



SHORT STUDY SERIES

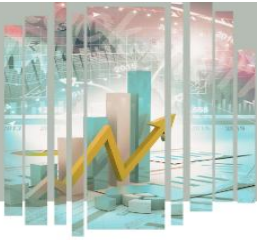
Nº 44, maio 2025

FINANÇAS

FGV INVEST

A CULTURA DO MERCADO
FINANCEIRO

PAULO TENANI



A CULTURA DO MERCADO FINANCEIRO

Paulo Tenani^{1,2}

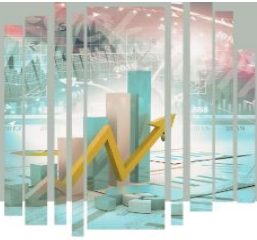
RESUMO

O mercado financeiro, como o próprio nome sugere, possui uma cultura decididamente pró-mercado; e o objetivo deste artigo é discutir quatro convenções que caracterizam esta cultura. Isto é importante por dois motivos. Primeiro, porque o mercado financeiro é um caso polar que, ao destacar a cultura de uma economia de mercado, também permite uma melhor compreensão daquelas culturas que não são de mercado; como por exemplo a arte. Em segundo lugar porque na medida em que o mercado financeiro se expande para outros setores – como por exemplo varejo, educação, saúde e imóveis – sua cultura se sobrepõe. Neste sentido, convenções que no passado eram seguidas em alguns poucos bancos de investimento de Wall Street, nos dias de hoje se alastraram pelos mais diversos setores e geografias; para o bem e para o mal. Estas quatro convenções, na própria linguagem dos participantes do mercado, são ilustradas pelas seguintes expressões: (i) “Vá direto ao ponto”, (ii) “Não é pessoal. É por dinheiro”, (iii) “A ganância é boa”. (iv) “Sem piedade”.

Palavras-Chave: mercado, mercado financeiro; cultura; ganância, dinheiro.

¹ FGV Invest, Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getulio Vargas

² Gostaria de agradecer a Gustavo Godoy, Denise Menconi, Marta Inez Rodrigues Pereira, Bernadete Franco e todos os participantes do Grupo de Estudos em Finanças e Monetária do FGVInvest



1. INTRODUÇÃO

“Under capitalism, man oppresses man; under socialism, it’s the other way around”. Frase atribuída a John Kenneth Galbraith

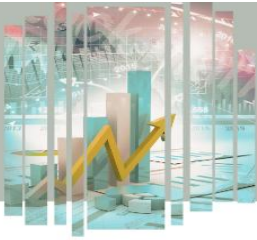
Em seu artigo de (2024), Tenani discute as culturas da Arte e da Economia analisando convenções amplamente aceitas pelos seus participantes. O objetivo do artigo é identificar pontos de contato, uma vez que, na opinião do autor, existem “diferenças de definições, métodos e expectativas” que fazem com que as duas culturas pensem em “idiomas diferentes”; o que pode, em muitas circunstâncias, prejudicar uma cooperação saudável.

No entanto, além de identificar pontos de contato, Tenani (2024) também atinge um segundo objetivo: ele contrasta as convenções e o funcionamento de uma cultura que, definitivamente não é de mercado – a Cultura da Arte – com uma cultura de mercado; aquela da Economia. As diferenças são significativas, e vão desde o foco na perfeição, ao invés da eficiência, na Cultura da Arte; até a inabilidade de classificar o imperfeito através de análise custo-benefício – técnica bastante comum entre aqueles que estão sujeitos as forças do mercado.

Obviamente, a Cultura da Arte, apesar de desconfiar do mercado como mecanismo de alocação, não é uma cultura antimercado. Mas, como discutido em Abbing (2008) a Cultura da Arte é em grande parte baseada em doações privadas e subsídios públicos, que somam mais da metade dos recursos direcionados para o setor, ao invés de transações via preços de mercado. E isto, por si só, já resulta em diferenças significativas com o comportamento típico de uma cultura de mercado.

O objetivo deste artigo é analisar uma cultura que, como seu próprio nome já sugere, é decisivamente pró-mercado: a Cultura do Mercado Financeiro. Isto é importante por dois motivos.

Em primeiro lugar porque o Mercado Financeiro é um caso polar de valorização do sistema de preços de mercado como mecanismo de alocação. E a comparação com casos polares facilita sobremaneira a compreensão do objeto



de estudo; como por exemplo, acontece com Teoria Econômica, quando são comparados competição perfeita e monopólio.

