



Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FACE).  
Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais (CCA)  
Bacharelado em Ciências Contábeis

LILIANE MENDONÇA SARKIS GUIMARÃES

**A CULTURA FAMILIAR E A GESTÃO FINANCEIRA**

BRASÍLIA, DF  
2013

Professor Doutor Ivan Marques de Toledo Camargo  
Reitor da Universidade de Brasília

Professor Doutor Mauro Luiz Rabelo  
Decano de Ensino de Graduação

Professor Doutor Jaime Martins de Santana  
Decano de Pesquisa de Pós-Graduação

Professor Doutor Tomás de Aquino Guimarães  
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Professor Mestre Wagner Rodrigues dos Santos  
Chefe do Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais

Professor Doutor César Augusto Tibúrcio Silva  
Coordenador Geral do Programa Multi-institucional e Inter-regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis  
da UnB, UFPE e UFRN

Professora Mestre Rosane Maria Pio da Silva  
Coordenadora de Graduação do curso de Ciências Contábeis – diurno

Professor Doutor Bruno Vinícius Ramos Fernandes  
Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis - noturno

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA (UnB)  
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE (FACE)  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ATUARIAIS (CCA)

LILIANE MENDONÇA SARKIS GUIMARÃES

**A CULTURA FAMILIAR E A GESTÃO FINANCEIRA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de Brasília como requisito à conclusão da disciplina Pesquisa em Ciências Contábeis e obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Bruno Vinícius Ramos Fernandes

Área: Finanças Pessoais  
Linha de Pesquisa: Educação e gestão financeira

BRASÍLIA, DF  
2013

GUIMARÃES, Liliâne Mendonça Sarkis  
A Cultura Familiar e a Gestão Financeira / Liliâne Mendonça Sarkis  
Guimarães. – Brasília, DF. 2013.  
Quant. p. 54

Orientador: Prof. Dr. Bruno Vinícius Ramos Fernandes

Trabalho de Conclusão de Curso (Monografia – Graduação) – Universidade  
de Brasília, 2º Semestre letivo de 2013.

1. Educação Financeira 2. Finanças Pessoais 3. Cultura Familiar

## **AGRADECIMENTOS**

Meus sinceros agradecimentos a todos que colaboraram com esse trabalho. À minha família e aos amigos que sempre estiveram ao meu lado, às pessoas que gentilmente responderam às perguntas solicitadas, ao professor orientador dessa pesquisa, Prof. Dr. Bruno Vinícius Ramos Fernandes e a todos que me ajudaram e incentivaram de alguma forma.

## RESUMO

O presente trabalho – Cultura familiar na gestão financeira – identificou se os valores e os hábitos relativos às finanças e à cultura são repassados ao longo das gerações de um grupo familiar específico. Foram entrevistados 40 membros, dos 77 correspondentes ao equivalente total, da família Sarkis. A escolha dos membros dessa família foi devida a sua cultura árabe e sua influência no comércio de Brasília. Os participantes responderam a um questionário composto por perguntas objetivas e subjetivas, no total de 16 perguntas, com o intuito de se estabelecer conclusões a cerca do tema. Para a análise das respostas foram utilizados gráficos e tabelas, e as perguntas subjetivas foram segregadas em temas correlatos para sua quantificação. As respostas obtidas, na análise de dados, foram evidenciadas em tabelas de contingência para uma avaliação mais precisa dos dados pessoais em relação às respostas obtidas. No presente estudo, foram encontradas algumas homogeneidades ao longo das gerações, porém as semelhanças se revelam, sobretudo, em relação aos membros com o mesmo parentesco familiar, ou seja, de uma mesma geração. Os filhos dos patriarcas, por exemplo, apresentam comportamentos mais favoráveis à gestão financeira do que os bisnetos. O grupo familiar é composto em sua maioria por empresários e a maior parte dos membros se considera bem-sucedida financeiramente.

Palavras-Chaves: 1. Educação Financeira 2. Finanças Pessoais 3. Cultura Familiar

## LISTA DE GRÁFICOS

### GRÁFICOS

Gráfico 1 - Gênero.....	25
Gráfico 2 - Patriarca x Entrevistado .....	26
Gráfico 3 - Faixa etária.....	26
Gráfico 4 - Você se considera bem-sucedido (a) em sua vida financeira?.....	31
Gráfico 5 - Pergunta: Quais são as aplicações de seus investimentos.....	33
Gráfico 6 - Pergunta : Qual o percentual que representa os gastos de sua renda mensal? .....	33
Gráfico 7 - Pergunta: Quantas horas, em média, você trabalha por dia? .....	34

## **LISTA DE QUADROS**

### **QUADROS**

Quadro 1 - Classificação em temas das respostas obtidas.....	23
Quadro 2 - Questões relativas à educação, valores e gestão financeira. ....	27



## LISTA DE TABELAS

### TABELAS

Tabela 1 - Pergunta: O que o trabalho representa para você? .....	28
Tabela 2 - Pergunta: Quais são suas fontes de renda?.....	28
Tabela 3 - Pergunta: Como você enxerga gastos com presentes, viagens, restaurantes, etc.? .	29
Tabela 4 - Pergunta : Em qual segmento de renda você se classificaria? .....	29
Tabela 5 - Pergunta: Dentre as opções da pergunta anterior, considerando a que você selecionou, descreva o que ela representa em sua concepção. ....	30
Tabela 6 - Pergunta: Caso se considere bem-sucedido (a), quais são as características necessárias? .....	31
Tabela 7 - Pergunta: Com o que você aprendeu ao longo de sua vida financeira, se fosse dar um conselho a alguém qual seria? .....	32
Tabela 8 - Pergunta: O que o dinheiro representa para você?.....	35
Tabela 9 - Pergunta: Quais são seus três principais objetivos de vida ? .....	35
Tabela 10 - Triagem x Representação do trabalho .....	36
Tabela 11 - Triagem x Fontes de renda .....	37
Tabela 12 - Triagem x Gastos com presentes, viagens, restaurantes etc.....	38
Tabela 13 - Triagem x conceito pessoal do segmento de renda escolhido.....	39
Tabela 14 - Relação Triagem x Características necessárias para ser bem- sucedido (a) na vida fin.....	40
Tabela 15 - Triagem x Conselhos financeiros .....	41
Tabela 16 - Triagem x Representação do dinheiro.....	42
Tabela 17 - Triagem x Principais objetivos de vida .....	43

## SUMÁRIO

<b>LISTA DE GRÁFICOS</b> .....	7
<b>LISTA DE QUADROS</b> .....	8
<b>LISTA DE TABELAS</b> .....	9
<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	11
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	13
2.1 Educação Financeira .....	13
2.2 Características pessoais que induzem a boa gestão financeira .....	16
<b>3 METODOLOGIA</b> .....	20
3.1 Amostra.....	20
3.2 Coleta de dados .....	20
<b>4 ANÁLISE DOS RESULTADOS</b> .....	23
4.1 Parte I - Triagem da amostra.....	25
4.2 Parte II : Educação, valores e características de gestão financeira. ....	27
4.3 Parte III : Tabelas de contingência .....	36
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	45
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	47
<b>APÊNDICE – RESPOSTAS OBTIDAS</b> .....	49
<b>ANEXO - QUESTIONÁRIO</b> .....	54

## 1 INTRODUÇÃO

Lidar com o dinheiro é um aspecto que engloba uma série de fatores. As habilidades envolvidas abrangem diversas áreas do conhecimento e não, necessariamente, estão relacionadas ao meio acadêmico. Contudo, podem ser aperfeiçoadas ou desenvolvidas. Ainda é possível observar algumas características básicas entre aqueles que se tornam bem-sucedidos financeiramente, e elas, muitas vezes, não estão relacionadas à atividade desenvolvida por cada um.

Para Stanley e Danko (1999) os fatores que determinam o sucesso financeiro são poucas vezes a sorte, uma herança recebida, um diploma de pós-graduação. Com muito mais frequência, é possível observar que a riqueza é resultado de um estilo de vida feito de muito trabalho, perseverança, planejamento e, sobretudo, autodisciplina. A capacidade, a iniciativa e a disposição para trabalhar duro, bem como, a capacidade para assumir riscos e sacrifícios são importantes qualidades que tornam muitas pessoas bem-sucedidas.

O aspecto cultural é grande exemplo de que algumas habilidades não são apreendidas, necessariamente, em salas de aula. A importância da tradição familiar e a maneira de como alguns conceitos e valores são repassados, muitas vezes, se sobressaem àqueles aprendidos por outros meios. Isso se deve, principalmente, ao peso que os exemplos familiares na educação financeira desempenham, sobretudo, no longo prazo.

Isso não significa que os conhecimentos adquiridos são dispensáveis e, diante do quadro familiar, não são praticáveis. A cultura na gestão financeira revela-se como a base e como o contato inicial quando o assunto se refere a dinheiro e seus princípios. Porém, segundo Kiyosaki e Lechter (2000), muitas vezes, o assunto dinheiro não é ensinado nem em casa nem na escola. Alguns só têm o primeiro contato por meio de uma graduação ou por meio de algum curso específico.

O tema do presente trabalho é definido como Cultura Financeira na Gestão Familiar. O problema consiste em saber se valores e hábitos comuns a cerca da percepção financeira são repassados ao longo das gerações e se há homogeneidade desses aspectos dentro do grupo familiar escolhido.

Dado o problema, o presente estudo tem como objetivo analisar se os conhecimentos de gestão financeira relacionado às finanças pessoais, bem como aspectos sobre a percepção

do trabalho e de sua importância, se os valores e objetivos são repassados ao longo das gerações de um grupo familiar específico.

A análise ainda procura identificar quais são os principais tipos de investimentos escolhidos, o percentual correspondente aos gastos mensais da renda de cada colaborador, em qual segmento de renda cada um se classifica e como é definido o conceito dentro da percepção individual, bem como, as características necessárias para se tornar bem-sucedido (a) e transferência de experiências vividas.

A escolha do grupo familiar Sarkis revela-se por sua tradição árabe e por sua influência e tradição no comércio de Brasília, local escolhido para o desenvolvimento do estudo. Os árabes são conhecidos por suas habilidades comerciais, bem como, por sua forma frugal de gerir o dinheiro e por sua incansável dedicação ao trabalho.

A coleta de dados do presente estudo foi feita mediante aplicação de questionário de elaboração própria composto por 16 perguntas. Dentre elas foram abordadas perguntas abertas com o intuito de analisar com mais precisão as percepções individuais dos colaboradores e, também, perguntas fechadas.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Educação Financeira

Para muitos, questões sobre como se tornar bem-sucedido financeiramente e acumular riqueza são atreladas a prêmios, heranças ou ao fator sorte. Porém o baixo conhecimento financeiro, não, necessariamente, vinculado ao obtido nos meios acadêmicos e em cursos específicos é um fator diretamente relacionado com as dificuldades de acumulação de riqueza. Tal falta de conhecimento reflete-se ainda nos aumentos em níveis de endividamento, influencia a percepção sobre o trabalho e de maneira significativa a forma como é vista uma série de assuntos correlatos.

Segundo a OCDE - Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Econômico, 2005

A educação Financeira é o processo mediante o qual os indivíduos e as sociedades melhoram a sua compreensão em relação aos conceitos e produtos financeiros de maneira que com informação, formação e orientação claras possam desenvolver os valores e as competências necessários para se tornarem mais conscientes das oportunidades e riscos neles envolvidos e, então, poderem fazer escolhas bem informadas, saber onde procurar ajuda, adotar outras ações que melhorem o seu bem-estar e, assim, tenham a possibilidade de contribuir de modo mais consistente para a formação de indivíduos e sociedades responsáveis, comprometidos com o futuro. (2005, apud Brasil, Projeto de lei Nº 206/2009, 2009, p. 2).

O assunto nem sempre está inserido no plano de ensino educacional.

(...) As escolas se concentram nas habilidades acadêmicas e profissionais, mas não nas habilidades financeiras. Isso explica porque médicos, gerentes de banco e contadores inteligentes que tiveram ótimas notas quando estudantes terão problemas financeiros durante toda a sua vida". (KIYOSAKI e LECHTER, 2000, p. 22).

