



## Empreendendo em uma associação de artesanato: propostas de melhorias e capacitações

Janaina Ferreira M. de Melo<sup>1</sup> - janainafmmelo@gmail.com

Alberto Gustavo P. Júnior<sup>2</sup> - albertopaashaus@gmail.com

### **RESUMO**

Este trabalho foi realizado em um assentamento no qual funciona uma associação de artesanato denominada “Ateliê 3 N’s”. Este público necessitava de orientações para o desenvolvimento do seu negócio, pois apresentava dificuldades financeiras, de logística e de planejamento. Em parceria com o SEBRAE, o Projeto de Extensão Capacitação Profissional para Microempreendedores (CPMEI) orientou este público por meio de estudos de mercado, propostas de marketing, planejamento do negócio e oferecimento de consultorias e oficinas. Assim, foi realizado através do projeto um diagnóstico que apontou soluções para problemas apresentados no ateliê, visando o aprimoramento do empreendedorismo, qualidade de vida, bem-estar e inclusão social.

### **PALAVRAS-CHAVE**

Empreendedorismo. Artesanato. Planejamento. Consultoria. Associativismo.

### **ABSTRACT**

This work was conducted in a settlement in which a craft association called “Ateliê 3 N’s” is operated. That public needed guidelines for the development of its business, as it presented financial, logistics and planning difficulties. In partnership with SEBRAE, the Extension Project “Capacitação Profissional para Microempreendedores” (CPMEI) guided the group through market studies, marketing proposals, business planning and the offering consultancy and training. Thus, it

1 Mestre em Engenharia de Produção e professora Adjunto I da UFCG

2 Mestrando em Administração Pública e professor do IFPE – Campus Palmares

was conducted through the project a diagnosis that pointed out solutions to the problems presented in the studio in order to improve entrepreneurship, quality of life, social welfare and social inclusion.

### **KEYWORDS**

Entrepreneurship. Handicraft. Planning. Consultancy. Associativism.

## 1 Introdução

O planejamento em uma organização é um processo relevante que enfatiza a sobrevivência e deve ser considerado um motivo de preocupação para os empreendedores. Neste sentido, Alday (2000) alerta na necessidade de haver um trabalho de conscientização da importância do planejamento para as empresas em cursos de empreendedorismo nas universidades, em incubadoras ou em parceria com o SEBRAE, como uma forma de despertar o interesse nos empreendedores.

Uma organização pode obter vários benefícios praticando de forma correta a administração estratégica. O processo de administração estratégica tem início com a análise do ambiente, isto é, com o processo de monitorar o ambiente organizacional para identificar os riscos e as oportunidades presentes e futuras.

Este trabalho surgiu da necessidade de uma associação de artesanato no ano de 2015 em aprimorar seu empreendimento em virtude das dificuldades no planejamento na administração do negócio e, principalmente, nas questões financeiras. As participantes da associação procuraram o SEBRAE do município de Sousa – PB para suprir essas dificuldades, e este, por sua vez, pediu ao parceiro “CPMEI” (um projeto de extensão, vinculado a uma Universidade Federal) para apoiar este público.

A associação é formada por 10 mulheres que residem num assentamento. Elas são esposas de agricultores que decidiram se reunir para produzir e comercializar produtos artesanais. Elas trabalham sozinhas, sem o apoio de nenhuma instituição pública ou privada, não possuem o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica e nem registro formal de uma associação.

Tratando de empreendedorismo no artesanato, Nascimento e Silva (2009) enfatizam que os/as trabalhadores/as foram forçados/as a procurar alternativas de emprego ou fonte de renda para poder sobreviver e sustentar suas respectivas famílias, surgindo, então, uma opção através do trabalho informal. Dentre essas alternativas de trabalho informal, muitas pessoas escolhem o artesanato como uma solução para contornar o desemprego e ser dono do seu próprio negócio.

Segundo Keller (2011), o crescimento do número dos trabalhadores que tem no artesanato como sua principal fonte de renda é atribuída ao crescimento do desemprego, tanto no ambiente urbano, como no rural. Deste modo, o artesanato é uma alternativa de sobrevivência para o enfrentamento das consequências das transformações no trabalho, onde os artesãos reproduzem a cultura, a tradição e os costumes regionais.

