferecendo seu imóvel como garantia. Trata-se de uma prática comum em economias desenvolvidas, como a dos Estados Unidos, onde trilhões de dólares são movimentados anualmente e pelo fato de ser vista como uma ferramenta consolidada de alavancagem financeira.

Por aqui, a modalidade começou a ganhar espaço a partir de 2006, quando o CMN (Conselho Monetário Nacional) autorizou instituições financeiras a oferecer financiamentos com garantia de hipoteca ou alienação fiduciária. Para aterrissar em solo brasileiro, a proposta foi “tropicalizada” visando a adaptação à realidade local, porém manteve o mesmo princípio básico de transformar o patrimônio imobiliário em capital líquido.

Os resultados, desde então, são surpreendentes. Segundo dados da Abecip (Associação Brasileira de Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança), entre 2019 e 2023 a carteira de CGI cresceu mais de 80% no país, saltando de R\$ 10 bilhões para R\$ 18,8 bilhões. Um avanço expressivo que sinaliza bem o interesse crescente da população por essa modalidade de crédito.

Aliás, é justamente aí que mora uma questão perigosa sobre o CGI. Poucos são os que percebem que a realidade brasileira é bem diferente daquela que sustenta o sucesso do Home Equity no exterior. Enquanto lá fora, as taxas de juros mais baixas e estabilidade econômica tornam o modelo previsível e seguro, aqui, o contexto apresenta justamente o inverso, já que temos juros altos, renda instável, inflação fora da meta e economia volátil.

Dessa forma, a verdade é que, na maioria dos casos, o Home Equity se apresenta como uma solução tentadora, mas carregada de muitas armadilhas camufladas. Ao entregar seu imóvel como garantia, o consumidor se expõe a um risco máximo: a perda do bem em caso de inadimplência. E, em um país onde a renda média é baixa e a volatilidade econômica é alta, a probabilidade de tal desfecho não pode nunca ser ignorada.

Além disso, vale ressaltar que o processo de “tropicalização” desse modelo de

crédito não apenas corrigiu as diferenças contextuais entre os mercados, como acabou incorporando também uma nova e densa camada de custo. Instituições financeiras nacionais encontraram espaço para embutir, além dos juros e correção pelo IPCA, taxas no processo, como as tarifas de abertura de cadastro (TAC), seguros obrigatórios como MIP e DFI, entre outros encargos “invisíveis” que elevam o custo da operação. Na prática, o crédito fica ainda mais caro e menos vantajoso para o tomador.

Diante do custo de capital e riscos elevados, cabe fazer a reflexão: será que não é mais vantajoso considerar alternativas menos agressivas? Reduzir o padrão de vida (downgrade) ou trocar o imóvel por outro de menor valor (downsize) são exemplos de formas mais seguras de liberar recursos sem comprometer o patrimônio com dívidas caras. Na prática, é fato que o apelo emocional costuma falar mais alto, fazendo com que muitos recorram ao Home Equity como uma saída rápida. Mas o que muitos não sabem é que esse tipo de crédito pode se tornar um grande problema a longo prazo para aqueles que não tem um recebimento relevante pontual no horizonte do prazo do crédito.

Não se trata de demonizar a modalidade. Em casos específicos, como para quem aguarda uma herança ou tem fluxo de crédito futuro garantido, o Home Equity pode perfeitamente fazer muito sentido e ser um produto útil ainda que ele seja caro. Porém, perceba como são cenários de exceção, não de regra. Para a grande maioria, o produto tende a se transformar em um risco desproporcional em relação ao benefício.

O consumidor brasileiro precisa estar ciente que no contexto atual, o Home Equity não é a “mina de ouro” que parece. Hoje, o mercado já oferece alternativas aos produtos de crédito, mesmo atrelados a uma garantia imobiliária, menos burocrática, com taxas mais equilibradas e, sobretudo, que não comprometem integralmente o imóvel em caso de inadimplência.

Em um mercado como o brasileiro, onde crédito caro e instabilidade caminham lado a lado, a pressa para transformar patrimônio em dinheiro pode custar muito mais do que se imagina. Antes de trocar o lar por uma nova dívida, é preciso sempre pensar que, às vezes, o preço pode ser a perda da própria casa.

(\*) É fundador e CEO da Rooftop

**Primo Immo Brasil Empreendimentos e Participações Ltda.**

CPNJ nº 26.480.299/0001-12 - NIRE 35230247252

**Ata de Reunião de Sócios Realizada em 25/09/2025**

**Aos 25/09/2025**, às 10h., na sede, com a presença da totalidade. **Mesa:** Presidente: Yang Yen Wang, Secretário: Wu Yong Le. **Deliberações Unânimis:** (i) A redução do capital social subscrito e totalmente integralizado, nos termos do artigo 1.082, inciso II, e 1.084 do Código Civil, por ter sido julgado excessivo às atividades desenvolvidas pela Companhia. Portanto, o capital social da Companhia, mediante o cancelamento de 24.500.000,00 de quotas, no valor de R\$ 24.500.000,00, passa de R\$ 373.731.415,00 para R\$ 349.231.415,00, dividido em 349.231.415,00 quotas subscritas e totalmente integralizadas. As quotas canceladas em decorrência da redução do capital social serão pagas integralmente à única sócia, Orpea Brasil Empreendimentos e Participações Ltda., no valor de R\$ 24.500.000,00. Nada mais. São Paulo, 25/09/2025.

**TRANSPARÊNCIA**

A TRANSPARÊNCIA DA EMPRESA GERA CONFIANÇA AOS LEITORES. POR ISSO, AS PUBLICAÇÕES LEGAIS NOS JORNAIS SÃO ESSENCIAIS PARA A SEGURANÇA JURÍDICA.

**AFINAL, O JORNAL É LEGAL.**

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/F901-69EC-707E-981D> ou vá até o site <https://assinaturas.certisign.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: F901-69EC-707E-981D



Hash do Documento

0E57EB2C53FC3EC2C06CDCE11932A6DA55E70D968A8D2E6DD796C81C77F6E327

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 25/09/2025 é(são) :

- ☒ Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 25/09/2025 18:46 UTC-03:00
- Tipo:** Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