Em segundo lugar, na medida em que as forças do mercado financeiro se alastram para outros setores – como por exemplo varejo, educação, saúde e imóveis – sua cultura também avança. Na verdade, muitas vezes, ela se sobrepõe. Neste sentido, convenções que no passado eram seguidas em alguns poucos bancos de investimento em Wall Street³, nos dias de hoje se alastraram, pelos mais diversos setores e geografias. Não fiquem surpresos. É bom entender e se acostumar.

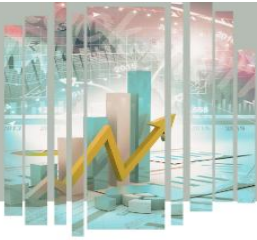
Em linha com que foi feito em Tenani (2024) a análise da Cultura do Mercado Financeiro será ilustrada através de quatro convenções que, na opinião do autor, são amplamente aceitas por participantes desta cultura. Porém, estas convenções são em adição àquelas quatro que caracterizam a Cultura da Economia e que também são aceitas pelos participantes mercado financeiro.

4

Estas convenções, tratadas em Tenani (2024), que caracterizam a Cultura da Economia e que também são aceitas pelos participantes do Mercado Financeiro, são as seguintes: (i) foco na escassez dos recursos, (ii) busca pela eficiência ao invés da perfeição, (iii) classificação de opções ineficientes através da análise custo-benefício e (iv) valorização do mercado como mecanismo eficiente de alocação dos recursos. Para uma análise mais detalhada, ver Tenani (2024).

O artigo é estruturado da seguinte maneira. A Seção 2 trata de três visões distintas sobre a “moralidade” de uma economia de mercado. Já a Seção 3, descreve as quatro convenções que, na opinião do autor, são amplamente aceitas pelos participantes do mercado financeiro; em adição aquelas da Cultura da Economia. A Seção 4, por sua vez, conclui.

³ Dois livros que ilustram a Cultura do Mercado Financeiro são Lewis (1990) e Lowenstein (2001)



2. TRÊS VISÕES SOBRE O MERCADO

De acordo com o Dicionário Oxford, “uma economia de mercado é um sistema econômico em que a maior parte dos bens e serviços é alocada através do mercado, com preços sendo determinados pela lei da oferta e demanda. Em contraste, em uma economia planificada, é a autoridade central que toma as decisões sobre produção e alocação”.

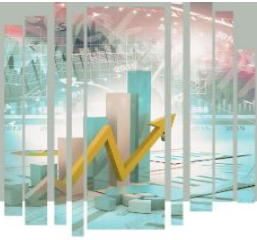
Neste sentido, o setor da Arte, com a maior parte das transações vindo através de doações privadas e subsídios públicos, e não oferta e demanda, não seria uma economia de mercado. Mas não seria tampouco uma economia planejada, uma vez que existem inúmeros agentes, e não apenas um planejador central, tomando as decisões de alocação. Por outro lado, no mercado financeiro, a maior parte das transações é feita através do sistema de preços de mercado; apesar de uma série de subsídios implícitos e explícitos beneficiarem artificialmente o setor. Ou seja, é uma economia relativamente próxima a uma de mercado, porém não exatamente igual; e bem distante de uma economia planificada.

5

A questão a ser discutida nesta seção é se existe algum tipo de moralidade inerente a uma economia de mercado. Alguma “moralidade de referência” que permita identificar o que acontece quando determinado setor, se aproxima ou se distancia de uma economia de mercado.

Por exemplo, uma das convenções que caracterizam o mercado financeiro, a ser mais bem discutida na próxima seção, é “Sem piedade”; ou a ausência de piedade ou compaixão. Esta seria uma característica inata de uma economia de mercado ou apenas do mercado financeiro? Um sistema econômico que se aproxime ou se distancie de uma economia de mercado tenderia a ficar menos, ou mais, piedoso?

A moralidade da economia de mercado é uma questão que tem recebido bastante atenção dos economistas - pelos últimos cento e cinquenta anos!



Porém, não existe consenso. Uma importante referência está em Burgin (2013a) e é nela que se baseia a argumentação a seguir.

De uma maneira geral, existem três visões sobre a moralidade de uma economia de mercado: uma pessimista, outra neutra e uma última otimista.

