

FACULDADE METROPOLITANA DO ESTADO DE SÃO PAULO

GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

A figura feminina no mercado financeiro: uma análise comparativa de sua trajetória.

Letícia Bulgarelli da Mota¹

Prof. Dr. Matheus da Costa Gomes (Orientador)²

RESUMO

É histórica a luta feminina pela igualdade de gênero e, mesmo assim, ainda há fantasias e ideias falsas sobre as possibilidades e potencialidades do trabalho feminino, estas são refletidas em situações cotidianas, as vezes traduzidas em forma de piadas, que inferiorizam as mulheres em determinadas atividades, como por exemplo em posições de liderança ou níveis estratégicos como se não fossem capazes de trazerem bons resultados ou agirem de maneira racional. Antigamente, as mulheres eram, predominantemente, responsáveis pelos afazeres domésticos, era inaceitável que uma figura feminina fosse contratada em uma empresa e menos ainda em cargos considerados masculinos, como engenharias e finanças, essa resistência não durou muito tempo até que grandes nomes femininos aparecessem na história do Brasil, mulheres dispostas a mudar, a revolucionar e a dar forças à outras mulheres, uma força feminista que vem gerando grandes mudanças no mundo desde o século XIX. Diante disso, este estudo, que teve como base uma entrevista com a fundadora de um escritório da XP Investimentos que teve grande sucesso ao criar a marca “Ella’s Investimentos”, Rebeca Nevares que inicialmente criou a *startup* voltada exclusivamente para o público feminino afim de solucionar um problema comportamental, o de as mulheres não investirem, propõe então uma pesquisa de campo trazendo uma análise comparativa sobre a independência financeira das mulheres em relação aos homens, nos dias atuais. O questionário realizado evidencia o quanto o sexo feminino se iguala ao sexo masculino quando o assunto é independência financeira e familiaridade com o mercado financeiro. Também nota-se, em primeira impressão, certo padrão quanto ao perfil de investimento que assumem, as mulheres ainda comportam-se um pouco mais conservadoras em relação aos homens e este perfil é identificado e constatado no estudo uma vez que as mulheres entrevistadas relataram não se sentirem seguras para realizarem investimentos de risco e preferem poupar parte de seus rendimentos mensalmente, mesmo sendo uma pequena porcentagem, de forma cautelosa, mas este fato justifica-se pela necessidade que as mulheres têm em sentirem-se seguras em relação ao conhecimento sobre tal assunto antes de tomar qualquer decisão.

¹ Graduanda em Administração – Faculdade Metropolitana - bulgarellileticia@gmail.com

² Doutorando do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade (PPGCC) da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto (FEA-RP) da Universidade de São Paulo (USP) – Faculdade Metropolitana – matheusgomes@faculdademetropolitana.edu.br

Palavras-chave: mulheres, trajetória feminina, independência financeira, mercado financeiro; comportamento.

ABSTRACT

The female struggle for gender is historic and, in the same way, there are still fantasies and false ideas about the possibilities and potentialities of female work, these are reflected in everyday situations, sometimes translated in the form of jokes, inferiorly as women in use activities, such as in leadership positions or strategic levels, as if they were not able to bring good results or act in a rational manner. In the past, women were predominantly responsible for household chores, it was unacceptable for a female figure to be hired in a company and even less in positions considered male, such as engineering and finance, this resistance did not last long until great female names appeared in history of Brazil, women willing to change, to revolutionize and to give strength to other women, a feminist force that has been generating great changes in the world since the nineteenth century. In view of this, this study, which was based on an interview with the founder of an XP investments office, which had great success in creating the “Ella's Investimentos” brand, Rebeca Navares, who initially created the startup aimed exclusively at the female audience in order to solve a behavioral problem, that of women not investing, then proposes a field research bringing a comparative analysis on the financial independence of women in relation to men, nowadays. The questionnaire carried out shows how much the female gender is equal to the male gender when it comes to financial independence and familiarity with the financial market. It is also possible to notice, in first impression, a certain pattern regarding the investment profile they assume, women still behave a little more conservative in relation to men and this profile is identified and verified in the study since the women interviewed reported not feel safe to make risky investments and prefer to save part of their income monthly, even if a small percentage, cautiously, matter before making any decision.

Keywords: women, female trajectory, financial independence, financial market; behavior.

1 INTRODUÇÃO

Quando o assunto é investidores, no geral, a tendência é projetar-se na mente uma imagem de um homem engravatado, vestindo um terno caríssimo, caminhando pela Avenida Faria Lima ou Wall Street, certo? Ou, se o assunto é bolsa de valores imagina-se uma sala cheia de pessoas gritando como loucos “compro” e “vendo”, em frente a milhares de televisores com gráficos e boletas, aparentemente, incompreensíveis, correto? Essa é a imagem que a maioria dos brasileiros têm sobre investimentos, creem que para pertencer a este mercado é imprescindível ser um homem, que usufrui de milhões de reais no saldo de sua conta bancária ou que isto é um assunto complexo demais para se aprender, ou pior, que este tipo de mercado somente é possível em países como Estados Unidos.

De fato, há uma grande diferença cultural em relação a educação financeira entre tais países, como já identificado por pesquisadores do ramo como Tiago Reis,

Os brasileiros têm historicamente uma baixa propensão a poupar. Esse é o primeiro problema. Para poder investir é necessário antes colocar as próprias contas em ordem, ou seja, gastar menos do que se ganha. E isso historicamente aconteceu muito pouco. (LARA, 2019)

Ao passo que os americanos são educados desde jovens a compreenderem o mercado e fazerem dele parte de sua vida, já que seu status financeiro a longo prazo, dependem exclusivamente dos recursos ali alocados, como sua aposentadoria.

No livro “Pai rico Pai pobre” Kiyosaki (2017, p. 88) posiciona o investimento como o principal ativo dentro da nossa demonstração financeira e afirma que,

A verdadeira catástrofe, contudo, é a falta de instrução financeira precoce, responsável pelo risco enfrentado pela pessoa comum de classe média. A razão é que precisam procurar a segurança, porque uma situação financeira é, na melhor das hipóteses, precária. Seus balanços patrimoniais não são de fato balanceados. Em vez disso estão atulhados de passivos, sem verdadeiros ativos para gerar renda.

Felizmente, ainda que vagarosamente, a população brasileira tem demonstrado certa afeição pelo assunto aqui retratado, dentre eles jovens e, surpreendentemente, mulheres também fazem parte de certa parcela deste seletivo grupo.

Neste sentido, este artigo tem como objetivo evidenciar a ascensão da mulher no que tange as questões financeiras baseado em entrevista exclusiva de Rebeca Nevares e a análise comparativa realizada por uma pesquisa de campo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Até o século XIX, não haviam oportunidades tão pouco para o trabalho feminino, o comportamento reivindicador de uma participação mais plena na sociedade era visto como uma ameaça e respondida com deboche pelo público masculino, como retratado por Agostini (1886, p. 6),

Não será da nossa parte que as legítimas aspirações do sexo gentil, da mais simpática e apreciável metade do gênero, encontrarão qualquer embaraço, por mais insignificante que seja, à sua justa expansão. Confiamos muito no bom senso e na inteligência servida pela educação para rejeitar que as mães, as

irmãs e as esposas abandonando a serenidade dos lares se atirem à política, aos meetings obrigando-nos a velar pela cozinha e pelos recém-nascidos. Não! a mulher manter-se-á na órbita que lhe convém e se alguma exceção houver, estamos certos que esse papel ficará reservado às sogras.

Desta maneira, afirmavam nas mulheres a inferioridade da razão, cabendo-lhes, apenas, o cumprimento de seus deveres naturais: obedecer ao marido, cuidar dos filhos e do lar. Para contradizer tais afirmações da época e protagonizar o início de uma trajetória ascendente no mercado financeiro, processo qual será abordado neste artigo através de uma análise comparativa, surge na segunda metade do século XIX a figura singular de Eufrásia Teixeira Leite (1850 -1930), primeira brasileira a investir na bolsa de valores, assumiu um papel de mulher de negócios ainda jovem, devido ao falecimento dos pais, e tinha capacidade horrenda para gerir as grandes fortunas herdadas da família, como já citado por Kemnitz (2014),

A faceta diferenciada de Eufrásia é o seu envolvimento nos negócios. Viveu dos seus rendimentos e foi pioneira na gestão de um portfólio de títulos e acções de uma grande diversidade de empresas em diversos sectores da economia e de vários governos. Segundo registos conservados, a fortuna das irmãs em 1873 rondava cerca de 800 contos de reis. No fim da sua vida a fortuna da Eufrásia soma cerca de 8 mil contos de réis.

Desde então mulheres de todas as classes, raças e faixas etárias vêm ganhando seu espaço em todos os âmbitos, sem deixar de cumprir os afazeres domésticos, assumindo desta maneira uma dupla jornada. É notório que a preocupação em se manter financeiramente e se alavancar profissionalmente em um mercado concorrido e, em muitas áreas predominantemente masculinas, levaram às mulheres a buscarem mais conhecimento e se desenvolverem para assumirem grandes cargos, motivo o qual a proporção de pessoas com nível superior completo é maior entre as mulheres, segundo dados do IBGE (2018),

Como resultado dessa trajetória escolar desigual, relacionada a papéis de gênero e entrada precoce dos homens no mercado de trabalho, as mulheres atingem em média um nível de instrução superior ao dos homens. A maior diferença percentual por sexo encontra-se no nível "Superior completo", especialmente entre as pessoas da faixa etária mais jovem de 25 a 44 anos de idade, em que o percentual de homens que completou a graduação foi de 15,6%, enquanto o de mulheres atingiu 21,5%, indicador 37,9% superior ao dos homens.

Grandes nomes dominam as listas de mulheres mais bem sucedidas e que tiveram grande ascensão na carreira, demonstrando força não somente em relação ao empoderamento e direitos iguais, mas também esclarecendo de maneira prática a

importância de uma figura feminina inserida em meio aos negócios, em papéis de negociadoras e em níveis estratégicos tomando decisões financeiras e econômicas.

“O Brasil pode expandir sua economia em até R\$ 382 bilhões ao longo de oito anos se aumentar a inserção das mulheres no mercado de trabalho em um quarto até 2025, estima a Organização Internacional do Trabalho (OIT)” (WENTZEL, 2017).

