



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO ACADÊMICO DO AGRESTE
NÚCLEO DE GESTÃO
ADMINISTRAÇÃO

SHIRLEY KEVILEN DA SILVA

**O TRABALHADOR POR CONTA PRÓPRIA DO NEGÓCIO DE ARTESANATO NO
ALTO DO MOURA-PE**

CARUARU

2019

SHIRLEY KEVILEN DA SILVA

**O TRABALHADOR POR CONTA PRÓPRIA DO NEGÓCIO DE ARTESANATO NO
ALTO DO MOURA-PE**

Trabalho apresentado à Coordenação do Curso de Graduação em Administração, da Universidade Federal de Pernambuco, Centro Acadêmico do Agreste, como requisito parcial para aprovação na disciplina Trabalho de Conclusão de Curso.

Orientador: Prof. Dr. Marcio Sá.

Coorientadora: Profa. M.Sc. Jessica Rani.

CARUARU

2019

SHIRLEY KEVILEN DA SILVA

**O TRABALHADOR POR CONTA PRÓPRIA DO NEGÓCIO DE ARTESANATO NO
ALTO DO MOURA-PE**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
ao Curso de Graduação em Administração da
Universidade Federal de Pernambuco, como
requisito parcial para a obtenção do título de
bacharel em Administração.

Aprovado em: 15/07/2019.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Marcio Gomes de Sá
Universidade Federal de Pernambuco - Centro Acadêmico do Agreste
Orientador

Profa. M.Sc. Jessica Rani Ferreira de Sousa
Universidade Federal de Pernambuco - Centro Acadêmico do Agreste
Coorientadora

Prof. Dra. Denise Clementino de Souza
Universidade Federal de Pernambuco - Centro Acadêmico do Agreste
Examinadora

Prof. Dra. Ana Márcia Batista Almeida Pereira
Universidade Federal de Pernambuco - Centro Acadêmico do Agreste
Examinadora

AGRADECIMENTOS

Primeiramente quero agradecer a Deus por sempre está comigo em todos os momentos da minha vida sejam bons ou ruins, e por todas as bênçãos sobre ela. Sou grata a Ele por ter me proporcionado tantas oportunidades valiosas durante minha caminhada na UFPE.

Agradeço à minha família por todo apoio, incentivo e amor. Vocês são muito importantes para mim, acho que sem vocês eu não seria metade do que sou hoje. Obrigada por estarem ao meu lado nos momentos de conquistas e nas horas difíceis.

Gostaria de agradecer à minha irmã, que sempre está comigo em qualquer circunstância, me apoiando em todos os momentos. À minha melhor amiga Edlla e a todos os meus amigos de verdade, obrigada pelo companheirismo ao longo dos anos. Um presente que ganhei durante minha graduação foi a amizade de Júnio, Eduarda, Carmem e Josenilda, que estiveram partilhando todas as minhas conquistas e os obstáculos que apareceram no caminho.

Gostaria de agradecer aos integrantes do GEIA (Grupo de Estudos e Intervenções do Agreste), esse grupo de estudos querido que me abraçou com tanto carinho, nunca esquecerei dos aprendizados que ganhei durante nossas reuniões. E à Amanda, minha chefe e supervisora do estágio, por toda a compreensão e incentivo.

Agradeço ao meu orientador Marcio Sá, que me proporcionou junto ao projeto de pesquisa a oportunidade de estudar e aprender tantas coisas ao longo desses dois anos. Quero agradecer à Jessica Rani, minha coorientadora que se tornou também uma amiga, agradeço muito sua disposição em ajudar. Obrigada a vocês, por acreditarem tanto em mim e por cada incentivo nas horas de cansaço e medo. Foi um presente trabalhar no projeto de pesquisa. Sou grata as meninas do projeto, Bárbara Leal, Maria Raiza e Tatiane Florêncio, que compartilharam comigo tantos momentos e que me ajudaram sempre que eu precisei, vocês são muito especiais para mim. Também à minha banca, as Professoras Denise Souza e Ana Márcia Batista Almeida Pereira, por dispor do seu tempo para ler e ouvir sobre minha pesquisa.

À toda comunidade do Alto do Moura, que recebeu nosso projeto com tanto carinho e disponibilidade em ajudar. Em especial, agradeço aos meus entrevistados, que doaram um pouco de tempo e de suas experiências pessoais para me ajudar na construção deste trabalho.

Obrigada por tudo, a cada um de vocês!

RESUMO

Em Caruaru-PE, o Alto do Moura se destaca por carregar consigo a atividade artesanal com um valor simbólico devido a sua cultura e tradição. Foi através do artesanato figurativo em barro que a localidade ganhou reconhecimento em todo Brasil, tornando-o assim a principal fonte de renda da comunidade. Dentre os artesãos daquela comunidade, é possível encontrar trabalhadores por conta própria, artesãos que administram seu negócio próprio. O objetivo deste trabalho foi analisar esses artesãos trabalhadores por conta própria, vislumbrando melhor compreender características comuns e singulares destes sujeitos, analisá-los com o intuito de tornar conhecido os desafios enfrentados por eles e descrever como estes artesãos gerem seus negócios. O caráter desta pesquisa foi qualitativo do tipo descritivo-exploratório. Os instrumentos utilizados para produção do trabalho empírico foram doze entrevistas semi-estruturadas e observação direta e não participante, que posteriormente se tornaram notas de campo, realizadas entre 2017 e 2018. A análise do material empírico foi construída por meio de traços observados que se mostraram mais relevantes ao longo do trabalho de campo. No intuito de analisar os traços diferenciadores, eles foram classificados em três categorias: a) referentes ao modo de fazer e produzir as peças em barro; b) referentes à posição ocupada pelo artesão na comunidade; e c) referentes ao modo de gestão desses artesãos trabalhadores por conta própria. Concluiu-se que através dos traços explicitados neste trabalho, foi possível a compreensão das características desses trabalhadores, também foram expostos os principais desafios enfrentados por esses artesãos e foi descrita a forma como estes sujeitos gerem seus negócios. Esta pesquisa nos permitiu conhecer o trabalhador por conta própria na sua dimensão de proprietário e gestor do negócio, para que as instituições de fomento possam formular ações que os ajudem efetivamente a gerir seu negócio, lidando com as tensões hoje existentes, já que não estão totalmente à margem dos impactos mercadológicos que interferem em qualquer atividade econômica, o que se espera com esta pesquisa é que ela também possa ser considerada uma contribuição ao avanço dos Estudos Organizacionais no Brasil, já que torna conhecida a forma que esses trabalhadores gerem seus negócios, para que seja possível estudar em outras localidades, negócios semelhantes a estes.

Palavras-chave: Artesão. Trabalhador por conta própria. Gestão. Traços diferenciadores.

ABSTRACT

In Caruaru-PE, the Alto do Moura stands out for carrying the artisanal activity with a symbolic value due to its culture and tradition. It was through figurative clay crafts that the locality gained recognition throughout Brazil, making it the main source of income for the community. Among the artisans in that community you can find self-employed artisans who run their own business. The aim of this paper was to analyze these self-employed artisans, to better understand common and singular characteristics of these subjects, to analyze them in order to make known the challenges faced by them and to describe how these artisans manage their business. The character of this research was qualitative descriptive-exploratory. The instruments used to produce the empirical work were twelve semi-structured interviews and direct and non-participant observation, which later became field notes, conducted between 2017 and 2018. The analysis of the empirical material was constructed through observed traits that showed most relevant throughout the fieldwork. In order to analyze the differentiating features, they were classified into three categories: a) referring to the way of making and producing the pieces in clay; b) referring to the position occupied by the craftsman in the community; and (c) concerning the management of these self-employed craftsmen. It was concluded that through the traits explained in this work, it was possible to understand the characteristics of these workers, also exposed the main challenges faced by these artisans and described how these subjects manage their business. This research allowed us to get to know the self-employed in their business owner and manager dimension, so that the fomentation institutions can formulate actions that effectively help them to manage their business, dealing with the tensions that exist today, as they are not totally aside from the market impacts that interfere with any economic activity, it is hoped that this research can also be considered a contribution to the advancement of Organizational Studies in Brazil, as it makes known the way these workers manage their businesses so that it is possible to study in other locations, businesses similar to these.

Keywords: Craftsman. Self-employed. Management. Distinctive traits.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	8
1.1	JUSTIFICATIVA.....	9
1.2	OBJETIVOS GERAIS E ESPECÍFICOS.....	10
2	ARTESANATO E O TRABALHADOR POR CONTA PRÓPRIA.....	11
2.1	O ARTESANATO COMO FONTE DE RENDA NO BRASIL E NO ALTO DO MOURA.....	11
2.2	O TRABALHADOR POR CONTA PRÓPRIA.....	13
2.2.1	Definições.....	13
2.2.2	Formalidade.....	14
2.2.3	Organização do trabalho.....	16
3	OPÇÃO TEÓRICA E METODOLOGIA.....	18
3.1	OPÇÃO TEÓRICA.....	18
3.2	METODOLOGIA.....	19
4	TRAÇOS DIFERENCIADORES EM ANÁLISE.....	22
4.1	REFERENTES AO MODO DE FAZER.....	22
4.1.1	Tensionado (criação/reprodução por cópia/em série).....	23
4.1.2	Movido pela produção.....	24
4.1.3	Amante do ofício.....	25
4.2	REFERENTES À POSIÇÃO.....	26
4.2.1	Guardião da tradição.....	26
4.2.2	Periférico.....	28
4.2.3	Negociante.....	29
4.3	REFERENTES À GESTÃO.....	30
4.3.1	Gestor.....	30
4.3.2	Empregado de si mesmo.....	34
4.3.3	Competitivo.....	36
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	38
	REFERÊNCIAS.....	40

1 INTRODUÇÃO

O Alto do Moura é um bairro da cidade de Caruaru-PE, que recebe atenção especial por manter uma atividade econômica que permeia toda a comunidade, o artesanato. Essa atividade se tornou a principal fonte de renda e sustento dos moradores, por isso a dinâmica do bairro está cotidianamente relacionada à prática artesã. É possível observar na Avenida Mestre Vitalino (principal via do bairro), diversos empreendimentos que vão de ateliês e lojas de artesanato até restaurantes e lanchonetes que servem de apoio para os turistas que visitam o lugar e movimentam a economia local.

Além de ser a principal fonte de renda do bairro, a atividade artesã carrega consigo um valor simbólico devido à sua cultura e tradição própria. Por outro lado, não se pode esquecer que esses pequenos artesãos administram um negócio próprio que sofrem diretamente com implicações relacionadas à qualquer atividade econômica.

Dentre os artesãos daquela comunidade, é possível encontrar trabalhadores por conta própria. Galeazzi (1994) define o trabalhador por conta própria como o exercício de uma atividade econômica de pequeno porte, caracterizada pela participação direta do proprietário no processo produtivo. A gestão e o trabalho são realizados pelo mesmo sujeito. Há um acúmulo de atribuições, mas em alguns momentos a divisão do trabalho é perceptível. Os artesãos que foram encontrados no Alto do Moura apresentam características que podem ser úteis para entender quem é esse trabalhador por conta própria no negócio do artesanato nesta localidade.