A primeira visão, a pessimista, é relacionada a Frank Knight, que a explicitou em seu seminal artigo de 1923. Na opinião de Knight, a economia de mercado pode ser muito útil para “conseguir que as coisas sejam feitas”⁴. Mas ela não necessariamente premia o mérito ou aqueles valores que a sociedade julgue apropriado.

Na verdade, na opinião de Knight, uma economia de mercado, deixada sem controles, pode até mesmo inspirar comportamentos considerados repugnantes; como, egoísmo e ganância, entre outros - que, eventualmente, ganham os noticiários e acabam por enfraquecer a própria economia de mercado⁵.

Nas palavras de Knight⁶:

“...the competitive system, viewed simply as a want-satisfying mechanism, fall short of our highest ideals”

E, continuando⁷:

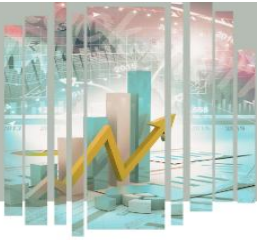
“....if social controls were reduced in scope, it seems clear that the divergence would probably be wider still. Moreover, untrammelled individualism would tend probably to lower standards progressively, rather than raise them”.

⁴ Knight (1923), página 600

⁵ Burgin (2013a), página 188

⁶ Knight (1923), página 589

⁷ Knight (1923), página 589



Em outras palavras, a economia de mercado é eficiente no cumprimento de suas funções alocativas, mas, se deixada por si só, pode resultar em parâmetros morais mais baixos.

A segunda visão, a neutra, está relacionada a Frederick Hayek que a expressou em seu livro de 1960 “The Constitution of Liberty”. Nela, Hayek defende que o funcionamento do mercado não resulta nem em comportamentos benéficos nem repugnantes. O mercado seria simplesmente um mecanismo eticamente neutro; um arbitrador isento, cujos resultados não teriam nenhum significado moral. E, na visão de Hayek, justamente por este motivo o mercado seria “preferível a qualquer sistema que tente determinar resultados com base em noções preconcebidas do bem”⁸; como por exemplo o planejamento central.

Por fim, em terceiro lugar, temos a visão otimista de Milton Friedman, que é muito bem argumentada em seus livros “Capitalism and Freedom” de 1962 e “Free to Choose” de 1980. Friedman acredita que existe uma sobreposição total entre os resultados de uma economia de mercado e a contribuição das pessoas para a sociedade. Ou seja, na visão de Friedman, “o mercado provê um sistema ideal para direcionar recursos para aqueles que são merecedores; e qualquer tentativa de interferir por motivos éticos, deveria ser objeto de questionamento”⁹.

Nas palavras de Friedman¹⁰:

“O sistema de livre iniciativa tende a promover padrões mais elevados de moralidade e uma relação mais ampla entre valores e ações do que qualquer outro sistema....”

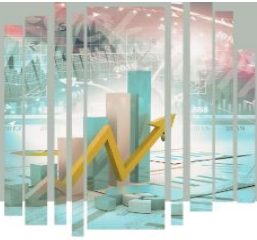
Além do mais¹¹:

⁸ Burgin (2013a), página 188

⁹ Burgin (2013a), página 189.

¹⁰ Burgin (2013a), página 189

¹¹ Burgin (2013a), página 189



“A razão é que ele enfatiza a responsabilidade individual e, portanto, tende a promover valores de autoconfiança e comprometimento...”

E, por fim¹²:

O mercado também implica em benefício mútuo, o que é uma crença muito mais nobre do que o uso da força.”

Ou seja, o mecanismo de mercado, ao basear-se em transações voluntárias que beneficiam os envolvidos, tende a uma moralidade mais elevada do que sistemas baseados na coerção. Além do mais, na opinião de Friedman, “se alguém é virtuoso, o mercado irá recompensá-lo. E se alguém está fazendo algo que beneficia outra pessoa; será recompensado”¹³.

8

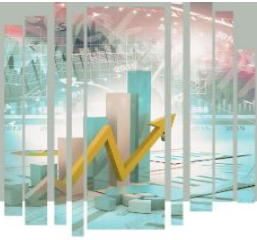
Neste sentido, se um profissional do mercado financeiro é mais bem remunerado do que um artista, um professor, ou um médico isto deve-se ao fato de que sua contribuição para a sociedade é maior; pelo menos naquele momento e naquelas circunstâncias. E se isto, à primeira vista, pode parecer bizarro, na opinião de Friedman, uma análise mais cuidadosa dos fatos revelará o contrário¹⁴.