Diversas são as mulheres que nos inspiram, nomes como Luiza Trajano, responsável pelo salto que colocou a Magazine Luiza entre uma das maiores no seguimento do país; Cristina Junqueira, cofundadora da principal *fintech* da América Latina, a Nubank, startup focada em devolver às pessoas o controle sob sua vida financeira; Sandra Blanco, autora do livro “A bolsa para mulheres”, criadora do site “Mulherinvest”, consultora de investimentos e que trouxe a experiência de um clube de investimentos em ações para mulheres do Rio de Janeiro; Rebeca Nevares, fundadora do escritório da XP Investimentos, “Ella’s”, voltado exclusivamente ao público feminino, um *case* de sucesso que serviu como base para esta pesquisa, já que, em entrevista exclusiva, Rebeca pôde relatar como surgiu a startup e como esta encorajou mulheres por todo Brasil a se exporem mais diante do mercado financeiro, reforçando a pesquisa de campo realizada neste artigo.

Apesar de ainda serem minoria entre investidores de capital de risco, também há a presença de grandes mulheres no setor, reflexo disto é que doze das cem pessoas ranqueadas na edição de 2018 da The Midas List, levantamento anual realizada pela FORBES com participação da TrueBridge Capital Partners que classifica os maiores investidores de capital de risco e tecnologia do mundo, são mulheres.

“Engajar-se no mundo do trabalho, em seus aspectos positivos, representa segurança, independência e realização pessoal” (SANTOS, 2011, p.31), para tanto faz-se necessário a busca desenfreada pelo conhecimento afim de nivelar as diversidades historicamente fixadas na sociedade.

3 MÉTODO

A ampliação do conhecimento científico se dá através da pesquisa científica, a qual depende da existência de um problema a ser analisado. Para a investigação de tal problema é preciso a utilização de um método de pesquisa. Atualmente, existem inúmeros métodos que podem ser aplicados para se chegar a um resultado, o que vai depender da especificidade e natureza de cada problema a ser analisado.

De maneira geral, pode-se classificar os métodos existentes em dois grupos: o quantitativo e o qualitativo, que coletivamente são chamados de métodos empíricos. Tais métodos diferenciam-se não apenas pela sistemática envolvida, mas em especial pela forma de abordagem do problema de pesquisa.

Dada a natureza desta pesquisa, faz-se necessária uma tentativa metodológica, combinando vários processos ou técnicas de investigação e demonstração, a saber:

O processo analítico sintético, no qual, pelo processo analítico, é feito o estudo pormenorizado das partes de um texto global. Quando formada a compreensão das partes pelo processo de síntese tem-se o conhecimento do todo. Tal método será utilizado ao serem analisadas as bibliografias, questionários respondidos e reportagens jornalísticas; para que se possa entender e avaliar as informações pertinentes ao tema desta pesquisa.

O processo indutivo-dedutivo, no qual pelo método indutivo pode-se chegar a um princípio geral partindo-se de um caso particular, já pelo processo dedutivo pode-se chegar a um caso particular partindo-se de um princípio geral.

O método comparativo, indispensável no estudo comparado das situações econômicas, realidades sociais e dinâmicas de gênero; das leis ou códigos anteriores com os mais recentes, dentro de um mesmo sistema; ou no estudo do código, ou legislação vigente com a anterior; ou do atual em vigor com projeto de outro que se propõe em sua substituição.

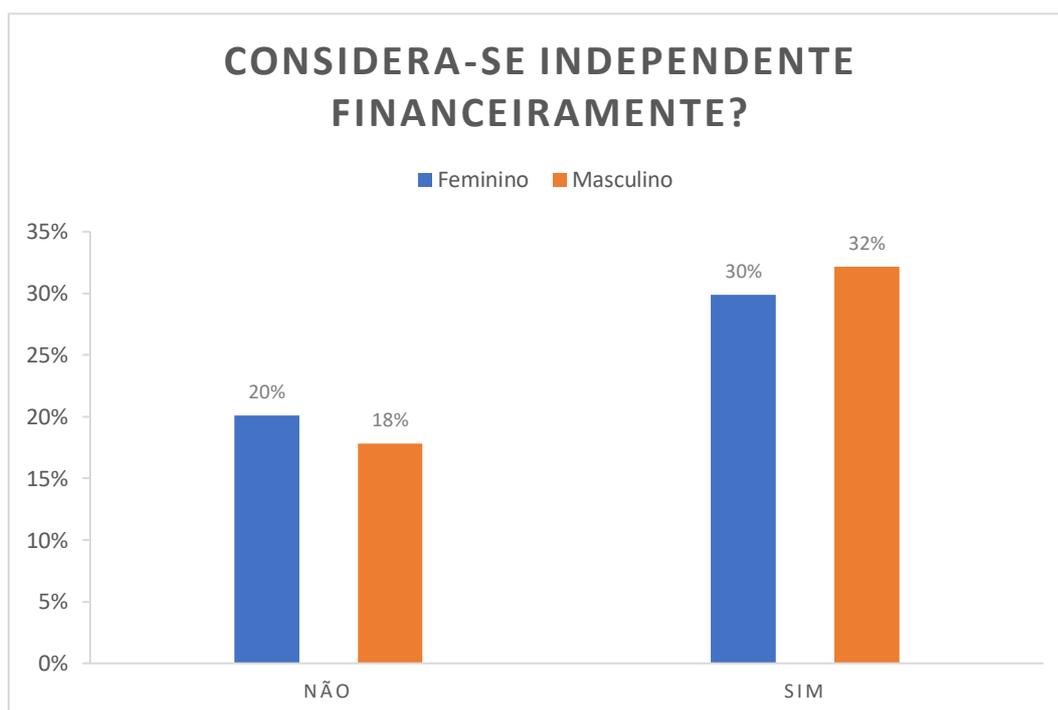
No mais, partindo de uma pesquisa de campo, na cidade de Ribeirão Preto – SP, com abordagem qualitativa/quantitativa, que terá como instrumento de análise a uma entrevista informal com Rebeca Nevares (apêndice A) devidamente autorizada a fazer tal publicação e aplicação de um questionário avaliativo (apêndice B), afim de comprovar os fatos evidenciados na pesquisa, o objetivo foi traçar uma trajetória ascendente que a separação de grupos de gênero permitiu a comparação.

O questionário possui questões de múltipla escolha que exigem respostas diretas e que podem ser apresentadas em gráficos, divididos em aspectos como sexo, idade, nível de escolaridade e conhecimentos específicos, validando estatisticamente a aparição e busca da independência financeira das mulheres no Brasil, abordada no artigo em questão.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

O questionário avaliativo fora encaminhado e divulgado através das redes sociais e respondido em caráter anônimo por cento e setenta e quatro (174) pessoas divididas igualmente entre os sexos feminino e masculino. A entrevista realizada com Rebeca Nevares, especialista em investimentos e fundadora da “Ella’s Investimentos”, e a comparação dos dados coletados comprovarão a crescente histórica da participação da mulher no mercado financeiro e conhecimentos deste para alcançar, enfim, a independência financeira, tendo em vista que há décadas lutamos por isto. Tal conquista ilustra-se no resultado do gráfico de número 1, onde a quantidade de mulheres que se consideram independente financeiramente é de apenas 2 p.p menor comparado aos homens.

Gráfico 1 Comparativo entre homens e mulheres entrevistados na pesquisa que se consideram independentes financeiramente, Ribeirão Preto, Brasil 2019.



Fonte: Elaborado pela autora.

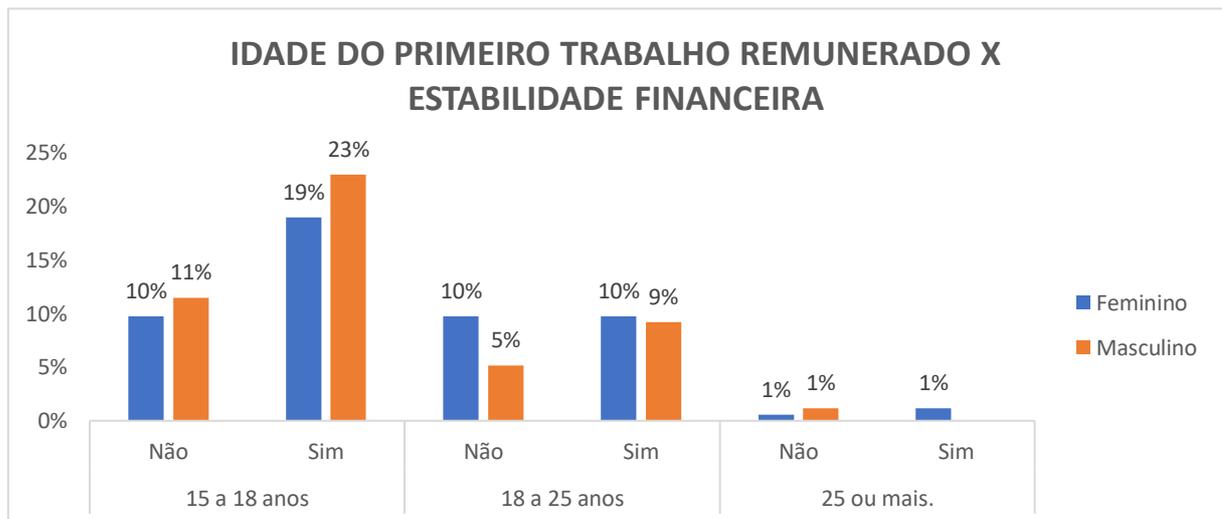
O termo “independência financeira” está associado à capacidade de garantir um fluxo de caixa positivo de acordo com o padrão de vida que se considera estável.

Entretanto, para alcançar ganhos positivos é necessário uma experiência e trajetória profissional que são diretamente proporcionais ao tempo que o profissional se encontra no mercado de trabalho, por este motivo pessoas que iniciaram sua vida profissional cedo consideram-se, hoje em dia, independentes financeiramente,

enquanto aqueles que demoraram à entrar no mercado de trabalho não podem dizer o mesmo, com base nas informações obtidas no gráfico 2.

No gráfico 2 apresenta-se os dados de pessoas que se consideram independentes financeiramente em relação à idade em que os mesmos iniciaram seu primeiro trabalho remunerado.

Gráfico 2 Relação entre independência financeira e idade do primeiro trabalho remunerado. Ribeirão Preto, Brasil, 2019.



Fonte: Elaborado pela autora.

Em qualquer segmento do universo corporativo, todas as áreas profissionais são caracterizadas pelo uso de conhecimentos, ferramentas, processos e técnicas com relativo grau de especialização e é por essa razão que o curso superior assume um papel fundamental, uma vez que ele propicia qualificação apropriada para que o seu concluinte exerça as funções demandadas em uma empresa e tenha como consequência um sucesso profissional e financeiro a ponto, inclusive, de se considerar independente financeiramente. Os gráficos 3 e 4 confirmam, estatisticamente, primeiro a importância da escolaridade, pois mais de 50% dos entrevistados, sendo estes mulheres e homens, possuem ao menos o ensino superior completo e em seguida a quantidade de mulheres que se consideram independente financeiramente em relação a seu grau de escolaridade, respectivamente. Enfatiza-se que neste último o percentual de mulheres que se consideram independentes e que possuem ensino superior completo supera o percentual masculino.

