

O PENTÁGONO DA LIBERDADE FINANCEIRA: UM ESTUDO NETNOGRÁFICO SOBRE AS CRENÇAS PROPAGADAS E INTERNALIZADAS EM CANAIS DE FINANÇAS DO YOUTUBE

MAURÍCIO DE VASCONCELOS MOREIRA
UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CEARÁ (UECE)

FELIPE GERHARD
UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CEARÁ (UECE)

VERONICA PEÑALOZA
UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CEARÁ (UECE)

LUANA TEIXEIRA CAVALCANTE
UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CEARÁ (UECE)

IZABEL LEMOS
UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CEARÁ (UECE)

Agradecimento à órgão de fomento:

O presente trabalho foi realizado com o apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de financiamento 001.

O PENTÁGONO DA LIBERDADE FINANCEIRA: UM ESTUDO NETNOGRÁFICO SOBRE AS CRENÇAS PROPAGADAS E INTERNALIZADAS EM CANAIS DE FINANÇAS DO YOUTUBE

1 INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, o conceito de liberdade financeira tem ganhado notoriedade global, especialmente entre jovens adultos que buscam maior autonomia econômica e qualidade de vida. No Brasil, esse movimento ganhou força com o crescimento das plataformas digitais, como o YouTube, que se tornaram espaços privilegiados para a disseminação de conhecimentos sobre finanças pessoais, investimentos e educação financeira (Lusardi & Mitchell, 2014; Pandey et al., 2025). Nesse ambiente, influenciadores digitais ocupam um papel central ao mediar o acesso à informação financeira e ao promover narrativas que incentivam hábitos como poupar, investir e buscar múltiplas fontes de renda. Mais do que apenas repassar conteúdo técnico, esses agentes constroem discursos persuasivos que influenciam valores, crenças e comportamentos, criando verdadeiras comunidades de sentido em torno da busca pela independência financeira (Corrêa et al., 2020).

Embora existam estudos que abordam a influência digital nas decisões de investimento (De Veirman, Cauberghe & Hudders, 2017; Jin & Phua, 2014) e o papel de influenciadores em estimular comportamentos financeiros específicos (Boerman, Willemsen & Van der Aa, 2017; Pandey et al., 2025), ainda há uma lacuna relevante na literatura quanto à compreensão sistemática das crenças centrais que estruturam o imaginário coletivo desses indivíduos no ambiente digital. A maioria das investigações concentra-se nos efeitos persuasivos das recomendações de influenciadores ou na análise quantitativa de impactos em decisões de consumo e investimento, negligenciando uma abordagem mais interpretativa e qualitativa da construção simbólica dessas crenças. Este artigo propõe preencher essa lacuna, oferecendo um modelo conceitual que sintetize as principais premissas internalizadas por essa comunidade virtual, contribuindo, assim, para o aprofundamento teórico sobre finanças comportamentais e educação financeira em plataformas sociais.

O presente artigo tem como objeto de estudo as crenças propagadas e internalizadas por participantes de canais de finanças no YouTube, tanto nos discursos de influenciadores quanto nas manifestações de seus seguidores. Parte-se da seguinte questão de pesquisa: quais são as crenças predominantes entre influenciadores e seguidores de canais de finanças no YouTube que estruturam a busca pela liberdade financeira, e como essas crenças são incorporadas como guias de comportamento econômico? A investigação se ancora na hipótese de que tais crenças operam como modelos mentais que orientam práticas de autocontrole, investimento, sacrifício presente e negação do consumo ostentatório.

O objetivo geral desta pesquisa é compreender os sistemas de crenças que fundamentam a busca pela liberdade financeira nos canais brasileiros de finanças no YouTube. Para tanto, são definidos os seguintes objetivos específicos: (i) mapear os principais discursos dos seguidores de relevantes influenciadores digitais voltados à liberdade financeira; (ii) identificar padrões de crenças recorrentes entre os seguidores desses canais; (iii) construir um modelo conceitual que represente essas crenças de forma integrada; e (iv) analisar como essas crenças influenciam práticas financeiras cotidianas. Ao atingir tais objetivos, espera-se fornecer uma interpretação crítica e aprofundada das motivações simbólicas e comportamentais associadas ao fenômeno estudado.

A abordagem metodológica escolhida foi a netnografia, por sua capacidade de captar significados culturais em ambientes digitais por meio da observação e interpretação dos comportamentos e interações em comunidades online. Como resultado, elaborou-se o

Pentágono da Liberdade Financeira, um modelo teórico composto por cinco crenças fundamentais: adiar recompensas, parecer pobre, reduzir o consumo, comprar ativos e criar uma renda extra. Este modelo oferece uma lente interpretativa para compreender como os indivíduos constroem e legitimam seus caminhos rumo à independência financeira dentro de uma lógica cultural coletiva e compartilhada.

2 REVISÃO DA LITERATURA

A educação financeira contribui para o bem-estar financeiro, capacitando indivíduos a fazer escolhas financeiras conscientes e a utilizarem instrumentos básicos com mais segurança (Lusardi et al., 2023), além de exercer papel vital na mitigação de falência, dos altos níveis de dívida do consumidor e da escassez na construção de reservas (Fox et al, 2005). De acordo com a 7ª edição do Raio X do Investidor, pesquisa realizada pela Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima, 2024), o percentual de brasileiros que investem em produtos financeiros aumentou de 31% em 2021 para 36% em 2022, mantendo-se estável em 2023, com 37%. Esse percentual equivale a aproximadamente 60 milhões de brasileiros.

