

# iscte

INSTITUTO  
UNIVERSITÁRIO  
DE LISBOA

---

Jovens Investidores: subjetividades, valores e cultura neoliberal do capitalismo financeiro informatizado contemporâneo

Carlos Daniel Nunes Cândido

Mestrado em Antropologia

Orientadora: Doutora Nélia Susana Dias, Professora Associada com Agregação  
ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa

Outubro, 2024



CIÊNCIAS SOCIAIS  
E HUMANAS

---

Departamento de Antropologia

Jovens Investidores: subjetividades, valores e cultura neoliberal do capitalismo financeiro informatizado contemporâneo

Carlos Daniel Nunes Cândido

Mestrado em Antropologia

Orientadora: Doutora Nélia Susana Dias, Professora Associada com Agregação  
ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa

Outubro, 2024

**iscte** INSTITUTO  
UNIVERSITÁRIO  
DE LISBOA

**Jovens Investidores: subjetividades, valores e cultura**

Carlos Cândido

**iscte** INSTITUTO  
UNIVERSITÁRIO  
DE LISBOA

**iscte**  
EDUCAÇÃO SOCIAS  
E HUMANAS

**Jovens Investidores: subjetividades, valores e cultura**

Carlos Cândido



*Para a minha avó, Maria de Jesus*



## Agradecimento

*I have but a lifetime*

*Sems so long but it flies by*

Greta Van Fleet – My Way, Soon

O meu primeiro e mais sentido agradecimento é dirigido à minha família, ao meu pai, Carlos, e à minha mãe, Cristina, por todo o apoio e por nunca terem permitido que as minhas asas pudessem ser cortadas. Obrigado pela vida que me deram e pelos valores que me transmitiram e me tornaram no homem que sou. Dedico também estas palavras ao meu irmão, Alexandre, de quem espero ser um bom exemplo e com quem tanto aprendo e partilho.

Um agradecimento especial aos meus “mestres” de Coimbra, que em mim produziram esta paixão que é ser-se antropólogo. A vós e em especial ao Fernando Florêncio, Luís Quintais, Jorge Varanda e Gonçalo Santos, a quem tanta inspiração devo e que me proporcionaram tantas oportunidades de crescimento enquanto profissional e enquanto pessoa. Agradeço também a todos os antropólogos com quem tive o prazer de me cruzar no ISCTE e que contribuíram de forma ativa para as minhas maneiras de olhar o trabalho e a paixão antropológica, desde já ao Francisco Oneto, Filipe Verde, Catarina Frois e Miguel Vale de Almeida pela forma sempre pronta e interessada com que interpelavam e interagiam nas nossas conversas, na sala de aula ou no pátio do campus. Mas, claro está, que o mais sentido agradecimento será para com a Nélia Dias, pela sua orientação, pelo seu profissionalismo e pelo à-vontade que sempre me permitiu partilhar as minhas ideias nas nossas reuniões. Deixo também um agradecimento à Biblioteca do ISCTE, a todos os seus profissionais com quem tive o prazer de colaborar durante os meus dois anos no instituto, em particular ao “turno da noite” que, de forma paciente, foram ouvindo os meus desabafos e procurando facilitar o meu percurso. Agradeço também à Residência do ISCTE, em particular ao Rui Banha, que tanto ajudou na minha estadia em Lisboa.

Agradeço o apoio emocional dos meus amigos de sempre, aos de Coimbra, sempre comigo, aos que já tinha em Lisboa e me ajudaram nos difíceis primeiros meses de adaptação à cidade e aos que nela conheci e continuam presentes na minha vida. Agradeço de coração cheio à Filipa, a minha melhor amiga, que ocupará sempre o maior espaço do meu coração e que mais força emocional me transmitiu. Sem ela teria sido impossível atingir este objetivo. Por fim, resta-me agradecer do fundo do coração a disponibilidade de todos os colaboradores que se disponibilizaram para responder ao questionário e participar nas várias conversas que levamos a cabo, as pessoas mais essenciais para que esta dissertação pudesse existir.



## Resumo

Esta dissertação tem o propósito de construir um entendimento socioantropológico sobre os investidores e o investimento financeiro compreendendo as suas subjetividades e valores culturais inerentemente vinculados à vida quotidiana e que marcam a experiência comum numa sociedade capitalista, neoliberal, financeirizada, globalizada e informatizada contemporânea. Desta forma, esta dissertação desenvolveu-se através de uma contextualização de um grupo específico de investidores, buscando trazer à luz, de forma etnográfica, o investidor jovem e não profissionalizado no contexto português e metropolitano. O valor da participação nos mercados não se esgota no contexto do mérito financeiro e da criação de valor económico, inscrevendo-se também nas formas de pensar e dar sentido à ação individual, desta forma respondendo a expectativas emocionais, pessoais e familiares e sobre a vida em comunidade, alinhadas com os valores morais e políticos no espaço imaginário de uma cultura capitalista e neoliberal. Associada ao seu contexto financeirizado e representando uma forma economicamente responsável e autoempresendedora de acumulação de património, a propriedade mobiliária é destacada enquanto objeto de valor simbólico e utilidade social, enquadrada pelos discursos neoliberais do quotidiano enquanto símbolo de independência financeira e de liberdade pessoal.

**Palavras-chave:** Investidor; Financeirização; Neoliberalismo; Propriedade; Valores Morais; Liberdade



## **Abstract**

This dissertation aims to build a socio-anthropological understanding of investors and financial investment, understanding their subjectivities and cultural values inherently linked to everyday life and which mark the common experience in a contemporary capitalist, neoliberal, financialized, globalized and computerized society. Thus, this dissertation was developed through the contextualization of a specific group of investors, seeking to bring to light, in an ethnographic approach, the young and non-professionalized investor in the Portuguese and metropolitan context. The value of participation in markets is not limited to the context of financial merit and the creation of economic value, it is also part of the ways of thinking and giving meaning to individual action, thus responding to emotional, personal and family expectations and about life in community, aligned with political and moral values in the imaginary space of a capitalist and neoliberal culture. Associated with its financialized context and representing an economically responsible and self-entrepreneurial form of wealth accumulation, movable property is highlighted as an object of symbolic value and social utility, framed by everyday neoliberal discourses as a symbol of financial independence and personal freedom.

**Key-words:** Investor; Financialization; Neoliberalism; Ownership; Moral Values; Freedom



## Índice

|  |     |
|--|-----|
| Agradecimento .....  | iii |
| Resumo.....  | v   |
| Abstract .....   | vii |
| Índice.....  | ix  |
| Introdução.....  | 1   |
| Revisão de Literatura .....  | 5   |
| Abordagem Metodológica.....  | 15  |
| Capítulo I: Mercados e Agentes Financeiros .....   | 19  |
| 1.1. A Figura Social do Jovem Investidor .....   | 28  |
| 1.2. Primeiros Passos: motivação e entrada nos mercados financeiros.....                             | 36  |
| Capítulo II: Identidade Financeira e Produção de Sentido.....  | 43  |
| 2.1. Identidade Financeira: conhecimento, experiência e prática .....                                | 45  |
| 2.2. Identidade Financeira: condicionamento económico, aceitação tecnológica e gestão do risco ..... | 54  |
| 2.3. Simbolismo e virtudes do investimento .....   | 60  |
| Capítulo III: Financeirização e Cultura do Neoliberalismo .....                                      | 65  |
| 3.1. Privatização da Individualidade: independência financeira e liberdade individual .....          | 75  |
| Considerações Finais.....  | 85  |
| Referências Bibliográficas .....   | 89  |
| Anexos.....  | 99  |



## Introdução

A centralidade dos mercados financeiros nas economias contemporâneas tem sido um assunto largamente inexplorado pelas ciências sociais, em particular pela antropologia, no último quarto de século (Knorr-Cetina, Preda 2005; Preda 2005; Vollmer, Mennicken, Preda 2009). Determinante para os movimentos de capital inerentes ao funcionamento do sistema económico global (Knorr-Cetina, Preda 2005; Preda 2005; Sassen 2005; Silva 2008; Reis, Leão, Lagoa 2018; Chomsky, Waterstone 2021), a relevância do setor financeiro na estrutura social e no planeamento político dos estados acompanha o aumento, não só do volume das transações, mas também do número de participantes individuais na corrente financeira transnacional (Sassen, 2005; Vollmer et al, 2009; Carruthers e Kim, 2011; Lobão, 2019). A figura do investidor, um agente económico de características, estilos, motivações e posicionamentos ideológicos cada vez mais diversificados (Chen, Roscoe 2017; Lobão 2019; Tang, Lee 2020; Weiss 2020; Sánchez 2024), revela-se fundamental para o entendimento holístico da realidade económica contemporânea, da sua relevância política e das suas dimensões socioculturais (Knorr-Cetina, Preda 2005; Ho 2009; Vollmer, Mennicken, Preda 2009; Zaloom 2010; Ortiz 2013; Bazzo 2015; Neuen 2017).

Assim, o objetivo desta dissertação passa pela busca de um entendimento antropológico sobre uma modalidade de investidor financeiro, em particular do jovem investidor não profissionalizado, e a conceptualização que este faz de si e da sua participação nos mercados enquanto agente económico, social e culturalmente posicionado (Harrington 2010; Hart, Ortiz 2014; Ortiz 2014; Chen, Roscoe 2017; Tang, Lee 2020; Sánchez 2024). Neste sentido, o primeiro capítulo desta dissertação focar-se-á na descrição do grupo definido como de jovens (entre os 18 e os 24 anos) investidores nos mercados financeiros globais e tecnologicamente interconectados. Com e sem educação formal nas áreas do business, estes participantes situam-se além dos centros financeiros, investindo através de aplicações móveis e de forma não profissional, isto é, sem qualquer responsabilidade de forma contratual, laboral ou ao serviço de outrem, como no caso de outras pesquisas (Zelizer 1989; Müller 2006; Ho 2009; Ortiz 2013; Chiah, Zhong 2020; Chong, Ong, Tan 2021).

Ainda neste primeiro capítulo sobre os “pequenos acionistas” (Sánchez 2024:13), procurar-se-á entender os motivos e as influências que levaram estes jovens a inserir-se no mundo das finanças, bem como que tipo de conhecimentos e capacidades técnicas específicas são necessárias desenvolver para participar nesta atividade de forma produtiva e confiante face aos

riscos que ela compreende (Bloomfield, Libby, Nelson 1999; Maurer 2002; Roscoe, Howorth 2009; Ortiz, Muniesa 2018; Augusto, Freire 2014; Chiah, Zhong 2020; Chong, Ong, Tan 2021; Oliveira, Azevedo, Oliveira 2021). O conhecimento financeiro específico, adquirido de maneira formal ou informal, e a capacidade financeira pessoal, advinda da situação económica familiar ou laboral, serão pertinentes para a conceptualização da ação e para construção da identidade do jovem investidor particular e não profissionalizado.

Desta maneira, no segundo capítulo desta dissertação procurar-se-á aclarar as noções e os discursos do mérito financeiro (Ho 2009; Zaloom 2010; Ortiz 2014) e da criação de valor económico enquanto objetivo e forma de pensar e dar sentido à ação individual (Ortiz 2014; Sahlins 2015; Tang, Lee 2020; Weiss 2020). O valor da participação nos mercados financeiros não se esgota no seu contexto económico, inscrevendo-se em relações emocionais pessoais e da vida em comunidade (Graeber 2001; Maurer 2002; Harrington 2010; Hart, Ortiz 2014; Ortiz 2014; Chen, Roscoe 2017) alinhadas com os valores morais e políticos de autonomia financeira e privatização da individualidade no espaço imaginário de uma cultura capitalista e neoliberal (Sahlins 1992; 2015; Comaroff, Comaroff 2000; Chomsky, Waterstone 2021; Ailon 2019). O neoliberalismo transformou o capitalismo num sistema onde a esperança, a prosperidade, a segurança e a felicidade natural dos seres humanos se procuram na individualização e na mercantilização de todas as esferas da vida social e privada (Sahlins 1992; 2015; Comaroff, Comaroff 2000; Harvey 2011; Tang, Lee 2020), promovendo uma série de mudanças culturais, tanto nas práticas quanto na subjetividade das pessoas (Sahlins 2015).

Assim, no terceiro capítulo tentar-se-á demonstrar como, conjugando valores económicos com direitos sociais e políticos, o neoliberalismo financeirizado e globalizado tem sido uma força histórica capaz de se reproduzir culturalmente nos discursos públicos (Harvey 2011). Enquanto atividade simbólica, a participação nos mercados financeiros pode ser entendida como uma resposta face às aspirações, objetivos e responsabilidades pessoais, sociais e culturais dos jovens (Harrington 2010; Ortiz 2014; Roscoe 2015; Chen, Roscoe 2017; Tang, Lee 2020; Maman, Rosenhek 2023), ansiosos e frustrados com o sistema económico e político vigente nas sociedades contemporâneas, desta forma confundindo ou conjugando direitos sociais e enquadramentos culturais com os pressupostos económicos neoliberais (Dixon 1999; Comaroff, Comaroff 2000).

A aquisição de bens mobiliários é defendida economicamente enquanto forma responsável de gestão dos próprios rendimentos ou obtenção de uma renda passiva. Ao mesmo tempo, seguindo o argumento do terceiro capítulo desta dissertação, a propriedade mobiliária representa também, de forma simbólica, uma maneira de procurar alcançar os objetivos e

responder às expectativas pessoais, sociais e familiares, de modo coerente com a experiência social e a realidade cultural do capitalismo neoliberal financeirizado (Harrington 2010; Chen, Roscoe 2017; Tang, Lee 2020). Neste sentido, por último, procurar-se-á demonstrar que a propriedade mobiliária, além de se constituir enquanto atividade geradora de fundos e uma forma de poupança para investimentos futuros, compreende-se também enquanto um símbolo de status, segurança e mobilidade social, uma forma de alcance da liberdade individual e da independência financeira enquadrada com o autoempendedorismo neoliberal (Harrington 2010; Roscoe 2015; Chen, Roscoe 2017; Tang, Lee 2020; Fontes 2024) e o individualismo privatizado em rutura com as instituições supraindividuais (Ortiz 2014; Sahlins 2015; Ailon 2019; Tang, Lee 2020). Desta forma conceptualizada, a identidade e agência dos jovens investidores não profissionalizados, a sua ação nos mercados financeiros e a sua idealização do sucesso e do alcance da felicidade e da autorrealização pessoais, estão conectados com as ideias económicas sobre a propriedade privada por relação aos valores pós-materiais da independência financeira e da liberdade pessoal (Dixon 1999; Harrington 2010; Ortiz 2014; Chen, Roscoe 2017; Tang, Lee 2020; Chomsky, Waterstone 2021).

Desta forma, para o entendimento da ação e da conceptualização individual, bem como dos enquadramentos sociopolíticos dos jovens investidores não profissionalizados, a proposta desta dissertação passa fundamentalmente pela contextualização empírica desta modalidade de investimento financeiro por relação ao espaço imaginário de uma cultura do neoliberalismo.



## Revisão de Literatura

Enquanto participantes nos mercados, os jovens investidores são agentes financeiros cada vez mais notáveis e focados em várias pesquisas nas diferentes áreas do Business (Vollmer, Mennicken, Preda 2009; Hart, Ortiz 2014; Carita 2016; Neuen 2017; Lobão 2019; Gonçalves 2022; Faustino 2022). Estes trabalhos são particularmente úteis tentando traçar a tipologia dos jovens investidores portugueses, dos seus investimentos, a sua expertise financeira e, destacando o ensaio de Júlio Lobão (2019), as crenças e percepções dos jovens investidores face ao papel dos mercados na sociedade. Lobão (2019) demonstra que, se por um lado a experiência ou a formação de base do investidor jovem não parece ser uma característica estatisticamente relevante face às suas crenças sobre o papel desempenhado pelos mercados na sociedade ou sua necessidade de regulação, por outro, quando inquiridos sobre a possível taxa de mais-valias financeiras, a exposição ao mercado de transação é um fator de divergência entre os investidores, sendo que os inquiridos sem experiência nos mercados manifestam-se mais favoráveis à aplicação de taxas de imposto superiores.

Assim, assume-se outro fator social de relevância, a literacia financeira, que, apesar das medidas tomadas no sentido do seu melhoramento (como, por exemplo, a implementação de planos nacionais de educação financeira apoiados pela OCDE), não aparenta ser a mais vantajosa em Portugal (Abreu, Mendes 2009; Carita 2016; Faustino 2022; Gonçalves 2022; Sobral 2022). Nas investigações de Pedro Carita (2016), Marta Gonçalves (2022) e Beatriz Faustino (2022), nota-se que país continua com um défice de literacia financeira e aversão ao risco associado aos movimentos do mercado. De forma geral, os portugueses investem pouco, apontando que são os jovens (entre os 18 e os 24 anos) e os mais velhos (com mais de 80 anos) quem menos investe (Gonçalves 2022). Neste retrato, os níveis de literacia financeira e o nível de rendimento dos indivíduos são possíveis fatores explicativos para o baixo investimento, bem como para a pouca diversificação dos seus portefólios de investimento (Abreu, Mendes 2009; Gonçalves 2022).

Os investidores portugueses (na sua maioria do sexo masculino e concentrados na região urbana de Lisboa), são na sua maioria indivíduos com estudos superiores e com maiores rendimentos, contratualizando produtos financeiros com nível de risco e possível retorno mais elevado (Gonçalves 2022). A situação social e económica de Portugal nos últimos anos também pode aumentar a aversão à especulação financeira. Note-se que os fatores da instabilidade sociopolítica e desemprego ou o baixo crescimento económico e o nível de dinamismo

empresarial longe do que se assiste nos países do centro europeu não só podem afetar as conceções que os portugueses têm dos mercados financeiros, dos seus atores e dos seus riscos e mais-valias, como também os podem dificultar a mobilização de fundos e poupanças (De Bondt 2005; Azougado 2014; Carita 2016).

Apesar dos rendimentos dos jovens não serem muito elevados, nota-se um aumento da seu conhecimento, interesse e participação nos mercados (Lobão 2019; Faustino 2022). Comparando Millennials (pessoas nascidas entre 1979 e 1996) com a Geração Z (nascidos entre 1997 e 2012), Faustino (2022) tenta traçar a tipologia dos jovens investidores portugueses. Apesar de muito próximas e com ideias muito semelhantes sobre os mercados financeiros, as duas gerações distinguem-se maioritariamente pelo tipo de investimentos detidos, património disponível para investir, relação com o risco, evolução das carteiras de investimento, índice de literacia financeira e índice de literacia financeira tendo em conta a área de estudos (Faustino 2022). Os seus resultados indicam que os Millennials têm maior tendência e mais meios para investir, bem como maior instrução financeira, apesar de confiarem menos na evolução dos mercados. Esta geração mais experiente é avessa ao risco, optando por investimentos mais conservadores e a longo prazo (como produtos mobiliários, PPRs e garantias hipotecárias), carteiras menos arriscadas e mais diversificadas (Faustino 2022). Em contrapartida, a Geração Z tem mais inclinação para investir no depósito a prazo, seguros de saúde, habitação, ações simples e Bitcoin (o que indica perspectivas de longo e outras de curto prazo), sendo que os produtos onde menos investe são os relacionados com os planos para a reforma. Esta geração de investidores “compensa” a sua falta de experiência fazendo-se acompanhar, por norma, de graduações nas áreas da economia, finanças e gestão (Faustino 2022).

Diogo Sobral (2022) levou a cabo um estudo comparativo sobre o comportamento dos investidores portugueses, espanhóis e norte-americanos, apontando para as diferenças sociais e culturais como fator influente nas suas decisões. A cultura financeira americana permite que o mercado seja mais acessível e reconhecível à população e mais diversificado em tipos de ativo ao passo que na situação portuguesa, agir financeiramente continua a ser considerado arriscado, complexo e dispendioso (Sobral 2022) . Isto, diz o autor, apesar de diminuir o número de investidores, aumenta as competências dos participantes, que aplicam poupanças em investimentos. No seguimento de outras pesquisas, Sobral (2022) indica que é a população de classe mais alta e de maiores níveis de educação, empregos de elevada qualificação e rendimentos relativamente altos quem mais investe. Do sexo masculino, concentrados na área da Grade Lisboa e com idades compreendidas entre os 40 e os 54 anos, a amostra analisada por Sobral (2022) mostra-se com suscetibilidade para erros comportamentais mais comuns quando

se toma a iniciativa de investir (como comportamento de jogo), mais propensos ao risco, mas investindo em produtos mais ou menos seguros (fundos de investimento e certificados de aforro).

Desta forma, a produção científica dos *Social Studies of Finance* (SSF) tem acompanhado o crescente interesse social nos instrumentos e formas de atuação dos mercados financeiros (Knorr-Cetina, Preda 2005; Vollmer, Mennicken, Preda 2009; Carruthers, Kim 2011; Lobão 2019). Deste modo, particularmente após as mudanças políticas e regulamentares das décadas de 1970 e 1980, os SSF têm focado a sua análise no papel desproporcional da indústria financeira na distribuição de riqueza em todo o mundo (Hart, Ortiz 2014) e criticado as construções positivistas da relação entre a lei natural e a matemática (De Goede 2005 in Hart, Ortiz 2014) usadas para determinar o comportamento dos índices financeiros e a tomada de decisões dos investidores (MacKenzie 2008; Ortiz 2013; Hart, Ortiz 2014).

A antropologia mantém ligações com os assuntos da economia e das finanças desde o seu moderno surgimento. São vários os nomes ligados à chamada antropologia económica, desde logo o próprio Malinowski (1976/ 1922) e os escritos sobre o valor do kula (Pouillon 1978). A antropologia das finanças nos anos de 1950 é bastante modesta ao nível da relevância, sendo de salientar as ideias de Paul Bohannan (1955 e 1959 in Hart e Ortiz 2014) que colocam sobre o dinheiro um papel de força disruptora das regras e hierarquias sociais nas sociedades tradicionais durante o colonialismo. Posteriormente a última onda de globalização e a afirmação do sistema económico neoliberal, permitiu às finanças que escapassem da produção e da política nacionais e invadissem todas as áreas da vida social. A mudança histórica trazida pela financeirização apoiou a onda das narrativas, muitas vezes, mas nem sempre, de índole marxista na produção antropológica, sendo o trabalho de Maurice Godelier o mais sonante nesta vertente (Pouillon, 1978; Hart e Ortiz 2014).

Vários antropólogos, já no novo milénio, notaram neste contexto que a construção do Estado depende da articulação da política monetária interna com os fluxos financeiros globais (Hart e Ortiz 2014). A salientar, Federico Neiburg (2006) trabalhando sobre a performance, ritualidade e discursos socialmente significantes por referência ao mundo financeiro, especificamente nos casos do Brasil e Argentina, Gustav Peebles (2008), procurando retratar a relação entre o dinheiro, a autoridade nacional e o direito privado e Douglas Holmes (2009), apresentando a noção de “economia das palavras” como meio pelo qual os bancos centrais modelam linguisticamente os fenómenos económicos. Mitchel Abolafia (1996 in Hart e Ortiz 2014) revelou como as regulações locais da Bolsa de Valores de Nova York buscavam um equilíbrio implícito entre os funcionários entre competição e colaboração. A afirmação de

investidores independentes (ainda que mediados por profissionais financeiros) asseguram uma distribuição global e digitalizada.

Apoiando-se na dualidade do conceito de “valor” weberiano, os antropólogos têm criticado etnograficamente a dicotomia entre valor económico e valores éticos e morais (Ortiz 2013) que insere os investidores independentes e os profissionais financeiros num espaço burocrático assente nas regras que sustentam o modelo económico e a tradição intelectual neoliberal (Knorr-Cetina, Preda 2005; Zaloom 2010; Ortiz 2013), afirmando a sua eficácia para distribuição globalmente ótima da riqueza (Abdelal 2009; Hart, Ortiz 2014). Além desta dicotomia, tanto a antropologia como a sociologia mostraram que o valor do dinheiro, pensado pela tradição intelectual da economia como objeto utilitário de valor definido pela mecanização dos preços, está fundamentalmente conectado com as identidades e hierarquias sociais.

Marcel Mauss ([1923–24] 2008) já tinha pensado os conceitos de persona, liberdade e justiça dentro dos arranjos monetários específicos de cada pessoa, colocando a valorização monetária não apenas no espaço técnico, mas também no imaginário social, cultural, político e religioso, inscrevendo-o nas relações emocionais, morais e da vida em comunidade (Hart, Ortiz 2014). No mesmo sentido, Viviana Zelizer (1989; 1998; 2005) demonstrou que a significância social do dinheiro, no contexto norte-americano, vai além das estatísticas e teorias liberais, fazendo sentido enquanto parte de uma identidade social específica, articulando laços familiares e mediando a vida e a morte enquanto objeto central nas relações de alto teor emocional, sejam a compra de presentes para uma criança, a resolução de um divórcio ou a aquisição de um seguro de vida.

Ao contrário do pensamento económico tradicional, que toma o dinheiro como meio de troca neutro e funcional, Zelizer (1989) aponta a cultura e a estrutura social como marcadores da qualidade do dinheiro, institucionalizado pela quantidade acumulada, pelo controlo, restrições, distinção de fontes, usos e modelos de alocação. O dinheiro é socialmente incorporado e transformado pelas relações sociais, por referente a diferentes contextos históricos e significados simbólicos, relações pessoais e de intimidade e fatores sociais relevantes como, usado o exemplo da autora, o género. Usando como caso de estudo a mudança de significado do dinheiro para as mulheres casadas, entre 1870 e 1930, Zelizer (1989) discute como a proveniência e usos do dinheiro (se advindo do rendimento do marido para uso doméstico ou provindo do salário da mulher inserida no mercado laboral) altera as dinâmicas de poder e os papéis de género na unidade familiar, transformando também o vocabulário que o envolve (se referido como “mesada” ou “dinheiro para ovos”, passando a ser “salário” ou “rendimento”).

Horatio Ortiz (2013) analisa a noção de valor através de um trabalho com observação participante de funcionários financeiros. A noção de valor é, diz o autor, central na prática financeira profissional, definindo processos, cálculos e objetivos dos praticantes que tentam maximizar o retorno dos investimentos que fazem com dinheiro dos seus clientes, assegurando os seus salários e os bônus que podem advir desse lucro (Ortiz 2013). Ortiz (2014) indica ainda que nas práticas dos investidores profissionais, os conceitos financeiros, adquiridos formalmente e utilizados na prática quotidiana, ganham significados não apenas técnicos, por referência à formação específica, mas também morais, políticos e teológicos. Os profissionais financeiros “qualificados” e “sofisticados” (Ortiz 2014 p.39) enquadram-se numa categorização formal e que lhes confere meios e legitimidade para desempenhar a sua função.

Neste sentido, a conceptualização do valor e do dinheiro funciona também como justificação moral e política da ação, mobilizando referências à teoria económica liberal, tanto para legitimar lucros especulativos, como perdas e crises generalizadas (Ortiz 2013; 2014). O conceito de valor, apesar de diferente em variados contextos, é uma ferramenta moral, técnica e politicamente explanatória da ação, justificando a violência do setor financeiro e a forma hierárquica pela qual os recursos por ele gerados são distribuídos (Ortiz 2013). A importância das instituições financeiras enquanto promotores de identidades é demonstrada por Ortiz (2014), revelando a sua centralidade na organização de hierarquias sociais, o seu papel político no tempo e no espaço e sua capacidade de mobilização de crenças e sentimento de pertença a um grupo social distinto, isto é, o grupo dos investidores “qualificados” (Ortiz 2014 p.39).

Uma instituição que, apesar de “não financeira”, é central na socialidade dos investidores são as business schools (Ortiz, Muniesa 2018). A educação financeira, estruturada curricularmente, por exemplo, através de disciplinas como corporate finance, investment management, financial accounting, international finance, tem por objetivo transmitir conhecimentos e técnicas financeiras. Mas além destas, os cursos lecionados transmitem também narrativas mais abrangentes sobre, por exemplo, a criação de valor, o retorno do investimento e capacidade intelectual de fazer dinheiro, desempenhando um papel fundamental na manutenção da ordem, normal, expectativas e práticas dos futuros atores do setor, que se adaptam às exigências específicas do mercado financeiro. Estas escolas, defendem Ortiz e Muniesa (2018) contribuem para a formalização de uma cultura do mérito financeiro, inserida no espaço cultural em que o setor é colocado, capaz de criar e reproduzir sentido enquanto forma de moralidade e ordem política (Ho 2009; Zaloom 2010; Ortiz 2014)

A ação dos investidores financeiros não está, portanto, livre de constrangimentos sociais e culturais e, no mesmo sentido, apesar de organizada em processos técnicos, estandardizados e

repetitivos, também as emoções desempenham um papel importante na tomada das suas decisões (De Bondt 2005; Zaloom 2010; Lopes 2017). Werner De Bondt (2005) afirma que é a correlação entre “enquadramentos mentais” com os fatores socialmente relevantes da nacionalidade, género, idade e religião que permitem o desenvolvimento das perceções e estratégias dos indivíduos no mundo financeiro. De Bondt (2005) recorre ao inquérito, no caso a investidores de vários países europeus com a particularidade de que os seus colaboradores se podem considerar abastados, admitindo investir entre 100 mil e 1 milhão de euros. Encontrando padrões de crença e valor entre os seus colaboradores empíricos, De Bondt (2005) afirma que a cultura está diretamente implicada na ação e no discurso quotidiano dos investidores no mercado financeiro, no design dos seus produtos e noutros aspetos da indústria de gestão monetária

O trabalho etnográfico de Caitlin Zaloom (2010) demonstra as emoções experienciadas pelos *traders* envolvidos em negociações rápidas e intensas (stress, excitação, ansiedade, frustração e euforia), ampliadas nos momentos de mudança no mercado e com o movimento de outros participantes. O advento da digitalização da negociação reduziu a intensidade emocional da negociação, mas trouxe novos desafios aos *traders* como o medo e a ganância solitária e internalizada, com óbvios impactos no desempenho e na saúde mental dos participantes no mercado financeiro (Zaloom 2010). No mesmo sentido, Daniel Seabra Lopes (2017) afirma que as emoções fazem parte dos movimentos dos mercados financeiros, manifestando-se ao nível de indicadores técnicos quantitativos, desenvolvidos pelos fornecedores de serviços para dar entendimento ao comportamento dos investidores através da sua própria consulta, permitindo assim perceber a sua situação emocional face às flutuações de valor dos produtos (mais ou menos receosos ou mais ou menos confiantes) O seu trabalho etnográfico desenvolvido em dois bancos comerciais portugueses, entre 2008 e 2009, anos marcados pela crise financeira e pelos escândalos de manipulação da banca, demonstra a situação de impasse entre o otimismo quantitativo e a correspondente crença num mercado amigo dos investidores por um lado, e a descrença nas capacidades autorregulatórias do mercado num cenário dominado por mega instituições, cuja reforma é complicada e morosa, por outro, revelando o peso das emoções na ação destes investidores institucionalizados (Lopes 2017).

O trabalho de Zaloom (2010) mostra também o impacto profundo do advento da digitalização na negociação eletrónica e inserida nas redes sociais estabelecidas na contemporaneidade nas práticas e nas relações dos investidores com o mercado financeiro. Os *traders* tradicionais, dantes comunicadores por gestos e gritos, capacitados para ler expressões corporais de outros e com códigos de conduta e tradições específicas, foram forçados a adaptar-

se ao *trading* digital (Zaloom 2010). A cultura de *trading* tradicional, que valorizava a rapidez de raciocínio, a habilidade de negociação e a capacidade de tolerar o risco, foi significativamente transformada numa forma de ação impessoal, baseada em algoritmos e estratégias automatizadas, acompanhando os *traders* eletrônicos que dispõem de habilidades técnicas, conhecimento de algoritmos e capacidades de análise de dados, refletindo as novas prioridades da negociação financeira e aumentando a competitividade na busca pelo lucro, que moldam as emoções e as práticas dos investidores (Zaloom 2010).

Como o de Zaloom (2010), outros estudos antropológicos centram-se na análise da bolsa de valores enquanto espaços etnográficos (Bazzo 2015). Ellen Hertz (1998) conduziu uma investigação na Bolsa de Valores de Shanghai, tendo em vista, precisamente, a exploração das dinâmicas sociais, culturais e económicas de um mercado emergente. As negociações na bolsa envolvem normas, práticas e técnicas e específicos mas também valores e normas socioculturais que regem a interação entre investidores que desta forma constroem identidades profissionais baseadas na competição e na procura do lucro (Hertz 1998). No mercado financeiro em ascensão, o papel da globalização e da tecnologia é de grande relevância uma vez que praças financeiras como a de Shanghai se fazem encher de investidores estrangeiros que lhe acedem digitalmente, alterando a cultura de negociação (Hertz 1998).

Elementos como a valorização da prudência e estabilidade financeira são associados por Hertz (1998) à cultura de negociação chinesa, o que contrasta com as formulações ocidentais da ação no mercado financeiro. Na mesma medida, a confiança depositada nas redes de contacto e nas relações sociais estabelecidas pelo contacto pessoal são fundamentais no acesso à informação no espaço dos investimentos financeiros de Shanghai, tão priorizadas como as análises técnicas e, neste sentido, a perceção de status e prestígio social chineses são características relevantes para o entendimento não só do comportamento do seu mercado, como também parte integrante da construção da posição e identidade social dos seus membros (Hertz 1998). Hertz (1998) diz ainda que a tradição confucionista chinesa, que valoriza a educação e a aprendizagem contínua, pode ser um fator diferenciador do investidor chinês, levando-o a praticar estratégias mais conservadoras e a confiar mais em análises fundamentais do que na especulação analítica. O trabalho de Hertz (1998) é particularmente acutilante por destacar um mercado financeiro emergente e não ocidental, onde as complexas interações entre a economia e a cultura demonstram o carácter dinâmico de um mercado de capitais e como as diferenças culturais são importantes na sua formalização e na ação dos seus participantes.

Lúcia Müller (2006) analisa etnograficamente o funcionamento e a cultura da bolsa de valores brasileira, procurando encontrar as dinâmicas socioculturais e económicas que a tornam

no “mercado exemplar”, isto é, o local onde os princípios do capitalismo são manifestados e perpetuados. Neste espaço, os *traders* desenvolvem identidades profissionais distintas baseadas na competição e prospeção do lucro. O ritual e a performance são de grande importância na vida social da bolsa, sendo identificados nos gestos simbólicos dos investidores, discursos públicos dos analistas e executivos financeiros e cerimônias de abertura e de fecho dos mercados, sendo responsáveis pela atribuição de sentido de comunidade e pertença dos seus membros (Müller 2006). Ao mesmo tempo, as desigualdades e contradições do ambiente social da bolsa de valores sentem-se nas questões acesso ao mercado (quão livremente pode o cidadão comum investir), no poder dos grandes investidores sobre as particularidades das negociações (com maior capacidade especulativa) e nos impactos que a especulação financeira tem na vida social, revelando as complexas intercessões entre a economia, a cultura e o poder das instituições financeiras (Müller 2006).

