

## ARTIGOS

**Marçal Rogério Rizzo****marcalprofessor@yahoo.com.br**

*Doutor em Geografia (Dinâmica e Gestão Ambiental) pela Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho (UNESP/Campus de Presidente Prudente). Mestre em Desenvolvimento Econômico pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP) e professor Associado II da Universidade Federal do Mato Grosso do Sul (UFMS) - Campus de Três Lagoas - MS - BR.*

**Silvio Paula Ribeiro****spribeiro@hotmail.com**

*Doutor em Ciências Contábeis pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS), Mestre em Engenharia de Produção pela Universidade Metodista de Piracicaba (UNIMEP) e professor Adjunto IV da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS) - Campus de Três Lagoas/MS.*

**Reinaldo Aparecido Domingos****reinaldo.domingos@dsop.com.br**

*PhD. em Educação Financeira pela Florida Christian University (FCU), escritor, educador e terapeuta financeiro. Presidente da DSOP Educação Financeira, Editora DSOP e da Associação Brasileira de Educação Financeira (Abefin).*

**Aline Alves Andrade de Aquino****aline.aquino@dsop.com.br**

*Bacharel em Administração de Empresas pela Faculdade de São Paulo; Pós-graduada em Finanças Empresariais pela United Business School (UBS); Pós-graduada em Market Intelligence pela Saint Paul Escola de Negócios com MBA em Empreendedorismo e Gestão de Negócios pelo Centro Universitário do Sul de Minas Gerais (UNIS).*

## ANALISANDO CRENÇAS E CONCEPÇÕES DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA SOB A ÓTICA DOS PILARES DA METODOLOGIA DSOP: UM ESTUDO JUNTO AOS ARTESÃOS DA ASSOCIAÇÃO COSTA LESTE DE ARTESÃO DE MATO GROSSO DO SUL (ACLAMS)

## ANALYZING BELIEFS AND CONCEPTIONS OF FINANCIAL EDUCATION FROM THE PERSPECTIVE OF THE DSOP METHODOLOGY: A STUDY WITH THE ARTISANS OF MATO GROSSO DO SUL (ACLAMS)

## RESUMO

A educação financeira tem sido, na atualidade, tema de reflexão e discussão, potencializado, no Brasil, em razão das crises econômicas e do apelo ao consumo vivenciado nas últimas décadas. O presente estudo articula uma análise da aplicação de pontos e concepções de educação financeira sob a ótica dos pilares da metodologia DSOP (Diagnosticar, Sonhar, Orçar e Poupar) junto aos artesãos da Associação Costa Leste de Artesão de Mato Grosso do Sul (ACLAMS), localizada no município de Três Lagoas/MS. Parte-se da premissa de que a maioria dos artesãos ligados à ACLAMS necessitariam de mais conhecimentos ligados à educação financeira, especialmente em aspectos que tenham aderência com a metodologia DSOP. Para validação dessa hipótese, foi aplicado, no mês de novembro de 2020, um questionário com questões abertas e de múltipla escolha junto aos artesãos, constatando-se que eles têm pouco conhecimento de temas relacionados à educação financeira e finanças pessoais, bem como suscitando a necessidade de aprimoramento dos conhecimentos e atitudes dos artesãos no que tange à educação financeira.

**Palavras-chave:** educação financeira; DSOP; finanças; ACLAMS.

## ABSTRACT

Currently, financial education has been the subject of reflection and discussion, enhanced in Brazil due to the economic crises and the appeal to consumption experienced in recent decades.

This study articulates an analysis of the application of points and conceptions of financial education from the perspective of the pillars of the DSOP methodology (Diagnose, Dream, Budget and Save) with the artisans of the East Coast Craftsman Association of Mato Grosso do Sul (ACLAMS), located in the municipality of Três Lagoas/MS. We start from the premise that most artisans linked to ACLAMS would need more knowledge related to financial education, especially in aspects that have adherence to the DSOP methodology. To validate this hypothesis, a questionnaire with open and multiple-choice questions was applied to artisans in November 2020. It was found that they have little knowledge of topics related to financial education and personal finance, as well as raising the need for improvement of knowledge and attitudes of artisans regarding financial education.

**Keywords:** financial education; DSOP; finance; ACLAMS.

## 1 INTRODUÇÃO

Para parte considerável da sociedade, lidar com o próprio dinheiro tem sido um desafio, uma vez que “ele perpassa as diversas áreas da nossa vida, exercendo influência direta ou indireta, servindo de entrave, de catapulta, de corrimão, enfim, travestido de qualquer uma das inúmeras facetas que ele é capaz de assumir” (AMURI, 2017, p. 18). Essa dificuldade dos cidadãos para gerenciar suas próprias economias, traduzida em baixa alfabetização financeira, também representa um desafio para governantes na maioria dos países.

Dessa forma, uma das grandes preocupações dos indivíduos é a busca do melhor caminho para a gestão do seu dinheiro, pois, mesmo as interpretações do termo sendo as mais variadas, a educação financeira sempre reflete a busca do bem-estar pessoal e familiar (ATKINSON; MESSY, 2011) e, por extensão, da qualidade nas relações sociais. Nessa perspectiva,

Buaes (2015, p. 110) enfatiza “a emergência de recomendações de governos nacionais para educar os consumidores” de todas as idades e classes sociais, com o objetivo de orientar as pessoas a tomar decisões de modo consciente em relação a suas receitas e despesas.

Entende-se Educação Financeira como uma “ciência humana”,

[...] que busca a autonomia financeira, fundamentada por uma metodologia baseada no comportamento, objetivando a construção de um modelo mental que promova a sustentabilidade, crie hábitos saudáveis e proporcione o equilíbrio entre o SER, FAZER e o TER com escolhas conscientes para a realização dos Sonhos (DOMINGOS, 2012, p. 16).

Nessa perspectiva, a educação financeira depende única e exclusivamente do próprio indivíduo, que deve estar preparado para receber – e aceitar ou aplicar – os conhecimentos advindos dessa área tão relevante para o ser humano. Em não o fazendo, pode incorrer em descontrole financeiro, que vem sendo motivo, até mesmo, para doenças graves e problemas sociais (EKER, 2006).

Em face da relevância do tema, pesquisadores de diferentes vertentes têm abordado as várias nuances que o termo suscita. Macedo Júnior (2007), por exemplo, enfatiza o planejamento financeiro como o melhor caminho, enquanto Lusardi e Mitchell (2014) destacam a relevância do conhecimento e da capacidade dos indivíduos para compreender conceitos econômicos financeiros e Arcuri (2018), Amuri (2017) e Melo (2016) insistem na necessidade de conscientização do indivíduo em relação à educação financeira. Por um viés distinto, Fontes *et al.* (2010) discutem cifras elevadíssimas do período de inflação histórica no Brasil.

Conforme Domingos (2012), a melhor forma de se educar financeiramente é seguir a metodologia DSOP, criada pelo próprio autor, cuja sigla representa as palavras-ações “Diagnosticar”, “Sonhar”, “Orçar” e “Poupar”, que,

por sua vez, remetem ao processo de reorganização das finanças pessoais ou de um grupo social.

Em vista disso, o presente artigo tem por objetivo analisar a aplicação de pontos e concepções de educação financeira sob a ótica dos pilares da metodologia DSOP (Diagnosticar, Sonhar, Orçar e Poupar). Parte-se do questionamento de que a maioria dos artesãos ligados à ACLAMS necessitariam de mais conhecimentos ligados à educação financeira, especialmente em aspectos que tenham aderência com a metodologia DSOP?

Para tanto, metodologicamente, a pesquisa foi de natureza qualitativa, de cunho exploratório, bibliográfico e documental. Para coleta de dados, utilizou-se de questionário, enviado eletronicamente aos artesãos da Associação Costa Leste de Artesão de Mato Grosso do Sul (ACLAMS), localizada no município de Três Lagoas/MS.

Entre as justificativas para esta pesquisa, encontra-se a necessidade de conscientização dos indivíduos em relação à educação financeira e ao fato de que sua ausência pode impactar a felicidade do indivíduo, além da necessidade de desmitificar que dinheiro é coisa do mal (MELO, 2016). Ademais, acredita-se que a maioria dos artesãos pesquisados necessita de mais conhecimentos ligados à educação financeira, e as entidades de suporte, como a ACLAMS, podem, por meio dos resultados deste estudo, desenvolver um trabalho de acompanhamento da aplicação da metodologia DSOP junto aos artesãos.

Nessa linha, o trabalho foi dividido em seis seções principais. A seção inaugural é esta “Introdução”, em que estabelecemos o “contrato de leitura”, oferecendo ao leitor os objetivos, a metodologia e o suporte do estudo. A segunda seção contém o “Referencial”, destinado a discutir a relação do homem com o dinheiro e as concepções de educação financeira, bem como a descrever a metodologia DSOP e apresentar a ACLAMS. Na sequência, traz a seção dos procedimentos (“Material e métodos”) utilizados para o desenvolvimento do trabalho. Na quarta seção, articulam-se os “Resultados da pesqui-

sa” e, na quinta, as “Considerações finais” e, por fim, as “Referências bibliográficas”.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 RELAÇÃO E CRENÇAS DO HOMEM COM O DINHEIRO

A interação do homem com o dinheiro é um dos maiores paradoxos encontrados na sociedade. De acordo com Melo (2016), há duas formas opostas e muito peculiares de lidar com o dinheiro: alimentar uma relação muito saudável *versus* criar conflitos na relação com o dinheiro.