A liberdade financeira constitui um domínio de crescente interesse, particularmente no ambiente digital, em que plataformas como o YouTube exercem significativa influência na propagação de conceitos e práticas financeiras. A credibilidade, o engajamento e a confiabilidade dos influenciadores do YouTube, aliados à sua adequação ao tema de investimentos e aos insights que oferecem sobre ações, exercem um impacto positivo nas decisões de investimento nesse mercado (Pandey et al., 2025). A conexão pessoal, o apreço e a confiança que os seguidores depositam em seus YouTubers favoritos fortalecem seu engajamento, o que, por sua vez, molda sua disposição em adotar o que por eles é promovido (Côrrea et al., 2020). Ademais, no Brasil, a Geração Y é fortemente impactada por digitais influencers em suas decisões quanto a serviços bancários (Cardoso et al., 2024).

O presente referencial teórico visa estabelecer as bases conceituais concernentes à liberdade financeira, à dinâmica da influência digital e aos modelos mentais associados à obtenção de sucesso financeiro. Essa revisão de literatura fornece a base teórica necessária para compreender como crenças financeiras são formadas e disseminadas por meio do YouTube, contribuindo para a formulação do modelo conceitual Pentágono da Liberdade Financeira.

2.1 Liberdade Financeira

A liberdade financeira pode ser definida como a capacidade de um indivíduo de sustentar seu padrão de vida sem depender exclusivamente de rendimentos advindos do trabalho assalariado (Fisher, 2019). O conceito está intrinsecamente ligado à independência financeira, um estado alcançado por meio da acumulação de ativos e fontes de renda passiva, como investimentos e empreendimentos (Kiyosaki, 2017). Historicamente, a liberdade financeira tem sido discutida sob diferentes perspectivas, incluindo educação financeira (Lusardi & Mitchell, 2014) e comportamento financeiro (Shefrin & Thaler, 1988).

O crescimento das discussões sobre liberdade financeira no ambiente digital tem proporcionado o acesso a diversas estratégias para sua obtenção. Plataformas como o YouTube e blogs especializados disseminam conceitos como a regra dos 4% para aposentadoria, FIRE (Financial Independence, Retire Early) e investimentos passivos como formas viáveis de alcançar a independência financeira (Bengen, 1994). Focar na redução de "dívidas ruins" e maximizar "dívidas boas", como uma hipoteca residencial ou outros investimentos, constitui também um caminho apontado para tal objetivo (Kiyosaki et al., 2003).

A literatura aponta que a alfabetização financeira é um fator crucial para a conquista da liberdade financeira, além de impulsionar o desenvolvimento econômico e a prosperidade social (Gallardo-Vázquez et al., 2024). Pesquisas indicam que indivíduos com maior conhecimento sobre investimentos, orçamento e planejamento financeiro são mais propensos a tomar decisões que conduzam à independência financeira (Lusardi & Tufano, 2015). Busca-se, portanto, compreender quais fatores exercem influência e qual a sua relação com o comportamento do investidor. Destaca-se que renda, bens, emprego, educação e fatores psicológicos (autoeficácia, gestão de dinheiro e resolução de problemas) estão positivamente associados a esse propósito de jovens adultos (Xiao et al., 2014).

2.2 Influência Digital na formação de crenças financeiras

A influência digital tornou-se um fator determinante na disseminação de ideias sobre finanças pessoais. Influenciadores financeiros empregam táticas persuasivas para estabelecer sua autoridade e credibilidade, exercendo assim uma influência direta sobre as decisões financeiras de seus seguidores, e essa construção simbólica de credibilidade é amplificada pelo ambiente digital, que tende a valorizar o apelo emocional e narrativas cativantes (De Veirman et al., 2017).

A interação nos comentários e a dinâmica de engajamento fortalecem a internalização de conceitos, porém nem sempre há um questionamento crítico sobre a validade das informações (Boerman et al., 2017). Mensagens repetitivas e histórias de sucesso podem criar crenças financeiras simplistas e, possivelmente, enganosas. Estudos sugerem que os seguidores tendem a confiar excessivamente em influenciadores carismáticos, mesmo quando suas recomendações não são embasadas cientificamente (Jin & Phua, 2014). O risco, nesse contexto, reside em o público priorizar a forma e a persuasão em detrimento da precisão e da profundidade da informação.

A lógica algorítmica também merece destaque, pois ela frequentemente amplifica conteúdos com maior engajamento, sem considerar a qualidade ou a veracidade das informações, gerando um ciclo de retroalimentação em que conteúdos financeiros sensacionalistas ou simplificados ganham mais visibilidade e influenciam o comportamento dos usuários (Cinelli et al., 2021), o que pode obscurecer diversas perspectivas, dificultar o acesso a conteúdos técnicos ou equilibrados e intensificar a desinformação financeira online.

Outro aspecto relevante da influência digital é o papel das comunidades virtuais na propagação de crenças financeiras. Fóruns, grupos no Facebook e plataformas como Reddit atuam como ecossistemas de aprendizado coletivo, onde informações são compartilhadas e validadas pela própria comunidade. No entanto, a ausência de regulação e a possibilidade de disseminação de informações falsas são desafios que precisam ser considerados ao analisar o impacto da influência digital sobre decisões financeiras individuais (Tandoc, Lim & Ling, 2018).