No mesmo sentido, Karen Ho, no clássico “Liquidated: An Ethnography of Wall Street” (2009), procurou examinar o interior e privado do trabalho nos bancos de investimento americanos e dos trabalhadores do setor financeiro. Wall Street apresenta uma cultura distinta, enfatizada pela significância da distinção linguística entre participantes e não-participantes no mercado, refletindo-se em dinâmicas de poder entre os próprios membros da indústria financeira. A ritualidade e as redes de relação social são formas capazes de contribuir para a modelação dos indivíduos, das suas identidades e perspectivas. Ho (2009) defende que são as ideologias e modelos económicos que guiam as tomadas de decisão e permitem a racionalização de comportamentos e ações em Wall Street. Escrito no auge da crise financeira, o livro reflete questões éticas sobre o peso dos decisores financeiros na vida quotidiana e das suas consequências tanto para indivíduos como para a sociedade, da imagem pública dos mercados financeiros e da insegurança sentida pelos seus participantes.

A cultura de Wall Street, obcecada pela maximização do lucro e da predação competitiva, “liquida” (conceito central no trabalho de Ho (2009)) os indivíduos que rapidamente são contratados e demitidos e mercantiliza as relações humanas. A identidade dos profissionais de Wall Street é, diz Ho (2009), construída pelo trabalho e cultura financeiros, internalizando normas e valores próprios do setor, muitas vezes em deterioramento das suas vidas pessoais. Amplamente impactante na sociedade, o setor financeiro e as práticas de Wall Street são criticados por Ho (2009) enquanto fator desestabilizador da sociedade, abrindo caminho à especulação irresponsável, à predação pelo lucro e à falta de responsabilidade social, priorizando o interesse financeiro a curto prazo e não o bem-estar social (Ho, 2009).

Contudo, a participação dos investidores amadores e particulares tem recebido pouca atenção das ciências sociais em geral (Sánchez 2024), concentrando-se a maioria dos trabalhos anteriores nas práticas e cultura dos investidores profissionais inseridos nas grandes praças financeiras (destacando-se Knorr-Cetina, Bruegger 2002; Ho 2009; Zaloom 2010; Ortiz 2013). Alguns trabalhos, tais como o de Brooke Harrington (2010), apresentam uma exceção, desenvolvendo uma investigação nos clubes de investimento não profissional dos Estados Unidos da América. No seu livro “Pop finance: Investment clubs and the new investor popularism”, a autora revelou como uma forma de empoderamento dos investidores particulares, onde partilham conhecimentos e onde podem tomar decisões coletivas e controlar os seus investimentos sem a ação dos meios intermediários tradicionais (Harrington 2010; Chen, Roscoe 2017). Alex Preda (2005) sugere o investidor financeiro individual e não profissionalizado como alguém isolado atrás de um computador, apenas com breves encontros *face-to-screen* com outros *traders* de outra forma também invisíveis com quem conversa sobre os seus investimentos. Apesar da relevância dos meios de comunicação digital para os investidores e para os mercados financeiros como um todo (Sassen 2005), o investidor não se esgota no ecrã do computador, podendo esses encontros ser materializados em grupos mais ou menos formais (Harrington 2010) ou em encontros pessoais baseados na partilha de intimidade e semelhança no discurso (Pollner 2002) ou forma de entender o mercado (Ailon 2015).

A cultura e identidade dos clubes formaliza-se através de laços sociais e partilha de valores, estabelecendo praticas únicas dentro dos grupos, aprendizagem e apoio mutuo (Harrington 2010). Contudo, a autora também aponta que esta estratégia pode gerar uma cultura “pop” entre investidores e destacar disputas de poder e conflito de interesses entre investidores individuais e instituições. Neste sentido, “*when individuals buy a stock ... they are also buying a story. And in buying the story of the company, they are buying a story about themselves*” (Harrington, 2008, p. 48 in Chen, Roscoe 2017, p.580), conferindo valores da cultura do consumo ao investimento onde a escolha do ativo financeiro acontece não apenas por razões económicas mas também na base da hierarquia social, solidariedade, discriminação do consumidor, popularismo ou simplesmente por consumo pelo consumo (Chen, Roscoe 2017). No trabalho de Philip Roscoe (2015), o investidor não profissional britânico é retratado dentro das noções neoliberais de autoempendedorismo e responsável pelo próprio sucesso financeiro, um “consumidor dócil e produtivo” (Chen, Roscoe 2017 p.580) construído pelas empresas de serviços financeiros. Roscoe (2015) argumenta que o investimento nos mercados financeiros e o comportamento dos seus participantes é influenciado pelas narrativas e performances interativas entre os vários agentes financeiros, particulares e institucionais. Segundo o autor,

determinados discursos e práticas, repetidos ao longo do tempo pelos agentes financeiros profissionais e institucionalizados torna-se impactante nas dinâmicas estabelecidas com os investidores não profissionais que vão formalizando expectativas e ações, moldando formas de agir e pensar os mercados e assim a própria realidade dos mesmos (Roscoe 2015).

Num outro trabalho, Yu-Hsiang Chen e Philip Roscoe (2017) desenvolveram um estudo sobre os investidores não profissionalizados de Taiwan que contribui para o alargamento do entendimento das relações sociais envolvidas na ação dos mercados financeiros e de um mercado emergente. A ação dos investidores não profissionalizados é estabelecida, mantida, negociada, transformada e finalizada por intermédio de relações interpessoais. Traços da cultura taiwanesa, dizem os autores, tais como manter os limites interpessoais e ação individual protegida ou até secreta, são claramente identificáveis e integrados nas relações que estruturam as transações (Chen, Roscoe 2017). Várias ferramentas digitais e informativas podem ser usadas, mas as transações são pensadas dentro de relações familiares e costumes, por relação a trocas sociais, culminando na mútua transformação dos mercados e da vida social (Chen, Roscoe 2017).

No mesmo sentido, María Sánchez (2024) busca entender os novos investidores particulares e amadores no contexto argentino que, online e através de aplicações de smartphone, levam a cabo ações de mercado. Definindo os investidores amadores como jovens indivíduos de baixo nível de educação formal em finanças, Sánchez (2024) depara-se com um espaço marcado pela heterogeneidade proporcionada pela facilitada acessibilidade aos instrumentos e a manobras de consciencialização financeira, desde publicidades a canais de vídeo e texto nas redes sociais. A digitalização e a crescente circulação social de discursos e ações orientadas à “educação financeira” (Sánchez 2024 p.21) converteram a ação nos mercados numa atividade acessível e inteligível a um maior número de pessoas, especialmente leigos e amadores, que buscam reportórios financeiros alternativos e novas práticas monetárias que exigem diferentes tipos de mediações, tanto sociotécnicas como culturais, permitindo aos investidores compreender e dar sentido a essa atividade (Zelizer 1989; Sánchez 2024).

## Abordagem Metodológica

A presença, a persistência e a adaptabilidade das atividades e dos agentes do setor financeiro no espaço económico, no planeamento político e na vida comum quotidiana, levantam uma série de questões relevantes para o entendimento do contexto sociocultural do capitalismo neoliberalizado, financeirizado e globalizado contemporâneo (Sahlins 1992; 2015; Preda 2001; 2005; Knorr-Cetina, Preda 2005; Ortiz 2013; 2014; Ailon 2015; 2019; Roscoe 2015; Chen, Roscoe 2017; Tang, Lee 2020; Chong, Ong, Tan 2021; Chomsky, Waterstone 2021). Neste sentido, sobre os investidores financeiros, os estudos empíricos são a contribuição mais volumosa dos trabalhos anteriores a esta pesquisa, sendo os estudos de caso e os estudos comparativos entre grupos socioeconómicos, tipologia de participantes e expertise financeira os mais comuns, quase sempre acompanhados por métodos de inquérito (De Bondt 2005; Lobão 2019; Gonçalves 2022; Faustino 2022). Outras aproximações mais etnográficas enfatizam a importância do investidor enquanto ator-rede (Hertz 1998; Zelizer 2005; Müller 2006; Ho 2009; Zaloom 2010; Harrington 2010; Ortiz 2013), enquanto indivíduo profissionalizado e enquadrado em grupos hierarquizados (Zelizer 1989; De Bondt 2005; Müller 2006; Ho 2009; Harrington 2010; Zaloom 2010; Ortiz 2013) e conectados digitalmente (Pollner 2002; Sassen 2005), sob regras baseadas em conhecimentos técnicos, medições e rotinas específicas (Maurer 2002; Roscoe, Howorth 2009; Ortiz, Muniesa 2018; Brink, De Meyst, Eaton 2022), envolvendo o ambiente político e económico na construção de identidades pessoais, sociais e culturais (Zelizer 1989; Conley, O´Barr 1992; Ho 2009; Vollmer, Mennicken, Preda 2009; Zaloom 2010; Riles 2013; Hart, Ortiz 2014; Ortiz 2014; Lawn, Prentice 2015; Ailon 2015; 2019; Tang, Lee 2020; Chen, Roscoe 2017; Mikuš 2021; Sánchez 2024).

O objetivo desta dissertação é, portanto, o de trazer à luz, de forma antropológica e etnográfica, o investidor jovem e não profissionalizado, presente em pesquisas anteriores (Chen, Roscoe 2017; Augusto, Freire 2014; Bonaldi 2018; Tang, Lee 2020; Brink, De Meyst, Eaton 2022; Oksanen et al. 2022; Johri et al. 2023; Sánchez 2024), mas foco de pouco interesse no contexto português e com raro lugar de fala nos trabalhos supracitados. Para este fim, não compreendendo, nesta dissertação de mestrado, tempo e espaço para desenvolver uma verdadeira etnografia, esta pesquisa, em vez de se alinhar com uma categorização alargada do investidor, procurou concentrar o seu foco num grupo específico de jovens não profissionalizados e com relação de afinidade entre si. Os colaboradores desta pesquisa conheciam-se previamente ao início do meu trabalho, sendo colegas de faculdade, colegas de trabalho ou amigos de longa data que, através de encontros esporádicos, de reuniões via

videochamada ou da comunicação pelas redes sociais, se constituíam-se enquanto um grupo de discussão informal, entendendo-se como uma amostra microscópica desta realidade social e cultural (Miller 2007).

No total, foi estabelecido contacto com dez pessoas, todos do sexo masculino, atualmente habitando na área metropolitana de Lisboa, com idades compreendidas entre os 18 e os 35 anos e com educação superior. Sete dos dez contactados aceitaram participar em entrevistas em estilo Focus Group (Rubin, Rubin 2012; Leedy, Ormrod, Johnson 2021), um método que foi particularmente útil para contextualizar formas subjetivas de pensar e agir de pessoas particulares com a experiência coletiva do grupo de investidores, gerando debate entre os colaboradores sobre os seus enquadramentos morais, relações comunitárias e formas de pensar a sociedade civil (Silverman 2020; Leedy, Ormrod, Johnson 2021). Previamente, foi distribuído um inquérito (Ghiglione, Matalon 2001; Silverman 2020) (Google Forms, disponível em anexo) que contou com as respostas de todos os colaboradores, permitindo alargar a pesquisa a toda a rede de contactos deste grupo, incluindo àqueles que não aceitaram participar pessoalmente nos encontros, entrevistas ou conversas etnográficas. Não procurando uma significância estatística, este inquérito teve um objetivo puramente descritivo das características próprias destes investidores e dos seus grupos de discussão e de relação.

Contudo, reconhecendo a importância destes grupos de discussão e das redes de contacto entre investidores na construção da sua identidade e sentimento de pertença (Pollner 2002; Harrington 2010), à medida que a acumulação de experiência pessoal aumenta ao longo do tempo, a sua reunião ou comunicação via redes sociais deixa de acontecer com tanta frequência, o que se revelou um problema aquando das tentativas de alcance ao grupo etnográfico. A isto juntou-se o facto destes jovens estarem a iniciar o seu trajeto no mercado de trabalho (muitos deles são recém-empregados) o que se revelou uma complicação para a sobreposição de horários e garantias de disponibilidade para realizar encontros etnográficos e entrevistas em grupo. Desta feita, foi relevante também realizar entrevistas de forma singular (Rubin, Rubin 2012; Silverman 2020; Leedy, Ormrod, Johnson 2021), simplificando o seu planeamento e a sua logística em termos de horário e local de encontro. Ainda assim, estas entrevistas singulares permitiram entender as motivações, as formas de construção de identidade própria e os alinhamentos com os discursos económicos, sociais e culturais dos jovens investidores financeiros de forma mais pessoal, desta maneira impedindo reduções do investidor ao seu valor estatístico ou à sua diluição no grupo, que acaba por envolver um maior peso das hierarquias sociais e formas diferenciadoras entre os indivíduos (Pollner 2002; Harrington 2010; Chen, Roscoe 2017).

Um dos objetivos centrais desta dissertação foi dar lugar de fala aos jovens investidores não profissionalizados sobre a sua própria realidade na primeira pessoa, revelando as subjetividades intrínsecas a cada um e cada forma de pensar e agir nos mercados financeiros. Desta maneira, para melhor entender os seus discursos procurou-se levar a cabo um exercício de observação participante (Jorgensen 1989; Salgado 2015) onde eu próprio decidi tornar-me investidor, acometendo fundos pessoais no mercado financeiro através das aplicações digitais promovidas pelas corretoras de valores, no meu caso, na XTB e na Trading212. Resolvi enveredar nesta performance etnográfica (Salgado 2015) também enquanto maneira de melhor me inserir nos grupos de investidores, conversando com eles sobre uma realidade em que eu mesmo participasse e conhecesse pessoalmente e na prática. O espaço do investimento financeiro era uma realidade que, antes do início desta pesquisa, me era praticamente desconhecida. Portanto, assumi também ser parte importante adicionar ao método de investigação o meu próprio mergulhar nesta realidade, investindo com e como estes colaboradores e discutindo com eles os meus próprios investimentos.



## Capítulo I

### Mercados e Agentes Financeiros

A alocação de fundos para os mercados financeiros tem-se tornado uma atividade cada vez mais atrativa para agentes privados ou públicos, individuais ou coletivos, institucionalizados ou amadores, com conhecimento especializado ou não-formal sobre o seu funcionamento (Preda 2001; Pollner 2002; Knorr-Cetina, Preda 2005; Preda 2005; Carita 2016; Lobão 2019; Faustino 2022; Gonçalves 2022; Silva 2022; Sánchez 2024). Não se tratando de uma atividade nova (Preda 2001; Versignassi 2011), o investimento financeiro é responsável pela manutenção dos movimentos de capital, um dinamismo essencial para a capitalização da economia contemporânea (Allen, Gale 2001; Silva 2008; Azougado 2014; Neto 2011; Selan 2015; 2016; Bretes 2018; Reis, Leão, Lagoa 2018). Neste sentido, antes da busca pelo entendimento dos jovens investidores contemporâneos, importa compreender o próprio sistema financeiro, as suas instituições, agentes e produtos.

O sistema financeiro é composto por várias instituições económicas, tais como os bancos comerciais, múltiplos, de investimento e de câmbio, corretoras de valores, gestoras de recursos, fintech, entre outros responsáveis pela captação, distribuição, circulação e processamento de recursos financeiros (Azougado 2014; Selan 2015; Bretes 2018; Reis, Leão, Lagoa 2018). São estas instituições que possibilitam o encontro entre agentes individuais (investidores, credores, corretores, banqueiros, etc) ou coletivos (clubes de investimento, agências corretoras, bancos, seguradoras, autoridades tributárias, etc) que interagem em atividades diversas (empréstimos, depósitos, arbitragem, tributação e regulação financeira), acometendo fundos pessoais, mútuos, cooperativos, de crédito, entre outros, mas também levando a cabo formas de investimento, classificação, análise e negociação (Carruthers, Kim 2011; Azougado 2014; Selan 2015; Bretes 2018; Reis, Leão, Lagoa 2018). Podendo ser subdividido e agrupado em quatro formas merecedoras de destaque (Monetário, de Crédito, de Câmbio e de Capitais), o mercado financeiro pode ser entendido como um mecanismo ou um ambiente onde é promovida a interação entre os diferentes agentes económicos e onde são possibilitados os movimentos de moeda pelo intercâmbio de ativos financeiros variados (Silva 2008; Neto 2011; Azougado 2014; Selan 2015; Bretes 2018).

No Mercado Monetário (compreendendo o mercado monetário interbancário e o mercado de operações de intervenção) são transacionados fundos de curto prazo assim como empréstimos interbancários, em particular entre os bancos centrais e outras instituições

bancárias, controlando a liquidez da economia (Selan 2015; Bretes 2018). Aqui, os bancos centrais intervêm na condução da política monetária pela venda de títulos de dívida e retirando moeda do mercado, reduzindo a liquidez económica, ou, em contrapartida, comprando títulos de dívida e injetando dinheiro no mercado, restaurando liquidez (Pesente 2019).

Já o Mercado de Câmbio consiste num espaço global onde ocorre a comercialização de moeda. Neste mercado é trocada a moeda estrangeira pela nacional, participando todos os agentes económicos que realizam transações com o exterior, ou vice-versa (Selan 2015; Pesente 2019; Sacadura, Pinheiro, Horta 2022). Sendo o preço de uma moeda face a outra bastante variável, respeitando não só os condicionantes económicos de cada Estado ou banco central, mas também questões sociopolíticas, existe uma margem de lucro a ser tida em conta na diferença pela sua transação (Sacadura, Pinheiro, Horta 2022).

Por sua vez, o Mercado de Crédito tem por objetivo financiar projetos de investimento de curto prazo e suprimir necessidades de consumo (Neto 2011; Selan 2015; Pesente 2019). Neste segmento financeiro, agentes superavitários emprestam fundos, sendo remunerados pela diferença de custos (o *spread*) (Selan 2015; Pesente 2019). Assim, o crédito permite que, a curto prazo, o movimento do capital se mantenha, orientado para a aquisição de bens. Nos créditos ao consumo podem estar incluídos a aquisição de imóveis, mas também toda uma outra variedade de produtos, desde viagens, automóveis, passando pelo financiamento da formação e educação do requerente (Reis, Leão, Lagoa 2018). Para conceder créditos, os bancos necessitam de reservas. Estas são criadas pela captação de depósitos e poupanças das famílias, empresas e organismos do Estado (Reis, Leão, Lagoa 2018).

Enquanto que o Mercado de Crédito corresponde à procura de financiamento de curto prazo, este não corresponde às necessidades de financiamento de duração mais longa e de valores mais elevados e que, necessariamente, envolvem mais riscos (Pesente 2019). Para este tipo de necessidade de capitalização desenvolveu-se o Mercado de Capitais (Neto 2011; Selan 2015; Bretes 2018; Pesente 2019). Estruturado de forma a possibilitar o investimento dos agentes económicos através dos variados instrumentos financeiros, o Mercado de Capitais é constituído por instituições financeiras não bancárias e diversas instituições auxiliares (Neto 2011; Selan 2015; Pesente 2019). É neste espaço que os interessados podem procurar fazer valer as suas poupanças através da aquisição de títulos patrimoniais emitidos pelas empresas, estimulando poupanças, promovendo investimentos e mantendo os movimentos de capital (Bretes 2018; Pesente 2019). Constituindo-se como um sistema de distribuição de títulos mobiliários, isto é, títulos de propriedade documental que representam valores nominais ou cotados (desde ações, obrigações, títulos de participação, entre outros), tanto os bancos, como

as empresas ou as famílias podem participar e negociar, sendo neste mercado que se inserem os jovens investidores individuais e particulares que colaboraram com esta pesquisa.

É importante perceber também que o Mercado de Capitais é composto por um mercado de negociação primário, responsável pela emissão de títulos mobiliários. Quando uma instituição ou empresa procura abrir o seu capital, isto é, financiar-se através da emissão de títulos de participação, instituições autorizadas e especializadas (bancos de investimento ou múltiplos com carteira de investimento, corretoras ou distribuidoras) são responsáveis pela análise da liquidez e do valor de mercado, bem como o volume e o preço dos títulos a emitir. As Empresas, apresentando saldo gerado das suas atividades, carecem de fundos para grandes investimentos, promover projetos de expansão e ganhar mercado. A empresa ou entidade em questão é financiada no mercado primário e posteriormente é “parcelada” na entrada no Mercado Acionista, isto é, na Bolsa de Valores . A bolsa pode ser entendida como um mercado de negociação secundário onde os títulos emitidos são trocados entre investidores sem que a empresa a que são referentes receba qualquer dividendo dessa troca (Pesente 2019). A importância da negociação secundária nas bolsas é que é ela que estimula a emissão primária de novos títulos, conferindo-lhes liquidez consoante a credibilidade ou rentabilidade apresentada na negociação em bolsa (Pesente 2019).

Tendo em vista produzir bens, prestar serviços e, com isso, gerar lucros, as empresas abrem o seu capital ao público, entrando nele como vendedoras das suas próprias parcelas, em forma de ações ou outros instrumentos financeiros (Silva 2008; Neto 2011; Azougado 2014; Selan 2015; Silva 2016; Bretes 2018; Reis, Leão, Lagoa 2018; Nunes 2022). As ações cotadas e transferidas em bolsa, por norma referidas como Ações Ordinárias, concedem ao seu detentor o direito a um dividendo correspondente à sua participação nos lucros da empresa de que é acionista (Silva 2008). Existem vários tipos de ação, mas é relevante evidenciar a possibilidade de estas serem completas e com elevada capitalização (large cap) ou fracionadas, divididas e tornadas mais pequenas, viabilizando transações de menor volume (small cap - penny stocks, ações ordinárias de alta volatilidade de pequenas empresas negociadas a menos de um dólar).

Neste sentido, às bolsas estão associadas listagens especializadas com base na localização, tamanho, empresa ou área de negócio (setor). Estas listas, os índices bolsistas (ou índices de ações), são um instrumento determinante para a medição do desempenho de empresas cotados em bolsa, acompanhando um grupo de ativos financeiros de forma padronizada, replicando uma determinada bolsa, setor, segmento geográfico ou qualquer outra área do mercado, reunindo ações ou outras formas de ativo financeiro com pesos diferenciados numa espécie de cabaz (Silva 2008). Este agrupamento permite avaliar o estado dos mercados e comparar retornos dos

investimentos nas variadas praças financeiras a que servem de referentes. Existem muitas bolsas de valores sendo a de Londres, a de Amesterdão ou a de Nova York as mais conhecidas e capitalizadas praças financeiras a nível mundial. A elas estão associados os índices tais como o FTSE, em Londres, o AEX-INDEX, em Amesterdão, a NASDAQ, Dow Jones ou S&P 500 em Nova York ou, no caso português, o PSI (Portuguese Stock Index) (Ferreira 2021).

Desta forma, é na Bolsa de Valores, um organismo organizado, com regras de funcionamento próprias, respeitando horários de abertura e fecho e autoridades reguladoras especializadas (no caso português, a Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) (Coelho 2013 in Silva 2016; Bretes 2018), que se dá a troca de instrumentos financeiros estruturados, entenda-se, de participações no Capital Social de Estados ou empresas, através de produtos abstratos como os tradicionais títulos acionistas (Sacadura, Pinheiro, Horta 2022). Enquanto que o lado do vendedor se procura o financiamento, do lado comprador/investidor, procura-se rentabilizar poupanças, expondo-as à economia real, rendendo capital superior às taxas de juro dos tradicionais depósitos a prazo (Silva, 2008).

Por oposição ao mercado de bens de consumo ou ao mercado imobiliário, os títulos comercializados na bolsa não advêm da produção ou da propriedade das entidades que o transferem, mas é a própria entidade ou a potencialidade de participação na geração dos seus dividendos que é comercializada na totalidade ou em partes através de uma panóplia de instrumentos abstratos com graus de risco, liquidez e potencialidade de rentabilidade variáveis que lhe servem como referente e estando o seu valor de mercado associado à lei da oferta e procura. (Silva 2008; Carruthers, Kim 2011; Azougado 2014; Selan 2015; Sacadura, Pinheiro, Horta 2022). Nota-se assim que a especulação está na base de todo o processo de transição de ativos uma vez que é pela mudança (subida ou descida) dos preços desses referentes que se pode esperar a projeção do investimento e a sua transformação em lucro. Essa alteração de valor pode surgir de várias formas sendo as mais comuns a valorização/desvalorização das empresas ou a inflação/deflação da moeda corrente (Carruthers e Kim, 2011; Azougado, 2014; Selan, 2015).

Mesmo reconhecendo a forma de funcionamento automática do sistema bolsista, ou do sistema financeiro no sentido mais abrangente, o Estado chama a si funções de intervenção ativa para o correto funcionamento e estabilização das instituições financeiras (Azougado 2014). Contudo, o aparelho governativo, cujo financiamento advém da coleta de taxas e impostos, é tanto um regulador como um participante ativo nos mercados, recorrendo-lhes para a captação de fundos (Fernandes et al. 2013 in Azougado 2014; Reis, Leão, Lagoa 2018; Nunes 2022). Para tal, o Estado emite Certificados (tais como os Certificados de Aforro) ou

Obrigações da Dívida Pública que, apesar de funcionarem de forma diferente, ambos constituem instrumentos de capitalização do estado (Reis, Leão, Lagoa 2018; Nunes 2022). A principal diferença a ser assumida entre Obrigações e Ações e que as últimas representam uma propriedade percentual do capital de uma empresa e as primeiras estabelecem-se como títulos representativos de dívida de um Estado (podendo também ser emitidos por empresas autorizadas), um certificado de vencimento que prova que o organismo emissor recebeu moeda emprestada de outro agente económico e, conseqüentemente, se compromete a fazer pagamentos, denominados de cupões, atingida a chamada Data de Maturidade dos mesmos, ou seja, em data e montante concordados (Silva 2008; Reis, Leão, Lagoa 2018; Nunes 2022).

Assim, os investidores bolsistas, entendidos como agentes que aplicam regularmente fundos em bens mobiliários com o objetivo de aumentar a sua riqueza (Fernandes et al., 2013 in Azougado, 2014), podem assumir formas privadas ou públicas, individuais ou coletivas, institucionalizadas ou amadoras (Preda 2005). Os núcleos familiares, por exemplo, caracterizam-se, por norma, como agentes excedentários e investidores por excelência, colocando nos mercados o excedente entre o rendimento laboral e as despesas/consumo de serviços, tornando-se agentes aforradores no mercado financeiro e procurando rentabilizar as suas poupanças, expondo-as à economia real e tentando escapar à inflação (Silva 2008; Azougado 2014; Reis, Leão, Lagoa 2018; Nunes 2022; Sobral 2022). Na mesma instância, as famílias podem procurar financiar-se e adquirir bens de consumo e conforto, essenciais para a sua vida social e quotidiana, através do Mercado de Crédito e, com os seus depósitos a prazo, contas poupança ou planos de poupança e reforma (PPR) contribuirão de forma ativa para a liquidez do sistema financeiro (Neto 2011; Azougado 2014; Selan 2015; Reis, Leão, Lagoa 2018; Pesente 2019).

Contudo, apenas uma reduzida percentagem de famílias, possui ativos financeiros além dos tradicionais depósitos, poupanças e Certificados de Aforro (Azougado 2014; Nunes 2022; Sobral 2022). Neste sentido, os investidores particulares e não profissionalizados (de retalho) serão de grande relevância para o funcionamento do mercado financeiro, no centro da atividade transacionista e mergulhados nas dinâmicas relacionais que possibilitam as trocas e mobilizações de fundos necessários à manutenção do sistema económico, usufruindo de oportunidades de negócio e aumento de capital próprio, como se verá nos capítulos posteriores (Knorr-Cetina, Preda 2005; Sassen 2005; Vollmer, Mennicken, Preda 2009; Harrington 2010; Lobão 2019; Sánchez 2024). Através de agentes intermédios, como as Corretoras de Valores, os investidores são colocados em contacto com as oportunidades do mercado financeiro. Às corretoras cabe apresentar essas ofertas, mediar a relação entre comprador e vendedor e manter

a segurança dos fundos. A sua ação passa pela emissão de Ordens, isto é, a execução de um pedido do investidor para a compra ou venda de um ativo financeiro de forma imediata (ordem de mercado), sendo-lhes conferido o direito a receber comissões sob o valor das transações (taxa de corretagem) ou taxas sobre a custódia dos títulos (taxa de custódia) (Gonçalves 2017; Nunes 2022).

Negociar ativos financeiros através dos bancos ou das corretoras tem-se tornado mais cómodo, acompanhando o rápido desenvolvimento e o facilitado acesso às tecnologias de informação e comunicação (Knorr-Cetina, Preda 2005; Sassen 2005; Lobão 2019; Nedzhvetskaya 2022; Nunes 2022). Os Certificados de Aforro ou do Tesouro, por exemplo, continuando a poder ser subscritos num balcão dos Correios (CTT), podem hoje também ser geridos online no site da Agência de Gestão da Tesouraria e da Dívida Pública (IGCP) (Nunes 2022). O sistema bolsista está informatizado, permitindo a qualquer investidor realizar uma ordem de compra ou venda junto do seu corretor de forma quase imediata, sobretudo no caso de movimentos mais líquidos (Silva 2008), e com taxas significativamente mais baixas que as dos bancos (Nunes 2022). Além da rapidez e desnecessidade de estar corporalmente presente no edifício da bolsa para levar a cabo o cumprimento de ordens, este processo permitiu também a afirmação de mercados financeiros internacionais, geograficamente descentralizados e interconectados (Knorr-Cetina, Preda 2005; Sassen 2005; Silva 2008; Vollmer, Mennicken, Preda 2009).

Ilustrando, a bolsa portuguesa integra hoje a Euronext, o primeiro mercado bolsista pan-europeu, o que lhe conferiu mais protagonismo internacional, liquidez e participação no sistema de negociação mais avançado do mundo (Silva 2008). Inicialmente advindo da junção das bolsas de valores de Paris, Bruxelas e Amesterdão, alargado em 2001 ao mercado de derivados londrino, Lisboa e Porto fazem parte do projeto desde 2002, conferindo à bolsa portuguesa e às empresas integrantes o nível de internacionalização necessários para competir com as grandes casas de gestão de ativos mundiais e, das oito da manhã às quatro e meia da tarde, possibilita a transferência e negociação de ativos em qualquer um dos seus mercados organizados a preços fixados de acordo com a sua oferta e procura (Silva 2008). Além da conexão a nível europeu, a Euronext aliou-se à NYSE (New York Stock Exchange), em 2007, operando o maior e mais líquido grupo de bolsas e com maior oferta a nível dos produtos financeiros e serviços disponibilizados (Silva 2008). E assim, atualmente é possível alocar fundos não apenas no mercado financeiro nacional, mas também nas principais praças financeiras e empresas com relevo internacional com relativa comodidade, através das plataformas digitais das corretoras de valores. Algumas plataformas podem mesmo colocar à disposição Obrigações nacionais ou

estrangeiras como, por exemplo, bonds americanos, considerados os títulos de dívida mais seguros no mercado (Silva 2008; Nunes 2022).

Corretoras de valores como a XTB, DEGIRO, Toro ou a Trading212, disponibilizam o seu serviço totalmente informatizado e digital onde é possível abrir uma conta gratuitamente e com baixas comissões ou taxas de corretagem onde depois se pode comprar e manter ativos financeiros nacionais e internacionais. Dependendo da corretora que se escolha, é possível agenciar vários produtos financeiros desde as conhecidas ações e obrigações nacionais ou estrangeiras, participar em Fundos de Investimento ou em índices de valor de commodities, mas também produtos mais complexos tais como o câmbio monetário (*Foreign Exchange Market*, o chamado FOREX), as criptomoedas (Bitcoin, Ethereum, Dogecoin, entre outras) ou os ETF (*exchange-traded funds*) (Nedzhvetskaya 2022; Nunes 2022; Silva 2022).

O *Foreign Exchange Market* (FOREX), não se tratando de um fenómeno novo, tem apresentado ser um espaço de grande liquidez, transacionando diariamente aproximadamente 7000 milhões de dólares (Sacadura, Pinheiro, Horta 2022:186). Qualquer interessado no câmbio monetário (desde bancos centrais e comerciais, instituições financeiras ou particulares) pode investir vinte e quatro horas por dia e cinco dias por semana, uma vez que a negociação é essencialmente eletrónica, não havendo localização física para este mercado (Campos 2010; Sacadura, Pinheiro, Horta 2022). Espalhados por todo o mundo, os participantes no FOREX utilizam plataformas eletrónicas específicas que combinam facilidade de uso, velocidade, design intuitivo e confiabilidade onde podem proceder à negociação cambial e receber informações sobre o mercado em que pretende colocar-se (McMahon 2007; Campos 2010; Caeiro 2021).

No FOREX, os regimes de taxa de câmbio não têm um enquadramento específico. Apesar de se poderem identificar como fixos nas zonas monetárias (em economias baseadas no euro ou no dólar norte-americano ou com indexação num conjunto de moedas, intervindo o banco central através de compra e venda de moeda estrangeira para manter a taxa de câmbio estável) ou flexíveis (quando o banco central de um país não intervém e consente na flutuação da cotação da moeda consoante a sua oferta e procura) (Sacadura, Pinheiro, Horta 2022) mas seguindo as combinações de moeda (pares) mais comuns no câmbio (por exemplo o Euro - Dólar Americano, Dólar Americano - Yen Japonês, Libra – Dólar Americano, entre outros) (Campos 2010; Caeiro 2021). Desta feita, no FOREX, o investidor não está de facto a realizar uma compra/venda efetiva de moeda, mas a negociar cotações de moeda em tempo real e fora do Mercado de Câmbio regulamentado (Campos 2010). O investimento será em lotes monetários e o valor do contrato estabelecido será o correspondente ao número de lotes multiplicado pela

cotação de compra ou venda, sendo esse valor exatamente igual à flutuação (Contratos pela Diferença - CFD) (Campos 2010). A alavancagem é uma característica deste mercado que o torna mais atrativo, permitindo ao investidor com reduzida capacidade financeira negociar com valores superiores aos disponíveis na sua conta, podendo multiplicar os seus fundos de forma gratuita (David, Leustean 2009). Por consequência, o risco também é maior devido a volatilidade do mercado e à atividade especulativa (Campos 2010; Caeiro 2021).

Por sua vez, as criptomoedas definem-se como formas de dinheiro digital que pode ser usado para fazer compras e investir, se assim a contraparte o aceitar. Todos os dias surgem novas criptomoedas e todos os dias aumenta a especulação destes investimentos. Estes ativos descentralizados são também limitados (no sentido em que existe um número finito de moedas que podem ser criadas) uma vez que dependem da tecnologia blockchain (Silva 2022), um algoritmo que garante segurança, estabilidade, eficiência e dificuldade de manipulação de dados (Nakamoto 2008 in Silva 2022). Não sendo uma tecnologia exclusiva, a blockchain é composta por duas chaves, uma privada (tipo password) e uma pública e partilhada por todos os intervenientes. Nas transações, o comprador envia ao vendedor a sua chave pública, dando-se depois a assinatura digital do hash, formalizando a transferência da propriedade da moeda (Silva 2022). Com associação a cada um dos blocos formadores da criptomoeda, o hash é repetido no início destes, assegurando cada alteração feita ao seu conteúdo e alterado a cada transferência, deixando de ser compatível com entidade geradora do primeiro. Desta forma, o bloco que foi alterado pela transferência é removido da cadeia e substituído pelo novo, com novo proprietário, transformando o input inicial numa nova função (Silva 2022). Isto faz com que seja possível a existência de dois inputs (pré e pós transmissão) para o mesmo output (o produto) e, mesmo que a informação do bloco seja alterada, a função do hash será diferente da inicial, uma vez que o input será diferente (Pilkington 2016; Silva 2022). Ao processo de descoberta de uma nova função hash e a criação de um novo bloco chama-se mineração. Este processo permite que novos blocos sejam adicionados à blockchain, recompensando com a moeda que acabou de descobrir e, portanto, passando a ser dono de uma nova unidade (Pilkington 2016; Silva 2022).