Uma vez analisadas estas três visões sobre a moralidade de uma Economia de Mercado, a próxima seção discute a Cultura do Mercado Financeiro.

¹² Burgin (2013a), página 189

¹³ Burgin (2013b)

¹⁴ Por exemplo, em certos momentos e circunstâncias, podem existir poucos financistas e muitos artistas médicos e professores para atender as demandas da sociedade; o que aumentaria o valor social do financista e seu preço de mercado. Ou, por exemplo, pode ocorrer um aumento da demanda da sociedade por intermediação financeira, o que teria o mesmo efeito sobre o valor social e a remuneração do profissional do mercado financeiro.



3. A CULTURA DO MERCADO FINANCEIRO

Esta seção examina a Cultura do Mercado Financeiro; um caso polar de valorização do sistema de preços de mercado. E isto é feito através de quatro convenções que o autor acredita serem amplamente aceitas pelos participantes desta cultura. Estas convenções são as seguintes: (i) “Vá direto ao ponto”, (ii) “Não é pessoal. É por dinheiro” (iii) “A ganância é boa” e (iv) “Sem piedade”.

Estas expressões foram escolhidas por serem bastante utilizadas dentro do ambiente do mercado financeiro; na maior parte das vezes em inglês. Mas elas representam características muito típicas desta cultura: (i) a objetividade, (ii) o foco no dinheiro, (iii) a busca por ganhar muito; muito rapidamente, (iv) e a disciplina de fazer o que é necessário, sem compaixão por ninguém.

Obviamente, o que é - ou não é - amplamente aceito pelos participantes do mercado financeiro pode ser objeto de discussão. Pois, a escolha destas convenções foi baseada em uma experiência particular, que apesar de também registrada em vários livros¹⁵ e filmes¹⁶ ; não teve o apoio de pesquisas de opinião.

Porém, a experiência particular foi também a estratégia seguida em Abbing (2008) para analisar a Cultura da Arte e Tenani (2024) para analisar as Culturas da Arte e Economia. Portanto, ela é repetida aqui.

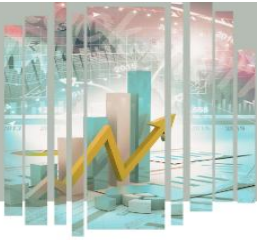
Citando Abbing (2008)¹⁷:

“I have tried to create a convincing picture. In this context, I advanced a series of theses and propositions. I would be the first to acknowledge that the empirical support for some of these theses is insufficient. I also feel that more input from institutional economics would have been fruitful. Because, after all, I

¹⁵ Lewis (1989), Lowenstein (2001) e The Wolf of Wall Street (2007)

¹⁶ Ver Wall Street (1987), Inside Job (2010), Margin Call (2011), The Wolf of Wall Street (2013)

¹⁷ Abbing (2008), página 14



am desperate to resume my artwork, I am more than happy to let other, more skilled and patient researchers fill these lacune”.

Faço das palavras de Abbing as minhas, apenas substituindo “artwork” por “work”.

No entanto, cabe adicionar uma ressalva sobre a escolha destas convenções; uma ressalva também baseada em uma experiência particular.

Na opinião deste autor, a Cultura do Mercado Financeiro varia de acordo com o setor de atuação, da geografia e a própria nacionalidade das instituições financeiras. Por exemplo, existem diferenças de cultura entre as áreas de Tesouraria, Gestão de Recursos, Gestão de Riqueza e Corretoras – dentre várias outras áreas.

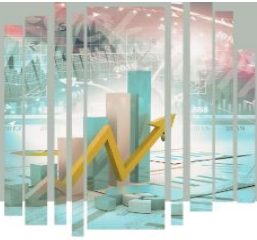
O mesmo acontece com instituições internacionais atuando em diferentes países – sejam eles os Estados Unidos, Brasil, Reino Unido e Suíça, entre outros; independentemente da nacionalidade da matriz.

10

E, por fim, a nacionalidade: instituições financeiras americanas tem uma cultura diferente das inglesas, que são diferentes da suíça, da brasileira, etc. Na verdade, as diferenças podem até mesmo ser regionais pois bancos cariocas tem uma cultura marcadamente diferente de bancos paulistas, assim como acontece com bancos nova-iorquinos e californianos.