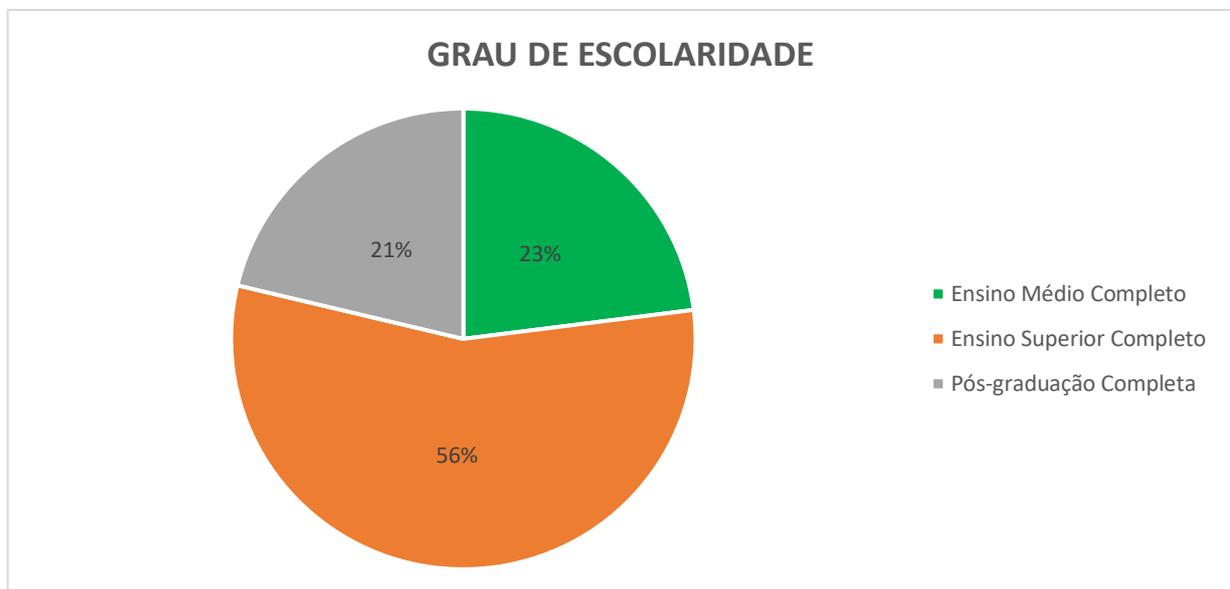
A maior diferença percentual por sexo encontra-se no nível “Superior completo”, especialmente entre as pessoas da faixa

etária mais jovem de 25 a 44 anos de idade, em que o percentual de homens que completou a graduação foi de 15,6%, enquanto o de mulheres atingiu 21,5%, indicador 37,9% superior ao dos homens. (IBGE, 2018).

Segundo Rebeca, “as mulheres querem passar para o próximo passo, em qualquer aspecto, quando se sentem muito seguras” (Rebeca Nevares, apêndice A) o que configura o gráfico a seguir já que são capazes de se afirmar independentes a medida que possuem maior grau de conhecimento.

Gráfico 3 são apresentados em porcentagem o grau de formação dos entrevistados.

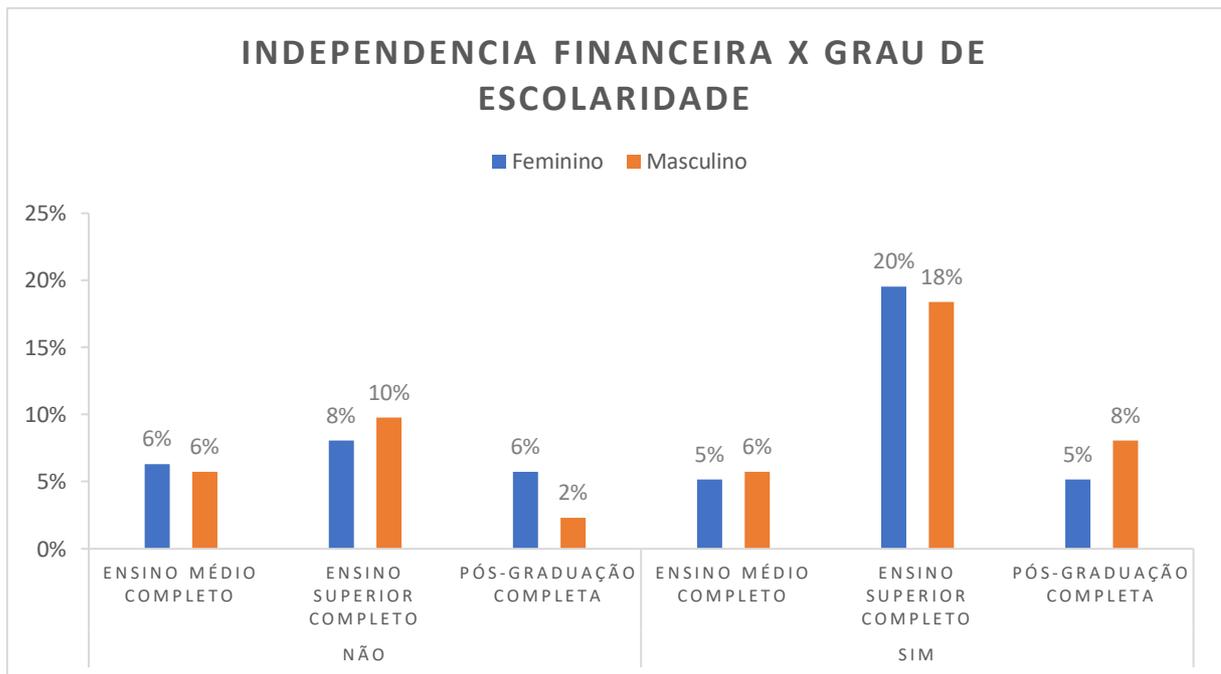
Gráfico 3 Grau de escolaridade. Ribeirão Preto, Brasil, 2019.



Fonte: Elaborado pela autora.

Gráfico 4 são apresentados a relação entre o grau de escolaridade dos entrevistados e suas formações, separados entre os sexos feminino e masculino.

Gráfico 4 Independência financeira e grau de escolaridade. Ribeirão Preto, Brasil, 2019.



Fonte: Elaborado pela autora.

Apesar de a diferença salarial entre o sexo masculino e feminino ainda ser uma realidade em algumas instituições, a pesquisa realizada neste artigo comprova que a educação financeira é bastante presente na vida das mulheres e homens quase que na mesma proporção, conforme gráfico 5, e que, apesar de qualquer diferença, grande parte do sexo feminino possui consciência do quanto significa realizar algum tipo de investimento com parte de seu salário, independentemente do valor, por este motivo somam-se em maiores números as mulheres que reservam ao menos 10 ou 30% de seu dinheiro, mensalmente, para este fim e estão em menores números na margem dos que não investem nenhum valor, como identificado no gráfico 6.

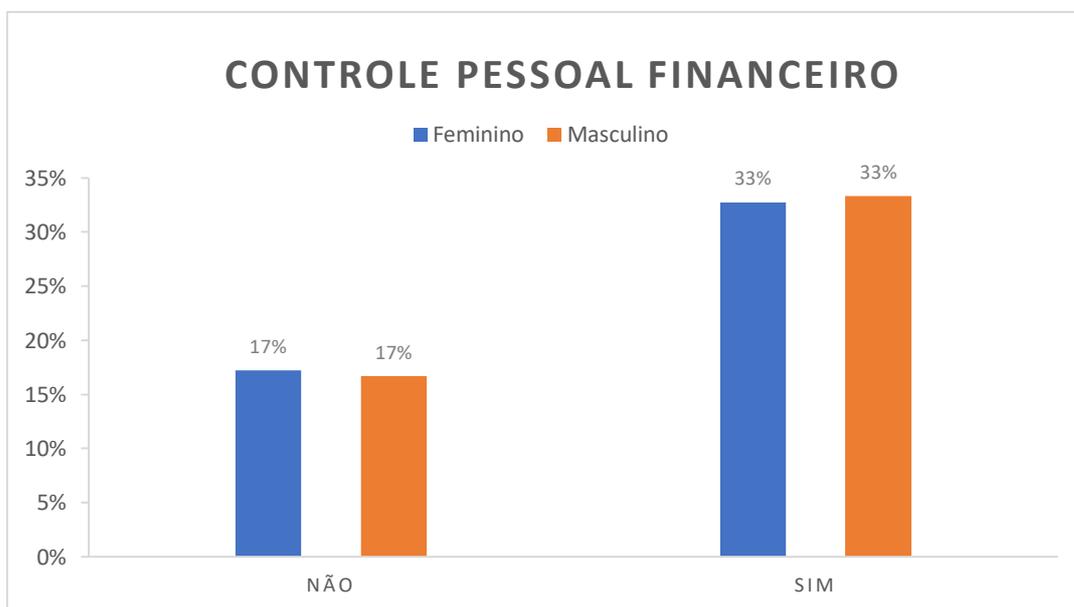
Nota-se também que, mulheres preocupam-se com sua saúde financeira tanto quanto homens, já que a proporção dos entrevistados, que afirmam ter um controle pessoal financeiro, foi de igualdade entre os sexos feminino e masculino.

Na experiência do Ella's Investimentos, Rebeca percebeu que as mulheres que procuraram pelo seu escritório reconheciam que precisavam fazer algo a respeito do dinheiro que poupavam, mas não sabiam como, já que não se sentiam a vontade com assessores homens, uma vez que estes não conseguiam lhe compreender completamente, motivo qual, inclusive, notou que muitos clientes realizaram a troca de escritório para o Ella's. Foi então que a marca do escritório ganhou força, as

assessoras não só lhe auxiliavam nos investimentos, de acordo com o perfil de cada uma, mas também lhe ensinavam sobre o conteúdo econômico, como os investimentos influenciam diversos sentidos de suas vidas, ajudando-as a *linkar* os fatos e terem segurança no que estavam investindo.

Gráfico 5 traz dados percentuais dos entrevistados que possuem um controle pessoal financeiro, divididos entre os sexos feminino e masculino.

Gráfico 5 Controle pessoal financeiro. Ribeirão Preto, Brasil, 2019.