O autor ainda explica essa diferença utilizando-se da história da humanidade e destacando a influência cultural, em especial, na ideia de enriquecer. Em sua concepção, a religião católica, sobretudo entre os séculos XV e XIX, foi responsável por fazer circular o discurso de que ter muito dinheiro e enriquecer, investindo com juros, era considerado um grave pecado. Foi nesse período que países católicos, como Portugal e Espanha, colonizaram grande parte da América Latina, incluindo o Brasil. Por outro lado, cita países que receberam influência da cultura protestante, que afirmava que crescer socialmente de forma honesta e prosperar é uma forma de agradar a Deus, como Estados Unidos, Alemanha e Suíça.

No conjunto, o autor remete a diferenças nas culturas do brasileiro e do estadunidense, trazendo o exemplo de quando queremos saber qual é o salário ou a renda de alguém. No Brasil, comumente, pergunta-se “quanto você ganha por mês?”, que é uma forma de questionamento que menospreza o salário, pois sugere que seja algo dado, e não algo conquistado. Nos Estados Unidos, o modo de saber o salário de uma pessoa ocorre de outra forma: utiliza-se o verbo *to make*: “Quanto você faz?” ou “Quanto você produz?” Esse tipo de pergunta faz mais sentido, pois, afinal, o trabalho é uma forma de “criar” dinheiro. Em outras palavras, nos Estados Unidos, os trabalhadores “fazem” o dinheiro porque trabalham, ao passo que, no Brasil, inferioriza-se o salário, à medida que

este não é representado como fruto ou resultado de um trabalho.

O desenvolvimento dessa cultura trouxe ao Brasil crenças conflituosas entre o homem e o dinheiro. Gerações vêm ouvindo e repetindo frases que se tornaram mantras e criam crenças limitantes com relação ao dinheiro, que, na falta de um processo de educação financeira, sobrevive nos tempos atuais.

Melo (2016, p. 98-99) traz algumas dessas frases:

“Dinheiro é raiz de todos os males”.  
 “Se eu tiver dinheiro, as pessoas não vão ser minhas amigas verdadeiras”.  
 “Dinheiro tira segurança e a liberdade”. “Quem tem dinheiro passa a ter dificuldades para encontrar um caminho espiritual sólido”. “É muito difícil ganhar dinheiro honestamente”.  
 “Se alguém enriquecer rapidamente, só pode estar fazendo alguma coisa errada”. “Dinheiro é sujo. É pecado. E nos afasta de Deus”. “Estou endividado e não consigo sair disso”. “Estou muito velho para recomeçar”. “Esse investimento está bom demais para ser verdade. Quando a esmola é grande, o santo desconfia”.

Assim, vale a pena insistir nesse ponto, já que um dos desafios da educação financeira está no enfrentamento da cultura incorporada e enraizada por gerações no cotidiano do brasileiro e refletida no/pelo próprio idioma.

Outro ponto que merece destaque na relação do homem com o dinheiro, no caso, os brasileiros, é a aflição, o receio, o medo de falar sobre ele. Nota-se um silenciamento do tema como pauta nas conversas entres amigos e, até mesmo, entre familiares, existindo certa dificuldade de se dialogar sobre dinheiro. Conversas que o tomam como protagonista normalmente não têm audiência. Há contextos e crenças que bloqueiam tais conversas, quando, ao contrário, deveriam ser incentivadas, pois podem salvar vidas, tirar pessoas de zonas cinzentas, zonas de depressão ou angústia e de falta de entendimento.

Cabe lembrar que o Brasil lidera o ranking mundial dos transtornos mentais, que já são considerados as “doenças do século XXI”, e, nesse cenário, a “alfabetização financeira” pode-se configurar como um recurso para evitar possíveis causas desses transtornos, como o descontrole financeiro ou o endividamento.

Ainda no rol dos possíveis males que o descontrole financeiro causa, situa-se a falta de comprometimento e concentração que muitos endividados apresentam nos estudos e no ambiente de trabalho.

Evidenciam-se casos extremos em que cônjuges não sabem ao certo os rendimentos e os gastos um do outro, e evita-se de tocar no assunto. O texto de Arcuri (2018) traz o termo “dinheirofobia”, cunhado pela autora para fazer referência ao medo de falar sobre o tema. De certa forma, isso passa a ser um problema, já que não há troca de experiências e informações sobre o ato de lidar com o dinheiro. Assim, notam-se barreiras a serem ultrapassadas para quebrar as crenças limitantes que ainda permanecem intactas nas mentes de milhões de brasileiros.

Claramente, temos que lidar com o dinheiro. Não há quem não necessite desse ato. Amuri (2017, p. 18) destaca: “você precisa lidar com dinheiro, o milionário precisa lidar com dinheiro, o cara que conta moeda precisa lidar com dinheiro, todo mundo precisa lidar com dinheiro”.

Parece-me interessante que até a arte apoderou-se da relação do homem com o dinheiro e elaborou roteiros de filmes que apresentam essa relação. Destaca-se um filme nacional intitulado “Até que a sorte nos separe”, que foi baseado no livro de autoria do educador financeiro Gustavo Cerbasi: *Casais inteligentes enriquecem juntos*. O filme é uma comédia que rendeu três “edições”; a primeira lançada em 2012; a segunda, em 2013; a terceira, em 2015. Hollywood traz vários filmes que apresentam essa relação, na maioria das vezes, conturbada ou ironizada, como em “Os delírios de consumo de Becky Bloom”, lançado em 2009.

Ainda no campo da criatividade e da relação homem e dinheiro, a sociedade cria ter-

mos para comportamentos considerados fora da normalidade, como é o caso de palavras para referenciar aqueles que são considerados mais econômicos, ou mesmo seguros: “mão de vaca”, “unha de fome” e “pão duro”. Para aqueles que são tidos como mais esbanjadores, utiliza-se o termo “mão aberta”.

De forma simples e direta, a educação financeira seria bem-vinda, independentemente da posição social, crença, idade ou de o indivíduo ser muquirana ou esbanjador.

## 2.2 ALGUMAS PONDERAÇÕES SOBRE EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Como já dito, a educação financeira tem aderência com vários temas e áreas. Aqui vale destacar a conjuntura econômica, e isso implica um horizonte histórico que revela os vários momentos de instabilidade econômica que o Brasil já viveu.

Uma retrospectiva histórica permite analisar os números que retratam a inflação. Fontes *et al.* (2010) apontam que, entre julho de 1974 e o lançamento do Plano Real (julho de 1994), o índice geral de preços da Fundação Getúlio Vargas (FGV) registrou uma alta de 101.240.982.237.321%, ou seja, cento e um trilhões e duzentos e quarenta bilhões por cento. Visando melhorar o entendimento da magnitude da inflação no Brasil nesse período, os autores apresentam analogias: se um alfinete comum de aço aumentasse de tamanho na proporção que foi a inflação, atingiria mais de 900 mil toneladas. Se o volume de um litro de água se ampliasse na mesma taxa, chegaria a 1 bilhão de metros cúbicos (água suficiente para distribuir na Grande São Paulo em um ano).

Os percentuais acima corroboram o entendimento de que a questão que se apresenta aqui é a dificuldade de aplicar, à época, a educação financeira ou mesmo qualquer planejamento financeiro quando grande parte da população corria atrás da inflação.

Nem sempre isso é fácil de entender: D’Aquino (2008, p. 9) contribui esclarecendo que “[...] numa economia sufocada pela infla-

ção, qualquer tentativa de planejamento financeiro tinha resultados frágeis e desanimadores”. Nesse cenário, as famílias não conseguiam planejar suas finanças, justamente por estarem sofrendo com a instabilidade econômica e seus desdobramentos.

Convém insistir que os altos índices de inflação tornavam o dinheiro um objeto frágil e corroído dia a dia. As pessoas mal recebiam o seu dinheiro e já tinham que ancorar em algum bem, produto ou aplicação financeira para não serem surpreendidos com a perda do poder aquisitivo. Compras a prazo eram consideradas verdadeiras caixas-surpresas, pois não se tinha ideia dos futuros índices de inflação, mesmo em curto prazo. Assim, fica evidente que gerações perderam a oportunidade de estar mais preparadas para lidar com o dinheiro e com o próprio futuro.

Acrescenta-se a essa situação, no entanto, que a educação financeira passa por um momento evolutivo. Saleh e Saleh (2013) destacam que esse fenômeno de valorização da educação financeira a partir do início do século XXI não ocorreu apenas no Brasil, mas também em outros países.