Este é um tópico amplo e que deve ser objeto de pesquisas futuras. Porém, para este artigo, e na opinião do autor, cabe destacar que tais diferenças, enquanto importantes, acabam por se refletir nas intensidades com que as convenções são seguidas; e não na inexistência delas. Ou seja, estas quatro convenções, com maior ou menor intensidade, continuam a balizar o comportamento dos participantes do mercado financeiro; independentemente da área de atuação, da geografia ou da nacionalidade

Uma vez feita esta ressalva, passemos as quatro convenções que caracterizam a Cultura do Mercado Financeiro



a) “Vá direto ao ponto”

O Mercado Financeiro é antes de tudo objetivo. Os preços não param de mudar e as oportunidades surgem e desaparecem com uma rapidez impressionante. Ninguém tem tempo a perder e é importante ir direto ao ponto.

Os “attention spans” estão também a quilômetros de distância daqueles da universidade e, na verdade, são extraordinariamente curtos. As pessoas tendem a ser agitadas, movem os braços, falam rápido e não desperdiçam energia com assuntos não relacionadas ao objetivo primordial de ganhar dinheiro.

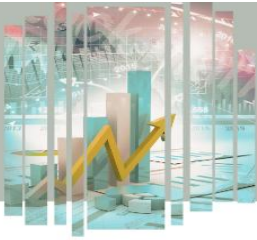
Na verdade, no mercado financeiro, seus colegas não são seus amigos e muito menos seu terapeuta. Ninguém está interessado nos seus problemas pessoais, suas ansiedades, suas angústias, inseguranças, ou no seu fim de semana. Não querem saber de sua vida nem dos seus sentimentos. Querem simplesmente saber se você consegue entregar o que é esperado; e de maneira rápida e precisa.

11

O mercado financeiro é, na verdade, um ambiente “NO BULLSHIT”. E a pergunta que melhor descreve tal excesso de objetividade é a famosa “é para comprar ou para vender?”; sempre apregoada quando as explicações se estendem por tempo demais e as conclusões demoram a chegar.

Esta pergunta, inclusive, já se tornou um clichê. Lugar de divagação simplesmente não é no ambiente rápido, prático, e muito hostil do mercado financeiro. Se você quiser ser prolixo, volte para a faculdade e vá conversar com seu professor!

Portanto, no mercado financeiro, se alguém quer ser ouvido, é bom ser muito claro, muito direto e muito rápido. Comece pela conclusão: comprar ou vender. Apenas depois explique os riscos, os senões e os argumentos principais; exatamente nesta ordem. Porém ninguém mais estará prestando atenção!



b) “Não é pessoal. É por dinheiro”

O mercado financeiro remunerara muito acima da média; pagando excelente salário e um bônus que é simplesmente extraordinário. E existem três motivos para tanto.

O primeiro é para que os participantes do mercado saibam- sem sombra de dúvida - de que, ao saírem, vão ter que experimentar a vida como realmente ela é: complicada, difícil e onde nada funciona a contento. Ou seja, na perspectiva do mercado, aquela vida do “otário médio que, quando consegue ser registrado, ganha de bônus um mísero 13º salário”.

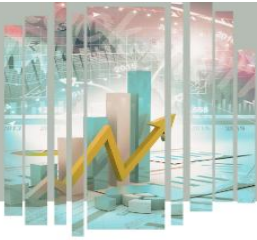
Em segundo lugar, a remuneração é alta para que os profissionais do mercado financeiro esqueçam a vida pessoal, calemba boca, não reclamem, aguentem e cometam injustiças e simplesmente façam o que é mandado. Se alguém do mercado financeiro está com a impressão de que é bem pago devido a sua alta competência, precisa cair na real. Competência conta, mas é a menor parte!

12

Com certeza, o mercado financeiro contrata ótimos profissionais e os transforma em profissionais ainda melhores. Porém, dada a remuneração elevada e o número reduzido de vagas, sempre existe alguém tão competente quanto, querendo aquela mesma posição – e que, além de tudo, aceita esquecer a vida pessoal, ficar quieto, não reclamar, aguentar e cometer injustiças e que “will do exactly as told”.

Por fim, em terceiro lugar, ao pagar tão bem, o mercado financeiro atrai profissionais muito interessados em dinheiro. Um ótimo alinhamento de interesses pois o mercado financeiro também é muito interessado em dinheiro.