Para se obter o diploma na graduação, em média, estuda-se durante dezoito anos. A partir desse momento o profissional está apto a exercer uma profissão regulamentada. São muitas disciplinas cursadas ao longo de toda trajetória escolar e é percebido que, ao final de muitos cursos de graduação, o até então aluno e no momento adiante profissional, conclui com total despreparo o quesito finanças. Os reflexos desse quadro são vistos observados ao

longo de todo o processo de aprendizagem e, sobretudo, após a inserção no mercado de trabalho que corresponde ao contato efetivo, para muitos, com a gestão financeira.

A não abordagem sobre o tema finanças pessoais nos bancos escolares e a falta de contato com o tema no âmbito familiar é apontado por Kiyosaki e Lechter (2000) e Cerbasi (2003), como sendo fatores fundamentais por formar adultos incapazes em lidar com suas próprias finanças. Não fornecendo, assim, o preparo necessário para tratar do assunto que, de maneira inevitável, estará tão presente na vida de qualquer indivíduo economicamente ativo.

Com isso, na fase adulta, o indivíduo busca somente remediar a sua situação monetária desfavorável, sem buscar a ajuda necessária para uma mudança de hábitos e conceitos que lhe propicie melhores resultados em sua situação. Segundo Kiyosaki e Lechter (2000), omissão de assuntos relacionados ao comércio, economia, impostos e finanças como um todo geram consequências perversas. Elas são observadas pelo fato de que a maioria das pessoas, quando atingem a fase adulta, continua ignorando a falta de conhecimento na área correlata e, também, ignoram sua falta de habilidade. As consequências se tornam ainda mais agravantes quando se leva em consideração que, independente da profissão, ninguém está livre dos assuntos relacionados ao dinheiro, sobretudo nessa fase da vida.

Leal e Melo (2007) reafirmam esse quadro. Para eles, as habilidades financeiras, no Brasil, são tratadas de forma restrita aos estudos de nível superior em cursos como Administração, Economia, Contabilidade, principalmente, ou, ainda, através da vivência no âmbito profissional, normalmente, feita por pessoas com conhecimento nessas áreas de graduação. Fora destas áreas, a maioria das pessoas não costuma ter oportunidades que lhe permitam aprender e praticar o conhecimento financeiro, mesmo pelo fato desse aprendizado se mostrar importante para a tomada de decisões e formulação orçamentária de todos os indivíduos.

Entretanto, atuar acadêmica ou profissionalmente nas áreas relacionadas à gestão do dinheiro, não eliminam a possibilidade do indivíduo não conseguir lidar com questões relacionadas à suas finanças, sejam elas pessoais ou familiares. Sendo assim, ações que estimulem e proporcionem o contato com a Educação Financeira devem ser adotadas nas diversas classes sociais e faixa etárias e, ainda, ser influenciada pelos familiares.

Como o endividamento pessoal não está diretamente ligado a renda do indivíduo, e muitos menos a sua área profissional, mas sim a forma como ele administra as suas receitas e despesas (CERBASI, 2003), para Kiyosaki e Lechter (2000), fundamentos financeiros deveriam ser ensinados desde os primeiros anos escolares e na educação básica familiar. Uma vez que este será um assunto que acompanhará qualquer indivíduo ao longo da sua vida. E,

ainda, será um dos fatores preponderantes para aqueles que pretendem gozar de uma saúde financeira equilibrada e tranquila.

Segundo Cerbasi (2006) a maior parte da população brasileira não aprendeu acerca de conceitos e práticas de educação financeira, pelo simples fato de que seus pais, por terem vivido a maior parte de suas vidas numa realidade muito diferente da atual (longos anos de inflação), não tinham condições de lecionar tais lições, ou simplesmente, também não possuíam tais conhecimentos.

Diante disso, educar é muito mais amplo do que passar bons modos e conhecimentos gerais para os filhos, conversar sobre como ganhar, como gastar e como investir o dinheiro recebido, é um ensinamento fundamental na vida de qualquer pessoa, e são os pais, os primeiros responsáveis por alertar sua próxima geração a esses temas, inserindo seus conceitos nos valores que são repassados aos seus filhos.

Eker (2006), afirma que existem regras externas e internas para o dinheiro. As regras externas envolvem aspectos essenciais, como conhecimento comercial, administração financeira e estratégias de investimento, obtidas, sobretudo, em meios acadêmicos. Contudo, não menos fundamental, são as regras internas, isto é, o caráter, os pensamentos e as crenças de uma pessoa que determinam sua forma de como lidar com o dinheiro. Este conjunto de regras internas, sobretudo os pensamentos, é determinado por informações condicionadas no inconsciente de cada um. Esse condicionamento se dá, principalmente, pelo que é ouvido quando se está na fase da infância, pelos exemplos vistos e também por episódios específicos, isto é, pelas experiências vividas.

O autor segue sua lógica, explicando que as regras internas para o dinheiro são fortemente influenciadas pelo modelo de dinheiro que a pessoa recebeu, isto é, a sua programação, ou o seu modo de ser preestabelecido, com relação às finanças. Os modelos de dinheiro são formados fundamentalmente da informação que a pessoa recebeu no passado, sobretudo quando criança. As fontes primárias geralmente incluem os pais, irmãos, amigos, figuras de autoridade, professores, líderes religiosos, mídia e cultura. Assim, seus conceitos e práticas com relação ao dinheiro muitas vezes são reflexos da realidade absorvida dentro do contexto que estava inserida, sobretudo, na infância. Muitos que não têm outro contato com informações e valores diferentes aos recebidos acabam por, simplesmente, reproduzir certos conceitos e valores ao longo de suas vidas.

D'Aquino (2008), ressalta a grande influência da família nesse processo. Para ele apesar de todas as possíveis fontes de informação, são os pais que detêm o maior poder de

influência sobre o comportamento da criança ou jovem e, com isso, contribuem significativamente para o sucesso financeiro de seus entes ou suas dificuldades.

## **2.2 Características pessoais que induzem a boa gestão financeira**

Cerbasi (2003) afirma que o segredo da abundância financeira é gastar menos do que se ganha e investir a diferença. Com esse hábito, de forma processual, organizada e planejada ir investindo os retornos até obter uma quantia crítica que seja suficiente para gerar a renda que a pessoa busca.

Sobre esses conceitos e valores relacionados ao dinheiro e sua gestão, **Stanley e Danko (1999)** realizaram uma pesquisa, de maio de 1995 até janeiro de 1996, com intuito de descobrir quem são os ricos da América (EUA) e como eles ficaram ricos. Pesquisa essa publicada sob a forma de um livro intitulado: “O milionário mora ao lado”.

O estudo foi realizado por meio de questionário composto por 249 perguntas. Os assuntos abordados foram: planejamento, como certos gastos são vistos, valores pessoais, características e habilidades, cultura repassada aos filhos e entre outros temas correlatos.

Segundo os autores, a maior parte das pessoas possui um conceito errado de como se acumular riqueza. A própria definição do termo “rico” é vista pela maioria de forma equivocada. Para muitos, o conceito da palavra é representado pela pessoa que tem abundância de posses materiais. Porém, o conceito de riqueza, efetivamente, é definido, por aqueles que a possuem em quantidades significativas, como correspondente ao patrimônio líquido acumulado.

Diante disso, pessoas que exibem um estilo de vida de alto consumo não tem nenhum investimento, ou têm muito pouco. Elas também não possuem bens que se valorizam ou que são capazes de gerar retorno sobre capital investido, como por exemplo, ações, bônus, empresas particulares, participação em empresas, em terras e outros ativos.

As pessoas que os autores definem como ricas têm muito mais prazer em possuir uma quantidade substancial de bens valorizáveis do que em ostentar um estilo de vida de alto consumo. Segundo os resultados obtidos, esse é um dos principais motivos pelo qual eles obtiveram o êxito financeiro.

“Ser capaz de distinguir o que compramos porque queremos daquilo que consumimos porque precisamos é fundamental em qualquer idade” (D’AQUINO, 2008, p. 23). Existem itens para os quais não há possibilidade de deixar de consumir, são os itens considerados essenciais, relacionados principalmente à alimentação e a saúde. Estes precisam ser de fato



priorizados, pois são básicos para a sobrevivência. Porém o ser humano tem desejos que vão muito além dos essenciais. As pessoas desejam mais conforto, lazer, melhores condições de vida e outros produtos e serviços que são oferecidos em abundância no mercado.

Diante deste cenário, surge a dúvida crucial de consumir antes e pagar depois, ou pagar antes e consumir depois. Segundo Souza e Torralvo (2008), no Brasil prevalece uma cultura financeira voltada principalmente ao consumo e uma visão de curto prazo, com baixa proporção dos brasileiros preocupados em formar uma poupança para a satisfação de desejos futuros de consumo.

Um fator que implica na decisão de consumir ou poupar é a de que, o consumo na sociedade atual, deixou de ser um movimento de satisfação de necessidades básicas de sobrevivência, para se tornar um movimento de status e glamour. O ato de comprar tornou-se uma afirmação social, uma forma de ser aceito por um grupo. Como resultado desse processo, o baixo nível de conhecimento e bons hábitos de finanças podem contribuir para que, no ato do consumo, os indivíduos se comprometam com decisões e compromissos financeiros que não podem ser suportados pelas suas condições sócio-econômicas.

Além das escolhas e práticas de consumo, Stanley e Danko (1999) afirmam que outro fator relevante nas pessoas bem-sucedidas, encontrado nas pesquisas realizadas, é a coragem. Representada como a capacidade mental ou moral para resistir aos fatores e circunstâncias adversas. Segundo os entrevistados, é preciso uma coragem considerável para trabalhar num ambiente em que a recompensa depende do desempenho. Por isso, a maioria das pessoas que tem grande sucesso nos negócios estabelece para si parâmetros e objetivos muito elevados e o caráter do proprietário é mais importante para prever seu nível de riqueza do que seu tipo de atividade.

As lições dadas pelos colaboradores da pesquisa revelam-se além dos hábitos de consumo frugais, como conselhos de começar a ganhar e a investir o mais cedo possível para a vida adulta. Tal fato permite uma capacitação que ultrapassa os níveis de acumulação de riqueza de pessoas talentosas que possuem diversas formações acadêmicas. Para eles a riqueza é “cega.” Ela não se preocupa em saber o grau de instrução de cada um. Observa-se que pessoas que adquiriram riqueza de alto patrimônio líquido trabalham pelo prazer em trabalhar, enquanto pessoas de alta renda, porém de baixo patrimônio líquido trabalham porque precisam sustentar seus hábitos de consumo excessivo.

Por essa necessidade de sustentar elevados padrões de consumo, pelo estudo em questão, foi possível concluir que a próxima geração costuma ser menos produtiva economicamente do que a outra. As características dos empresários bem-sucedidos de

primeira geração como: economia, pouco “status”, disciplina, baixo consumo, riscos e muito trabalho duro, muitas vezes não são ensinadas pelos pais para as próximas gerações e muito menos incentivadas por eles. O que ocorre é que os pais querem que seus filhos tenham uma vida melhor.

Para Cerbasi (2009) quanto maior é a prática da organização financeira, ou seja, seu hábito, mais disciplinada a pessoa se torna e com isso obtém mais organização, que é também obtida em outros níveis e em outras áreas. Porém, na maioria das vezes, os pais querem que seus filhos tenham uma posição ocupacional muito mais alta do que eles tiveram. Para muitos pais, ter uma vida melhor é sinônimo de belas casas, automóveis novos de luxo, roupas de boa qualidade e bens de valor. Diante disso, a próxima geração é composta pelo alto consumo e pelo adiamento do emprego. Assim, os filhos dos pais abastados não se saem automaticamente tão bem quanto à geração anterior em termos de riqueza e desempenho.

Fatores como consumo elevado, o hábito de não investir e o hábito de não economizar acabam por tornar a renda anual obtida em contas ao invés de investimentos. Além, do fato de disciplina, talento e iniciativa não serem compradas em lojas, como um carro ou outros bens, afirmam Stanley e Danko (1999). Com isso, a falta de treino, disciplina, ambição para manter um estilo ao qual foram condicionados a desfrutar, incentiva os filhos de pessoas bem-sucedidas a rejeitar um estilo de vida frugal, um ambiente auto-imposto de escassez e a não realizar seus planejamentos.