Buaes (2015, p. 110) salienta “a emergência de recomendações de governos nacionais para educar os consumidores”, o que é corroborado por Atkinson e Messy (2011), ao afirmarem que a alfabetização financeira dos indivíduos é motivo de preocupação de governos na maioria dos países.

No Brasil, há uma combinação virtuosa de fatores complementares que explicam essa evolução, como a queda recente nas taxas de juros, a necessidade de adequar os gastos aos ganhos pessoais, em especial nos momentos de crise econômica e desemprego, e, por fim, a facilidade de acesso à informação, possibilitada pelo advento e massificação do uso da internet. Ressalta-se que tais fatores contribuem para um maior interesse pelo tema.

Ainda há outras motivações a serem lembradas, como a criação da Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF), que veio para implementar a educação financeira no currículo

escolar. Além disso, existe, também, uma elevação no número de títulos de livros sobre o tema lançados recentemente.

Se pensarmos na questão das gerações futuras para recuperar o tempo perdido, educar financeiramente os jovens poderia provocar nos mais velhos um aprimoramento de seus hábitos financeiros e, dessa forma, o rompimento com um círculo vicioso de endividamento. Os jovens, se mais bem educados financeiramente, tendem a ter uma vida adulta mais inteligente e sadia do ponto de vista das finanças.

Esse é o ponto de partida, já que é necessário saber controlar as receitas e despesas, o que exige planejamento. Por esse ângulo, Macedo Junior (2007) aponta o planejamento financeiro como o processo de gerenciar o dinheiro para alcançar a satisfação pessoal. A rigor, as atitudes financeiras estão relacionadas, também, ao planejamento das finanças pessoais e familiares. Tal ação evita problemas financeiros, como a insuficiência de renda e, posteriormente, a inadimplência.

Com um posicionamento diferente, David L. Remund entende que:

Educação financeira é a medida do grau em que um indivíduo entende os principais conceitos financeiros e possui habilidade e confiança para administrar, de forma apropriada, suas finanças pessoais, por meio de decisões de curto prazo e planejamento financeiro de longo prazo, em meio aos eventos que ocorrem em sua vida e às mudanças de condições econômicas (REMUND, 2010, p. 284).

Por derradeiro, Lusardi e Mitchell (2014) definem educação financeira como o conhecimento e a capacidade dos indivíduos para utilizar conceitos econômicos e financeiros básicos, necessários para tomar decisões sobre suas finanças pessoais, como gastos, poupança e investimentos. Na percepção dos autores, a esses conhecimentos básicos devem ser acrescentados entendimentos sobre inflação, diversificação de investimentos, taxas de juros, riscos, retorno e planejamento para a aposentadoria.

Contudo, os pesquisadores têm abordado em suas pesquisas as diversas nuances sobre educação financeira. O Quadro 1 evidencia estudos brasileiros correlacionados com o tema educação financeira.

Quadro 1 - Assuntos correlacionados sobre educação financeira no Brasil

AUTORES	OBJETIVOS E LOCAL DA PESQUISA	PRINCIPAIS RESULTADOS
Savoia, Saito e Santana (2007)	Propuseram cinco ações no programa de educação financeira de agentes públicos e privados.	Consideraram que, no Brasil, ainda há um tratamento incipiente sobre educação financeira determinando pelo reduzido conhecimento e baixa experiência dos agentes envolvidos no processo de capacitação financeira.
Lucena <i>et al.</i> (2010)	Buscou compreender a relação entre os fundamentos econômico-financeiros e os aspectos comportamentais dos micro e pequenos empresários que contribuem para suas tomadas de decisões. O trabalho foi realizado junto aos empresários do ramo de confecções do agreste.	Os empresários utilizam estratégias para se manterem no mercado competitivo, adotam a posição de estarem à frente do negócio, acompanhando o desempenho, em cada fase do processo, também acompanham os orçamentos, reconhecem que seus conhecimentos são insuficientes para tomadas de decisões.
Morozini e Martin (2013)	Evidenciaram fatores que influenciam na escolha da forma de investimento em crescimento (orgânico e inorgânico) das industriais brasileira. A pesquisa abordou 93 empresa de capital aberto, e os dados foram obtidos por meio da econômica.	Concluíram que a folga financeira aumenta a probabilidade de crescimento inorgânico. Maior nível de vendas igualmente aumenta a probabilidade de investimento em crescimento inorgânico. Quanto maior a rentabilidade, menor o crescimento inorgânico.

Kühl, Valer e Gusmão (2016)	Avaliaram a percepção dos colaboradores em uma Cooperativa de Crédito quanto à importância da alfabetização financeira dos seus cooperados, levando em consideração, as normas existentes na OCDE e do Bacen que tratam sobre a boa prática da educação financeira.	O estudo envolveu 19 variáveis e as reuniu em quatro construtos, denominados: conhecimento financeiro, redução de riscos, prática financeira, visibilidade externa, evidenciando, empiricamente, a relevância da educação financeira em uma instituição de cunho financeiro.
Silva, Ribeiro e Moreira (2018)	Investigaram o envolvimento da educação financeira para o sucesso empresarial. O estudo envolveu 12 empresas, elas foram identificadas por siglas.	De forma geral, concluíram que há existência de concepções restritas, referentes à educação financeira e, conseqüentemente, ao sucesso empresarial.
Camargo, Fontolan Junior e Strehlau (2020)	Compreender a percepção que gerentes de um banco de varejo têm acerca da vulnerabilidade financeira dos consumidores, em especial de correntistas aposentados, e do papel da educação financeira para minimizar essa vulnerabilidade.	O entendimento da educação financeira, por sua vez, limita-se a noções básicas, resultantes de treinamentos realizados, mas não se converte em ferramenta para diminuir a vulnerabilidade na prática profissional. Os resultados apontam, também, para uma possível vulnerabilidade dos correntistas aposentados, pressionados por demandas financeiras dos familiares e atendidos por gerentes que não têm elementos para contribuir com sua educação financeira.
Ribeiro, Rizzo e Scarausi (2020)	Fizeram levantamento das publicações relacionadas à educação financeira no portal <i>SPELL</i> .	Consideraram que houve o interesse de pesquisa sobre a Educação Financeira nos últimos anos, evidenciando que o tema vem ganhando espaço nas esferas administrativas e sociais.

Fonte: elaborado pelos autores (2021).

Observa-se que os detalhes relacionados à educação financeira têm ganhado ênfase nas pesquisas brasileiras. No entanto, também, cabe verificar o contexto das pesquisas internacionais. Assim, o quadro 2 evidencia estudos internacionais correlacionados com o tema educação financeira.

Quadro 2 - Assuntos correlacionados sobre educação financeira no contexto internacional

AUTORES	OBJETIVOS E LOCAL DA PESQUISA	PRINCIPAIS RESULTADOS
Volpe, Chen e Liu (2006)	Procurou identificar as questões importantes na educação financeira pessoal e as deficiências no conhecimento dos funcionários nessas áreas.	Afirmaram que os participantes classificam o planejamento de aposentadoria e os conceitos básicos de finanças pessoais como dois tópicos importantes, em que há deficiências no conhecimento dos funcionários. Também observaram deficiências em outras áreas, como investimentos e planejamento imobiliário, e sugerem que os programas educacionais devem-se concentrar em melhorar o conhecimento dos funcionários em áreas onde existem deficiências.

Atkinson e Messy (2011)	Elaborar questionário capaz de levantamento de dados em diversos países sobre educação financeira.	A expectativa é que o instrumento final da pesquisa se torne uma ferramenta útil para formuladores de políticas, acadêmicos e planejadores de programas de educação financeira que buscam identificar questões robustas para avaliar a alfabetização financeira.
Caperna e Zia (2020)	Por meio de um experimento de campo na Índia, investigam os mecanismos causais entre educação financeira e comportamento financeiro. Também, propuseram uma definição mais ampla de conhecimento financeiro que inclui três dimensões: habilidades com números, consciência financeira e atitudes em relação às finanças pessoais.	Para ações financeiras <i>simples</i> , como orçamento, tanto a conscientização, quanto às atitudes servem como caminhos, enquanto, para as mais <i>complexas</i> atividades financeiras, como abrir uma conta poupança, as atitudes desempenham um papel mais proeminente - embora esses padrões pareçam ser sensíveis a confusão.
Low (2020)	Investigar os fatores (alfabetização financeira e comportamento financeiro), com base na Teoria do Comportamento Planejado e Quadro de Felicidade	Como resultado, sugerem que o desempenho do indivíduo em um comportamento específico de domínio aumenta sua felicidade em relação. Portanto, o conhecimento financeiro aumenta a sua felicidade.

Fonte: elaborado pelos autores (2021).

O tema educação financeira pode ser otimizado e compreendido, por meio de estudos empíricos ou por outras publicações específicas à temática, como a metodologia DSOP, desenvolvida pelo professor Reinaldo Domingos, que é o objeto de reflexão no próximo item.

### 2.3 METODOLOGIA DSOP: ALGUMAS REFLEXÕES

Traçam-se, nesta subseção, as linhas gerais da metodologia DSOP por meio de um olhar mais otimizado do livro *Terapia financeira*, de autoria de Reinaldo Domingos.