A união de agricultores familiares em associações, sendo de produção, comercialização ou de serviços, estabelece-se em uma das maneiras mais oportunas de sustentação das pequenas organizações de produção, visto que facilita aos produtores ultrapassarem o obstáculo da indivisibilidade dos fatores principais de produção. Além disso, facilita a assistência técnica almejada e melhora o posicionamento nos âmbitos modernos da agricultura (MUENCHEN, 1996 & BARBOSA, 1988 apud LAZZAROTTO, 2002).

O projeto de extensão CPMEI - Capacitação Profissional para Microempreendedores, que é parceiro do SEBRAE - Sousa, tem como objetivo geral fornecer educação continuada por meio de orientação e capacitação profissional relacionada às áreas vinculadas ao empreendedorismo para as comunidades assistidas. Em virtude do problema na associação de artesanato, este projeto almejou contribuir com atividades empreendedoras para este público, realizando um diagnóstico inicial.

## 2 Metodologia

O termo composto de duas palavras versa essencialmente sobre educação, que pode ser entendido como o conhecimento adquirido em seus diversos aspectos, seja obtido de modo

racional ou baseado, por exemplo, em costumes, portanto, empírico, mas necessários ao entendimento e funcionamento das tarefas financeiras vitais para fazer escolhas financeiras sábias; e financeira, descrita como uma variedade de atividades que envolvem o dinheiro ao longo das nossas vidas, e variam desde o controle dos recursos financeiros disponíveis até a aquisição de créditos, investimento, entre outros (Jacob et al., 2000, p.8).

O projeto CPMEI visitou o ateliê para coletar informações para traçar soluções, com base em pesquisas de mercado e na literatura vigente, visando contribuir com atividades empreendedoras. Com base nas necessidades das artesãs, bem como os problemas detectados pela equipe do projeto, traçou-se uma metodologia para resolvê-los.

O *modus operandi* da equipe foi realizado por meio de uma reunião após a primeira visita, na Universidade Federal de Campina Grande (UFCG) em Sousa - PB, onde o Projeto CPMEI é vinculado. O intuito foi discutir as primeiras impressões sobre a associação e sugestões para melhorias, usando a técnica de *Brainstorming*.

Segundo Boy (1997), o *Brainstorming* é uma técnica de recolher informação que é muito utilizada na investigação em Ciências Sociais e Humanas, com o objetivo de explorar novas ideias sobre um tema ou alternativas de solução para problemas das mais diversas índoles, sejam em organizações, empresas, negócios, etc. Esta técnica revela mais potencial na medida em que as interações no grupo fazem despolitizar mais ideias do que as obtidas individualmente.

Toda a equipe (formada por alunos e professores) pôde fornecer uma “avalanche” de ideias para a solução do caso. Estas foram anotadas e, em seguida, discutidas, verificando a viabilidade destas. O segundo passo foi delegar funções aos membros da equipe, no intuito de realizar pesquisas de mercado e estudos mais profundos, adaptados à realidade da associação.

Para o alcance da viabilidade dessas sugestões, foi realizado um estudo de mercado para traçar um plano de *marketing* para a associação para serem apresentados para as artesãs. Como sugestão, foram também elaboradas logomarcas para que as mesmas pudessem escolher para divulgação do seu negócio. O estudo de mercado foi baseado nas ideias discutidas na reunião e pesquisas na internet sobre o assunto.

Os professores orientadores, após a visita no ateliê, forneceram capacitações empreendedoras para os alunos extensionistas nas áreas de planejamento, administração financeira pessoal e do negócio e *marketing* virtual (como divulgar seus negócios nas redes sociais), para que estes, em determinado momento, repassassem para as artesãs, sendo seus próprios facilitadores.

Os alunos, por sua vez, aprimoraram essas capacitações, transformando-as em oficinas com vídeos, apresentação em slides e exercícios práticos, com o auxílio de seus professores orientadores, para capacitar as artesãs. A avaliação da metodologia utilizada foi realizada por meio de reuniões entre alunos, professores e as artesãs.