Por exemplo, um típico profissional do mercado financeiro é alguém que não está nem aí para um cartão de visitas bonito, uma sala chique ou um séquito de assistentes. É um profissional que não dá nenhuma importância ao nome de seu cargo e que, ao invés de ter uma sala privativa, como acontece com muitos



profissionais da indústria, senta-se numa mesa coletiva, apilhada de gente, onde não existe privacidade alguma.

É também um profissional que resolve tudo sozinho, inclusive viagens, hotéis e reuniões; ao invés de sentir-se importante por ter uma imensidade de assistentes, como é tão típico em outros setores. A única coisa que conta para o profissional do mercado financeiro é o dinheiro que vai entrar na conta quando cair o bônus. E que este dinheiro seja, de preferência, em dólar!

Obviamente, um profissional com estas características desenvolve habilidades muito especiais; que o qualificam a “fazer o que é mandado” muito eficientemente e nas mais diferentes missões. E aqui segue um conselho para quem vier a ser afetado: “Não é pessoal. É por dinheiro”.

c) “A ganância é boa”

Diz-se que os mercados financeiros são movidos por ganância e medo.

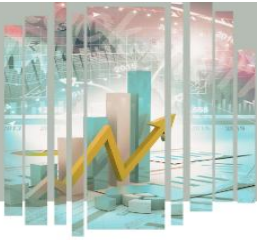
Ganância, com certeza! Mas o medo ..., não é tão claro, É um estado demasiadamente emocional para o “homo economicus”¹⁸; uma referência de comportamento para todos os profissionais do mercado financeiro.

Vejamos as definições formais de ganância e medo.

De acordo com o Dicionário Oxford, “ganância significa um forte desejo por mais riqueza, posses ou poder do que uma pessoa precisa. Um desejo excessivo e muitas vezes egoísta por algo muito além do necessário”.

Na verdade, não existe nada de estranho nesta definição. Pois um dos pressupostos básicos da economia é que mais (de um bem), é melhor ou igual, a menos (de um mesmo bem).

¹⁸ Uma referência a hipótese básica da Economia de que as pessoas agem como se fossem o homo economicus – que toma decisões com base na razão e no interesse próprio, buscando sempre o melhor benefício pessoal



Além do mais, egoísmo, é também um pressuposto básico para o comportamento racional dos agentes econômicos; só que com um nome mais atraente: interesse próprio. Ou seja, egoísmo é uma característica perfeitamente compatível com o profissional do mercado financeiro, que procura agir no seu dia a dia como um perfeito “homo economicus”; preferindo mais do que menos e buscando, implacavelmente, seu interesse próprio.

Já sobre o medo, o Dicionário Oxford diz o seguinte: “o medo é uma emoção ou sentimento desagradável quando se está em perigo ou quando algo o assusta”.

Trata-se, portanto, como diz a própria definição, de uma emoção.

Mas o profissional do mercado financeiro tem emoção?

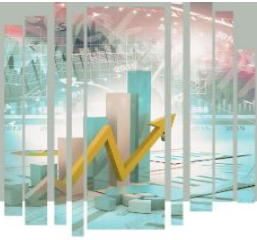
Não. Não tem.

Medo, na verdade, talvez seja um sentimento mais propenso para investidores amadores; aqueles que investem como se jogassem em um cassino e estão sujeitos a todos os tipos de armadilhas comportamentais.

Mas, para um profissional do mercado financeiro, não existe medo. Ele já é especialista em controlar emoções e, além do mais, conta com inúmeros processos e procedimentos da instituição financeira, para ajudar a controlá-las ainda melhor. Se não fosse assim ele não teria sido nem contratado. E, se por engano, tivesse sido; já teria sido demitido há muito tempo!

Voltemos a ganância pois existe sim muita ganância no mercado financeiro; com todos seus custos, mas também seus benefícios.

Sobre os custos da ganância, eles ficaram mais bem explicitados com a crise de 2008, quando o mercado financeiro perdeu mais de vinte anos de lucros em um ano só. O que, durante vinte anos, parecia ser talento, mostrou ser apenas alavancagem. Porém, brilhantemente, o mercado financeiro conseguiu



transferir a maior parte do prejuízo para o pagador de imposto – o “otário médio”.
Ganância não tem limites!