Apesar dos riscos associados, é importante reconhecer que a influência digital também desempenha um papel positivo na educação financeira, especialmente em contextos onde o acesso a esse tipo de conteúdo é limitado. Muitos influenciadores atuam como facilitadores do conhecimento, desmistificando conceitos econômicos e promovendo a inclusão financeira por meio de linguagem acessível e exemplos práticos (Lusardi & Mitchell, 2014). Além disso, conteúdos digitais podem despertar o interesse por temas financeiros e estimular comportamentos mais conscientes de consumo e investimento, desde que os usuários desenvolvam a capacidade crítica necessária para filtrar e avaliar as informações recebidas. Nesse sentido, o ambiente digital representa uma oportunidade valiosa de aprendizado informal e contínuo, desde que venha acompanhado de estratégias que incentivem tanto a literacia financeira quanto a literacia midiática (Lutzke et al., 2019)

2.3 Modelos mentais e sucesso financeiro

Os modelos mentais desempenham um papel fundamental na tomada de decisões financeiras, pois moldam a percepção de risco, recompensa e comportamento econômico (Johnson-Laird, 1983). No contexto da liberdade financeira, crenças como "sacrifício presente para ganho futuro" e "múltiplas fontes de renda são essenciais" são amplamente propagadas em plataformas digitais (Thaler & Sunstein, 2008). Estudos sugerem que tais modelos influenciam significativamente a formação de hábitos financeiros e a adesão a estratégias de investimento de longo prazo (Fernbach, Kan & Lynch, 2015). Por outro lado, modelos mentais de curto prazo, que enfatizam consumo imediato e aversão ao risco, podem dificultar a acumulação de riqueza ao longo do tempo (Gärling et al., 2009).

Os modelos mentais, mais do que simples crenças individuais, são construções cognitivas moldadas por uma combinação de fatores pessoais, sociais, culturais e econômicos. Elementos como classe social, contexto histórico, nível educacional, e experiências familiares desempenham um papel fundamental na forma como os indivíduos interpretam o mundo financeiro e tomam decisões (Bandura, 1997). Essa construção é dinâmica e influencia diretamente a forma como as pessoas percebem oportunidades, riscos e responsabilidades em relação ao dinheiro. Nesse cenário, a autoeficácia percebida, ou seja, a crença na própria capacidade de exercer controle sobre eventos e resultados, surge como um fator determinante na adoção de modelos mentais proativos e orientados para o futuro. Indivíduos com alta autoeficácia tendem a demonstrar maior resiliência diante de desafios financeiros e adotam estratégias consistentes de poupança, planejamento e investimento (Lown, 2011). Ao entender esses processos, é possível reconhecer que o comportamento financeiro é, em grande medida, uma expressão das estruturas mentais internalizadas ao longo da vida, as quais podem ser transformadas por meio de educação e acesso a experiências enriquecedoras.

No ambiente digital, a construção desses modelos é notável. Influenciadores financeiros frequentemente enfatizam mentalidades de crescimento e resiliência como chaves para o sucesso, promovendo abordagens que encorajam a busca contínua por conhecimento e adaptação ao mercado financeiro (Dweck, 2006). No entanto, algumas narrativas podem criar expectativas irreais, levando indivíduos a subestimar riscos e superestimar retornos financeiros (Benartzi & Thaler, 2013). Indivíduos podem tomar decisões com base em informações iniciais, mesmo que distorcidas ou incompletas (Tversky & Kahneman, 1974). Entender como esses mecanismos cognitivos operam possibilita perceber que a incorporação de certos modelos mentais nem sempre resulta de uma decisão lógica, mas de um processo de influência constante, que abrange elementos emocionais, sociais e heurísticas (Kahneman, 2011).

3 METODOLOGIA

Este estudo adota a netnografia como abordagem metodológica, por se tratar de uma técnica qualitativa, naturalista e imersiva voltada à compreensão dos significados, práticas e comportamentos manifestados em comunidades digitais (Kozinets, 2015). A escolha por essa abordagem justifica-se pela natureza do fenômeno investigado: a formação e disseminação de crenças compartilhadas sobre liberdade financeira em ambientes virtuais, especificamente no YouTube.

O corpus da pesquisa foi composto por comentários de vídeos da referida plataforma, recolhidos em 20 canais brasileiros de finanças pessoais e investimentos que estão entre os maiores do país, selecionados com base em dois critérios principais: (i) relevância, mensurada pelo número de inscritos e pelo nível de engajamento dos vídeos, e (ii) ênfase recorrente na temática da liberdade financeira. Juntos, esses canais somam 37.141.000 inscritos, com uma

média de 1.857.050 inscritos por canal, o que assegura a representatividade frente ao cenário digital de finanças no Brasil.

Tabela 1 – Lista da canais analisados

Canal analisado	Inscritos
Me Poupe!	7690000
O Primo Rico	7160000
Primo Pobre	3610000
Gêmeos Investem	2620000
Jovens de Negócios	2490000
Bruno Perini - Você MAIS Rico	1900000
EconoMirna	1340000
Investidor Sardinha Raul Sena	1330000
Economista Sincero	1200000
Clube do Valor	1120000
Dinheiro Com Você – William Ribeiro	1080000
Gustavo Cerbasi	1060000
A Cara da Riqueza	891000
Patricia Lages - Dicas de Economia	818000
Fernando Ulrich	766000
Dica de Hoje	667000
Nath Finanças	401000
Favelado Investidor	349000
Rafael Seabra	340000
Academia do Dinheiro	309000

Fonte: elaborado pelos autores.

A coleta de dados contemplou vídeos publicados entre os anos de 2020 a 2025, período marcado por um aumento expressivo no interesse por finanças pessoais nas plataformas digitais, impulsionado por eventos como a pandemia da COVID-19, instabilidades econômicas e a popularização dos investimentos *online*. Foram analisados 1.000 comentários aleatórios, extraídos de vídeos relacionados à busca por liberdade financeira.