Este sistema pressupõe a existência de canais de transação próprios (*exchanges*) que oferecem serviços de compra e venda de criptoativos. Concentrados na Europa e Ásia (Hileman e Rauchs 2017 in Silva 2022), canais como a Binance.US, Coinbase, Kraken ou Crypto.com, lideram as transações de criptomoedas pela quantidade de utilizadores e serviços prestados, portfólio e custos associados (Tepper e Schmidt 2022 in Silva 2022). Através delas, o investidor é informado dos preços e oscilações dos ativos que pode comprar, acrescentando os valores das taxas cobradas pelas plataformas (Silva 2022).

Com certificação pública e inseridos num algoritmo computacional integrado que verifica a sua integridade e segurança (Bos 2018 in Silva 2022), o fator de semelhança entre todas as criptomoedas é a sua desregulação, não sendo a sua emissão controlada nem por governos, instituições ou criadores (Härdle, Harvey, Reule 2019; Biscontini 2017 in Silva 2022). Longe do controlo de bancos centrais, o valor das criptomoedas está dependente do que os investidores estão dispostos a pagar por elas num momento específico. Apesar de existir de forma finita e limitada algoritmicamente pelo blockchain e pela complexidade do processo de mineração, as oscilações do seu valor não deixam de ser acentuadas (Sovbetov 2018; Bos 2018 in Silva 2022). Apresentando-se como uma alternativa viável, segura e digital, permitindo a agilização de negócios, contudo, as criptomoedas não deixam de ser um objeto contestado e até envolto em esquemas de fraude (Guerreiro 2023).

Para finalizar, o ETF (também chamado de tracker) destaca-se como exemplo claro da capacidade de inovação dos instrumentos financeiros no mundo digital e da sua possível atratividade para novos investidores particulares, sendo o instrumento que mais tem atraído a atenção dos investidores à escala global (Sacadura, Pinheiro, Horta 2022) e que mais cresce por toda a Europa, particularmente no mercado ibérico (FundsPeople 2023; Financial Times 2023). Estes instrumentos distinguem-se pela sua constituição enquanto conjunto de ativos, isto é, ações de várias entidades distintas que foram agrupadas num único produto e referenciado num índice de ações, combinando a diversificação dos fundos de investimento e as formas de transação das ações (Nedzhvetskaya 2022; Nunes 2022; Sacadura, Pinheiro, Horta 2022).

Comprando uma ação, o investidor torna-se sócio de uma empresa, mas comprando um ETF o que se adquire é um produto que segue o desempenho dos vários ativos que o constituem, diversificando o investimento. Quem adquire um ETF passa a ser proprietário de um título de participação num índice bolsista que permite replicar o comportamento deste ou de outro indicador de referência selecionado (Sacadura, Pinheiro, Horta 2022). O seu desempenho seguirá os movimentos dos preços dos produtos subjacentes no fundo, tamanho de mercado, liquidez e a sua representação no setor, ponderados por referência ao valor de mercado e ao número de ações em circulação (Nedzhvetskaya, 2022) e conferindo ao investidor uma posição em cada uma das ações na proporção em que estas participam no mesmo índice (Sacadura, Pinheiro, Horta 2022).

Os ETF apresentam características bastante atrativas para os investidores uma vez que apresentam uma rentabilidade mais elevada a custos mais reduzidos quando comparados com o investimento nos ativos individualmente cotados (Nunes 2022). Comparando com outros tipos de fundos de investimento, os ETF distinguem-se por serem transacionados ao longo das

sessões da bolsa (Sacadura, Pinheiro, Horta 2022). São produtos fiscalmente eficientes, de fácil alocação, convenientes nos métodos de transação, mas, sobretudo, são produtos diversificados (ainda que com diferentes graus de diversificação entre si) que permitem distribuir o risco de uma perda num único investimento (Nunes 2022; Sacadura, Pinheiro, Horta 2022). Os ETF são uma forma atrativa e passiva de investimento, mais acessível e com baixas taxas de administração (Nunes 2022). Contudo, os custos de deter um ETF, incluindo comissões de gestão, custos operacionais e despesas de marketing e promoção, ainda que apresentem comissões baixas, vão depender da sua maior ou menor dimensão (Sacadura, Pinheiro, Horta 2022).

A sociedade torna-se a cada dia mais complexa e os fatores do mercado financeiro globalizado e tecnológico têm ganho cada vez mais importância na reprodução e práticas, não só material, mas também simbólica (Vollmer, Mennicken, Preda 2009; Neuen 2017). Desta forma, as próximas páginas serão dedicadas à procura de compreensão sobre a figura social do investidor e à contextualização dos jovens investidores que colaboraram com esta pesquisa. Buscar-se-á compreender as subjetividades dos jovens investidores não profissionalizados, primeiramente as razões que os levaram a inserir-se nos mercados financeiros e como adquiriram o interesse por esta realidade e prática. O investidor financeiro não é alguém encerrado num monitor de um computador mas comunica e identifica-se com outros investidores, na sua rede de contactos ou no espaço mediático, criando grupos de pertença e semelhança (Pollner 2002). A caracterização dos jovens investidores colaborantes com esta pesquisa será essencial para o entendimento desta realidade social e simbólica (Knorr-Cetina, Preda 2005; Vollmer, Mennicken, Preda 2009; Neuen 2017).

### **1.1. A Figura Social do Jovem Investidor**

O investimento financeiro, popularizado desde o século XIX, tem sido uma atividade marcadamente presente, persistente e com uma grande capacidade de adaptabilidade tecnológica, levantando uma série de questões sobre como esta forma mobilização de fundos e criação de riqueza se estabeleceu, se legitimou e que premissas e instrumentos cognitivos lhe estão subjacentes (Preda 2001). Desta forma, a figura social do investidor, indispensável para a sua compreensão, é central no entendimento do verdadeiro peso dos mercados financeiros na vida social e quotidiana (Knorr-Cetina, Preda 2005; Preda 2005).

A herança histórica e cultural das primeiras ondas de globalização (entre o período das navegações e o das revoluções do século XIX), constituiu a figura do investidor financeiro de duas formas: o especulador que procura gerar riqueza pessoal procedendo ao engano,

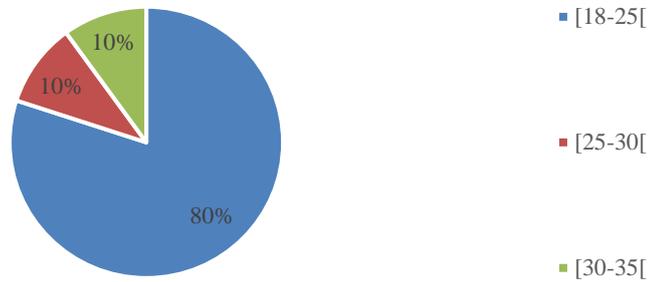
manipulação e desigualdade de critérios, por um lado, e o diligente que procura melhorar as suas condições de vida nos meios legítimos das transações financeiras, por outro, inserido numa área legítima, específica e reificada no conhecimento, experiência e esforço pessoais, no direito económico e político dentro da ética neoliberal capitalista (Preda 2005). Desta forma, o investidor financeiro é ou alguém em quem se deposita pouca confiança, um agiota oportunista, ou alguém no centro do espírito do capitalismo, com esperanças, responsabilidades e que incorre em riscos (Simmel 1989 in Preda 2005).

O crescimento do investimento digitalizado e o desenvolvimento do sector de serviços financeiros tem vindo a facilitar, ao longo dos últimos vinte anos, a participação de investidores particulares no mercado financeiro (Preda 2001; Sassen 2005; Lobão 2009). Mais ainda, desde os anos de 1980, este desenvolvimento permitiu o acesso aos mercados transfronteiriços, que crescem três vezes mais rápido do que o GDP dos países desenvolvidos (Sassen 2005; Carruthers, Kim 2011). Já nos anos de 1990, a figura do investidor profissional ganhou maiores proporções. Sempre houve quem investisse à conta de outrem, contudo, após a crise económica no final dos anos 80, o investidor assumiu-se enquanto alguém profissionalizado, ao serviço das próprias empresas interessadas em entrar de forma direta nos mercados transacionistas (Sassen 2005). Trabalhando para clientela privada e muitas vezes operando em *offshore*, estes indivíduos fazem parte da força considerável que aumentou a qualidade especulativa dos mercados de investimento, que depois se notará nas crises económicas e financeiras do início deste milénio (Sassen 2005).

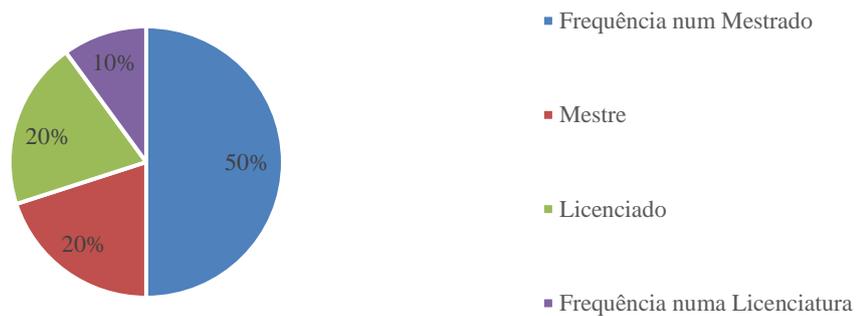
O aumento quantitativo dos investidores individuais apresenta uma mudança qualitativa do perfil social do público investidor (Sánchez 2024). Os investimentos deixaram de ser prerrogativas das elites económicas, políticas ou culturais, passando agora a ser formas de agir incorporadas por novos grupos sociais, desde logo, os investidores individuais e amadores (Harrington 2010), “pequenos acionistas” (Sánchez 2024:13) com baixa alocação fundos, mais ou menos leigos e que não constituem os grupos mais privilegiados em termos de renda (Harrington 2010). Centrando-se na participação individual e não profissionalizada, esta dissertação apresenta uma amostra muito particular e propositadamente pequena de um grupo de 10 investidores financeiros, como já referido anteriormente.

Todos os indivíduos são do sexo masculino, compreendendo idades entre os 18 e os 35 anos (como representado na Figura 1.1.) e frequentam ou frequentaram recentemente o ensino superior (licenciandos, licenciados, mestrados ou mestres, como representado pela Figura 1.2.), nas áreas destacadas pela Figura 1.3. A amostra, não se concretizando necessariamente num grupo social coeso, compõe-se enquanto grupo de afinidade próxima, existindo uma

relação de amizade ou partilha de convivência habitacional ou laboral e de interesses entre os indivíduos que colaboraram com o desenvolvimento desta pesquisa.



*Figura 1.1. Jovens Investidores: intervalo de idades dos investidores Financeiros*



*Figura 1.2. Nível de formação dos jovens investidores*

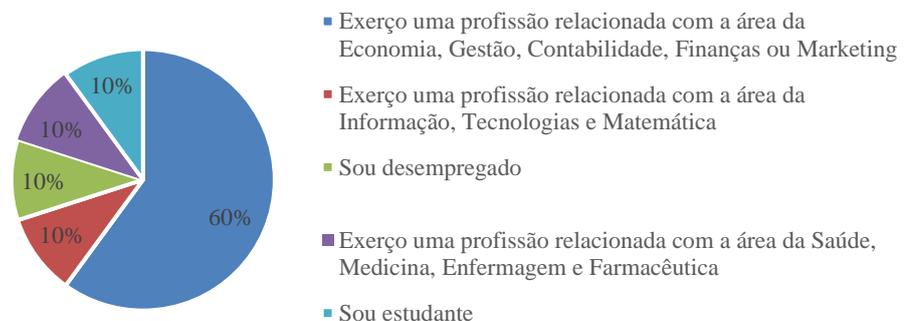


*Figura 1.3. Área de formação superior dos investidores financeiros*

Afonso e Tomás são amigos de muitos anos, foram colegas de curso no Instituto Superior Técnico e partilharam casa durante o período académico. Estudaram e atualmente exercem uma

atividade profissional relacionada com a programação informática. Martim é amigo de longa data de ambos, tendo estudado Ciências Farmacêuticas, mas com interesse em programação, a área de trabalho dos amigos. Santiago e Duarte conheceram-se na licenciatura em Economia (ISCTE), seguindo percursos diferentes durante os respetivos mestrados (um escolheu Finanças no ISCTE e o outro Finanças na Universidade Nova - SBE), reencontrando-se na consultora financeira onde ambos trabalham. Antigo colega de casa de Santiago, Lourenço estudou Contabilidade e Finanças no ISCTE e através dele conheci Gabriel, antigo colega do mesmo curso e atualmente colega de trabalho numa consultora concorrente com a de Santiago e Duarte.

Afonso, Tomás e Martim encaixam-se no que Brooke Harrington (2010) consideraria investidores “amadores”, pela falta de educação formal em economia ou finanças. Consequentemente, Santiago, Duarte, Lourenço e Gabriel seriam colocados sob a categorização de investidores profissionais. Contudo, nenhum destes investidores poderá ser chamado de “profissionalizado” (Preda 2005) uma vez que nenhum investe de forma contratual, laboral ou ao serviço de outrem. Mesmo considerando que muitos dos colaboradores desta pesquisa se identificam como trabalhadores no setor financeiro, como evidenciado pela Figura 1.4, nenhum exerce as funções de um investidor financeiro profissionalizado, como no caso de outras pesquisas (Zelizer 1989; Müller 2006; Ho 2009; Ortiz 2013). De salientar que metade dos colaboradores desta pesquisa se encontra na situação de trabalhador-estudante, como mostra a Figura 1.5.

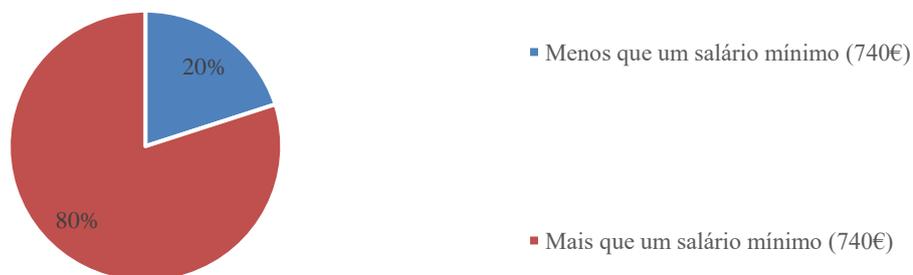


*Figura 1.4. Situação profissional dos investidores financeiros*

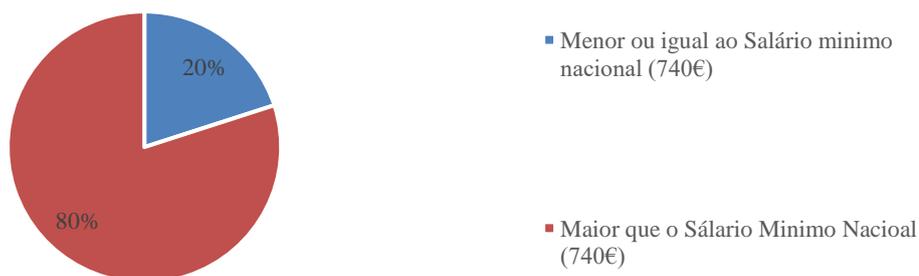


*Figura 1.5. Tipologia de emprego dos jovens investidores*

No mesmo sentido, a Figura 1.6. permite reparar no volume dos investimentos realizados pelos jovens investidores até ao momento de distribuição deste inquérito. Todos os colaboradores desta pesquisa afirmam investir há mais de um ano e que, durante esse período, a maioria dos jovens não profissionalizados alocou valores superiores a um Salário Mínimo Nacional (no momento da recolha destes dados fixado no valor de 740 euros). Com pouco património, recém-empregados ou trabalhadores-estudantes, o investimento dos jovens não aparenta ser de grande volume, como reportado em pesquisas anteriores (Azougado 2014; Faustino 2022; Gonçalves 2022). O seu rendimento superior ao Salário Mínimo Nacional, como demonstrado na Figura 1.7., parece ser uma característica relevante para o volume dos investimentos dos jovens.



*Figura 1.6. Volume dos investimentos dos jovens investidores*



*Figura 1.7. Rendimentos mensais dos jovens investidores*

Tecnológico e global, o mercado financeiro tem atraído cada vez mais participantes, em particular jovens, que, através das plataformas digitais disponibilizadas pelas corretoras de valores, investem em produtos cada vez mais diferenciados nas várias praças financeiras mundiais (Knorr-Cetina, Bruegger 2002; Sassen 2005; Carruthers, Kim 2011). Na Figura 1.8 são apresentadas as principais praças financeiras onde os jovens colaboradores desta pesquisa navegam, procurando as melhores oportunidades de investimento. A informatização permite que o investimento destes jovens se possa distribuir por várias praças em simultâneo, mas nota-se a proeminência do investimento particular nas grandes praças financeiras mundiais.

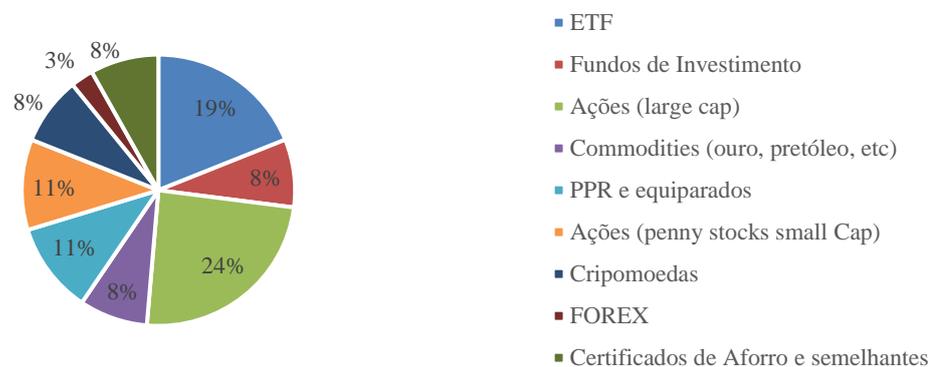


*Figura 1.8. Praças financeiras onde os jovens investem*

É notável um cenário de mudança nas práticas de poupança e investimento individual e familiar proporcionado pelas instituições financeiras que convidam ao investimento em ações corporativas, fundos mútuos, títulos do tesouro ou criptomoedas, facilitado pelo uso de tecnologias simples e intuitivas, como uma aplicação de smartphone (Chong, Ong, Tan 2021; Nedzhvetskaya 2022; Johri et al. 2023; Sánchez 2024). Na Figura 1.9. apresentam-se as respostas relativas à tipologia de produto/instrumento financeiro que mais atrai os jovens

investidores colaboradores com esta pesquisa onde é possível notar-se a predominância do investimento nas tradicionais ações (nas diferentes tipologias large cap ou small cap), mas também o investimento em relativamente novos produtos (ETFs e criptomoedas) que se têm tornado cada vez mais atraentes (Nedzhvetskaya 2022; Silva 2022).

Estes diferentes níveis de atração face a determinados produtos podem explicar-se pela fraca capacidade ou pouca vontade de alocação de grandes quantias, optando-se por ações, particularmente as de baixo valor que, trazendo a possibilidade de menos lucro, implicam também menos riscos de perda. Os ETF e outros Fundos de Investimento além de economicamente viáveis e adquiridos a valores suportáveis pelos jovens estudantes, trabalhadores-estudantes ou recém-empregados, representam também um investimento passivo e que não requer um grande controlo ou dispêndio de tempo na sua gestão, ao contrário de outro tipo de investimento como o FOREX ou as Criptomoedas (Braun 2016; Nedzhvetskaya 2022). Assim, os jovens colaboradores nesta pesquisa optam por produtos mais fáceis de gerir, que implicam menos investimento de tempo e que não requerem a alocação de grandes quantias monetárias para adquirir uma participação, como se verá nos capítulos posteriores,



*Figura 1.9. Produtos/ instrumentos financeiros em que os jovens mais investem*

Atuando por conta própria e através das plataformas digitais disponibilizadas pelas corretoras de valores (Knorr-Cetina, Bruegger 2002; Sassen 2005), os investidores que colaboraram com esta pesquisa podem assim ser referidos como particulares, administrando ativa e diretamente os seus investimentos, tomando as próprias decisões sobre em que oportunidades confiar e quantias monetárias a mobilizar (Hayes 2021; Johri et al. 2023; Chen, Roscoe 2017; Tang, Lee 2020). Apenas um dos correspondentes deste inquérito admitiu que recorre a um gestor financeiro profissional para agir por si nos mercados, como se retrata na

Figura 1.10. Contudo, o recurso a auxílio profissional acontece em simultâneo com a sua gestão pessoal.



Figura 1.10. Administração e gestão dos ativos financeiros

Este grupo de investidores caracteriza-se ainda por traçar objetivos de longo prazo para os seus investimentos, demonstrando expectativa de coletar maiores lucros num período igual ou superior a um ano, como demonstrado na Figura 1.11.

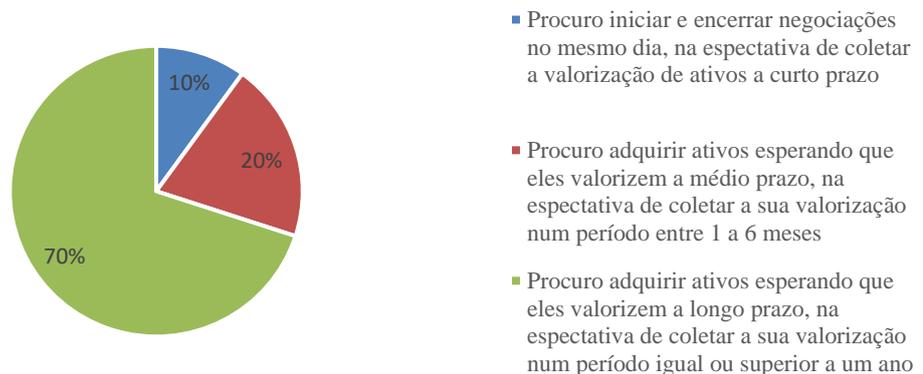


Figura 1.11. Expectativa de valorização dos ativos financeiros

Apoiando-se nestes dados, este grupo de investidores caracteriza-se enquanto um aglomerado de jovens mais ou menos relacionados afetivamente, investindo relativamente baixas quantias nos mercados financeiros, de forma individual e particular através de trading digital (Knorr-Cetina, Bruegger 2002; Zaloom 2010), sem que essa ação se concretize numa atividade laboral ou forma exclusiva de geração de rendimentos (Chen, Roscoe 2017; Hayes 2021; Brink, De Meyst, Eaton 2022; Johri et al. 2023; Pontoh 2023; Sánchez 2024). Assim, os jovens investidores não serão chamados de amadores (Harrington 2010; Sánchez 2024), uma vez que grande parte dos inquiridos detém algum grau de educação formal em economia e finanças e, da mesma forma, também não serão catalogados enquanto profissionais (Preda

2005; Ortiz 2013), uma vez que não exercem funções de investidores a soldo nem se situam no espaço laboral formal da bolsa de valores (Zelizer 1989; Müller 2006; Ho 2009).

Possibilitada pela digitalização e informatização (Knorr-Cetina, Preda 2005; Sassen 2005), a realidade populacional dos mercados financeiros tem-se tornado cada vez mais heterogénea e, conseqüentemente, mais imprevisível e volátil (Harrington 2010; Qian, Li, Yuan 2020; Sánchez 2024). Jovens, não profissionalizados e alocando baixas quantias no mercado, ao contrário de pesquisas anteriores (De Bondt 2005; Knorr-Cetina, Preda 2005; Zelizer 1989; Müller 2006; Ho 2009; Ortiz 2013), o perfil sociodemográfico destes investidores diferencia-se daquele tradicionalmente associado a esta realidade, limitado a agentes com maiores rendimentos e com certa expertise (Harrington 2010; Sánchez 2024). Assim, os colaboradores desta dissertação serão olhados enquanto investidores particulares e não profissionalizados, investindo de forma individual e não assalariada nos mercados (Roscoe, Howorth 2009; Chen, Roscoe 2017; Brink, De Meyst, Eaton 2022; Johri et al. 2023).

O extraordinário desenvolvimento do setor faz ganhar a impressão que vivemos num mundo cada vez mais dominado pelas finanças (Kippner 2005; Lobão 2019), particularmente, pelo que Adam Hayes (2021) denominou de “low-finance”, isto é, um conjunto heterogéneo de instituições e serviços financeiros interessados e orientados para o pequeno investidor (Preda 2001; Harrington 2010; Sánchez 2024). Buscando entender a realidade social e simbólica da figura do investidor particular e não profissionalizado será necessário primeiramente compreender como entraram e se situaram no mundo dos investimentos financeiros. Procurar-se-á agora analisar e descrever, através de dados empírico-etnográficos e de inquérito, as razões que levaram à decisão de entrada dos jovens investidores particulares e não profissionalizados nos mercados financeiros.

## **1.2. Primeiros Passos: motivação e entrada nos mercados financeiros**

Existindo pelo menos desde o século XVII, destacando a abertura da bolsa de valores de Antuérpia, em 1531 (Versignassi 2011), investir no mercado financeiro é uma atividade cada vez mais atrativa para novos públicos (Knorr-Cetina, Bruegger 2002; Qian, Li, Yuan 2020; Sánchez 2024). Qualquer pessoa, em algum momento, já se deparou com notícias ou publicidades alusivas à atividade financeira. Contudo, o investimento financeiro parece ser uma atividade só para alguns, inacessível ao indivíduo comum, uma realidade prática e quotidiana desconhecida. O meu primeiro contacto com esta realidade aconteceu enquanto assistia a um jogo de futebol com Afonso, meu amigo há muitos anos, a viver em Lisboa. Connosco estavam alguns amigos e colegas de trabalho de Afonso, um pequeno grupo de quatro rapazes com

idades entre os 18 e os 21 anos. No intervalo, no inusitado espaço do estádio, reparei que esse grupo de se tinha organizado num semicírculo e colocado a sua atenção nos ecrãs dos seus smartphones. A curiosidade levou-me a perguntar o que estavam a fazer ao que me foi respondido “*estamos a dar tracking nos nossos investimentos*”. Assim, a importante primeira questão que motivou esta pesquisa foi formulada: como é que jovens recém-formados ou recém-empregados tomaram a decisão de investir nos mercados financeiros?

Afonso e Tomás descreveram a sua entrada nos mercados como algo que tinha que ser feito enquanto forma de não perder rendimentos. Afonso afirma: “*Comecei porque conheço um pouco de história mundial e dinheiro não valeu sempre o mesmo e para escapar a perdas movimento as poupanças em vez de as deixar paradas no banco.*” [Tomás continua] “*Dinheiro parado não rende e invisto para ter lucro. Não sei se terei condições no futuro, quando me reformar, e não quero estar dependente*”. Desta feita, assim que chegaram a idade legal, ambos se registaram na mesma corretora de valores. Afonso colocou 100 euros, o correspondente a parte uma mesada decorrente do agregado familiar, e Tomás, não admitindo valores, alocou parte dos fundos da sua bolsa de estudos pessoal.

Reconhecer no investimento financeiro uma oportunidade de manter ou gerar valor monetário navegando na dilatação ou no declínio dos preços das ações e de outros produtos financeiros é uma motivação que deve ser transversal a todos os investidores, em particular aos jovens não profissionalizados (Tang, Lee 2020; Pontoh 2023). Há uma máxima retórica utilizada de forma extenuante pelos vários meios de comunicação e informação financeira e apropriada pelos investidores particulares que é “*dinheiro parado não rende*”. Este ditado ouve-se tanto em podcasts, vídeos no Youtube, canais de texto, livros de autoajuda ou jornais especializados e resume uma das virtudes apontada ao investimento. A economia carece de movimentos de dinheiro, como a teoria defende (Allen, Gale 2001; Silva 2008; Selan 2015; Reis, Leão, Lagoa 2018; Nunes 2022), e investir é uma ação economicamente consciente que permite que esses movimentos aconteçam, garantindo ainda ao investidor fugir à inflação e produzir valor monetário pessoal. Desta forma, o investimento financeiro individual é uma ação enquadrada positivamente, não só pela produção de valor económico que representa, mas também pelos benefícios pessoais, tendo em vista o alcance de determinadas condições económicas no futuro que, como se verá nos capítulos posteriores, estão associadas à felicidade individual (Preda 2001).

Contudo, iniciar uma relação com os mercados financeiros não é uma ação desarticulada da realidade familiar do investidor. Martim, por exemplo, revela que o seu primeiro contacto com o mundo do investimento financeiro foi no seio familiar: “*a minha família já investia,*

*certificados de aforro, e a minha educação familiar sempre se processou nesse sentido, a criar uma poupança*". No mesmo sentido, Duarte diz ter um interesse "*precoce*" no mundo das finanças e diz lembrar-se de, aos 16 anos, navegar no YouTube, assistindo a um tipo de conteúdo específico sobre investimentos. No seu caso, o pai trabalhava num banco e, em conversa, apresentou-lhe o interesse de começar a investir a sua mesada na bolsa, ao que ele não colocou entraves. De forma diferente, Gabriel conta-me que a "*gestão de poupanças sempre me foi inculcada pelos meus pais. Aos 14 anos deram-me um cartão bancário para ser eu a gerir o seu dinheiro.*" Gabriel é o investidor mais experiente do grupo tendo aberto conta numa corretora no dia seguinte a fazer dezoito anos e nela colocado poupanças, entre 10.000 a 15.000 euros, descreve, destacando-se largamente dos seus pares quanto ao valor inicialmente alocado. Começar a investir foi-me descrito por ele como algo quase natural, como diz: "*investir faz parte de mim [...] apesar de no início [o meu pai] se mostrar reticente, hoje também investe, por influência minha*".

O espaço familiar, além de capacitar monetariamente a primeira mobilização de fundos dos jovens investidores particulares, é também um espaço de referência no enquadramento que cada investidor faz da sua ação nos mercados financeiros (Chen, Roscoe 2017). Como demonstrado por Chen e Roscoe (2017), o facto de a família investir ou ter discursos favoráveis (ou até positivamente discriminatórios) ao investimento financeiro, constitui uma forte influência na vontade dos jovens se iniciarem e se manterem nos mercados. Desta forma, pensando o investimento dentro dos laços e costumes familiares, este constitui-se enquanto uma relação social onde a linguagem económica e financeira – dinheiro, lucro, poupança, entre outros termos – é usada para organizar, produzir e manter hierarquias familiares ou estruturas de amizade e afinidade, fazendo sentido enquanto parte de uma identidade social específica (Zelizer 2005; 2012) dos jovens investidores particulares e não profissionais.

As estruturas de amizade e afinidade são particularmente relevantes quando não existe uma influência familiar previamente estabelecida no mundo do investimento financeiro, como no caso de Lourenço e Santiago. Lourenço mostra-me o seu portfolio na aplicação da corretora que utiliza: "*Tenho estas três participações [em ETFs] e algumas ações. Comecei há pouco tempo, com parte do meu primeiro salário, até por influência dele [Gabriel]*". Já Santiago admite: "*Comecei com pouco dinheiro, vinte euros aqui e ali. Depois comecei a trabalhar e em conversa com o Vítor [nome fictício de amigo que não quis ser entrevistado] e percebi que podia meter mais [dinheiro]*".

Começando a investir apenas após a entrada no mercado de trabalho, alocando parte do seu rendimento laboral e acompanhando a falta de uma narrativa financeira familiar, estruturas de

amizade ou afinidade podem ser um fator motivador na entrada nos mercados. Durante as nossas conversas, Santiago fala constantemente do seu amigo e colega de trabalho, aqui chamado Vítor, alguém que investe há largos anos e em várias tipologias de produto financeiro, do mais simples ao mais complexo. São-me apresentadas algumas das máximas retóricas de Vítor, destacando uma particularmente motivadora: *“Na bolsa podes perder tudo aquilo que investes, mas não passa disso. Já os ganhos são indefinidos e não sabes até onde podem ir”*. [...] *“O Vítor mostrou-me uma vez [na aplicação] que fez mais dinheiro na bolsa num dia do que num mês [de trabalho] e nós não ganhamos mal”*. Desta feita, tal como Chen e Roscoe (2017: 590) afirmam categoricamente que *“Many non-professional investors were attracted to the practice by success stories told to them by family and friends”*, Santiago admite a influência que as histórias e os ganhos apresentados por Vítor têm sobre os seus projetos enquanto investidor, procurando seguir o modelo que encontra no amigo.

O amigo Vítor parece ser um elemento de popularidade (Harrington 2010) na medida em que o que ele diz sobre as circunstâncias do mercado ou a viabilidade de determinado produto ou instrumento financeiro é interpretado como um conselho relevante capaz de influenciar escolhas de outros. Para dar um exemplo, todos os colaboradores nesta pesquisa detinham, até ao momento da redação desta dissertação, participações na Nvidia, uma empresa multinacional de processadores informáticos sediada nos Estados Unidos da América. Santiago e Duarte contam-me que foi Vítor quem lhes recomendou informar-se sobre a empresa pois poderia ser uma oportunidade significativa. Lourenço foi levado a investigar sobre a empresa por Gabriel, que aloca uma quantia generosa para as ações desta empresa. Afonso e Tomás, por defeito profissional, conhecem a empresa e a sua potencialidade e convenceram Martim a investir nela também.

O investidor particular e não profissional não é um agente isolado, escondido atrás de um ecrã de computador, mas comunica e identifica-se com outros investidores próximos e na sua rede de contactos, criando grupos mais ou menos informais de discussão, reunindo-se presencialmente ou via redes sociais (Pollner 2002; Sassen 2005). Este grupo em particular procurava contactar-se via WhatsApp e marcava pequenas reuniões informais semanais para discutir as suas opções de investimento. Neste grupo, oportunidades são partilhadas e, claro está, a opinião dos investidores mais experientes e bem sucedidos têm um grande peso no momento da tomada de decisão (Harrington 2010; Chen, Roscoe 2017). Unidos por redes sociais e laços de familiaridade e afinidade, a identidade deste grupo de discussão informal estabelece-se em práticas de aprendizagem, transmissão de informação e apoio recíproco. Apesar destes investidores serem particulares, isto é, investirem individualmente, não se

convertendo num clube de investimento com fundos partilhados como aqueles sobre os quais Harrington (2010) escreveu, também neste se pode notar o que a autora descreveu como “cultura pop”<sup>1</sup> dos produtos financeiros onde, no momento de tomada de decisões e por influência mutuamente significativa entre participantes, são conferidos valores da cultura do consumo ao investimento, onde a escolha do ativo financeiro acontece não apenas por razões económicas mas também na base da hierarquia social, solidariedade, descriminação do consumidor, popularismo ou simplesmente por consumo pelo consumo (Chen, Roscoe 2017). Esta relação é muitas vezes espelhada em negociações demasiado frequentes, retenção de ativos em queda ou comprando ações de perfil mais elevado pela opinião pública, o que pode levar a perdas (Bloomfield, Libby, Nelson 1999; Barber, Odean 2000; 2001; 2008; Abreu, Mendes 2009; Leitão et al. 2023).