Sobre os benefícios da ganância, cabe citar a famosa fala do personagem Gordon Gekko do filme “Wall Street” de 1987:

“The point is, ladies and gentlemen, that greed, for lack of a better word, is good. Greed is right, greed works. Greed clarifies, cuts through and captures the essence of the evolutionary spirit. Greed, in all its forms; greed for life, for money, for love, knowledge has marked the upward surge of mankind.”

Pois, entre custos e benefícios, saibam que na Cultura do Mercado Financeiro, “greed is excelent”. Ainda mais quando é o mercado financeiro que recebe os benefícios; enquanto os custos são distribuídos entre os pagadores de impostos.

d) “Sem piedade”

15

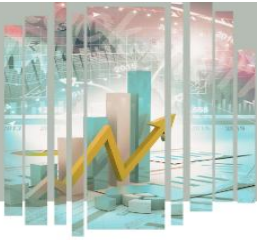
Em um ambiente como o do mercado financeiro - extremamente competitivo, muito hostil e com oportunidades voláteis - não há nenhum espaço para compaixão.

Em primeiro lugar porque “você faz o que é mandado”; sem questionar absolutamente NADA. Simplesmente um soldado na honrosa missão de ganhar o máximo de dinheiro.

Por exemplo. Se te mandam demitir aquele colega de longa data, não precisa nem conversar com ele. É só avisar o Departamento de Recursos Humanos que este irá, então, imediatamente bloquear todos os acessos de seu colega e depois avisá-lo de que ele está no olho da rua.

Então, os seguranças irão conduzi-lo até seu lugar na mesa (lembre-se, no mercado financeiro, todos se sentam na mesma mesa) e supervisioná-lo, enquanto ele recolhe seus pertences pessoais em uma pequena caixa.

Por fim, os seguranças irão escoltá-lo para o olho da rua.



E todo este procedimento dura, no máximo, uma hora.

É sempre melhor demitir em uma sexta-feira, no final do expediente, logo antes do fim de semana. Quando o resto do time voltar, na segunda-feira, a notícia já terá sido assimilada. Vai afetar bem menos a produtividade da equipe do que uma demissão no meio da semana ou durante o dia.

Mas melhor mesmo é demitir antes do recesso de Natal; quando a maior parte das pessoas entra em férias. Tudo bem que seu colega será escoltado para o olho da rua através de corredores com caríssimas decorações natalinas; e um coral cantando músicas de Natal - logo ali na entrada da instituição financeira; ou, no caso do seu colega, saída. Isto faz parte.

O que interessa é que, duas semanas depois, já no ano seguinte, quando o resto do time voltar do recesso, tudo cairá no esquecimento e ninguém mais vai se importar.

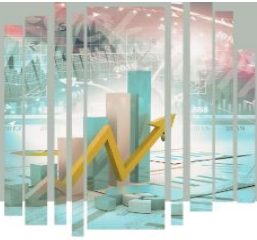
16

Em segundo lugar, temos as transações de mercado. Aqui também não existe espaço para compaixão. É agir rápido, antes que alguém aja antes, e embolse todo o dinheiro.

Por exemplo. Pense, no ataque especulativo de 1992, que forçou a libra esterlina fora do Sistema Monetário Europeu. Ou aquele ataque contra o real em janeiro de 1999. Ambos resultaram em inflação, recessão, aumentos de impostos e queda no salário real. Um custo enorme para o “otário médio” de cada país.

Mas tudo isto era inevitável; tal como a demissão do seu colega. Pois quem vendesse a libra ou o real primeiro, embolsaria a maior parte dos ganhos. Mais cedo ou mais tarde alguém iria fazer. Melhor que fosse você.

Por sinal, existem centenas de outros ataques especulativos - seja contra países, seja contra empresas - que também podem servir de ilustração.



O ponto a ser feito é que, o mercado financeiro é implacável. Portanto, ter compaixão, é inútil; na medida em que apenas prejudica o profissional do mercado financeiro e em nada beneficia o “otário médio”.

Tem-se mesmo que ser impiedoso.

“Mercy is for suckers”.

E a pergunta que fica é a seguinte: falta de piedade é uma convenção que se aplica a qualquer economia de mercado ou apenas ao mercado financeiro?