Diante desse quadro, ainda segundo os referidos autores, quanto mais riqueza os pais acumulam mais disciplina econômica devem ter os filhos. Como nem sempre isso ocorre, para compensar a falta de desempenho, alguns pais bem sucedidos oferecem ajuda econômica à próxima geração. Tal ajuda se reflete de forma negativa na produtividade e no patrimônio deles. Os filhos que recebem ajuda econômica dos pais apresentam índices menores de desempenho econômico do que aqueles que não recebem. Em geral, quanto mais dinheiro os herdeiros adultos recebem, menos eles acumulam, ao passo que os que recebem menos dinheiro acumulam mais e investem mais também.

Outro aspecto que eles abordam se refere à quantidade de horas trabalhadas. Ela exerce influência no sucesso financeiro das pessoas entrevistadas. Os pesquisadores puderam concluir que cerca de dois terços dos milionários americanos trabalham entre 45 e 55 horas todas as semanas. A diferença é observada quando se observa a média semanal de 40 horas semanais para os não abastados.

Para Kiyosaki e Lechter (2000) o trabalho pode significar dois opostos: independência financeira ou dependência financeira. Os autores afirmam que o número de horas é

importante, porém a maneira que essas horas são trabalhadas por empregados e empresários é que define a dependência ou a independência de cada um.

Para os autores, quando se trabalha para alguém as possibilidades de se acumular riqueza são reduzidas, já que o serviço desempenhado pelo empregado se transforma na alavancagem do empregador. Enquanto o empresário utiliza a mesma quantidade de horas, em muitos casos até mais, para criar e construir ativos, seu funcionário utiliza quantidade de horas com variações às vezes não muito significativas, para pagar suas contas.

Diante do quadro apresentado, outro estudo, agora realizado pela **European Commission (2009)**, entrevistou 33 empresários de diferentes países europeus buscando retratar seus modelos, seus desafios, as vantagens de se ter o próprio negócio, os fatores que ajudaram a obter o sucesso e os desafios encontrados.

Os resultados obtidos são similares aos mencionados até o presente momento. Perseverança, dedicação, determinação, energia, disciplina, coerência, força de vontade e economia foram as características encontradas dentre os colaboradores

Os modelos utilizados foram os de familiares e os da própria percepção pessoal dos entrevistados sobre suas capacidades e objetivos. Os conselhos aos que pretendem seguir o mesmo caminho foram: fazer o que gosta, arriscar-se, acreditar em seu potencial, superar seus limites, não ter medo e tornar-se sempre uma pessoa melhor.

Dentre os desafios encontrados é possível relatar: crescer com honestidade, aperfeiçoar o empreendimento, tomar decisões em momentos não favoráveis e manter o nível de empenho e dedicação.

Com isso, é possível observar que certas características necessárias ao bom desempenho financeiro não estão relacionados, exclusivamente, ao país de origem e a determinados fatores exógenos. Porém, isso não significa que a cultura não exerça influência nos valores e hábitos praticados.

### **3 METODOLOGIA**

#### **3.1 Amostra**

A amostra utilizada nesta pesquisa teve como base membros do grupo familiar Sarkis. A tradição da família Sarkis teve início no ramo de material elétrico no Brasil. Foi iniciada em 1953, quando João Sarkis fundou a primeira loja em Uberlândia –MG, cidade em que o casal de imigrantes libaneses Paulo e Badra Sarkis se instalaram. Terceiro irmão dos 14 filhos do casal, João foi o precedente nessa especialidade familiar. Três anos antes da inauguração de Brasília, em 1957, a família Sarkis já dava apoio e contribuição aos candangos e idealizadores nas primeiras obras da nova capital. Naquele ano, antes mesmo da chegada da energia elétrica à futura capital, foi fundada por José Paulo Sarkis, também filho do casal, a primeira loja em Brasília.

Logo após, a maioria dos irmãos seguia o exemplo de José Paulo, montando seus próprios negócios em Brasília no ramo de material elétrico. Todos prosperavam graças à dedicação no atendimento a sua clientela e dedicação ao trabalho. Atualmente, a família atua em diversos setores tais como imobiliárias, construtoras, comércio em geral, etc.

O grupo familiar consiste em um total de 77 membros. Desse total encontram-se os filhos, os netos e os bisnetos dos patriarcas.

#### **3.2 Coleta de dados**

A coleta de dados foi realizada na cidade de Brasília, local onde todos os membros residem. Participaram 40 membros dos 77 correspondentes ao equivalente total, o que abrange 51,94% da amostra.

As informações foram obtidas por intermédio de um questionário individual de elaboração própria composto por 16 perguntas. Duas são dicotômicas (gênero e se o participante se considera bem sucedido (a) ou não), uma questão é tricotômica (busca identificar o grau de parentesco do entrevistado), cinco são questões fechadas de múltipla escolha (faixa etária – separada por intervalos de 12 anos, identificação do segmento de renda, aplicação dos investimentos, percentual que representa os gastos da renda mensal, quantidade de horas trabalhadas por dia – separadas por intervalos de 2h).

Para essas questões há um número fixo de quatro alternativas, sendo aceita apenas uma resposta para cada questão, e nove são perguntas abertas sem número de linhas e palavras fixas, visando com isso abranger a uma maior percepção das respostas obtidas.

Segundo Fachin (2003), por meio de respostas abertas é possível observar melhor a opinião do pesquisado e, também, sua motivação e o seu significado pessoal para a pergunta a ser respondida.

O questionário usado na coleta de dados continha a identificação da instituição e o motivo de sua aplicação, sendo disponibilizado aos participantes da pesquisa através de um programa gratuito, disponibilizado na Internet, conhecido como “*Google Docs*”. Com este aplicativo é possível visualizar as respostas individualmente e agrupadas, tendo a opção de visualização de gráficos.

O mesmo foi enviado mediante contato pessoal com os membros da família. À medida que os participantes respondiam as perguntas eram armazenadas em uma planilha específica, destinada ao agrupamento dos dados obtidos nas colunas correspondentes às suas perguntas. As respostas obtidas da aplicação dos questionários encontram-se no Apêndice.

A escolha da coleta de dados online se deu em virtude das dificuldades de obtê-los pessoalmente, por questões de tempo e questões de disponibilidade de cada membro no dia-a-dia. Diante desses fatores, por tal meio, seria obtida uma quantidade maior de colaboradores para o presente estudo. A identificação de cada membro foi atribuída de maneira opcional com o objetivo de se evitar constrangimentos àqueles que preferissem manter o anonimato em suas respostas.

O questionário foi segregado em grau de parentesco, gênero e faixa etária. Parte correspondente às três primeiras questões. A principal forma de segregação do presente estudo consiste na relação de parentesco que cada entrevistado possui com os patriarcas da família (Paulo Sarkis Simão e Badra Sarkis Simão) e tem como objetivo averiguar as diferentes percepções sobre as perguntas abordadas ao longo das gerações.

Com esse objetivo, foi relacionado o nível de parentesco de cada participante em relação aos patriarcas até o nível de bisneto. Não foi abordado outro grau pelo fato de não possuir membros na faixa etária mínima abordada pelo questionário.

As demais questões foram referentes ao conceito de trabalho, às fontes de renda, à maneira como cada um enxerga certos tipos de gastos, ao tipo de segmento de renda em qual se classificaria e o respectivo conceito dela de acordo com a percepção individual, as características necessárias para ser-bem sucedido caso o participante se considerasse, qual conselho financeiro daria considerando o que foi aprendido ao longo de sua vida financeira, o

percentual de gastos da renda mensal, a quantidade de horas trabalhadas por dia, a representação do dinheiro e os três principais objetivos de vida.

#### 4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Os eventos que serão analisados correspondem à identificação de conceitos e valores relacionados às perguntas aplicadas. Segundo Cresweell (2010) o processo referente à análise dos dados consiste em extrair o sentido dos dados obtidos. Abrange, também, a preparação dos mesmos para a análise, a representação e o processo de interpretação do significado mais amplo das respostas obtidas.

Para a análise dos dados com respostas subjetivas, foram classificadas em, no máximo seis grupos, as perguntas abertas, com o objetivo de agrupar em temas que cobrem todas as fontes dos dados obtidos. A tabela 1, abaixo, apresenta as perguntas e os temas em que foram classificadas as respostas.

Quadro 1 - Classificação em temas das respostas obtidas.

Questões	Temas					
O que o trabalho significa para você?	Crescimento pessoal/ Realização	Sustento/ Sobrevivência	Independência Financeira	Tudo		
Quais são suas fontes de renda?	Salário mensal	Comércio	Aluguéis	Atividades pessoais	Mesada dos pais	Mais de uma fonte
Como você enxerga gastos com presentes, viagens, restaurantes, etc.?	Necessários	Inevitáveis	Desnecessários quando em excesso	Superfúlos	Não rotineiros	
Dentre as opções da pergunta anterior, considerando a que você selecionou, descreva o que ela representa em sua concepção. (*)	Empresário - Dono e administrador do próprio negócio	Empresário - Trabalhar para os outros sem salário fixo	Investidor - Vive das rendas dos próprios investimentos	Empregado - Ser remunerado por salário	Empregado - Ser colaborador do negócio	Autônomo - Vive da própria renda
Caso se considere bem-sucedido (a), quais são as características necessárias.	Controle financeiro	Características pessoais	Trabalhar muito	Bens materiais	Gostar do que faz	

Com o que você aprendeu ao longo de sua vida financeira, se fosse dar um conselho a alguém qual seria?	Economizar	Faça o que gosta	Trabalhe e Estude	Trabalhar muito	Ganhe muito, gaste pouco.	Controlar os gastos
O que o dinheiro representa para você?	Moeda de troca (Compra e pagamento)	Sucesso/ Conforto	Mal Necessário	Segurança	Liberdade Financeira	
Quais são seus três principais objetivos de vida?	Família	Crescimento Profissional	Qualidade de vida	Independência Financeira	Ser feliz/ Viver a vida	Ser bem-sucedido

(\*) A pergunta anterior se refere à classificação do entrevistado em segmentos de renda: I) Empregado; II) Autônomo; III) Empresário; IV) Investidor.

Fonte: Elaboração própria (2013)

Tal segregação por temas possibilitou que os dados fossem, posteriormente, analisados de forma quantitativa. Por tal abordagem, é possível estabelecer relações com os demais dados obtidos, bem como obter conclusões mais precisas na análise. Por sua vez, as respostas cujas alternativas são fechadas foram analisadas mediante informações quantitativas e estão representadas nesse trabalho por meio de gráficos.

A análise dos dados terá como enfoque, sobretudo, o grau de parentesco dos entrevistados com relação aos patriarcas da família. Não considerando, por isso, como menos importantes, as relações de gênero e faixa etária como formas distintas de segregação.

Segundo Barbeta (2006) é pertinente nos estudos das Ciências Sociais e Humanas o interesse em verificar a relação de duas variáveis associadas. Esse tipo de análise apresenta as distribuições conjuntas de frequências nas denominadas tabelas de contingência ou tabelas de dupla entrada.

Assim, as perguntas subjetivas, após o agrupamento das respostas em temas, serão analisadas individualmente por meio de tabelas de dupla entrada, com o objetivo de relacionar a triagem da amostra (grau de parentesco, faixa etária e gênero) com as respostas obtidas. (Triagem x Respostas).

A análise dos resultados obtidos está segregada em três partes. Tal segregação permite uma avaliação mais completa dos dados. A exposição dos resultados é feita mediante o uso de tabelas e gráficos com suas respectivas explicações. Os dados são apresentados conforme a ordem em que as perguntas foram abordadas no questionário.



A primeira parte consiste nos dados relativos à triagem da amostra. Nessa parte são apresentados os dados relativos ao grau de parentesco, à faixa etária e ao gênero dos participantes.

A segunda parte consiste na apresentação dos resultados obtidos nas respostas das demais perguntas objetivas que não foram apresentadas na Parte I e, também, na exposição dos resultados coletados nas perguntas subjetivas de forma quantitativa. Essa parte corresponde à análise da educação, dos valores e das características de gestão financeira dos membros da família.