De acordo com a necessidade do ateliê, foram realizadas consultorias, propostas de *marketing*, o estudo de mercado e planejamento.

### 3 Resultados e discussão

Em uma reunião promovida pelo SEBRAE, alunos e professores do projeto CPMEI conheceram as mulheres da associação de artesanato, onde puderam tirar as primeiras conclusões. Estas apresentaram alguns produtos e falaram das dificuldades financeiras e operacionais do negócio. Não havia um planejamento das atividades e pouco capital de giro. Formada a parceria, marcou-se a primeira visita ao ateliê.

O CPMEI pôde conhecer a variedade de produtos das artesãs: enfeites em broches, “tictacs” e “xuxas” (para amarrar cabelo), tiaras, conjunto de banheiros, kits de cozinha (para enfeitar), varanda de crochê, tapetes, bonecas, flores, tiaras, prendedores de cabelo, dentre outros. A figura 1 mostra parte desses produtos.

Figura 1: Alguns produtos artesanais produzidos pela associação.

Fonte: Arquivo do Projeto CPMEI.



O CPMEI também verificou que as instalações do ateliê não dispunham de ventilação, o espaço era inadequado para as máquinas, estoque de matéria-prima e exposição dos produtos. O ambiente ainda era dividido com os moradores do Assentamento Nova Vida I, pertencente ao município de Aparecida - PB, que realizam reuniões de uma outra associação.

Dentre as dificuldades apontadas pelas associadas, é relevante destacar as seguintes: a falta de matéria prima (tecidos de malha); poucas vendas; falta de divulgação do produto; máquinas de costura muito antigas; o preço de venda bem abaixo do mercado; e dificuldades nas vendas locais (nas comunidades) pelo fato das clientes ainda acharem o preço elevado. A falta de planejamento financeiro, divulgação dos produtos e de uma logomarca também foram observados como problemas.

Percebeu-se que elas tinham muitos produtos em estoque e nesse caso, o CPMEI incentivou as artesãs para que estas saíssem para vendê-los, já que necessitavam levantar fundos para pagamento de mão de obra e compra de matéria-prima para dar continuidade à fabricação de peças artesanais.

Durante a visita, as artesãs definiram o nome para a associação: "Ateliê 3 N's", em virtude das três fundadoras terem seus nomes iniciados com a letra "N". A partir do nome, surgiu a ideia de elaborar uma logomarca, que enfatizasse a atividade.

Após a visita, conforme a metodologia apresentada, a equipe do projeto CPMEI se reuniu e delegou funções para estudo de mercado e outras pesquisas. Um membro da equipe ficou incumbido de confeccionar algumas logomarcas e catalogar os produtos com seus respectivos preços acompanhados de uma fotografia do item. Outro ficou encarregado de fazer um levantamento nas empresas que instalam internet para o Ateliê, pois isto foi identificado como uma dificuldade que as associadas enfrentavam, impedindo de divulgar os seus produtos na rede. Os demais pesquisadores ficaram de realizar um estudo de mercado, trazendo sugestões de melhorias para o empreendimento, bem como elaboração de oficinas empreendedoras para as artesãs.

Concluída a capacitação dos alunos através dos professores orientadores e aprimoramentos realizados pelos próprios alunos, a primeira oficina oferecida para as artesãs foi a de Gestão Financeira, através da qual foi apresentado um aprofundamento nas questões financeiras do negócio e do orçamento familiar, que de acordo com as associadas, é um fator crítico do negócio. Segundo os dados coletados na avaliação das atividades, todas as artesãs reconheceram a importância da administração financeira e gostaram da oficina e afirmaram que iriam colocar em prática os conhecimentos transmitidos. A figura 2 apresenta um momento desta oficina, onde aparecem algumas artesãs.



Figura 2: Oficina fornecida pelo CPMEI sobre administração financeira.

Fonte: Arquivo do Projeto CPMEI.