Inicialmente, o professor Dr. José Carlos Marion, Professor titular do Departamento de Contabilidade e Atuária da FEA-USP (Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo) e do Mestrado em Contabilidade na PUC-SP (Pontifícia Universidade Católica), apresenta, no prefácio à obra, o pioneirismo do professor Reinaldo Domingos no mundo da educação financeira e sua importância para os dias atuais, em que a sociedade necessita, cada vez mais, de educar-se financeiramente.

Ao adentrarmos o conteúdo do livro, deparamos, inicialmente, com a apresentação, em que o autor aponta a relevância e a necessidade da educação financeira, contextualiza experiências pessoais e evidencia sua forte ligação com esse campo do saber, firmando, com seus leitores, o compromisso de trazer-lhes a educação financeira na prática.

Partindo dessa conjuntura, o livro é dividido em quatro capítulos. No primeiro, Domingos (2012) trata o desequilíbrio financeiro como uma doença, uma espécie de epidemia, para a qual existe tratamento e cura, cujo passo inicial é a realização do diagnóstico. No caso, trata-se do diagnóstico financeiro, o primeiro pilar do método DSOP; na forma de ação, seria diagnosticar (D), que, aplicado à área em questão, corresponde a conhecer o panorama das receitas, despesas, sonhos, dívidas, prestações e investimentos. No sentido de educar financeiramente, o autor aponta a necessidade de conhecer o seu “eu financeiro”, ter a exata “fotografia” das contas pessoais de forma microscópica, que nada mais é do que conhecer as contas em detalhes.

Ainda na esteira da metáfora clínica, o autor considera primordial, para que se execute de forma consciente e plena a tese do diagnóstico, que este seja feito por meio de um “raio-x” completo e preciso das finanças pessoais, ou seja, o registro de todos os rendimentos e todos os gastos, correspondente a um diagnóstico das contas.

O fato é que, por meio das anotações pessoais, pode-se desenhar o padrão de vida de cada um e o financeiro que paga tais contas, dos quais pode resultar o aparecimento de muitos pontos importantes nas referidas contas.

Explicando: para o autor, a educação financeira prioriza a autonomia financeira com o uso de uma metodologia, conhecida como DSOP (que será objeto do referido estudo), cujo foco é o comportamento e modelo mental, de que resultarão hábitos saudáveis visando à realização de sonhos.

Com efeito, importa reconhecer que a visão de Domingos (2012) contribui, de forma mais ampla, com a área, não sendo apenas um trabalho de disseminar conhecimento; envolve, também, um olhar profundo para o comportamento humano, apresentando uma ideia mais completa de educação financeira. Dito isso, o cerne da concepção de educação financeira contida na obra é ajudar a pessoa a conhecer o seu “eu financeiro”. O autor complementa que é necessário identificar o modo como administramos nossos recursos ao longo de nossas vidas. Isso implica dizer que a educação financeira é um componente comportamental e pode estimular as pessoas a pensar (e a agir melhor) sobre suas finanças pessoais, suas necessidades, possíveis realizações de sonhos e desejos, além de reservas para situações inesperadas e de emergência.

Esses pontos importantes são lembrados no texto de Ferreira e Serafim (2018), que chamam a atenção para as pequenas compras, uma vez que nos levam a questionar o destino do dinheiro do mês. Citam a importância de monitorar os gastos considerados pequenos, como os que resultam de comer fora e mesmo dos cafés tomados na rua. Isso, se feito sem controle, faz boa parte do salário ir embora sem que a pessoa perceba.

Com relação aos rendimentos, Ferreira e Serafim (2018) enfatizam que deve ser analisado o valor líquido do salário, pois é esse o valor verdadeiro que nos irá pertencer.

Corroborando o pilar diagnosticar (D), Barbosa e Raposo (2017, p. 73) lembram que é necessário diagnosticar as dívidas “[...] para perceber a extensão do problema, temos que identificar as suas causas, medir o grau de endividamento e perceber as despesas e o rendimento da família”.

Nesse alinhamento, dando sequência ao método DSOP, o segundo capítulo da obra de Domingos (2012) trata do pilar *sonhar* (S), em que o autor mostra que é preciso sonhar e que os sonhos materiais são metas a serem perseguidas. O sonho, o propósito, o objetivo tem que ser posto no papel juntamente com o prazo para realizar, pois sonho sem prazo não se torna realidade; será apenas uma vaga ideia. Fortalecendo o pilar do sonho, o prazo vem para balizar a quantidade de dinheiro e de esforços para torná-lo realidade: a questão aqui é: Quanto custarão os sonhos?

Cerbasi (2004, p. 65) enfatiza que devem ser criadas metas para o dinheiro: “alguns itens são extremamente importantes para um planejamento bem-sucedido: controlar os gastos, estabelecer metas, ter disciplina com os investimentos, mudanças repentinas com a renda e obter a total administração do que se conquistou ao longo da vida”.

O sonho tem que existir antes mesmo do recurso. Ele é o grande motivador para a busca das condições de realizá-lo. Domingos sugere que se tenham sonhos de curto, médio e longo prazos e que os sonhos devem ser renovados.

Conforme defende Senna (2018), o alicerce da independência financeira é o sonho. Por meio dele, é possível identificar o que a pessoa deseja da vida.

No terceiro capítulo, apresenta-se o pilar orçar (O) da metodologia. No orçar, a pessoa ou a família devem readequar o padrão de vida, sempre priorizando o sonho, a meta, o propósito ou objetivo. Cabe ressaltar que um pilar depende do outro, em uma espécie de ação e reação.

Assim, sempre haverá uma tônica que estimule a reorganização das contas e do padrão de consumo e gastos. Aqui a ideia é ter orçamento (O) de gastos tanto mensais como anuais.

Schäfer (2015) corrobora esse pilar destacando que, antes de pagar qualquer outra pessoa, o indivíduo deve pagar a si mesmo. Essa é a mudança principal que o orçamento da metodologia DSOP apresenta, pois, se foi feito o diagnóstico (D) de forma precisa e se os sonhos (S) foram definidos, é o momento de começar a destinar os recursos necessários para sua realização.

Ferreira e Serafim (2018, p. 173) trazem contribuições importantes a esse respeito: “[...] o orçamento é a nossa pegada financeira mensal. É a base do plano para melhor alocarmos o rendimento disponível às nossas necessidades e reforçar as poupanças com vista à desejada reforma”.

Na visão de Luquet e Assef (2006, p. 14-15), o orçamento é uma bússola, um direcionador:

Sem orçamento, você simplesmente não sabe para onde vai o seu dinheiro. Orçamento é algo simples que vale muito, mas é impressionante como são poucas as pessoas que o levam a sério. Para planejá-lo, não é preciso um computador último tipo, um software de ponta, nem nada parecido. Com um lápis e papel, você pode fazer seu orçamento, que, resumidamente, é definir quanto ganha e quanto gasta.

Importa destacar um ponto importante que é tratado por Domingos (2012) e é ressaltado no texto de Barbosa e Raposo (2017, p. 60), afirmando a necessidade de envolver a família:

O casal deve estar alinhado na construção do orçamento familiar porque ele vai servir de base para a tomada de decisões de curto, médio e longo prazo, decisões essas que afetam toda a família. Além disso, todos deverão estar envolvidos nos esforços e nos benefícios associados a um novo conforto financeiro.

O quarto capítulo da obra destina-se ao pilar poupar (P), pondo em destaque a diferença e a correlação entre o poupar e o investir, o que também tem ligação direta com o sonho e os prazos. Vale lembrar que poupar vem antes do investir e, atualmente, há um grande foco no investir.

Propagandas de televisão, redes sociais e mesmo *youtubers* enfatizam cursos, métodos “revolucionários” na forma de investir; entretanto, para que haja investimento, deve haver poupança, pois um ponto depende do outro.

Domingos (2012) apresenta reflexões a respeito de aspectos cruciais na vida das pessoas, como aposentadoria, independência financeira e, até mesmo, arrependimentos por não terem conhecido e aplicado o método DSOP antes. Aponta, também, a necessidade de termos reservas para os gastos inesperados ou emergências.

Nesse caminho, é crucial pensar na poupança (P), relacionando-a com compras à vista, descontos, formas de pagamento e, até mesmo, com o momento de comprar. Nesse pilar, o investimento deve ser levado em consideração.

Sobre essa questão, vale mencionar uma contribuição de Ferreira (2012): o verbo “poupar” está cada vez mais presente no cotidiano; contudo, a palavra ganha mais força em momentos de crise, em consequência desta. O ideal seria praticar o ato de poupar anteriormente à crise, todavia deve-se mantê-lo no pós-crise.

O poupar tem grande relevância na metodologia DSOP e, na visão de Schäfer (2015, p. 142):

Ninguém fica rico simplesmente por ganhar muito dinheiro. A riqueza surge quando se guarda dinheiro. [...]. No entanto, é verdade que o padrão de vida melhora proporcionalmente ao aumento de rendimento. Quase sempre precisa de tanto quanto se tem. As pessoas que não poupam só têm dívidas.