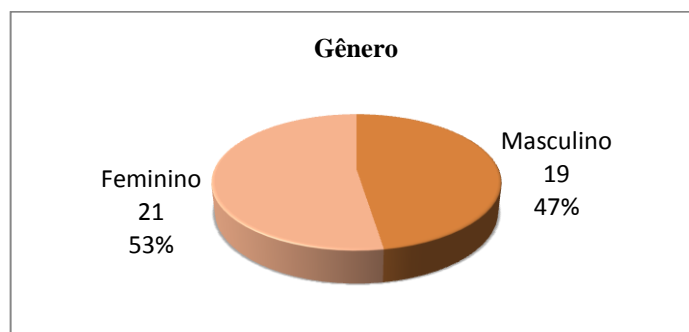
Na terceira parte são apresentadas informações relativas a duas variáveis analisadas. São tabelas de contingência com o objetivo de identificar a relação das informações obtidas na parte I com as obtidas na parte II. Tal relação possibilita a avaliação mais precisa do conjunto de respostas e com isso estabelecer conclusões visando atingir o objetivo do presente estudo.

#### 4.1 Parte I - Triagem da amostra

As questões deste bloco tiveram por finalidade levantar dados pessoais dos entrevistados, buscando levantar o gênero, o grau de parentesco de cada membro da família com os patriarcas e sua faixa etária, respectivamente.

No Gráfico 1 estão apresentados os dados relativos ao gênero dos entrevistados. Dos 40 entrevistados 53% correspondem às mulheres e 47% aos homens.

Gráfico 1 - Gênero



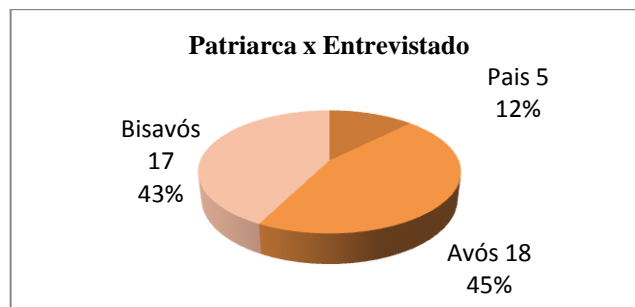
Fonte: Elaboração própria

Observa-se com isso que a diferença entre os gêneros não é tão acentuada. A população amostral é composta em sua maioria por pessoas do gênero feminino.

O Gráfico 2, por sua vez, corresponde ao grau de parentesco dos entrevistados em relação aos patriarcas da família. O entrevistado teve que responder se os patriarcas eram seus pais, avós ou bisavós.

Com as respostas obtidas, é possível observar que a quantidade de netos e bisnetos dos entrevistados corresponde a 87,50 % do total da amostra. Já os filhos dos patriarcas, 5 dos 40 entrevistados, correspondem à 12,50% desse mesmo total. Os filhos que responderam ao questionário correspondem a 45,45% do total dos demais, ou seja, 5 dos 11 integrantes desse grau de parentesco participaram. O número total de filhos foi obtido por informação solicitada a um dos entrevistados nesse mesmo nível de parentesco.

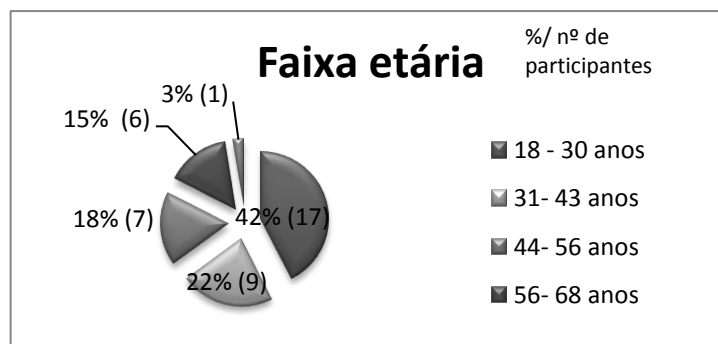
Gráfico 2 - Patriarca x Entrevistado



Fonte: Elaboração própria

Por fim, quanto as informações abordadas na triagem, o Gráfico 3 corresponde aos resultados obtidos em relação à faixa etária da amostra. O intervalo utilizado cada em série foi de 12 anos.

Gráfico 3 - Faixa etária



Fonte: Elaboração própria

Observa-se que a maior parte da amostra é composta por pessoas situadas na faixa etária de 18 a 30 anos, correspondente a 42% do total. A segunda maior representação é

referente às pessoas com idade de 31 a 43 anos. A minoria da amostra é destinada ao único participante com idade superior a 68 anos. É possível concluir que o mesmo se trata de um (a) filho (a) dos patriarcas e que a representação percentual de pessoas nessa idade se refere, também, à quantidade de filhos que responderam ao questionário.

#### 4.2 Parte II : Educação, valores e características de gestão financeira.

As questões desse bloco identificaram a educação, os valores e as características de gestão financeira. As perguntas abordadas estão relacionadas na Tabela 2 abaixo, bem como se elas são classificadas em perguntas objetivas ou subjetivas e estão apresentadas na ordem em que foram questionadas. Nas perguntas subjetivas, nesta parte da análise, são apresentadas tabelas que representam os temas em que as respostas obtidas foram classificadas.

Quadro 2 - Questões relativas à educação, valores e gestão financeira.

Pergunta	Classificação
O que o trabalho significa para você?	Subjetiva
Quais são suas fontes de renda?	Objetiva
Como você enxerga gastos com presentes, viagens, restaurantes, etc.?	Subjetiva
Em qual segmento de renda você se classificaria?	Objetiva
Dentre as opções da pergunta anterior, considerando a que você selecionou, descreva o que ela representa em sua concepção.	Subjetiva
Você se considera bem-sucedido (a)?	Objetiva
Caso se considere bem-sucedido (a), quais são as características necessárias?	Subjetiva
Com o que você aprendeu ao longo de sua vida financeira, se fosse dar um conselho a alguém qual seria?	Subjetiva
O que o dinheiro representa para você?	Subjetiva
Quais são as aplicações de seus investimentos?	Objetiva
Qual o percentual que representa os gastos de sua renda mensal?	Objetiva
Quantas horas, em média, você trabalha por dia?	Objetiva
O que o dinheiro representa para você?	Subjetiva
Quais são os seus 3 (três) principais objetivos de vida?	Subjetiva

Fonte: Elaboração própria

Os resultados serão expostos conforme a ordem mencionada. Diante disso, a Tabela 3 apresenta os resultados obtidos quando foi questionada a representação do trabalho para cada membro. As respostas foram agrupadas nos temas abaixo e quantificadas em cada um deles.

Tabela 1 - Pergunta: O que o trabalho representa para você?

Respostas classificadas em temas	Participantes	%
Crescimento pessoal/ Realização	18	45,00%
Sustento/ Sobrevivência	11	27,50%
Independência Financeira	2	5,00%
Tudo	9	22,50%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaboração própria

É possível observar que para a maioria dos membros o trabalho representa realização/ crescimento pessoal (45,00 %). As respostas que foram classificadas nesse tema abrangem desde o fato do integrante gostar do trabalho, do mesmo servir de instrumento para a realização profissional, realização de metas pessoais e de projetos de vida, enobrecimento do caráter e outras respostas correlatas.

Para 27.50 % da amostra o trabalho representa a forma de sustento e sobrevivência, seja do participante ou de sua família. Dos 40 participantes, 22,50 % responderam que o trabalho significa tudo. As respostas classificadas nesse tema abrangem desde os aspectos de realização profissional e pessoal, quanto os de sobrevivência e, até mesmo, respostas diretas (Tudo.). Para apenas 5,00% o trabalho representa independência financeira.

Em sequencia, a Tabela 4 apresenta as respostas referentes às fontes de renda da amostra, bem como sua classificação e seus respectivos resultados.

Tabela 2 - Pergunta: Quais são suas fontes de renda?

Respostas classificadas em temas	Participantes	%
Salário mensal	14	35,00%
Comércio	8	20,00%
Aluguéis	4	10,00%
Atividades pessoais	2	5,00%
Mesada dos pais	2	5,00%
Mais de uma fonte	10	25,00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaboração própria

Diante dos resultados obtidos, é possível observar que a maioria dos participantes têm o salário mensal como fonte de renda, correspondente a 35% do total da amostra. Por outro lado 25% possuem mais de uma fonte de renda sejam elas: salário e aluguéis, aluguéis e comércio, salário e atividades pessoais e salário e aposentadoria. 20% apresenta como fonte

de renda o dinheiro proveniente somente de suas atividades comerciais, 5% referente à mesada dos pais e, também, 5% referentes às atividades pessoais, provenientes de serviços autônomos prestados.

A amostra quando separada nas fontes de renda provenientes de outros meios próprios, ou seja, comércio, aluguéis e atividades pessoais, incluindo aqueles que possuem mais de uma fonte, ambas como atividades pessoais (9 dos 10 participantes), correspondem ao total de 19 participantes, ou seja, 47,50 % da amostra contra 37,50 % dos que são remunerados por salário fixo, incluindo o único participante que apresenta como fonte a aposentadoria.

A Tabela 5 apresenta como gastos com presentes, viagens e restaurantes são enxergados pelos colaboradores da presente pesquisa.

Tabela 3 - Pergunta: Como você enxerga gastos com presentes, viagens, restaurantes, etc.?

Respostas classificadas em temas	Participantes	%
Necessários	25	62,50%
Inevitáveis	1	2,50%
Desnecessários quando em excesso	8	20,00%
Supérfluos	4	10,00%
Não rotineiros	2	5,00%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaboração própria

Por meio das respostas, é possível observar que uma parcela significativa da amostra considera gastos com presentes, viagens, restaurantes e outros como necessários. Seja como forma de lazer, como forma de recompensa do trabalho e como meio de realização.

Para 20%, os mesmos gastos são considerados desnecessários quando em excesso, ou seja, quando fogem do orçamento, quando servem como uma forma de vaidade e não se tem condições de bancar.

Para 10% são considerados supérfluos e para 5% são gastos que não fazem parte da rotina, são feitos em ocasiões especiais ou planejados com muita antecedência.

Em continuidade ao processo de análise, a Tabela 6 apresenta os segmentos de renda em que os membros da família estão enquadrados, ou seja, se são empresários, empregados, autônomos ou investidores.

Tabela 4 - Pergunta : Em qual segmento de renda você se classificaria?

Respostas classificadas em temas	Participantes	%
Empregado	15	37,50%

Autônomo	7	17,50%
Empresário/Empreendedor	17	42,50%
Investidor	1	2,50%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaboração própria

Na análise dos resultados, tem-se que a amostra é composta em sua maioria por empresários, correspondente a 42,5% do total. 37,50 % dos participantes são empregados. 17,50 % são autônomos e apenas um participante se considera investidor, o que corresponde a 2,5 % dos resultados.

Importante ressaltar que a distinção entre empresário/empreendedor e autônomo, conforme Kiyosaki e Lechter (2000), consiste no fato de que no caso do autônomo a estrutura do negócio gira em torno de sua pessoa. Caso ele não esteja presente, não é possível realizar as atividades de maneira completa. Já no caso do empresário/empreendedor, a estrutura do seu negócio não gira em torno de sua presença dispondo ele de outros mecanismos de plano de gestão.

A pergunta seguinte à classificação dos colaboradores em segmentos de renda abrange o conceito que cada um tem de sua situação. Ou seja, o que significa ser empresários, empregado, autônomo e investidor para a opção selecionada na pergunta anterior. Os resultados obtidos foram segregados em temas e estão relacionados na Tabela 7 abaixo.

Tabela 5 - Pergunta: Dentre as opções da pergunta anterior, considerando a que você selecionou, descreva o que ela representa em sua concepção.