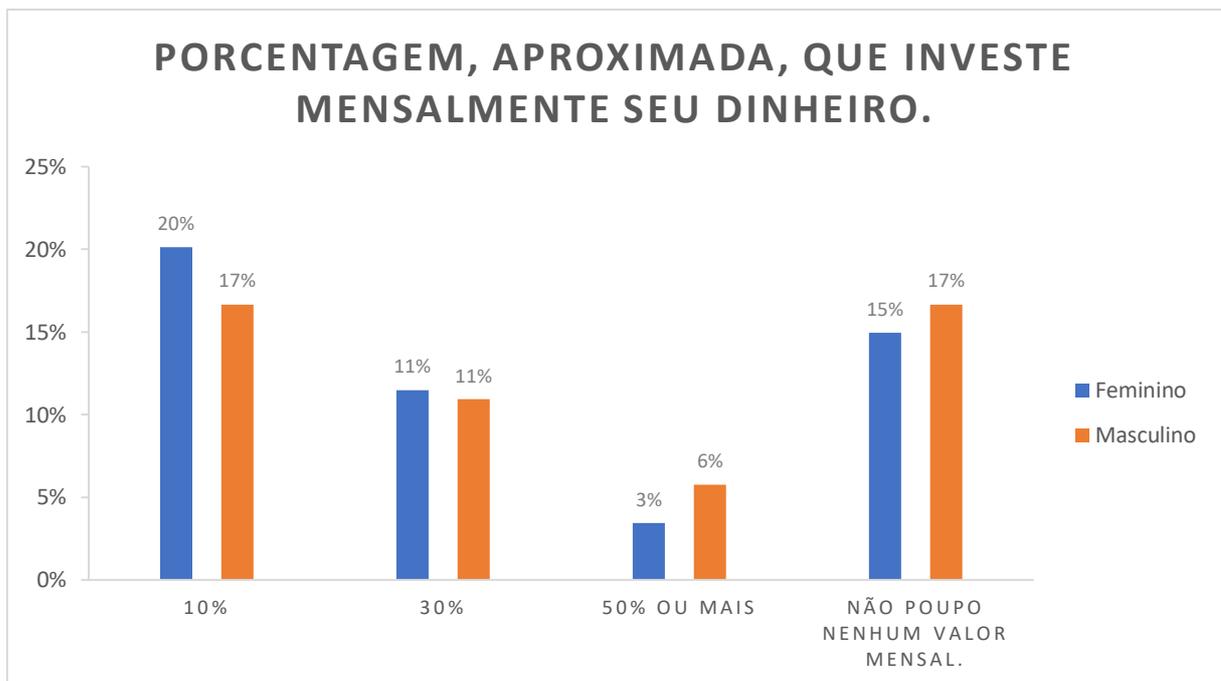
Fonte: Elaborado pela autora.

No gráfico a seguir mulheres são em maior número percentual que poupam, ao menos 10%, de seus ativos ao mês. Reafirmando desta maneira, em mais uma análise, o quanto o sexo feminino tem se igualado ao masculino no que tange aos assuntos financeiros.

Rebeca acredita que as mulheres ainda estão despertando para os investimentos e a questão financeira, relembra também que as mulheres só puderam abrir conta em bancos a partir de 1962, o que reforça ainda mais a trajetória ascendente que vêm desempenhando neste período, há tão pouco tempo que as mulheres começaram a serem inseridas neste segmento e já encontram-se em patamares expressivos, comparado aos homens.

Gráfico 6 apresenta dados dos entrevistados que investem, ou não, parte do seu dinheiro, separado entre os sexos feminino e masculino, bem como a porcentagem que costumam investir mensalmente.

Gráfico 6 Quantidade de entrevistados que investe dinheiro mensalmente. Ribeirão Preto, Brasil, 2019.



Fonte: elaborado pela autora.

“Maior parte dos empreendedores no Brasil são mulheres, chefes de família” (Rebeca Nevares, apêndice A).

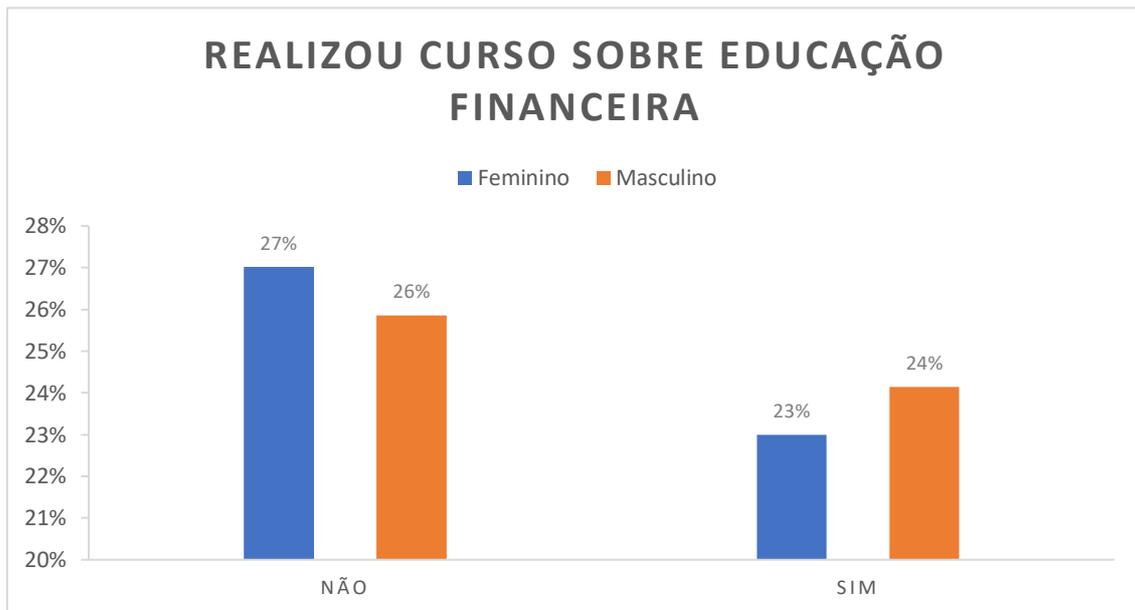
Devido a dupla jornada, ocupando-se boa parte do tempo com os afazeres domésticos, muitas mulheres não possuem tempo o suficiente para realizarem cursos específicos de educação financeira e investimentos no geral, conforme dados do gráfico 7 da pesquisa de campo e reforçado estatisticamente,

A taxa de realização de afazeres domésticos das mulheres (92,2%) continuou maior do que a dos homens (78,2%), mas essa diferença (14 pontos percentuais (p.p.)) já foi maior em 2016 (17,9 p.p.) e em 2017 (15,3 p.p.)” (IBGE, 2019).

Entretanto, as mulheres são as que mais possuem contato com o assunto, cotidianamente, conforme gráfico 8, seja através de E-books na internet, podcast, instagram, youtube entre outras opções de fácil e rápido acesso. “Com o desenvolvimento da comunicação e da tecnologia, não há mais desculpas para não falar sobre dinheiro” (BLANCO, 2008, p. 13).

Gráfico 7 Dados dos entrevistados que já realizou curso sobre educação financeira, separados entre os sexos feminino e masculino.

Gráfico 7 Já realizou curso de educação financeira. Ribeirão Preto, Brasil, 2019.

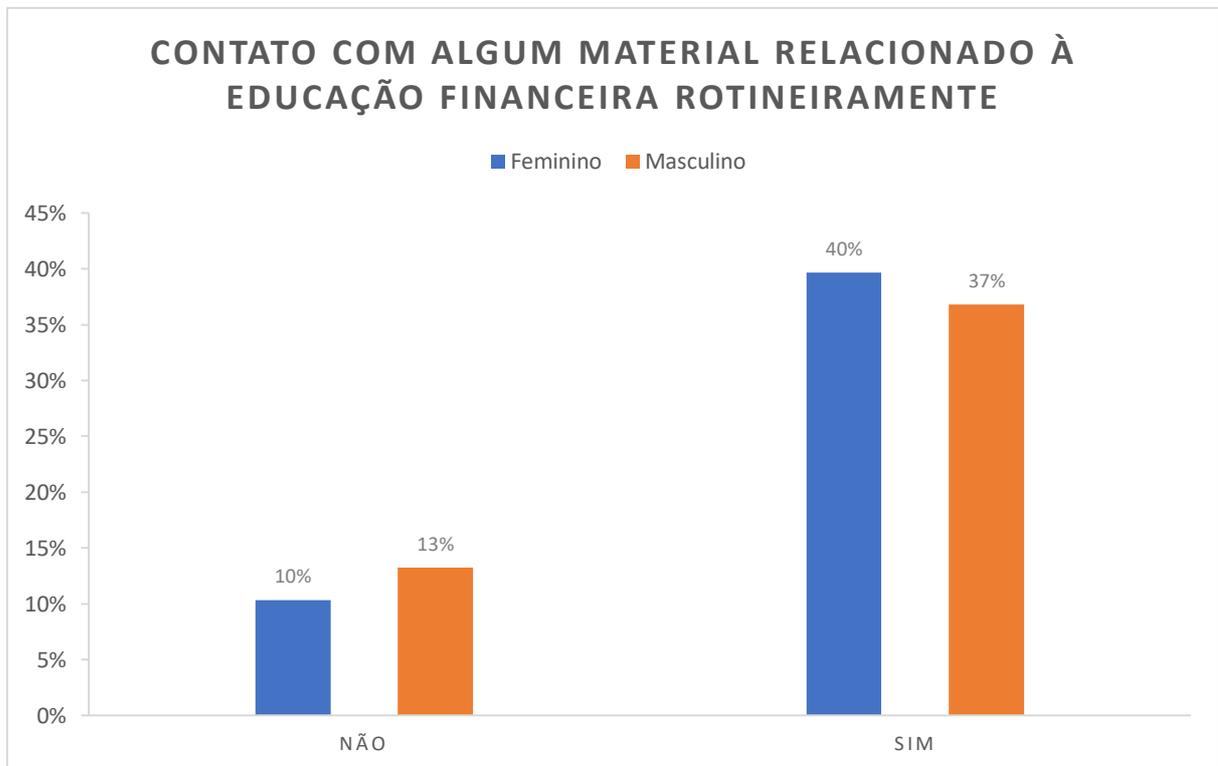


Fonte: Elaborado pela autora.

No Ella's Investimentos, Rebeca afirma que realizavam um trabalho bastante educacional online encaminhando às clientes informações através de newsletter, videoconferências e grupos no WhatsApp de discussões para que elas pudessem compreender o contexto econômico e conseqüentemente se sentirem seguras a respeito do conhecimento que possuem para darem passos maiores em relação aos seus perfis de investimentos. O que configura o gráfico 8 já que mulheres são em maiores números as que têm contato com materiais financeiros dentro de suas rotinas.