Livros considerados clássicos na área da educação financeira, como é o caso de *O homem mais rico da Babilônia* (CLASON, 2005),

que recomendava que se poupasse uma de cada dez moedas ganhas.

O texto de Domingos (2012) também aponta a necessidade de se conhecer o perfil de investidor, ou seja, o DNA financeiro. O autor lembra que nossos antepassados, em sua maioria, não lidavam com o dinheiro de forma assertiva e que isso faz muita diferença na vida das pessoas e das famílias. Os prazos também ganham um enfoque especial.

Por conseguinte, pode-se afirmar que essa estrutura do método DSOP é aplicável e viável na vida financeira de qualquer pessoa ou família. A maior presença da educação na vida das pessoas e das famílias certamente refletirá em qualidade de vida.

## 2.4 ASSOCIAÇÃO COSTA LESTE DE ARTESÃOS DE MATO GROSSO DO SUL (ACLAMS)

O artesanato está em nossas vidas desde sempre. Corroborando tal afirmação, Freitas (2011) confirma que a atividade artesanal está presente na rotina do homem desde os povos mais primitivos, quando essa prática era uma necessidade ligada às atividades do dia a dia, como o ato de se alimentar, o de se proteger e o de se expressar.

Dentro desse prisma, Mirshawka (2016, p. 166) corrobora:

O artesanato é uma técnica manual utilizada para produzir objetos feitos a partir de matéria-prima natural. Normalmente, os artesanatos no Brasil são fabricados por famílias dentro de sua própria casa ou em uma pequena oficina. Tal técnica é praticada há alguns milênios, quando as pessoas poliam pedras para fabricar armas e objetos de caça e pesca, cerâmica para guardar alimentos e tecelagem para fabricar redes, roupas e colchas.

O artesanato sofreu transformações consideráveis e passou a ser fonte de renda de artesãos, o que conduz à necessidade de entender o

conceito de artesanato do ponto de vista econômico. De acordo com o Sebrae:

O artesão, ao produzir uma peça, está preocupado com a possibilidade de conseguir seu sustento e de sua família. Um artesão é, acima de tudo, um fabricante de artefatos e, portanto, sujeito às regras do mercado. O artesanato, enquanto produto com valor de troca, obedece às leis universais da oferta e da procura. E o mercado rejeita aquilo que não corresponde às suas expectativas de consumo (SEBRAE, 2010, p. 9).

Para um melhor entendimento, Mirshawka (2016) complementa:

A partir da Revolução Industrial, iniciada no século XVIII, o artesanato foi fortemente desvalorizado, deixou de ser tão importante, já que neste período capitalista o trabalho foi dividido, colocando determinadas pessoas para realizarem funções específicas, então essas deixaram de participar de todo processo de fabricação. Este processo de divisão do trabalho recebeu o nome de linha de montagem. Além disso, os artesãos foram submetidos a péssimas condições de trabalho e baixa remuneração (MIRSHAWKA, 2016, p. 166).

Vindo para os dias atuais, Mirshawka (2016) afirma que o artesanato do Brasil é um dos mais ricos do mundo, pois garante sustento para milhares de famílias e comunidades. Ele faz parte do folclore e apresenta usos, costumes e tradições de cada uma das regiões do país.

Ainda no sentido econômico e de representação, os artesãos de Três Lagoas – sujeitos da pesquisa neste estudo – buscaram sua organização de forma coletiva, criando a ACLAMS, uma forma mais viável de divulgar seus produtos e peças de artesanato em feiras da região. Ressalta-se que, de forma individualizada, a participação em eventos tornava-se cara e, muitas vezes, impraticável, ao passo que, em

grupo, além de facilitar o rateio de possíveis custos, haveria maior representatividade junto ao poder público local.

Dessa forma, no dia 21 novembro de 2019, a ACLAMS conseguiu formalizar suas atividades como mediadora dos artesãos associados a um projeto coletivo. Cabe mencionar que, no momento em que este estudo foi realizado, a ACLAMS era formada por um total de 49 artesãos, que produzem peças de artesanato utilizando as mais diversas matérias-primas. Reforça-se que os artesãos de Três Lagoas, assim como os da maioria das localidades do Brasil, confeccionam seus artesanatos visando à comercialização (fonte de renda), e não como um *hobby* ou atividade de passatempo.

Entre os associados, há um grupo que auxilia na gestão da ACLAMS, como presidente, vice-presidente, tesoureiro e secretário. Há, também, as coordenadorias de marketing, social e de projetos. Todos os envolvidos na administração da ACLAMS são artesãos e compartilham a gestão.

Por se tratar de uma associação sem fins lucrativos, a ACLAMS depende da contribuição dos seus associados para arcar com as despesas fixas da entidade, como a contabilidade do projeto e outros. Essa contribuição materializa-se em taxa única de adesão, no valor de R\$ 70,00, e em mensalidades, no valor de R\$ 15,00 para cada artesão.

Os benefícios dos associados são os mais diversos, entre os quais descontos em farmácias e supermercados locais; porém, o objetivo maior, como já mencionado, é a participação em feiras e eventos locais, expondo e comercializando suas peças de artesanato, ou seja, trata-se de uma organização coletiva visando a prerrogativas econômicas. É válido afirmar que a ACLAMS procura também proporcionar aos seus associados visibilidade e reconhecimento diante da sociedade local, regional e estadual.

### 3 MATERIAL E MÉTODOS

Metodologicamente, esta pesquisa caracteriza-se como *Survey* e parte de uma abor-

dagem qualitativa. Conforme Creswell (2010, p. 22), “nesta situação, o pesquisador busca estabelecer o significado de um fenômeno na visão dos participantes”. A partir dessa ideia, este trabalho analisa crenças e concepções de educação financeira junto a artesãos.

Em relação ao enfoque, apresenta-se como estudo descritivo. Quanto à contraparte descritiva, visa analisar características, levantar opiniões, atitudes e crenças de determinada população, o que oferece elementos qualitativos para a investigação (GIL, 2002). Neste caso, direciona-se no sentido de descrever, na avaliação dos artesãos, as crenças e concepções estabelecidas na educação financeira diante da prática da gestão, específica de cada lugar, no caso em estudo, da ACLAMS, localizada no município de Três Lagoas/MS.

A técnica para obtenção dos dados é própria à pesquisa de campo. Para chegar ao campo, elaborou-se um questionário, com questões fechadas, enviado aos sujeitos da pesquisa. Quanto à parte prática, o levantamento dos dados foi realizado por meio do formulário eletrônico do *Google Forms*, que é um aplicativo de gerenciamento de pesquisas lançado pelo *Google*.

O período de realização da pesquisa de campo foi a primeira quinzena do mês de novembro de 2020, via questionário eletrônico. A opção por essa forma decorreu do processo de distanciamento social em razão da pandemia de Covid-19 (causada pelo novo coronavírus – SARS-CoV2), que inviabilizou o contato presencial dos pesquisadores com o público pesquisado.

Os dados e informações foram coletados no município de Três Lagoas, junto aos artesãos vinculados à ACLAMS, conforme já mencionado. Justifica-se a preferência pelos artesãos por se tratar de um público que tem características aproximadas.

No primeiro contato com os sujeitos, foi encaminhado a todos os associados artesãos um vídeo explicando a importância da pesquisa. Logo em seguida, os questionários foram enviados via WhatsApp, também para a totalidade dos artesãos, 49 (quarenta e nove), dos quais 31 (trinta e um) responderam ao questionário.

nário. Segundo Creswell (2010), essa parte da pesquisa permite obter a visão detalhada sobre os participantes do estudo.

Como o estudo pautou-se no objetivo de analisar crenças e concepções de educação financeira sob a ótica dos pilares da metodologia DSOP, o primeiro bloco do questionário enviado contempla o consentimento em participar do estudo. Na sequência, as questões destinavam-se a levantar as características dos respondentes (tempo de residência no município, gênero do artesão, faixa etária, motivo pela escolha do artesanato e capacidade/habilidade/conhecimento da atividade). O próximo objetivo foi identificar o conhecimento básico sobre finanças pessoais dos artesãos e sobre educação financeira (inflação, juros, financiamento de curto e longo prazo, desconto na compra, prejuízos provocados pela pandemia), de modo que as opções sobre o co-

nhecimento em cada um dos itens apresentados aos artesãos foram: não conhece, pouco, razoável e muito. O último bloco buscou diagnosticar o conhecimento dos artesãos sobre finanças pessoais, com base na metodologia DSOP. Nesse bloco, os respondentes poderiam escolher entre quatro opções: regularmente, raramente, às vezes e nunca. Em algumas situações, as opções eram diretas: sim ou não.

Os dados obtidos foram tabulados em planilhas e, para a análise, utilizou-se a estatística descritiva, cujos resultados são apresentados no próximo item.

## 4 RESULTADOS DA PESQUISA

O perfil dos artesãos vinculados à ACLAMS que concordaram em participar deste estudo está sistematizado na tabela 1.