Apesar de os investidores se continuarem a relacionar e discutir oportunidades dentro do seu grupo de pertença ou afinidade e de continuarem a usufruir de testemunhos de outros participantes particulares no mercado financeiro através dos meios de comunicação digital (Pollner 2002), através das redes sociais (YouTube, Redditt, Instagram, Facebook, TikTok, entre outras formas de disseminação de conteúdo digital) os investidores não profissionalizados entram em contacto com um outro tipo de figura particularmente relevante quando se discute a influência externa sobre a sua tomada de decisão. O uso das redes sociais enquanto forma de aquisição de conhecimento será abordado de seguida. Por agora, é importante ressaltar que os influenciadores digitais, figuras emergentes das redes sociais contemporâneas, são capazes de exercer um impacto significativo, promovendo produtos, serviços ou marcas e inspirando e persuadindo os seus seguidores (Andrade, Moura 2023).

Os influenciadores digitais têm-se interessado pelos investidores financeiros enquanto público-alvo para atividades de cariz propagandístico e publicitário, algumas patrocinadas pelas instituições financeiras (particularmente pelas corretoras de valores digitais) nas redes sociais. Da mesma forma, alguns destes influenciadores têm aproveitado o crescente interesse no investimento financeiro particular para promoverem “cursos” sobre a atividade, direcionados a um tipo de investidor individual sem conhecimentos formais, sendo que o próprio influenciador não possui qualquer tipo de formação específica sobre o tema, como já acontece em Portugal (Machado, Capucho 2021). Os resultados da pesquisa de Halbert Andrade e Luiz Moura (2023),

---

<sup>1</sup>Por "cultura pop" refere-se à crescente popularização de práticas financeiras e ao envolvimento de pessoas comuns nos mercados de investimento. Está associada ao processo de popularização e democratização do conhecimento e das práticas financeiras (Harrington 2010). Neste contexto o produto é “pop” porque é largamente procurado por todos os colaboradores com esta pesquisa, porque é defendido publicamente como bom investimento e está na moda.

reconhecendo a necessidade de mais dados, dão a entender que os consumidores deste tipo de conteúdo duvidam das publicidades tradicionais, confiando nas recomendações dos influenciadores digitais e atribuindo-lhes o mesmo valor face à opinião de amigos e familiares. Porém, à medida que os investidores vão ganhando mais experiência, confiança e legitimidade pessoal pelo sucesso que vão acumulando, tanto o grupo de discussão informal no WhatsApp, como espaços direcionados ao investimento financeiro nas redes sociais, vão perdendo relevância e as reuniões presenciais passaram a ser mais esporádicas. Ainda assim, continua a existir uma hierarquia social estabelecida entre os jovens investidores e, em particular, com outras personalidades públicas e mediáticas baseada na experiência e no sucesso individual (Harrington 2010; Chen, Roscoe 2017; Sánchez 2024).

Diferente dos influenciadores digitais, estes tratam-se de personalidades influentes e carismáticas, cuja opinião afeta diretamente o preço e, conseqüentemente, a escolha individual na hora de adquirir um ativo financeiro. A aparente experiência e sucesso acumulados são uma forma de seleção de personalidades do espaço público e mediático enquanto modelos retóricos ou de ação, cuja opinião sobre a atualidade financeira, emitida tanto em formatos de disseminação de informação mais tradicionais (livros, convenções, comentários jornalísticos) como tecnológicos (YouTube, transmissão de palestras ou cursos online), é ouvida e tomada como um conselho relevante. Gabriel conta-me que *“opiniões informadas, CEOs e outros comentadores têm um papel importante na hora de eu escolher o investimento [...] invisto na oportunidade, mas também invisto porque esta figura relevante falou e confio na sua opinião, por exemplo o [Warren] Buffett, ou porque é esta pessoa relevante que está a frente desta empresa [falando de Elon Musk]”*. É importante para Afonso manter-se *“informado sobre opiniões de especialistas e figuras do mercado financeiro como Warren Buffett”*. Gabriel partilha da visão que *“o valor das ações varia com as emoções dos investidores. Quem fala importa, há influência de quem fala. [Citando Buffett] “A bolsa a curto prazo é uma roleta, a longo prazo é uma balança”, a curto prazo a volatilidade é maior porque os valores variam pela perspectiva dos investidores, mas eventualmente essa perspectiva transforma-se em ruído e a longo prazo ganha a empresa com maior valor social, económico e de prestação de serviços”*. Buffett, Musk e outros influenciadores carismáticos semelhantes conseguem, de forma literal, persuadir pessoas a colocar o seu dinheiro em determinado sentido ou influenciar o valor de determinado produto financeiro, como tornado claro no caso da Dogecoin em 2021 (Želinský 2024).

Neste sentido, a conhecida influência de personalidades influentes e carismáticas sobre os mercados é um fator tomado em conta na hora de escolher o rumo dos investimentos. A nova

estrutura ideológica e emocional do capitalismo contemporâneo renova estas figuras carismáticas do mercado financeiro, capitalistas por excelência, enquadrando-as, não enquanto o “*absolute enemy of systematic capitalist profit making*” (Appadurai 2011: 524 in Želinský 2024: 13), mas enquanto símbolos personalizados do modelo de conhecimento e de ação nos mercados. Enraizados nas narrativas dramáticas sobre o sucesso e génio individual de alguém na pobreza e que alcançou a riqueza, estas figuras contribuem para a perpetuação destas narrativas de valorização pessoal pela capacidade de geração de riqueza mas, acima de tudo, contribuem para a sua eficácia e reprodução cultural (Želinský 2024).

Tomás, contudo, diz não reparar nestas opiniões ou discursos das figuras do mercado como fator de maior influência na vontade de investir ou na escolha do seu investimento. Não lhes negando importância uma vez que “[as opiniões dos influenciadores] *têm peso porque são as pessoas que financiam o Musk ou o Buffett, não as suas empresas*”, Tomás acredita que “*é a credibilidade que outros depositam nele[s que] dá força às suas opiniões e aos investimentos financeiros derivados daquilo que ele diz*”. Neste sentido, “*não é apenas o conhecimento específico da opinião de terceiros que me levará a investir no que quer que seja [...] é preciso confiar na própria ação e essa confiança é pessoal*”.

Neste sentido, a análise pessoal, mais que as opiniões de familiares, amigos ou influenciadores, determina o nível de vontade de investir. A importância da capacidade analítica, acompanhada pela destreza técnica, é algo de relevante para a ação e tomada de decisão do investidor. Consequentemente, o conhecimento e as capacidades técnicas específicas, bem como a capacidade de mobilização de fundos, são aspetos que necessariamente se reúnem para se poder agir nos mercados financeiros. O conhecimento, adquirido de maneira formal ou informal, e a capacidade financeira pessoal, advinda da situação económica familiar ou laboral, serão pertinentes para o entendimento da construção da identidade do jovem investidor particular e não profissionalizado e de relevância na contextualização simbólica e reprodução cultural da sua ação, como se tornará mais claro no capítulo seguinte.

## Capítulo II

### Identidade Financeira e Produção de Sentido

Neste capítulo serão abordados os temas do conhecimento e acesso à informação, a habilitação técnica e analítica e as condições específicas necessárias ao desenvolvimento da atividade nos mercados financeiros, do ponto de vista prático (De Bondt 2005; Ortiz 2013; Carita 2016; Lobão 2019; Faustino 2022; Gonçalves 2022; Sobral 2022). Os investidores jovens distinguem-se maioritariamente pelo tipo de investimento, património disponível, relação com o risco e índices de literacia financeira tendo em conta a área de estudos (Faustino 2022). Faustino (2022) aponta que investidores de uma geração mais velha e experiente, apesar de deterem mais meios e mais conhecimento acumulado, apresentam maior aversão ao risco e menos confiança na evolução dos mercados, o que poderá ser explicado pela situação social e económica do país nos últimos anos. Esta geração, tendo experienciado os traumáticos anos da crise financeira no início deste milénio, marcados pelos escândalos de manipulação da banca, mostra-se num impasse entre o otimismo quantitativo e a correspondente crença num mercado amigo dos investidores por um lado, e a descrença nas capacidades autorregulatórias do mercado num cenário dominado por mega instituições, cuja reforma é complicada e morosa, por outro, revelando o peso das emoções na vontade dos investidores na alocação de fundos para o setor financeiro (Lopes 2017).

Na generalidade, os jovens investidores não profissionalizados colaboradores com esta pesquisa acompanham a tendência do perfil do investidor nacional (Abreu, Mendes, Vasconcelos 2007). Neste caso, tratam-se de pessoas, na sua maioria, do sexo masculino, concentradas na região da Grande Lisboa, detendo graus de ensino superior e, não acumulando um vasto património, estão na sua maioria empregados, investindo parte dos seus rendimentos laborais (Gonçalves 2022; Leitão et al. 2023). A nova geração de investidores, sob a qual esta dissertação pretende debruçar-se, “compensa” a falta de experiência fazendo-se acompanhar, por norma, de graduações nas áreas do business (Lobão 2019; Faustino 2022). Apesar dos rendimentos dos jovens serem mais baixos, nota-se o aumento do seu conhecimento específico, interesse e participação nos mercados (Lobão 2019; Faustino 2022) e, neste sentido será oportuno colocar a realidade socioeconómica dos colaboradores empíricos em questão. Uma vez tratando-se de pessoas recém-inseridas tanto no mercado financeiro como no mercado laboral, fatores como a instabilidade sociopolítica, o desemprego, o baixo crescimento económico português, longe do nível de dinamismo empresarial a que se assiste nos países do

centro europeu, podem levar os jovens investidores portugueses a investir em mercados e produtos alternativos e mais rentáveis do mercado financeiro digitalizado (Azougado 2014; Faustino 2022). Da mesma maneira, as condições socioeconómicas dos jovens podem afetar as suas conceções sobre os mercados financeiros, os seus atores e os seus riscos e mais-valias (De Bondt 2005; Abreu, Mendes 2009; Azougado 2014; Carita 2016; Leitão et al. 2023).

Desta forma, esta contextualização facultará um olhar sobre aquelas que poderão ser características identitárias, diferenciadoras e hierarquizantes entre os jovens investidores não profissionalizados, com ou sem formação específica nas áreas económica e financeira, e o papel da prática e da experiência na conceptualização que estes fazem deles mesmos e da sua ação nos mercados (De Bondt 2005; Ortiz 2014; Ortiz, Muniesa 2018). A formação específica enquanto processo de socialização e a propagação e acesso a formas mais ou menos institucionais de cultivo da literacia financeira será importante para compreender o espaço do setor do ponto de vista cultural, da produção do seu sentido moral e da sua ordem política (Ortiz 2014; Ortiz, Muniesa 2018; Nedzhvetskaya 2022). Acompanhando a formação, o ato de investir requer necessariamente o direcionamento de fundos para uma atividade que pressupõe um certo risco de perda de dinheiro (Oksanen et al. 2022). Portanto, a ação do investidor deverá compreender algum grau de confiança, aceitação ou tolerância ao risco (Bloomfield, Libby, Nelson 1999; Augusto, Freire 2014; Chiah, Zhong 2020; Chong, Ong, Tan 2021; Oliveira, Azevedo, Oliveira 2021). A perceção tecnocrática, transmitindo a ideia de maior acessibilidade e entendimento das instituições e funcionamento do setor, tornando possível o investimento em produtos mais baratos e menos taxados, transmitindo mais conforto, mais segurança e menos burocracia, poderá, conjugada com formas de disciplina financeira, permitir a aceitação e a gestão de riscos associados à atividade especulativa (Chong, Ong, Tan 2021), como será analisado no decorrer deste capítulo.

Interpretando o investimento como uma ação particular e individual (Tang, Lee 2020), onde não se está a prejudicar diretamente ninguém, o jovem investidor não profissionalizado conceptualiza-se enquanto praticante de uma atividade livre e aberta a todos os que nela quiserem participar (Preda 2001; 2005). Esta ação implica esforços pessoais, isto é, uma disciplina (Foucault 2013; Ailon 2015; Ortiz, Muniesa 2018) sobre o próprio tempo, direcionando-o para a aquisição de conhecimento e análise específica, e sobre os próprios rendimentos, direcionando e parcelando fundos para o investimento, aceitando os riscos de perda daí decorrentes. Desta forma, investir ganha valor meritocrático uma vez que recolher dividendos através dos mercados depende da vontade e da disciplina individual na direção de

tempo e fundos e na acumulação de conhecimento e de capacidades técnicas e analíticas próprias (Ho 2009; Harrington 2010; Zaloom 2010; Ailon 2015; Chen, Roscoe 2017).

Assim, o investidor não profissionalizado identifica-se enquanto alguém autoempreendedor (Harrington 2010; Roscoe 2015) que busca ser bem-sucedido, entenda-se, livre da “incerteza” económica e da “repressão” e “dependência” do estado social, pela vontade de alocação de fundos para um sistema legítimo, utilizando os seus instrumentos para gerar uma forma passiva ou aumentar as suas fontes de rendimento (Preda 2005; Hayes 2021). A atividade do investidor é virtuosa na medida em que nela se compreendem tanto benefícios para a manutenção do status quo do sistema político, económico e financeiro, como para o alcance dos seus objetivos e da sua felicidade individuais (Preda 2001). Compreendendo a experiência comum numa sociedade capitalista, a felicidade ou alcance de objetivos sociais ou individuais depende, na perspetiva de Marshall Sahlins (1992; 2015), de obter e gastar, onde tudo está à venda, e as condições da existência dependem dos recursos monetários. Assim, o investimento financeiro é algo que tem em vista o lucro e a acumulação de riqueza e, contudo, o valor desta ação não se esgota no seu contexto económico, mas inscreve-se em relações emocionais, morais e da vida em comunidade (Graeber 2001; Hart, Ortiz 2014) que, por referência a diferentes contextos e significados culturais, fundamentam simbolicamente a valorização de produtos e de comportamentos económicos (Zelizer 1989; Harrington 2010; Sahlins 2015).

### **2.1. Identidade Financeira: conhecimento, experiência e prática**

Para agir nos mercados financeiros existem conhecimentos e capacidades técnicas e analíticas específicas cuja aquisição é forçosamente necessária. Com esta investigação foi possível confrontar duas realidades distintas quanto ao perfil do jovem investidor não profissionalizado, compreendendo que a maior parte dos colaboradores entrevistados (60%) detêm formação superior nas áreas da economia, gestão, contabilidade, finanças ou marketing, como já esquematizado na Figura 1.3., enquanto que os restantes (40%) não frequentaram business schools nem detêm qualquer educação formal nas áreas do business.

A literacia financeira é uma característica particularmente importante para a construção do investidor enquanto agente social, formal ou informalmente educado, acompanhando o aumento do interesse dos indivíduos na especulação financeira, contribuído para a validação moral e aceitação do risco nas suas tomadas de decisão (Abreu, Mendes, Vasconcelos 2007; De Bondt 2005; Augusto, Freire 2014; Lobão 2019; Gonçalves 2022; Leitão et al. 2023). Da mesma forma, a sua generalização contribui para a criação de perceções nos investidores acerca da composição e dos tipos de agentes económicos envolvidos nos mercados, quer agentes

financeiros como agentes políticos, podendo assim, por um lado, desencadear respostas e estratégias individuais em consonância com os conhecimentos específicos adquiridos, mas também ideias partilhadas sobre o mundo das finanças e investimentos (Pollner, 2002; Lobão, 2019; Tang, Lee 2020) que detêm algum peso no momento da tomada de decisão dentro do grupo informal de discussão, como descrito no capítulo anterior (Harrington 2010; Chen, Roscoe 2017)

Primeiramente, focando nos jovens investidores que frequentam ou frequentaram cursos superiores nas áreas supracitadas, a formação específica é defendida como uma forma de adquirir capacidades e conhecimentos teóricos numa sala de aula. Como afirma Santiago “*o curso [Mestrado em Finanças] deu ferramentas e conceitos para perceber a realidade do mercado*”. As Business Schools estruturam currículos técnicos alinhados com o discurso da teoria financeira assente na racionalidade matemática, isto é, na ideia de que os mercados funcionam de forma racional e previsível através de cálculos precisos de desvios padrão e correlações (Ortiz, Muniesa 2018). Nestes currículos, tópicos como análise financeira, contabilidade financeira ou avaliação financeira são entendidos enquanto núcleos de conhecimento centrais e o seu domínio enquanto um sinal de capacidade e inteligência para “gerar dinheiro”, um processo muitas vezes designado de “criação de valor” (Ortiz, Muniesa 2018:5).

Os jovens com educação formal em finanças e áreas associadas manifestam uma maior inclinação para métodos analíticos matematizados, como a construção de bases informativas próprias. Gabriel, licenciado em Finanças e Contabilidade, detendo um portfólio de investimentos bastante eclético, gere-o usando folhas no Microsoft Office Excel, onde regista os crescimentos e quedas de valores registados nos gráficos disponibilizados pelas instituições financeiras. Seguindo estes indicativos, ele espera perceber o histórico de negociação de determinado ativo em relação a padrões anteriores dos seus movimentos de preço<sup>2</sup>. Admitindo que passa “*uma ou duas horas por dia no Excel*”, Gabriel diz que “*investir no S&P500 é o que me dá mais garantias e confiança, por registar maiores retornos historicamente*”.

Já Duarte, que detém uma licenciatura em Economia e mestrado em Finanças, na hora de investir, prefere apoiar-se noutra forma de análise onde diz “*procurar comparar, por exemplo,*

---

<sup>2</sup> A análise técnica, que não responde à pergunta “o que comprar”, mas “quando comprar”. Para dar uso às informações comerciais (gráficos), recorre-se a uma análise estatística onde se espera perceber quando o preço da ação irá subir ou cair com base no histórico de negociação em relação ao padrões de oscilação de preço anteriores (Silva 2008; Reis, Leão, Lagoa 2018; Nunes 2022).

*duas empresas do mesmo setor, sua valorização ao longo do tempo e o seu modelo de negócio. Os valores de empresas semelhantes tendem a equilibrar-se e se uma empresa estiver a valer muito e outra, do mesmo setor e mais ou menos semelhante a nível de capitalização, estiver a desvalorizar, poderá ser uma oportunidade de comprar participações nessa segunda empresa a baixo preço para depois lucrar quando os preços se aproximarem”[...] “é preciso saber ler o contexto mediático e perceber o que as pessoas estão dispostas a pagar, porque as pessoas mostram o que estão dispostas a pagar”.* Assim, a sua análise baseia-se em saber o que está a ser comprado e vendido através de métodos comparativos. Procurando oportunidades não apenas através das tabulações, os jovens investidores não profissionalizados procuram identificar tendências e contextualiza-las com o cenário mediático<sup>3</sup>.

Permitindo a ilustração visual da estrutura dos mercados e mostrando oportunidades de lucro (Roscoe, Howorth 2009), o mapeamento matematizado levado a cabo pelos investidores não profissionalizados (através do Excel, como Gabriel, ou através de um bloco de notas, como Santiago) confere ao investimento financeiro uma legitimidade quase-científica (Preda 2005) e metapragmática, onde o carácter numerológico funciona enquanto forma de demonstração de expertise (Roscoe, Howorth 2009), de domínio tecnológico (Zelizer 1998; 2005; Müller 2006; Neiburg 2006; Zaloom 2010; Sánchez 2024) e afirmação de uma identidade financeira “qualificada” e “sofisticada” (Ortiz 2014 p.39). Da mesma forma, o “poder” estatístico da análise confere-lhe também força enquanto argumento moral, que outro tipo de ações que envolvem especulação de resultados não captam (Maurer 2002). Comparando a especulação financeira com as apostas desportivas, por exemplo, é perceptível que estas são notadas como um ato despido de legitimidade moral uma vez que, seguindo Santiago *“o investimento depende de uma análise e há bases analíticas e competências que, ao contrário de apostas desportivas, se aposta numa crença na vitória da equipa que não é fundamentada”* [Duarte continua] *“podemos acreditar que esta equipa de futebol é boa e isso não a faz ganhar mais jogos. Mas, se muita gente acreditar que determinado ativo vale mais ou menos, isso influencia o seu valor e isso pode ser analisado”* [Santiago termina] *“o mercado dá sinal”*.

---

<sup>3</sup> A análise fundamental utiliza técnicas identificativas de oportunidades de negociação focando-se em tendências e padrões. Tenta-se prever as variações do preço do produto financeiro através dos dados estatísticos divulgados pelas instituições (balanço de contas, demonstração de resultados e a demonstração dos fluxos de caixa) ou através de indicadores não numéricos (perspetivas para a economia de determinado país, potencial do setor ou competitividade da empresa) (Silva 2008; Reis, Leão, Lagoa 2018; Nunes 2022).

As vantagens competitivas e reais de alguns tipos de análise financeira podem, obviamente, ser questionadas quando refletindo sobre as suas limitações e possíveis ilusões (Roscoe, Howorth 2009). Contudo, a confiança no seu método de análise muitas vezes reflete o desejo dos investidores em controlar e entender o ambiente caótico e de certa forma inevitavelmente imprevisível dos mercados financeiros (Maurer 2002; Roscoe, Howorth 2009). Assim, haverá um espaço para uma crença “teológica”, abrangendo investidores com e sem formação específica nas áreas do business, como apontado por Bill Maurer (2002:21), que permitirá, como diz Duarte “*confiar na análise que se faz, mesmo que seja baseada em assumptions*” ou, como diz Tomás (sem estudos na área financeira), “*É necessário confiar na própria ação e a confiança é pessoal [...] é importante porque é o que permite dormir bem à noite*”. Imbuída de significados e práticas culturais que transcendem o seu valor económico, a análise financeira reflete uma atitude que pode ser comparada à fé religiosa (Maurer 2002). Remetendo para conceitos e temas que não são estranhos à antropologia, procurando prever e controlar o futuro dos valores investidos ou a investir e proteger o investidor de perdas e incertezas, a análise financeira cumpre uma função de racionalização inconsciente da natureza quase esotérica e misteriosa dos mercados, proporcionando um conforto psicológico, uma sensação de segurança e aumentando a confiança dos investidores na sua capacidade de “fazer dinheiro” (Maurer 2002; Ailon 2015; Ortiz, Muniesa 2018).

Além dos currículos técnicos e da capacitação analítica, as Business Schools possibilitam também uma iniciativa particularmente interessante, a participação em simuladores do mercado (Chiah, Zhong 2020; Weiss 2020; Newall, Weiss-Cohen 2022). Desenvolvidos quer por Business Schools, quer por governos ou por instituições financeiras, estes simuladores colocam os participantes em contacto direto com o mercado de investimentos, investindo fundos inautênticos num espaço em tudo igual ao real (Aguiar et al. 2019). Para tornar mais claro, estes simuladores funcionam como, por exemplo, um simulador de condução. Alguém que procura aprender a conduzir é sentado num espaço em tudo semelhante ao do condutor em um veículo real, com um volante, ligando e desligando luzes de sinalização, alternado a caixa de velocidades e, ao mesmo tempo, prestando atenção ao exterior que o rodeia, exceto que o exterior do veículo é simulado num ecrã à sua frente. Num simulador financeiro passa-se o mesmo e os jovens que procuram aprender a investir são colocados num espaço em tudo semelhante ao do mercado de investimento, permitindo uma aprendizagem visual e prática das dinâmicas dos mercados, ainda que simulando ganhos e perdas (Aguiar et al. 2019).

Estes simuladores, podendo ser fechados a uma turma de alunos ou abertos a todo o público, permitem ainda que sejam desenvolvidas competições entre “proto-investidores”, entre escolas

ou entre clubes de investimento extracurriculares, verdadeiros campeonatos do investimento onde, obviamente, ganha, muitas vezes prémios em dinheiro, quem consegue fazer gerar mais dividendos num certo período de tempo, funcionando como um catalisador da competitividade. Um exemplo de uma iniciativa deste género poderá ser a “The Trading Game powered by Banco Montepio”, organizada pela JEEFEUC, Júnior Empresa de Estudantes da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra em parceria com o Banco Montepio, realizada através da plataforma Montepio Trader Go, contando já com cinco edições. Nesta atividade, no fim de cada semana de competição, foi entregue um prémio e, no final da competição, os primeiros três classificados com maior retorno (maior valor de capital) tiveram a possibilidade de ingressar um estágio profissional na Direção Financeira Internacional e cartões pré-pagos do Banco, com valores de 250€ e 150€, respetivamente (JEEFEUC 2024).

Assim, a pedagogia específica desenvolvida nas Business Schools permite a transmissão e estabelecimento de conhecimento e técnicas financeiras, mas também incute um vocabulário e uma mentalidade própria, uma forma particular de estar e de sentir o mercado, incluindo a ansiedade latente da volatilidade do setor, preparando o jovem estudante para a seu papel enquanto investidor (Lopes 2017; Ortiz, Muniesa 2018). Centrais no processo de socialização, as Business Schools desempenham um serviço fundamental na manutenção da ordem, expectativas e práticas do setor, edificando-se enquanto estruturas de disciplina financeira (Ortiz, Muniesa 2018) e de transmissão da cultura do mérito financeiro (Ho 2009; Zaloom 2010; Ortiz 2014). Assente na ideia do valor económico e da sua criação, a educação financeira naturaliza um tipo de agência financeira ancorado na personalidade e individualidade, na competitividade e na responsabilidade face a obrigações contratuais, desincorporando-a da sociedade e da responsabilidade civil e identificando valores como a independência e a maturidade dos indivíduos com a sua participação nos circuitos do dinheiro (Zaloom 2010; Ortiz 2014; Weiss 2020).

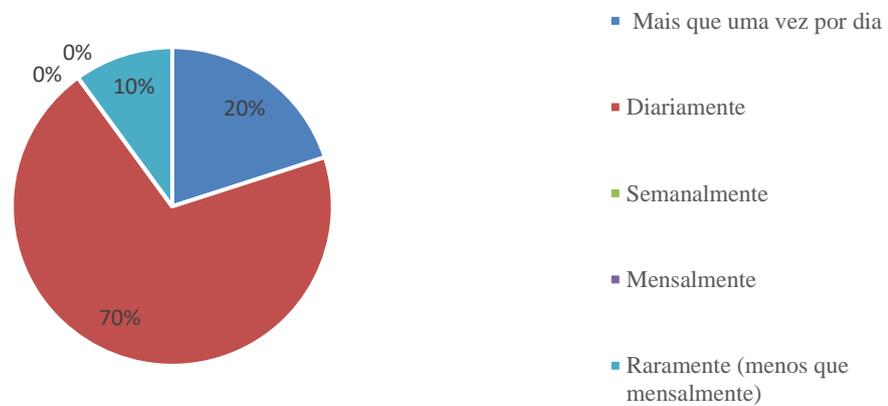
Acompanhando a financeirização da vida em comunidade e aumento do interesse da sociedade civil para com o mercado financeiro (Knorr-Cetina, Preda 2005; Tang, Lee 2020), outras iniciativas de educação financeira têm-se tornado mais comuns fora do espaço das salas de aula das Business Schools, mediando uma série de discursos e ideologias sobre como as pessoas devem enfrentar os desafios ao seu conforto pessoal e social e onde os cidadãos são incentivados a tornarem-se investidores e consumidores ativos de serviços financeiros (Tang 2020). Além dos referidos simuladores em versão aberta a todo o público, vários prestadores de serviços financeiros e instituições do mercado como as corretoras de valores, disponibilizam material educativo, de forma escrita ou em formato vídeo, e organizam eventos como, por

exemplo, o “Investing Day”, desenvolvido pela XTB (2024). Realizando a décima edição no ano corrente, neste tipo de evento, no qual pode participar enquanto espectador na edição de Lisboa em 2023 (XTB 2023), participam palestrantes e investidores experientes e/ou carismáticos (Želinský 2024) com e sem ligações diretas às instituições financeiras (de analistas a Youtubers), são promovidos produtos, apela-se ao uso da aplicação da corretora e são distribuídos materiais pedagógicos. Desta forma engendrando campanhas socialmente incorporadas, regulares e que implicam relações de poder e de influência entre os vários atores envolvidos, estas ações pedagógicas exercem também um papel de marketing, importante na disseminação dos produtos financeiros e formas de agir e analisar o mercado (Preda 2001; Nedzhvetskaya 2022). Assim, o alcance destas iniciativas pedagógicas abrange tanto investidores com formação como investidores amadores, no sentido em que não detêm qualquer conhecimento especializado na área (Preda 2001; Andrade, Moura 2023; Nedzhvetskaya 2022; Želinský 2024).

A educação financeira, neste sentido, compõe-se enquanto tecnologia de governação (Ailon 2015; Maman, Rosenhek 2023). Repletos de referências explícitas e implícitas a estados emocionais, os programas de educação financeira apresentam imaginários de futuro conectando práticas pessoais e as suas consequências individuais, familiares e coletivas, projetando as expectativas dos indivíduos numa “vida boa” (Maman, Rosenhek 2023: 190) alcançada pela sua ação nos mercados financeiros. Detalhando imaginários sobre o futuro desejado pelos jovens, estas iniciativas mobilizam emoções positivas como o otimismo, o desejo e a esperança em um futuro melhor, contando que os indivíduos sigam as suas diretrizes e adotem imediatamente a conduta financeira apontada como adequada (Maman, Rosenhek 2023) Da mesma maneira, detalhando futuros ameaçadores associados à negatividade, à preocupação e ao receio quanto ao futuro, os programas incitam os indivíduos à gestão das finanças pessoais de forma responsável e ao planeamento enquanto forma eficaz de enfrentar esses riscos (Maman, Rosenhek 2023). Desta forma, as instituições e iniciativas promotoras de educação financeira, formais ou informais, estatais ou não estatais, globais ou locais, promovem a literacia financeira como um conjunto de conhecimentos, competências e atitudes individuais, associadas à conduta pessoal e à responsabilidade dos investidores sobre os próprios atos (Ailon 2015; Maman, Rosenhek 2023), como se notará no decorrer deste capítulo.

No mesmo sentido, o acesso a informação viável e em tempo útil é muito importante para a negociação nos mercados financeiros, em constante fluidez de movimentos. Na Figura 2.1. nota-se a frequência com que os jovens investidores não profissionalizados procuram aceder a informação específica sobre o espaço financeiro. A predominância dos investidores que

colaboraram com esta pesquisa afirma procurar informar-se diariamente (70%) ou mais que uma vez por dia (20%), através de noticiários, canais de texto (telegrama, X, entre outros), conteúdo de vídeo, redes sociais (Instagram, Facebook, entre outros) e informações oficiais para assim melhor conhecer as condições do mercado.



*Figura 2.1. Regularidade com que os jovens investidores procuram aceder a conteúdos informativos sobre o espaço financeiro.*

Os jovens investidores não profissionalizados, com ou sem educação formal em finanças, dizem informa-se nos relatórios disponibilizados pelas instituições financeiras, conquistando informações consideradas úteis, verdadeiras e dignas de atenção e, portanto, formas viáveis de ponderação dos seus negócios (Abreu, Mendes 2012; Oliveira, Azevedo, Oliveira 2021; Brink, De Meyst, Eaton 2022). A forma (numérica, gráfica, textual ou iconográfica) e o conteúdo (positivo ou negativo) dos relatórios, têm também um impacto significativo nas percepções e intenções do investidor não profissional (Brink, De Meyst, Eaton 2022). Contudo, estes relatórios podem usar uma linguagem persuasiva, como denotado por Oliveira, Azevedo e Oliveira (2021), para disfarçar a situação financeira da empresa e o risco inerente a determinado negócio. O tom do discurso do risco nos relatórios institucionais, podendo ofuscar más e enfatizar boas notícias, é uma conhecida ferramenta retórica dos gestores financeiros que trabalham a imagem e reputação da sua empresa, procurando aumentar o seu valor de mercado (Oliveira, Azevedo, Oliveira 2021).

Adicionando à informação oficial, os jovens investidores procuram também seguir noticiários generalistas ou de foro económico, procuram plataformas de difusão informativa online específicas (tais como Seeking alfa, Yahoo finance, Finviz, Morningstar ou Tradingview) e também plataformas de comunicação digital que permitem a troca de impressões entre investidores mais ou menos amadores (como o Redditt ou o YouTube, por

exemplo). A digitalização do mercado global e o uso das ferramentas tecnológicas que estes jovens dominam (Sassen 2005; Sánchez 2024), conferindo uma vertente de anonimato e impessoalidade aos negócios, não se materializou enquanto forma de evitar o contacto direto entre agentes financeiros (Zaloom 2010) que, como já notado no capítulo anterior, continua a existir, quer entre pares (Pollner 2002), quer com outros agentes mais carismáticos (Želinský 2024). Funcionando também enquanto meio pelo qual os jovens investidores não profissionalizados buscam um espaço de pertença, quer no seu grupo relacional próximo, quer, por exemplo, nas comunidades online, a vertente informativa dos canais de comunicação digitais permite tanto a busca por informação como por validação e sentido da ação individual nos mercados financeiros (Roscoe, Howorth 2009).

O uso de espaços de comunicação digital enquanto forma de alcance de informação é comum tanto a jovens formalmente letrados como a investidores sem formação especializada na área dos negócios. É também comum que estes utilizem as mesmas plataformas, consumam os mesmos conteúdos no YouTube, sigam os mesmos comentadores no X ou no Instagram ou leiam os mesmos autores. Gabriel, por exemplo, confessa ser ávido consumidor de conteúdo sobre finanças pessoais no YouTube e no X. Citando E. Musk, diz-me que *“É possível aprender tudo de graça na internet”*. Da mesma forma, Afonso, sem educação formal em finanças, acompanha as publicações de que determinados intervenientes fazem nas suas redes sociais, dos mais carismáticos no X, aos mais anónimos no Redditt, e lê autores como Warren Buffett. Ainda assim, Gabriel avisa que foi *“a faculdade [que me] deu técnicas e formas mais maduras de olhar para os mercados”* e *“o Youtube é sensacionalista”* [continuando Lourenço] *“o Youtube é sensacionalista e não mostra tudo, não explica tudo, fala mais do simples e pouco do verdadeiro trabalho que é necessário para se investir”*.

Martim e Tomás (ambos sem educação formal em finanças) concordam com Afonso quando ele partilha que *“o curso dele legitima a opinião [Gabriel], ele sabe mais do que eu”*. Da mesma forma, as ferramentas analíticas que Gabriel diz utilizar convertem-se em uma forma de distinção performática entre ele os amigos investidores que não detêm um grau de educação formal em finanças (Roscoe, Howorth 2009; Zaloom 2010). Contudo, continua Afonso, o facto de ele não possuir educação formal na área financeira *“não impede o [seu] investimento que também é informado”* porque [continua Tomás] *“Investir aprende-se [...] não é apenas o conhecimento específico ou a opinião de terceiros que me levará a investir no que quer que seja”*. Desta maneira, apesar da detenção de algum grau de educação formal específica na área financeira ser uma característica diferenciadora entre os investidores não profissionalizados e uma forma de identificação entre agentes pela partilha de uma área de estudos/trabalho

(Ghoshal e Moran, 1996 in Lobão, 2019), esta não é apontada como a principal fonte de credibilidade da sua ação ou das suas ideias sobre os mercados. A credibilidade enquanto investidor depende, como diz Santiago, “*do seu sucesso*”, da sua capacidade de criação de valor enquanto resultado visível e quantificável (Ortiz 2014; Ortiz, Muniesa 2018).

