

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO

MARIA CLARICE SILVA PATRIARCA

O PAPEL DAS ASSOCIAÇÕES E COOPERATIVAS NO DESENVOLVIMENTO DAS
EMPREENDEDORAS CERAMISTAS: UM ESTUDO MULTICASOS NO BRASIL E NA
NICARAGUA

SÃO PAULO

2013

MARIA CLARICE SILVA PATRIARCA

O PAPEL DAS ASSOCIAÇÕES E COOPERATIVAS NO DESENVOLVIMENTO DAS
EMPREENDEDORAS CERAMISTAS: UM ESTUDO MULTICASOS NO BRASIL E NA
NICARAGUA

Tese apresentada ao Departamento de
Administração da Escola de Administração do
Estado de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas
como requisito para a obtenção do título de
Doutor em Administração de Empresas.

Campo de conhecimento:
Empreendedorismo

Orientador: Prof. Dr. Tales Andreassi

SÃO PAULO

2013

Patriarca, Maria Clarice Silva.

O papel das associações e cooperativas no desenvolvimento das empreendedoras ceramistas: um estudo multicascos no Brasil e na Nicarágua/Maria Clarice Silva Patriarca - 2013.
166 f.

Orientador: Tales Andreassi

Tese (doutorado) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo.

1. Empreendedorismo. 2. Cooperativas. 3. Artesãos - Brasil. 4. Artesãos – Nicarágua. 5. Mulheres nos negócios. 6. Cerâmica. I. Andreassi, Tales. II. Tese (doutorado) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo. III. Título.

CDU 658-055.2

MARIA CLARICE SILVA PATRIARCA

O PAPEL DAS ASSOCIAÇÕES E COOPERATIVAS NO DESENVOLVIMENTO DAS
EMPREENDEDORAS CERAMISTAS: UM ESTUDO MULTICASOS NO BRASIL E NA
NICARAGUA

Tese apresentada ao Departamento de
Administração da Escola de Administração do
Estado de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas
como requisito para a obtenção do título de
Doutor em Administração de Empresas.
Campo de conhecimento: Empreendedorismo

Data da aprovação:

25/ Outubro/2013

Banca examinadora:

Prof. Dr. Tales Andreassi (Orientador)

Prof^ª. Dr^ª. Vânia Maria Jorge Nassif

Prof. Dr. Marco Antônio Carvalho Teixeira

Prof. Dr. Ricardo Antônio Gonçalves Teixeira

Prof. Dr. Luíz Carlos Padrão

“[...] a cerâmica é, ao lado da tecelagem, uma das grandes artes da civilização. Há milênios, sob todas as suas formas – barro esmaltado ou não, faiança, porcelana – a cerâmica está presente em todos os lares, humildes ou aristocráticos. Tanto que os antigos egípcios diziam ‘meu pote’ para dizer ‘meu bem’”. (Claude Lévi-Strauss – A oleira ciumenta)

“O Vale para mim não era pobre, o Vale era bonito”.
(Artesão Ulisses Mendes)

“Quiero agradecerles por la oportunidad que nos están brindado esta tarde. Y darle las gracias porque nos han visitado aquí y conocer esta pobreza. Nos sentimos satisfechos com usted y com lo que nos visita y esperamos que no se la primera ni la última, sino que siempre los esperamos com los brazos abiertos y que también tener una esperanza que vamos a avanzar mas adelante”. (NJ3)

Dedico este trabalho
À Santíssima Trindade,
À Nossa Senhora,
Aos meus pais.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao meu orientador, Prof. Dr. Tales Andreassi por todo apoio dado durante a realização desse trabalho, bem como por toda orientação e sugestão para a melhoria do texto aqui apresentado.

Agradeço ao Dinter – especialmente à EAESP e a UFU, pela oportunidade de poder fazer parte desse grupo. Envio aqui meu muito obrigada ao Prof. Dr. Albertin pelo seu apoio durante esse processo.

Agradeço à CAPES pela bolsa que tanto me ajudou.

Agradeço ao Prof. Dr. Ricardo Antônio Gonçalves Teixeira pela boa vontade com que me atendeu e ajudou e, também, por fazer parte de minha Banca.

Agradeço aos professores participantes da Banca por aceitarem fazer parte desse momento, Prof^a. Dr^a. Vânia Maria Jorge Nassif, Prof. Dr. Marco Antônio Carvalho Teixeira, Prof. Dr. Luíz Carlos Padrão.