Respostas classificadas em temas	Participantes	%
Empresário/Empreendedor - Dono e administrador do próprio negócio	15	37,50%
Empresário/Empreendedor - Trabalhar para os outros sem salário fixo	2	5,00%
Investidor - Vive das rendas dos próprios investimentos	1	2,50%
Empregado - Ser remunerado por salário/ Ter estabilidade	10	25,00%
Empregado - Ser colaborador do negócio	5	12,50%
Autônomo - Vive da própria renda	7	17,50%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaboração própria

Para as 17 pessoas que se consideram empresários 88,23 % define sua função como donas e administradoras de seu próprio negócio. Apenas 11,76 % afirmam que ser empresário é trabalhar para os outros sem ter salário fixo.

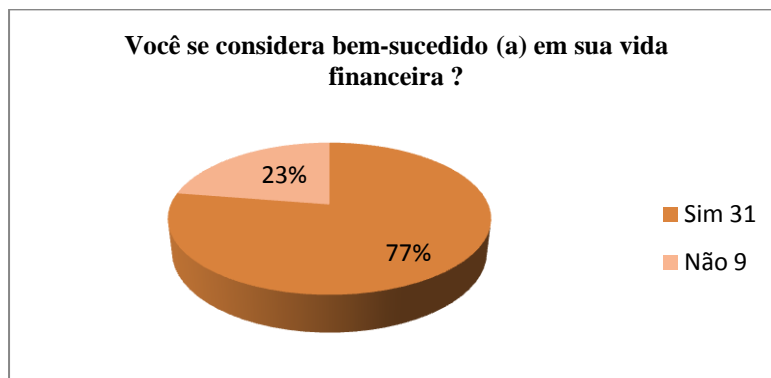
Dos 15 que responderam ser empregados, 66,66% afirmam que seu significado é ter estabilidade e ser remunerado com salário fixo mensal. Os outros 33,33 % afirmam que o empregado é um colaborador do negócio. Dos que se classificam como autônomos, os mesmos descrevem seu segmento de renda como não estável e proveniente do que é feito. Ou seja, eles vivem da própria renda que conseguem gerar. A única pessoa que se classifica como investidora afirma que sua situação se refere a viver do retorno de seus investimentos.

Quando questionado se os participantes se consideram bem-sucedidos em sua vida financeira os resultados obtidos podem ser analisados no Gráfico 4.

Por meio da análise é possível concluir que um percentual significativo da amostra se considera bem-sucedido (a). Do total, 77% dos entrevistados responderam que são bem-sucedidos em sua vida financeira contra os 23% do restante que não se considera nessa situação.

Dos que afirmaram ter sucesso financeiro foram questionadas na pergunta seguinte, quais eram as características necessárias. As respostas foram segregadas e estão apresentadas na Tabela 8, após o Gráfico 4.

Gráfico 4 - Você se considera bem-sucedido (a) em sua vida financeira?



Fonte: Elaboração própria

Tabela 6 - Pergunta: Caso se considere bem-sucedido (a), quais são as características necessárias?

Respostas classificadas em temas	Participantes	%
Controle financeiro	2	6,45%
Características pessoais/ Comportamentos	9	29,03%
Trabalho / Administração	10	32,26%
Qualidade de vida	7	22,58%
Gostar do que se faz	3	9,68%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaboração própria.

Dos 31 membros que afirmaram ser bem-sucedidos, 32,26% definem que para os responsáveis por tal feito se referem ao trabalho/ administração. As respostas enquadradas nesse tema abordam desde aspectos de gestão do negócio, ganhar o suficiente por meio do trabalho para arcar com as despesas, ter demanda do serviço prestado a conseguir ser bem-sucedido (a) por trabalhar. Para 29,03% dos participantes, as características estão relacionadas à aspectos pessoais e a comportamentos. As respostas obtidas nesse grupo abrangem aspectos como dedicação, disciplina, honestidade, perseverança, compromisso entre outros.

Para 22,58% ser bem-sucedido (a) é necessário ter qualidade de vida e o conceito dessa situação para os respondentes está atrelado à qualidade também. Para os que se enquadram nesse grupo de respostas viver bem, ser feliz, ter meios que proporcionem lazer e conforto consiste em termos necessários. Para 9,68% é necessário gostar do que se faz para se ter sucesso e para os 6,45 % restantes é preciso ter controle financeiro, ou seja, controlar os gastos, planejar, etc.

Em continuidade a sequência das perguntas, quando questionados qual o conselho que cada um daria com aquilo que se aprendeu ao longo da vida financeira , as respostas dos participantes estão expostas na Tabela 9 abaixo.

Tabela 7 - Pergunta: Com o que você aprendeu ao longo de sua vida financeira, se fosse dar um conselho a alguém qual seria?

Respostas classificadas em temas	Participantes	%
Economizar / Controlar os gastos	10	25,00%
Faça o que gosta	8	20,00%
Trabalhe e Estude	2	5,00%
Trabalhar / Persistir	7	17,50%
Ganhe muito, gaste pouco	6	15,00%
Ter metas / Planejamentos	7	17,50%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaboração própria

Diante dos resultados apresentados, é possível observar que não há de certa forma uma predominância nas respostas. Os conselhos dados estão distribuídos de forma heterogênea na amostra analisada. Para 25% da maioria o conselho seria relativo a economia e controle dos gastos. Para 20% é importante para a vida financeira fazer o que se gosta.

Para 17,50 % o trabalho, bem como o fato de persistir e acreditar em si é fundamental. Também com 17,50 % estão as pessoas que ressaltam a importância das metas, planejamentos



e planos. Apenas para 5% é ressaltada a importância de trabalhar e estudar, ou seja, as respostas classificadas nesse grupo foram selecionadas quando o entrevistado ressaltou a importância do estudo e de aspectos relativos ao trabalho.

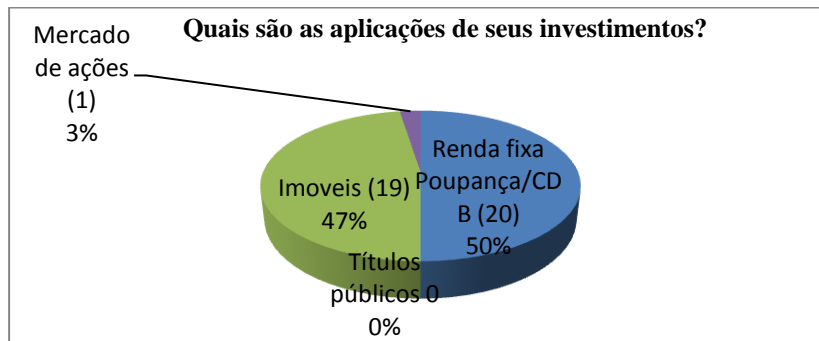
A pergunta seguinte se refere às aplicações de investimentos da amostra. A pergunta foi abordada de forma objetiva com quatro alternativas para a escolha. Os resultados obtidos estão representados no Gráfico 5.

É possível observar que 50% das pessoas entrevistadas investem em poupança/CDB. Os riscos são mínimos e a taxa de retorno do investimento é baixa. Já 17 entre os 40 entrevistados, 47% do total, investem em imóveis. Apenas um participante investe no mercado de ações.

Diante de tais dados, é possível afirmar que as pessoas desse grupo familiar procuram investimentos mais seguros e possuem, com isso, uma postura conservadora e tradicional ao investir.

Com relação ao percentual da renda obtida o Gráfico 6 representa os gastos mensais de cada integrante. Ou seja, a relação de gastos da renda total mensal.

Gráfico 5 - Pergunta: Quais são as aplicações de seus investimentos



Fonte: Elaboração própria

Gráfico 6 - Pergunta : Qual o percentual que representa os gastos de sua renda mensal?



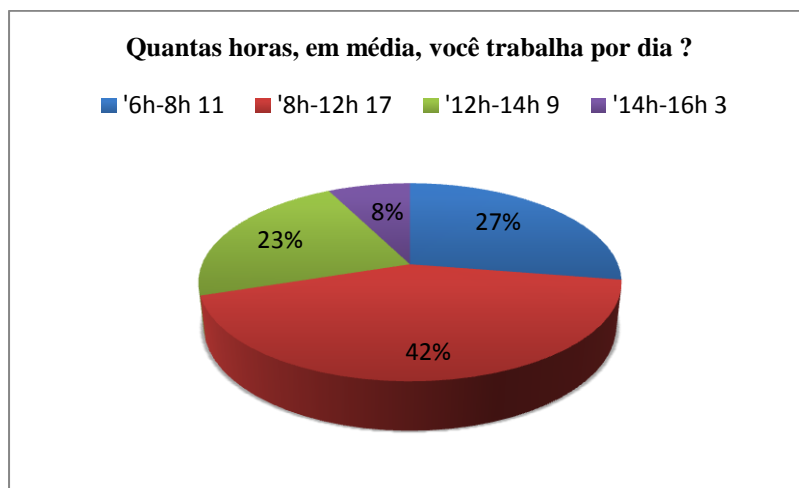
Fonte: Elaboração própria

Por meio do Gráfico 6, observa-se que o maior percentual (35%) de participantes gastam de 51-70% de sua renda mensal. Com 30% da amostra estão aqueles que se enquadram na faixa de 71-100%. Por meio da representação acima é possível concluir que no geral os integrantes da família não possuem compromissos mensais que comprometam significativamente sua renda.

Tal afirmativa se deve ao fato de que 20% está classificado na faixa de 10-30% e 15% na de 31-50%. Assim, 70% dos 40 participantes comprometem seu orçamento mensal até o limite de 70%. Apenas 30% ultrapassa essa faixa e situa-se de 71-100%.

A pergunta seguinte procurou estabelecer quantas horas, em média, os envolvidos na pesquisa trabalham por dia. Os intervalos das alternativas foram de 2h em cada uma delas e os dados obtidos estão representados no Gráfico 7.

Gráfico 7 - Pergunta: Quantas horas, em média, você trabalha por dia?



Fonte: Elaboração própria

Por meio da representação acima, pode-se afirmar que a maioria das pessoas entrevistadas trabalha de 8-12h por dia, em média. 27% de 6-8h contra 23% dos que se encontram no intervalo de 12-14h. Apenas 8% ultrapassa 14h diárias. Diante disso, afirma-se que 70% do total não ultrapassa 12h diárias enquanto 30% ultrapassa esse período.

A Tabela 10 a seguir representa as respostas obtidas quando questionada a representação do dinheiro. As respostas foram classificadas em temas e estão relacionadas abaixo.

Tabela 8 - Pergunta: O que o dinheiro representa para você?

Respostas classificadas em temas	Participantes	%
Moeda de troca (Compra e pagamento)	13	32,50%
Sucesso/ Conforto/ Mais opções	9	22,50%
Necessário / Não é o principal	8	20,00%
Segurança	5	12,50%
Liberdade Financeira	5	12,50%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaboração própria

Para a maioria dos entrevistados o dinheiro representa uma moeda de troca, ou seja, o meio de aquisição, de troca de mercadoria e serviços (32,50% do total). Para 22,50% ele representa uma forma de se ter conforto, qualidade de vida, sucesso e oferece mais opções, é também um meio de realização de conquistas. Para 20 % é necessário, porém não é o fundamental em suas vidas e nem sua prioridade. Para 12% representa segurança e, ainda, para 12% liberdade financeira.

Por fim a última questão do questionário procurou identificar quais os três principais objetivos de vida de cada um. As respostas foram agrupadas e não necessariamente foram analisadas individualmente. Para mais de uma resposta com o mesmo sentido ambas foram classificadas no mesmo tema. Os entrevistados que responderam três alternativas em diferentes áreas tiveram suas respostas classificadas em temas diferentes cada uma. Foram agrupadas 88 respostas dos entrevistados e os resultados estão representados na Tabela 11.

Tabela 9 - Pergunta: Quais são seus três principais objetivos de vida ?

Respostas classificadas em temas	Respostas	%
Família	26	29,55%
Crescimento/ Sucesso Profissional	24	27,27%
Qualidade de vida	8	9,09%
Independência Financeira	9	10,23%
Ser feliz/ Viver a vida	14	15,91%
Saúde	7	7,95%
<b>Total</b>	<b>88</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaboração própria

É possível observar por meio dos resultados apresentados acima que a família corresponde ao principal objetivo na maioria das respostas. Desde a sua formação, manutenção e felicidade representa 29,55% do total. Em seguida, crescimento e sucesso

profissional representa 27,27% dos dados levantados. Desde ao aperfeiçoamento de habilidade, aquisição de posições, desenvolvimento profissional. Do total 15,91% afirmaram que felicidade e aproveitar a vida estão em seus objetivos principais. Independência financeira representa 10,23%. Qualidade de vida representa 9,09 % e saúde 7,95%.