Gráfico 8 Dados dos entrevistados, separados entre os sexos feminino e masculino, que possuem algum contato com materiais relacionado à educação financeira em sua rotina.

Gráfico 8 Contato com material de educação financeira. Ribeirão Preto, Brasil, 2019.



Fonte: Elaborado pela autora.

Na pesquisa fora questionado alguns conhecimentos específicos relacionados à renda variável como o conceito de uma OPI que é, em termos gerais, quando a empresa, por estratégia financeira institucional, abre capital na bolsa de valores e assim outras pessoas podem se tornar “sócias” ao adquirir suas ações e receber seus dividendos, e o conceito de um *home broker*, plataforma disponibilizada por corretoras para pessoa física operar na bolsa de valores, acompanhando gráficos e cotações diárias para que o investidor, através deste recurso e conhecimentos específicos, tomem decisões de investimentos, principalmente os de risco, por conta própria.

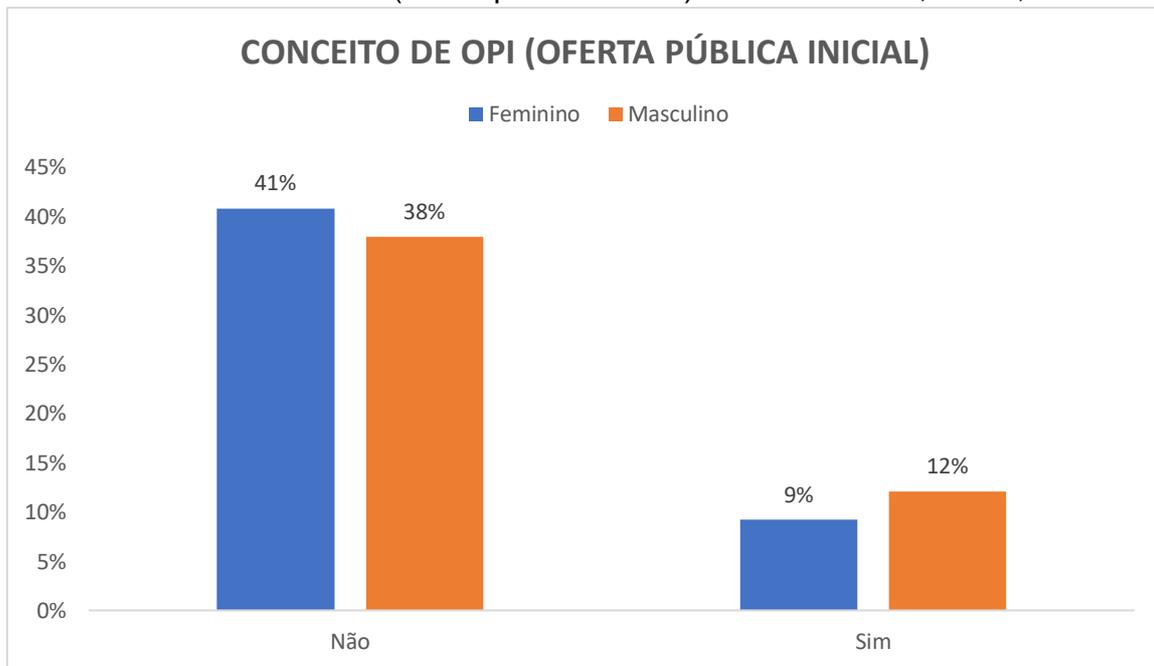
Quanto aos dois tópicos abordados no questionário notamos que, apesar de grande conquista das mulheres financeiramente e no mercado de trabalho, estas ainda possuem certa aversão ao risco devido ao menor conhecimento específico sobre renda variável.

Rebeca aponta que o perfil do gênero feminino, ao contrário do que a sociedade enxerga, é bastante agressivo ao levar-se em consideração as mulheres como empreendedoras já que para empreender necessita-se muita coragem, porém, ao falarmos de investimentos, as mulheres, possuem algumas crenças limitantes que não

permitem que seus perfis sejam considerados mais agressivos, crenças estas como acreditar que é necessário o conhecimento em matemática e que habilidade nessas matérias são mais voltadas ao público masculino, o que não é verdade pois, compreender o contexto macro econômico, criar estratégias e equilíbrio emocional são mais necessários do que o cálculo em si, por conta disso enxergam a bolsa de valores como algo muito complicado, um “bicho de sete cabeças”.

Gráfico 9 apresenta dados dos entrevistados que possuem conhecimento sobre o conceito de uma OPI (oferta pública inicial), separados entre os sexos feminino e masculino.

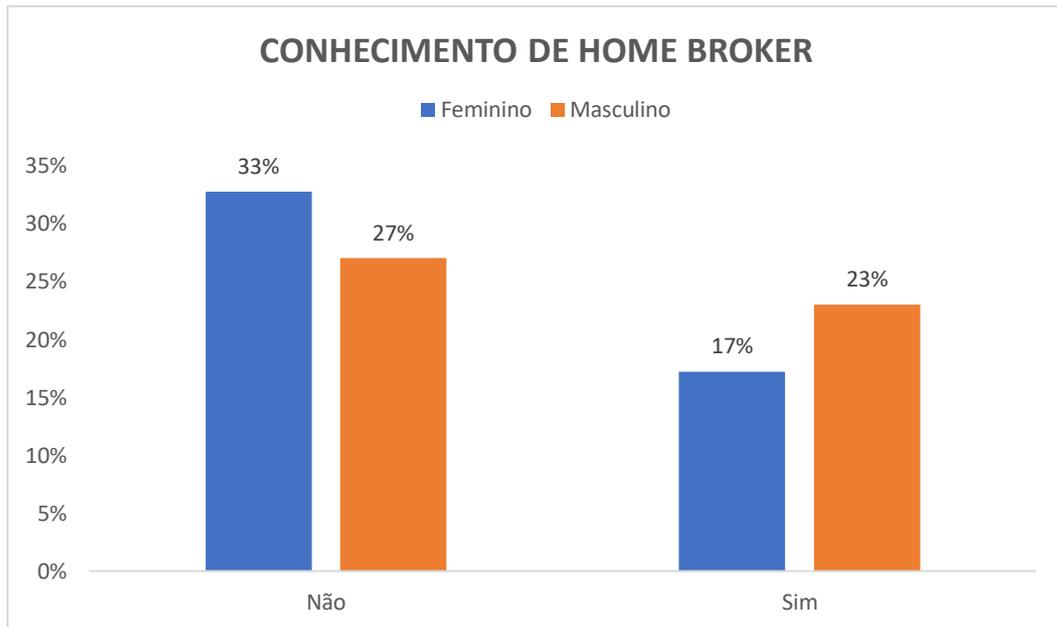
Gráfico 9 Conceito de OPI (oferta pública inicial). Ribeirão Preto, Brasil, 2019



Fonte: Elaborado pela autora.

Gráfico 10 apresenta dados dos entrevistados que possuem conhecimento sobre o conceito de um *Home Broker*, também divididos entre os sexos feminino e masculino.

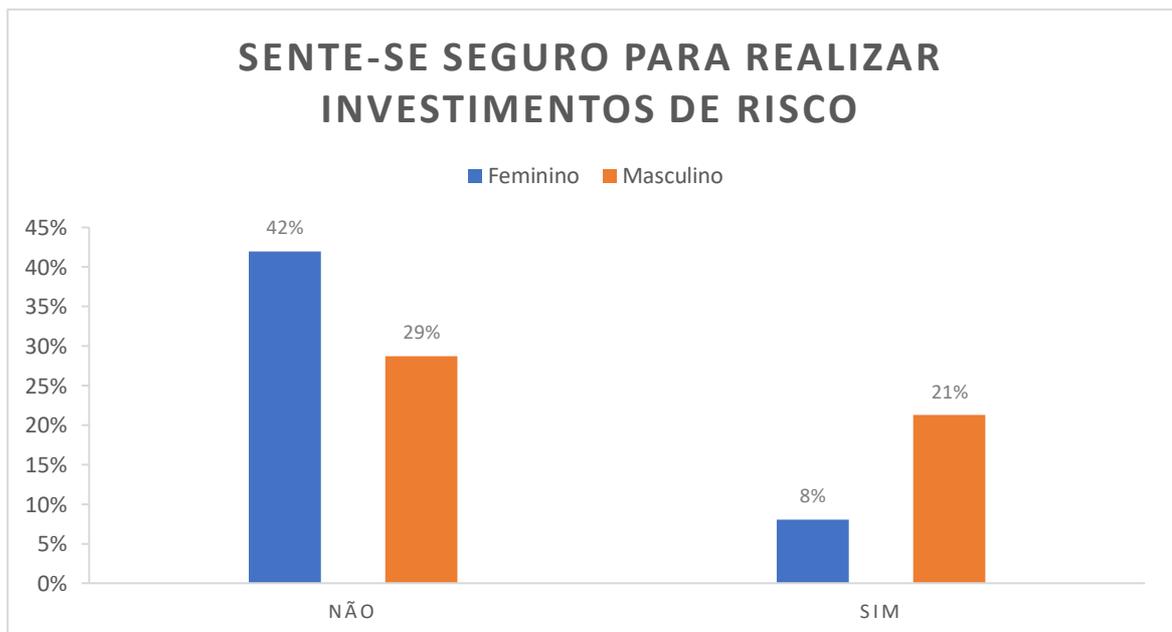
Gráfico 10 Conhecimento de *Home Broker*. Ribeirão Preto, Brasil, 2019.



Fonte: Elaborado pela autora.

Gráfico 11 Considera-se dados dos entrevistados que se consideram seguros para realizarem investimentos de risco, separados por sexo feminino e masculino.

Gráfico 11 Segurança para realizar investimentos de risco. Ribeirão Preto, Brasil, 2019.