Meu muito obrigada a todos os colegas do Dinter, especialmente às meninas que me acolheram em São Paulo: Titi, Edvalda, Cíntia. Agradeço pela amizade da Sany, Renatinha, Vinicim.

Camilão, só Deus para agradecer tudo que você fez por mim. Muito obrigada.

Aos meus amigos e parentes que tanto me ajudaram, cada um de uma maneira diferente e especial: minhas tias Nelly, Julinha, Tereza; minhas primas e primos; Martinha Nhonha, Rogerinho, minha madrinha Marta, Loremilda e Sr. Sizenando; Cristiane, Chirstine Schrage, Leiloca (por João Paulo II), e a todos aqueles que não foram citados mas que fizeram parte dessa caminhada.

Muito obrigada aos colegas da UFG por todo apoio recebido, especialmente a Prof. Dra. Estela Najberg, minha amiga desde o início do curso de Administração.

Aos amigos nicaraguenses, Harold, Júnior e família, e a todos os ceramistas que tão bem me receberam em suas cooperativas. Muito obrigada às Universidades da Nicaragua que me atenderam quando da busca de material e informações.

Agradeço a UFMG, na pessoa das Professoras Terezinha Furiati e Marizinha. Vocês me ajudaram muito. Agradeço também a todos os ceramistas de Coqueiro Campo e de Santana do Araçuaí. Muito obrigada.

A viagem ao Vale do Jequitinhonha não teria acontecido sem a ajuda do Leonardo e suas músicas. Muito obrigada.

Sou grata a Elizabeth Nasser, de Uberlândia, pelas informações sobre o Vale do Jequitinhonha.

Muito obrigada à Janinha e Maria Inês Bacchin pela amizade e ajuda com as correções. E à Ana Karla pela ajuda com os gráficos.

Agradeço à Flávia por ser minha filha do coração e também fazer parte desse processo, a Lily-Rose por todas as rizadas que já dei em sua companhia e ao Bruce por sua amizade.

Finalmente, obrigada aos meus pais, Wilson e Clarice, irmãs, Luiza e Cecília, cunhado, Mineo e sobrinhos, Tiago, Ana Luiza, Marcela, Isabella, Gabriel e agregados. Da mesma forma que na época do mestrado, fico sem palavras....

Paty, Jade, Pink e Jasmim.... minhas lindinhas....

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo verificar qual é o papel das cooperativas e associações no desenvolvimento das empreendedoras ceramistas no Brasil e na Nicarágua. Para tanto, foram escolhidas duas associações no Brasil e duas cooperativas na Nicarágua. A definição das organizações se deu pelas semelhanças que elas apresentam. A pesquisa se desenvolveu como um estudo de caso múltiplo, e as entrevistas foram realizadas através de questões semiestruturadas. Os sujeitos tiveram liberdade para acrescentar quaisquer informações que achassem necessárias. Foram identificadas oito categorias gerais, que foram reduzidas a três categorias principais. Os dados obtidos foram analisados através da Análise de Conteúdo e, como resultado, podem-se verificar, entre outras coisas, os impactos gerados aos ceramistas pela participação em associações e cooperativas, tanto em aspectos pessoais, familiares e sociais, além das questões que envolvem a comunidade onde estão inseridos. Verificou-se, também, a necessidade de divulgação e desenvolvimento de políticas públicas que tenham como objetivo final os artesãos, e as características diferenciadas entre o foco dado à participação nas associações, no Brasil, e nas cooperativas, na Nicarágua. No Brasil as falas indicam o destaque dado pelos associados às questões relativas ao convívio social e, na Nicarágua, as falas sugerem uma maior preocupação com as questões financeiras. Talvez essas características estejam relacionadas, ao final, com o tipo de organização escolhido para reunir os grupos nos dois países. As contribuições geradas por este trabalho passam pela ampliação da literatura relacionada ao empreendedorismo de mulheres e, também, por lançar um olhar diferenciado sobre a realidade das empreendedoras ceramistas, devido ao seu envolvimento com as cooperativas e associações, em relação aos aspectos pessoais, familiares, econômicos e sociais. Por fim, este trabalho apresenta a possibilidade de tópicos para futuras pesquisas, entre eles, os relacionados ao aprofundamento de estudos que levem em consideração o conceito de empreendedorismo aqui definido, estudos que aprofundem no entendimento dos impactos psicológicos gerados pelo empreendedorismo de mulheres envolvidas com atividades de subsistência, além das possibilidades de se estudar as ações de capacitação e de desenvolvimento de políticas públicas voltadas para esse público.