A análise dos comentários seguiu os procedimentos da análise de conteúdo, conforme os princípios estabelecidos por Bardin (1977), com codificação aberta e categorização posterior. A partir desse processo, foram identificados 134 códigos distintos, dos quais 80,30% puderam ser agrupados em cinco grandes categorias temáticas, que fundamentaram a formulação do modelo teórico denominado Pentágono da Liberdade Financeira. Cada categoria representa uma crença central recorrente entre influenciadores e seguidores, revelando padrões de sentido compartilhado e a interdependência entre os vértices do modelo proposto.

A análise foi conduzida de forma indutiva, conforme orienta a netnografia, permitindo a emergência de categorias a partir do material empírico. Dessa forma, o modelo do Pentágono

reflete as principais estruturas discursivas que sustentam o ideal da liberdade financeira nas comunidades digitais analisadas.

4 DOS RESULTADOS

A presente investigação tem como objeto as crenças internalizadas por sujeitos que buscam deliberadamente desvincular-se da chamada “corrida dos ratos”, conceito popularizado por Kiyosaki (1997) para descrever o ciclo repetitivo de trabalho, consumo e endividamento que mantém indivíduos financeiramente estagnados, apesar de sua renda ativa. Busca-se compreender os valores centrais compartilhados por esses indivíduos, os significados atribuídos ao sacrifício presente e as estratégias adotadas na construção de um projeto de autonomia econômica. Nesse cenário, observa-se a crescente inserção de indivíduos oriundos de distintas classes sociais, o que indica uma descentralização do interesse pelo planejamento financeiro e uma democratização dos discursos sobre prosperidade.

Os sujeitos analisados demonstram um comportamento de natureza racional e estratégica no que tange à alocação de recursos, evidenciado pela diversificação de seus portfólios como mecanismo de mitigação de riscos. Essa diversificação compreende instrumentos de renda fixa, tais como Certificados de Depósito Bancário (CDBs), Letras de Crédito Imobiliário (LCIs), Letras de Crédito do Agronegócio (LCAs), Títulos Públicos e ativos de renda variável, como ações, fundos imobiliários e ETFs. Observa-se, ainda, embora em menor proporção, a inclusão de criptomoedas nas carteiras, compreendidas como ativos digitais descentralizados que visam reduzir a intermediação bancária tradicional e ampliar a autonomia dos agentes nas transações financeiras (Matos, Abohweled & Silva, 2020).

A priorização desses ativos implica, com frequência, em escolhas financeiras deliberadas que envolvem a renúncia a padrões de consumo imediatistas, especialmente no que se refere a bens e serviços considerados não essenciais. Tal comportamento evidencia uma reestruturação das práticas de consumo cotidianas, orientada por um planejamento financeiro de longo prazo, no qual predominam a racionalidade econômica, o autocontrole e a busca por eficiência na alocação de recursos.

Nas próximas seções, serão destacadas as principais premissas identificadas, incorporadas à filosofia de vida tanto dos influenciadores quanto de seus seguidores, que originaram o Pentágono da Liberdade Financeira. Os trechos destacados foram retirados diretamente dos comentários dos canais analisados do YouTube.

4.1 Adiar recompensas

O experimento do marshmallow, conduzido por Walter Mischel na Universidade de Stanford, consolidou-se como um marco na psicologia do desenvolvimento ao demonstrar a importância do autocontrole na infância para resultados positivos na vida adulta (Mischel, 1972). Ao confrontar crianças com a escolha entre uma recompensa imediata ou uma maior após breve espera, o estudo evidenciou que a capacidade de adiar a gratificação estava associada, posteriormente, a maiores níveis de sucesso acadêmico, melhor saúde e maior estabilidade financeira — tornando-se um paradigma amplamente citado na literatura científica.

O impacto dessas descobertas extrapolou os limites da psicologia, influenciando significativamente os estudos sobre comportamento econômico e finanças pessoais. No contexto das decisões financeiras, a capacidade de adiar recompensas é frequentemente considerada uma competência essencial para o acúmulo de patrimônio e a concretização de metas de longo prazo. Essa perspectiva valoriza a visão de futuro, em que a renúncia a prazeres imediatos passa a ser interpretada como estratégia racional de investimento pessoal e financeiro.

Assim, o autocontrole torna-se um fator diferencial para aqueles que buscam estabilidade econômica sustentada.

Essa orientação comportamental contrasta diretamente com filosofias baseadas na gratificação presente, como o Carpe Diem, revelando um conflito entre impulsos hedonistas e planejamento racional. A disposição para o adiamento de recompensas requer não apenas disciplina cognitiva, mas também autorregulação emocional, visto que desafia os mecanismos motivacionais básicos que favorecem o prazer imediato. Nessa lógica, paciência, perseverança e equilíbrio emocional despontam como atributos psicossociais indispensáveis à consolidação de um comportamento financeiro prudente e orientado por objetivos futuros.

Parei nos 400 mil reais no Brasil e deixei tudo no Tesouro Direto prefixado 2031 a uma taxa de 12,5% ao ano. Agora estou comprando um apartamento na Austrália e vou deixar os juros compostos trabalhar essa grana no Brasil. Minha meta é me aposentar daqui 20 anos com 58 anos de idade (Lucas).

Eu tenho 19 anos e comecei a investir quando tinha 18. Meu objetivo é me aposentar com 40 anos! Bora lutar, né? (Matheus).

Demorei de 2014 até 2020 para juntar 100 mil reais. Hoje, 2024 já tenho quase 600 mil investidos! A qualidade de vida aumentou significativamente, mesmo com os problemas que enfrentamos no Brasil (Fernando).