Tabela 1 - Perfil dos sujeitos participantes do estudo

Características	Detalhes	Frequências	%s
Gênero	Masculino	3	9,7
	Feminino	28	90,3
Idade (em anos)	De 18 a 25	2	6,5
	De 26 a 30	2	6,5
	De 31 a 35	4	12,9
	De 36 a 40	4	12,9
	De 41 a 45	8	25,8
	De 46 a 50	6	19,4
	Acima de 51	5	16,1
Tempo de residência em anos	De 3 a 5	3	9,7
	De 5 a 6	1	3,2
	De 7 a 10	8	25,8
	De 11 a 15	1	3,2
	De 16 a 19	1	3,2
	Mais de 20	7	22,6
	Sempre	7	22,6
Motivo pela prática do artesanato	Completar a renda	17	54,8
	Principal fonte de renda	12	38,7
	Forma de distração	1	3,2
	Hobby	1	3,2
Processo de aprendizagem do artesanato	Aprenderam sozinhos	11	35,5
	Vídeos	7	22,6
	Cursos	4	12,9
	Própria família	4	12,9
	Escola	2	6,4
	Amigos	1	3,2
	Várias fontes	1	3,2
Cursos profissionalizantes	1	3,2	

Fonte: dados da pesquisa (2021).

Sobre o gênero dos artesãos, constatou-se que 90,3% (28 artesãos) são do gênero feminino e apenas 9,7% (3 artesãos) são do gênero masculino. Esse dado torna mais evidente que são as mulheres que predominam na atividade econômica do artesanato, uma vez que, na maioria dos ca-

so, são elas que se interessam em desenvolver alguma atividade manual para complementar a renda, como crochê, tricô e corte e costura. Em geral, fazem isso em horas vagas dos afazeres domésticos. A pesquisa de (LUCENA *et al.*, 2010), também demonstrou a supremacia das mulheres em atividades econômicas.

Com relação à faixa etária, 25,8% (8 artesãos) têm idade entre 41 e 45 anos; 19,4% (6 artesãos) estão entre 46 e 50 anos; 16,1% (5 artesãos), 51 anos ou mais; 12,9% (4 artesãos) estão na casa dos 36 a 40 anos; outros 12,9% (4 artesãos) têm idade entre 31 a 35 anos; 6,5% (2 artesãos), de 26 a 30 anos, e 6,5% (2 artesãos), entre 18 e 25 anos. O estudo de Kuhl, Valer e Gusmão (2016), também, apresentou uma amostra com a maior parte dos participantes, acima de 35 anos de vida.

Desse conjunto de informações, resultase que a maioria dos artesãos têm 40 anos ou mais, denotando que o indivíduo que faz artesanato já possui uma idade mais “madura”, quando, normalmente, já terá formado sua família e necessita de complementar a renda. Isso denota a importância do artesanato para a sobrevivência e não apenas como distração.

Inicialmente, foi questionado o tempo de residência no município de Três Lagoas: 22,6% (7 artesãos) responderam que são naturais de Três Lagoas; 25,8% (8 artesãos) responderam que residem no município de 7 a 10 anos; outros 22,6% (7 artesãos) responderam que vivem em Três Lagoas há mais de 20 anos, porém não são naturais do município; 9,7% (3 artesãos) residem no município de 3 a 5 anos; 3,2% (1 artesão) informaram que vivem em Três Lagoas de 17 a 20 anos; 3,2% (1 artesão), de 10 a 15 anos e, por fim, 3,2% (1 artesão), de 5 a 7 anos.

A partir dessas respostas, pôde-se constatar que os artesãos, em sua maioria, vivem em Três Lagoas há mais de 5 anos, e isso, de certa forma, contribui para sua participação na comunidade três-lagoense. Essa característica cooperou, até mesmo, para a formação da associação de artesãos, e a inserção na sociedade otimiza a comercialização de suas peças de artesanato.

Investigou-se o principal motivo pelo qual se faz o artesanato: 54,8% (17 artesãos) responderam que é um meio econômico de complementar a renda; 38,7% (12 artesãos) afirmaram que o artesanato é a principal fonte de renda; 3,2% (apenas 1 artesão) responderam que fazem artesanato para distração e 3,2% (1 artesão) disseram que é seu *hobby*. Aqui fica evidenciada a importância econômica que o artesanato representa na economia familiar de cada artesão, seja como complementação da renda ou principal fonte de renda.

Quando questionados sobre capacidade, habilidade e conhecimento para elaborar a peça de artesanato, 35,5% (11 artesãos) afirmam ter aprendido sozinho; 22,6% (7 artesãos) apontaram que aprenderam com vídeos e com o auxílio da internet; 12,9% (4 artesãos) fizeram cursos; 12,9% (4 artesãos) destacaram o ensinamento por membros da própria família; 6,4% (2 artesãos) afirmaram que a escola foi responsável por ensinar; 3,2% (1 artesão) disseram ter aprendido com amigos; 3,2% (1 artesão) responderam ter aprendido de forma mista, por várias fontes e, por fim, 3,2% (1 artesão), por meio de cursos profissionalizantes.

O que fica evidenciado nas respostas é que os artesãos, em sua maioria, tiveram um processo de autoaprendizagem ou utilizaram-se de meios como a internet para buscar conhecimentos sobre o artesanato que produzem. Cabe, também, ressaltar que, muitas vezes, o conhecimento do artesanato é passado de geração para geração, de pais ou mães para filhas ou filhos.

Outra de nossas metas era analisar as crenças e concepções do artesão sobre educação financeira, razão por que buscamos obter informações acerca de conhecimentos básicos dos artesãos sobre termos pertinentes a esse campo e em finanças pessoais. Essas informações foram reunidas na tabela 2.

Tabela 2 - Crenças e concepções do artesão sobre educação financeira

Variáveis	Detalhes	Frequências	%s
Inflação	Razoável	17	54,8
	Pouco	12	38,7
	Muito	1	3,2
	Nada	1	3,2
Diferença entre juros simples e compostos	Pouco	13	41,9
	Nada	13	41,9
	Razoável	5	16,1
Financiamento de curto e longo prazo	Pouco	16	51,6
	Nada	6	19,4
	Muito	5	16,1
	Razoável	4	12,9
Desconto em uma compra	Razoável	12	38,7
	Pouco	9	29
	Muito	5	16,1
	Nada	5	16,1
Pandemia prejudicou as finanças pessoais	Muito	10	32,2
	Pouco	13	41,9
	Nada	3	9,7
	Melhoraram	5	16,1
Anota seus ganhos e gastos	Regularidade	15	48,4
	Raramente	8	25,8
	As vezes	7	22,6
	Nunca	1	3,2
Pilar sonho	Sim	28	90,3
	Não	3	9,7
	Não	2	6,5
Metas para os sonhos	Metas de curto prazo	7	22,6
	Metas de médio prazo e longo prazo	6	19,4
	Metas de prazos variados	16	51,6
Conhecimento da própria educação financeira	Sim	6	19,4
	Não	9	29
	Mais ou menos	16	51,6
Gastos essenciais	Sempre	24	77,4
	As vezes	6	19,4
	Raramente	1	3,2
Pilar orçar	Mais ou menos	13	41,9
	Sim	12	38,7
	Não	5	16,1
	Nunca	1	3,2
Conta bancária	Sim	30	96,8
	Não	1	3,2
Confere os extrato bancário	Sim	20	64,5
	Não	7	22,6
	As vezes	4	12,9
Usam cartão de crédito	Sim	25	80,6
	Não	19,4	19,4
Forma de pagamento da matéria prima	A vista	20	64,5
	Cartão de crédito	5	16,1
	Parcelado no cartão de crédito	5	16,1
	No cartão com a melhor opção	1	3,2
Reserva para emergências	Sim	25	80,6
	Não	6	19,4
Onde fazem a reserva para emergências	Em dinheiro	1	3,2
	Em conta corrente	2	6,4
	Na poupança	3	9,7
	Não informaram	25	80,6

Fonte: dados da pesquisa (2021).

Questionados se saberiam explicar o que é inflação e como afeta a vida das pessoas, as respostas foram as seguintes: 54,8% (17 artesãos) informaram que têm conhecimento razoável sobre o tema; 38,7% (12 artesãos) informaram que saberiam explicar pouco sobre o assunto; 3,2% (1 artesão) comunicaram que saberiam explicar muito sobre o assunto; por fim, 3,2% (1 artesão) afirmaram não conhecer nada do assunto. Aqui se pode notar a falta de conhecimento básico sobre um assunto essencial na vida do cidadão pela grande maioria dos artesãos. A inflação tem que ser compreendida em vários pontos da metodologia DSOP. Vale ressaltar que Fontes *et al.* (2010) já destacaram os problemas e as dificuldades que a inflação proporciona aos indivíduos.