Posteriormente foram apresentadas as propostas de *marketing*, o estudo de mercado e planejamento. Apresentou-se para as artesãs um *check list* sobre ações de marketing, como por exemplo, a criação de um cartão de visita e de páginas na internet; sinalização na rodovia, que dá acesso ao ateliê, indicando sua localização (o mesmo não é visível para quem passa na BR do Assentamento); propostas de logomarcas para o ateliê; e modelo para catalogação de produtos fotografados na primeira visita (já com os preços inseridos e prontos para fazer a propaganda nas redes sociais).

Na análise ambiental foram constatados como fatores econômicos relevantes, o baixo custo de produção dos produtos, a simplicidade no manejo e da utilização dos produtos, além do fato da personalização de peças sob encomenda. Por ser uma associação, na qual se pensa no crescimento da comunidade, foi sugerido um ponto de venda no próprio ateliê, incluindo produtos de outros artesões da comunidade, visando à questão social e a parceria local. Percebeu-se também que havia uma necessidade de uma organização no *layout* do ateliê.

O principal problema interno do ateliê consiste na infraestrutura inadequada que pode ser aprimorada e adequada da melhor forma possível para manter a qualidade dos produtos, dar mais espaço e conforto para o desenvolvimento das atividades, organização e armazenagem da matéria-prima, confecção das peças e exposição dos produtos acabados.

Analisando as principais oportunidades do negócio, destacaram-se: o uso sustentável dos recursos; o longo prazo de validade da matéria-prima e produtos; a inexistência de concorrentes diretos; a mão-de-obra na própria comunidade e talento. Já a falta de divulgação do produto; a incerteza na arrecadação da matéria-prima para a confecção das peças advindas de terceiros e o atual ponto para venda são ameaças.

No que concernem aos fatores internos, verificaram-se como forças, o produto ser sustentável; ter baixo custo na confecção e mão-de-obra qualificada na elaboração das peças. Verificaram-se como fraquezas a credibilidade; a falta de capital de giro e de máquinas de costura suficientes.

Foi sugerido também que as artesãs fizessem parcerias com lojas de decoração e utilidade para o lar, para revenda dos produtos, parcerias com fornecedores (loja de tecido) para a compra de retalhos a preço baixo e parceria nas redes sociais com outros profissionais, podendo assim haver uma troca de divulgação entre os mesmos.

A marca é a identidade da loja, ou seja, a forma como ela será conhecida. Portanto, traduzir a imagem que se deseja passar para o mercado é de grande valia e importância. Com base no nome "Ateliê 3 N's" foram elaboradas quatro logomarcas, onde foi escolhida uma pelas artesãs, que dava mais ênfase e visibilidade na questão do produto na visão delas. Das imagens apresentadas, as artesãs escolheram e definiram a logomarca apresentada na figura 3.

Figura 3: Oficina fornecida pelo CPMEI sobre administração financeira.

Fonte: Arquivo do Projeto CPMEI.



O CPMEI fez sugestões para o planejamento das atividades do ateliê para garantir a satisfação, a confiabilidade do cliente e melhorar a visibilidade do ateliê. Algumas sugestões estão descritas a seguir:

- Utilizar novas rotulagens e novos produtos;
- Firmar parcerias com fornecedores para possíveis compras de materiais para a fabricação das peças, independente das doações de tecidos; e, melhorar embalagem (presente) e fazer etiqueta para os produtos;
- Aumentar os meios de divulgação em pontos de venda;
- Utilizar meios de comunicações em canais locais, destinados ao público-alvo;
- Estruturar o ateliê com melhor ambiente de trabalho;
- Ter ponto de venda fixo; e,
- Instalar internet.

No que tange à definição de estratégias de *marketing*, o CPMEI sugeriu que elas elaborassem um produto que venha satisfazer as necessidades do público consumidor com base em análises de mercado e perfil dos consumidores da região que pretendem atender. O produto poderia ser personalizado, podendo o cliente escolher a cor, o tamanho e o *design*. No que tange ao preço, deve ser definido a partir dos custos, procurando estabelecer um preço atrativo para os consumidores e que deixe uma lucratividade satisfatória para o ateliê.

Com relação à distribuição, foi discutida a importância de uma logística eficiente e uma boa prestação de serviço para os clientes no intuito de se obter um crescimento organizado. Outro ponto relevante discutido é a necessidade de participarem de feiras de artesanato e feiras tradicionais em cidades circunvizinhas para que o produto tenha uma maior divulgação e clientela.