Palavras-chave: empreendedorismo de mulheres, cooperativas e associações, Brasil e Nicarágua.

ABSTRACT

This research aims to verify the role of cooperatives and associations in the development of entrepreneurial ceramists in Brazil and Nicaragua. Therefore, two associations in Brazil and two cooperatives in Nicaragua were selected. These organizations were chosen owing to the similarities between them. The research was developed as a multiple case study, and the interviews were conducted through semi-structured questions. The interviewees were free to add any information they thought necessary. We identified eight general categories, which were reduced to three main categories. The data obtained were analyzed using content analysis, and as a result, among other things, may verify the impacts generated by the potters participation in associations and cooperatives, from personal, family and social aspects, in addition to issues involving the community in which they live. Also verified was the need for dissemination and the development of public policies with the final objective being to publicise the artisans, and the different characteristics between the focus given to participation in associations, in both Brazil, and cooperatives in Nicaragua. Talk in Brazil indicates the emphasis placed by the associated issues in relation to social life, and talk in Nicaragua, suggests a greater concern about financial issues. Perhaps these characteristics are related in the end, to the type of organization chosen to unite the groups in the two countries. The contributions of this work are generated by the amplification of the literature related to women entrepreneurship and also by launching a different look at the reality of enterprising potters, due to their involvement with cooperatives and associations, in relation to aspects of personal, family, economic and social. Finally, this work presents possible topics for future research, including those related to further studies that take into account the concept of entrepreneurship defined here-in, studies that deepen the understanding of the psychological impacts generated by the entrepreneurship of women involved with subsistence activities, and furthermore the possibilities of studying the actions of training and development of public policies aimed at this audience.

Keywords: women entrepreneurship, cooperatives and associations, Brazil and Nicaragua.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figuras

Figura 1 – Nuvem de palavras dos discursos dos ceramistas brasileiros	116
Figura 2 – Nuvem de palavras dos discursos dos ceramistas nicaraguenses	116

Fotos

Foto 1 – Mapa da rota migratória do México para a Nicarágua	67
Foto 2 – Entrada da Associação de Coqueiro Campo	73
Foto 3 – Interior da Associação de Coqueiro Campo	73
Foto 4 – D. Izabel e suas bonecas	74
Foto 5 – Entrada da Associação de Santana do Araçuaí	75
Foto 6 – Entrada da Cooperativa Quetzalcoatl	77
Foto 7 – Área de trabalho da Cooperativa San Exposito	78
Foto 8 – Certificado de premiação de D. Izabel	82
Foto 9 – Zezinha e sua área de trabalho	85
Foto 10 – Associados de Santana do Araçuaí	92
Foto 11 – Placa de identificação da cooperativa em Jinotega	100
Foto 12 – Interior da Cooperativa Quetzalcoatl após a reforma	101

Gráficos

Gráfico 1 – Como aprendeu a trabalhar com cerâmica e por quê?	86
Gráfico 2 – Importância de trabalhar com cerâmica	91
Gráfico 3 – Relações homens X mulheres nas cooperativas/associações	95
Gráfico 4 – Sobre apoio dos governos locais, estaduais e nacionais	99
Gráfico 5 – Benefícios alcançados por estar vinculado à cooperativa/associação (nas relações comerciais e sociais)	109
Gráfico 6 – Benefícios alcançados por trabalhar com cerâmica e por estar na Cooperativa/associação (nas relações familiares)	114

Mapas

Mapa 1 – O estado de Minas Gerais	61
Mapa 2 – O Vale do Jequitinhonha	62
Mapa 3 – Masaya	68

Mapa 4 – Jinotega	70
-------------------	----

Quadros

Quadro 1 – Resumo das abordagens para descreve o Empreendedorismo	23
Quadro 2 – Focos e evidências identificadas em estudos sobre mulheres Empreendedoras	28
Quadro 3 – Autores e contribuições para o tema políticas públicas	35
Quadro 4 – Conceitos de política pública	36
Quadro 5 – Tipologias	37
Quadro 6 – Características das instituições e das leis	41
Quadro 7 – Benefícios Advindos da participação em associações	45
Quadro 8 – Descrição de cooperativas	47
Quadro 9 – Descrição de associações	48
Quadro 10 – Códigos atribuídos às entrevistas	57
Quadro 11 – Agrupamento das categorias	59
Quadro 12 – Resumo comparativo dos municípios brasileiros e nicaraguenses	70
Quadro 13 – Dados dos entrevistados	79