4.2 Parecer pobre

Nas dinâmicas sociais contemporâneas, é comum observar a valorização da aparência de sucesso contínuo. A necessidade de transmitir uma imagem positiva de si mesmo se intensifica nas redes sociais, onde os indivíduos frequentemente constroem versões idealizadas de suas vidas. Essa prática está associada a uma preocupação com o julgamento alheio, especialmente em situações que envolvem reencontros com pessoas do passado. Em tais circunstâncias, ser percebido como alguém que não progrediu pode gerar desconforto ou até mesmo sensação de fracasso, reforçando o imperativo de aparentar constante ascensão.

A expressão “sem filtro”, que no passado remetia à ausência de barreiras físicas ou impurezas, atualmente ganhou novos contornos ao ser associada à transparência e à autenticidade nas interações digitais. Contudo, apesar desse discurso, a exibição de um estilo de vida idealizado persiste, muitas vezes sustentada por padrões de consumo que priorizam símbolos de status. Produtos como roupas de marca, acessórios luxuosos e itens tecnológicos de alto valor passam a funcionar como extensões da identidade, ainda que comprometam o equilíbrio financeiro pessoal. O esforço para manter esse padrão pode prejudicar decisões econômicas mais estratégicas, como poupar ou investir, na medida em que o consumo se torna motivado por expectativas externas em vez de necessidades reais.

Diante dessa tensão entre aparência e planejamento, alguns indivíduos optam por caminhos menos visíveis, mas mais sustentáveis financeiramente. Ao priorizar a racionalidade econômica e abrir mão de determinados consumos simbólicos, constroem trajetórias que valorizam o futuro em detrimento da satisfação imediata. Essa mudança implica uma reconfiguração dos hábitos de consumo e uma nova percepção de sucesso, não mais atrelada à aprovação social instantânea, mas à conquista gradual da estabilidade e da autonomia financeira. Trata-se, portanto, de um deslocamento intencional da lógica do parecer para a lógica do ser.

Eu poderia comprar um Nivus ou um Corolla zero à vista, mas estou com meu velhinho guerreiro que está valendo 41 mil reais de tabela FIPE, feliz da vida e prestes a parar de pagar IPVA (João).

Tenho uma boa grana aplicada em 8 ações e 10 fundos imobiliários, sem falar numa graninha no Tesouro Selic. Meu carro é uma Pajero TR4 e nem IPVA paga mais. Quem vive para se mostrar é pavão (Felipe).

Eu li uma frase em algum lugar assim: Deixe as pessoas pensarem que você não tem dinheiro para o pão, até descobrirem que você é o dono da padaria (Joana).

4.3 Reduzir o consumo

De acordo com dados recentes divulgados pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA, 2024), a renda média mensal do trabalhador brasileiro no primeiro trimestre do ano foi de R\$ 3.137,00, valor correspondente a pouco mais de 2 salários mínimos. No entanto, tal média esconde disparidades significativas quando observada sob a ótica regional e socioeconômica. Em áreas metropolitanas de maior densidade populacional e custo de vida elevado, como a cidade de São Paulo, grande parte dessa renda é comprometida com despesas fixas, especialmente o aluguel, o que compromete substancialmente a capacidade de poupança e restringe a possibilidade de alocação de recursos em investimentos de longo prazo.

Em resposta a esse cenário de limitações orçamentárias, parcela expressiva da população brasileira tem desenvolvido estratégias adaptativas para a gestão financeira cotidiana. Entre as práticas mais recorrentes estão a priorização de despesas consideradas essenciais, a adoção de hábitos de consumo mais conscientes, a utilização de mecanismos de pagamento que oferecem benefícios agregados, como cartões de crédito com programas de cashback, e o controle rigoroso dos gastos não essenciais. Tais comportamentos denotam um esforço coletivo de racionalização dos recursos disponíveis, revelando uma crescente preocupação com a sustentabilidade financeira individual.

Essas condutas, ainda que muitas vezes motivadas por necessidade, indicam uma tendência de amadurecimento nas práticas de planejamento financeiro pessoal. Ao buscar alternativas que conciliem as exigências do presente com as aspirações de estabilidade no futuro, os indivíduos constroem uma trajetória pautada na disciplina e na tomada de decisões mais estratégicas. Dessa forma, mesmo diante das adversidades impostas por limitações econômicas e estruturais, observa-se um movimento progressivo de valorização da educação financeira como ferramenta de empoderamento e transformação social.

Comecei há um ano a controlar meu dinheiro e investir. Hoje eu penso antes de comprar algo (Marisa).

Eu estou tão economista que não estou saindo nem aos finais de semana. Apenas saídas que não façam eu gastar (Helena).

Eu também sou adepto da vida simples e sigo a regra de que “Se não comprar, o desconto é maior” (Moésio).

4.4 Comprar ativos

Kiyosaki (1997) contribuiu significativamente para a popularização de conceitos fundamentais da educação financeira, especialmente ao estabelecer a distinção entre ativos e passivos. No escopo de sua abordagem, ativos são definidos como elementos que geram fluxo

de caixa positivo, ou seja, recursos financeiros que entram regularmente no orçamento pessoal. São exemplos dessa categoria imóveis alugados, ações que distribuem dividendos, negócios próprios com boa rentabilidade e demais investimentos que contribuem para a formação de renda passiva. A proposta central é que esses ativos atuem como mecanismos de geração contínua de riqueza, reduzindo gradualmente a dependência do trabalho ativo para manutenção do padrão de vida.