Este trabalho integra um projeto¹ em desenvolvimento pelo GEIA (Grupo de Estudos e Intervenções do Agreste) e STR-PE (Superintendência Regional do Trabalho no Estado de Pernambuco) que visa conhecer melhor as práticas dos trabalhadores por conta própria no Agreste pernambucano.

Diante deste contexto, esta pesquisa visa entender melhor estes artesãos que apresentam características comuns e incomuns a outros similares. Por meio de uma análise dos traços que os diferenciam entre si, aqui se quer também compreender as dificuldades enfrentadas por esses artesãos e descrever a forma que gerem seus negócios. É pertinente de início deixar claro que nenhum traço definirá um tipo específico de trabalhador por conta própria, uma vez que a apresentação de um deles não exclui a presença de outros.

¹ O nome do projeto é “Dinâmicas de gestão e trabalho por conta própria em Caruaru-PE” e está sendo coordenado pela Profª Dra. Ana Márcia Batista Almeida Pereira e a equipe de execução é composta pelos professores do GEIA e os alunos do curso de Administração.

Em termos específicos, o presente trabalho pode contribuir para uma melhor compreensão dos elementos que compõem a gestão desta atividade econômica no Alto do Moura, bem como apresentar o modo como a figura do artesão foi projetada e pode ser caracterizada neste século 21.

1.1 JUSTIFICATIVA

Em revisão bibliográfica foi percebido que os estudos relacionados ao trabalhador por conta própria, por exemplo, Prandi (1974), Cacciamali (1982), Galeazzi (1994), Vaz (2000), Kon (2004), constroem perfis relacionados ao sexo, gênero, qualificação, remuneração, idade entre outros. Por isso este trabalho não apenas se prende a estes dados, mas a um conjunto de histórias e observações, que trouxeram a possibilidade de um entendimento mais aprofundado sobre os artesãos daquela localidade. Na revisão bibliográfica, feitas nos principais periódicos disponibilizados em base de dados e congressos da área (como SciELO, EnAnpad, CBEO), não foram encontradas pesquisas que estudem o trabalhador por conta própria nesta localidade e que priorizem entender as características e práticas de gestão naquela comunidade artesã.

Boehs (2018) ressalta que não se deve enxergar apenas a possibilidade da teorização idealista a respeito de organizações orientadas por outras racionalidades de ação e sim, enxergar na realidade que nos cerca de evidências concretas de organizações que se pautam desde tempos remotos sob outras dimensões da orientação da ação, baseadas em tradições e nas relações afetivas.

Diante desta lacuna, a caracterização de traços diferenciadores pode trazer um outro olhar sobre as características que estão imersas no cotidiano desses artesãos e em suas formas de gerir. Trata-se de uma percepção ampliada pela participação em um projeto de pesquisa², por meio do qual surgiu a oportunidade de estudar a comunidade artesã do Alto do Moura.

É necessário também destacar a importância da pesquisa para dar subsídio à prática do artesão, visto que este trabalho contribui para os estudos organizacionais no Brasil.

² “A gente e o negócio do barro: dilemas e perspectivas para a comunidade artesã do Alto do Moura no século 21”, projeto registrado na PROPESQ-UFPE e coordenado pelo Prof. Marcio Sá. Aqui são citados três trabalhos derivados deste mesmo projeto: Sá et. al (2018a, 2018b) e Leal (2018).

1.2 OBJETIVOS GERAIS E ESPECÍFICOS

O objetivo deste trabalho foi analisar esses artesãos trabalhadores por conta própria, vislumbrando melhor compreender características comuns e singulares destes sujeitos, analisá-los com o intuito de tornar conhecido os desafios enfrentados por eles e descrever como estes artesãos gerem seus negócios. Isso foi feito por meio dos seguintes objetivos específicos: (I) compreender melhor características comuns e singulares dos artesãos-trabalhadores por conta própria; (II) analisar os traços diferenciadores com o intuito de tornar conhecido os desafios enfrentados por estes sujeitos, e (III) descrever como estes artesãos gerem os negócios que possuem.

2 ARTESANATO E O TRABALHADOR POR CONTA PRÓPRIA

2.1 O ARTESANATO COMO FONTE DE RENDA NO BRASIL E NO ALTO DO MOURA

Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE (2007), a atividade artesanal se destaca como uma das principais manifestações culturais e artísticas do país, presente em cerca de 64,3% dos municípios brasileiros.

O Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (BRASIL, 2012, p. 11) assim define o artesanato:

Compreende toda a produção resultante da transformação de matérias-primas, com predominância manual, por indivíduo que detenha o domínio integral de uma ou mais técnicas, aliando criatividade, habilidade e valor cultural (possui valor simbólico e identidade cultural), podendo no processo de sua atividade ocorrer o auxílio limitado de máquinas, ferramentas, artefatos e utensílios.

O artesanato tem se destacado como atividade econômica, ora complementar a uma ocupação formal, ora principal fonte de recursos financeiros. Uma pesquisa realizada em 2002 pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC), referente ao mapeamento do setor artesanal no Brasil (MDIC, 2002a; MDIC, 2002b), apontou que o Brasil possuía, naquele ano, 8,5 milhões de artesãos, responsáveis por um movimento financeiro anual de R\$ 28 bilhões. É possível perceber uma parcela significativa desta atividade econômica que corresponde a 2,8% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional.

De acordo com dados do Ministério citado acima (BRASIL, 2013), o artesanato no Brasil já responde por cerca de 3% do PIB e conta com mais de 8,5 milhões de artesãos. No país, existem programas e projetos governamentais desenvolvidos e voltados para apoiar a atividade artesanal.

Visando fortalecer a competitividade do produto artesanal para a geração de trabalho e renda, e promover seu acesso ao mercado externo, o Programa do Artesanato Brasileiro (PAB), que está vinculado ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, optou por viabilizar a capacitação de artesãos e multiplicadores, feiras e eventos para a comercialização de produtos artesanais e a estruturação produtiva do artesanato brasileiro (BRASIL, 2008).

Para incentivar o reconhecimento dos indivíduos à frente do artesanato municipal formulou-se o Programa Carteira do Artesão, como explicado por Almeida e Silva (2011, p. 1358): “Um programa que intenciona dar uma maior visibilidade ao ofício do artesão,

abrindo-lhe, institucionalmente, novas possibilidades de interação com o mercado na obtenção de créditos, regulamentação das suas vendas, influenciando, diretamente, na relação ateliêloja, produção-consumo”.

O artesão precisa de uma compensação financeira imediata para o seu produto, pois geralmente não dispõe de tempo ou recursos suficientes para investir em técnicas, estética, capacitação e pesquisa ou para esperar que o mercado reconheça o valor imaterial do seu trabalho. Embora com limites de produção, alguns artesãos fabricam em série para sobreviver. Ricci e Sant’Ana (2009, p. 95) e Santos et al. (2010, p. 1-2) explicam que o artesanato pode ser considerado como “um elemento impulsionador de desenvolvimento local, incentivando o trabalho comunitário, promovendo, dentre outros projetos, roteiros turísticos, possibilitando o escoamento de grande parte da produção do artesanato e, principalmente, valorizando o território, a cultura tradicional, contribuindo para fortalecer a consciência de identidade cultural local”.

Uma pesquisa realizada pelo Banco do Nordeste (2002) apontou que a figura do atravessador já existia desde a década de 1950. Esses sujeitos forneciam a matéria-prima e mantinham os artesões presos a ele, influenciando desde então a comercialização. A ideia de atravessador consiste no fato desses comerciantes cruzarem espaços de produção e comercialização de artesanato, proporcionando o atravessamento das peças por lugares distantes, como caracterizado por Rocha (2014).

Vergara e Silva (2007) ressaltam, em outro aspecto, que a produção artesanal ressurgiu como uma importante função laboral e ocupacional, concedendo aos que se encontram excluídos do mercado de trabalho formal a possibilidade de criar ocupações para a geração de renda.

O modo de produção na Comunidade Alto do Moura (Caruaru-PE) encontra-se configurado num formato híbrido, mesclando características tradicionais da atividade artesanal com aspectos advindos da influência do modo de produção capitalista dominante (GONÇALVES; ALMEIDA, 2013).

Exemplificando, o artesanato em cerâmica (barro) tem influência indígena, os índios fabricavam suas panelas para utilização doméstica. E com o passar dos anos esta cultura se expandiu, coincidentemente ao brincar com sobras de argila das panelas de barro, Vitalino Pereira dos Santos (1909-1963), aos 6 anos de idade, começou a modelar boizinhos para vender na feira com seu pai. E, em 1947, Mestre Vitalino foi convidado a participar da 1ª Exposição

de Cerâmica Pernambucana no Rio de Janeiro, sendo assim reconhecida “a arte dos bonecos de barro” (LIMA, 2004, p. 112).

O Mestre Vitalino, visto como mito fundador de uma tradição, deixou como legado o reconhecimento da produção artesanal no Alto do Moura. Com o aprendizado da produção figurativa e a viabilidade econômica através da comercialização dessas peças, principalmente pelo escoamento na Feira de Caruaru, cuja atividade foi incentivada também por Vitalino, o trabalho com o artesanato foi incorporado como principal atividade econômica no bairro. (ROCHA, 2014, p. 36).

Como explanado por Lima (2001), à medida que as práticas capitalistas são introduzidas ao longo do tempo nas culturas populares como no artesanato do Alto do Moura, ocorrem mudanças. No entanto, tais mudanças não acontecem somente nas questões pertinentes à criação e à comercialização dos objetos, pois à medida que a trajetória social das peças artesanais se modificam em função da sua circulação, ocorre um processo de ressignificação e refuncionalização delas, que anteriormente possuíam significados próprios para a comunidade que as produziam, e passam a ter seus significados e usos alterados através do consumo externo (LIMA, 2001, p.77).

Colbari (2015) aponta que no Brasil, seguindo a tendência verificada em vários países, o autoemprego e os “pequenos negócios” estão distribuídos em um amplo e complexo universo de atividades extremamente heterogêneas, incluindo os artesãos, que retiram seu sustento e de sua família por meio do seu trabalho por conta própria na atividade artesanal. Lima et. al (2014) relata que a falta de informação contábil aos artesãos é um ponto relevante, pois muitos desejam se formalizar para expandir seus negócios, exportar e recorrer a empréstimos, mas não sabem a quem procurar, quanto vão pagar e quais os benefícios que terão.

2.2 O TRABALHADOR POR CONTA PRÓPRIA

Neste tópico serão abordadas algumas definições importantes em relação ao tema do trabalho, em particular o aspecto da formalização ou não do negócio do trabalhador por conta própria, bem como algumas questões sobre a organização deste trabalhador que se norteia por perspectivas diferentes daquelas que orientam as empresas formais.