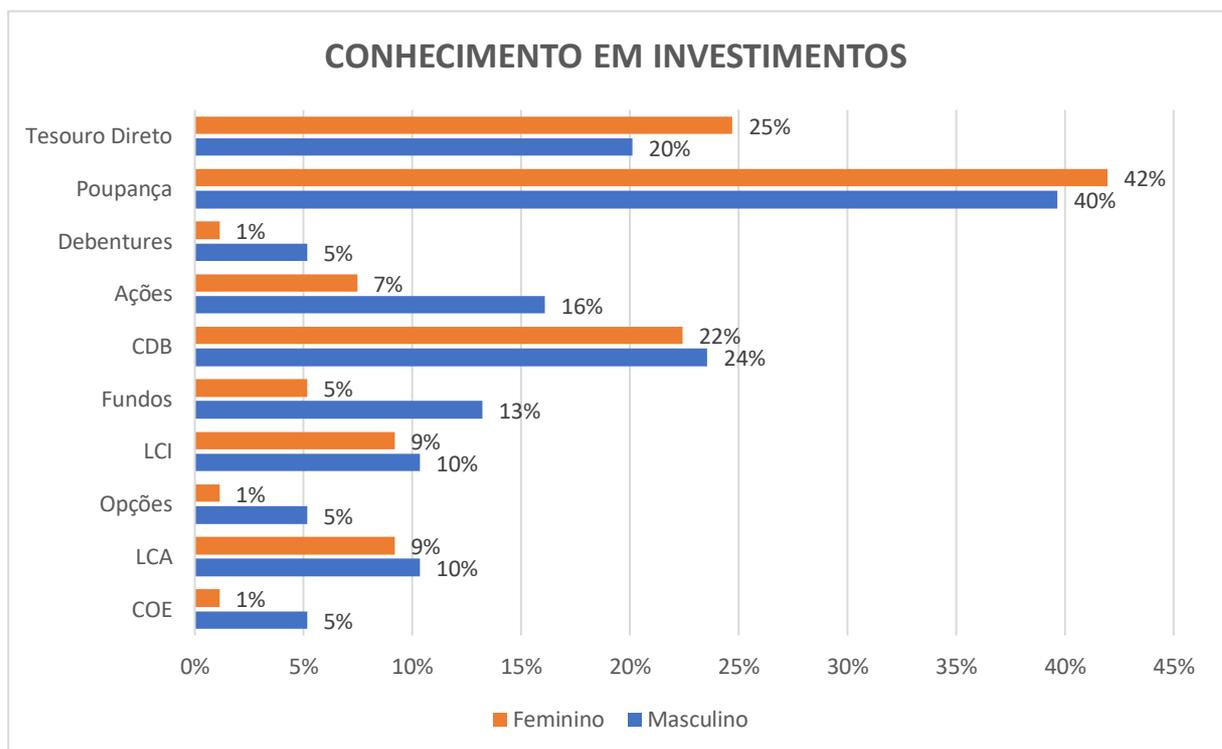


Fonte: Elaborado pela própria autora.

De maneira geral os investimentos em renda fixa como poupança, tesouro direto e CDB ainda dominam as escolhas da maioria dos investidores amadores, a desmistificação da renda variável e mercado financeiro como um todo vem, aos poucos, sendo incluída ao menos como conhecimento, mesmo que o indivíduo não tenha interesse em investir em tais modalidades, nota-se isto pois, das opções mais “desconhecidas” como COE, opções e debêntures, temos ao menos, 6,4% dos entrevistados que possuem conhecimento a respeito.

Gráfico 12 Apresenta o a quantidade de pessoas que possuem conhecimento em determinados tipos de investimento.

Gráfico 12 Conhecimento em investimentos. Ribeirão Preto, Brasil, 2019.



Fonte: Elaborado pela autora.

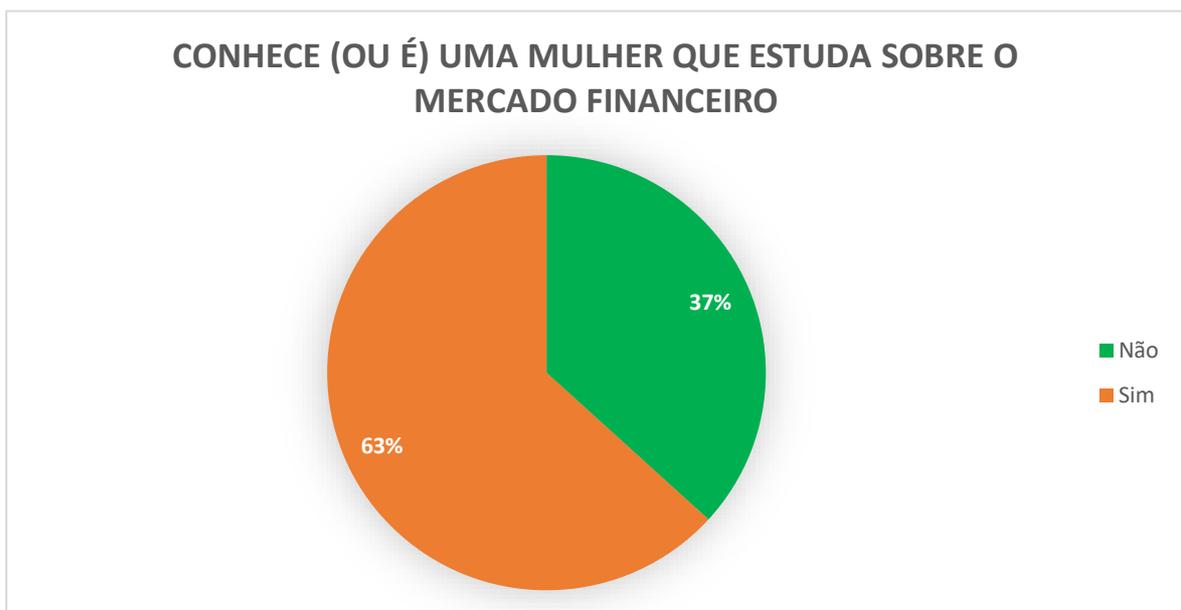
De acordo com gráfico 13, 63% dos entrevistados são ou conhecem mulheres que estudam sobre o mercado financeiro, esta estatística comprova o objetivo principal do artigo em questão, o quanto mulheres tem adentrado o mercado com qualidade e o sucesso da trajetória em busca da independência financeira. Uma vez

que procuram conhecimento a respeito conseqüentemente poderão administrar seus investimentos e finanças com mais facilidade em um futuro próximo.

Os passos que as mulheres vêm dando em relação ao mercado tem construído uma autoridade e relembra “Crie sua autoridade, porque sua autoridade é algo que ninguém tira” (Rebeca Nevares, apêndice A) às suas clientes e colegas de profissão, que pode ser somada a frase de Robert. T. Kiosaki em seu livro, Pai rico Pai Pobre, “conhecimento é poder”.

Gráfico 13 Apresenta dados dos entrevistados que conhecem ou são mulheres que estudam o mercado financeiro.

Gráfico 13 Conhece ou é uma mulher que estuda o mercado financeiro. Ribeirão Preto, Brasil, 2019.



Fonte: elaborado pela autora.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo trouxe indícios de que já não há mais grandes diferenças quanto à independência financeira entre homens e mulheres, isto devido a ascensão histórica que a figura feminina tem representado na sociedade, já que “nos últimos 10 anos, a inserção das mulheres no mercado de trabalho formal apresentou uma tendência de crescimento em todos os níveis geográficos.” (BOLETIM UCS, 2019, p. 3).

No papel de investidora a pesquisa reafirma uma posição mais conservadora, mulheres demonstram aversão e insegurança aos investimentos de risco e preferem a “garantia” de uma renda fixa como os CDB’s e Tesouro Direto.

Talvez o verdadeiro motivo pelo qual as mulheres não gostam de falar sobre dinheiro seja cultural. As mulheres se acostumaram a acreditar que não são boas em matemática, que os homens sabem mais de finanças, que dinheiro não traz felicidade, entre tantos outros paradigmas. Isso gerou em nós um medo inconsciente difícil de superar. (BLANCO, 2008, p. 13).

Rebeca Nevares afirma que esta posição conservadora que as mulheres admitem de início é justificada pela falta de conhecimento e que, a medida que a elas se dedicam a este conhecimento através dos recursos disponíveis, principalmente online, se sentem mais seguras para darem um próximo passo, a renda variável por exemplo.

Grande parte dos entrevistados conhecem ou é uma mulher que estuda sobre o mercado financeiro, reforçando a ideia de que o público feminino vem, de fato, tornando-se parte considerável do segmento. A busca pelo conhecimento, o fato de saberem lidar com seu próprio dinheiro a ponto de se titularem independentes financeiramente e possuírem a consciência de que poupar recursos é importante, permite que, em algum momento, mulheres possam se sentir seguras a arriscarem mais nesse universo ou simplesmente conseguirem multiplicar seu capital. “Não é exatamente o que acontece, mas quantas soluções financeiras diferentes você pode imaginar para transformar limões em milhões” (KIOSAKI, 2017, 149).

No âmbito privado, uma importante iniciativa nesse sentido foi a da Bovespa, que a partir de 2001, sob o comando de Raymundo Magliano Filho, iniciou um projeto de democratização e popularização do mercado de capitais, com o projeto Bovespa Vai Até Você. É a partir da iniciativa da Bovespa que surge o programa de popularização do mercado de capitais direcionado ao público feminino, o Mulheres em Ação. (ANSELMO, 2013, p. 21).

As pesquisas foram feitas afim de buscar comparativos que protagonizassem a mulher como investidora, independente financeiramente, bem sucedida e com cargos e conhecimentos de alto escalão porém houve grande escassez na

diversidade de materiais científicos na área, gerando uma limitação que não permitiu que todo conteúdo intencionado pudesse ser abordado.

A fim de contribuir com estudos acadêmicos na área de pesquisa proposta sugere-se dar continuidade à pesquisa na área financeira voltada, principalmente, ao mercado de capitais considerando a mulher como elemento central no papel de investidora.

REFERÊNCIAS

AGOSTINI, Ângelo. Com as Damas. **Revista Ilustrada**. Rio de Janeiro, v. 428 n. 11 p. 6 1886. Disponível em: < <http://hemerotecadigital.bn.br/acervo-digital/revista-illustrada/332747>>. Acesso em: 01 maio 2019.

ANSELMO, Joyce. **Inclusão das mulheres como investidoras na bolsa de valores de São Paulo: limites e ambiguidades**. São Paulo: Cultura Acadêmica, 2013. Disponível em: <<https://repositorio.unesp.br/bitstream/handle/11449/109295/ISBN9788579834769.pdf?sequence=1>>. Acesso em 25 de maio 2020.

Boletim anual mulheres e mercado de trabalho [recurso eletrônico] / UCS, NID Observatório do trabalho. (2017) – Dados eletrônicos. Caxias do sul, RS : UCS, 2018. Disponível em: https://www.ucs.br/site/midia/arquivos/Boletim_Mulheres_2019.pdf >. Acesso em 25 de maio 2020.

IBGE. **Estatísticas de gênero: responsabilidade por afazeres afeta inserção das mulheres no mercado de trabalho**. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/20232-estatisticas-de-genero-responsabilidade-por-afazeres-afeta-insercao-das-mulheres-no-mercado-de-trabalho> >. Acesso em 02 maio 2019.

IBGE. Mulheres dedicam mais horas aos afazeres domésticos e cuidado de pessoas, mesmo em situações ocupacionais iguais a dos homens. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/24266-mulheres-dedicam-mais-horas-aos-afazeres-domesticos-e-cuidado-de-pessoas-mesmo-em-situacoes-ocupacionais-iguais-a-dos-homens> >. Acesso em 25 de maio de 2020.