Por outro lado, os passivos são caracterizados por ocasionarem saída de recursos, comprometendo a renda disponível. Isso inclui despesas com dívidas, financiamentos, cartões de crédito com altas taxas de juros e a aquisição de bens que se desvalorizam com o tempo, como veículos. Nesse sentido, os passivos não apenas limitam a capacidade de investimento futuro, como também impõem um ônus financeiro recorrente, exigindo constante alocação de recursos para sua manutenção ou amortização. Assim, compreender a natureza dos passivos é essencial para o desenvolvimento de uma gestão financeira sustentável.

Sob essa perspectiva, a categorização dicotômica entre ativos e passivos introduz uma nova lente de análise sobre os padrões de consumo. A decisão de adquirir determinado bem ou serviço passa a ser orientada pela avaliação de seu potencial de retorno econômico, e não apenas por seu valor imediato ou simbólico. Dessa forma, nem todo gasto é necessariamente prejudicial: se a despesa for capaz de gerar retorno ou contribuir para a construção de patrimônio, ela pode ser compreendida como parte de uma estratégia financeira eficaz, reafirmando a importância da racionalidade na tomada de decisões econômicas.

Carro é um passivo caro que desvaloriza e tem custo de propriedade. Quanto mais barato, melhor para o seu bolso. Estou feliz da vida com meu vovorolla 2008 que não me dá gasto (Lia).

Parabéns meu amigo, vamos bater essas metas pouco a pouco. Eu continuo com meus fiagros VGIA11 e FGAA11, além de GARE11, VGHF11, MCHY11, MXRF11 e algumas ações (Natasha).

Agora que estou recebendo R\$ 800,00 por mês de proventos dos Fundos Imobiliários, estou aportando também em dólar. Ações estou com BBAS3, HYPE3, FERBASA e estou esperando Paranapanema chegar a 1 real para eu começar a comprar (Cícera).

4.5 Criar uma renda extra

A relação entre o tempo de investimento e o valor aportado mensalmente pode ser compreendida como uma proporcionalidade inversa. Quanto menor for o montante investido de forma recorrente, maior será o período necessário para alcançar um determinado objetivo financeiro. Nesse cenário, otimizar o valor aportado é um desafio central na trajetória rumo à construção de uma base sólida de renda passiva. No entanto, essa tarefa não pode ser reduzida a uma simples elevação salarial, uma vez que fatores estruturais, como desigualdades no mercado de trabalho e a desvalorização de determinadas funções, limitam a eficácia dessa solução. É comum encontrar profissionais altamente qualificados e produtivos que, ainda assim, recebem remunerações incompatíveis com seu desempenho.

Diante dessas limitações, a busca por fontes alternativas de renda surge como uma estratégia cada vez mais adotada por indivíduos que desejam acelerar a consolidação de seu patrimônio financeiro. Essa abordagem reflete uma postura ativa e empreendedora, voltada à ampliação da capacidade de aporte mensal e, conseqüentemente, à redução do tempo necessário para atingir metas econômicas de médio e longo prazo. Trata-se de um movimento que exige

não apenas esforço adicional, mas também criatividade, disciplina e disposição para explorar novas oportunidades, muitas vezes fora da área de formação profissional original.

As opções de geração de renda complementar são diversas e adaptáveis às habilidades e contextos de cada indivíduo. Atividades como passear com animais de estimação, realizar serviços de edição de imagens e vídeos, atuar como motorista de aplicativo, vender refeições ou produtos artesanais, bem como alugar equipamentos ou ferramentas pouco utilizados, representam alternativas viáveis e acessíveis. Essas práticas, além de contribuírem diretamente para o aumento do capital disponível para investimento, também promovem uma maior autonomia financeira, permitindo que o indivíduo reduza sua dependência de uma única fonte de renda e fortaleça sua resiliência econômica.

Fiz um anúncio na OLX para passear com cães, R\$ 50,00 reais a hora, apareceu um rapaz que trabalha fora por 14 dias do mês e a mãe dele não consegue passear. Então, já tenho R\$ 700,00 reais de renda extra no mês, dedicando somente 1 hora do meu dia, pois esse rapaz mora 5 minutos da minha casa (Silvia).

Comecei a vender brigadeiros na faculdade para pagar minha viagem de formatura. Deu tão certo que continuei vendendo, hoje faturei mais de R\$ 8.000,00/mês, juntei dinheiro e estou construindo Loft para alugar. Seu canal me ajudou e só tenho a agradecer, se todos na minha idade comessem a empreender, seria mais fácil sair da pobreza pois a maioria tem a facilidade de não ter boletos nessa idade, mas enfim, só passei pra agradecer o conteúdo, Deus abençoe (Ana).

Vendo latinhas de refrigerante, e cervejas. Está 6,00 reais o quilo. Peço aos meus amigos porque eles jogam fora. Eu também vou achando nas ruas e pego. Sou aposentada com um salário mínimo. Vendo também produtos. Dá para ganhar uma grana extra (Gertrudes).

4.6 A representação gráfica das crenças: o Pentágono da Liberdade Financeira

O desenho do “Pentágono da Liberdade Financeira” (Figura 1) representa a principal descoberta deste estudo netnográfico, que analisou centenas de comentários e discursos em canais de educação financeira no YouTube. A figura sintetiza, em cinco vértices, as crenças comportamentais mais recorrentes entre indivíduos que buscam escapar da chamada “corrida dos ratos”. Cada ponto do pentágono – “Comprar ativos”, “Adiar recompensas”, “Reduzir o consumo”, “Parecer pobre” e “Criar uma renda extra” – não é apenas uma recomendação pontual, mas uma convicção estruturante de um estilo de vida voltado à autonomia econômica e à construção da liberdade financeira ao longo do tempo.