2.2.1 Definições

Vaz (2000) considera o trabalhador por conta própria aquele que explora a sua própria empresa ou que exerce independentemente uma profissão ou ofício, tendo ou não pessoal ao serviço, ou seja, organiza o seu trabalho, possui os meios de produção e é responsável por eles. Dessa forma, o trabalho por conta própria ou autônomo é definido, em termos gerais, como uma situação em que o trabalhador exerce a ocupação de forma independente, controla seu processo produtivo, é proprietário do capital empregado na produção e recebe uma renda (e não salário) (KON, 2004, p. 5).

Outra definição é dada por Prandi (1978), na qual o “conta própria” reúne grande diversidade de trabalhadores que desempenham tarefas no âmbito da divisão social do trabalho, e que dependem quase que exclusivamente do dispêndio da força de trabalho própria, necessitando de baixa ou quase nula capitalização, que se alia muitas vezes ao uso da força de trabalho de membros da família. São os artesãos, os pequenos vendedores, notadamente os ambulantes, os ocupados em serviços de reparação e pequenos consertos, os prestadores de serviços pessoais e muitos outros conhecidos das cidades brasileiras, pequenas e grandes (PRANDI, 1978, p.12), conforme também endossado por Kon (2014, p. 5):

Podem se classificar em uma gama de ocupações artesanais como, por exemplo, sapateiro, costureira, carpinteiros, artistas plásticos, entre outros, até ocupações mais qualificadas de profissionais liberais ou ainda ocupações que exigem elevada qualificação, porém não requerem nível universitário de escolaridade, como esportistas, técnicos em setores da química ou da física, técnicos em manutenção de aparelhos ou instrumentos, entre outros.

Assim, existem várias ocupações que podem ser consideradas atividades por conta própria, no entanto, neste trabalho apenas iremos abordar a classificação de trabalhador por conta própria sem qualificação formal.

2.2.2 (In)formalidade

O aparecimento e desenvolvimento de ocupações informais tem múltiplas origens, as quais geralmente estão associadas à constituição de uma alternativa ao desemprego ou mesmo à alteração de atitudes visando uma maior independência, como aponta Vaz (2000). O trabalhador por conta própria comumente é associado ao setor informal, no entanto, é comum que haja migração de trabalhadores assalariados para o trabalho por conta, visto que “as

condições de trabalho *por conta própria* correspondem à aspiração de muitos trabalhadores, por se libertarem de um patrão, de um chefe ou de horários rígidos” (CACCIAMALI, 1982, p. 34).

Faz-se assim relevante conceituar o setor informal, que de acordo com Cacciamali (1982), tem ganhado, na literatura, uma nova roupagem e denominação: o setor informal é o termo aplicado ao mercado de trabalho urbano e que, em sua origem, significa a maneira de produzir caracterizada por facilidade de entrada; dependência de recursos nativos; propriedade familiar do empreendimento; pequena escala de operações; intensidade de trabalho e tecnologia adaptada; qualificações (no trabalho) adquiridas fora do sistema escolar formal e mercados não regulados e concorrenciais. Esta mesma autora completa: caracterizavam-se os estabelecimentos informais por apresentarem a organização da produção com pouco capital, com uso de técnicas pouco complexas e intensivas de trabalho e com pequeno número de trabalhadores, fossem remunerados e/ou membros da família (CACCIAMALI, 1982, p. 16).

Dessa forma, conforme Kon (*apud* OIT, 2004), são encontradas, dentre algumas das ocupações exercidas por este setor informal no país, características de: facilidade de entrada, propriedade individual ou familiar do empreendimento, operação em pequena escala, utilização de materiais nacionais, processos produtivos intensivos em trabalho por meio de tecnologia adaptada, atuação em mercados não regulamentados e altamente competitivos e qualificações dos trabalhadores adquiridas fora do sistema escolar formal. Além disso, é evidenciada ainda a condição de ilegalidade.

A modalidade de trabalhador por conta própria continua sendo a condição profissional ou ocupacional de muitos brasileiros. Um aspecto sobre este trabalhador que também precisa ser mencionado, é a condição de formalidade, que se contrapondo ao conceito de setor informal, seria a formalização de um negócio. A pessoa que trabalha por conta própria pode se legalizar como pequeno empresário por meio da Lei Complementar nº 128/2008 voltada para o Microempreendedor Individual (MEI).

Segundo Colbari (2015), a vantagem imediata do registro na condição de MEI é a saída da informalidade, o que permite pleitear o CNPJ e o ingresso no sistema de proteção social. De acordo com o site Portal do Empreendedor do Governo Federal, as condições exigidas incluem o faturamento máximo de até R\$ 81.000,00 por ano, de janeiro a dezembro.

Ainda assim, quanto à situação de registro no CNPJ, outro indicador de formalização, observou-se que, em 2011, apenas 15,6% dos “conta própria” estavam registrados e 84,4% não (COLBARI, 2015, p. 182). Em relação aos impactos da formalização, alguns autores apontam

que acontece um aumento das vendas; a melhoria nas condições de compra; aumento das possibilidades de venda para outras empresas. No entanto, a partir do trabalho de campo pode ser observado que os trabalhadores por conta própria do Alto do Moura têm uma visão diferente desta formalização, pois não enxergam nela benefícios significativos às vendas e à compra de insumos, embora a maioria reconheça como benefício da formalização a seguridade social.

2.2.3 Organização do trabalho

Galeazzi (1994) define o trabalho urbano por conta própria como o exercício de uma atividade econômica em pequena escala, caracterizada pela participação direta do proprietário no processo produtivo, ou seja, sem separação entre o trabalho direto e a gestão do negócio.

Um aspecto importante de ser analisado é onde estão apoiadas essas organizações geridas por esses trabalhadores por conta própria. Boehs (2018) explicita outras organizações onde predominam as relações sociais, com base na tradição, afeto e relações comunitárias. As práticas produtivas de tais tipos de organizações seriam orientadas por costumes, tradições, relações afetivas e de parentesco.

O não reconhecimento de outras dimensões das relações sociais, além dos aspectos ligados à eficiência e produtividade, em uma organização da agricultura familiar, por exemplo, elimina a possibilidade de considerar outros fatores para a compreensão da organização e da ação social, tais como as relações familiares e aspectos relacionados às práticas ligadas às tradições herdadas dos antepassados (BOEHS, 2018, p. 26). Aqui pode-se caracterizar a atividade artesanal praticada no Alto do Moura, que além de estar ligada às relações familiares, também está profundamente relacionada às tradições herdadas. É justamente isso que evidencia as mudanças mais recentes naquela comunidade.

Ainda no que se refere às formas de organização do trabalho – sobretudo informal – outro conceito que vale a pena citar é o da gestão ordinária. Esta pode ser entendida, de acordo com Carrieri (2014), como aquela que não está pautada e não internaliza (ou internaliza apenas em parte) os princípios de desempenho e disciplina, a racionalidade instrumental, a universalização efetiva de atuar como produtor/empreendedor útil para sociedade, a separação do trabalho/negócio/família. A gestão ordinária destaca o pequeno negócio, do artesão, do vendedor ambulante, do lojista, do feirante. Esse estudo da gestão ordinária tem em si uma perspectiva crítica e não só compreensiva da realidade organizacional. Observa-se isso quando se vê que algumas pessoas exercem a gestão de seus negócios pautadas na preservação de

práticas aprendidas em sua socialização primária e secundária, no cotidiano de seus negócios, como que mantendo uma tradição; ainda outros podem optar por desenvolver alternativas para sua forma de gestão, inovando nas práticas cotidianas (CARRIERI, 2014, p. 11). A proposta de estudo da gestão ordinária possibilita abrir o leque de visão do gestor e do estudioso de gestão para apreender as atividades de gestão como realmente acontecem e não como modelos fixos, preestabelecidos.

3 OPÇÃO TEÓRICA E METODOLOGIA

3.1 OPÇÃO TEÓRICA

Os caminhos teóricos que embasam este trabalho estão primeiro relacionados a uma revisão bibliográfica sobre o artesanato no Brasil, esta que é uma importante atividade econômica e cultural no país. Este ofício que movimenta milhões de reais por ano tem sido alvo de estudos, por conceder oportunidades de geração de renda. O artesanato pode ser considerado um elemento impulsionador de desenvolvimento local que incentiva o trabalho comunitário e valoriza o território determinando a cultura tradicional local. Acontece que no Alto do Moura essa atividade vem passando por mudanças que vêm tensionando a comunidade nos últimos tempos (SÁ *et al.* 2018a, 2018b). O bairro é reconhecido nacionalmente por sua produção artesanal, e mesmo sofrendo tais mudanças, esta não deixou de ser uma fonte de renda para seus moradores.

Já a literatura encontrada sobre o “trabalhador por conta própria” possibilitou a compreensão deste personagem tão presente no quadro ocupacional no Brasil e o porquê da utilização deste termo que intitula o trabalho. Para fins da seleção dos artesãos considerados como conta própria neste estudo, foi adotada a definição de Prandi (1978), que explica que o conta própria reúne grande diversidade de trabalhadores que dependem quase que exclusivamente do dispêndio da força de trabalho própria, necessitando de baixa ou quase nula capitalização, que se alia, muitas vezes, ao uso da força de trabalho de membros da família.

O método de análise deste trabalho foi orientado pela noção de traços diferenciadores, que também pode ser visto como “traços distintivos” e ser pensado a partir de diferenças e similaridades, distâncias e proximidades, relações e comparações dos sujeitos estudados. Este termo advém de um desdobramento da ideia de “distinção” presente na obra de Pierre Bourdieu (1996). Por meio deste tipo de análise foi possível comparar e organizar o material empírico coletado em campo, os traços foram adotados como pressupostos. O que diferencia este de outros estudos é o esforço no sentido de compreender os sujeitos pesquisados por meio de traços característicos aos seus modos de agir.

Adicionalmente, para mapear e analisar tensões que emergiram neste século naquela comunidade, o projeto de pesquisa do qual este trabalho deriva utilizou como base teórica a noção de tensão disposicional emergente:

A noção que elaboramos para nos servir de instrumento teórico – entendido como uma ferramenta que orienta a atitude investigativa, organiza o trabalho de campo e o que se produz por meio dele – pode ser lida como uma resignificação contextualizada da noção de *habitus*. Enquanto esta tende a destacar o passado incorporado pelos indivíduos que se faz presente nas disposições, propensões e apetências que transparecem no sentido prático de suas ações, **a noção de tensão disposicional emergente (ou daqui em diante, tensão emergente ou somente tensão) serve para suportar a construção de nosso entendimento sobre o confronto de tal herança com as forças contextuais que afetam o individual e o coletivo na extensão de um agrupamento social localizado**, como é o caso da comunidade artesã do Alto do Moura (SÁ *et al.* 2018a, p. 6).

A partir da leitura e utilização desses conceitos foi possível orientar as análises dos traços diferenciadores na seção seguinte.