O “*sucesso*”, claro está, é atribuído à capacidade de aplicação de conhecimento, informação e técnicas específicas ou, por vezes, até à sorte de ter vendido ou comprado um ativo em determinado momento (Harrington 2010; Chen, Roscoe 2017; Sánchez 2024). Contudo, essa capacidade de aplicação de conhecimentos, de fazer previsões e de vender ou comprar no momento certo corresponde à experiência pessoal e, seguindo Santiago, “*à capacidade de aprender com os erros do passado*”. Nesta medida, o investimento financeiro é sobretudo pensando pelos jovens investidores não profissionalizados, independentemente da sua área formativa, como uma atividade técnica onde a experiência é um fator de relevância para as decisões de investimento (Kusumaningrum, Isbanah, Paramita 2019). Como diz Gabriel: “*a faculdade ajuda, mas a pesquisa e a prática são importantes. O interesse que metes nas coisas acaba por ser mais importante*”. Este “*interesse*”, dedicação e esforço pessoais, orientados para a aquisição de conhecimento, busca de informação e aplicação de técnicas de análise, conferem ao processo de “*criação de valor*” (Ortiz, Muniesa 2018:5) a aura legitimadora que, em sintonia com a cultura do mérito financeiro (Ho 2009; Zaloom 2010; Ortiz 2014), valida moralmente a ação dos jovens investidores não profissionalizados (Maurer 2002; Harrington 2010; Ortiz 2013; 2014; Chen, Roscoe 2017).

Como visto, a frequência em Business Schools capacita os jovens investidores não profissionalizados na aplicação de conhecimentos e técnicas financeiras próprias que lhes permitem lidar com as subtilidades e particularidades dos mercados (Maurer 2002; Abreu, Mendes, Vasconcelos 2007; Lopes 2017; Ortiz, Muniesa 2018; Leitão et al. 2023), mas também transmite e reproduz os discursos da disciplina financeira e da cultura do mérito financeiro (Ho 2009; Zaloom 2010; Ortiz 2014), assentes na ideia da criação de valor económico enquanto objetivo pessoal e social (Ortiz 2014; Sahlins 2015; Ortiz, Muniesa 2018). Ao mesmo tempo, outras instituições, através de iniciativas de marketing ou de pedagogia financeira, alcançam interessados não formalmente educados nas áreas do business, contribuindo para a difusão, tanto de literacia financeira, como desta forma de pensar a ação pessoal e a vida em comunidade (Ortiz, Muniesa 2018; Tang, Lee 2020; Weiss 2020; Nedzhvetskaya 2022). Não se provando significativa quanto ao comportamento de poupança dos jovens (Leitão et al. 2023), apesar de ocupar um lugar de destaque, a educação formal e a literacia financeira dos jovens investidores não profissionalizados não é apontada como a principal fonte de legitimação dos seus

investimentos ou dos seus discursos quanto aos mesmos. A experiência e os resultados apresentados, independentemente do nível de instrução financeira formal ou informal dos jovens investidores, são fatores que não só aumentam a sua confiança e tolerância ao risco (Kusumaningrum, Isbanah, Paramita 2019), mas também os diferenciam e legitimam as suas ações e os seus discursos face ao grupo informal de discussão em que se inserem (Pollner 2002).

Consumindo os mesmos conteúdos digitais, em vídeo ou em texto, lendo os mesmos livros ou seguindo a opinião dos mesmos comentadores, a agência financeira dos jovens investidores não profissionalizados, com ou sem conhecimento formal na área, assenta sobretudo na personalidade individual, no agregado familiar, na competitividade e na responsabilidade face a obrigações contratuais, identificando os valores da independência e da maturidade dos indivíduos com a sua capacidade de participar e ter “sucesso” nos circuitos do dinheiro (Zaloom 2010; Ortiz 2014; Weiss 2020). Neste sentido, a capacidade de criação de valor está no centro dos objetivos e do sentido da ação dos jovens investidores (Ortiz 2014; Ortiz, Muniesa 2018). Assim, uma outra vertente da agência social e financeira dos investidores não profissionalizados é o seu perfil económico. Para investir é preciso ter capacidade de mobilizar fundos para o mercado, espelhando a máxima “dinheiro gera dinheiro”. Buscando a melhoria das suas condições económicas através da participação nos mercados, os jovens investidores incorrem obviamente, numa ação arriscada e que implica alguma hipótese de perda de dinheiro (Augusto, Freire 2014; Oksanen et al. 2022; Newall, Weiss-Cohen 2022). As próximas páginas serão dedicadas a perceber como lidam os jovens investidores com o risco associado à volatilidade da atividade especulativa no mercado e que tipo de gestão de rendimentos é mobilizada no momento de adquirir um ativo financeiro. Por fim, a seguinte secção explorará os limites das conceções economicistas que concebem a compra, a venda e o próprio ativo financeiro apenas sob a sua rentabilidade, relevando o valor social, cultural e psicológico que a participação no mercado e até em determinada empresa ou negócio pode ter para o jovem investidor não profissionalizado.

## **2.2. Identidade Financeira: condicionamento económico, aceitação tecnológica e gestão do risco**

A especulação financeira, mesmo na forma não profissionalizada, é uma atividade que envolve risco de perda de dinheiro. Como exposto no primeiro capítulo desta dissertação, a totalidade dos jovens investidores não profissionalizados colaboradores com esta pesquisa afirma alocar fundos para o mercado financeiro há mais de um ano e, na sua maioria, tendo alocando cumulativamente, até ao momento desta redação, valores superiores a um Salário Mínimo

Nacional (marcado nos 740 euros). Com pouco ou nenhum outro tipo de património acumulado, o investimento destes jovens não aparenta ser de grande volume (como demonstra a Figura 1.6.), seguindo o paradigma do jovem investidor já descrito noutras pesquisas (Azougado 2014; Lobão 2019; Gonçalves 2022; Faustino 2022).

Esta particularidade, não podendo ser atribuída aos baixos rendimentos (uma vez que a maior parte dos jovens entrevistados alega ter rendimentos largamente superiores ao Salário Mínimo Nacional, como já demonstrado pela Figura 1.7), poderá de outra forma estar ligada ao nível de experiência prática detida pelos colaboradores entrevistados, como visto na secção anterior do capítulo corrente. A experiência prática, mais até que a educação financeira formal, é um fator que não só capacita, como também tem influência na tolerância ao risco dos jovens investidores financeiros não profissionalizados (Kusumaningrum, Isbanah, Paramita 2019). Contudo, a condição socioeconómica dos investidores que colaboraram com esta pesquisa, desempregados, recém-empregados ou trabalhadores-estudantes (ver Figuras 1.4. e 1.5.), também será importante para compreender a sua vontade de mobilização de fundos e capacidade de aceitação de riscos e perdas que esta atividade especulativa entende (Abreu, Mendes, Vasconcelos 2007).

Ilustrando, Lourenço, recém-empregado enquanto auditor financeiro, afirma que apenas começou a investir quando começou a trabalhar, há cerca de um ano e, portanto, detém ainda um portefólio de investimentos pequeno, “*perto de 100 euros*” distribuídos por uma mão cheia de participações. Assim como Lourenço, outros jovens dentro deste grupo informal de investidores não profissionalizados afirmam apenas se ter iniciado na atividade especulativa dos mercados após a sua entrada no mercado laboral. Santiago é outro exemplo dessa tendência dizendo ter começado a investir “*vinte euros aqui e ali*” apenas após início da atividade profissional que exerce há pouco mais de um ano (Analista Financeiro). Outros jovens admitem que a sua primeira aventura nos mercados foi de alguma forma facilitada por terceiros. Duarte admite ter começado a investir parte da mesada, uma vez que, à época do seu primeiro investimento não trabalhava, sendo estudante a tempo inteiro, à semelhança de Afonso e Tomás. Afonso admite que a seu primeiro investimento foi feito com “[...] *dinheiro que não era meu, 100 euros, parte de uma mesada*”. Tomás, da mesma forma, diz ter conseguido começar a investir com fundos próprios porque “[...] *parte das minhas despesas é-me assegurada pelos meus pais*”. Gabriel, como já notado anteriormente, destaca-se pela quantia inicialmente alocada (entre 10.000 a 15.000 euros), fruto de uma poupança previamente construída em seu nome e que investiu ainda enquanto estudante.

A entrada no mercado financeiro depende necessariamente da capacidade de mobilização de fundos que, como se nota, neste grupo informal específico de jovens investidores, podem surgir de duas formas. A primeira é o surgimento de “dinheiro dado” por alguém com associação familiar (seja a mesada auferida pelo agregado familiar, seja o dinheiro que outros familiares possam dar enquanto presente, no natal ou no aniversário, por exemplo) e a segunda advém do surgimento de “dinheiro ganho” aquando a entrada no mercado laboral. Neste sentido, nota-se uma diferença entre jovens investidores que começaram por alocar “dinheiro dado” ou “dinheiro ganho”, nomeadamente quanto à perceção do risco e de perda e quanto aos cuidados tomados sobre o volume monetário e os produtos em que decidiram inicialmente investir. Os jovens que iniciaram a sua atividade nos mercados ainda enquanto estudantes e sem rendimento próprio, concordam que o seu primeiro investimento foi, como descreve Duarte, *“Mau. Não tomei as melhores escolhas [...] não fiz uma boa análise e acabei por perder grande parte do dinheiro”*. Gabriel admite que, graças às más escolhas de investimento feitas durante o seu período enquanto estudante, *“tenho posições negativas desde os 18 anos. Comprava a mesma ação duas ou três vezes por dia, consoante as flutuações de valor diário”*.

Após o início da atividade laboral, todos admitem que a sua mobilização de fundos para o mercado financeiro aumentou. Duarte, por exemplo, tendo trabalhado enquanto analista financeiro na Europa, um emprego que, segundo o próprio *“não é mal pago”*, e ainda vivendo na casa dos pais, diz que *“foi mais fácil fazer uma poupança e direcionar mais fundos para o investimento a longo prazo”*. Iniciando a atividade ou adensando a sua participação na mesma após o início das suas atividades laborais, os fundos alocados pelos jovens investidores não profissionalizados aumentam, acompanhando a nova disponibilidade económica que a sua principal fonte de rendimento, o emprego, lhes trouxe, apontando que aqueles cujo rendimento é maior investem, obviamente, mais dinheiro (Parkash, Awais, Warraich 2014). Contudo, sendo capacitadas por fundos laborais pessoais, as escolhas financeiras destes jovens não deixam de ser mais cuidadosas, quer quanto ao volume, como à tipologia do investimento, ao contrário do demonstrado noutras pesquisas (Parkash, Awais, Warraich 2014; Faustino 2022). Procurando suprimir riscos e perdas, os jovens investidores não profissionalizados procuram as suas oportunidades de negócio sobretudo em produtos mais acessíveis, mais baratos, menos taxados, menos burocráticos e com menos trabalho de manutenção (Augusto, Freire 2014; Lobão 2019; Nedzhvetskaya 2022). Os resultados desta pesquisa sugerem que isto se deve, primeiramente, à perceção de acessibilidade e maior entendimento de um produto ou instrumento financeiro associado à sua ligação tecnológica, isto é, à capacidade de seguir a evolução do seu valor de

mercado de forma rápida, simples e intuitiva através de, por exemplo, uma aplicação de smartphone (Tang, Lee 2020; Chong, Ong, Tan 2021; Nedzhvetskaya 2022).

Vários estudos sugerem que o uso de aplicações financeiras deste tipo compreende comportamentos de gamificação e decisões financeiras mais arriscadas pelo excesso de confiança e busca de sensações de adrenalina (Barbar, Odean 2001; Newall, Weiss-Cohen 2022; Kumar 2009 in Oksanen et al. 2022). Contudo, no seguimento do trabalho empírico desta dissertação, foi-me possível notar uma outra relação particular entre os jovens investidores não profissionalizados e a tecnologia financeira, sugerindo a hipótese que esta funciona também enquanto forma de gestão do risco, seguindo a ideia de que o aumento do poder tecnocrático democratiza o setor financeiro e permite o controlo sobre possíveis fraudes ou burlas, protegendo o interesse do investidor (Chong, Ong, Tan 2021). Todos os jovens colaboradores defendem o papel positivo da tecnologia financeira, seja de forma prática, através das aplicações ou formas de gestão dos seus ativos, seja na forma dos produtos financeiros em que investem, como seja a tecnologia por detrás das criptomoedas, do FOREX ou do instrumento tendência, os ETF.

Afonso, cujo tema de dissertação de mestrado incide sobre a tecnologia Blockchain, afirma que essa *“é uma tecnologia eficiente”*, mas que é importante *“[...] o estudo e a opinião de especialistas sobre determinada tecnologia, produto e funcionamento de certas plataformas”*. Da mesma forma, Duarte procura sempre perceber as práticas que determinada corretora usa na gestão dos seus investimentos: *“[...] algumas usam formas muito especulativas de negociar que não subscrevo e que me faz desconfiar de algumas corretoras, apesar do sistema estar mais ou menos coberto”*. Neste sentido, apesar de todos os jovens, durante as entrevistas, se mostrarem confiantes quanto às tecnologias do mercado financeiro, demonstrando maior segurança e tolerância ao risco quanto aos produtos financeiros digitais (Nedzhvetskaya 2022), eles são também bastante cautelosos quanto aos interesses dos seus promotores e instituições. Acredita-se também que é através da tecnologia financeira que se pode alcançar a diminuição da burocracia e da regulação (nomeadamente das taxas sobre o lucro) do setor, como Lourenço e Gabriel me indicam para justificar o seu uso de uma corretora sediada na Alemanha que [diz Lourenço] *“[...] presta contas regularmente e isso transmite confiança [...] é menos burocrática que outras em Portugal”*.

Assim, incorrendo neste processo de progressiva digitalização dos mercados (Knorr-Cetina, Preda 2005; Mackenzie 2015), acompanhando o desenvolvimento de aplicações ou outras tecnologias onde podem navegar e comunicar fácil e intuitivamente (Pollner 2002; Sassen 2005; Mackenzie 2015; Oksanen et al. 2022; Nedzhvetskaya 2022; Sánchez 2024), foi

possível criar a percepção de maior compreensão do funcionamento interno e das particularidades técnicas do setor financeiro, de forma menos burocrática e mais facilmente acessada pelos jovens investidores ou qualquer outra pessoa que deseje iniciar-se nesta atividade (Tang, Lee 2020; Chong, Ong, Tan 2021; Oksanen et al. 2022; Nedzhvetskaya 2022). Na mesma medida, a tecnologia financeira possibilitou a maior aceitação dos seus produtos e do risco a eles associado (Chong, Ong, Tan 2021; Nedzhvetskaya 2022; Oksanen et al. 2022). Mais acessíveis, mais baratos, menos taxados, menos burocráticos e com menos trabalho de manutenção (Augusto, Freire 2014; Azougado 2014; Mackenzie 2015; Lobão 2019; Faustino 2022; Nedzhvetskaya 2022), quer pela autogestão, onde os investidores podem gerir os seus ativos diretamente e sem necessidade de recurso a terceiros, quer pela passividade com que alguns destes produtos podem ser geridos, sem que seja necessário seguir a sua flutuação de valor diário (Nedzhvetskaya 2022), os produtos financeiros do mercado digitalizado tornam-se atrativos para o investimento particular, jovem e não profissionalizado por associação à sua utilidade tecnológica (Chong, Ong, Tan 2021), que se crê ser uma forma eficiente e menos arriscada de criar valor (Ortiz 2014; Tang, Lee 2020).

A percepção de entendimento e utilidade das suas tecnologias permite, de alguma forma, aceitar ou gerir os riscos decorrentes da atividade especulativa nos mercados financeiros (Chong, Ong, Tan 2021). Contudo, esta não é a única forma que os jovens investidores não profissionalizados encontram para criar uma sensação de confiança e gerir o risco decorrente de uma atividade que implica mobilização e possível perda de dinheiro. De seguida, o parcelamento dos seus rendimentos é outra forma indicada pelos jovens investidores não profissionais para investir nos mercados de forma confortável e, como claramente me explicou Tomás, *“dormir bem à noite”*. O parcelamento dos rendimentos é, segundo os colaboradores com esta investigação, uma forma útil e racional de conseguir fundos para investir. Independentemente dos seus condicionamentos económicos, acredita-se que qualquer pessoa pode investir uma vez que, diz Gabriel, *“a informação está disponível [...] metes menos dinheiro [...] é preciso é ter hábito de poupar, interesse e força de vontade”*. Martim afirma que *“qualquer pessoa pode investir de forma responsável, informando-se do parcelamento que pode fazer dos seus rendimentos e da sua aversão ao risco. Claro que pessoas com rendimentos diferentes investirão quantias diferentes. Mas quem investe mais, terá maior possibilidade de maior retorno. Quem arrisca e investe mais deverá ganhar mais”* [Lourenço continua] *“é preciso ter noção de quanto se está disposto a perder porque para quem ganha 100, perder 50 é muito dinheiro”* [...] *“mas todos têm o mesmo direito a investir e fazer lucro”*.

Santiago diz-me que parcelar os rendimentos e colocar parte do salário numa plataforma financeira é uma maneira de colocar a render dinheiro “*que não se usaria para nada e estaria parado numa conta poupança*”. Desta forma, Santiago mantém um certo valor mensal que direciona imediatamente para os seus investimentos. Esta é uma estratégia comum de gerir o dinheiro que se coloca nos mercados, utilizada também por Afonso, Martim, Tomás, Gabriel e Lourenço que, pagas as despesas mensais como renda, energia e alimentação, deixam parte do salário na sua conta bancária, podendo ser direcionado para outros planos (contas-poupança, PPRs, Certificados de Aforro, etc), enquanto que outra parte pode ser colocada em plataformas de negociação financeira. Assim, acumulando e aplicando um conjunto de conhecimentos, competências e atitudes individuais, a apontada conduta pessoal destes jovens permite-lhes que se revejam enquanto investidores “*responsáveis*” (Maman, Rosenhek 2023), mantendo algum nível de “*conforto*” e não arriscando vir a perder mais dinheiro do que a as suas finanças pessoais permitiriam.

Adicionando à necessidade de acumulação de conhecimento e experiência técnica e analítica específica (Roscoe, Howorth 2009; Ortiz, Muniesa 2018), a perceção de utilidade tecnológica e parcelamento dos rendimentos, permite aos jovens investidores gerir, de alguma forma, a noção de risco que a atividade nos mercados financeiros compreende (Chong, Ong, Tan 2021; Oksanen et al. 2022). Transmitindo a ideia de maior acessibilidade e entendimento das instituições e funcionamento do setor, a aceitação da tecnologia financeira possibilita a conceptualização do investimento enquanto algo democrático, na medida em que permite tanto a mais confortável, informada e menos burocrática ação nos mercados, como um maior controlo de possíveis fraudes ou burlas, protegendo aqueles que procuram o investimento como forma de gerar valor (Chong, Ong, Tan 2021). Na mesma medida, o tipo de investimento e de produtos que o mercado digitalizado possibilita, tornando possível participar nele de forma mais simples, mais barata e menos taxada (Augusto, Freire 2014; Lobão 2019; Nedzhvetskaya 2022), conjugadas com as formas de gestão pessoal e parcelamento dos rendimentos, permitem aos jovens investidores não profissionalizados “*dormir bem à noite*”, não arriscando incorrer em perdas de dinheiro superiores àquelas possíveis de gerir, mantendo a crença no investimento financeiro enquanto forma eficiente e responsável de criar valor (Ortiz 2014; Tang, Lee 2020; Maman, Rosenhek 2023). Contudo, a participação nos mercados financeiros, sendo uma atividade com valor prático, buscando a melhoria de condições económicas (Zaloom 2010; Ortiz 2014), não é livre de outras formas de valorização social e cultural, inscrevendo-se em relações emocionais, morais e da vida em comunidade (Graeber 2001; Hart, Ortiz 2014), como se tornará mais claro na secção seguinte deste capítulo.

### 2.3. Simbolismo e virtudes do investimento

Interpretando o investimento como uma ação particular e individual (Tang, Lee 2020), o jovem investidor não profissionalizado conceptualiza-se enquanto praticante de uma atividade que implica esforços pessoais e disciplina face ao próprio tempo e dinheiro (Ailon 2015; Chen, Roscoe 2017; Ortiz, Muniesa 2018) e onde, como já referido, seguindo o discurso de Lourenço “*todos têm o mesmo direito a investir e fazer lucro*”. Investir, diz-me Santiago, “[...] *é para fazer dinheiro [...] investir tem que valer a pena e fazendo as contas, se tu investindo estás a ganhar 1000 euros ao ano, é melhor estar quieto*”. Alocar fundos, aumentar o capital investido e cumprir com as próprias expectativas de lucro é algo defendido por todos os jovens investidores entrevistados como o valor prático da sua ação nos mercados financeiros e onde se compreendem benefícios económicos, aproximando os seus praticantes da felicidade individual (Preda 2001).

Enquanto Tomás defende que “*investir é legítimo e justo [...] quase um direito político*”, Afonso, por outro lado, diz que “[...] *quem investe é para lucrar, mas comprar ações da SONAE não é o mesmo que comprar na indústria do armamento, por exemplo. Eu acredito que o armamento é um bom investimento derivado à situação global que vivemos, mas não compro*”. Tomás, continuando o debate, afirma não ter problemas éticos ou morais investindo em setores como o do armamento uma vez que “*os meus ganhos não trazem prejuízos a ninguém, até porque nós não investimos grande dinheiro [...] investir é para lucrar e não para tornar o mundo num local melhor e o objetivo das empresas é vender e não pensar na sociedade [...] se eu deixar de investir nas empresas de armamento elas não vão deixar de produzir armas e os países não vão deixar de as comprar*”. Santiago fala em concordância com Tomás: “[...] *decidir onde investir não depende da ética ou moral se o lucro for praticamente certo [...] que diferença faz o meu investimento?*”. Gabriel afirma veementemente que “[...] *no mercado tomam-se boas decisões financeiras e não boas decisões éticas [...] procuro oportunidades de crescimento, é isso que me ocupa. A todas as empresas podem ser levantadas questões éticas, coisas más, exploração de pessoas e do ambiente [...] mas também se pode dizer que na indústria do armamento contribui-se para a defesa de um país, por exemplo*”.

Assim, nota-se que todos concordam que, sendo o volume dos seus investimentos reduzido, a sua alocação de fundos para participações em empresas eticamente criticáveis, fora das práticas da finança sustentável (ESG - Environmental, Social, and Governance)(Archer 2022), não será relevante. Contudo, como, aliás, Lourenço acaba por admitir: “*Há cada vez mais pequenos investidores e eles podem ter peso e ser relevantes para o mercado*”. O papel do pequeno investidor na valorização das empresas não é insignificante, como outras investigações

defendem, demonstrado tanto ao nível dos valores alocados, como pelo interesse que outros atores e instituições financeiras neles manifestam (Knorr-Cetina, Preda 2005; Carruthers, Kim 2011; Chen, Roscoe 2017; Bonaldi 2018; Nedzhvetskaya 2022; Sánchez 2024; Želinský 2024).

Apoiando-se na Observação Participante no cenário da banca europeia, Matthew Archer (2022) demonstra como, pela da definição de indicadores de sustentabilidade, o mercado e as suas instituições emergem enquanto sujeitos éticos, capazes de tomar as decisões mais eficientes e, desta feita, mais éticas. Apesar de, ao contrário do descrito por Archer (2022), os interlocutores com esta pesquisa afirmarem não seguir práticas financeiras sustentáveis. Contudo, a sua forma de agir e as escolhas de investimento que fazem será concomitante com o mesmo status de “eficiência” económica atribuído aos mercados enquanto espaço capaz de realizar a distribuição ótima do capital, permitindo tanto o lucro pessoal como o desenvolvimento de negócios particulares e ainda, como um dos jovens me conferenciou “[...] *manter a máquina que tem que funcionar e que gera emprego e consumo*”. Desta maneira, o investimento financeiro é notado pelos jovens investidores não profissionalizados como economicamente eficiente, remetendo para a produção de riqueza, onde, alocando baixas quantias, os seus ganhos “*não trazem prejuízos a ninguém*”. As questões éticas e morais, quando levantadas, concentram-se nas escolhas pessoais sobre o consumo, como demonstra Lourenço: “*A indústria do petróleo, por exemplo, é má para o ambiente, mas sem petróleo havia pessoas noutros países que morriam de frio*” [...] “*o que invisto influencia muito pouco, já grandes investidores se calhar já afetam e aí pode-se pensar eticamente e não consumir os produtos da sua empresa, o que já vai afetar diretamente. O consumo pode ser consciente e ético, mas o investimento é na ótica financeira*”.

Neste sentido, a sua conceptualização dos mercados e da sua eficiência económica não deixa de possuir uma “subjetividade”, na medida em que esta depende das suposições sobre o seu funcionamento e lógica interna, das suas formas de o interpretar e de lhe dar sentido e qual o tipo de decisão que devem tomar face à informação, dados ou opiniões com que são confrontados, por relação a sua identidade financeira ou reputação social no seu espaço de pertença (Zelizer 2012). Como visto no primeiro capítulo desta dissertação, Harrington (2010) já tinha descrito uma “cultura pop” dos produtos financeiros, demarcando a influência mutuamente significativa que pode existir entre indivíduos diferenciados hierarquicamente na hora de escolher comprar ou vender determinado ativo. Da mesma forma, a identidade e a subjetividade do investidor são particularmente notáveis quando, apesar de defender a busca racional pelo lucro, defende que a tipologia ou entendimento das entidades onde procuram investir, por exemplo, é algo que procura levar em conta quando adquire participações. Duarte,

investindo “[...] *naquilo que possa gerar valor*”, investe também “[...] *dentro dos setores que me interessam e que entendo. Investo em setores como o da tecnologia, porque gosto de perceber os negócios que faço e acompanhar todas as empresas onde invisto*”. De forma semelhante, Gabriel diz investir em “[...] *empresas e setores que gosto e onde acredito haver potencial de crescimento.*” Diz-se “orgulhoso” por investir na Apple porque “*gosto da empresa, tem potencial para continuar a crescer e gosto dos produtos da Apple*”.

Citando Harrington (2008 p. 48 in Chen, Roscoe 2017 p.580) “*quando os indivíduos compram uma ação ... eles também compra uma história. E comprando a história da empresa, compram uma história sobre eles mesmos*”. Investindo em empresas e setores que gostam e que dizem perceber melhor, quer a sua forma de produção de valor, quer as suas flutuações no mercado, os investidores não profissionalizados, não só percebem a sua ação como compreensível (Tang, Lee 2020; Chong, Ong, Tan 2021), como valorizam os produtos e a sua participação nos mercados financeiros de uma outra forma, dentro do seu entendimento subjetivo e face às suas redes de significado e práticas sociais próprias da sua comunidade (Zelizer 2012) e tomando a compra de um ativo como algo comparável ao consumo dos produtos da mesma empresa e tomando escolhas de investimento com base na estima da marca, no preconceito do consumidor ou na solidariedade de grupo (Harrington 2010; Chen, Roscoe 2017). Portanto, entende-se que a busca pelo lucro não é a única forma de valorização, quer do produto, quer da ação nos mercados financeiros. Tendo o lucro e a acumulação de riqueza bem presente, contudo, o comportamento económico e o valor desta ação inscreve-se também em relações emocionais, morais e da vida em comunidade (Graeber 2001; Hart, Ortiz 2014) que, por referência a diferentes contextos e significados culturais os fundamentam simbolicamente (Zelizer 1989; Harrington 2010; Sahlins 2015).

Concluindo, os jovens investidores colaboradores com esta pesquisa, como visto, procuram legitimar a crença nas suas escolhas e gerir a perceção do risco a elas inerentes por recurso à aquisição e aplicação de conhecimentos e técnicas quase-científicas (Preda 2005; Roscoe, Howorth 2009; Ortiz, Muniesa 2018) e tecnologicamente eficientes (Chong, Ong, Tan 2021; Nedzhvetskaya 2022). A estas adiciona-se a capacidade de disciplinação sobre o próprio tempo, focalizando-o para a busca de informa o e da melhor oportunidade de negócio, e do próprio dinheiro, materializado pela responsabilidade financeira e planeamento orçamental (Ho 2009; Harrington 2010; Zaloom 2010; Chen, Roscoe 2017; Ortiz, Muniesa 2018; Maman, Rosenhek 2023) enquanto características e formas de interagir nos meandros dos mercados financeiros. Como disse Gabriel: “*tens mais conhecimento que outros para investir, porque não investes? Preguiça?*”.

O investimento é, nas palavras de Duarte, “[...] *tudo aquilo que valoriza*”, e assim esta é uma atividade conceptualizada pelos jovens investidores não profissionalizados enquanto individual (Chiah, Zhong 2020; Tang, Lee 2020) e metapragmática (Maurer 2002; Roscoe, Howorth 2009; Ortiz, Muniesa 2018), buscando o aumento do lucro e da riqueza. Investir ou não investir é uma escolha pessoal e individual cujo desempenho e segurança são dependentes das capacidades de cada investidor para se informar e planear a sua ação. Neste sentido, esta é uma atividade tida como meritocrática, independentemente da detenção de graus de educação formal em finanças ou do condicionamento socioeconómico do participante, sendo que o sucesso nos mercados depende da vontade e da disciplina individual na direção de tempo e fundos e na acumulação de conhecimento e de capacidades técnicas e analíticas próprias (Ho 2009; Harrington 2010; Zaloom 2010; Ailon 2015; Chen, Roscoe 2017) e onde o risco deve ser notado como uma oportunidade (Tang, Lee 2020).

Através da disseminação de discursos e formas de agir próprias (Preda 2001; Roscoe, Howorth 2009; Ortiz, Muniesa 2018; Tang, Lee 2020; Weiss 2020), a identidade financeira dos jovens investidores não profissionalizados e o valor dos produtos e da sua ação nos mercados, respeitando referentes sociais e culturais (Graeber 2001), como de resto já havia sido explorado noutros contextos (De Bondt 2005; Harrington 2010; Chen, Roscoe 2017; Sánchez 2024), é conceptualizada dentro de noções neoliberais de virtuosismo económico (Preda 2001) e autoempreendedorismo (Harrington 2010; Roscoe 2015; Chen, Roscoe 2017; Ailon 2019; Tang, Lee 2020; Fontes 2024). Politicamente, é atividade que se acredita útil e virtuosa na medida em que gera valor económico, tanto para o investidor, como para a família e para o sistema económico e social como um todo, gerando emprego, bens de consumo e riqueza otimamente distribuída pelo mercado livre (Zelizer 1998; Dixon 1999; Preda 2001; Silva 2008; Zaloom 2010; Zelizer 2012; Ortiz 2014; Ortiz, Muniesa 2018). Contribuindo para a manutenção do status quo do sistema político, económico e financeiro, o investimento é também uma forma de alcance dos objetivos e da felicidade individuais do investidor particular, que dependem dos recursos monetários disponíveis e da independência e responsabilidade financeiras (Sahlins 1992; 2015; Preda 2001)

Assente nos discursos da disciplinação e mérito financeiro (Ho 2009; Zaloom 2010; Ortiz 2014; Ailon 2015) e da criação de valor económico enquanto objetivo e forma de pensar e dar sentido à ação individual (Ortiz 2014; Sahlins 2015; Tang, Lee 2020; Weiss 2020), o valor da participação nos mercados financeiros pode ir além do económico, inscrevendo-se em relações emocionais, morais e da vida em comunidade (Graeber 2001; Hart, Ortiz 2014), alinhadas com os valores morais e políticos de autonomia financeira e privatização da individualidade no

espaço imaginário de uma cultura neoliberal (Ailon 2015). Da mesma forma, sob as formulações neoliberais do autoempreendedorismo (Harrington 2010; Roscoe 2015; Chen, Roscoe 2017; Ailon 2019; Tang, Lee 2020; Fontes 2024), onde se “*liga uma ética sedutora do eu, uma crítica poderosa da realidade institucional e política contemporânea e um projeto aparentemente coerente para a transformação radical dos arranjos sociais contemporâneos*” (Rose 1996 p. 153 in Roscoe 2015 p. 201), o investidor jovem e não profissionalizado é alguém que busca, individualmente, ser “bem-sucedido”, livrando-se da “incerteza”, da “repressão” e “dependência” económicas pela vontade de alocação de fundos para um sistema legítimo, utilizando os seus instrumentos para gerar uma renda passiva e aumentar as suas fontes de capital (Preda 2005; Hayes 2021).

Desta forma, no espaço do imaginário da cultura do neoliberalismo financeirizado (Ailon 2015), a agência dos participantes nos mercados financeiros envolve um processo de formação idealizado do investidor enquanto uma figura racional, inteligente, perspicaz, autónoma, autoafirmativa e conhecedora das matérias financeiras, um membro ativo do sistema global, disposto a assumir riscos e a olha-los enquanto oportunidades, ainda que de forma prudente, capaz de obter retornos e de lidar com as incertezas do setor financeiro e com a repressão das suas estruturas supraindividuais e do estado de forma independente (Tang, Lee 2020). Como defendido por Lourenço “[...] *podes e deves informar-te e investir [porque] o estado não é teu pai, não podes estar a contar [...] não é responsável por ninguém*”. Neste sentido, o capítulo seguinte debruçar-se-á na relação entre as noções dos jovens investidores sobre a propriedade e a sua aquisição e independência e liberdade financeira face a estruturas supraindividuais e do estado.

## Capítulo III

### Financeirização e Cultura do Neoliberalismo

Como explorado no capítulo anterior, as motivações dos jovens investidores não profissionalizados são, de algum modo, alicerçadas nos discursos da disciplinação e mérito financeiro (Ho 2009; Zaloom 2010; Ortiz 2014) e da criação de valor económico enquanto objetivo pessoal e forma de dar sentido a ação individual (Ortiz 2014; Sahlins 2015; Tang, Lee 2020; Weiss 2020). A ação e os discursos dos jovens investidores, não se esgotando no seu contexto económico, mas estendendo-se para as relações morais e para as noções políticas e sobre a vida em comunidade (Graeber 2001; Hart, Ortiz 2014), apontam para possível conceptualização de um sistema cultural do capitalismo tardio, historicamente enraizado, com configurações internas próprias e mecanismos de reprodução social específicos (Macfarlane 1989; Jameson 1995), uma realidade que vale a pena ser explorada antropológicamente, enquanto sistema de valores e práticas humanas diversificadas (Vollmer, Mennicken, Preda 2009; Hart, Ortiz 2014). Este capítulo procurará tornar clara a dinâmica entre a agência dos jovens investidores, individualizada e privatizada, e as estruturas socioculturais e políticas no espaço imaginário de uma cultura neoliberal, assente no autoempendedorismo, na desconfiança face a estruturas supraindividuais e nos valores da liberdade individual e da independência económica (Harrington 2010; Ailon 2015; Roscoe 2015; Chen, Roscoe 2017; Ailon 2019; Fontes 2023). Para tal, primeiramente será oportuno aclarar os três fenómenos relacionados do neoliberalismo, globalização e financeirização através uma contextualização deste conjunto de ideias e práticas económicas e políticas (Sahlins 1992; 2015; Dixon 1999; Martin 2002; Harvey 2011; Tang, Lee 2020; Chomsky, Waterstone 2021).