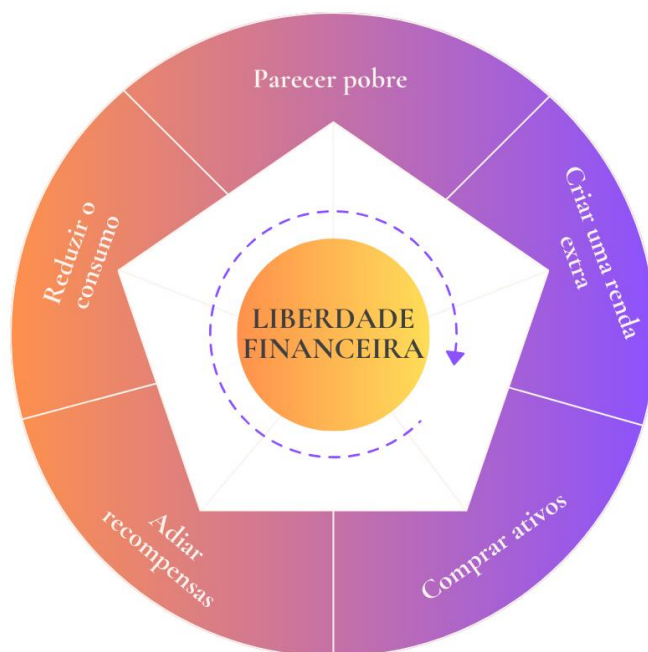
A linha tracejada que percorre o interior do pentágono representa a trajetória mais frequente observada entre os sujeitos analisados. Essa linha começa no compromisso com a aquisição de ativos – considerados fontes de renda passiva –, e segue por uma sequência de comportamentos de contenção e ressignificação do consumo: primeiro, a decisão de adiar recompensas, depois o esforço em reduzir o consumo, seguido pela disposição de parecer pobre, ou seja, recusar o apelo à ostentação e aos símbolos de status, mesmo em situações sociais. Por fim, culmina no impulso de criar uma renda extra, não apenas como complemento financeiro, mas como catalisador de investimentos e aceleração de metas de independência.

O sentido horário da linha não é aleatório: ele reflete a jornada de transformação dos indivíduos, que muitas vezes inicia pela adoção de uma mentalidade de investidor (comprar ativos), mas rapidamente se depara com a necessidade de fortalecer sua disciplina emocional e

estruturar um estilo de vida coerente com suas metas. Essa evolução exige abrir mão de prazeres imediatos (adiar recompensas), repensar hábitos cotidianos (reduzir o consumo) e enfrentar a dissonância social de não ostentar (parecer pobre), até alcançar um estágio mais ativo e propositivo, onde se busca ampliar os próprios ganhos com criatividade e esforço adicional (criar renda extra).

Assim, o Pentágono da Liberdade Financeira não apenas organiza essas crenças em um esquema visual, mas revela a interdependência entre elas: nenhuma das práticas isoladamente garante a autonomia econômica almejada; é o encadeamento estratégico e sustentado dessas atitudes que forma o núcleo duro da filosofia financeira internalizada por esse público. A figura sintetiza, portanto, uma visão sistêmica da educação financeira popular no YouTube, demonstrando que a liberdade financeira não é um evento, mas uma travessia disciplinada ancorada em valores, sacrifícios conscientes e decisões reiteradas ao longo do tempo.

Figura 1 - Pentágono da liberdade financeira



Fonte: elaborado pelos autores.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta netnografia revelou a emergência de um ecossistema discursivo complexo no qual indivíduos compartilham, aprendem e ressignificam suas práticas financeiras em torno do ideal de liberdade econômica. O modelo do Pentágono da Liberdade Financeira, desenvolvido neste estudo, sintetiza cinco dimensões fundamentais que orientam essa trajetória: adiar recompensas, parecer pobre, reduzir o consumo, comprar ativos e criar renda extra. Essas práticas refletem uma racionalidade que transcende o acúmulo de riqueza imediata, valorizando autonomia, segurança e um planejamento de longo prazo diante das incertezas do cotidiano.

Nesse contexto, observa-se como as lacunas da educação financeira tradicional são supridas por redes digitais, especialmente no YouTube, onde se constrói um espaço de aprendizagem informal e colaborativo. Influenciadores digitais e seus seguidores estabelecem vínculos baseados na troca de experiências, legitimando condutas financeiras alternativas à lógica consumista dominante. As interações analisadas evidenciam uma contracultura

econômica em que o prestígio social deixa de ser medido por ostentação material, dando lugar a valores como autocontrole, resiliência e independência financeira.

Apesar das contribuições relevantes, este estudo apresenta limitações inerentes ao seu escopo metodológico. A análise concentrou-se exclusivamente em conteúdos produzidos no YouTube, o que restringe a generalização dos achados para outras plataformas ou formatos de interação. Além disso, a natureza qualitativa da netnografia privilegia discursos manifestos, deixando de capturar práticas financeiras que ocorrem fora do ambiente digital. Recomenda-se, portanto, que futuras pesquisas ampliem o campo empírico, incorporando outras mídias sociais e realizando comparações entre diferentes grupos socioculturais. Essas investigações podem aprofundar a compreensão sobre como crenças financeiras se adaptam a distintos contextos econômicos e culturais, contribuindo para uma educação financeira mais plural, crítica e inclusiva.