Importante ressaltar que um mesmo participante pode ter respondido a mais de um tema, já que a pergunta se referia aos três principais objetivos de vida de cada um. As respostas foram analisadas no total e segregadas em temas conforme já exposto.

### 4.3 Parte III : Tabelas de contingência

Nessa parte do estudo são apresentadas informações relativas a duas variáveis analisadas. São tabelas de contingência com o objetivo de identificar a relação das informações obtidas na parte I com as obtidas na parte II. Tal relação possibilita a avaliação mais precisa do conjunto de respostas. Tem com isso o objetivo de estabelecer conclusões visando atingir o objetivo do presente estudo e identificar relações entre as variáveis.

Para cada pergunta subjetiva apresentada no questionário será apresentada uma tabela com as informações da triagem (linhas) e os temas das respostas (colunas). As conclusões de cada uma são apresentadas na sequencia.

A Tabela 12 abaixo apresenta a primeira relação das variáveis. Foram analisadas tendo como referência a representação do trabalho para cada participante.

Tabela 10 - Triagem x Representação do trabalho

Triagem / Representação do trabalho	Crescim pessoal	%	Sustento/ Sobrev.	%	Indep Financ	%	Realiza- ção	%	Tudo	%
<b>Respostas Obtidas</b>	<b>5</b>		<b>11</b>		<b>2</b>		<b>13</b>		<b>9</b>	
Pais - Filhos	0	0,00%	3	27,27%	0	0,00%	1	7,69%	1	11,11%
Avós - Netos	2	40,00%	3	27,27%	1	50,00%	7	53,85%	5	55,56%
Bisavós - Bisnetos	3	60,00%	5	45,45%	1	50,00%	5	38,46%	3	33,33%
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>100,00%</b>	<b>11</b>	<b>100,00%</b>	<b>2</b>	<b>100,00%</b>	<b>13</b>	<b>100,00%</b>	<b>9</b>	<b>100,00%</b>
18 - 30 anos	3	60,00%	4	36,36%	2	100,00%	5	38,46%	3	33,33%
31 - 43 anos	2	40,00%	2	18,18%	0	0,00%	3	23,08%	2	22,22%
44 - 56 anos	0	0,00%	1	9,09%	0	0,00%	3	23,08%	3	33,33%
56 - 68 anos	0	0,00%	3	27,27%	0	0,00%	2	15,38%	1	11,11%
Acima de 68 anos	0	0,00%	1	9,09%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>100,00%</b>	<b>11</b>	<b>100,00%</b>	<b>2</b>	<b>100,00%</b>	<b>13</b>	<b>100,00%</b>	<b>9</b>	<b>100,00%</b>

Feminino	3	60,00%	8	72,73%	1	50,00%	8	61,54%	1	11,11%
Masculino	2	40,00%	3	27,27%	1	50,00%	5	38,46%	8	88,89%
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>100,00%</b>	<b>11</b>	<b>100,00%</b>	<b>2</b>	<b>100,00%</b>	<b>13</b>	<b>100,00%</b>	<b>9</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaboração própria

Por meio da tabela apresentada é possível observar que 60% das pessoas que responderam que o trabalho representa crescimento pessoal 60% delas são bisnetos dos patriarcas, possuem uma faixa etária de 18-30 anos e são mulheres.

No que se diz respeito aos que afirmaram sustento/ sobrevivência a maior representatividade se refere às mulheres consistem em 72,73%. 45,45% dos participantes são bisnetos e os filhos e netos apresentaram percentuais iguais de 27,27%.

A Tabela 13 apresenta a relação obtida entre a triagem e as fontes de renda dos membros da família. Os resultados obtidos estão expostos abaixo.

Tabela 11 - Triagem x Fontes de renda

Triagem / Fontes de renda	Salário (mês)	%	Comércio	%	Aluguéis	%	Mesada dos pais	%	Mais de uma fonte	%
<b>Respostas Obtidas</b>	<b>14</b>		<b>8</b>		<b>4</b>		<b>2</b>		<b>10</b>	
Pais - Filhos	0	0,00%	1	12,50%	2	50,00%	0	0,00%	2	20,00%
Avós - Netos	6	42,86%	4	50,00%	1	25,00%	0	0,00%	6	60,00%
Bisávós - Bisnetos	8	57,14%	3	37,50%	1	25,00%	2	100,00%	2	20,00%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100,00%</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>	<b>4</b>	<b>100,00%</b>	<b>2</b>	<b>100,00%</b>	<b>10</b>	<b>100,00%</b>
18 - 30 anos	7	50,00%	3	37,50%	1	25,00%	2	100,00%	2	20,00%
31 - 43 anos	6	42,86%	1	12,50%	0	0,00%	0	0,00%	2	20,00%
44 - 56 anos	1	7,14%	2	25,00%	1	25,00%	0	0,00%	3	30,00%
56 - 68 anos	0	0,00%	2	25,00%	2	50,00%	0	0,00%	2	20,00%
Acima de 68 anos	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	1	10,00%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100,00%</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>	<b>4</b>	<b>100,00%</b>	<b>2</b>	<b>100,00%</b>	<b>10</b>	<b>100,00%</b>
Feminino	11	78,57%	3	37,50%	2	50,00%	1	50,00%	4	40,00%
Masculino	3	21,43%	5	62,50%	2	50,00%	1	50,00%	6	60,00%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100,00%</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>	<b>4</b>	<b>100,00%</b>	<b>2</b>	<b>100,00%</b>	<b>10</b>	<b>100,00%</b>

Fonte : Elaboração própria

Por meio dos resultados é possível observar que os que responderam possuir salário como fonte de renda em sua maioria são bisnetos dos patriarcas (57,14%), estão na faixa etária de 18-30 anos (50%) e são em sua maioria mulheres (78,57%).

Os que afirmaram possuir renda do comércio são em sua maioria netos (50%), homens (62,50%). Para aqueles que vivem de aluguéis a maioria são filhos dos patriarcas (50%), possuem de 56-68 anos e correspondem a 50% homens e 50% de mulheres. Os que recebem mesada dos pais são bisnetos com faixa etária de 18-30 anos e consiste em um homem e uma mulher.

Aos que afirmaram possuir mais de uma fonte de renda a maioria é composta de netos (60%), 30% está na faixa etária de 44-56 anos e correspondem a 60% de homens.

A Tabela 14 apresenta a relação da triagem com a maneira que os gastos com presentes, viagens, restaurantes, etc são enxergados. O conjunto de dados obtidos pode ser observado abaixo.

Tabela 12 - Triagem x Gastos com presentes, viagens, restaurantes etc.

Triagem / Gastos com presentes ...	Necessários	%	Inevitáveis	%	Desnecessários quando em excesso	%	Superfúlos	%	Não rotineiros	%
<b>Respostas Obtidas</b>	<b>25</b>		<b>1</b>		<b>8</b>		<b>4</b>		<b>2</b>	
Pais - Filhos	1	4,00%	0	0,00%	1	12,50%	3	75,00%	0	0,00%
Avós - Netos	11	44,00%	0	0,00%	5	62,50%	1	25,00%	0	0,00%
Bisavós Bisnetos	13	52,00%	1	100,00%	2	25,00%	0	0,00%	2	100,00%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100,00%</b>	<b>1</b>	<b>100,00%</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>	<b>4</b>	<b>100,00%</b>	<b>2</b>	<b>100,00%</b>
18 - 30 anos	12	48,00%	1	100,00%	2	25,00%	0	0,00%	2	100,00%
31 - 43 anos	8	32,00%	0	0,00%	1	12,50%	0	0,00%	0	0,00%
44 - 56 anos	3	12,00%	0	0,00%	3	37,50%	1	25,00%	0	0,00%
56 - 68 anos	2	8,00%	0	0,00%	2	25,00%	2	50,00%	0	0,00%
Acima de 68 anos	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	1	25,00%	0	0,00%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100,00%</b>	<b>1</b>	<b>100,00%</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>	<b>4</b>	<b>100,00%</b>	<b>2</b>	<b>100,00%</b>
Feminino	14	56,00%	0	0,00%	4	50,00%	1	25,00%	2	100,00%
Masculino	11	44,00%	1	100,00%	4	50,00%	3	75,00%	0	0,00%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100,00%</b>	<b>1</b>	<b>100,00%</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>	<b>4</b>	<b>100,00%</b>	<b>2</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaboração própria

Por meio da análise dos dados é possível observar que para a maioria dos bisnetos gastos com presentes, viagens, restaurantes, etc. são considerados necessários (52%) enquanto

que para 62,5% dos netos são considerados desnecessários quando em excesso e para 75% dos filhos dos patriarcas são considerados supérfluos.

Ainda são considerados não rotineiros por bisnetas dos patriarcas. Para um bisneto em questão eles são considerados inevitáveis.

Em continuidade ao procedimento de análise, a Tabela 15 apresenta a relação dos dados pessoais com o conceito que cada integrante definiu da classificação de seu segmento de renda. As informações podem ser observadas abaixo e bem como suas respectivas conclusões.

Tabela 13 - Triagem x conceito pessoal do segmento de renda escolhido

Triagem / Conceito do segmento de renda	Empresário o Dono e administrador do próprio negócio	%	Empresário o - Trabalhar para os outros sem salário fixo	%	Investidor - Vive das rendas de investimentos	%	Empregado - Ser remunerado por salário/ Ter estabilidade	%	Empregado - Ser colaborador do negócio	%	Autônomo - Vive da própria renda	%
<b>Respostas Obtidas</b>	<b>16</b>		<b>2</b>		<b>1</b>		<b>9</b>		<b>5</b>		<b>7</b>	
Pais - Filhos	3	18,75 %	0	0,00%	1	100,0 0%	0	0,00%	0	0,00%	1	14,29 %
Avós - Netos	7	43,75 %	2	100,00 %	0	0,00%	3	33,33 %	3	60,00 %	3	42,86 %
Bisavós - Bisnetos	6	37,50 %	0	0,00%	0	0,00%	6	66,67 %	2	40,00 %	3	42,86 %
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100,00 %</b>	<b>2</b>	<b>100,00 %</b>	<b>1</b>	<b>100,0 0%</b>	<b>9</b>	<b>100,0 0%</b>	<b>5</b>	<b>100,00 %</b>	<b>7</b>	<b>100,00 %</b>
18 - 30 anos	6	37,50 %	0	0,00%	0	0,00%	5	55,56 %	2	40,00 %	4	57,14 %
31 - 43 anos	2	12,50 %	0	0,00%	0	0,00%	3	33,33 %	3	60,00 %	1	14,29 %
44 - 56 anos	4	25,00 %	2	100,00 %	0	0,00%	1	11,11 %	0	0,00%	1	14,29 %
56 - 68 anos	3	18,75 %	0	0,00%	1	100,0 0%	0	0,00%	0	0,00%	1	14,29 %
Acima de 68 anos	1	6,25%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100,00 %</b>	<b>2</b>	<b>100,00 %</b>	<b>1</b>	<b>100,0 0%</b>	<b>9</b>	<b>100,0 0%</b>	<b>5</b>	<b>100,00 %</b>	<b>7</b>	<b>100,00 %</b>
Feminino	4	25,00 %	0	0,00%	1	100,0 0%	7	77,78 %	4	80,00 %	5	71,43 %
Masculino	12	75,00 %	2	100,00 %	0	0,00%	2	22,22 %	1	20,00 %	2	28,57 %
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100,00 %</b>	<b>2</b>	<b>100,00 %</b>	<b>1</b>	<b>100,0 0%</b>	<b>9</b>	<b>100,0 0%</b>	<b>5</b>	<b>100,00 %</b>	<b>7</b>	<b>100,00 %</b>

Fonte: Elaboração própria

Mediante a apresentação dos resultados acima é possível observar que para 75% dos participantes do gênero masculino ser empresário significa ser dono do próprio negócio. 43,75% das pessoas que assim define a palavra são netos dos patriarcas e estão segregados em faixas etárias distintas. Os participantes que afirmaram que o mesmo segmento de renda pode

ser classificado como trabalhar para os outros sem salários fixo são netos dos patriarcas, ambos possuem de 44-56 anos e são homens.