3.2 METODOLOGIA

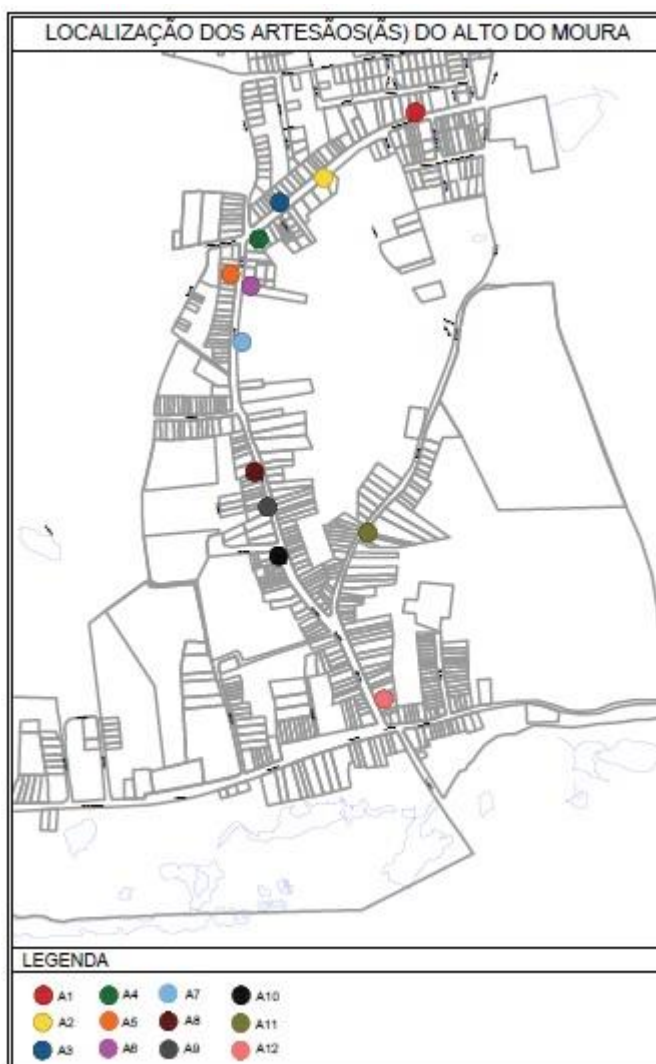
Como colocado anteriormente, esta pesquisa deriva de um estudo maior, no campo surgiram vários temas e neste TCC trataremos especificamente dos traços diferenciadores. Além disso, foram buscados trechos que tratavam do assunto pesquisado nas observações diretas registradas em notas de campo e entrevistas. O caráter desta pesquisa é qualitativo do tipo descritivo-exploratório. Os instrumentos utilizados para coleta do material empírico foram doze entrevistas semiestruturadas, realizadas entre setembro de 2017 e maio de 2018. Os entrevistados residem e trabalham no bairro do Alto do Moura, situado na cidade de Caruaru-PE, eles têm entre 30 e 70 anos, destes oito são homens e quatro são mulheres, apenas três possuem o MEI, porém dez dispõem de carteira do artesão e dois não. Outro instrumento utilizado foi a observação direta e não participativa (realizada entre março e outubro de 2018), que posteriormente se tornaram notas de campo.

Os doze artesãos escolhidos são considerados trabalhadores por conta própria segundo a definição de Prandi (1978) acima recuperada. Os participantes foram selecionados com base nos seguintes critérios:

- Relevância: artesãos que obtiveram destaque em relação ao seu envolvimento como produtor de peças, as formas de gestão do negócio, peculiaridades e características pessoais;
- Representatividade: número de ajudantes, presença ou ajuda de familiares no processo produtivo, local em que trabalha, condições de formalidade ou não, papel que ocupa na comunidade entre outros;

- Conveniência: relativa ao acesso aos artesãos que resultou em um material empírico que possibilitaria uma análise completa das características desses artesãos.

Os participantes desta pesquisa não foram selecionados por meio de uma lógica de localização geográfica, mas a disposição geográfica pode demonstrar, por exemplo, a posição destes na comunidade. No mapa abaixo e na seção analítica deste trabalho foi utilizada uma codificação para preservar a identidade dos artesãos pesquisados, esta codificação consiste em chamá-los por AN (N = 1 a 12). Suas posições designam, em certa medida, o lugar que ocupam na comunidade artesã. Como pode ser observado no mapa a seguir que retrata a principal via do bairro (Av. Mestre Vitalino) e seus arredores, onde estão centralizados os artesãos trabalhadores por conta própria pesquisados:



Fonte: elaboração própria.

Conforme já pontuado, a técnica utilizada para o tratamento do material empírico foi a análise temática do conteúdo das entrevistas e notas de campo, em função da construção de

traços diferenciadores que possibilitaram compreender melhor as características dos artesãos aqui denominados de trabalhadores por conta própria, tais características (traços) são apresentados na seção a seguir.

4 TRAÇOS DIFERENCIADORES EM ANÁLISE

O método de análise escolhido nesta pesquisa advém de um processo evolutivo que começou pela identificação de “perfis”³ relativos aos trabalhadores artesãos e aqui serão relatados os traços mais relevantes que possam fazer com que o leitor compreenda algumas das suas características peculiares.

No intuito de analisar os traços diferenciadores, progressivamente elaborados a partir das observações de campo e análise do material empírico, eles foram classificados em três categorias referentes (4.1) ao modo de fazer artesão, ou seja, ao modo de produzir, criar e fazer as peças de artesanato; (4.2) à posição ocupada pelo artesão, ou seja, são aqueles que indicam a condição de um indivíduo dentro da comunidade artesã; e (4.3) ao modo de gestão com o qual os artesãos podem ser definidos, como aqueles associados às suas formas de gerir seus negócios, por exemplo, a decisão de formalização ou não do negócio, controle de custos, precificação das peças, trabalhar sozinho, relações com os outros artesãos, entre outras questões.

4.1 REFERENTES AO MODO DE FAZER

Dentro desta categoria estão: 1- O traço *tensionado* no qual serão mostrados os tipos de produção relatados pelos artesãos, entre eles estão: a criação que, aqui, é o ato de criar peças de barro utilizando inspiração e criatividade; a reprodução por cópia, que é a repetição de peças tradicionais; e a reprodução em série, que é a repetição de peças não tradicionais, tendo como exemplo mais relevante, as bonecas; 2- O traço *movido pela produção* traz como característica a intensidade que alguns artesãos adotam em seu modo de produzir, muitas vezes extrapolando a jornada diária de trabalho e até mesmo abrindo mão de finais de semana; 3- O traço *amante do ofício* permite descrever aqueles artesãos que são apaixonados pelo que fazem e que, mesmo diante das dificuldades enfrentadas, encontram forças nesse sentimento para continuar produzindo e inovando em suas peças.

³ No Projeto de pesquisa intitulado "A gente e o negócio do barro: dilemas e perspectivas para a comunidade artesã do Alto do Moura no século 21" foram identificados traços inerentes ao artesão, esboçados inicialmente por meio da seguinte estrutura analítica: “Guardião da tradição”; “Movido pela produção”; “Tensionado” (criação/em série); “Forasteiro”; “Híbrido (que também atua noutro negócio)”; “Amante do ofício”; “Periférico (menos privilegiados)”; “Negociante” (atravessador) entre outros. Para este trabalho, todos os traços que foram utilizados sofreram adaptações ao tema em questão.

4.1.1 Tensionado (criação/reprodução por cópia/em série)

As peças criadas ou reproduzidas no Alto do Moura oferecem um significado a quem as molda, seja o sentimento pelo artesanato ou a satisfação de um produto acabado para venda. Dentre estes significados, surge uma tensão entre as peças chamadas tradicionais que seriam as que retratam o cotidiano na comunidade ou que são associadas às produções do mito fundador do artesanato na localidade, o Mestre Vitalino, que por muitas vezes é referenciado por eles. Já quanto às bonecas, é difícil definir a origem da produção desse tipo de peça na comunidade, mas relatos apontam que foi depois dos anos 2000, que se iniciou a melhor fase delas, com significativo aumento das vendas. Esse aumento, gradativamente dividiu a produção de peças dos artesãos. Para, este entrevistado, os artesãos mais novos não fazem peças tradicionais: “esses mais novos aqui num faz, só faz mais as bonecas, porque sempre é uma peça que vende mais e é mais fácil de fazer, até artesão mais antigo faz boneca também” (A10).

Uma das explicações para tantos artesãos estarem engajados na produção das bonecas, que são reproduzidas em série, segundo o entrevistado é que: “o que dá dinheiro é linha de produção” (A12). Desse modo, os artesãos deixaram de lado o tradicional para fazer as bonecas, pois além de serem produzidas em menos tempo, tendem a gerar maior lucro. Muitos artesãos consideram o artesanato como algo muito importante para a cultura local, mas entendem que a peça tradicional é mais difícil de vender como disse o respondente: “as pessoas acham caro, se eu digo que um boi desse é cinquenta reais” (A10).

Um dos pontos mais fortes deste traço é a tensão que existe entre produzir um ou outro tipo de peça. Ficou evidenciado que mesmo com a baixa nas vendas relatada por eles, as bonecas ainda têm certa procura quando comparadas com as peças mais tradicionais. Um trecho que retrata expressivamente este traço é o relato do entrevistado: “quando a gente tem dinheiro faz o que quer, eu dedicava tempo para fazer peças diferentes, para desenvolver minha arte. Mas hoje, se eu parar, para isso, atrapalha minha produção e não dá pra fazer isso sem capital de giro” (A12).

Sobre a reprodução em série, é relatado que este tipo de produção é muito cansativa, no entanto, quando precisam de dinheiro é nelas que investem para consegui-lo. Nesta fala percebemos esta realidade: “enjoa, mas é bom porque você já sabe que vai ganhar um troco” (A3). Outro aspecto é caracterizado por uma questão de reconhecimento, para os artesãos a reprodução em série das bonecas é uma necessidade de sobrevivência, entretanto, não se obtém

o reconhecimento tão valorizado por eles, pois para o respondente: “nas bonecas você morre de trabalhar e não ganha nome” (A3).

Mesmo as bonecas sendo relativamente apenas um tipo de peça elas variam de tamanho, cor, cabelo etc. e isso se explica pela necessidade de mudar algo para manter os clientes interessados, pois de acordo com entrevistado: “por aí tem boneca de todo tipo, aí tem que mudar algum detalhe” (A10). É interessante notar que dentro da produção em série de bonecas, existe uma demanda para que o artesão seja criativo de algum modo, porém essa “novidade” não pode deixar a peça muito mais cara, entretanto é possível encontrar entre os artesãos aqueles que conseguem inovar e atribuir maior valor as suas peças continuando a vender normalmente.