Seguindo a linha de investigação sobre os conhecimentos básicos da área financeira, os artesãos também foram questionados sobre se compreendem a diferença entre juros simples e juros compostos em um investimento: 41,9% (13 artesãos) responderam que compreendem pouco; 41,9% (13 artesãos) disseram que não compreendem nada, e 16,1% (5 artesãos) afirmaram ter um conhecimento razoável sobre o tema. Aqui se observa a importância de conhecer o referido tema, já que tem grande ligação com o pilar poupança (P) da metodologia DSOP. Contudo, Kuhl, Valer e Gusmão (2016) evidenciaram a relevância do conhecimento financeiro na percepção dos colaboradores em uma Cooperativa de Crédito. Enquanto, Silva, Ribeiro e Moreira (2018), ao investigarem o envolvimento da educação financeira para o sucesso empresarial, concluíram que existem concepções restringidas, em relação ao tema e, também, ao sucesso empresarial. Volpe, Chen e Liu (2006), também, evidenciaram a deficiência do conhecimento financeiro junto a uma amostra de funcionários.

Na sequência, foi perguntado aos artesãos se saberiam informar o que é financiamento de curto prazo e de longo prazo: 51,6% (16 artesãos) disseram que sabem pouco sobre o tema; 19,4% (6 artesãos) afirmaram que não sabem nada; 16,1% (5 artesãos) disseram saber

muito sobre o tema e 12,9% (4 artesãos) alegaram que seu conhecimento pessoal é razoável. Financiamento apresenta forte ligação com o pilar orçar (O) da metodologia DSOP. Neste sentido, Savoia, Saito e Santana (2007) evidenciaram a importância do conhecimento e da experiência dos agentes no processo de capacitação de determinando grupos sociais no Brasil. Atkinson e Messy (2011), também, apontaram a relevância do tema e contribuíram ao elaborar um questionário capaz de coletar dados sobre o conhecimento financeiro.

Também foram indagados se compreendem como funciona o desconto em uma compra à vista: 38,7% (12 artesãos) informaram que compreendem de maneira razoável; 29% (9 artesãos) disseram que compreendem pouco; 16,1% (5 artesãos) afirmaram que conhecem muito do tema e 16,1% (5 artesãos) informaram que não compreendem nada. Pode-se afirmar que esse ponto tem correlação com os pilares orçar (O) e poupar (P).

Ainda no campo das finanças pessoais dos artesãos, contudo na forma prática, foi questionado se a pandemia de Covid-19 prejudicou suas finanças pessoais. Para 32,2% (10 artesãos), prejudicou muito; 41,9% (13 artesãos) afirmaram que prejudicou pouco; 9,7% (3 artesãos) afirmaram que não prejudicou em nada; e 16,1% (5 artesãos) disseram que as finanças pessoais melhoraram.

Ingressando no pilar diagnóstico (D) da metodologia DSOP, foram questionados se costumam “diagnosticar” suas finanças pessoais, ou seja, se fazem anotações de seus ganhos e gastos pessoais. As respostas obtidas foram: 48,4% (15 artesãos) disseram que fazem com regularidade; 25,8% (8 artesãos), que o fazem raramente; 22,6% (7 artesãos), às vezes; 3,2% (1 artesão), nunca. Notou-se que quase metade dos artesãos praticam o pilar diagnóstico (D) da metodologia DSOP. Contudo, o resultado confere as orientações sobre educação financeira apresentadas por diferentes pesquisadores (FERREIRA; SERAFIM, 2018; BARBOSA; RAPOSO, 2017; CERBASSI, 2004).

Também questionados se possuem me-

tas ou sonhos financeiros, ou seja, informações sobre o pilar sonho (S) da metodologia DSOP, 90,3% (28 artesãos) responderam que, sim, e 9,7% (3 artesãos) responderam que não.

Por entendermos ser necessário ampliar a visão das metas ou sonhos financeiros, perguntamos aos sujeitos se possuem metas ou sonhos financeiros com prazos planejados e obtivemos as seguintes respostas: 6,5% (2 artesãos) responderam que não possuem metas ou sonhos financeiros; 22,6% (7 artesãos), que possuem metas de curto prazo (para alcançar em poucos meses); 12,9% (4 artesãos), que possuem metas de médio prazo (para alcançar em mais de um ano); 6,5% (2 artesãos) responderam que possuem metas de longo prazo (para alcançar em mais de cinco anos); por fim, 51,6% (16 artesãos) afirmaram que possuem metas de prazos variados (curto, médio e longo prazos). Aqui se nota que falta aos entrevistados a iniciativa de definir prazos, o que se relaciona diretamente à questão dos sonhos dos artesãos.

Ainda consideramos ser importante conhecer a percepção do artesão sobre sua própria educação financeira, o que nos levou a questionar se o artesão se considera educado financeiramente. Destaca-se que 19,4% (6 artesãos) responderam que sim; 29% (9 artesãos) responderam que não, e 51,6% (16 artesãos) responderam “mais ou menos”. Vale ressaltar que esses resultados referentes à autoidentificação dos artesãos deixam pressuposto que a maioria sabe que necessita de mais conhecimento sobre a área da educação financeira. Para Morozini e Martin (2013) e Ribeiro, Rizzo e Scarauzi (2020) tem ocorrido estudos relevantes nos últimos anos sobre educação financeira. Porém, o tema carece de novas pesquisas que, consequentemente, promovam o desenvolvimento do conhecimento financeiro, principalmente, porque Camargo, Fontolan Junior e Strehlau (2020) afirmaram que o nível de conhecimento financeiro das pessoas é baixo.

Também foi investigada a forma como o artesão foi educado com relação ao uso de recursos como água e energia elétrica, sendo questionado o seguinte: quando criança,

em sua casa, havia cobrança para economizar água, energia elétrica e outros recursos? 77,4% (24 artesãos) responderam que sempre foram alertados para economizar; 19,4% (6 artesãos) disseram que às vezes, e 3,2% (1 artesão) que raramente. A educação financeira tem forte correlação com o “berço”, pois, muitas vezes, os maus hábitos de consumo passam de geração para geração. Somente um bom processo de educação financeira pode romper com essas crenças que vêm do berço. Esse resultado proporciona preocupação, já que, para Ferreira (2012), Schäfer (2015) e Clason (2005), ao poupar, o indivíduo se prepara para situações incertas.

Partindo para o pilar orçar (O) da metodologia DSOP, foi questionado: Costuma orçar seus sonhos ou metas financeiras, ou seja, saber quanto custa e quanto tempo levará para realizar seus sonhos? 41,9% (13 artesãos) responderam que mais ou menos; 38,7% (12 artesãos) disseram que sim; 16,1% (5 artesãos) disseram que não, e 3,2% (1 artesão) afirmaram que nunca pensaram nisso. Nesse pilar, denota-se que, também, há uma necessidade de ajustes. O resultado pode proporcionar conforto ao indivíduo, conforme afirmado pelos pesquisadores Schäfer (2015), Ferreira e Serafim (2018), Luquet e Assef (2006), Barbosa e Raposo (2017). E em pesquisa junto aos pequenos empresários do ramo de confecções do agreste, Lucena *et al.* (2010) afirmaram que os resultados mostram que os empresários utilizam de estratégias para se manterem no mercado competitivo, acompanham os orçamentos e reconhecem que seus conhecimentos financeiros são insuficientes para tomadas de decisões.

Também foram investigados alguns pontos que têm ligação com a vida financeira do artesão. Questionados se têm conta bancária, 96,8% (30 artesãos) disseram que sim e 3,2% (1 artesão), que não. Perguntados se conferem os extratos bancários todos os meses, 64,5% (20 artesãos) disseram que sim; 22,6% (7 artesãos) responderam que não; e 12,9% (4 artesãos) disseram que às vezes. Questionados se usam o cartão de crédito, 80,6% (25

artesãos) responderam que sim; 19,4% (6 artesãos) que não.

Também foi perguntado sobre a forma de pagamento da matéria-prima que utilizam para a confecção de suas peças de artesanato, obtendo-se os seguintes resultados: 64,5% (20 artesãos) responderam que preferem o pagamento à vista; 16,1% (5 artesãos) pagam com o cartão de crédito para a próxima fatura; 16,1% (5 artesãos) pagam com o cartão de crédito parcelado em várias vezes; e 3,2% (1 artesão) compram com o cartão, porém analisam o valor para determinar o número de parcelas.

Ao serem questionados sobre reserva de emergência, ou seja, um volume de dinheiro para cobrir possíveis imprevistos ou surpresas, 80,6% (25 artesãos) disseram que fazem reserva de emergência e 19,4% (6 artesãos) afirmaram que não fazem essa reserva. O resultado atende a um dos pilares da DSOP e, também, confirma o pressuposto de Ferreira (2012), Schäfer (2015) e Clason (2005).

Dos artesãos que fazem a reserva de emergência, 1 comunicou que mantém dinheiro em espécie; 2 artesãos afirmaram que mantêm a reserva em conta corrente e 3 artesãos mantêm em conta de caderneta de poupança. Nota-se que há uma priorização da liquidez, o que indica, por se tratar de reserva de emergência, que estão agindo de forma correta; contudo, vale lembrar que há aplicações financeiras que podem garantir um retorno financeiro melhor que a caderneta de poupança e a própria conta corrente, que, em geral, não rentabiliza. Vale ressaltar que, Caperna e Zia (2020), afirmaram que a conscientização quanto às atitudes é o norte a ser seguido para as diversas situações financeiras.