Apenas uma filha, na faixa etária de 56-68 anos, se classifica como investidora e define seu segmento como o fato de viver das rendas de seus investimentos. A maioria dos que afirmaram que ser empregado é ser remunerado por salário é compostas de bisnetos (66,67%) e em sua maioria correspondem a 77,78% do total de mulheres.

Já para aqueles que definem empregado como colaborador do negócio 60% são netos dos patriarcas e se enquadram na faixa etária de 31-43 anos. Do total de cinco participantes nessa situação, quatro são mulheres. Por fim, aos que se classificaram como autônomos e definiram o conceito como o fato de se viver da própria renda, ou seja, não ter salário fixo e nem negócio próprio, em geral, 42,86% corresponde aos netos e, também, 42,86% são bisnetos. Do total dos que se classificaram como autônomos 71,43 % são mulheres.

A Tabela 16 apresenta a relação dos dados obtidos das características pessoais com as características definidas por cada integrante a família como necessárias para ser bem-sucedido (a) em termos financeiros.

Tabela 14 - Relação Triagem x Características necessárias para ser bem- sucedido (a) na vida fin

Triagem / Características Necessárias para ser bem sucedido (a) fin.	Contr ole finan.	%	Carac. pessoais/ Comportam.	%	Trabalho / Administ.	%	Qualid. vida	%	Gostar do que faz	%
<b>Respostas Obtidas</b>	<b>2</b>		<b>9</b>		<b>10</b>		<b>7</b>		<b>3</b>	
Pais - Filhos	1	50,00%	1	11,11%	0	0,00%	1	14,29%		0,00%
Avós - Netos	0	0,00%	6	66,67%	6	60,00%	3	42,86%	1	33,33 %
Bisavós - Bisnetos	1	50,00%	2	22,22%	4	40,00%	3	42,86%	2	66,67 %
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>100,00 %</b>	<b>9</b>	<b>100,00 %</b>	<b>10</b>	<b>100,00 %</b>	<b>7</b>	<b>100,00 %</b>	<b>3</b>	<b>100,0 0%</b>
18 - 30 anos	1	50,00%	2	22,22%	5	50,00%	3	42,86%	2	66,67 %
31 - 43 anos	0	0,00%	3	33,33%	2	20,00%	3	42,86%	0	0,00%
44 - 56 anos	0	0,00%	3	33,33%	2	20,00%	1	14,29%	1	33,33 %
56 - 68 anos	1	50,00%	0	0,00%	1	10,00%	0	0,00%	0	0,00%
Acima de 68 anos	0	0,00%	1	11,11%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>100,00 %</b>	<b>9</b>	<b>100,00 %</b>	<b>10</b>	<b>100,00 %</b>	<b>7</b>	<b>100,00 %</b>	<b>3</b>	<b>100,0 0%</b>
Feminino	2	100,00 %	3	33,33%	4	40,00%	5	71,43%	1	33,33 %
Masculino	0	0,00%	6	66,67%	6	60,00%	2	28,57%	2	66,67 %
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>100,00 %</b>	<b>9</b>	<b>100,00 %</b>	<b>10</b>	<b>100,00 %</b>	<b>7</b>	<b>100,00 %</b>	<b>3</b>	<b>100,0 0%</b>



Fonte: Elaboração própria

Por meio da análise dos dados da tabela acima, é possível que para apenas uma bisneta e uma filha, 18-30 anos e 56-68 anos, respectivamente, o controle financeiro é uma característica fundamental para se obter o sucesso financeiro.

As características pessoais para 66,67% dos netos consistem em elementos necessários. Dos que afirmaram serem as mesmas necessárias 66,67% são homens. Para 60% dos netos o trabalho/ administração foram abordados, 60% do total desse grupo também são homens. Para a maioria dos que responderam qualidade de vida (42,86%) são bisnetos e do total 71,43% são mulheres.

Ainda para a maioria dos bisnetos gostar do que se faz é importante (66,67%). Dos que responderam ser necessária essa condição para ser bem-sucedido (a) financeiramente 66,67% são homens.

Já Tabela 17, abaixo, tem o intuito de apresentar a relação dos dados pessoais com os obtidos quando os entrevistados foram questionados qual conselho financeiro dariam com o apreenderam ao longo de sua experiência com finanças.

Tabela 15 - Triagem x Conselhos financeiros

Triagem / Conselho Financeiro	Econom. / Controlar os gastos	%	Faça o que gosta	%	Trabalhe e Estude	%	Trabalhar / Persistir	%	Ganhe muito, gaste pouco	%	Ter metas / Planej.	%
<b>Respostas Obtidas</b>	<b>10</b>		<b>8</b>		<b>2</b>		<b>7</b>		<b>6</b>		<b>7</b>	
Pais - Filhos	1	10,00%	2	25,00%	1	50,00%	1	14,29%	0	0,00%	0	0,00%
Avós - Netos	6	60,00%	2	25,00%	1	50,00%	3	42,86%	3	50,00%	3	42,86%
Bisavós - Bisnetos	3	30,00%	4	50,00%	0	0,00%	3	42,86%	3	50,00%	4	57,14%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,00%</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>	<b>2</b>	<b>100,00%</b>	<b>7</b>	<b>100,00%</b>	<b>6</b>	<b>100,00%</b>	<b>7</b>	<b>100,00%</b>
18 - 30 anos	3	30,00%	4	50,00%	0	0,00%	3	42,86%	3	50,00%	4	57,14%
31 - 43 anos	6	60,00%	0	0,00%	1	50,00%	1	14,29%	0	0,00%	1	14,29%
44 - 56 anos	1	10,00%	1	12,50%	0	0,00%	2	28,57%	3	50,00%	0	0,00%
56 - 68 anos	0	0,00%	2	25,00%	1	50,00%	1	14,29%	0	0,00%	0	0,00%
Acima de 68 anos	0	0,00%	1	12,50%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,00%</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>	<b>2</b>	<b>100,00%</b>	<b>7</b>	<b>100,00%</b>	<b>6</b>	<b>100,00%</b>	<b>7</b>	<b>100,00%</b>
Feminino	7	70,00%	4	50,00%	1	50,00%	4	57,14%	1	16,67%	4	57,14%
Masculino	3	30,00%	4	50,00%	1	50,00%	3	42,86%	5	83,33%	3	42,86%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,00%</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>	<b>2</b>	<b>100,00%</b>	<b>7</b>	<b>100,00%</b>	<b>6</b>	<b>100,00%</b>	<b>7</b>	<b>100,00%</b>

		%		%		%		%		%		%
--	--	---	--	---	--	---	--	---	--	---	--	---

Fonte: Elaboração própria

Para 60% dos netos se fosse dar um conselho a alguém seria relativo à economia e ao controle dos gastos. 70% dos que dariam esse conselho 70% são mulheres. A maioria dos bisnetos diria para se fazer o que gosta (50% do total da amostra). Para 42,86% dos netos e bisnetos o conselho seria relativo a trabalhar/ persistir.

Do total dos classificados nesse tema, 57,14 % correspondem a pessoas do gênero feminino. Tanto para os netos quanto bisnetos ganhar muito e gastar pouco seria outro conselho dado. Dos que se classificaram nesse tema (50%) corresponde pessoas de 18-30 anos e 50% a pessoas de 44-56 anos. Desse mesmo montante 8,33% são homens. Para a maioria dos que dariam o conselho de se ter metas e planejamentos 57,14% são bisnetos e 57,14% são mulheres.

A Tabela 18 apresenta a relação entre as informações obtidas na triagem e a representação do dinheiro para cada entrevistado.

Tabela 16 - Triagem x Representação do dinheiro

Triagem / Representação do dinheiro	Moeda de troca (Compra e pagam.)	%	Sucesso/ Conforto/ Mais opções	%	Necessário / Não é o principal	%	Segurança	%	Liberd. Financ.	%
<b>Respostas Obtidas</b>	<b>13</b>		<b>9</b>		<b>8</b>		<b>5</b>		<b>5</b>	
Pais - Filhos	0	0,00%	1	11,11 %	2	25,00 %	1	20,00 %	1	20,00%
Avós - Netos	5	38,46%	6	66,67 %	3	37,50 %	2	40,00 %	2	40,00%
Bisavós - Bisnetos	8	61,54%	2	22,22 %	3	37,50 %	2	40,00 %	2	40,00%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100,00 %</b>	<b>9</b>	<b>100,00 %</b>	<b>8</b>	<b>100,00 %</b>	<b>5</b>	<b>100,00 %</b>	<b>5</b>	<b>100,00 %</b>
18 - 30 anos	7	53,85%	2	22,22 %	3	37,50 %	2	40,00 %	2	40,00%
31 - 43 anos	2	15,38%	4	44,44 %	2	25,00 %	2	40,00 %	0	0,00%
44 - 56 anos	3	23,08%	2	22,22 %	0	0,00%		0,00%	2	40,00%
56 - 68 anos	1	7,69%	1	11,11 %	2	25,00 %	1	20,00 %	1	20,00%
Acima de 68 anos	0	0,00%	0	0,00%	1	12,50 %		0,00%	0	0,00%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100,00 %</b>	<b>9</b>	<b>100,00 %</b>	<b>8</b>	<b>100,00 %</b>	<b>5</b>	<b>100,00 %</b>	<b>5</b>	<b>100,00 %</b>
Feminino	6	46,15%	3	33,33 %	5	62,50 %	5	100,00 %	2	40,00%
Masculino	7	53,85%	6	66,67 %	3	37,50 %	0	0,00%	3	60,00%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100,00 %</b>	<b>9</b>	<b>100,00 %</b>	<b>8</b>	<b>100,00 %</b>	<b>5</b>	<b>100,00 %</b>	<b>5</b>	<b>100,00 %</b>

Fonte: Elaboração própria

Para os que responderam que o dinheiro representa uma moeda de troca 61,54% do total correspondem aos bisnetos. 53,85 % são homens. Para os que afirmaram ser sucesso/conforto e oferecer mais opções, 66,67% são netos dos patriarcas e 66,67% são homens.

Para os que afirmaram ser segurança 40% são netos e 40% são bisnetos e todos os participantes que possuem essa visão são pessoas do gênero feminino. 60% dos que afirmaram ser liberdade financeira são homens e 40% são netos e, também, 40% são bisnetos.

A última análise dessa parte do trabalho está representada na Tabela 19. As informações são relativas aos dados pessoais e aos três principais objetivos de vida para cada membro integrante do grupo familiar escolhido.

Como já mencionado anteriormente, as respostas afins foram agrupadas em um único tema e as distintas em temas distintos. Diante disso, é possível que um entrevistado tenha tido sua resposta classificada em um único tema e, por consequência, que outros tenham tido suas três alternativas agrupadas em separado.

Diante dessas informações, foram classificadas 88 respostas nos seguintes temas: família, crescimento/ sucesso profissional, qualidade de vida, independência financeira e saúde, com o intuito de representar os principais objetivos de vida de cada colaborador.