Ao fazer uma comparação entre o seu sentimento entre fazer peças tradicionais e as bonecas, o artesão declara: “eu faço boneca, mas não me encaixo, me sinto vazio” (A6), justificando que faz bonecas apenas porque elas vendem mais do que as peças tradicionais, visto que, sobrevive deste negócio. A partir dessa fala, é possível conjecturar uma interpretação de que a tensão entre o modo de fazer, em série ou autoral, não é necessariamente associada à peça que está sendo feita, mas sim ao sentimento ao fazê-la.

O que mais dificulta na produção das peças tradicionais é a venda delas, pois de acordo com o entrevistado: “de que adianta ter arte e não ter renda” (A12). Outro artesão confessa que vez por outra até pensa em fazer outras peças, mas diz ter medo de não vender e ficar com o prejuízo. Nesse contexto, alguns adotam uma dinâmica de trabalho híbrido e por entre as encomendas também moldam suas peças “mais autorais”.

4.1.2 Movido pela produção

A quantidade de peças que serão produzidas são, geralmente, determinadas pelas encomendas que recebem e o prazo para cumprí-las. Quando recebem a encomenda de uma grande quantidade de peças, mudam sua rotina de trabalho, que muitas vezes já ultrapassa oito horas diárias, como o exemplo de um artesão que costuma começar a trabalhar de 8:30h da manhã, pára pra almoçar e descansar um pouco, e por volta de 13:30h volta pra trabalhar até 19:00h, e às vezes precisa voltar depois da janta: “dependendo da encomenda, eu fico até 1:00h, 2:00h da manhã” (A7). Interessante também, que há artesãos que dizem não gostar de fazer peças em pequenas quantidades, como este respondente: “porque dá muito trabalho, tem gente que pede duas dessa, três dessa, aí são pinturas diferentes, bonecos diferentes, aí quando diz: faça 30, 40... é melhor, faz mais rápido” (A11).

Há dois aspectos que foram observados em relação à produção em escala de peças de artesanato, sejam elas bonecas ou a reprodução de peças tradicionais. Por um lado, alguns artesãos têm dificuldade em produzir uma grande quantidade de peças repetidas, mesmo que produzindo dessa forma consigam ganhar mais dinheiro, na fala do entrevistado fica explícito: “enjoa [produzir em escala], mas é bom porque você já sabe que vai ganhar um troco” (A3). E por outro, apontam que nesse tipo de produção se trabalha muito e não se obtém o resultado esperado, como disse o respondente: “quando vai para a linha de produção a gente trabalha mais e ganha menos” (A12).

Houve um entrevistado que representou muito bem o traço movido pela produção, pois desde pequeno aprendeu a fazer peças de barro para ajudar no sustento de sua família, enquanto queria sair para brincar, precisava modelar o maior número de peças possível para vender. Até hoje faz, vende e revende as peças de barro, sendo em sua maioria bonecas, que segundo ele, são as que mais gosta de fazer, porque “trabalha menos e ganha mais” (A4). Este artesão estipula uma meta semanal de 150 bonecas e precisa cumprir, contando apenas com a ajuda de um familiar para não atrasar a produção, que ainda passará por algumas etapas, até chegar no produto final embalado. Para isso, se submete a uma rotina pesada de trabalho, que implica não só em horas de trabalho extenuantes, mas também em problemas de saúde, visto que a poeira, a fumaça e também os movimentos repetitivos, que já fizeram com que machucasse a mão (inflamou o músculo) três vezes, ele tomou remédio e continuou trabalhando.

4.1.3 Amante do ofício

Diante da sazonalidade que o artesanato enfrenta, os artesãos se questionam se devem ou não continuar produzindo, e mesmo assim, por diversas razões continuam na atividade. Para quem vê a situação de fora, é fácil talvez pensar que tudo isso seria resolvido se procurassem um emprego ou fossem viver de outra coisa. Entretanto, os artesãos que são apaixonados pelo que fazem, mesmo enfrentando dificuldades, aparentam manter um vínculo afetivo com o ofício, internalizam este sentimento ao ponto de não o verem apenas como um trabalho para seu sustento e assim conseguem se manter na atividade.

A resposta em comum que ecoa entre os artesãos é que, mesmo se conseguissem alguma outra forma de sustento, não deixariam de fazer peças em barro. Uma entrevistada afirma que desde que começou a trabalhar com artesanato, nunca pensou em deixar de fazer, “pode até aparecer outra coisa sabe? Mas o barro eu não deixo mais não” (A5), e ressalta ainda, que não é apenas uma questão financeira, dizendo: “se dissessem assim, não tá mais vendendo, eu acho

que entupia minha casa de peça, mas não parava de fazer” (A5). Por ser apaixonada pelo que faz, a artesã procura inovar nas peças, e usa de sua criatividade para embelezar ainda mais suas criações e relata: “a gente vem sempre inovando e procuro sempre dá o melhor de mim” (A5).

É possível observar o vínculo afetivo que os artesãos possuem, chegando a comparar suas produções com suas filhas: “é porque eu faço como se fosse minhas filhas sabe?” (A4), ou até mesmo demonstrar, por meio de ações, o carinho que tem por elas: “quando eu termino uma boneca dessa [aponta para uma boneca grande], eu dou um beijo na boca delas” (A12). Mesmo diante das dificuldades de manutenção econômica na atividade, apontada pelos artesãos, ainda é possível ver que a maioria se orgulha do que faz e por manter esse sentimento encontram forças para continuar, como podemos ver retratado nesta fala: “quem ama o que faz consegue se manter com o que faz” (A12).

4.2 REFERENTES À POSIÇÃO

Os traços que estão ligados à posição são aqueles que indicam a condição que ocupam dentro da comunidade artesã. Nesta categoria estão: 1- O traço *guardião da tradição* indica os defensores das peças tradicionais e da valorização do Mestre Vitalino, seus discípulos e seus familiares, parte deles desfruta de reconhecimento da própria comunidade e que se reflete fora do bairro; 2- O traço *periférico*, é possível detalhar características daqueles que estão à margem do reconhecimento interno e externo à comunidade, por não pertencerem às famílias tradicionais ou por não terem alcançado reconhecimento por sua habilidade técnica, pela localização de sua loja e até mesmo por sua trajetória na atividade artesã; 3- O traço *negociante* foi percebido ao longo do trabalho de campo, onde foi possível observar que estes artesãos, em sua maioria, compram peças de outros artesãos, para vender em suas lojas e oficinas.

4.2.1 Guardião da tradição

Os mestres do artesanato são as figuras que mais recebem atenção da mídia externa na comunidade. Esses artesãos são conhecidos pelos seus traços, cores e jeitos de produzir suas peças. Eles são os pioneiros da atividade artesã no Alto do Moura, e normalmente são chamados de “discípulos de Vitalino”, por isso alguns dentre eles costumam receber homenagens e reconhecimento. Hoje, como muitos já faleceram, suas famílias que geralmente dão continuidade ao seu legado, desenvolveram o traço de guardião da tradição. Esse traço traz

tensões que permeiam a comunidade, pois para a atividade artesã, o reconhecimento é visto como algo muito importante e que pode implicar no preço e na venda das peças de artesanato.

A dúvida que surge entre os artesãos da comunidade, entre aqueles que vêm para o bairro e os que ingressam na atividade, é quem denomina quem é mestre ou não, para um depoente, há uma diferença entre ser e dizer-se Mestre: “o mestre mesmo não precisa dizer que é” (A3).

Um dos fatores mais significativos desse traço é em relação às peças que são produzidas, e que são denominadas como tradicionais ou não. Essa discussão tomou forma nesse trabalho por meio do traço “tensionado”. Um entrevistado afirma que não consegue inovar nas peças chamadas tradicionais, e confessa: “me sinto culpado de mudar algum detalhe, as peças tradicionais eu não mudo” (A6). Diante dessa fala, é perceptível o receio que alguns artesãos têm de mudar a tradição determinada pela comunidade. Aqui, o produzir as peças tradicionais ou não, se relaciona com quem as valoriza ou quem produz as bonecas que chegaram depois na comunidade.

Uma questão que abrange o guardião da tradição é como eles veem os novos artesãos que produzem peças variadas, pois assim se sentem desvalorizados, por acharem que as famílias e peças tradicionais devem receber a devida importância. O argumento utilizado é que essas peças tradicionais trazem originalidade ao local e remetem ao início da tradição, e com a chegada dos novos artesãos, um respondente relata que: “ficou uma coisa meio assim, desculpe a expressão, meio bagunçada mesmo” (A7).

Neste quesito, existe um certo medo de que as novas gerações não continuem na atividade, ou seja, que os jovens não continuem mantendo a tradição do Alto do Moura. Um artesão expõe a tensão que é enfrentada pelos guardiões da tradição: “vai chegar um tempo que os filhos e netos das famílias tradicionais vão começar a ir para as fábricas e firmas, na verdade, isso já está acontecendo, não que isso seja errado, mas não deveria deixar de fazer aquele trabalho tão importante que deu início nos primórdios, isso é muito sério” (A7). Segundo Leal (2018), a mudança do valor simbólico que a atividade possui diante dos mais jovens, também é um fator que pode explicar o desinteresse na atividade, as novas gerações não enxergam mais a atividade como uma tradição ou legado cultural da família, e por isso, em certa medida, desvalorizam esse ofício, pois a geração que está crescendo agora vai procurar estudar e fazer outras coisas.

4.2.2 Periférico

Os artesãos periféricos se posicionam à margem dos privilégios e do reconhecimento da atividade artesã no Alto do Moura. Eles sentem que existe uma grande divisão social, entre os artesãos, pois não sentem que as ações realizadas no bairro privilegiam a todos, como é possível ver na fala da entrevistada: “acredito que todo mundo deveria ser ajudado igual, deveria ser valorizado igual, ninguém ser mais que ninguém” (A2). Além dessa questão, é citado também que as pessoas que começam no artesanato, não têm oportunidade de levar o trabalho, por exemplo, para as feiras, porque segundo uma artesã: “a Associação [se referindo à ABMAM, Associação dos Artesãos em Barro e Moradores do Alto do Moura] só dá oportunidade aos grandões daqui, você não vê alguém que começou há um ano fazendo parte de uma feira, não vê porque eles não têm vez” (A4).

A condição de periférico, muitas vezes, faz com que o artesão não valorize seu trabalho como deveria e isso acarreta na desvalorização também da atividade, uma entrevistada explica que “a valorização tem que vir pelo próprio artesão. O artesão não dá valor ao seu trabalho e coloca o preço lá embaixo” (A1). A não valorização do trabalho dentro da comunidade caracteriza também o traço periférico, eles sentem necessidade de organizar e produzir suas peças de forma que as pessoas vejam seu trabalho e gostem, já que não recebem esse prestígio dentro da comunidade, como explica a entrevistada: “se eu não valorizo [meu trabalho] quem valoriza?” (A8). Nesse aspecto, existe também a dificuldade de atribuir maior preço em suas peças, por não ser de uma família tradicional ou “ter nome”, ou seja, reconhecimento externo e interno na comunidade.