Aqui se pode compreender que há ligação direta com todo o processo de educação financeira, uma vez que a reserva de emergência pode ser entendida como o ponto inicial de um bom planejamento financeiro. Conforme Low (2020), o domínio sobre o conhecimento financeiro pode proporcionar felicidade ao indivíduo.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve como objetivo principal analisar a aplicação de pontos e concepções de educação financeira sob a ótica dos pilares da metodologia DSOP (Diagnosticar, Sonhar, Orçar e Poupar). Para tanto, recorreu-se a uma abordagem qualitativa, de cunho exploratório, bibliográfico e documental.

Como base em análise dos dados coletados por meio de questionário eletrônico, utilizou-se a metodologia DSOP, que permitiu analisar a educação financeira dos artesãos da ACLAMS, em Três Lagoas/MS.

No que concerne ao perfil do artesão, constatou-se que a maioria é do sexo feminino, tem mais de 35 anos, reside no município há mais de 10 (dez) anos, utiliza o artesanato como complemento à renda ou como a principal fonte de renda e, por fim, aprendeu a arte do artesanato sozinha ou por vídeos.

Como resultado das questões específicas sobre a temática pesquisada, destaca-se que os artesãos têm pouco conhecimento de temas relacionados à educação financeira e às finanças pessoais, entre eles: inflação, diferença entre juros simples e compostos, financiamento em curto e longo prazo e desconto em uma compra. Pode-se afirmar, também, que a pandemia da Covid-19 prejudicou muito as finanças pessoais dos artesãos, que anotam com regularidade seus ganhos e gastos. Eles mesmos apontaram que têm um baixo conhecimento da própria gestão das finanças. A maioria tem conta bancária, confere os extratos bancários, usa cartão de crédito, mas a forma de pagamento predominante é à vista.

A metodologia DSOP, para ter um resultado positivo, deve ser aplicada em sua totalidade, porém há pilares mais utilizados pelos artesãos, como o “sonhar” e o “poupar”. Considera-se que, apesar das limitações de conhecimento no campo da educação financeira, os artesãos procuram poupar para realizar os próprios sonhos. Dessa forma, infere-se que os artesãos pesquisados têm consciência da relevância da educação financeira e, se esta for

potencializada por meio de apoio, que pode ser oferecido pela própria ACLAMS, poderão obter ganhos na sua qualidade de vida.

Traçando um paralelo com o contexto atual, pode-se afirmar que a metodologia DSOP pode contribuir com a análise e melhoria da vida financeira de qualquer pessoa ou família.

Para futuras pesquisas, sugere-se avaliar outro público, como forma de contribuição com a temática; além disso, aconselha-se que estudos futuros dessa natureza tenham uma magnitude maior e envolvam, além do questionário, outras técnicas de coleta de dados, como entrevistas pessoais com cada investigado.

## REFERÊNCIAS

- AMURI, E. **Dinheiro sem medo: práticas financeiras para quem está começando a construir seu próprio caminho**. São Paulo: Saraiva, 2017.
- ARCURI, N. **Me poupe**. Rio de Janeiro: Sextante, 2018.
- ATKINSON, A.; MESSY, F. Assessing financial literacy in 12 countries. An OECD/INFE international pilot exercise. **Journal of Pension Economics and Finance**, v. 10, n. 4, p. 657- 665, 2011.
- BARBOSA, J. M.; RAPOSO, J. **Doutor finanças**. Lisboa: Matéria-Prima Edições, 2017.
- BUAES, C. S. Educação Financeira com idosos em um contexto popular. **Educação & Realidade**, v. 40, p. 105-127, 2015.
- CAMARGO, R. Z.; FONTOLAN JUNIOR, M.; STREHLAU, S. Vulnerabilidade e educação financeira: a visão de gerentes de banco. **RIMAR- Revista Interdisciplinar de Marketing**, v. 10, n. 2, p. 95-105, jul./dez. 2020.
- CAPERNA, F.; ZIA, B. The causal mechanism of financial education: evidence from mediation analysis. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 177, p. 143-184, 2020.
- CERBASI, Gustavo. **Casais inteligentes enriquecem juntos**. São Paulo: Editora Gente, 2004.
- CLASON, G. S. **O homem mais rico da Babilônia**. Rio de Janeiro: Ediouro, 2005.
- D'AQUINO, C. **Educação financeira: como educar seus filhos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- DOMINGOS, R. **Terapia financeira: realize seus sonhos com educação financeira**. São Paulo: DSOP: Educação Financeira, 2012.
- EKER, T. H. **Os segredos da mente milionária**. Rio de Janeiro: Sextante, 2006.
- FERREIRA, A.; SERAFIM, N. **Aprenda a poupar já!** Prepare o seu futuro com um bom plano de poupança e investimento. Lisboa: Livros Horizonte, 2018.
- FERREIRA, P. **No poupar é que está o ganho! Finanças pessoais para todos nós**. Lisboa: Lidel – Edições Técnicas, 2012.
- FONTES, R. *et al.* **Economia: um enfoque básico e simplificado**. São Paulo: Saraiva, 2010.
- FREITAS, A. L. C. **Design e artesanato: uma experiência de inserção da metodologia de projeto de produtos**. São Paulo: Blucher Acadêmico, 2011.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- KÜHL, M. R.; VALER, T.; GUSMÃO, I. B. Alfabetização Financeira: Evidências e Percepções em uma Cooperativa de Crédito. **Sociedade, Contabilidade e Gestão**, v. 11, n. 2, p. 53-80, 2016.
- LOW, K. C. A Framework of Subjective Financial Well-Being among University Students in Malaysia. **Journal of Governance and Development**, v. 16, n. 1, jun. 2020.
- LUCENA, W. G. L. *et al.* Os efeitos comportamentais na tomada de decisão dos gestores

- de micro e pequenas empresas: um estudo em Empresas do ramo de confecções. **Estratégia e Negócios**, Florianópolis, v. 3, n. 2, jul./dez. 2010.
- LUQUET, M.; ASSEF, A. **Você tem mais... dinheiro do que imagina**: um guia para suas finanças pessoais. São Paulo: Saraiva, 2006.
- LUSARDI, A.; MITCHELL, O. S. The economic importance of financial literacy: theory and evidence. **Jornal of Economic Literature**, American Economic Association, v. 52, n. 1, p. 5-44, 2014.
- MACEDO JÚNIOR, J. **A árvore do dinheiro**: guia para cultivar a sua independência financeira. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
- MELO, R. **As leis do dinheiro**: o método comprovado de investimentos para quem deseja ter muito dinheiro e felicidade plena. São Paulo: Editora Gente, 2016.
- MIRSHAWKA, V. **Economia criativa**: fonte de novos empregos. São Paulo: DVS Editora, 2016.
- MOROZINI, J. F.; MARTIN, D. M. L. Identificação dos fatores que influenciam na escolha da forma de investimento em crescimento (orgânico ou inorgânico) das indústrias brasileiras. **Revista Universo Contábil**, v. 9, n. 4, p. 90-109, 2013.
- REMUND, D. Financial literacy explicated: the case for a clearer definition in an increasingly complex economy. **The Journal of Consumer Affairs**, v. 44, n. 2, p. 276-295, 2010.
- RIBEIRO, S. P.; RIZZO, M. R.; SCARAUSI, V. G. S. Educação financeira sob a ótica da análise bibliométrica embasada no portal SPELL. **Revista Brasileira de Administração Científica**, v. 11, n. 3, p. 34-44, 2020. DOI: <http://doi.org/10.6008/CBPC2179-684X.2020.003.0003>.
- SALEH, A. M.; SALEH, P. B. O. O elemento financeiro e a educação para o consumo responsável. **Educação em Revista**, v. 29, p. 189-214, 2013.
- SAVOIA, J. R. F.; SAITO, A. T.; SANTANA, F. de A. Paradigmas da educação financeira no Brasil. **Revista de Administração Pública**, v. 41, n. 6, p. 1121-1141, 2007.
- SCHÄFER, B. **O caminho para a liberdade financeira**. Carcavelos/Portugal: Self – Desenvolvimento Pessoal, 2015.
- SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas. **Termo de Referência**: atuação do Sistema Sebrae no artesanato. Brasília: SEBRAE, 2010.
- SENNA, C. S. O alicerce da independência financeira é o sonho. In: DOMINGOS, R. (org.). **Independência financeira ao alcance das mãos**. São Paulo: Editora DSOP, 2018. p. 26-39.
- SILVA, H. H. C.; RIBEIRO, H. C. M.; MOREIRA, A. A. A. O envolvimento da educação financeira para o sucesso empresarial: um estudo de caso múltiplo. **GcCont**, Floriano-PI, v. 5, n. 2, jul./dez. 2018.
- VOLPE, R.; CHEN, H.; LIU, S. An analysis of the importance of personal finance topics and the level of knowledge possessed by working adults. **Financial Services Review**, v. 15, p. 81-98, 2006.