REFERÊNCIAS

Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais. (2023). Raio X do Investidor 2023. Recuperado de https://www.anbima.com.br/pt_br/especial/raio-x-do-investidor-2023.htm.

Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.

Bardin, L. (1977). *L'analyse de contenu*. Presses Universitaires de France.

Benartzi, S., & Thaler, R. H. (2013). Behavioral economics and the retirement savings crisis. *Science*, 339(6124), 1152-1153. <https://doi.org/10.1126/science.1231320>.

Bengen, W. P. (1994). Determining withdrawal rates using historical data. *Journal of Financial Planning*, 7(4), 171-181.

Boerman, S. C., Willemsen, L. M., & Van der Aa, E. P. (2017). This Post is Sponsored: Effects of Sponsorship Disclosure on Persuasion Knowledge and Electronic Word of Mouth in the Context of Facebook. *Journal of Interactive Marketing*, 38, 82-92. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1094996816300780>.

Cardoso, A., Pereira, M., Silva, A., Souza, A., Oliveira, I., & Figueiredo, J. (2024). The Influence of Digital Influencers on Generation Y's Adoption of Fintech Banking Services in Brazil. *Sustainability*. <https://doi.org/10.3390/su16219604>.

Cinelli, M., Morales, G. D. F., Galeazzi, A., Quattrocioni, W., & Starnini, M. (2021). The echo chamber effect on social media. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 118(9), e2023301118. <https://doi.org/10.1073/pnas.2023301118>.

Corrêa, S., Soares, J., Christino, J., Gosling, M., & Gonçalves, C. (2020). The influence of YouTubers on followers' use intention. *Journal of Research in Interactive Marketing*. <https://doi.org/10.1108/jrim-09-2019-0154>.

Dweck, C. S. (2006). *Mindset: The new psychology of success*. Random House.

De Veirman, M., Cauberghe, V., & Hudders, L. (2017). Marketing through Instagram influencers: the impact of number of followers and product divergence on brand attitude.

International Journal of Advertising, 36(5), 798–828.
<https://doi.org/10.1080/02650487.2017.1348035>.

Gärling, T., Kirchler, E., Lewis, A., & Van Raaij, F. (2009). Psychology, financial decision making, and financial crises. *Psychological Science in the Public Interest*, 10(1), 1-47.
<https://doi.org/10.1177/1529100610378437>.

Gallardo-Vázquez, D., Miralles-Quirós, J., & Del Mar Miralles-Quirós, M. (2024). Financial education and responsible consumption in undergraduate management students. *The International Journal of Management Education*. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2024.101071>.

Fernbach, P. M., Kan, C., & Lynch, J. G. (2015). Squeezed: Coping with Constraint Through Efficiency and Prioritization. *Journal of Consumer Research*, 41(5), 1204-1227.
<https://doi.org/10.1086/679118>.

Fisher, I. (2019). *The Theory of Interest*. Macmillan.

Jin, S. V., & Phua, J. (2014). Following celebrities' tweets about brands: The impact of Twitter-based electronic word-of-mouth on consumers' source credibility perception, buying intention, and social identification with celebrities. *Journal of Advertising*, 43(2), 181-195.
<https://doi.org/10.1080/00913367.2013.827606>.

Johnson-Laird, P. N. (1983). *Mental Models: Towards a Cognitive Science of Language, Inference, and Consciousness*. Harvard University Press.

Fox, J., Bartholomae, S., & Lee, J. (2005). Building the Case for Financial Education. *Journal of Consumer Affairs*, 39, 195-214. <https://doi.org/10.1111/J.1745-6606.2005.00009.X>.

Kiyosaki, R. T. (1997). *Rich dad poor dad: What the rich teach their kids about money that the poor and middle class do not!*. Warner Books.

Kozinets, R. V. (2015). *Netnography: Redefined* (2nd ed.). SAGE Publications.

Kiyosaki, R., & Lechter, S. (2003). *Rich Dad's Guide to Becoming Rich...Without Cutting Up Your Credit Cards*.

Kiyosaki, R. (2017). *Pai Rico, Pai Pobre*. Plata Publishing.

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.
<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jel.52.1.5>.

Lusardi, A., & Tufano, P. (2015). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. *Journal of Pension Economics & Finance*, 14(4), 332-368.
<https://doi.org/10.1017/S1474747215000232>.

Lusardi, A., & Messy, F. (2023). The importance of financial literacy and its impact on financial wellbeing. *Journal of Financial Literacy and Wellbeing*. <https://doi.org/10.1017/flw.2023.8>.

Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Lutzke, L., Drummond, C., Slovic, P., & Árvai, J. (2019). Priming critical thinking: Simple interventions limit the influence of fake news about climate change on Facebook. *Global Environmental Change*, 58, 101964. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2019.101964>.

Pandey, L., Singh, R., Baker, H., & Laskar, H. (2025). Beyond the Screen: How YouTube Influencers Shape Equity Investment Decisions. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*. <https://doi.org/10.3390/jtaer20010015>.

Shefrin, H., & Thaler, R. H. (1988). The Behavioral Life-Cycle Hypothesis. *Economic Inquiry*, 26(4), 609-643. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1988.tb01520.x>.

Tandoc, E. C., Lim, Z. W., & Ling, R. (2018). Defining "fake news": A typology of scholarly definitions. *Digital Journalism*, 6(2), 137-153. <https://doi.org/10.1080/21670811.2017.1360143>.

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>.

Xiao, J., Chatterjee, S., & Kim, J. (2014). Factors Associated with Financial Independence of Young Adults. *International Journal of Consumer Studies*, 38, 394-403. <https://doi.org/10.1111/IJCS.12106>.