Para a maioria deles, o reconhecimento na atividade artesã é crucial para determinar o sucesso ou não do negócio, um entrevistado ressalta: “quem tem nome vende muito” (A10), usando como exemplo Manoel Eudócio, Mestre amplamente reconhecido dentro e fora da comunidade. Assim, é comum associarem o sucesso do negócio a esses artesãos que “tem nome”, pois estes conseguiram se manter na atividade, de acordo com este respondente: “sobrevivem aqui só os mais antigos” (A2).

Por fim, outro ponto é que por sua posição periférica, estes artesãos enfrentam alguns entraves no cotidiano de seus negócios, como exemplo, houve um artesão que não possui um lugar fixo e por isso paga aluguel, tem medo do dono pedir pra ele sair, visto que não possuem muitos clientes fixos que fazem encomendas, o que para ele seria muito bom. No entanto, na maioria dos casos os clientes só compram porque passam em frente da sua oficina, entram e

fazem suas encomendas. O artesão relata: “teve um cliente que veio aqui hoje mesmo que fazia mais de um ano que ele não tinha comprado a gente, passou aqui, entrou e fez a encomenda dele, se a gente não tivesse aqui tinha perdido” (A4).

4.2.3 Negociante

O traço negociante pode ser observado em artesãos que, por exemplo, possuem lojas (que usualmente são melhor localizadas, situando-se na conhecida “parte de cima” da rua principal), e que vendem não apenas suas peças, mas as produções de outros artesãos. As principais características deste traço, estão relacionadas às razões que levam eles a comprarem peças de outros, entre elas estão o intuito de ajudar outros artesãos a sobreviver e a compra de peças que não produz para vender na loja, entre outros.

Ajudar outros artesãos é um dos motivos para a compra de outras peças, contudo, geralmente a compra tem o intuito de completar o estoque da loja, para atender a demanda de turistas e atravessadores. Uma entrevistada aponta que por comprar tantas peças de outros artesãos chegou um momento que se viu como um “artesão sem peça minha [para vender]” (A2), se referindo ao grande número de peças de outros artesãos que ocupava sua loja em relação as suas próprias produções.

Os negociantes, quando vão comprar as peças, usam de estratégias de barganha para aumentar o lucro que obtêm em suas lojas, como o depoimento seguinte pode exemplificar: “vamos dizer que eu vendo um trio por R\$ 10,00, aí eu chego na lojinha aqui no Alto do Moura e ele está sendo vendido por R\$25,00 no mínimo” (A11). Entretanto, quando vão comprar dos artesãos não querem pagar mais pela peça do que o preço que já foi pré-estabelecido, como pode ser visto nesse relato: “porque se aumentar eles procuram outra pessoa pra comprar” (A11). É interessante pontuar que essa característica foi citada pelos próprios artesãos quando falavam sobre o atravessador, e como pode ser percebido, parte dos próprios artesãos também assume essas características, mas de forma interna, ou seja, dentro da comunidade.

Outro fator é a compra de peças originais de outras localidades (também com produção artesanal) para vender na loja, por exemplo, há uma artesã (A5) que além de expor suas produções, também comercializa algumas peças de artesãos de Tracunhaém. Segundo ela, é importante ter variedade na loja e completa: “se o turista não leva uma peça, leva outra” (A5).

4.3 REFERENTES À GESTÃO

Os traços referentes à gestão podem ser definidos como aqueles que estão associados às formas de gerir tais negócios, sendo relacionados a aspectos como a decisão de formalização do negócio, o controle de custos, a precificação das peças, a condição de trabalhar sozinho, as relações com os outros artesãos, entre outras questões. Esta categoria se subdivide em: 1- O traço *gestor*, que traz consigo as atividades gerenciais encontradas no negócio artesanal e suas implicações; 2- Traço *empregado de si mesmo*, perpassa os desafios destes artesãos como trabalhadores por conta própria, aqui se explicitará aspectos relacionados, por exemplo, à rotina de trabalho e às responsabilidades de serem seus próprios patrões; 3- O traço *competitivo* é um tanto instigante, pois os artesãos do Alto do Moura são conhecidos por sua receptividade e gentileza, todavia, quando falamos sobre o negócio aparecem fortes indícios de competitividade.

4.3.1 Gestor

A precificação das peças, os custos envolvidos e a compra de matéria-prima para produzir são decisões cotidianas do artesão gestor. Esses serão os primeiros aspectos desse traço que serão analisados.

Sobre a formação de preço para a venda das peças, o mais comum é que seja feito “de cabeça”, mesmo que muitas vezes saiam no prejuízo, por não controlar por exemplo, seus gastos com matéria-prima. Um respondente explica como gere seu negócio e diz: “tudo é de cabeça e no final dá certo, porque a gente sabe como fazer” (A3). No entanto, confessa: “às vezes vende peça e gasta tudo, fica liso, aí depois quando ganha mais manda comprar lenha, tinta, pincel” (A3). Observa-se isso quando se vê que algumas pessoas exercem a gestão de seus negócios por meio de práticas aprendidas em sua socialização primária e secundária, no cotidiano de seus negócios, como que mantendo uma tradição; ainda outros podem optar por desenvolver alternativas para sua forma de gestão, inovando nas práticas cotidianas (CARRIERI, 2014, p. 11).

Um artesão (A6), ao detalhar o preço de suas peças, fala que nele estão inclusos a pintura, o barro, a tinta, a embalagem etc. Exemplificou que se uma peça (tradicional) é cinquenta reais, quinze desses cinquenta são voltados para as despesas e trinta e cinco ao lucro. Essas noções de preço ele faz tudo de cabeça, apenas anota as vendas e guarda tais anotações

para consultar posteriormente quando necessário. As compras de materiais acontecem semanalmente ou quando falta, o barro tratado é comprado por semana, na quantidade de quatro bolos, já a tinta compra em média duas vezes por mês. Quando vende suas peças manda geralmente por transportadora para o cliente, que paga o frete quando recebe as peças.

No preço da peça outro artesão entrevistado diz colocar o gasto com materiais e o lucro, que é equivalente a 60% do valor da peça. Enxerga sua produção como pequena em relação aos outros e relata que a compra de materiais é feita semanalmente ou quando falta material. Detalha que o bolo de barro tratado é quatro reais e o corpo pronto feito no torno é dois reais e cinquenta centavos. O artesão não faz nenhum tipo de controle escrito, “é tudo de cabeça” (A10), e justifica que por isso: “tem mês que sobra dinheiro, tem mês que é a conta, tem mês que falta e assim vai!” (A10). Lima *et al* (2014) relata que a falta de informação contábil aos artesãos é um ponto relevante, pois muitos desejam se formalizar para expandir seus negócios, exportar e recorrer a empréstimos, mas não sabem a quem procurar, quanto vão pagar e quais os benefícios que terão.

O fator que é repetidamente levado em consideração é o tempo de trabalho, um entrevistado conta que calcula o preço da peça pelo tempo de trabalho, e explica: “por exemplo, uma caricatura demora mais, as vezes mais de um dia, aí é mais caro” (A7). Alguns até acham que o gasto com os materiais é pouco e levam o tempo que gastam fazendo as peças como principal motivo para aumentar o preço da peça, como a explicita a artesã: “as que demoram mais, coloco mais preço” (A1).

A forma de controle mais utilizada são as anotações no caderno, para que seja mais fácil consultar quando precisar. Para um depoente, é importante organizar suas encomendas em um caderno, lá ele anota os pedidos, valores e pagamentos, pois segundo ele “é até bom porque confirma com o cliente, pra se depois ele dizer que não pediu” (A7). Já outra artesã (A1), anota a venda de suas peças em um caderno, mas também controla seus pedidos por e-mail e diz imprimir para controlar melhor os pedidos.

Por não ter condições favoráveis ao aumento de preço, uns preferem não calcular os custos que implicam para produção das peças e optam por não saber o valor que ganham em cada peça e assim justificam a forma que estabelecem o preço de venda, como exemplificado nesta fala: “faço de cabeça, não adianta eu calcular embalagem, tinta, corda, papel pra embrulhar, se eu não posso aumentar na peça, então nem adianta, se aumentar ninguém quer” (A11). Outro artesão relata: “se eu fizer as contas, vou deixar de fazer as peças” (A12).

Por outro lado, um entrevistado conta com orgulho detalhes sobre o seu negócio, pois relata que não são todos os artesãos que tem consciência sobre o que é o capital de giro necessário para se manter no negócio, em relação a isso fala: “vamos dizer assim que, por exemplo, se em um mês a gente apura seis mil reais, esse dinheiro vai ser usado para continuar produzindo no próximo mês” (A4). Curiosamente, foi perguntado o que estava incluso no preço de venda de suas produções e a resposta foi: “uma boneca dessa aqui é dezenove reais e nesse valor já estar incluso tudo, a matéria prima, os corpos, a mão de obra, a pintura, os materiais usados para acabamento, embalagem e o lucro” (A4). Alega que compra os corpos das bonecas prontos por dois reais e cinquenta centavos e modela a parte de cima delas (cabeça, braços etc.). Também paga a própria mão de obra que são três reais por boneca. A pintura é paga por meio de um valor acima do que os outros pagam, são em média três reais ou três reais e cinquenta centavos, porque segundo ele é preciso que a peça esteja bem pintada, os materiais para acabamento e a embalagem ele compra em grande quantidade e quando acaba repõe da mesma forma, e por fim, o lucro que eles apontam ser pouco, pois cada peça só deixa em torno de um, dois reais. Produz por semana uma média de 150 bonecas, podendo variar conforme as encomendas.

A maior parte desses trabalhadores por conta própria sobrevive apenas do seu negócio de artesanato, pois segundo relato: “tudo vem do barro, tem outro lugar não!” (A3). Talvez seja esse o principal entrave para que consigam separar o dinheiro para continuar a produzir e para as despesas e gastos pessoais que necessitam.

Quanto à formalidade, ou seja, ao registro no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), pagamento de impostos e INSS, foi verificado que os artesãos trabalhadores por conta própria estudados, em sua maioria, não possuem o registro formal. Segundo Colbari (2015), a vantagem imediata do registro na condição de MEI é a saída da informalidade, o que permite pleitear o CNPJ e o ingresso no sistema de proteção social.

Mesmo não possuindo CNPJ, os artesãos conhecem algumas possibilidades de formalização como o MEI e citam que com este, eles podem abrir um CNPJ, registrar um funcionário e contribuir com o INSS. E se obtiverem os meios necessários e condições para isso, gostariam de se formalizar. No entanto, um artesão (A6) diz que existem barreiras para ser um MEI, por exemplo, a receita anual, e que muitos artesãos não aderem por não ser obrigatório, ou seja, por poderem continuar produzindo e vendendo normalmente sem nenhum tipo de registro. Entretanto, eles também podem pagar o INSS como autônomos, sem necessariamente ter MEI e os custos (financeiros e de conhecimento) que este instrumento de formalização traz.