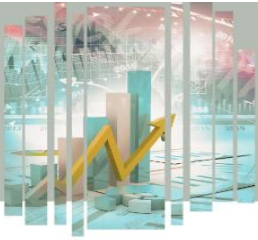
4. CONCLUSÃO

Tenani (2024) discute a Cultura da Arte e da Economia através da análise de quatro convenções que caracterizam cada uma destas culturas. Porém, em certo sentido, o artigo acaba por também comparar o funcionamento de uma cultura que não é de mercado, a Cultura da Arte; com uma cultura de mercado - aquela da Economia.

O objetivo deste artigo é contribuir para esta discussão; analisando uma cultura que, como o próprio nome sugere, é decididamente pró-mercado – a Cultura do Mercado Financeiro. E isto é importante por dois motivos.

Em primeiro lugar porque a Cultura do Mercado Financeiro é um caso polar de valorização do sistema de preços como mecanismo de alocação. E casos polares são sempre úteis para comparar, e melhor entender, o objeto de estudo.

Em segundo lugar, porque na medida em que o mercado financeiro se alastra para outras esferas da economia, sua cultura se sobrepõe. Neste sentido, o que um dia foi a cultura de alguns poucos bancos de investimento em Wall Street, hoje ganhou uma nova dimensão; se expandindo para diferentes setores e geografias.



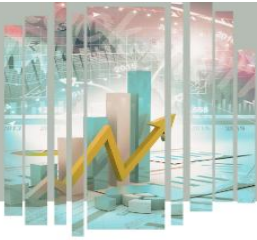
As quatro convenções que caracterizam a Cultura do Mercado Financeiro são, respectivamente: (i) objetividade (“Vá direto ao Ponto”), (ii) foco no dinheiro (“Não é pessoal. É por dinheiro”), (iii) a busca por ganhar muito, muito rapidamente (“A ganância é boa”) e (iv) a disciplina de fazer o que é necessário, sem compaixão por ninguém (“Sem piedade”). Estas convenções são ilustradas no texto, pelas expressões utilizadas pelos próprios participantes do mercado; na maior parte das vezes em inglês.

Na opinião do autor, estas convenções são seguidas, com maior ou menor intensidade, dependendo da área, do país de atuação e da própria nacionalidade das instituições financeiras. Além do mais, depois da Grande Crise de 2008, várias instituições financeiras criaram procedimentos para inibir alguns aspectos desta cultura – algumas instituições com mais sucesso do que outras.

Porém, de uma maneira geral, com maior ou menor intensidade, antes ou depois da Grande Crise de 2008, estas quatro convenções permanecem uma ilustração bastante adequada da Cultura do Mercado Financeiro; com todas suas qualidades e seus defeitos.

Também não é claro que uma economia de mercado implique necessariamente em uma moralidade de referência, ou até mesmo uma cultura de referência. Este é um tema que vem sendo bastante discutido há pelo menos 150 anos. Mas ainda não existe consenso. Portanto, ainda não é sabido se as convenções analisadas no texto são uma característica exclusiva do mercado financeiro ou se elas são consequência de uma economia de mercado.

Neste sentido, ao analisar convenções que caracterizam uma cultura decididamente pró-mercado, e compará-la com outras culturas – algumas de mercado, outras não – talvez algo maior venha a ser revelado: algo que ilustre o efeito das forças de oferta e demanda sobre aspectos que vão muito além daqueles puramente materiais. E esta procura ser a contribuição deste artigo para o debate.



REFERÊNCIAS

ABBING, Hans; Why are artists poor? The Exceptional Economy of the Arts. Amsterdam University Press, 2008.

BELFORD, Jordan; The Wolf of Wall Street. Bantam Books, 2007.

BURGIN, Angus; The Great Persuasion: Reinventing Free Markets Since the Depression. Harvard University Press, 2013a;

BURGIN, Angus; Angus Burgin on Hayek, Friedman, and the Great Persuasion. Interview to Econ Talk, 2013b;

FRIEDMAN, Milton; Capitalism and Freedom. University of Chicago Press; 1962.

FRIEDMAN, Milton e FRIEDMAN, Rose; Free to Choose: A Personal Statement, Harcourt, 1980.

KNIGHT, Frank; The Ethics of Competition. Quarterly Journal of Economics 37; Agosto 1923.

LEWIS, Michael; Liars Poker. Penguin Books; 1990

LOWENSTEIN, Roger; When genius failed; Random House; 2021

TENANI, PAULO; Duas Culturas: Arte e Economia. FGVINVEST Short Study Series, número 37; Dezembro de 2024