Tabela 17 - Triagem x Principais objetivos de vida

Triagem / Principais objetivos de vida	Família	%	Crescim. Sucesso Profis.	%	Qualid. de vida	%	Indep. Finan.	%	Ser feliz	%	Saúde	%
<b>Respostas Obtidas</b>	<b>26</b>		<b>24</b>		<b>8</b>		<b>9</b>		<b>14</b>		<b>7</b>	
Pais - Filhos	4	15,38%	3	12,50%	2	25,00 %	0	0,00%	1	7,14%	4	57,14%
Avós - Netos	11	42,31%	9	37,50%	2	25,00 %	4	44,44%	5	35,71%	2	28,57%
Bisávós - Bisnetos	11	42,31%	12	50,00%	4	50,00 %	5	55,56%	8	57,14%	1	14,29%
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>100,00 %</b>	<b>24</b>	<b>100,00 %</b>	<b>8</b>	<b>100,00 %</b>	<b>9</b>	<b>100,00 %</b>	<b>14</b>	<b>100,00 %</b>	<b>7</b>	<b>100,00 %</b>
18 - 30 anos	11	42,31%	13	54,17%	4	50,00 %	5	55,56%	8	57,14%	1	14,29%
31 - 43 anos	7	26,92%	4	16,67%	1	12,50 %	3	33,33%	1	7,14%	1	14,29%
44 - 56 anos	4	15,38%	4	16,67%	1	12,50 %	1	11,11%	4	28,57%	1	14,29%
56 - 68 anos	4	15,38%	2	8,33%	1	12,50 %	0	0,00%	1	7,14%	3	42,86%
Acima de 68 anos	0	0,00%	1	4,17%	1	12,50 %	0	0,00%	0	0,00%	1	14,29%

<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>100,00</b> <b>%</b>	<b>24</b>	<b>100,00</b> <b>%</b>	<b>8</b>	<b>100,00</b> <b>%</b>	<b>9</b>	<b>100,00</b> <b>%</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b> <b>%</b>	<b>7</b>	<b>100,00</b> <b>%</b>
Feminino	13	50,00%	11	45,83%	4	50,00%	5	55,56%	8	57,14%	3	42,86%
Masculino	13	50,00%	13	54,17%	4	50,00%	4	44,44%	6	42,86%	4	57,14%
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>100,00</b> <b>%</b>	<b>24</b>	<b>100,00</b> <b>%</b>	<b>8</b>	<b>100,00</b> <b>%</b>	<b>9</b>	<b>100,00</b> <b>%</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b> <b>%</b>	<b>7</b>	<b>100,00</b> <b>%</b>

Fonte: Elaboração própria

Diante dos resultados acima, é possível observar que para os netos e bisnetos a família representa, para cada um deles 42,31% dentre os que estão neste grupo de respostas. Do total dos que responderam crescimento/ sucesso profissional a metade corresponde aos bisnetos e 54,17% aos homens. A mesma linha de raciocínio se repete nos aspectos de qualidade de vida. Dos que responderam esse fazer parte de um de seus objetivos 50% são bisnetos, também.

Observa-se que para os filhos dos patriarcas a saúde possui mais relevância do que para os demais membros da família. Dos que se classificaram neste tema, eles correspondem a 57,14% da amostra e desse mesmo total 57,14% são homens. O mesmo se refere à família. Ainda que correspondendo a 15,38% dos que consideram a família como objetivo de vida, do total dos cinco filhos que participaram do presente estudo quatro afirmam que a família é um de seus principais objetivos de vida, o que representa, assim, 80% deles.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo avaliar se os valores e hábitos comuns a cerca da percepção financeira são repassados ao longo das gerações e se há homogeneidade desses aspectos dentro do grupo familiar Sarkis.

Ou seja, tem por objetivo analisar se os conhecimentos de gestão financeira relacionado às finanças pessoais, bem como aspectos sobre a percepção do trabalho e de sua importância e se os valores e objetivos são repassados ao longo das gerações desse grupo familiar.

Com relação à representação do trabalho, é possível concluir que para 60% dos filhos dos patriarcas Paulo Sarkis Simão e Badra Sarkis Simão o trabalho representa sustento e sobrevivência. Já os netos apenas 16,66% pensam da mesma forma. Para os que responderam que o trabalho representa crescimento pessoal 60% deles são bisnetos. Neste ponto não há homogeneidade em relação à sucessão de gerações e sim quanto aos membros delas. As razões podem ser explicadas em virtude das circunstâncias em que cada um deles estavam inseridos.

O grupo familiar é composto em sua maioria por empresários e 77% do total da amostra se consideram bem-sucedidos em sua vida financeira. 50% aplicam dinheiro na poupança/CDB e 47% tem investimentos em imóveis.

No que se diz respeito às fontes de renda, não há nenhum filho que participou da pesquisa que seja remunerado por salário mensal. Dos que se encontram nessa situação 57,14% são bisnetos e o restante são netos. Com isso, observa-se que ao longo das gerações a escolha por salário como forma de remuneração aumentou. Os filhos dos patriarcas são remunerados em sua maioria pelas rendas provenientes de imóveis e comércio. Já os netos em sua maioria possuem mais de uma fonte de renda. E os bisnetos, como já mencionado, são remunerados por salários.

Quanto aos gastos com presentes, viagens, restaurantes etc., 60% dos filhos os consideram como superfúlos. Diante disso, é possível concluir que possuem um estilo de vida mais frugal do que os bisnetos. Para esses, 72,22% os consideram como necessários, enquanto os netos também os consideram. Essa perspectiva dos gastos está relacionada com o que foi abordado nas referências do presente trabalho. A acumulação de dinheiro por aqueles que não consideram importantes e necessários esses tipos de gastos é mais fácil do que para aqueles que os consideram.

O conceito do termo empresário/empreendedor é passado de geração em geração. Tanto para a maioria dos filhos, netos e bisnetos, o termo é definido como ser dono do próprio negócio e administrá-lo.

Dos conselhos dados não houve homogeneidade dos resultados. A maioria dos netos aconselharia economizar e a ter o controle financeiro, enquanto a maioria dos bisnetos a ter metas e planejamento. Os filhos apresentaram respostas dispersas dentre elas fazer o que gosta, economizar, trabalhar.

Para a maioria dos bisnetos (44,44%) o dinheiro representa um meio de troca, enquanto que para os netos (33,33 %) representa sucesso, conforto, mais opções. Para 40% dos filhos é necessário, porém não é o principal. Com isso observa-se que também, não há homogeneidade na representação do dinheiro.

Em contrapartida nos objetivos de vida observa-se que certos valores são repassados ao longo das gerações. Para todas elas a família apresenta-se com o maior percentual. Já para os filhos a saúde apresenta um significado mais relevante do que para os demais membros. O crescimento profissional e sucesso, qualidade de vida e felicidade são mais visados pelos bisnetos.

Diante dessas constatações, pode-se afirmar que alguns valores são repassados ao longo das gerações, como o valor da família e o conceito de empresário/empreendedor, por exemplo. Porém no presente estudo as semelhanças foram observadas, sobretudo, quando feitas comparações entre as pessoas das mesmas gerações.

Baseado na literatura os filhos dos patriarcas dão menos importância a certos gastos do que seus netos e bisnetos. Para eles gastos com viagens, restaurante e presentes são supérfluos. Suas fontes de rendas também são distintas das demais gerações e semelhantes entre os seus.

Entre os que possuem salário como forma de remuneração, a maioria é composta por bisnetos e são mulheres. Importante ressaltar que os filhos dos patriarcas possuem menos anos de estudo do que os netos e bisnetos, conforme informações observadas ao longo do contato para a realização do presente trabalho.

Os netos apresentam valores com relação ao dinheiro intermediários. Consideram, por exemplo, alguns gastos desnecessários quando em excesso e não supérfluos como os filhos. Já os netos, em contrapartida, no geral são remunerados por salários e investem em poupança enquanto os demais integrantes possuem rendas provenientes de comércio e aluguéis e costumam tê-los como aplicação de seus rendimentos.

Estas semelhanças e divergências merecem um aprofundamento maior em termos de investigação científica. Sinalizam para uma série de fatores que se podem ser benéficos quando identificados os aspectos que influenciam e ajudam as pessoas a obterem maiores resultados e refletirem determinados conceitos e valores. Neste sentido, esta pesquisa amplia o estudo desta temática que faz parte da cultura familiar na gestão financeira.

## REFERÊNCIAS

CERBASI, Gustavo. **Como organizar sua vida financeira**. Rio de Janeiro: Ed.Elsevier, 2009.

CERBASI, Gustavo. **Dinheiros: os segredos de quem têm**. 7º ed. São Paulo: Ed.Gente, 2003

CERBASI, Gustavo. **Filhos inteligentes enriquecem sozinhos**. São Paulo: Ed.Gente, 2006. -

CRESWELL, John W. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. São Paulo: Ed Sage, 2010.

BARBETTA, Pedro Alberto. **Estatística aplicada às ciências sociais**. Florianópolis: Ed. da UFSC, 2006.

D'AQUINO, Cássia. **Educação Financeira: como educar seus filhos**. Rio de Janeiro: Ed. Elsevier, 2008.

EUROPEAN COMISSION. **The secret of success - Tips from European entrepreneurs**. Disponível:<[http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/smeweek/documents/entr\\_sme09\\_the\\_secret\\_of\\_success\\_-\\_tips\\_from\\_european\\_entrepreneurs\\_pt.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/smeweek/documents/entr_sme09_the_secret_of_success_-_tips_from_european_entrepreneurs_pt.pdf)>Acesso em: out. 2013

EKER, T. Harv. **Segredos Da Mente Milionária, Os**. Tradução Pedro Jorgensen Júnior. Rio de Janeiro: Ed. Sextante, 2006

FACHIN, Odília. **Fundamentos de Metodologia**. São Paulo: Ed.Saraiva, 2003.

KIYOSAKI, Robert; LECHTER, Sharon L. **Pai rico, Pai pobre**. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

LEAL, Douglas Tavares Borges; MELO, Sheila de. A contribuição da educação financeira para a formação de investidores. **In: 2º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças & Iniciação Científica em Contabilidade**, 2008, Florianópolis. *Anais Eletrônicos...* Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2008. Disponível em: <<http://dvl.ccn.ufsc.br/congresso/anais/2CCF/20080809113500.pdf>>. Acesso em: out. 2013.

OCDE: Project on Financial Education <<http://www.financialeducation.org/dataoecd/8/28/44409678.pdf>> Acesso em out.2013

STANLEY, Thomas J.; DANKO, William D. **Milionario Mora Ao Lado, O**. Editora Manole Ltda, 1999.

SOUZA, Almir Ferreira de; TORRALVO, Caio Fragata. **Aprenda a administrar o próprio dinheiro: coloque em pratica o planejamento financeiro pessoal e viva com mais liberdade**. São Paulo: Ed.Saraiva, 2008.



**APÊNDICE – RESPOSTAS OBTIDAS**









## ANEXO - QUESTIONÁRIO

Esta é uma pesquisa sobre “Cultura familiar na gestão financeira” e parte integrante do Trabalho de Conclusão do Curso de Ciências Contábeis da Universidade de Brasília (UnB). Gostaria de contar com sua colaboração, respondendo a algumas que levarão somente alguns minutos. Suas respostas não serão analisadas individualmente, de modo que será mantido total sigilo quanto as suas opiniões.

Gênero :

- a) Feminino
- b) Masculino

Qual o seu parentesco com os patriarcas?

Paulo Sarkis Simão

Badra Sarkis Simão



a ) Pais

b) Avós

c) Bisávos

Qual é sua faixa etária?

- a) 18- 30 anos
- b) 31-43 anos
- c) 44-56 anos
- d) 56-68 anos
- e) Acima de 68 anos

1) O que o trabalho representa para você ?

2) Quais são suas fontes de renda ?

3) Como você enxerga gastos com presentes, viagens e restaurantes ?

4) Em qual segmento de renda você se classificaria ?

- a) Empregado
- b) Autônomo
- c) Empresário
- d) Investidor

- 5) Dentre as opções acima, considerando a que você selecionou, descreva qual o significado/objetivo para sua situação.
- 6) Você se considera bem-sucedido(a) em sua vida financeira ?
  - a) Sim
  - b) Não
- 7) Caso se considere bem-sucedido (a), quais são as características necessárias ?
- 8) Com o que você aprendeu ao longo de sua vida financeira, se fosse dar um conselho a alguém qual seria ?
- 9) Quais são as aplicações de seus investimentos ?
  - a) Renda Fixa (Poupança/CDB)
  - b) Títulos Públicos
  - c) Imóveis
  - d) Mercado de ações
- 10) Qual o percentual que representa os gastos de sua renda mensal?
  - a) 10-30 %
  - b) 31-50 %
  - c) 51-70%
  - d) 71-100%
- 11) Quantas horas, em média, você trabalhou por dia para chegar até aqui?
  - a) 6h-8h
  - b) 8h-12h
  - c) 12h-14h
  - d) 14-16h
- 12) O que o dinheiro representa para você?
- 13) Quais são os seus três (03) principais objetivos de vida?