Entre as vantagens citadas sobre o MEI, está a contribuição ao INSS, pois visam à garantia de um dia poderem se aposentar ou em caso de doença ou gravidez poderem usufruir de benefício. O benefício que uma artesã enxerga no MEI até agora foi referente ao período em que esteve grávida: “eu tive um benefício de salário maternidade, esse foi o único até hoje” (A5). Por outro lado, outro artesão (A9) aponta que prefere investir em outra coisa, pois não sabe se conseguiria manter o pagamento das taxas mensais em dia. Neste sentido, alguns artesãos que são mais periféricos justificam que o MEI “é coisa moderna, e coisa moderna demais para o artesão não vinga” (A9). E completam dizendo que a formalização é mais restrita às lojas que ficam na parte de cima da principal via do bairro, a Av. Mestre Vitalino: “essas coisas vão mais pra as lojas aí, aqui ninguém chega não” (A11).

A carteira do artesão do PAB (Programa Artesanato Brasileiro) e a de sócio da ABMAM (Associação dos Artesãos em Barro e Moradores do Alto do Moura) é comum na comunidade artesã. Essas trazem benefícios para os artesãos como acesso a feiras e créditos bancários. Formulou-se o Programa Carteira do Artesão, como explicado por Almeida e Silva (2011), para que o artesão obtivesse maior visibilidade, novas possibilidades de interação com o mercado na obtenção de créditos, regulamentação das suas vendas, influenciando, diretamente, na relação ateliê-loja, produção-consumo.

O artesão por diversas vezes precisa utilizar estratégias para lidar com atravessadores e até mesmo para driblar a sazonalidade que é tão forte na atividade artesã. Sobre as estratégias usadas com o atravessador, que geralmente compra por encomendas em atacado e pede desconto, os artesãos às vezes colocam o valor da peça com acréscimo de 10% para tirar no desconto e não sair perdendo no fim das contas ou até aumentam um ou dois reais para que possa retirar uma pequena parte no final da soma, que servirá como desconto, e assim não entregam seu lucro para os clientes.

Entre outras estratégias, está a inserção de outros produtos que os turistas querem comprar quando visitam o bairro, como por exemplo, coisas mais baratas como chaveiros; o inovar nas produções, já que, segundo relato: “quando se está sem encomendas, aí é que você tem que pensar o que fazer” (A3), assim será mais fácil atrair clientes. Isso é explicado pela artesã: “o colecionador, não vai querer levar a mesma peça né?” (A1).

Relacionando empreendedorismo e artesanato, é possível ver duas perspectivas distintas. Uma artesã se vê como empreendedora: “sempre estou querendo participar de palestras, fazer cursos” (A1). Por exemplo, cita que fez um curso sobre como vender mais e melhor, porque se preocupava em como iria receber os clientes e achava importante para o

artesão se aperfeiçoar. Explica que antes fazia as peças de um jeito, mas com o tempo foi mudando. Antes fazia os bonecos de um jeito, hoje pensa mais nos detalhes. Nos detalhes do rosto, por exemplo, há uma preocupação em como fazer a bochecha ou a boca.

Por outro lado, outros artesãos não se veem como tal e até supõem que os artesãos estão muito longe de serem empreendedores, como explicado por esse artesão: “aqui [o negócio artesão] é bem pequeno, porque [ser empreendedor] não é só a venda, eu vejo como algo maior” (A6), explica que para ser considerado um empreendedor precisaria que o seu negócio fosse maior, que tivesse mais atividades gerenciais, como por exemplo, contabilidade e funcionários. Outro artesão (A10) declara que não se vê assim por trabalhar sozinho e sua renda ser pouca comparada a outros negócios.

2.3.2 Empregado de si mesmo

Por um lado, os artesãos que são trabalhadores por conta própria têm liberdade de criação, não têm ninguém para determinar os horários de trabalho ou o quanto precisam produzir. As condições de trabalho *por conta* correspondem à aspiração de muitos trabalhadores, por se libertarem de um patrão, de um chefe ou de horários rígidos (CACCIAMALI, 1982, p. 34). Por outro, essa condição traz implicações, como a gerência do negócio e o fato de serem sobrecarregados, sobretudo quando recebem uma grande quantidade de encomendas.

A maioria dos entrevistados aponta que um dos maiores benefícios do artesanato é poder trabalhar pra você mesmo: “aí trabalha quando quer, como quer, não tem ninguém no seu pé” (A11). Entretanto, podemos ver que a dinâmica de trabalho de muitos artesãos no Alto do Moura chega a ser maior do que uma jornada de trabalho comum, como foi percebido na fala do (A12) e (A4), respectivamente: “nós somos patrões de nós mesmos, mas se a gente vacilar, a gente vira empregado de nós mesmos, esse é o problema”, “porque eu que tenho que correr atrás do meu salário, só depende de mim”.

O depoimento seguinte mostra a dinâmica de uma artesã dona do seu próprio negócio:

Porque assim você é dona de seu negócio, você é patroa de si mesma, é empregado de si mesmo, como é essa coisa, como é ser sua própria patroa vamos dizer assim, eu fico um pouco carregada na realidade, no começo a gente faz tudo certinho, anota tudo e tal [...]. Aí depois, à medida que vai passando, aí você vai deixando de lado o administrativo. Vamos dizer assim,

vamos focar mais na peça mesmo, mas se organizando e fazendo direitinho dá pra concluir né? Dá pra ir levando (A8).

Ainda sobre gerir um negócio sozinho um artesão declara: “[é bom por] não ter horário para cumprir e ninguém manda em você”, [e ruim porque] “gasta muito mais do que ganha” (A6), enfatizando que a responsabilidade é muito grande: “às vezes você se atrapalha nas contas” (A6). É possível perceber que os artesãos enfrentam alguns conflitos dentro da dinâmica do trabalho por conta própria, e um dos principais é que, muitas vezes, precisam deixar de lado a tarefa de gerir o negócio e passam a ser mais empregados de si mesmos, por ter que dar conta de uma grande quantidade de trabalho sozinhos, compra de materiais, embalagem e distribuição das peças. Portanto, acabam se atrapalhando nas finanças, esquecendo de realizar tarefas administrativas e isso traz consequências a curto e médio prazo para o negócio. Para o depoente os artesãos precisam de ajuda e explica: “nós temos tempos difíceis, mas é também porque nós artesãos somos desmantelados [a maioria], precisamos de ajuda, de cursos” (A12).

Sobre a contratação de ajudantes, alguns artesãos dizem: “contratar alguém dá dor de cabeça, o povo coloca na justiça” (A3). Além disso, pensam que pode ser mais desvantajoso contratar alguém que pode não produzir peças com qualidade, por isso preferem trabalhar sozinhos: “eu não quero que adiante, eu quero que eu faça, se sair mal feito sou eu, e se ficar bom vai ser eu também” (A3).

Olhando por outro lado, a liberdade citada por muitos artesãos traz algumas consequências a longo prazo, como podemos ver nesta fala: “você se sente tão livre que esquece de si mesmo, não pago INSS, não cuido de mim [...]. Tenho 38 anos e não pago INSS aí não tem como correr atrás do prejuízo agora, nunca fui atrás de pagar meus direitos, 13º, férias, eu não tenho [...]. É uma liberdade com um preço muito alto” (A12).

Nos últimos anos, a demanda pelas peças de artesanato sofreu uma queda. No entanto, quando muitos moradores do Alto do Moura ingressaram na atividade artesã, as vendas eram muito boas. O impacto da passagem do tempo para alguns artesãos trouxe um certo aprisionamento, portanto, hoje, mesmo que queiram procurar outra profissão, se sentem presos ao ofício, por acreditarem não ter mais idade para ingressar no mercado de trabalho. Essa situação pode ser exemplificada neste trecho: “amo meu trabalho, amo de paixão, mas sou sincera, pra minha sobrevivência, se eu soubesse fazer outra coisa eu ia atrás” (A2).

4.3.3 Competitivo

Este traço permitiu observar uma nova tendência nos relacionamentos entre as pessoas da comunidade, pois os moradores do Alto do Moura são conhecidos por sua hospitalidade e gentileza. Nota-se que a competitividade e falta de companheirismo acontecem principalmente quando essas questões estão relacionadas ao negócio. Para muitos deles, a falta de união que vem se evidenciando progressivamente nos últimos tempos estaria na raiz dos problemas e da desvalorização da atividade. No entanto, por meio deste trabalho pode-se ver por outra perspectiva as relações sociais que existem naquela comunidade.

O primeiro ponto citado por eles é que muitos clientes chegam no Alto do Moura procurando por algum artesão específico e ninguém informa. E quando informam, geralmente contam informações erradas ou inventam histórias para que o cliente não vá comprar na loja de outro artesão. Como exemplo, temos uma situação que um artesão conta sobre um cliente de Salvador, que viu umas baianas que ele fez sendo vendidas no “Mercado Modelo” de Salvador e veio procurá-lo no Alto do Moura, perguntou a um outro artesão sobre ele e este disse ao cliente que ele estava em São Paulo, que tinha viajado. Alguns dias depois o cliente o procurou e contou a história e o artesão disse que não tinha viajado. Após contar a história, disse em ironia: “vai ver o outro estava de olho no serviço né?” (A3).

Um segundo ponto seriam os preços que os artesãos que possuem loja e vendem produtos de outros colocam nas peças. Há casos que relatam mais que o dobro do valor que foi comprado. Um entrevistado conta: “vamos dizer que eu vendo um trio por R\$ 10,00, aí eu chego na lojinha aqui no Alto do Moura e ele está sendo vendido por R\$25,00 no mínimo” (A11). E isso prejudica as vendas, pois quando eles vão vender ao atravessador não podem aumentar nenhum centavo da peça, porque: “se aumentar eles procuram outra pessoa pra comprar” (A11).

Uma fala interessante que surgiu ao longo do trabalho de campo foi: “onde você procurar, nos quatro cantos do Alto do Moura, não existe união” (A4). Quando perguntado, o artesão respondeu que essa frase não foi ligada ao relacionamento entre as pessoas da comunidade, eles se respeitam e são amigos, não vivem brigando e sempre que um precisa, é possível encontrar ajuda no bairro. A união que ele se referiu na frase acima citada, foi em relação ao negócio e assim exemplificou: “digamos assim, você faz um tipo de mercadoria, eu indico a um comprador ‘fulano faz’ tá entendendo? Isso não existe aqui no Alto do Moura” (A4).