Após a Segunda Guerra Mundial, entre 1945 e 1970, assistiu-se a um aumento de produtividade e consumo, especialmente, mas não só, no espaço europeu e norte-americano. Novas relações entre o capital e o trabalho, alcançadas pelo acordo entre empresas e sindicatos, produziram novas expectativas e resultados, culminando num capitalismo estatalmente regulado nas suas bases, desde a manutenção de serviços públicos, de segurança social, de educação e de saúde, “[...]*mecanismo[s] de New Deal para salvar o capitalismo dos capitalistas*” (Chomsky, Waterstone 2021: 233). Contudo, entrando na década de 1970, o capital começou a sofrer quebras nas suas taxas de lucro, derivado de múltiplos fatores tais como a crise do petróleo, motivada pelos embargos OPEP (Organização dos Países Exportadores de Petróleo) em 1973-74 ou pela maior concorrência entre os países em

desenvolvimento no preço das matérias-primas (Chomsky, Waterstone 2021). O aumento dos custos de produção e a estagnação do crescimento e da produtividade levaram à consequente quebra na empregabilidade e a movimentos inflacionários (Chomsky, Waterstone 2021). Na mesma direção, a rutura com o sistema de Bretton Woods<sup>4</sup> e o Choque Nixon<sup>5</sup> fez estabelecer-se um cenário de caos monetário tal que foi necessário um novo sistema que conseguisse estabilizar as economias internacionais e permitisse o funcionamento dos negócios e a acumulação de capital (Chomsky, Waterstone 2021). Para cumprir tal objetivo, nos Alpes Suíços, reuniu-se a Sociedade Mont Pelerin, um grupo de filósofos e economistas renomados como Friedrich von Hayek, Ludwig von Mises e até, durante algum tempo, Karl Popper (Dixon 1999; Chomsky, Waterstone 2021).

A estes juntou-se um dos mais reconhecidos teóricos do neoliberalismo, Milton Friedman. No seu livro “Capitalism and Freedom” (2020 [1962]), o economista defende que o bem-estar humano assenta na liberdade de escolha e de iniciativa. Para Friedman (2020), o capitalismo é o sistema mais capaz de proteger a liberdade individual uma vez que permite a descentralização do poder político e económico. Reduzindo a intervenção estatal na economia reduzir-se-ia também a ameaça às liberdades individuais. O economista critica as políticas redistributivas de matriz keynesiana, defendendo o papel limitado do estado na economia e restringindo-o à proteção da liberdade individual através da lei e da defesa nacional, e à manutenção de um ambiente propício ao funcionamento dos mercados, como pelo controlo da circulação de moeda<sup>6</sup>. Friedman (2020) é crítico dos programas de providência social uma vez que estes não só distorcem os incentivos económicos, como reduzem a liberdade individual, gerando dependência do estado. Os altos impostos, segundo Friedman (2020) reduzem incentivos ao trabalho e à poupança, servindo apenas para sustentar as políticas interventivas de um estado-providência que, como notado, para o economista não só é desnecessário como pode levar ao autoritarismo. Da mesma forma, Friedman (2020) apela à privatização de muitas funções

---

<sup>4</sup> O sistema de Bretton Woods foi criado em 1944 com o objetivo de estabilizar a economia global após a Grande Depressão e a Segunda Guerra Mundial. O sistema permitiu: estabelecer taxas de câmbio fixas e de referência internacional vinculadas no dólar americano, referenciado no padrão-ouro; criar instituições financeiras internacionais como o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial (Combat 2019).

<sup>5</sup> "Choque Nixon" é nome atribuído à escolha do presidente americano Richard Nixon em retirar o dólar americano do padrão-ouro o que motivou todas as outras economias mundiais a abandonar a referência ao dólar, adotando a moeda fiduciária. Este ato marcou o fim definitivo do padrão-ouro no sistema monetário internacional e o valor das moedas passou a ser determinado pelo mercado, de acordo com as flutuações da oferta e procura (Chomsky, Waterstone 2021).

<sup>6</sup> Regra de Friedman: o crescimento da oferta de moeda deve ser constante e proporcional ao crescimento da economia, a evitando a inflação ou recessão económica por flutuações monetárias erráticas (Friedman 2020).

governativas (desde logo o sistema educativo ou o sistema de saúde pública), sugerindo a competição no setor privado como maneira de gerar a eficiência e inovação que o sistema económico e político requer para manter o seu bom funcionamento. Por fim, Friedman (2020) argumenta que, numa sociedade livre, as pessoas devem ser responsáveis pelas suas escolhas, incluindo riscos e consequências das suas decisões financeiras sem esperar encontrar segurança no intervencionismo ou protecionismo do estado.

Será o contributo teórico de Friedman (2020) e de outros membros da Sociedade de Mont Pelerin (que ainda existe e se reúne esporadicamente (Mont Pelerin Society 2024)) que maior influência terá na ideologia política e nos projetos governativos de, por exemplo, Margaret Thatcher ou Ronald Reagan, vincadamente neoliberais (Dixon 1999; Harvey 2011). Estas administrações procuraram defender um governo ausente e em favor do mercado livre, aliviando fiscalmente as indústrias e serviços privados, apostando na privatização de serviços públicos, eliminando programas de protecionismo social e desregularizando o setor financeiro (Dixon 1999; Harvey 2011; Chomsky, Waterstone 2021). Através da aplicação destas políticas, fez-se surgir uma nova relação entre o trabalho, a produção e o lucro onde a riqueza se foi concentrando em determinados setores e agentes económicos enquanto que a produtividade e a taxa de crescimento económico apenas baixaram (Chomsky, Waterstone 2021). Os empregos tornaram-se mais precários e os trabalhadores mais desprotegidos e vulneráveis, quer pela maior dificuldade de acesso a serviços básicos, quer pela perda de poder negocial dos sindicatos (Chomsky, Waterstone 2021). O baixo consumo e os altos custos de produção levaram a que a concorrência empresarial se tornasse desenfreada, o que, por sua vez, culminou na tendência para a monopolização e conglomeração dos setores (Chomsky, Waterstone 2021)

À luz da abordagem de Noam Chomsky e Marv Waterstone (2021), todos estes fatores tornaram ainda possível a concentração de uma grande massa de dinheiro numa mão cheia de agentes e instituições. Para dar um exemplo, basta pensar que hoje apenas seis empresas são responsáveis pela distribuição de informação, controlando os principais jornais e canais de televisão dos Estados Unidos da América (Chomsky, Waterstone 2021 : 37). Esse capital acumulado, contudo, produzindo lucros reduzidos quando investido na produção, passou a ser direcionado para a especulação financeira (Chomsky, Waterstone 2021), mantendo os movimentos de dinheiro necessários para impedir a estagnação económica e a consequente perda de dividendos do capital para a inflação (Silva 2008). Hoje é possível acumular lucros sem ter que desenvolver o produto, a empresa ou o tipo de negócio em causa. A Apple, por exemplo, cortando nos orçamentos para a investigação e inovação, revela esta falta de interesse na produção, direcionando a sua atenção para os mercados financeiros, muito mais lucrativos a

médio prazo (Chomsky, Waterstone 2021). Desta maneira, é notável o claro divórcio entre o setor financeiro e a economia real e produtiva uma vez que os lucros das empresas se manifestam cada vez mais pelo seu desempenho nos mercados e pelas rendas de mercadorias fictícias, como taxas de custo e de transação (Chomsky, Waterstone 2021).

Esta realidade não se limita a fronteiras, sendo de facto global. Difundida em ações militarizadas durante a Guerra Fria ou pela influência das instituições políticas e económicas internacionais, esta ideologia económica neoliberal tornou-se um modelo globalizado onde, através de programas de ajustamento estrutural, os estados procuraram vender os seus bens públicos e eliminar os sistemas de proteção social que possam interferir com o pagamento da dívida pública (Chomsky, Waterstone 2021). Da mesma forma, tornou-se possível que determinadas empresas se fixassem em vários países, por um lado explorando mão de obra e matérias primas mais baratas que no seu país de origem e, por outro, explorando os seus mercados, concorrendo com empresas locais nos seus movimentos económicos e financeiros, vendendo o seu produto e participando em ações bolsistas no país de acolhimento (Appadurai 1996; Knorr-Cetina, Preda 2005; Sassen 2005; Chen, Roscoe 2017). Assim, compreendendo uma relevância global, a dominância do capital financeiro sobre o *policy making* dos estados levou ao cunho do conceito de financeirização (Epstein 2005; Kippner 2005), espelhando a importância e a influência do setor, não apenas na vida económica, mas também na realidade vivida no quotidiano social e cultural de quem com ele direta ou indiretamente interage (Sahlins 1992; Comaroff, Comaroff 2000; Harvey 2011; Tang, Lee 2020; Chomsky, Waterstone 2021; Mikuš 2021; Kalb 2023).

O setor financeiro adquiriu um estatuto de centralidade no planeamento dos estados, sendo o meio de eleição para a movimentação dos fundos necessários para a vitalidade do sistema político-económico. As verdadeiras consequências das políticas neoliberais e do aumento da relevância do setor financeiro na economia real notam-se particularmente em três grandes exemplos de bolha de preços de mercadorias e ativos: o escândalo do crédito nos anos 80, o crash das empresas do setor eletrónico nos anos 90 (Chomsky, Waterstone 2021) ou ainda a crise financeira e da habitação de 2007-2008 (Vidal, Marshall 2019) e de 2008-2014 (Kalb 2023). Nestes grandes momentos de perturbação do equilíbrio económico ao nível internacional, instituições do setor financeiro necessitaram de resgates e recapitalizações públicas para suprimimento das quebras, impedindo um crash económico de grandes dimensões e todas as consequências sociais e políticas que dele pudessem advir (Versignassi 2011). Aos estados coube intervir na vida económica, direcionando fundos para o mercado e para a banca, aumentando a já elevada a dívida pública e, buscando manter alguma salubridade económica e

meios de pagamento de dívida, aplicando, por exemplo, políticas de austeridade sobre as populações que, de forma particularmente traumática, foram consideravelmente marcantes na experiência e na memória social comum (Harvey 2011; Kalb 2023). Cada percurso de vida e cada biografia social, em qualquer parte do globo, pode ser estruturado a partir de algum momento de perturbação financeira por associação a relações privadas com o endividamento e busca pela capitalização para o consumo, por um lado, mas também por relação ao endividamento governativo, cujas políticas económicas são cada vez mais focadas na busca pelo “valor” (Ortiz 2013) ou pela necessidade de intervenção estatal em momentos de quebra (Kalb 2023), capitalizando os setores económico e financeiro em detrimento de, por exemplo, políticas de protecção social, de matiz keynesiana e sem espaço no planeamento social e político neoliberal.

As finanças aparecem tanto como motor, como meio e como resultado da situação contemporânea onde a especulação parece ser o refúgio predileto para a manutenção do status quo social e económico assente no neoliberalismo, alterando profundamente o papel e a legitimidade do poder providencial do estado e a sua relação com a vida das pessoas (Kalb 2023). Um exemplo desta realidade financeirizada poderá ser a mais recente crise global, a pandemia de COVID-19, um momento de perturbação ambiental que necessitou de uma intervenção musculada do estado, tanto a nível de políticas de saúde públicas, como a nível de apoios económicos para as famílias e empresas. Durante o período de emergência pandémica, o estado e outras metainstituições, viram-se obrigados, por exemplo, a outorgar garantias de crédito, subvenções e financiamentos públicos de larga liquidez, taxados a níveis historicamente baixos ou mesmo a fundo perdido<sup>7</sup>, de forma a dinamizar a economia global e gerir a paralisia produtiva provocada pelos sucessivos confinamentos. Reagindo às circunstâncias causadas pela emergência de saúde global, a intervenção dos estados na economia parecia à primeira vista, significar o fim das políticas neoliberais que haviam marcado os anteriores momentos de crise. O estado parecia agora assumir o seu papel de soberano sobre o capital financeiro, apoiado pelos bancos centrais, e a sua responsabilidade pelo bem-estar e saúde dos cidadãos, aplicando políticas de intervenção e protecção económico e social ao invés das anteriores políticas de austeridade e controlo da dívida (Kalb 2023).

Contudo, com o acalmar dos condicionamentos pandémicos, registou-se uma previsível inflação e os bancos centrais começaram a discutir a necessidade de recuperação do dinheiro que haviam “dado gratuitamente” para combater a disseminação da doença e para a aplicação

---

<sup>7</sup> Como foi no caso dos apoios financeiros pós-pandémicos (União Europeia 2023).

de políticas e apoios de salvaguarda pública (Kalb 2023). Na mesma medida, por altura da crise pandémica, os valores dos ativos financeiros foram fortemente inflacionados e, com a aplicação destas medidas de creditação e financiamento público, as instituições financeiras haviam perdido o seu monopólio sobre os fluxos de crédito, concedido tanto às famílias como aos próprios estados, bem como os lucros advindos das taxas sobre os mesmos. Paralisando as transações motivadas pelo crédito e limitando uma das maiores fontes de renda das instituições do setor após o crash de 2008-2014, estas medidas sobre o capital e o mercado obrigacionista não foram bem aceites, sendo tomadas como um “ressurgimento do keynesianismo” (Kalb 2023).

Fazendo proliferar discursos alarmistas sobre um espetável ressurgimento inflacionário de proporções semelhantes à “stagflation” dos anos de 1970, o setor e as instituições económicas e financeiras nacionais e internacionais demarcaram a emergência em aumentar taxas de juro e voltar a tornar o dinheiro “caro”. O capital financeirizado, expresso pelos valores dos ativos financeiros, delapidado dos rendimentos advindos das taxas sobre o crédito, representava uma ameaça ao equilíbrio e ao dinamismo de todo o sistema económico e financeiro global. Esta situação requeria, portanto, uma intervenção das suprainstituições monetárias. Foi neste sentido que a Reserva Federal dos EUA, com o aval do seu governo, optou por triplicar as taxas de juro do dólar, a fim de eliminar a inflação a longo prazo nos Estados Unidos. Sendo o dólar a moeda fiduciária do sistema económico e financeiro internacional, este aumento condenou os países do sul global ao endividamento e ao colapso do chamado mercado emergente, ao mesmo tempo que produziu desemprego em massa e quebras abruptas no poder económico das pessoas no ocidente (Kalb 2023). Não será, portanto, surpreendente o atual registo de aumento de custos na habitação, na saúde, na educação, nos serviços e na alimentação, seguindo a tendência dos últimos trinta anos, acelerando na década de 2010, e tendo-se tornado mais expressivo perante o atual cenário de guerra na Europa e no Médio Oriente, fazendo subir os preços da energia e dos combustíveis fósseis, culminando na presente situação de crise, quer na Europa, quer na América do Norte, quer nas economias emergentes (Kalb 2023). Desta forma, sem surpresa, a redução dos rendimentos laborais atrasaram conquistas sociais, relegaram para segundo plano acordos de proteção ambiental e aprofundaram desigualdades em todo o globo (Chomsky, Waterstone 2021).

Os bancos centrais, de qualquer forma, seguiram os ensinamentos de Friedman (2020) e assumiram que “*a inflação é sempre um fenómeno puramente monetário*” (Kalb 2023: 107), apesar das evidências em contrário (The editorial board, Financial Times 2022) e ignorando os relatórios, por exemplo, do FMI, que indicam que, seguindo nesta direção, sessenta por cento

dos países não centrais ao sistema económico e financeiro global enfrentarão cenários de falência quase imediata (Kalb 2023). O dinheiro e a sua valorização não é, neste sentido, um produto puramente económico e monetário, mas antes uma ferramenta fundamental para o enquadramento do nexu entre o estado o setor financeiro no cenário capitalista neoliberal global. Neste aspeto, cabe ao estado e aos bancos centrais criar e controlar o dinheiro, mantendo condições de estabilidade para que os negócios e a vida familiar floresçam, mas são as finanças que influenciam e condicionam as políticas económicas e o direcionamento dos fundos públicos (Graeber 2001; Tang, Lee 2020; Mikuš 2021; Kalb 2023).

De forma global, os mercados financeiros deixaram de ser um produto do capitalismo para ser o seu motor (Sylla 1999 in Preda 2005) e a sociedade, seguindo-os, torna-se a cada dia mais complexa na sua reprodução e práticas materiais e simbólicas (Sahlins 1992; Vollmer, Mennicken, Preda 2009; Harvey 2011; Neuen 2017; Sutton 2024). O capitalismo neoliberal contemporâneo, mais do que uma teoria económica, é também uma formação social, uma ordem assente na acumulação infinita de capital monetário ou patrimonial, num mundo finito de recursos (Graeber 2001; Kalb 2023). Este capital, produzido dentro de conjunções próprias, é atravessado por relações e significados sociais e de classe em qualquer uma das suas formas de aparência, sejam elas físicas (como os bens imobiliários) ou abstratas (como os títulos de participação bolsista) (Sahlins 1992; Graeber 2001; Harvey 2011; Chen, Roscoe 2017; Tang, Lee 2020; Mikuš 2021). Neste contexto, a financeirização do capitalismo neoliberal trata-se de um processo pelo qual a reprodução social das comunidades humanas depende, cada vez mais e a nível global, da circulação dos produtos financeiros (dos créditos, da dívida e das lógicas da produção de capital especulativo). Neste sentido, penetrando nos vários domínios da realidade vivida, as comunidades humanas vão sendo inseridas num movimento retroativo onde são os imperativos financeiros que ditam as regras sociais e políticas em que o próprio setor se alimenta (Tang, Lee 2020; Mikuš 2021; Kalb 2023).

Desta maneira, a “cultura neoliberal” é uma ideia particularmente útil para a discussão sobre a natureza do capitalismo contemporâneo e a sua relação com as formas de ser, estar, sentir e pensar os fenómenos socioculturais emergentes nas últimas décadas (Comaroff, Comaroff 2000; Harvey 2011; Sahlins 2015; Pagliari, Phillips, Young 2020; Tang, Lee 2020). O capitalismo tem tomado, desde o final do século passado, formas cada vez mais desregularizadas e financeirizadas que desempenham um papel central na vida económica e quotidiana dos seres humanos, profundamente interconectados globalmente (Comaroff, Comaroff 2000; Harvey 2011; Sahlins 2015; Tang, Lee 2020). Seguindo esta tendência, a construção de identidades, de expressão de individualidade e de projeção de aspirações pessoais

na experiência comum numa sociedade capitalista depende de obter e gastar num espaço onde tudo pode ser mercantilizável (Sahlins 2015; Comaroff, Comaroff 2000). A ascensão da doutrina económica neoliberal enquanto política social e económica dominante é capaz de moldar culturas e práticas da vida quotidiana, apontando para a promoção social e política dos valores económicos da desregularização, privatização e saída do estado das áreas estratégicas dos serviços públicos, situando toda a felicidade ou alcance de objetivos sociais ou individuais no bem-estar individual e interesse próprio e inato das pessoas (Comaroff, Comaroff 2000; Harvey 2011; Sahlins 2015; Tang, Lee 2020).

As condições da existência no espaço da cultura capitalista e neoliberal dependem, necessariamente, dos recursos monetários (Sahlins 2015) e, no mesmo sentido, a financeirização da economia transformou o modo como as pessoas experimentam a riqueza, o trabalho e a segurança (Martin 2002; Tang, Lee 2020), alterando profundamente a maneira como interpretam o valor e o risco das suas ações e passando estes aspetos da vida quotidiana a ser dominados pelos produtos financeiros (Comaroff, Comaroff 2000). Mais do que um conjunto explícito de políticas económicas, o neoliberalismo pode ser entendido enquanto forma implícita de organização social, cultural e política, em relação com a memória pessoal e coletiva e profundamente enraizada nas práticas quotidianas da vida comum (Sutton 2024).

Alicerçando-se em competências, sensibilidades e orientações próprias, os jovens investidores não profissionalizados podem ser contextualizados num espaço cultural onde formas sociais, desenvolvidas através da experiência participativa no ambiente próprio dos mercados financeiros, são aplicadas de maneira flexível, tentando alcançar os seus objetivos e responder às suas necessidades, não apenas económicas, mas também culturais (Sutton 2024). Desta forma, no decorrer dos eventos e das situações com que se deparam no espaço dos mercados, os jovens investidores vão manifestando tanto ideias como práticas tácitas e emergentes relacionáveis com os seus contextos específicos (Mikuš 2021; Sutton 2024). No seu artigo “Tacit and Embedded as Forms: A Tropological Approach to Neoliberalism”, David Sutton (2024) explora as condições de existência de uma cultura capitalista neoliberal a partir de uma perspetiva tropológica, isto é, relacionada com o uso de figuras linguísticas ou retóricas onde ocorre uma mudança de significado ao nível interno e do pensamento ou ao nível externo e da palavra (Sutton 2024).

Neste artigo, Sutton (2024) demonstra como certas narrativas e discursos neoliberais são naturalizados e tornados parte das estruturas socioculturais de maneira oculta, manifestando-se em ideias políticas e económicas, convertidas em hábitos, valores e crenças que moldam as relações e as perceções humanas sobre o mundo que habitam. O antropólogo foca-se

particularmente na caracterização da mercantilização e na cultura da auditoria e da quantificação das várias dimensões da vida social enquanto aspetos da prática neoliberal, mas muitos outros podem ser identificados (Sutton 2024). Dentro dos pressupostos neoliberais, estas características, aponta o autor, são distinguidos pela magnitude em que se apresentam, invadindo domínios cada vez maiores da vida social (Sutton 2024). Desta feita, seguindo o projeto neoliberal, adotado pelas forças dominantes em todo o espectro político, foi possível que métricas e instrumentos do mercado fossem adotados enquanto forma de medida do valor humano, não apenas no interior do mercado mas, e crucialmente, fora dele, aplicando-se as mesmas formas de medição e contabilidade ao nível dos negócios ao governo, à política, à educação, à saúde ou ao ambiente, substituindo a contextualização qualitativa por medidas quantitativas descontextualizadas, muitas vezes distantes da realidade vivida (Sutton 2024).

O artigo de Sutton (2024) segue analisando as subjetividades, as relações sociais e os conteúdos simbólicos influenciados pelas formas neoliberais de pensar o quotidiano e a realidade vivida que, segundo o autor, se reproduzem e perpetuam através de metáforas, histórias e práticas culturais profundamente enraizadas. O neoliberalismo, embora nunca podendo atingir um sucesso prático e ideológico total, separa a força do trabalho do seu contexto humano, substitui a sociedade pelo mercado e constrói um universo a partir das transações agregadas (Comaroff, Comaroff 2000). Conjugando valores económicos com direitos sociais e políticos, misturando otimismo com apatia e alienação, às concepções neoliberais oferecem esperança, prosperidade e segurança pela aproximação à privatização da individualidade e da mercantilização dos vários aspetos da vida social comum desta forma promovendo uma série de mudanças culturais, tanto nas práticas, quanto na subjetividade das pessoas (Sahlins 1992; 2015; Comaroff, Comaroff 2000; Harvey 2011; Tang, Lee 2020; Sutton 2024). Assim, seguindo na mesma direção que Sutton (2024), na secção seguinte serão analisados dois componentes importantes da prática neoliberal, algo cruciais para a formulação subjetiva e contextualização cultural do exercício financeiro e da atividade levada a cabo pelos jovens investidores não profissionalizados nos mercados: a aquisição de propriedade privada, simbolicamente incorporada na aquisição de bens mobiliários, e as concepções políticas dos jovens investidores não profissionalizados quanto às relações entre as instituições supraindividuais que compõem o sistema político contemporâneo e a independência económica em associação com a liberdade individual.

No espaço imaginário de uma cultura neoliberal onde se promove a participação financeira ativa (Ortiz 2014; Tang, Lee 2020; Weiss 2020), a aquisição de produtos financeiros pode ser compreendida como uma atividade enquadrada culturalmente, permitindo uma formulação

idealizada de felicidade e autorrealização pessoal simbolicamente projetada na posse de bens pessoais e privados (Ailon 2015; Pagliari, Phillips, Young 2020; Tang, Lee 2020; Sutton 2024). Mesmo que defendida enquanto forma racional para a gestão economicamente responsável dos próprios rendimentos ou de obtenção de uma renda passiva (Nunes 2022), adquirir ou subscrever produtos financeiros representa, simbolicamente, uma forma individual e privada de aquisição de propriedade (Ailon 2015), um dos objetivos finais dos jovens investidores não profissionalizados, enquadrado coerentemente com a experiência social e a realidade cultural do capitalismo neoliberal financeirizado (Harrington 2010; Chen, Roscoe 2017; Pagliari, Phillips, Young 2020; Tang, Lee 2020). A atividade nos mercados e o produto dela advindo são, desta forma, uma ação e um objeto socialmente reconhecidos como valiosos e produtores de utilidade (Graeber 2001) na medida em que são interpretados enquanto forma de alcance das aspirações e objetivos pessoais e sociais dos jovens investidores culturalmente enquadrados no espaço capitalista que valoriza a aquisição da propriedade individual, pessoal e privada (Harrington 2010; Ortiz 2014; Ailon 2015; Roscoe 2015; Chen, Roscoe 2017; Tang, Lee 2020).

Desta forma, o investimento financeiro e a aquisição de propriedade mobiliária respeita o afastamento e a desconfiança dos jovens investidores na intervenção de instituições supraindividuais (Ailon 2019), enquadrando a atividade com o autoempendedorismo neoliberal, com o individualismo privatizado e com a responsabilidade pessoal pela própria estabilidade e capacidade monetária, em rutura com a “incerteza”, “repressão” e “dependência” económica face ao estado, a instituições financeiras ou a outras instituições supraindividuais, incluindo familiares (Harrington 2010; Ortiz 2014; Ailon 2015; Roscoe 2015; Sahlins 2015; Chen, Roscoe 2017; Tang, Lee 2020). Assim, a propriedade mobiliária, além de se constituir enquanto símbolo de status, segurança e mobilidade social, enquanto atividade geradora de fundos e enquanto forma de poupança para investimentos futuros, representa também, para os jovens investidores, uma forma de alcance da liberdade individual e da independência financeira face às instituições do estado, da banca ou da família (Harrington 2010; Ortiz 2014; Roscoe 2015; Sahlins 2015; Tang, Lee 2020). Como se verá na secção seguinte, a aquisição de bens mobiliários é conceptualizada além das suas motivações económicas e financeiras, ligada a relações sociais entre a propriedade privada e a liberdade do indivíduo, fundamentais no espaço imaginário de uma cultura do neoliberalismo (Harrington 2010; Ortiz 2014; Ailon 2015; Roscoe 2015; Sahlins 2015; Chen, Roscoe 2017; Tang, Lee 2020; Sutton 2024).

### **3.1. Privatização da Individualidade: independência financeira e liberdade individual**

A alteração das relações entre o capital e o trabalho, após as crises económicas e financeiras da década de 1970 em diante, culminaram na situação pouco vantajosa com que os jovens, em particular, se confrontam atualmente (Chomsky, Waterstone 2021). A precarização dos empregos, a instabilidade das carreiras e ao aumento da dívida pública contribuíram para a frustração dos jovens com o sistema económico e político vigente nas sociedades contemporâneas, desta forma confundindo ou conjugando os contornos sociais e os enquadramentos culturais com os pressupostos económicos e as promessas neoliberais (Dixon 1999; Comaroff, Comaroff 2000). Nesta secção, será explorada a relação dos jovens investidores não profissionalizados com as instituições financeiras e as do estado (Ailon 2015; 2019).

O investimento financeiro é, como já notado anteriormente, uma opção económica positivamente selecionada pelos jovens investidores não profissionalizados uma vez que, segundo os mesmos, lhes permite movimentar fundos e escapar à inflação. Da mesma maneira, investir, é uma mais-valia para todo o sistema que rege a vida socioeconómica contemporânea uma vez que o movimento de capital faz mover a economia, permite financiar as empresas e, assim, possibilita a fomentação da inovação e a criação de novos empregos (Silva 2008; Vollmer, Mennicken, Preda 2009; Ortiz 2013; Hart, Ortiz 2014; Chen, Roscoe 2017; Nunes 2022; Sánchez 2024). Assim, não é surpreendente que os jovens investidores apontem a desnecessidade tributária que as suas decisões financeiras nos mercados acarretam, defendendo a totalidade dos entrevistados que impostos sobre os seus lucros deveriam ser menos elevados. O estado, citando Afonso, “[...] *não prejudica por estares a investir. Prejudica-te pelo capital acumulado que não investes*”, reivindicando para si, através da aplicação de taxas e impostos, dividendos aos quais “*não tem direito*”, uma vez que “[...] *lucra com o risco assumido por outros, com o seu capital*”.

Tomás aponta que se sente injustiçado pela ação do estado sobre a sua atividade nos mercados: “[...] *porque é que eu tenho que pagar por estar a gerar lucros?*” *Gerar lucro não é mau e não deveria ser taxado*” até porque, seguindo Tomás, o volume dos fundos movido pelos jovens investidores e o modelo de negócio que estes desenvolvem é irrisório, não se comparando aos movimentos especulativos dos grandes investidores. Lourenço diz haver “[...] *um preconceito com o setor financeiro*” e com quem nele procura participar o que, conjugado com o fator do desconhecimento acerca da atividade do pequeno investidor, se reflete em políticas tributárias injustas. Ao estado são apontadas “falhas de carácter” materializadas, seguindo o discurso de Duarte, “[...] [pela] *fatia considerável do lucro em forma de*

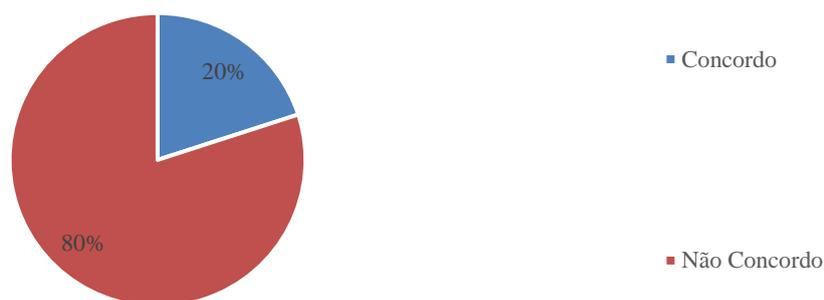
tributação” [...]. Duarte continua dizendo que “[...] *gerar lucro não é mau e não deveria ser taxado como se fosse um crime* [...]”. Gabriel vai ainda mais longe no tema da regulação dizendo que “*o mercado [se] regulariza e não precisa de decisões políticas de fundo [...] precisamos de menos estado*”.

Na mesma medida, outras instituições, nomeadamente as financeiras (bancos ou corretoras, por exemplo), também são olhadas com alguma desconfiança. No segundo capítulo desta dissertação, já se tinha referido a opinião de Duarte sobre as práticas de gestão de algumas corretoras que “[...] *usam formas muito especulativas de negociar que não subscrevo e que me faz desconfiar de algumas corretoras, apesar do sistema estar mais ou menos coberto*”. Martim adiciona uma certa desconfiança sobre os interesses das empresas e dos profissionais financeiros: “*As empresas e os investidores grandes estão nos mercados para benefício próprio, da mesma forma nós. Os profissionais são pagos para comprar e vender e fazer dinheiro. Ninguém está ali para ajudar ninguém*”.

A desconfiança face às instituições supraindividuais, sejam financeiras, sejam do estado, é um tema central de formação cultural fundamentalmente neoliberal (Ailon 2015; 2019; Chen, Roscoe 2017; Tang, Lee 2020). Os dados recolhidos no decorrer desta dissertação apontam que, considerando a sua ação nos mercados como algo positivo, os jovens investidores notam a intervenção tributária do estado sobre os seus dividendos como excessiva e olham, na sua maioria, de forma positiva para o papel dos mercados na economia (Figura 3.1.). Contudo, na sua maioria, os jovens investidores não profissionalizados não desejam a queda de medidas reguladoras sobre as instituições financeiras (Figura 3.2.).



*Figura 3.1. Os mercados financeiros têm desempenhado um papel positivo na economia do meu país?*



*Figura 3.2. Os mercados financeiros deveriam ser menos regulados?*

Se, por um lado, é inequívoca a opinião de que a intervenção tributária do estado é excessiva, para a maioria dos jovens investidores não profissionalizados, a intervenção reguladora, ainda que contestada, parece ser apoiada enquanto forma de controlo sobre outras instituições do setor financeiro. Galit Ailon (2019) aponta que, nos negócios desenvolvidos pelos investidores não profissionalizados, a desconfiança face ao Outro, neste caso, incorporado nas instituições financeiras e nos seus membros profissionais, baseia-se numa perspetiva económica moralmente cautelosa sobre a natureza humana, onde um agente económico responsável não deverá assumir as boas intenções de ninguém além de si mesmo. Esta poderá ser outra razão que leva grande parte dos jovens investidores a não recorrer a ajuda profissional, preferindo confiar nos seus conhecimentos, capacidades e instintos individuais aplicados em plataformas de investimento informáticas impessoais (como demonstrado na Figura 1.10.).

Assim, a desconfiança parece ser uma formação cultural neoliberal na medida em que alimenta e reafirma a suspeita em relação ao Outro e às instituições supraindividuais, preferindo-se a assumir a responsabilização individual face às decisões tomadas no mercado (Preda 2001; Ailon 2015; 2019; Tang, Lee 2020; Weiss 2020; Maman, Rosenhek 2023). Desta maneira, é formalizada uma dissociação financeira entre investidor particular e instituições supraindividuais, implicando quadros interpretativos específicos e tentativas reflexivas substanciais que afastam a consciência dos investidores não profissionalizados das inclinações sociais, pensando a sua individualidade de forma cada vez mais privatizada apoiando-se na descrença face ao Outro, continuamente reafirmada pelos modelos económicos e ferramentas tecnológicas de cálculo e arquitetura da performance individual (Ailon 2019; Chen, Roscoe 2017; Maman, Rosenhek 2023).

No caso particular dos jovens investidores não profissionalizados esta descrença é também impulsionada pela afirmação de uma identidade própria enquanto “dinheiro pequeno” (Ailon

2019: 17), longe dos grandes negócios especulativos e dos grandes centros financeiros globais e profissionais. Nesta situação, a desconfiança pode ser internalizada e expressa por um certo sentimento de injustiça, sustentado pelas ideias neoliberais relutantes face às políticas fiscais do estado, por um lado, mas também pela necessidade de competir com o Outro ganancioso e egoísta, por outro. Se, nos discursos financeirizados da cultura do neoliberalismo, se identifica a intervenção excessiva do estado como a maior ameaça à liberdade individual (Friedman 2020; Chomsky, Waterstone 2021), aliando-se a esta perspetiva moralmente cautelosa sobre a natureza humana e sobre o Outro de quem não se pode esperar boas intenções, todos os agentes económicos são apresentados enquanto concorrentes em disputa pelas melhores oportunidades (Comaroff, Comaroff 2000; Chen, Roscoe 2017; Ailon 2019; Maman, Rosenhek 2023). Desta forma, ancorando a agência do jovem investidor não profissionalizado na desconfiança face aos seus “adversários”, a sua individualidade é privatizada, confundindo-se ou conjugando-se os pressupostos económicos neoliberais da competitividade e da desconfiança face às instituições supraindividuais, do estado ou do setor financeiro, bem como dos profissionais que as compõem, com enquadramentos políticos, sociais e culturais (Ailon 2019). Neste processo complexo de criação de sentido, as relações entre agente e instituições são reformuladas, dispersando a solidariedade orgânica e constituindo a vida comum a partir de um cenário universal de semelhança e diferença entre indivíduos de alguma forma catalogados, seja pelos parâmetros tradicionais da classe social e económica, seja pela discriminação étnico-racial (Comaroff, Comaroff 2000; Chen, Roscoe 2017; Ailon 2019; Maman, Rosenhek 2023), de alguma forma baseados na competição vital num mercado livre, um dos pressupostos da teoria económica neoliberal.