KEMNITZ, Eva-Maria von. A Sinhazinha Emancipada. Eufrásia Teixeira Leite (1850-1930): A Paixão e os Negócios na Vida de uma Ousada Mulher do Século XIX. Faces de Eva. Estudos sobre a Mulher, Lisboa, n. 32, p. 199-202, 2014. Disponível em: <http://www.scielo.mec.pt/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0874-68852014000200019&lng=pt&nrm=iso>. Acesso em 20 maio 2020.

KIYOSAKI, Robert T. **Pai rico pai pobre: O que os ricos ensinam a seus filhos sobre dinheiro.** 2ª edição - Rio de Janeiro: Alta Books, 2017.

LARA, Rafael. Porque os brasileiros não investem na bolsa de valores? Disponível em: <<https://www.sunoresearch.com.br/noticias/por-que-brasileiros-nao-investem-bolsa-valores/>>. Acesso em 20 de maio 2020.

NEVARES, Rebeca. Entrevista. [junho, 2020]. Entrevistador: Letícia Bulgarelli da Mota. Ribeirão Preto: Faculdade de Negócios Metropolitana, 2020. 1 arquivo. Mp3 (43 min). Entrevista concedida para a pesquisa sobre as mulheres no mercado financeiro.

SANTOS, Luis Carlos Borges dos. **A mulher no mundo do trabalho: Uma análise histórica acerca dos paradigmas culturais na sociedade patriarcal.** Divers@ Rev. Elet. Interdisc, Matinhos, v. 4, n. 1, jul./dez. 2011.

WENTZEL, Marina. Maior participação feminina traria R\$382 bilhões à economia brasileira até 2025, diz OIT. BBC, 2017. Disponível em: <<https://www.bbc.com/portuguese/brasil-40281756>>. Acesso em: 02 maio 2020

APÊNDICE A – ENTREVISTA

Entrevista informal com Rebeca Nevares, fundadora do escritório Ella's Investimentos, no dia 02 de junho de 2020, através da plataforma "zoom". Gravada em mp3 com duração de 43 minutos. Publicação autorizada pela entrevistada, documentado em email e áudio.

Entrevistadora: Primeiro gostaria de agradecer pela disponibilidade, por ter respondido minha mensagem através do LinkedIn, sinceramente não achei que teria um retorno tão rápido. Mas enfim, queria fazer um bate papo rapidinho sobre seu escritório, o Ellas, que tem um propósito que eu, particularmente, defendo muito e é a base para o tema do meu TCC.

Rebeca: Primeiro parabéns pelo trabalho! Eu acho que quanto mais a gente tiver alguém falando, trazendo referências, mais a gente encoraja as mulheres a conquistar o espaço, a questão não é tomar o espaço do homem e sim conquistar o nosso e ter essa diversidade dentro do mercado para, justamente, entregar melhores resultados para todo mundo. Até recentemente, não sei se você viu a notícia, mas fizemos uma fusão do Ella's com o maior escritório de assessoria da XP, a Monte Bravo que tem como sócios dois homens, nós levamos em torno de 2 meses conversando sobre a questão de que homens e mulheres juntos transformam a sociedade, transformam a vida das pessoas.

No início quando eu abri a Ellas, qualquer coisa você já vai anotando e perguntando (risos), algo que eu sempre falo nas entrevistas é quando eu abri logo a repórter da Valor Econômico disse:

- Mas Rebeca você acha mesmo necessário abrir algo separado para mulheres?

E então eu falei:

- Então Julia (era Julia o nome dela), as vezes a gente tem que segregar para agregar, excluir para incluir, porque ai quando você faz isso você choca quem está de fora né? Você mostra que existia esse grupo ali e ninguém estava olhando para ele!

Entrevistadora: É verdade mesmo!

Rebeca: Então foi exatamente isso que aconteceu, tanto que agora a gente tá agregando, com a fusão da Monte Bravo. Porque na hora que a gente abriu a gente ganhou tanta visibilidade por ser algo pioneiro e único que todo mundo ficou: “Nossa porque que a gente não fez isso antes? Porque a gente não abriu uma vertical de mulheres dentro do nosso escritório?” Mas é isso, porque as vezes você segrega e ai joga na cara de todo mundo aquele problema que não tinha solução, e uma startup é isso, uma ideia para solucionar um problema, no meu caso era um problema comportamental, de as mulheres não investirem, então foi uma sacada que acabou dando muito certo! A marca acabou sendo conhecida muito rápido, nós viramos case de marketing dentro da XP, a gente não começou o escritório com nenhum cliente, começamos do zero, porque geralmente os escritórios começam com alguém que já veio de banco, já possuem uma carteira, mas no meu caso eu não tinha mais relacionamento com o cliente pois estava no nível executivo de uma empresa e tinha menos contato com o cliente final. Tivemos que criar mesmo essa audiência, fazer com que elas se tornassem clientes, então foi um processo de marketing mesmo e que ai na Monte Bravo, por exemplo, além de manter a Ella’s, eu virei a diretora de marketing do grupo, porque o mercado financeiro está muito acostumado com essa coisa braçal do comercial ir atrás do cliente etc e com todo este contexto de pandemia o digital está ai mais do que nunca agora, algo que inclusive, o NuBank já fazia isso super bem. Enfim, só dando um panorama de como surgiu tudo.

Entrevistadora: É, eu ia te pedir mesmo para contar como surgiu a ideia do escritório, o porquê desta proposta, você já disse mas se puder detalhar um pouquinho mais como foi essa trajetória, como que foi, quantas pessoas entraram com você nessa...

Rebeca: Vamos lá... Bom eu trabalhava em uma corretora, já era sócia de lá, era responsável pelas áreas de comercial, RH e marketing, estava bastante focada com essas 3 áreas mas eu já estava há 7 anos, ficaria o resto da minha vida, mas sei lá, eu sou muito enérgica e precisava de algo novo, e foi quando decidi abri mão de algumas coisas, como estar perto da família etc, para poder aceitar outra proposta, entrei em outra corretora como gerente de atendimento para melhorar a qualidade do atendimento, pois a empresa estava crescendo muito e não estava conseguindo manter essa qualidade.

Eu sou muito estudiosa nessa questão de cultura de empresa, transformação cultural, essa coisa de propósito que já existe desde 2011 no Vale do Silício (risos) aqui chegou depois mas eu já estudava muito sobre isso, e logo na primeira semana nessa corretora eu não gostei, percebi que os valores não eram condizentes comigo, e tudo bem porque essas coisas vai de cada um, só que por eu estudar muito sobre isso eu identifiquei muito rápido e no terceiro dia eu tinha certeza que não queria mais trabalhar lá (risos) e até porque eu sabia exatamente o que eu queria da minha carreira mas ainda fiquei por 3 longos meses. Esse período foi importante pra mim por me questionar muito o que fazer, eu já dava palestras sobre liderança feminina, mulheres no mercado financeiro, sempre fui porta-voz da empresas que passei, e eu falei pra mim mesma:

- Eu to falando isso tudo mas não estou vivendo, parece um mundo ideal e eu vivo algo completamente do que estou pregando e preciso pensar em algo rápido para sair deste lugar.

E eu acho que quando a gente se pergunta, as resposta vêm, desde que você pare, saia daquele trem bala, daquele mundo cafeinado que você vive no dia a dia, principalmente aqui em SP, e ai você consegue encontrar as respostas. Então em uma quinta feira eu consegui uma entrevista, essa entrevista foi a virada da chave para eu abrir a Ella's...foi as 6h da tarde, em um café, mas eu precisava sair as 6 e meia porque tinha uma palestra pra dar no Mackenzie sobre liderança feminina, acabou sendo bem rápido e eu pedi para continuarmos no dia seguinte pois precisar sair para a palestra e tal, e ai no dia seguinte eu perguntei para o dono da empresa:

- Então, vamos conversar novamente? Pois ontem foi muito corrido etc.

E ele respondeu:

- Então, agora eu não consigo falar de negócios, mas se for pra gente sair pra jantar...

Entrevistadora: Não acredito!!!! Que absurdo...

Rebeca: Aaaaahhh.....ali eu falei: - Chega! Eu já havia sofrido assédio do tipo em outra empresa, estava no meu limite em relação a isso, então eu preciso falar com mulheres, defender exatamente o que eu defendo porque não é isso que estou vivendo.

Então um belo domingo, depois de um cochilo no sofá acordei com uma ideia! Inclusive muitos empreendedores que eu conheço já me disseram que muitas ideias vêm durante o sono né?

Entrevistadora: Sim, isso é verdade! Eu li um livro recentemente, este aqui (mostra a capa do livro) chama o poder do subconsciente, já leu?? Muito bom... ele fala sobre isso, diversos cientistas, estudiosos, empreendedores tiveram insights de suas ideias depois de um cochilo!!

Rebeca: É então, e eu acordei com a ideia pronta, o que tinha que fazer, como, quem deveria chamar, no domingo mesmo eu entrei em contato com uma pessoa da XP que faz essa parte de expansão, eles já haviam me chamado pra trabalhar diversas vezes e eu neguei, ai eu liguei e falei: Quem vai vender uma ideia pra vocês e quem vai convidar vocês, sou eu! Marcamos a reunião na segunda mesmo, um jantar, já cheguei com tudo pré pronto e ele olho pra mim e disse:

- Rebeca, olha, a gente já conversou algumas vezes, mas é a primeira vez que eu vejo você com os olhos brilhando com o que você está falando.

E realmente, estava transparecendo, eu estava muito feliz com a ideia. Isso foi dia 10 de junho, quando foi no dia 30 de junho já tínhamos assinado contrato e eu já tinha pedido demissão. Chamei algumas pessoas comigo, que trabalhamos juntas há alguns anos, acabou que devido a perfil mesmo, elas acabaram saindo, não se identificaram com o perfil de empreendedora e a questão da instabilidade financeira né, é muito diferente se você está acostumado com regime CLT etc né. Depois a XP me apresentou a Carol Sandler, uma influencer das finanças femininas, montamos toda a estratégia, enfim, foi mais ou menos essa a história acabou que tudo foi dando muito certo no caminho, e ai a Carol decidiu não ir com a gente pra Monte Bravo, preferiu ficar como comunicadora independente e também por uma questão de perfil, ela se identifica mais com o segmento do varejo, então ela optou por não ir e

encerramos a sociedade, mas mantemos uma relação super amigável, damos entrevistas juntas etc.