Por fim, o traço competitivo traz outro aspecto que é o relacionamento dos artesãos da comunidade com os forasteiros que chegam para trabalhar com o barro. No campo foi possível ouvir depoimentos de artesãos “filhos do Alto do Moura” apontando que, pessoas que não são da comunidade e lá chegam para trabalhar no artesanato, estariam prejudicando a atividade por não saberem fazer peças direito, e por tratarem o artesanato como qualquer negócio, excluindo seu valor simbólico (como “arte”). Reclama-se também que o principal problema com a concorrência vem desses artesãos, que vendem suas peças por um preço abaixo do mercado para conseguir atrair clientes de artesãos e ganhar nome no negócio. Entretanto, na visão dos artesãos forasteiros, há uma hierarquia na comunidade que não os permite serem valorizados como deveriam. Uma das entrevistadas fala que tudo que aprendeu foi na prática, pois ninguém a ajudou ou ensinou nenhuma técnica, tendo enfrentado muitas dificuldades e pensado em desistir diversas vezes, e completa: “já teve gente que disse que não sabe o que é que eu vim fazer nesse lugar, aí me dá aquela tristeza” (A5).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste trabalho foi analisar esses artesãos trabalhadores por conta própria, vislumbrando melhor compreender características comuns e singulares destes sujeitos, analisá-los com o intuito de tornar conhecido os desafios enfrentados por eles e descrever como estes artesãos gerem seus negócios.

Através dos traços mostrados neste trabalho e o conhecimento das principais características destes artesãos, observou-se que o Alto do Moura e seus negócios artesanais não estão totalmente à margem dos impactos mercadológicos que rodeiam qualquer atividade econômica, desde as formas de produzir até as formas de gerenciar é possível perceber o quanto estes artesãos trabalhadores por conta própria estão envolvidos nas tensões que permeiam o ofício naquela comunidade. Para Prandi (1978), nomear o trabalho por conta própria como trabalho marginal e passar a encará-lo simplesmente a partir desta condição definidora é ignorar que no conjunto global dos fenômenos sociais as relações não constituem simplesmente um sistema de relações lógicas e imediatas, ainda que imersas dentro deste conceito.

A partir desta pesquisa, tornou-se viável a compreensão das características desses gestores e foi possível perceber que existem características comuns a outros trabalhadores por conta própria, por exemplo, a informalidade, e singulares, que podem ser explicadas por sua condição artesã, por exemplo, o jeito artesão de negociar. Talvez a problemática sobre o trabalhador por conta própria traga desafios para os estudiosos da Administração por seguirem a lógica de sua atuação no mercado tendo como única ou principal pretensão a sobrevivência. Como destaca Cacciamali (2000), esse trabalhador exerce seu ofício principalmente para a obtenção de um montante de renda que permita a manutenção de sua família, não tendo como meta explícita a acumulação de capital. Inclusive porque não possuem nem capitalização nem organização do trabalho que lhes deem sustentação para tais fins (CACCIAMALI, 2000, p. 167).

Foram expostos os principais desafios enfrentados por esses artesãos, que estão relacionados a sua própria produção, quando precisam escolher qual peça produzir, pelo sentimento ao fazê-la ou obter renda para sobreviver, a produzir o quanto podem para dá conta das encomendas, ser apaixonado pelo que faz mesmo diante das dificuldades, a guardar uma tradição que está ameaçada pela modernidade, a condição de não receber o reconhecimento que tanto almejam, a negociar peças de outros artesãos e assim impulsionar a própria atividade dentro da comunidade, a gerir um negócio e ser artesão ao mesmo tempo, a trabalhar para si

mesmo e precisar lidar com as consequências disso, e lidar com a competitividade escondida entre as relações sociais que existem na comunidade.

A descrição de como estes artesãos gerem seus negócios pode ser demonstrada pela forma como colocam o preço das peças, considerando desde os insumos até as horas de trabalho gastas, como comprem os materiais necessários para continuar produzindo, do barro até a embalagem, como sobrevivem apenas das vendas de suas peças usando uma lógica diferente das organizações que visam o lucro e o crescimento, como lidam com as dificuldades driblando a sazonalidade tão presente na atividade, como pensam a formalização lidando com as consequências de tê-la ou não, como se projetam para o futuro pensando em sobreviver no hoje, como se enxergam na comunidade buscando o reconhecimento que tanto almejam, entre outros.

Os traços aqui apresentados e discutidos não têm o objetivo de resolver problemas relativos às tensões mapeadas. Entretanto, esta pesquisa possibilitou lançar luz sobre a gestão dos artesãos trabalhadores por conta própria, para que as instituições de fomento possam formular ações que ajudem efetivamente este público a gerir seu negócio lidando com tais tensões hoje existentes. Um exemplo é a SRT-PE (Superintendência Regional do Trabalho no Estado de Pernambuco) que tomou a iniciativa de desenvolver junto ao GEIA um projeto para conhecer melhor as práticas dos trabalhadores por conta própria como os artesãos. Para estudos futuros, ficam as questões: Como ajudar os artesãos a gerir seu negócio, de uma forma que não fossem impostas práticas distantes da realidade artesã? Quais ferramentas são adequadas para auxiliar a gestão desses negócios? De que forma podemos sensibilizar os artesãos para uma possível aderência às iniciativas que visam apoiar a atividade?

Enfim, o que se espera com esse TCC é que ele também possa ser considerado uma contribuição ao avanço dos Estudos Organizacionais no Brasil, já que torna conhecida a forma como esses trabalhadores gerem seus negócios, para que seja possível estudar em outras localidades, negócios semelhantes a estes.

REFERÊNCIAS

- BOEHS, C. G. E. Para além dos limites da organização formal como objeto: a discussão de referências renegadas. **Farol – Revista de Estudos Organizacionais e Sociedade**, v. 5, n. 13, p. 592-637, 2018.
- BOURDIEU, Pierre. Espaço social e espaço simbólico. In: BOURDIEU, Pierre. **Razões práticas: sobre a teoria da ação**. Campinas, SP: Papirus, 1996, p. 13-33.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Base conceitual do artesanato brasileiro**. Brasília, 2012.
- BRASIL. **Portal do Empreendedor**. Disponível em: <<https://www.portaldoempreendedor.gov.br/duvidas-mais-sobre-o-mei/as-duvidas-mais-frequentes-sobre-o-microempreendedor-individual/2-como-eu-faco-para-abrir-um-microempreendedor-individual-mei>>. Acesso em: 21 maio 2019.
- CACCIAMALI, M. C. Globalização e o processo de informalidade. **Economia e Sociedade**, Campinas, 2000, v. 14, jun., p. 153-174.
- CACCIAMALI, M. C. **Um estudo sobre o setor informal urbano e formas de participação na produção**. Tese de Doutorado. Faculdade de Economia e Administração da USP. 1982.
- CARRIERI, A. de P.; PERDIGÃO, D. A.; AGUIAR, A. R. C. **A gestão ordinária dos pequenos negócios: outro olhar sobre a gestão em estudos organizacionais**. R.Adm., São Paulo, v. 49, n. 4, p. 698-713, out./nov./dez., 2014.
- COLBARI, Antônia de Lourdes. Do Autoemprego ao Microempreendedorismo Individual: Desafios Conceituais e Empíricos. **Revista interdisciplinar de gestão social**, 2015, v. 4, n. 1, p. 169-193.
- GALEAZZI, I. M. S. O trabalhador por conta própria. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 22, n. 2, p. 165-180, 1994.
- GONCALVES, F. A. ; ALMEIDA, A. M. B. A Reestruturação Produtiva e as Implicações no Trabalho Artesão no Alto do Moura, em Caruaru-PE. In: XXIX Congresso Latinoamericano de Sociologia, 2013, Santiago, Chile. **XXIX Congresso Latinoamericano de Sociologia**, 2013.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Perfil dos municípios brasileiros**. Sebrae, Rio de Janeiro, 2007. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/perfilmunic/cultura2006/default.shtm>>. Acesso: 23 abr. 2019.
- KON, A. **Diversidades nas condições de informalidade do trabalho brasileiro**. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA ANPEC, 32. Anais... João Pessoa: Anpec, 2004.
- LEAL, Barbara Tayná. **A crise do negócio do artesanato no Alto do Moura e o impacto sobre os Jovens da comunidade**. Trabalho de conclusão de curso para graduação em Administração na Universidade Federal de Pernambuco, 2018.

LIMA, S. F. **Invenção e tradição**: Um olhar plural sobre a arte figurativa do Alto do Moura. Campinas, SP, 2001.

LIMA, L. R; MIRANDA, L. C; SANTOS, A. A; VASCONCELOS, M.T.C. **A arte do barro**: um estudo sobre a perspectiva do conhecimento empírico para o controle patrimonial em Caruaru – Pernambuco. Caruaru, Pernambuco, 2014. Disponível em: <<http://www.seer.ufal.br/index.php/registrocontabil/article/view/903>>. Acesso em: 18 abr. 2019.

MACHADO, S. F. FONSECA, R. E. **A Feira de Artesanato em Pedra Sabão, como produto turístico, na perspectiva dos artesãos**. Ouro Preto-MG. FGV, 2014.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. **Relatório Anual de Avaliação**, 2002. Disponível em: <http://www.camara.gov.br/internet/comissao/index/mista/orca/ppa/ppa%2020002003/ppa.../017_Desenvolvimento,%20Indústria.pdf>. Acesso: 09 de abr. 2019.

PRANDI, J. R. **O trabalhador por conta própria sob o capital**. Edições Símbolo: São Paulo, 1978.

RICCI, Fábio; SANT'ANA, Rosângela. Desenvolvimento turístico sustentável: o artesanato local como alternativa na cidade de Santo Antônio do Pinhal, **CULTUR - Revista de Cultura e Turismo**: São Paulo, ano 3, n. 1, jan. 2009.

ROCHA, Darllan N. da. **“A arte é para todos”**: patrimônio cultural, tradição de conhecimento, processos sociotécnicos e organização social do trabalho entre os artesãos do Alto do Moura. Dissertação de Mestrado em Antropologia. João Pessoa: UFPB, 2014.

SÁ, M.; SOUZA, D. C.; SOUSA, J. R. F.; SILVA, S. K.; LEAL, B. T.; SILVA, T. F. L. **Novas e velhas distinções na comunidade artesã do Alto do Moura**: tensões emergentes entre membros-proprietários de negócios no século 21. In: XLII ENANPAD, 2018a, Curitiba. Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação em Administração. Rio de Janeiro: ANPAD, 2018a.

SÁ, M.; SOUSA, J. R. F.; SOUZA, D. C.; LEAL, B. T.; SILVA, S. K.; SILVA, T. F. L. **Seguir ou não no artesanato**: modos de fazer, desafios e emergência de outros negócios no Alto do Moura do século 21. In: XLII ENANPAD, 2018b, Curitiba. Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação em Administração. Rio de Janeiro: ANPAD, 2018b.

SEBRAE. **Artesanato**: um negócio genuinamente brasileiro. Brasília, v. 1, n. 1, 52, 2018.

VAZ, I. **As novas formas de trabalho e a flexibilidade do mercado de trabalho**. Anais do IV Congresso Português de Sociologia – Passados Recentes, Futuros Próximos. Coimbra, 2000.

VERGARA, S.; SILVA, H. Organizações artesanais: um sistema esquecido na teoria das organizações. **Revista portuguesa e brasileira de gestão**, 2007.