Na mesma medida que o pressuposto económico da livre competição pode ser extrapolado para a vida quotidiana enquanto parâmetro social e cultural, outra particularidade destacada na teoria neoliberal aparece simbolicamente enquadrada nas práticas e nos discursos dos jovens investidores. A popularização da prática financeira é alimentada pela preocupação cultural profundamente enraizada e historicamente significativa das noções sobre a propriedade privada (Macfarlane 1989; Jameson 1995; Ailon 2015; Pagliari, Phillips, Young 2020) e a sua aquisição, um dos aspetos destacados na performance dos jovens perante as suas redes de significado e os seus contextos quotidianos, dentro do processo de financeirização da vida comum e da sua subsequente convocação enquanto “sujeitos-investidores” (Langley, 2006 in Pagliari, Phillips, Young 2020: 659).

Com já notado nos capítulos anteriores, a máxima “*dinheiro parado não rende*” é transversal ao pensamento dos jovens investidores que se envolvem nos meandros dos mercados

financeiros procurando mover as suas poupanças, fugindo aos efeitos da inflação ou gerando mais-valias pela negociação de propriedades mobiliárias acumuladas. Desta maneira, a aquisição de propriedade mobiliária enquadra-se com as noções neoliberais da responsabilidade económica individual e do autoempendedorismo (Harrington 2010; Roscoe 2015; Chen, Roscoe 2017; Tang, Lee 2020; Fontes 2024), discutidas anteriormente, enquanto forma privada de procurar segurança monetária e “*sair da corrida dos ratos*”<sup>8</sup> (Nunes 2022: 49-50) ou, nas palavras de Tomás, “[...] *viver sem pensar em dinheiro [e] trabalhar porque quero e não porque preciso*”. Neste sentido, os produtos transacionados no mercado financeiro são pensados enquanto propriedades em si mesmos, valendo por si só e “[...] *como vale qualquer outra coisa que se acumule e valorize com o tempo*”, como diz Afonso. Da mesma maneira, a propriedade mobiliária, enquanto fim em si mesmo, é algo que, nas palavras de Santiago, poderá permitir “[...] *poder fazer aquilo que gosto sem ter de gastar apenas o salário*” ou, como diz Lourenço, “*estar descansado*” e não ter que se preocupar caso fique sem emprego de forma inesperada.

Contudo, por outro lado, possuir estas propriedades pode também ser entendido simbolicamente e por relação a outros valores além económicos. Santiago explicou-me desta forma a sua interpretação sobre de que se trata a negociação em bens mobiliários: “[...] *é como quando se compra uma casa. Não compras uma casa à espera de a vender no dia seguinte*”. Tomás, de outra forma, descreve-me a propriedade mobiliária como “[...] *um carro clássico ou uma coleção de relógios. São coisas que vão valorizando*”. Assim, as participações, os títulos ou outros produtos financeiros são equiparados a bens físicos que, podendo ganhar valor monetário acrescido, não se limitam a essa valorização. Esta comparação entre propriedades mobiliárias, bens financeiros abstratos, com propriedades físicas, como casas, carros ou relógios é, em larga medida, elucidativa do conteúdo simbólico que a aquisição de produtos financeiros pode carregar.

Sabe-se que a propriedade imobiliária, servindo de exemplo, é em si mesmo um produto altamente mercantilizado e financeiramente valorizado (Silva 2008; Tang, Lee 2020; Nunes

---

<sup>8</sup> “Corrida dos ratos” é uma expressão popular entre os jovens investidores não profissionalizados e constantemente presente nos canais informativos sobre investimento financeiro. Refere-se à fuga do ciclo de trabalho, consumo e dívida constante, onde a pessoa trabalha constantemente para ganhar dinheiro, pagar contas e acumular mais responsabilidades financeiras, sem alcançar a liberdade ou satisfação pessoal. É uma metáfora inspirada na imagem dos ratinhos domésticos que vão correndo numa roda de exercício sem realmente chegarem a algum lugar, movendo-se, mas sem progresso.

2022). Todavia, é também um símbolo de status, segurança e mobilidade social que invoca concepções tradicionais sobre a residência familiar e a independência parental (Chen, Roscoe 2017; Tang, Lee 2020). Possuir um bem imobiliário, entenda-se, por exemplo, uma casa para viver, é notado, por um lado, como uma garantia de segurança material e mobilidade social associada à propriedade privada e, por outro, enquanto símbolo de independência face às estruturas familiares e garante de liberdade individual (Chen, Roscoe 2017; Tang, Lee 2020).

Os jovens defrontam um grande desafio nas sociedades marcadamente neoliberais: como atingir uma sensação de segurança material, onde matérias da segurança física e sobrevivência possam ser dadas como adquiridas, de forma a permitir prosseguir os objetivos pós-materiais, orientados por valores mais abstratos como expressão pessoal, a democracia ou a liberdade (Inglehart 1977 in Tang, Lee 2020). Estes jovens investidores não profissionalizados, estudantes, trabalhadores-estudantes ou recém-empregados, sem grande património próprio, como descrito anteriormente, encontrando-se numa situação de segurança material notada como insuficiente e podem encarar as oportunidades do mercado financeiro como uma forma de suprimir estas dificuldades, interpretando a propriedade mobiliária como objeto simbólico. Esta identificação da propriedade e da sua aquisição enquanto forma simbólica de cumprir objetivos materiais e responder às expectativas pessoais, sociais e familiares que lhes são inculcadas acompanha as noções de uma cultura neoliberal valorizadora do autoempendedorismo, da responsabilização pela própria saúde económica e do afastamento dos apoios e dependências das instituições supraindividuais (Harrington 2010; Ortiz 2014; Sahlin 2015; Chen, Roscoe 2017; Pagliari, Phillips, Young 2020; Tang, Lee 2020).

Nas palavras de Duarte, defendendo, por um lado, a sua participação nos mercados financeiros como forma de “[...] *fazer dinheiro e aumentar capital próprio usando os meus conhecimentos sobre os mercados para pagar contas*”, por outro, indica também que, através da aquisição de propriedades mobiliárias, é-lhe possível projetar um futuro em que “[...] *consiga viver de forma independente de apoios da minha família sem ter grandes constrangimentos financeiros e poder fazer aquilo que gosto sem ter necessariamente de usar rendimentos do meu trabalho para isso*”. Seguindo estes jovens investidores, é possível afirmar que eles procuram, de forma ativa, não ser um encargo familiar e, ao mesmo tempo, assumir a responsabilidade enquanto fator de estabilidade para a sua família no futuro. Afonso é bem claro sobre este pressuposto dizendo que “[...] *um dia gostava de ter uma casa e uma família sem ter de pagar uma renda absurda em Lisboa*” [...] “[...] *isto [atividade nos mercados] pode ajudar, não digo que me pague uma casa, mas pode ajudar a pagar um empréstimo*”.

Valorizando a propriedade mobiliária, individual e privada, e contextualizando-a enquanto maneira de fazer frente às expectativas com que se defrontam, este enquadramento permite aos jovens investidores perceberem a sua ação de forma simbólica e socialmente útil (Graeber 2001) num cenário de uma cultura neoliberal, garantindo também o próprio afastamento da dependência ou da repressão das políticas económicas do estado ou da dívida perante a banca, instituições supraindividuais que, como já notado, padecem da sua desconfiança generalizada (Ailon 2019). Desta maneira, Duarte exemplifica a sua posição face à interferência do estado na vida económica e financeira através da comparação com o mercado imobiliário e é perentório ao afirmar que “[...] *o estado até pode intervir pontualmente, mas sou contra a limitação da propriedade privada. Deve haver uma regulação anti especulativa, mas investir é um direito e ter propriedade também e não se pode proibir proprietários das casas de usar a sua propriedade como querem*”. Da mesma forma, Afonso diz ter dúvidas sobre as salvaguardas prometidas pelo estado: “[...] *não sei quando me irei reformar [uma vez que a idade estabelecida para a reforma tem tendência a aumentar] ou se por essa altura haverá sequer segurança social [...] “não quero viver dependente da segurança social” [...] “Se calhar [com os rendimentos dos meus investimentos] até me consigo reformar mais cedo [do que a idade limite de reforma estabelecida nas políticas económicas do estado]”*”.

Como já notado nos capítulos anteriores, indivíduos e famílias estão, no cenário contemporâneo, cada vez mais expostos aos mercados financeiros, não só enquanto mutuários, mas também enquanto investidores e, se no passado, esse envolvimento era limitado a práticas de poupança em PPRs, juros sobre depósitos e títulos emitidos pelo governo, as transformações do sistema capitalista neoliberal, informatizado e globalizado, culminaram na mais recente inclinação para a aquisição de outros títulos negociáveis de forma tecnológica e através de plataformas de negociação na internet (Pollner 2002; Knorr-Cetina, Preda 2005; Sassen 2005; Chen, Roscoe 2017; Pagliari, Phillips, Young 2020; Sánchez 2024). A crescente popularidade do investimento financeiro no mundo ocidental vem também, nesta medida, acompanhando a mudança nos sistemas de pensões e a acrescentada incerteza face ao envelhecimento populacional e à diminuição da população ativa e contribuidora para a manutenção do seu equilíbrio (Pagliari, Phillips, Young 2020). Assim, os indivíduos são compelidos a agir e a gerir o risco financeiro associado ao retorno das suas contribuições para as pensões e para o sistema tributário do estado, notando-se uma mudança, não só na esfera macroeconómica (nomeadamente nas maneiras de interpretar a desigualdade de rendimentos, o comportamento das empresas, a organização do trabalho e a segurança dos indivíduos), mas também, e particularmente, nas suas atitudes face à crescente centralidade do setor financeiro na vida

social comum, individual e familiar, ligada, obviamente, com a emergência das políticas públicas de matriz neoliberal (Ortiz 2013; Hart, Ortiz 2014; Chen, Roscoe 2017; Ailon 2019; Pagliari, Phillips, Young 2020; Tang, Lee 2020; Fontes 2024).

Neste cenário, tornam-se notáveis e identificáveis os mecanismos através dos quais as noções de propriedade privada, de forma generalizada, moldam a disputa e os discursos políticos e económicos frequentemente assumidos na vida quotidiana (Pagliari, Phillips, Young 2020). A propriedade sobre ativos financeiros pode ser entendida como potencialmente motivadora de alterações às preferências de políticas regulatórias e tributárias apoiadas pelos jovens investidores não profissionalizados, podendo, por um lado, exigir maior proteção face às ações dos gestores e das instituições que ameacem retornos financeiros (Gourevitch e Shinn, 2006 in Pagliari, Phillips, Young 2020: 660). Por outro lado, e enquanto “sujeitos-investidores” (Langley, 2006 in Pagliari, Phillips, Young 2020: 659), a posse de ativos financeiros pode motivar os jovens investidores a desafiar as políticas em funcionamento, opondo-se de forma rigorosa ao limitar das suas oportunidades no mercado. Nesta instância, as preferências políticas dos jovens investidores não profissionalizados são, de alguma forma, impactadas pela desconfiança ou pela descrença colocada sobre a capacidade de providência do estado (Ailon 2015; 2019; Pagliari, Phillips, Young 2020).

Convém ressaltar que classes socioeconómicas distintas ou tipos de investidores financeiros diferentes poderão apoiar medidas políticas e económicas dispares ou até contraditórias no que toca à regularização e intervenção no setor financeiro e sobre as suas mais-valias. O processo de formação e reprodução desta cultura neoliberal financeirizada não se distribui uniformemente por todos os diferentes grupos de uma sociedade. De Bondt (2005) encontra padrões de crença e valor próprios entre os seus colaboradores empíricos de classe socioeconómica considerada alta, afirmando perceções e estratégias financeiras apuradas. Noutro exemplo, Fligstein e Goldstein (2015) defendem que apenas nos agregados familiares de classe média e alta se pode notar a constituição de uma mentalidade política alavancada pelo pensamento financeiro. Contudo, pela experiência comum numa sociedade capitalista neoliberal e financeirizada, onde as condições da existência dependem, necessariamente, dos recursos monetários e toda a felicidade ou alcance de objetivos, sociais ou individuais, estão, de alguma forma, associados à capacidade de obter e gastar bens, produtos e serviços, por detrás da aparente racionalidade financeira está uma ordem relacional comum entre pessoas, objetos e usos de determinadas particularidades simbólicas, ainda que localmente contextualizadas (Sahlins 2015).

No estudo empírico realizado por Stefano Pagliari, Lauren M. Phillips e Kevin L. Young (2020), é perceptível que o efeito da posse de propriedade é algo persistente entre diferentes classes sociais, podendo afirmar que as noções neoliberais financeirizadas sobre a posse de bens individuais e privados alteram de forma significativa as relações interpessoais, os discursos e os posicionamentos políticos e económicos. É possível que indivíduos e famílias, transformados em investidores ativos, manifestem ideias e valores sociais e políticos pós-materiais (Inglehart 1977 in Tang, Lee 2020) fortemente influenciados pelo impacto quotidiano dos discursos da financeirização (Pagliari, Phillips, Young 2020). No caso dos jovens investidores não profissionalizados, a riqueza pessoal está conectada aos mercados financeiros pela posse de propriedade mobiliária, representando simbolicamente o alcance de segurança monetária e mobilidade social. Desta forma, os jovens investidores, confrontando-se com um cenário marcado pela desconfiança e pela descrença nas instituições sociais e políticas, não revendo nelas a transmissão ou o cultivo dos valores da independência financeira ou da liberdade individual, idealizam a sua participação nos mercados de forma económica e política e enquadrada culturalmente enquanto forma de alcance dos objetivos sociais e pessoais traçados (Ortiz 2014; Ailon 2019; Tang, Lee 2020).

Neste sentido, a propriedade mobiliária, sendo interpretada como uma forma economicamente responsável e autoemprededora de acumulação património individual e privado e dando resposta às expectativas pessoais, sociais e familiares de maneira enquadrada com pressupostos de uma cultura neoliberal (Harrington 2010; Ortiz 2014; Ailon 2015; 2019; Roscoe 2015; Chen, Roscoe 2017; Pagliari, Phillips, Young 2020; Tang, Lee 2020; Fontes 2024), incorpora também os valores político-económicos da independência financeira e da liberdade pessoal, o objetivo último dos jovens investidores não profissionalizados. Lourenço confessa acreditar que é “[...] *a falta de dinheiro o maior entrave à liberdade [...] serei livre quando o nível de dinheiro que tiver me permitir viver e trabalhar apenas porque gosto e não porque preciso de pagar contas*”. Desta forma, Lourenço e outros jovens investidores que colaboraram com esta dissertação relacionam os conceitos da liberdade pessoal e da independência financeira, entendendo-os como parte de um cenário futuro em que alcançarão o estilo de vida prometido pelos discursos neoliberais financeirizados, encontrando-se finalmente fora da “corrida dos ratos” e longe da dependência e da repressão de outras estruturas supraindividuais.

Através desta projeção, é possível compreender o cariz duplo e mutuamente inclusivo do valor da propriedade mobiliária enquanto objeto que representa uma atitude economicamente legítima e racional, tendo em vista o alcance de dividendos monetários, mas também enquanto

objeto de valor simbólico e de utilidade social que permite pensar no alcance dos valores sociopolíticos da independência financeira e liberdade pessoal. (Graeber 2001; Ortiz 2013; 2014; Ailon 2015; 2019; Chen, Roscoe 2017; Tang, Lee 2020; Pagliari, Phillips, Young 2020; Fontes 2024). A propriedade mobiliária e a ação individual nos mercados financeiros oferece uma oportunidade de conquista da segurança material necessária para o alcance dos valores pós-materiais próprios de uma formulação cultural que acompanha os discursos neoliberais financeirizados e encontra na privatização da individualidade e no afastamento dos agentes sociais das estruturas supraindividuais o culminar da vida comum e quotidiana (Ailon 2019; Pagliari, Phillips, Young 2020; Tang, Lee 2020; Fontes 2024).

Concluindo este capítulo final, torna-se perceptível que o valor da ação e dos produtos financeiros não se esgota no seu contexto económico. No espaço de uma cultura neoliberal financeirizada, a valorização da propriedade mobiliária enquadra-se também em dinâmicas próprias entre a agência dos jovens investidores não profissionalizados e as instituições supraindividuais, do estado, do setor financeiro ou mesmo da família. Analisando dois competentes importantes da prática neoliberal financeirizada, entenda-se, a desconfiança e descrença face a instituições supraindividuais e a aquisição de propriedade individual e privada, procurou-se entender as formulações subjetivas e a contextualização cultural e simbólica do exercício financeiro e da atividade desenvolvida pelos jovens investidores com pouco património acumulado e longe dos grandes movimentos monetários ou maiores negócios especulativos. Esta análise contextualizada empiricamente permitiu alguns entendimentos sobre a relação entre as políticas económicas neoliberais e a sua incorporação simbólica na forma de valores pessoais, sociais e culturais, tais como a “*entrepreneurial disposition*” (Fontes 2024: 506) e a responsabilidade pessoal pela própria saúde económica. Desta maneira, foi possível identificar as preferências económicas e políticas dos jovens investidores não profissionalizados a partir das quais desenvolvem as ideias sobre a independência económica em associação com a liberdade individual.

Por fim, importa salientar que, apesar do carácter globalizante desta cultura neoliberal, importa salientar que o capitalismo global é também contextualizado localmente e que cada sociedade molda as suas próprias conceções às circunstâncias materiais de que dispõe, no seu próprio sistema de mundo (Sahlins 1992). O capitalismo neoliberal tem múltiplas formas de existência, consoante a sua articulação como os modos e realidades diferentes de cada sociedade, onde a integração e a diferenciação globais se desenvolvem em simultâneo. Podendo-se identificar semelhanças ou diferenças nos pressupostos de uma cultura capitalista neoliberal financeirizada, a sua reprodução cultural é possibilitada e impulsionada

precisamente pelas formas de produção e reprodução de valores de mercado distintas entre sociedades (Sahlins 1992).

## Considerações Finais

O investimento financeiro é uma ação que tem em vista a melhoria das condições económicas, funcionando enquanto forma de capitalização pessoal. Contudo, este exercício, assim como os seus praticantes, não estão livres de constrangimentos sociais e culturais (Zelizer 1989; Comaroff, Comaroff 2000; Ho 2009; Harrington 2010; Zaloom 2010; Ortiz 2014; Chen, Roscoe 2017; Tang, Lee 2020; Sánchez 2024). Esta prática, organizada em processos técnicos, estandardizados e repetitivos dependentes de procedimentos de aprendizagem (Roscoe, Howorth 2009; Ortiz, Muniesa 2018), assenta também nos discursos da disciplinação e mérito financeiro (Ho 2009; Harrington 2010; Zaloom 2010; Ortiz 2014; Chen, Roscoe 2017) e da criação de valor económico enquanto objetivo e forma de pensar e dar sentido à ação individual (Ortiz 2014; Sahlins 2015; Tang, Lee 2020; Weiss 2020). Estes pressupostos, distribuídos e transmitidos de diferentes formas mais ou menos formais, globais e tecnológicas nas escolas de negócios (Roscoe, Howorth 2009; Ortiz, Muniesa 2018; Sánchez 2024) ou nas plataformas de informação digitais (Andrade, Moura 2023; Sánchez 2024; Želinský 2024), refletem o valor da participação nos mercados financeiros além do seu contexto económico, inscrevendo-os em relações emocionais, morais e da vida em comunidade (Graeber 2001; Hart, Ortiz 2014; Lopes 2017).

Agir nos mercados requer necessariamente o direcionamento de fundos para uma atividade com um certo risco de perda de dinheiro (Oksanen et al. 2022; Newall, Weiss-Cohen 2022). O investidor deverá compreender algum grau de tolerância emocional face ao risco, aceitando-o como uma oportunidade de alcance dos seus objetivos económicos e financeiros (Bloomfield, Libby, Nelson 1999; Augusto, Freire 2014; Chiah, Zhong 2020; Chong, Ong, Tan 2021; Oliveira, Azevedo, Oliveira 2021), mas também sociais e pessoais (Tang, Lee 2020). Desta forma, para “*dormir bem à noite*”, os jovens investidores não profissionalizados embarcam num parcelamento dos seus rendimentos e no mapeamento matematizado dos seus portefólios (Preda 2005; Roscoe, Howorth 2009). Esta metodologia inscreve-se enquanto forma de poder metapragmático da estatística e da análise “científica” (Preda 2001; 2005; Roscoe, Howorth

2009), possibilitando uma crença quase religiosa (Maurer 2002) no carácter numerológico, na expertise e no domínio tecnológico que envolve a prática e a participação individual nos mercados financeiros (Zelizer 1998; 2005; Müller 2006; Neiburg 2006; Roscoe, Howorth 2009; Harrington 2010; Zaloom 2010; Ortiz 2013; 2014; Ortiz, Muniesa 2018; Sánchez 2024). Desta forma, esta conjugação de fatores permite a afirmação de uma identidade financeira “qualificada” e “sofisticada” (Ortiz 2014 p.39), conferindo ao discurso dos jovens investidores a força de um argumento moral e a validação das suas concepções sobre o mercado e a sua participação no mesmo, cumprindo uma função de racionalização inconsciente da natureza quase esotérica e misteriosa dos mundo financeiro e proporcionando um conforto psicológico, uma sensação de segurança e aumentando a confiança dos investidores na sua capacidade de “fazer dinheiro” (Maurer 2002; Ortiz, Muniesa 2018).

Neste sentido, “fazer dinheiro” é uma ideia comum da experiência numa sociedade capitalista onde toda a felicidade ou alcance de objetivos sociais ou individuais depende da capacidade monetária para obter e gastar num espaço onde tudo pode ser mercantilizável (Sahlins 2015; Comaroff, Comaroff 2000). No espaço imaginário de uma cultura capitalista neoliberal, financeirizada e global (Sahlins 1992; Epstein 2005; Kippner 2005; Sahlins 2015; Comaroff, Comaroff 2000; Harvey 2011; Ailon 2015; 2019; Chomsky, Waterstone 2021), obcecada pela maximização do lucro e onde se líquida a individualidade e mercantiliza as relações humanas (Sahlins 1992; 2015; Ho 2009), a interação e o engajamento em atividades financeiras é notada enquanto expressão da projeção das aspirações dos indivíduos social e culturalmente enquadrados com os valores morais e políticos da independência financeira e da liberdade pessoal (Comaroff, Comaroff 2000; Ortiz 2014; Ailon 2015; Sahlins 2015; Tang e Lee 2020).

Desta maneira, a aquisição de propriedade mobiliária é conceptualizada enquanto uma atividade com um duplo sentido simbólico. Ao mesmo tempo que é interpretada enquanto uma forma responsável de gestão dos rendimentos e criação de uma renda passiva, a “criação de valor” (Ortiz, Muniesa 2018:5) por detrás da sua aquisição é manifestada também na sua utilidade social (Graeber 2001), permitindo a exteriorização dos valores do autoempendedorismo neoliberal (Harrington 2010; Roscoe 2015; Chen, Roscoe 2017; Tang, Lee 2020; Fontes 2023), do individualismo privatizado, da responsabilidade pessoal pela própria estabilidade e capacidade monetária e em rutura com a “incerteza”, “repressão” e “dependência” face às políticas públicas, às limitações das instituições financeiras ou à subordinação a outras instituições supraindividuais e familiares (Ortiz 2014; Sahlins 2015; Tang, Lee 2020). Atuar nos mercados e deter propriedades mobiliarias compreende uma

maneira de obtenção de uma sensação de segurança material que se prolonga até ao grande objetivo pós-material dos jovens investidores financeiros não profissionalizados (Tang, Lee 2020; Nunes 2022). Numa amálgama com os valores económicos neoliberais (Comaroff, Comaroff 2000; Graeber 2001; Harvey 2011; Sahlins 2015), na propriedade mobiliária, além de se constituir enquanto símbolo de status, segurança e mobilidade social e enquanto atividade geradora de fundos e poupança para investimentos futuros, representa também, simbolicamente uma forma de alcance dos valores pós-materiais da liberdade individual e da independência financeira (Harrington 2010; Ortiz 2014; Roscoe 2015; Sahlins 2015; Tang, Lee 2020; Nunes 2022).

O capitalismo neoliberal tem múltiplas formas de existência, consoante a sua articulação como os modos e realidades diferentes de cada povo, onde a integração e a diferenciação globais se desenvolvem em simultâneo. O que permite a reprodução cultural capitalista é precisamente as formas de produção e reprodução de valores de mercado distintas entre sociedades (Sahlins 1992). Por detrás dos gostos e desejos pessoais, escondidos pela aparente racionalidade financeira e monetária, está uma ordem relacional entre pessoas, objetos e usos determinados pela particularidade simbólica, local e contextual (Sahlins 2015). Desta forma, apesar do carácter globalizante desta cultura neoliberal, importa salientar que o capitalismo global é também contextualizado localmente e que cada sociedade molda as suas próprias conceções às circunstâncias materiais de que dispõe, no seu próprio sistema de mundo (Sahlins 1992).

Nesta dissertação procurou-se contextualizar os jovens investidores financeiros não profissionalizados no cenário português, mais propriamente na área da cidade de Lisboa. Com este trabalho de investigação colaboraram jovens com níveis de ensino superior e muitos deles nas áreas do business. Outras pesquisas poderão contribuir para um melhor entendimento do investimento jovem noutras zonas do país e de outras áreas de formação. Este não é um fenómeno exclusivamente metropolitano, tendo eu, a meio desta redação, encontrado jovens investidores na minha zona de residência no interior rural do país. Da mesma forma, esta dissertação procurou o entendimento do jovem investidor identificando-o por associação à aquisição de bens mobiliários e no contexto da propriedade sobre mesmos. Pesquisas futuras poderão focar-se de forma mais evidente noutros tipos de ação e propriedade nos mercados, desde logo sobre a especulação imobiliária, negócio que, segundo os colaboradores desta pesquisa, lhes tem captado a atenção, ponderando mesmo investir neste setor no futuro. Os REIT (Real Estate Investment Trusts) podem ser um produto financeiro de largo interesse para investigações deste tipo uma vez que funcionam por associação entre o mercado da habitação, os investidores e o mercado financeiro (Degiro 2024).

As sociedades capitalistas neoliberais contemporâneas e os mercados financeiros globais estão intrinsecamente conectados, refletindo dinâmicas económicas, sociais e culturais no comportamento humano. A antropologia deve reconhecer essas interações, respeitando a sua tradição analítica sobre estes contextos e formulando ideias, interpretações e contextualizações valiosas para os Estudos Sociais em Finanças (SSF). Muitas vezes inundados de abordagens quantitativas, a antropologia oferece aos SSF um meio de compreensão participativo onde as pessoas que dão corpo às abstrações da finança podem ter a sua voz ouvida pela sensibilidade etnográfica, desmistificando os mercados financeiros enquanto exclusivamente técnicos e racionais e, em vez disso, destacando os aspetos simbólicos, políticos, emocionais e afetivos centrais e interrelacionados com o funcionamento do setor (Knorr-Cetina, Preda 2005; MacKenzie 2006; Vollmer, Mennicken, Preda 2009; Zelizer 2012; Hart, Ortiz 2014; Bazzo 2015). No reconhecimento das finanças como parte ampla do tecido social, político e cultural, a antropologia, de forma holística e contextual, enriquece a análise dos seus fenómenos, contribuindo decisivamente para novas perspetivas desafiadoras da ortodoxia da teoria económica, repensando os impactos do setor financeiro na vida comum quotidiana, ampliando debates interdisciplinares sobre finança e sociedade e promovendo visões inclusivas sobre o setor.

## Referências Bibliográficas

- ABDELAL, Rawi, 2009. *Capital rules: the construction of global finance*. 1. paperback ed. Cambridge, Mass.: Harvard Univ. Press. ISBN 978-0-674-03455-6.
- ABREU, Margarida e MENDES, Victor, 2009. Financial literacy and portfolio diversification. *Quantitative Finance*. Vol. 10, n.º 5, pp. 515–528. DOI 10.1080/14697680902878105.
- ABREU, Margarida e MENDES, Victor, 2012. Information, overconfidence and trading: Do the sources of information matter? *Journal of Economic Psychology*. Vol. 33, n.º 4, pp. 868–881. DOI 10.1016/j.joep.2012.04.003.
- ABREU, Margarida, MENDES, Vitor e VASCONCELOS, Henrique, 2007. Quem Transacciona nos Mercados Bull e Bear? Um Olhar sobre o Mercado Português. *Cadernos do Mercado de Valores Mobiliários*. N.º 27, pp. 37–55.
- AGUIAR, Sandra et al., 2019. Simulador da Bolsa de Valores: o uso de ferramentas de virtualização como meio de aprendizagem na educação superior. *XIX Colóquio Internacional de Gestão Universitária*. Inpeau. 2019. ISBN 978-85-68618-07-3.
- AILON, Galit, 2015. Rethinking calculation: the popularization of financial trading outside the global centres of finance. *Economy and Society*. Vol. 44, n.º 4, pp. 592–615. DOI 10.1080/03085147.2015.1057954.
- AILON, Galit, 2019. ‘No one to trust’: the cultural embedding of atomism in financial markets. *The British Journal of Sociology*. Vol. 70, n.º 3, pp. 927–947. DOI 10.1111/1468-4446.12382.
- ALLEN, Franklin e GALE, Douglas, 2001. *Comparative Financial Systems: A Survey*. Obtido de: <https://core.ac.uk/download/pdf/6649943.pdf>
- ANDRADE, Halbert Ferreira e MOURA, Luiz Rodrigo Cunha, 2023. O impacto dos influenciadores digitais sobre o comportamento do consumidor de investimentos financeiros. *Revista de Gestão e Secretariado (Management and Administrative Professional Review)*. Vol. 14, n.º 9, pp. 16245–16272. DOI 10.7769/gesec.v14i9.2747.
- APPADURAI, Arjun, 1996. *Modernity at large: cultural dimensions of globalization*. Minneapolis, Minn: University of Minnesota Press. Public worlds. ISBN 978-0-8166-2792-9.
- ARCHER, Matthew, 2022. The ethics of ESG: Sustainable finance and the emergence of the market as an ethical subject. *Focaal -Journal of Global and Historical Anthropology*. Vol. 2022, n.º 93, pp. 18–31. DOI 10.3167/fcl.2022.930102.
- AUGUSTO, Mário António Gomes e FREIRE, Sara Filipa Rodrigues, 2014. Atributos do Investidor e Tolerância Face ao Risco: A Perspetiva dos Pequenos Investidores. *Revista de Gestão*. Vol. 21, n.º 1, pp. 103–120. DOI 10.5700/rege521.
- AZOUGADO, Vanessa, 2014. *Adequação da Carteira e Satisfação Global do Investidor: o caso português*. Dissertação de Mestrado em Gestão. Lisboa: ISCTE-IUL. Obtido de: <http://hdl.handle.net/10071/8588>

- BARBER, Brad M. e ODEAN, Terrance, 2008. All That Glitters: The Effect of Attention and News on the Buying Behavior of Individual and Institutional Investors. *Review of Financial Studies*. Vol. 21, n.º 2, pp. 785–818. DOI 10.1093/rfs/hhm079.
- BARBER, Brad e ODEAN, Terrence, 2000. Trading is Hazardous to your Wealth: The common stock performance of individual investors. *Journal of Finance*. Vol. 2, n.º 55, pp. 773–799.
- BARBER, Brad e ODEAN, Terrence, 2001. Boys will be boys: Gender, overconfidence and common stock investment. *Quarterly Journal of Economics*. N.º Fev., pp. 261–292.
- BAZZO, Juliane, 2015. Bolsas de Valores como Espaços Etnográficos: três olhares. *Ilha Revista de Antropologia*. Vol. 17, n.º 1, p. 83. DOI 10.5007/2175-8034.2015v17n1p83.
- BLOOMFIELD, Robert, LIBBY, Robert e NELSON, Mark, 1999. Confidence and the welfare of less-informed investors. *Accounting, Organizations and Society*. N.º 24, p. 623±647.
- BONALDI, Eduardo Vilar, 2018. O pequeno Investidor na Bolsa Brasileira: Ascensão e queda de um agente econômico. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*. Vol. 33, n.º 97. DOI 10.1590/339710/2018.
- BRAUN, Benjamin, 2016. From performativity to political economy: index investing, ETFs and asset manager capitalism. *New Political Economy*. Vol. 21, n.º 3, pp. 257–273. DOI 10.1080/13563467.2016.1094045.
- BRETES, Ana Lisete Neves de Almeida, 2018. *O sistema financeiro português após entrada na zona euro*. Dissertação de mestrado em Gestão. Universidade Lusíada. Obtido de: <http://hdl.handle.net/11067/3773>
- BRINK, William D., DE MEYST, Karen e EATON, Tim V., 2022. The Impact of Human Rights Reporting and Presentation Formats on Non-Professional Investors' Perceptions and Intentions to Invest. *Sustainability*. Vol. 14, n.º 4, p. 2403. DOI 10.3390/su14042403.
- CAEIRO, Bernardo Santana, 2021. *Plataformas de Forex*. Dissertação de Mestrado em Gestão de Sistemas de Informação. Lisboa: ISCTE-IUL. Obtido de: <http://hdl.handle.net/10071/24750>
- CAMPOS, Paulo Jorge Fonseca, 2010. *Abordagem comportamental e investimento racional no mercado cambial: o caso do mercado forex*. Mestrado em Contabilidade e Finanças. Porto: Instituto Politécnico do Porto. Instituto Superior de Contabilidade e Administração. Obtido de: <http://hdl.handle.net/10400.22/308>
- CARITA, Pedro, 2016. *A Importância da Literacia Financeira nas Decisões de Investimento*. Dissertação de Mestrado em Finanças. Lisboa: ISCTE-IUL. Obtido de: <http://hdl.handle.net/10071/13428>
- CARRUTHERS, Bruce e KIM, Jeong-Chul, 2011. The Sociology of Finance. *Annu. Rev. Sociol.* N.º 37, pp. 239–259. DOI 10.1146/annurev-soc-081309-150129.
- CHEN, Yu-Hsiang e ROSCOE, Philip, 2017. Practices and meanings of non-professional stock-trading in Taiwan: a case of relational work. *Economy and Society*. Vol. 46, n.º 3–4, pp. 576–600. DOI 10.1080/03085147.2017.1408214.