Outra sugestão para o ateliê foi referente à promoção, que visa intensificar a divulgação do produto e da marca nos principais veículos de comunicação e publicações visuais, para que a marca se torne sólida e sempre lembrada pelos consumidores, impulsionando e influenciando na medida e na preferência dos mesmos. Em datas comemorativas como Natal, Dia das Mães e Dia das Crianças, foi sugerido fabricar produtos específicos para a ocasião, objetivando aumentar as vendas.

Em relação às pessoas, foi verificado pelo CPMEI que o ateliê precisa de pessoal qualificado e dedicado ao trabalho. No próprio ateliê poderão ser desenvolvidos alguns treinamentos sobre a confecção de novos produtos, bem como incentivar as associadas a estarem sempre atentas para aprender novas técnicas de fabricação, explorando a criatividade.

Outro ponto sugerido foi a divulgação nas redes sociais com atendimento ao público no ponto comercial e pela internet. Usando as redes sociais, divulgam-se os trabalhos, realizam-se vendas e firmam-se parcerias de tal maneira que as pessoas possam ter acesso a visualizar e comprar os trabalhos, sem necessidade de se deslocar até a futura loja. Neste sentido, o CPMEI se comprometeu em realizar uma oficina específica sobre o assunto.

Após apresentadas estas propostas, outra atividade desenvolvida pelo CPMEI foi o apoio numa feira de empreendimentos do município de Sousa-PB, patrocinada pelo SEBRAE, denominada de “Inova Sertão”. O CPMEI auxiliou as artesãs na montagem de um *banner* para o ateliê apresentar no estande da feira. Também as orientou sobre a programação do evento, elaborando um cronograma para rodízio, para que estas participassem dos minicursos oferecidos no evento, bem como estivessem presentes no estande cedido pelo SEBRAE. O projeto também auxiliou nas inscrições das artesãs nos minicursos do evento. A figura 4 apresenta o stand do ateliê no evento “Inova Sertão” com a presença de algumas artesãs e equipe do projeto CPMEI.



Figura 4: Estande do Ateliê 3 N's no Inova Sertão.

Fonte: Arquivo do Projeto CPMEI.

O CPMEI ainda prestou assessoria para as artesãs na elaboração de 260 rifas (arte, confecção, impressão e corte) e impressão de 200 cartões de visita para divulgação do seu negócio. A rifa almejava arrecadar fundos para o pagamento do equipamento adquirido para a instalação da internet no ateliê.

Como resultados, o ateliê realizou várias vendas durante o evento, as artesãs participaram de minicursos na área de artesanato e divulgaram sua marca para o público da região, realizando contatos. O projeto CPMEI, além de outras atividades, acompanhou as artesãs durante todo o evento que foi de quatro dias.

Após a semana do evento, professores e alunos se reuniram para definir as últimas atividades no ano de 2015 com as artesãs. Foram elaboradas duas oficinas denominadas “Divulgando os serviços nas redes sociais” e “Divulgando seu negócio no Facebook, Instagram e dicas para uso do WhatsApp”. A figura 5 mostra uma das alunas do projeto CPMEI apresentando a primeira oficina.



Figura 5: Apresentação da oficina “Divulgando os serviços nas redes sociais” no Ateliê 3 N's.

Fonte: Arquivo do Projeto CPMEI.

Na primeira oficina foi apresentada de um modo geral a importância de publicar as fotos de todos os produtos que as artesãs produzissem nas redes sociais e uma breve explicação sobre blogs, Facebook e Instagram. Foram ensinadas maneiras de como postar e o que postar nas páginas do ateliê. A figura 5 mostra a professora orientadora e coordenadora do projeto CPMEI apresentando a oficina “Divulgando seu negócio no Facebook, Instagram e dicas para uso do WhatsApp”, onde esses assuntos foram mais explorados.

Figura 6: Apresentação da oficina “Divulgando seu negócio no Facebook, Instagram e dicas para uso do WhatsApp” no Ateliê 3 N’s..