A marca da Ella's acabou valendo muuuuuuito mais do que o negócio em si pois a gente ainda estava se pagando, ainda estava construindo, quando fizemos a fusão estávamos com 700 clientes, berando os 100 milhões de reais. Mas foi aquela coisa, cresceu de forma muito orgânica, porque a gente não tinha dinheiro para ficar colocando, foi mesmo o retorno do marketing, a rede social etc. Enfim, eu acho que ninguém compraria o escritório hoje se não fosse a marca Ella's, o mais legal foi a gente se tornar uma autoridade no mercado financeiro, e é isso que eu falo pra todo mundo que está procurando, está estudando, como você: "Crie sua autoridade, porque a sua autoridade é algo que ninguém tira".

Entrevistadora: Aham...é verdade mesmo! E você percebe assim, que as mulheres, clientes que vocês têm, investidoras, elas tinham essa posição? Assim, como era a posição que elas assumiam como mulher? Eram mais seguras financeiramente?

Rebeca: Então, muitas a gente precisou despertar isso, eu acredito muito que hoje as mulheres ainda estão despertando para os investimentos e a questão financeira, se formos parar para pensar, a mulher só pôde abrir conta em bancos a partir de 1962, então a construção da vida financeira dela, é algo muito recente, diferente do homem né, que ele fala de dinheiro desde que o mundo é mundo, porque ele sempre esteve nessas negociações, nós não, a gente precisava pedir autorização pro pai, pro marido para fazer esse tipo de coisa, então é um despertar, que ainda não finalizou, não se concretizou. Mas, se você perguntar para as mulheres hoje a maioria pensa assim: "Eu preciso fazer isso, eu preciso aprender isso, eu só não sei como". Elas sentem que elas já precisam fazer, elas só não sabem o como fazer, como iniciar.

Muito das nossas clientes tinham isso, as que tinham mais dinheiro obviamente, eram as que tinham um posição muito mais segura de si, já tinham atingido patamares na carreira bem expressivos, já criavam uma certa autoridade financeira no sentido de que poucas mulheres chegaram lá... E vai muito da postura né, você vai sabendo a lidar com certas situações, com as lideranças masculinas, não adianta a gente querer ganhar no grito, muito pelo contrário, porque o homem gritar e ser mais ríspido tudo bem, faz parte da liderança masculina, mas se você vai tem esse tipo de atitude todo mundo já fala: Ah, já vem a louca, feminista... isso ou aquilo. E esse tipo de coisa não adianta a gente querer mudar, tem uma frase da Cristina Junqueira, da Nubank que ela fala:

- Não adianta a gente esperar a igualdade de gênero pra você ser A mulher "fodona", não adianta, você vai ter que ser a melhor sim, você vai ter que se posicionar do jeito que está, vai ter que entregar mais do que o homem, porque vai demorar ainda a igualdade 100% como desejamos.

Então percebemos que essas mulheres, que já estavam nessa posição tinham uma segurança muito maior, porém a maioria ainda está nessa questão do "preciso fazer, delego para meu marido, não sei como começar".

Entrevistadora: Ou ficam com receio né? De procurarem um escritório por saberem que lá a maioria serão homens e ai você não tem aquela segurança no atendimento, nas recomendações...

Rebeca: Total! A gente recebia muuuuuuuuita troca de assessoria, sem saber de onde vinham, chegavam 5 pessoas no dia, sem a gente nem saber. E a queixa era: "O meu assessor não me entende, eu não me sinto à vontade". Esse atendimento foi muito

importante para crescermos mais rápido e ter mais sucesso, as mulheres são mais empáticas umas com as outras, gostam de contar os planos que tem para o investimento, perguntar, e os homens não, simplesmente querem investir seu dinheiro para se tornarem milionários e fim. Inclusive uma das coisas que nossas clientes se preocuparam, quando realizamos a fusão, foi se elas continuariam a serem atendidas apenas por mulheres e eu disse que lógico! O escritório estava crescendo para entregar o que há de melhor em investimentos mas o Ella's continuaria existindo no mesmo propósito.

Entrevistadora: E com certeza deve ter sido um alívio pra elas né?

Rebeca: Com certeza! Elas acharam muito legal o fato da fusão e podermos crescer, mas queriam ter ainda o mesmo atendimento, tudo muito natural, atencioso como sempre foi.

Entrevistadora: E você percebe que as mulheres admitem, ainda, um perfil mais conservador? Porque no questionário que fiz pro TCC, tive a intensão de realizar um comparativo mesmo, entre homens e mulheres, então fiz algumas perguntas em relação a se sentirem independentes financeiramente, algumas perguntas mais específicas de conceitos, e uma das perguntas era quanto a segurança em arriscar nos investimentos, né? E por mais que se considerem independentes, poupam seu dinheiro né, vêm tendo uma trajetória assim, bem ascendente nas finanças, grande parte ainda não se sente segura para assumir riscos. Como você percebe isso? Você acha que isso de fato acontece?

Rebeca: Eu acho que isso ainda existe mas à medida que ela vai ganhando mais confiança em conhecimento de investimento ela vai migrando, porque também tem uma coisa, a maioria dessas mulheres começam na poupança, como qualquer outro investidor, só que da poupança pra renda variável tem um caminho bem longo e muitas delas querem passar para o próximo passo, em qualquer aspecto, quando se sentem muito seguras. Ela só quer ser promovida se ela se sentir segura, ela acha que ela precisa estudar mais para assumir tal posição, tal cargo. Então elas se consideram conservadores nesse sentido porque elas ainda têm a falta de conhecimento. Os homens não, por exemplo: "Ah tem um bom negócio assim e tal" ele já responde: "Beleza! Vamo embora", a mulher não, ela vai querer estudar a proposta antes, entender com calma. É mais o perfil de gênero então do que se ela é conservadora, moderada ou agressiva. Se você olhar a maior parte dos empreendedores no Brasil são mulheres, chefes de família, isso ta longe de ser conservadora, isso é uma coisa que chama coragem, coragem de empreender e isso vai muito mais para um perfil agressivo do que conservador, mas quando a gente fala de investimentos, como ela não entende nada de bolsa de valores, quando ela olha ações e ela olha para aquilo como se fosse um outro mundo, o mundo da matemática, que é outra crença limitante, no geral a sociedade mostra pra ela que a habilidade nessas matérias são mais voltadas ao público masculino, o que não é verdade pois, compreender o contexto macro econômico, criar estratégias e equilíbrio emocional são mais necessários do que o cálculo em si, por conta disso enxergam a bolsa de valores como algo muito complicado, um "bicho de sete cabeças". Então eu acho que o ponto principal nisso tudo é o conhecimento, é o aprendizado mesmo. A gente viu muito que a medida que ela ganha isso ela, a medida que a gente ia assessorando elas tinham mais segurança... fizemos um trabalho bastante educacional online,

fazíamos newsletters, mandávamos vídeos semanais pra elas, videoconferências no zoom, até hoje temos grupos no whatsapp de discussões e tal, e ai elas iam migrando naturalmente para outros tipos de investimentos. Nossas assessoras não só lhe recomendavam investimentos, de acordo com o perfil de cada uma, mas também lhe ensinavam sobre o conteúdo econômico, como os investimentos influenciam diversos sentidos de suas vidas, ajudando a *linkar* os fatos e terem segurança no que estavam investindo. Você vai mostrando pra ela que não é um bicho de sete cabeças.

Entrevistadora: Tem um outro livro, A Bolsa para Mulheres, não sei se você conhece, muito legal também que fez muito esse papel em um clube de investimento exclusivo de mulheres, né?

Rebeca: Sim, exatamente, e a gente assumiu muito esse papel no sentido educacional mesmo.

Entrevistadora: Bom Rebeca, acho que por fim é isso, a ideia era mesmo um bate papo pra acrescentar e evidenciar um case de sucesso como o seu, pra poder comprovar o tema de que a mulher vem tendo uma curva ascendente no mercado financeiro né? Agradeço por esse tempinho, por se disponibilizar pra conversar comigo sobre esse assunto. Fiquei muito feliz mesmo.

Rebeca: Imagina, a gente tem que sempre ensinar, aprender, se apoiar... acho muito bacana esse novo momento que as mulheres estão passando, sabe? Desmistificar algumas coisas que criaram na nossa cabeça, de não poder assumir tais cargos, participar de tais coisas. Isso não existe mais. Obrigada por lembrar de mim, da minha empresa, estou sempre a disposição! E muito sucesso pra você.

Entrevistadora: Eu que agradeço, como falei fiquei muito feliz, obrigada mesmo. Tchau!
(Desliga videoconferência).

APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO

1 - Qual seu sexo?

Feminino

Masculino

2 - Qual sua idade?

18 a 25 anos

25 a 38 anos

38 a 45 anos

Mais de 45 anos.

3 - Com qual idade iniciou seu primeiro trabalho remunerado?

15 a 18 anos

18 a 25 anos

25 ou mais.

4 - Qual seu grau de Escolaridade?

Ensino Fundamental Completo
Ensino Médio Completo
Ensino Superior Completo
Pós-graduação Completa

5 - Qual sua área de atuação?

Negócios (Economia, Administração, Ciências Contábeis, etc.)

Saúde (Medicina, Fisioterapia, Psicologia, Nutrição, etc.)

Engenharias (Engenharia Mecânica, Engenharia Química, etc.)

Educação (Pedagogia, Letras, Matemática, História, Biologia, etc.)

Outros...

6 - Considera-se independente financeiramente?

Sim

Não

7 - Você possui um controle pessoal financeiro (tem em planilhas/agendas o quanto ganha, o quanto gasta, o quanto investe)?

Sim

Não

8 - Com qual destes investimentos você se familiariza e, de fato, possui conhecimento sobre? (pode escolher mais de uma opção).

Poupança.

CDB.

LCI, LCA

Debentures, opções, COE.

Ações.

Fundos.

Tesouro Direto

9 - Você sabe qual o conceito de uma OPI (oferta pública inicial)?

Sim

Não

10 - De acordo com sua renda mensal, qual a porcentagem, aproximada, que investe mensalmente seu dinheiro:

10%

30%

50% ou mais

Não poupo nenhum valor mensal.

11 - Você sabe o que é e para que serve um "home broker"?

Sim

Não

12 - De acordo com seus conhecimentos financeiros e nível de escolaridade: você se sente seguro para realizar investimentos de risco?

Sim

Não

13 - Tem contato, na sua rotina, com algum material relacionado à educação financeira?

Sim

Não

14 - Referente a pergunta anterior, qual tipo de material?

YouTube

Ebooks

Livros impressos

Televisão

Cursos

Outros...

15 - Já realizou algum curso sobre educação financeira?

Sim

Não

16 - Você conhece (ou mesmo é uma) mulheres que estudam sobre o mercado financeiro?

Sim

Não