- CHIAH, Mardy e ZHONG, Angel, 2020. Trading from home: The impact of COVID-19 on trading volume around the world. *Finance Research Letters*. Vol. 37, p. 101784. DOI 10.1016/j.fl.2020.101784.
- CHOMSKY, Noam e WATERSTONE, Marv, 2021. *As consequências do Capitalismo - produção de descontentamento e resistência*. Lisboa: Editorial Presença.
- CHONG, Lee-Lee, ONG, Hway-Boon e TAN, Siow-Hooi, 2021. Acceptability of mobile stock trading application: A study of young investors in Malaysia. *Technology in Society*. Vol. 64, p. 101497. DOI 10.1016/j.techsoc.2020.101497.
- COMAROFF, Jean e COMAROFF, John L., 2000. Millennial Capitalism: First Thoughts on a Second Coming. *Public Culture*. Vol. 2, n.º 12, pp. 291–343.
- COMBAT, Flávio, 2019. A crise do sistema de Bretton Woods: considerações sobre o papel do dólar na hierarquia monetária internacional. *Revista de Estudos Políticos*. Vol. 10, n.º 20, pp. 245–265. DOI <https://doi.org/10.22409/rep.v10i20.43393>.
- CONLEY, John M. e O'BARR, William M., 1992. The Culture of Capital: An Anthropological Investigation of Institutional Investment. *North Carolina Law Review - UNC School of Law*. Vol. 70, n.º 3, pp. 823–847.
- DAVID, Oana e LEUSTEAN, Beatrice, 2009. Forex and the Liberalized Financial Market. *Scientific Bulletin-University Politehnica of Bucharest*. Vol. 71, n.º 3.
- DE BONDT, Werner, 2005. The Values and Beliefs of European Investors. Em: CETINA, Karin e PREDA, Alex, *The sociology of financial markets*, pp. 163–187. Oxford: Oxford university press.
- DEGIRO, 2024. O que são Sociedades de Investimento Imobiliário?. 2024. Obtido de: <https://www.degiro.pt/conhecimento/investir-em-fundos-de-investimento/reits> [acedido a 27 setembro 2024].
- DIXON, Keith, 1999. *Os Evangelistas do mercado: os intelectuais Britânicos e o Neo-Liberalismo*. Oeiras : Celta.
- EPSTEIN, Gerald A. (ed.), 2005. *Financialization and the world economy*. Cheltenham, UK ; Northampton, MA : Edward Elgar. ISBN 978-1-84376-874-6.
- FAUSTINO, Beatriz, 2022. *Tipos de Investidores em Portugal: Comparação entre Millennials e Geração Z*. Dissertação de Mestrado em Gestão. Lisboa: ISCTE-IUL. Obtido de: <http://hdl.handle.net/10071/27300>
- FERREIRA, Leonor, 2021. Euronext muda nome ao PSI-20. Agora é só PSI. *Jornal de Negócios*. 12 agosto 2021. Obtido de: <https://www.jornaldenegocios.pt/mercados/detalhe/bolsa-de-lisboa-muda-de-nome-psi-perde-o-20> [acedido 17 fevereiro 2024].
- FINANCIAL TIMES, 2023. BlackRock spies rapid growth in European retail ETF market. 2023, 18 de maio . Obtido de: <https://www.ft.com/content/8472e3cd-9f70-4917-ba71-47747c34682d> [acedido 12 agosto 2023].

- FLIGSTEIN, Neil e GOLDSTEIN, Adam, 2015. The emergence of a finance culture in American households, 1989–2007. *Socio-Economic Review*. Vol. 13, n.º 3, pp. 575–601. DOI 10.1093/ser/mwu035.
- FONTES, Leonardo, 2024. Between dreams and Survival The (Dis)Embeddedness of Neoliberalism among Entrepreneurial Workers from São Paulo’s Peripheries. *International Journal of Urban and Regional Research*. Vol. 48, n.º 3, pp. 506–522. DOI 10.1111/1468-2427.13218.
- FOUCAULT, Michel, 2013. *Vigiar e Punir: Nascimento da prisão*. Coimbra: Grupo Almedina - Edições 70. ISBN 978-972-44-1766-0.
- FRIEDMAN, Milton, 2020. *Capitalism and freedom*. Chicago London: The University of Chicago Press. ISBN 978-0-226-73479-8.
- FUNDSPEOPLE, 2023. Investidores em ETF são cada vez mais jovens. 2023, 17 maio. Obtido de: <https://fundspeople.com/pt/investidores-em-etf-sao-cada-vez-mais-jovens/> [acedido 12 agosto 2023].
- GHIGLIONE, Rodolphe e MATALON, Benjamin, 2001. *O inquérito: teoria e prática*. 4a ed. Oeiras: Celta Editora. ISBN 978-972-774-120-5.
- GONÇALVES, Daniela Norcia, 2017. Comunicação organizacional de corretoras de valores: uso de redes sociais como ferramenta para educação financeira. *Fronteiras - estudos midiáticos*. Vol. 19, n.º 2, pp. 245–249. DOI 10.4013/fem.2017.192.09.
- GONÇALVES, Marta, 2022. *A Literacia Financeira e o Comportamento do Investidor em Portugal*. Dissertação de Mestrado em Economia Monetária e Financeira. Lisboa: ISCTE-IUL. Obtido de: <http://hdl.handle.net/10071/27029>
- GRAEBER, David, 2001. *Toward an anthropological theory of value: the false coin of our own dreams*. 1. ed. New York: Palgrave. ISBN 978-0-312-24045-5.
- GUERREIRO, Pedro, 2023. Caso FTX: Sam Bankman-Fried declarado culpado de todas as acusações. *Reuters*. 2023, 3 novembro. Obtido de: <https://www.publico.pt/2023/11/03/economia/noticia/caso-ftx-sam-bankmanfried-declarado-culpado-acusacoes-2068896>
- HÄRDLE, Wolfgang K., HARVEY, Campbell R. e REULE, Raphael C. G., 2019. Understanding Cryptocurrencies. *SSRN Electronic Journal*. DOI 10.2139/ssrn.3360304.
- HARRINGTON, Brooke, 2010. *Pop finance: Investment clubs and the new investor popularism*. Princeton, N.J. Woodstock: Princeton University Press. ISBN 978-0-691-14586-0.
- HART, Keith e ORTIZ, Horacio, 2014. The Anthropology of Money and Finance: Between Ethnography and World History. *Annual Review of Anthropology*. Vol. 43, n.º 1, pp. 465–482. DOI 10.1146/annurev-anthro-102313-025814.
- HARVEY, David, 2011. *A brief history of neoliberalism*. Oxford: Oxford Univ. Press. ISBN 978-0-19-928326-2.

- HAYES, Adam S, 2021. The active construction of passive investors: roboadvisors and algorithmic ‘low-finance’. *Socio-Economic Review*. Vol. 19, n.º 1, pp. 83–110. DOI 10.1093/ser/mwz046.
- HERTZ, Ellen, 1998. *The trading crowd: an ethnography of the Shanghai stock market*. Cambridge [England]: Cambridge University Press. ISBN 978-1-139-16685-0.
- HO, Karen, 2009. *Liquidated: An Ethnography of Wall Street*. Duke University Press. ISBN 978-0-8223-9137-1.
- HOLMES, Douglas, R., 2009. Economy of Words. *Cultural Anthropology*. Vol. 24, n.º 3, pp. 381–419. DOI: 10.1111/j.1548-1360.2009.01034.
- JAMESON, Fredric, 1995. *Postmodernism, or, The Cultural Logic of Late Capitalism (Post-Contemporary Interventions)*. Durham: Duke university press. ISBN 978-0-8223-1090-7.
- JEEFEUC, 2024. The Trading Game powered by Banco Montepio. 2024, 8 abril. Obtido de: <https://www.jeefeuc.pt/pt/trading> [acedido 30 julho 2024].
- JOHRI, Amar et al., 2023. Assessment of users’ adoption behaviour for stock market investment through online applications. *Heliyon*. Vol. 9, n.º 9. DOI 10.1016/j.heliyon.2023.e19524.
- JORGENSEN, Danny, 1989. *Participant Observation*. CA: SAGE Publications, Inc. ISBN 978-0-8039-2877-0.
- KALB, Don, 2023. Two theories of money: On the historical anthropology of the state-finance nexus. *Focaal*. Vol. 2023, n.º 95, pp. 92–112. DOI 10.3167/fcl.2023.950102.
- KIPPNER, Greta, 2005. The financialization of the American Economy. *Socio-economic Review*. N.º 3, pp. 173–208.
- KNORR-CETINA, Karin e BRUEGGER, Urs, 2002. Inhabiting Technology: The Global Lifeform of Financial Markets. *Current Sociology*. Vol. 3, n.º 50, pp. 389–405.
- KNORR-CETINA, Karin e PREDA, Alex, 2005. *The sociology of financial markets*. Oxford: Oxford university press. ISBN 978-0-19-927559-5.
- KUSUMANINGRUM, Trias Madanika, ISBANAH, Yuyun e PARAMITA, R.A. Sista, 2019. Factors Affecting Investment Decisions: Studies on Young Investors. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*. Vol. 9, n.º 3, p. Pages 10-16. DOI 10.6007/IJARAFMS/v9-i3/6321.
- LAWN, Jennifer e PRENTICE, Chris, 2015. Introduction: Neoliberal Cultures/ The Cultures of Neoliberalism. *Sites: a journal of social anthropology and cultural studies*. Vol. 12, n.º 1, p. 1. DOI 10.11157/sites-vol12iss1id312.
- LEEDY, Paul D., ORMROD, Jeanne Ellis e JOHNSON, Laura Ruth, 2021. *Practical research: planning and design*. Twelfth edition, Global edition. Harlow, England: Pearson. ISBN 978-1-292-33924-5.
- LEITÃO, Ana Lúcia; FITAS, Filipa; SILVA, Mónica; RICARDO, Tiago; ABREU, Margarida, 2023. Portuguese Youth Saving Determinants of Financial Literacy. *ERBE- European Review of Business Economics*. Vol. III, n.º 1. DOI 10.26619/ERBE-2023.3.1.5.

- LOBÃO, Júlio, 2019. Crenças e percepções dos futuros investidores: um contributo para os Estudos Sociais em Finanças. *Revista Crítica de Ciências Sociais*. N.º 118, pp. 25–52. DOI 10.4000/rccs.8421.
- LOPES, Daniel Seabra, 2017. “O mercado é nosso amigo, nós é que não sabemos compreendê-lo”: o trading financeiro entre o otimismo quantitativo e a descrença. *Interseções: Revista de Estudos Interdisciplinares*. Vol. 19, n.º 1. DOI 10.12957/irei.2017.30403.
- MACFARLANE, Alan, 1989. *The culture of capitalism*. Repr. Oxford: Blackwell. ISBN 978-0-631-16557-6.
- MACHADO, Manuel e CAPUCHO, José, 2021. É burla ou não? O que dizem os especialistas sobre os cursos de criptomoedas de Windoh. *Observador*. 4 março 2021. Obtido de: <https://observador.pt/especiais/e-burla-ou-nao-o-que-dizem-os-especialistas-sobre-os-cursos-de-criptomoedas-de-windoh/>
- MACKENZIE, Annette, 2015. The Fintech Revolution. *London Business School Review*. Vol. 26, n.º 3, pp. 50–53. DOI 10.1111/2057-1615.12059.
- MACKENZIE, Donald A., 2006. *An engine not a camera: how financial models shape markets*. MIT Press. Cambridge [England].
- MACKENZIE, Donald A., 2008. *An engine, not a camera: how financial models shape markets*. First MPI Press paperback ed. Cambridge, Mass.: MIT Press. Inside technology. ISBN 978-0-262-63367-3.
- MAMAN, Daniel e ROSENHEK, Zeev, 2023. Governing individuals’ imaginaries and conduct in personal finance: The mobilization of emotions in financial education. *Journal of Consumer Culture*. Vol. 23, n.º 1, pp. 188–208. DOI 10.1177/14695405211069952.
- MARTIN, Randt, 2002. *Financialization of Daily Life*. Philadelphia: Temple University Press.
- MAURER, Bill, 2002. Repressed futures: financial derivatives’ theological unconscious. *Economy and Society*. Vol. 31, n.º 1, pp. 15–36. DOI 10.1080/03085140120109231.
- MCMAHON, Chris, 2007. Matching forex platforms to your needs. *Futures: News, Analysis & Strategies for Futures, Options & Derivatives Traders*. Vol. 5, n.º 36, pp. 56–58.
- MIKUŠ, Marek, 2021. The Anthropology of Financialization in Eastern Europe. Em : MIKUŠ, Marek, *Oxford Research Encyclopedia of Anthropology*. Oxford University Press. ISBN 978-0-19-085458-4. DOI 10.1093/acrefore/9780190854584.013.355.
- MILLER, Daniel, 2007. Sociedades Muito Grandes e Muito Pequenas. Em: *A urgência da teoria: o estado do mundo*, pp. 109–141. Fundação Calouste Gulbenkian : Tinta-da-China.
- MONT PELERIN SOCIETY, 2024. The Mont Pelerin Society Biennial Congress and General Meeting 2024. Obtido de: <https://www.montpelerin.org/> [acedido 10 agosto 2024].
- MÜLLER, Lúcia Helena Alves, 2006. *Mercado exemplar: um estudo antropológico sobre a bolsa de valores*. 1a ed. Porto Alegre, RS: Editora Zouk. ISBN 978-85-88840-59-1.

- NEDZHVETSKAYA, Nataliya, 2022. Passive Investment, Active Isomorphism: The Rise of Index Funds in the U.S. Financial Industry. *SSRN Electronic Journal*. DOI 10.2139/ssrn.4055629.
- NEIBURG, Federico, 2006. Inflation: Economists and Economic Cultures in Brazil and Argentina. *Comparative Studies in Society and History*. Vol. 48, n.º 03. DOI 10.1017/S0010417506000247.
- NETO, A. Assaf, 2011. *Mercado Financeiro*. 10. São Paulo: Atlas.
- NEUEN, João, 2017. *Uma forma de interdisciplinaridade entre Economia e Antropologia: bases empíricas qualitativas para uma visão ampliada do mercado financeiro*. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelato em Ciências Económicas). Universidade de Brasília. Obtido de: <https://bdm.unb.br/handle/10483/19838>
- NEWALL, Philip W. S. e WEISS-COHEN, Leonardo, 2022. The Gambification of Investing: How a New Generation of Investors Is Being Born to Lose. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. Vol. 19, n.º 9, p. 5391. DOI 10.3390/ijerph19095391.
- NUNES, Ariana, 2022. *Multiplique o seu Dinheiro - Aprenda a gerir e a investir os seus rendimentos e alcance a liberdade financeira*. Lisboa: Editorial Presença.
- OKSANEN, A.; Mantere, E.; Vuorinen, I.; Savolainen, I. 2022. Gambling and online trading: emerging risks of real-time stock and cryptocurrency trading platforms. *Public Health*. Vol. 205, pp. 72–78. DOI 10.1016/j.puhe.2022.01.027.
- OLIVEIRA, Michele Gendelsky De, AZEVEDO, Graça e OLIVEIRA, Jonas, 2021. The Relationship between the Company's Value and the Tone of the Risk-Related Narratives: The Case of Portugal. *Economies*. Vol. 9, n.º 2, p. 70. DOI 10.3390/economies9020070.
- ORTIZ, Horacio, 2013. Financial value: Economic, moral, political, global. *HAU: Journal of Ethnographic Theory*. Vol. 3, n.º 1, pp. 64–79. DOI 10.14318/hau3.1.005.
- ORTIZ, Horacio, 2014. The Limits of Financial Imagination: Free Investors, Efficient Markets, and Crisis. *American Anthropologist*. Vol. 116, n.º 1, pp. 38–50. DOI 10.1111/aman.12071.
- ORTIZ, Horacio e MUNIESA, Fabian, 2018. Business schools, the anxiety of finance, and the order of the 'middle tier'. *Journal of Cultural Economy*. Vol. 11, n.º 1, pp. 1–19. DOI 10.1080/17530350.2017.1399432.
- PAGLIARI, Stefano, PHILLIPS, Lauren M e YOUNG, Kevin L, 2020. The financialization of policy preferences: financial asset ownership, regulation and crisis management. *Socio-Economic Review*. Vol. 18, n.º 3, pp. 655–680. DOI 10.1093/ser/mwy027.
- PARKASH, Parkash, AWAIS, Muhammad e WARRAICH, Usman Ali, 2014. Do Socio-Economic factors really Influence risk taking Behavior of individual Investors? *Research Journal of Management Sciences*. Vol. 3, n.º 6, pp. 10–13.
- PEEBLES, Gustav, 2008. Inverting the Panopticon: Money and the Nationalization of the Future. *Public Culture*. Vol. 20, n.º 2, pp. 233–265. DOI 10.1215/08992363-2007-025.
- PESENTE, Ronaldo, 2019. *Mercados financeiros*. Salvador - BA: UFBA, Faculdade de Ciências Contábeis. ISBN 978-85-8292-190-6.

- PILKINGTON, Mark, 2016. Blockchain Technology: Principles and Applications. Em: *Research Handbook on Digital Transformations - Zheg, Majlinda e Olleros, F. Xavier*. 1. Edward Elgar.
- POLLNER, Melvin, 2002. Inside the Bubble: Communion, Cognition, and Deep Play at the Intersection of Wall Street and Cyberspace. Em: WOOLGAR, Steve, *Virtual Society? Technology, Cyberbole, Reality*, pp. 230–246. Oxford University Press. Oxford. ISBN 978-0-19-924875-9. DOI 10.1093/oso/9780199248759.003.0013.
- PONTOH, Jones, 2023. Why Students Trade? The Analysis of Young Investors Behavior. *International Research Journal of Economics and Management Studies*. Vol. 2, n.º 2, pp. 87–92. DOI 10.56472/25835238/IRJEMS-V2I2P110.
- POUILLON, François (ed.), 1978. *A Antropologia Económica. Correntes e Problemas*. Lisboa : Edições 70.
- PREDA, Alex, 2001. The Rise of the Popular Investor: Financial Knowledge and Investing in England and France, 1840–1880. *The Sociological Quarterly*. Vol. 42, n.º 2, pp. 205–232. DOI 10.1111/j.1533-8525.2001.tb00031.x.
- PREDA, Alex, 2005. The Investor as a Cultural Figure of Global Capitalism. Em: CETINA, Karin e PREDA, Alex, *The sociology of financial markets*, pp. 141–163. Oxford. Oxford university press.
- QIAN, Yu, LI, Zirao e YUAN, Hua, 2020. On exploring the impact of users’ bullish-bearish tendencies in online community on the stock market. *Information Processing & Management*. Vol. 57, n.º 5, pp. 102–209. DOI 10.1016/j.ipm.2020.102209.
- REIS, Emanuel Leão, LEÃO, Pedro Reis e LAGOA, Sérgio Chilra, 2018. *Política monetária e mercados financeiros*. 3. Lisboa: Edições Sílabo. ISBN 978-972-618-990-9.
- RILES, Annelise, 2013. Market Collaboration: Finance, Culture, and Ethnography after Neoliberalism. *American Anthropologist*. Vol. 115, n.º 4, pp. 555–569. DOI 10.1111/aman.12052.
- ROSCOE, Philip, 2015. ‘Elephants can’t gallop’: performativity, knowledge and power in the market for lay-investing. *Journal of Marketing Management*. Vol. 31, n.º 1–2, pp. 193–218. DOI 10.1080/0267257X.2014.976584.
- ROSCOE, Philip e HOWORTH, Carole, 2009. Identification through technical analysis: A study of charting and UK non-professional investors. *Accounting, Organizations and Society*. Vol. 34, n.º 2, pp. 206–221. DOI 10.1016/j.aos.2008.05.003.
- RUBIN, Herbert J. e RUBIN, Irene, 2012. *Qualitative interviewing: the art of hearing data*. 3rd ed. Thousand Oaks, Calif : SAGE. ISBN 978-1-4129-7837-8.
- SACADURA, José Nuno, PINHEIRO, Carlos Manuel e HORTA, Paulo, 2022. *Derivados e outros instrumentos financeiros*. 2. Lisboa: Edições Sílabo. ISBN 978-989-561-256-7.
- SAHLINS, Marshall, 1992. Cosmologias do Capitalismo: o setor transpacífico do sistema mundial. *Religião e Sociedade*. Vol. 1–2, n.º 16, pp. 8–25.

- SAHLINS, Marshall, 2015. An anthropological manifesto: Or the origin of the state. *Anthropology Today*. Vol. 31, n.º 2, pp. 8–11. DOI 10.1111/1467-8322.12163.
- SALGADO, Ricardo, 2015. A Performance da Etnografia como Método da Antropologia. *Antropológicas*. N.º 13.
- SÁNCHEZ, María Soledad, 2024. Cuando las inversiones se popularizan. Finanzas digitales e inversores amateurs en Argentina. *Estudios Sociológicos de El Colegio de México*. Vol. 42, pp. 1–26. DOI 10.24201/es.2024v42.e2531.
- SASSEN, Saskia, 2005. The Embeddedness of Electronic Markets: The Case of Global Capital Markets. Em: CETINA, Karin e PREDA, Alex, *The sociology of financial markets*, pp. 17–38. Oxford. Oxford university press.
- SELAN, Beatriz, 2015. *Mercado financeiro*. Rio de Janeiro: Seses. ISBN 978-85-5548-012-6.
- SILVA, Miguel Gomes da, 2008. *Bolsa: investir e ganhar mais*. 3. Mem-Martins: K editora. ISBN 978-972-8943-27-1.
- SILVA, Joana, 2022. *Criptomoedas como um ativo – Avaliação da evolução de tendências*. Dissertação de Mestrado em Gestão de Empresas. Lisboa: ISCTE-IUL. Obtido de: <http://hdl.handle.net/10071/26833>
- SILVA, Rodrigo, 2016. Abordagem Histórica da Bolsa de Valores. *Revista Maiêutica*. Vol. 4, n.º 1, pp. 175–180.
- SILVERMAN, David, 2020. *Interpreting qualitative data*. 6E. SAGE. Los Angeles. ISBN 978-1-5264-6724-9.
- SOBRAL, Diogo, 2022. *O comportamento do investidor português: Análise comparativa de anomalias e desvios*. Dissertação de Mestrado em Análise Financeira. Lisboa: Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa. Obtido de: <http://hdl.handle.net/10400.21/15419>
- SOVBETOV, Yhlas, 2018. Factors Influencing Cryptocurrency Prices: Evidence from Bitcoin, Ethereum, Dash, Litecoin, and Monero. *Journal of Economics and Financial Analysis*. Vol. 2, n.º 2, pp. 1–27.
- SUTTON, David, 2024. Tacit and embedded as forms: A tropological approach to neoliberalism. *Anthropological Theory*. Vol. 24, n.º 1, pp. 19–44. DOI 10.1177/14634996221133870.
- TANG, Jack Lipei e LEE, Francis L. F., 2020. Understanding investment culture: ideologies of financialization and Hong Kong young people’s lay theories of investment. *Consumption Markets & Culture*. Vol. 23, n.º 6, pp. 537–552. DOI 10.1080/10253866.2019.1640215.
- THE EDITORIAL BOARD, FINANCIAL TIMES, 2022, 16 dezembro. Inflation targeting and the 2 per cent goal. Obtido de: <https://www.ft.com/content/22acd0dc-a4da-48bf-bd12-078613f8f37d> [acedido 9 outubro 2024]
- UNIÃO EUROPEIA, 2023, 8 dezembro. Financiamento, subvenções e subsídios da União Europeia. Obtido de: [https://european-union.europa.eu/live-work-study/funding-grants-subsidies\\_pt](https://european-union.europa.eu/live-work-study/funding-grants-subsidies_pt) [acedido 9 outubro 2024].

- VERSIGNASSI, Alexandre, 2011. *Crash: uma breve história da economia*. Lisboa: D. Quixote. ISBN 978-972-20-4847-7.
- VIDAL, Gregorio e MARSHALL, Wesley C., 2019. The Double Movement Ten Years After the Fall of Lehman Brothers. *Journal of Economic Issues*. Vol. 53, n.º 2, pp. 502–507. DOI 10.1080/00213624.2019.1594545.
- VOLLMER, Hendrik, MENNICKEN, Andrea e PREDA, Alex, 2009. Tracking the numbers: Across accounting and finance, organizations and markets. *Accounting, Organizations and Society*. Vol. 34, n.º 5, pp. 619–637. DOI 10.1016/j.aos.2008.06.007.
- WEISS, Hadas, 2020. The reproduction of capital through financial education. *Economy and Society*. Vol. 49, n.º 2, pp. 312–328. DOI 10.1080/03085147.2019.1690278.
- XTB, 2023, 25 novembro. Investing Day Lisboa 2023. Obtido de : [https://educacao.xtb.com/investing-day-2024?partnerId=36775&utm\\_campaign=36775&campaignId=45&utm\\_term=45&utm\\_content=education\\_event&refType=1&utm\\_source=ps0&utm\\_medium=affiliate](https://educacao.xtb.com/investing-day-2024?partnerId=36775&utm_campaign=36775&campaignId=45&utm_term=45&utm_content=education_event&refType=1&utm_source=ps0&utm_medium=affiliate) [acedido 30 julho 2023].
- XTB, 2024, 18 maio. Investing Day Porto. Obtido de: <https://www.xtb.com/pt/analise-de-mercado/noticias-de-mercado/investing-day-porto> [acedido 30 julho 2024].
- ZALOOM, Caitlin, 2010. *Out of the pits: traders and technology from Chicago to London*. Chicago: Univ. of Chicago Press. ISBN 978-0-226-97814-7.
- ŽELINSKÝ, Dominik, 2024. ‘To the moon!’: Elon Musk, Dogecoin, and the political economy of charismatic leadership. *Journal of Cultural Economy*. Vol. 17, n.º 3, pp. 297–313. DOI 10.1080/17530350.2024.2302177.
- ZELIZER, Viviana, 1989. The Social Meaning of Money: «Special Monies». *The American Journal of Sociology, The University of Chicago Press*. Vol. 95, n.º 2, pp. 342–377.
- ZELIZER, Viviana, 1998. How People Talk About Money. *American Behavioral Scientist*. Vol. 41, n.º 10, pp. 1373–1383.
- ZELIZER, Viviana, 2012. How I became a relational economic sociologist and what does that mean? *Politics and Society*. Vol. 2, n.º 40, pp. 145–174.
- ZELIZER, Viviana A. Rotman, 2005. *The purchase of intimacy*. Princeton, N.J.: Princeton Univ. Press. ISBN 978-0-691-13063-7.

## Anexos

Anexo A: Em título às tabelas serão reveladas as questões do inquérito distribuído entre 6 de fevereiro de 2024 e 31 de maio de 2024, obtendo a totalidade de dez respostas válidas. Em tabela serão revelados os resultados obtidos nas opções de resposta ao inquérito, mantendo o anonimato dos inquiridos.

### 1. Idade (marcar apenas uma resposta).

|           |   |
|-----------|---|
| [18 – 25[ | 8 |
| [25 – 30[ | 1 |
| [30- 35[  | 1 |

### 2. Género (marcar apenas uma resposta)

|              |    |
|--------------|----|
| Masculino    | 10 |
| Feminino     | 0  |
| Outro (qual) | 0  |

### 3. Nível de escolaridade (marcar apenas uma resposta)

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| Não possui instrução básica           | 0 |
| Possui instrução básica (4º ano)      | 0 |
| Possui instrução secundária (12º ano) | 0 |
| Frequenta uma licenciatura            | 1 |
| Licenciado                            | 2 |
| Frequenta um mestrado                 | 5 |
| Mestre                                | 2 |
| Frequenta um doutoramento             | 0 |
| Doutorado                             | 0 |
| Outra                                 | 0 |

### 4. Área de estudos (marcar apenas uma resposta).

|  |   |
|--|---|
| Não frequenta nem frequentou o ensino superior   | 0 |
| Frequenta ou já frequentou o ensino superior em áreas relacionadas com a Economia, Gestão, Contabilidade, Finanças ou Marketing                              | 6 |
| Frequenta ou já frequentou o ensino superior em áreas relacionadas com Informação, Tecnologias e Matemática  | 2 |
| Frequenta ou já frequentou o ensino superior em áreas relacionadas com Direito, Administração, Relações Internacionais, Relações Públicas e Recursos Humanos | 1 |
| Frequenta ou já frequentou o ensino superior em áreas relacionadas com Ciências Sociais e Humanas e Psicologia   | 0 |
| Frequenta ou já frequentou o ensino superior em áreas relacionadas com a Saúde, Medicina, Enfermagem e Farmacêutica  | 1 |
| Outro  | 0 |

5. Emprego (marcar apenas uma resposta).

|                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| Sou estudante                     | 1 |
| Sou trabalhador-estudante         | 5 |
| Sou trabalhador por conta própria | 0 |
| Sou trabalhador à conta de outrem | 3 |
| Sou desempregado                  | 1 |
| Outra                             | 0 |

6. Emprego (marcar apenas uma resposta).

|  |                   |
|--|-------------------|
| Exerço uma profissão relacionada com a área da Economia, Gestão, Contabilidade, Finanças ou Marketing                                | 6                 |
| Exerço uma profissão relacionada com a área da Informação, Tecnologias e Matemática  | 1                 |
| Exerço uma profissão relacionada com a área do Direito, Administração, Relações Internacionais, Relações Públicas e Recursos Humanos | 0                 |
| Exerço uma profissão relacionada com a área das Ciências Sociais e Humanas e Psicologia  | 0                 |
| Exerço uma profissão relacionada com a área da Saúde, Medicina, Enfermagem e Farmacêutica  | 1                 |
| Sou desempregado   | 1                 |
| Outra  | 1 (Sou estudante) |

7. Rendimentos (marcar apenas uma resposta).

|   |   |
|---|---|
| Mensalmente, os meus rendimentos apresentam valores menores ou iguais ao Salário Mínimo Nacional (740€) | 2 |
| Mensalmente, os meus rendimentos são apresentados valores maiores que o Salário Mínimo Nacional (740€)  | 8 |
| Outra   | 0 |

8. Ativos Financeiros (marcar várias respostas).

|  |   |
|--|---|
| Invisto em Ações (Large Cap)   | 9 |
| Invisto em Ações (Penny stocks – Small Cap)  | 4 |
| Invisto em Criptomoedas  | 3 |
| Invisto em ETFs  | 7 |
| Invisto em FOREX   | 1 |
| Invisto em commodities (ouro, petróleo, etc)   | 3 |
| Participo num Fundo de Investimento  | 3 |
| Sou proprietário de títulos de dívida de uma empresa (Obrigações ou semelhantes)           | 0 |
| Sou proprietário de títulos de dívida de um estado (Certificados de Aforro ou semelhantes) | 3 |
| Possuo um Plano de Poupança Reforma (PPR) ou produtos equiparados                          | 4 |
| Outra  | 0 |

9. Há quanto tempo investe? (marcar apenas uma resposta).

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| Menos de 6 meses                  | 0  |
| Mais de 6 meses e menos de um ano | 0  |
| Um ano                            | 0  |
| Mais de um ano                    | 10 |

10. Em que Praças Financeiras investe (marcar várias respostas)?

|   |   |
|---|---|
| [Apenas] Mercado Português  | 1 |
| [Apenas] Grandes Praças Financeiras mundiais (EUA, Reino Unido, Japão, etc)   | 2 |
| [Apenas] Mercado Internacional Emergente (China, Índia, Brasil, África do Sul, etc)   | 0 |
| Mercado Português + Grandes Praças Financeiras mundiais (EUA, Reino Unido, Japão, etc)  | 6 |
| Mercado Português + Mercado Mercado Internacional Emergente (China, Índia, Brasil, África do Sul, etc)  | 0 |
| Grandes Praças Financeiras mundiais (EUA, Reino Unido, Japão, etc) + Mercado Internacional Emergente (China, Índia, Brasil, África do Sul, etc)                     | 1 |
| Mercado Português + Grandes Praças Financeiras mundiais (EUA, Reino Unido, Japão, etc) + Mercado Internacional Emergente (China, Índia, Brasil, África do Sul, etc) | 1 |

11. Qual é o volume dos seus investimentos (marcar apenas uma resposta)?

|  |   |  |
|--|---|--|
| Até este momento, coloquei fundos no mercado financeiro que ultrapassam um salário mínimo (740€)     | 8 |  |
| Até este momento, coloquei fundos no mercado financeiro que não ultrapassam um salário mínimo (740€) | 2 |  |

12. Como faz a gestão dos seus Ativos Financeiros (1) (marcar várias respostas)?

|  |   |
|--|---|
| Atuo por contra própria e sou gestor dos meus próprios ativos financeiros                        | 9 |
| Recorro a um gestor financeiro para agir por mim nos mercados e gerir os meus ativos financeiros | 0 |
| Ambos  | 1 |

13. Como faz a gestão dos seus ativos (2) (marcar várias respostas)?

|   |   |
|---|---|
| [Apenas] Recorro a plataformas digitais/ apps específicas   | 8 |
| [Apenas] Recorro ao balcão de uma instituição financeira (inclua-se troca de correspondência ou chamadas telefónicas)   | 1 |
| Recorro a plataformas digitais/ Recorro a apps específicas + Recorro ao balcão de uma instituição financeira (inclua-se troca de correspondência ou chamadas telefónicas) | 1 |

14. Como faz a gestão dos seus Ativos Financeiros (3) (marcar várias respostas)?

|   |   |
|---|---|
| É-me mais comum procurar iniciar e encerrar negociações no mesmo dia, na expectativa de coletar a valorização de ativos a curto prazo                                   | 1 |
| É-me mais comum procurar comprar ativos, esperando que eles valorizem a médio prazo, na expectativa de coletar a sua valorização num período entre 1 a 6 meses          | 2 |
| É-me mais comum procurar comprar ativos, esperando que eles valorizem a longo prazo, na expectativa de coletar a sua valorização num período igual ou superior a um ano | 7 |

15. Com que regularidade acede a notícias, canais de texto, conteúdo de vídeo, redes sociais, informações oficiais, entre outras fontes, para conhecer as condições e obter informações sobre o mercado (marcar apenas uma resposta)?

|                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| Mais que uma vez por dia          | 2 |
| Diariamente                       | 7 |
| Semanalmente                      | 0 |
| Mensalmente                       | 0 |
| Raramente (menos que mensalmente) | 1 |

16. Investir é uma mais-valia pessoal porque permite movimentar fundos e escapar da inflação (marcar apenas uma resposta)

|              |    |
|--------------|----|
| Concordo     | 10 |
| Não concordo | 0  |

17. Investir é uma mais-valia social uma vez que o movimento de capital faz crescer a economia, financiar as empresas e assim fomentar a inovação e criar novos empregos (marcar apenas uma resposta)

|              |    |
|--------------|----|
| Concordo     | 10 |
| Não concordo | 0  |

18. Os impostos sobre mais-valias financeiras deveriam ser menos elevados (marcar apenas uma resposta)

|              |    |
|--------------|----|
| Concordo     | 10 |
| Não concordo | 0  |

19. Os mercados financeiros deveriam ser menos regulados (marcar apenas uma resposta)

|              |   |
|--------------|---|
| Concordo     | 2 |
| Não concordo | 8 |

20. Os mercados financeiros têm desempenhado um papel positivo na economia do meu país (marcar apenas uma resposta)

|              |   |
|--------------|---|
| Concordo     | 7 |
| Não concordo | 3 |