Fonte: Arquivo do Projeto CPMEI.



Ao concluírem-se as duas oficinas, o projeto CPMEI se comprometeu em ajudá-las na divulgação dos produtos artesanais nas redes sociais. Foi formado um grupo de *marketing*, onde uma dupla a cada semana daria um apoio nesta questão. Essas atividades ficaram programadas para serem desenvolvidas em 2016, visto que a vigência do projeto estava sendo encerrada.

Durante a vigência do projeto, não houve tempo hábil para analisar o empreendimento do ateliê antes e depois das atividades desenvolvidas. O feedback foi decorrente das conversas com as artesãs que ficaram muito agradecidas e empolgadas com as atividades empreendedoras. Espera-se que, em 2016, haja tempo para se fazer uma análise mais precisa desses resultados.

## 4 Conclusões

O artesanato é um setor da economia cujo crescimento possui alto potencial de geração de trabalho e renda e que necessita de uma política de desenvolvimento sustentável voltada para o setor, associada a projetos sociais e de desenvolvimento turístico.

Especificamente para a geração de trabalho e renda, percebe-se que nas comunidades há um aumento significativo de atividades da economia informal. Para o alcance dessas áreas de conhecimento por empreendedores informais, a experiência com a associação de artesanato (Ateliê 3 N’s) pode ser tomada como base para auxílio em outras comunidades, na perspectiva de desenvolver atividades empreendedoras, visando o desenvolvimento sustentável, de integração com a sociedade e do exercício da cidadania. A solução dos problemas apresentados visa o aprimoramento do empreendedorismo, melhoria da qualidade de vida, bem-estar social e inclusão social.

Para atingir os objetivos de crescimento e lucratividade do ateliê, necessita-se também conhecer o mercado em que se atua para o devido planejamento de suas atividades. As consultorias fornecidas realizaram um diagnóstico e apontaram soluções para o alcance dessa finalidade.

Nos aspectos profissionais, o projeto de extensão CPMEI colaborou por meio de oficinas e orientações na gestão de um negócio. Deste modo, o intuito foi dar apoio para dar acesso a

outros benefícios, como melhoria da qualificação profissional e o desenvolvimento da autoestima, atingindo assim os propósitos da extensão universitária. Apesar da limitação em não poder fazer uma análise no ateliê (antes e depois das atividades empreendedoras), percebe-se o quanto foi significativo para as artesãs e para toda a equipe do projeto

## 5 Referências

ALDAY, H. E. C. O Planejamento Estratégico dentro do Conceito de Administração Estratégica. **Rev. FAE**, Curitiba, V.3, n.2, p. 9-16, maio/ago. 2000.

BOY, G. A. (1997). The group elicitation method for participatory design and usability testing. **Interactions**, Vol 4 (2), p. 27-33. Disponível em: <http://portal.acm.org/citation.cfm?doid=245129.245132>. Acesso em: 12 ago 2015.

KELLER, P. F. Trabalho artesanal e cooperado: realidades, mudanças e desafios. **Sociedade e Cultura**. ISSN: 1415-8566, vol. 14, núm. 1, enero-junio, 2011, pp. 29-40 Universidade Federal de Goiás Goiania, Brasil. Disponível em: <http://www.redalyc.org/pdf/703/70320084004.pdf>. Acesso em: 20 set. 2015.

LAZZAROTTO, J. J. Associativismo Rural e a sua Viabilização: estudo de caso comparativo de duas associações de produtores rurais do município de Pato Branco (PR). In: XXXI Encontro da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração (ENANPAD), 31., 2002. **Anais...** Salvador: Pestana Bahia Hotel, 2002. p.2.

NASCIMENTO, D. G; SILVA, E. A. A. A importância do artesanato informal: fazendo arte com fuxico. In: **IX Jornada de Pesquisa e Extensão - JEPEX 2009**. Recife - PE, de 19 a 23 de outubro de 2009. UFRPE, CEGOE – Centro de Ensino de Graduação. Disponível em: <http://www.eventosufrpe.com.br/jepex2009/cd/resumos/r1136-2.pdf>. Acesso em: 02 out. 2015.