LISTA DE SIGLAS

ABONG – Associação Brasileira de Organizações Não Governamentais
ACI – Aliança Cooperativa Internacional
BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento
CEPAD – Concil of Protestant Churches of Nicaragua
CIA – Central Intelligence Agency
CODEVALE – Comissão de Desenvolvimento do Vale do Jequitinhonha
CONACOOOP – Conselho Nacional de Cooperativas
CONAMIPYME – Conselho Nacional das Micro, Pequenas e Médias Empresas
CONAPI – Câmara Nacional da Média e Pequena Indústria e Artesanato
DG PYME – Direção Geral de Pequenas e Médias Empresas
EMATER – Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural
FESTIVALE – Festival de Cultura Popular do Vale do Jequitinhonha
Fhi360 – Global Health Workforce Alliance
FSLN – Frente Sandinista de Libertação Nacional
GEM – Global Entrepreneurship Monitor
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas
IDHM – índice de Desenvolvimento Humano Municipal
INFOCOOP – Instituto Nicaraguense de Fomento Cooperativo
INIDE – Instituto Nacional de Información de Desarrollo
IPYME – Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa
MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
MEDE – Ministério da Economia e Desenvolvimento Econômico
MyDEL – Programa Mujeres y Desarrollo Económico Local
MIPYMES – Micro, Pequeña e Mediana Empresa
OCB – Organização das Cooperativas Brasileiras
ONU – Organização das Nações Unidas
ONUDI – Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial
PAB – Programa do Artesanato Brasileiro
PAMIC – Programa Nacional de Apoio a Microempresa
PNUD – Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
PRO-PYME – Programa de Fomento de Política a la Pequeña y Mediana Empresa.
REDITURAL – Rede de Turismo Rural Nicaraguense

SEBRAE – Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas

SESCOOP – Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo

UCA – Universidad Centroamericana

UFMG – Universidade Federal de Minas Gerais

UNAN – Universidad Nacional Autônoma de Nicaragua

UNESCO – Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura

UNICIT – Universidad Iberoamericana de Ciencia y Tecnologia

UNIFEM – Fundo de Desenvolvimento das Nações Unidas para a Mulher

UNDP – United Nations Development Programme

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	16
1.1	Delimitações do tema e do problema de pesquisa	16
1.2	Objetivos	18
1.2.1	Objetivo geral	18
1.2.2	Objetivos específicos	18
1.3	Justificativa	19
1.4	Contribuições	20
1.5	Estrutura da pesquisa	21
2.	REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	22
2.1	Contextualizando o empreendedorismo de mulheres	22
2.1.1	Empreendedorismo: surgimento e abordagens	22
2.1.2.	Mulheres empreendedoras: uma visão do mundo, do Brasil e da Nicaragua	25
2.1.2.1	Mulheres empreendedoras pelo mundo	27
2.1.2.2	Mulheres e empreendedorismo no Brasil	30
2.1.2.3	Mulheres e empreendedorismo na Nicaragua	32
2.2	Empreendedorismo feminino e políticas públicas	34
2.2.1	Políticas públicas	34
2.2.1.1	Políticas públicas voltadas para os artesãos do Vale do Jequitinhonha	39
2.2.1.2	Políticas públicas voltadas para os artesãos da Nicaragua	41
2.3	Cooperativas e associações: do que estamos falando?	43
2.3.1	O cooperativismo e o associativismo no Brasil	46
2.3.2	O cooperativismo e o associativismo na Nicaragua	49
3.	METODOLOGIA	53
3.1	Tipo de pesquisa	53
3.2	Procedimentos	54
3.2.1	Seleção dos sujeitos da pesquisa e coleta de dados	54
3.2.2	Procedimentos para análise de dados	57

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS	60
4.1 Contextualização do campo de pesquisa e do perfil dos entrevistados	60
4.1.1 O Vale do Jequitinhonha	60
4.1.2 A Nicaragua – San Juan de Oriente e Valle de Las Cureñas	66
4.1.3 As associações pesquisadas no Vale do Jequitinhonha	71
4.1.4 As cooperativas pesquisadas na Nicaragua	76
4.1.5 O perfil dos entrevistados	78
4.2 A contextualização do trabalho das ceramistas	80
4.2.1 Como aprendeu a trabalhar com cerâmica e por quê? (Categoria 7)	80
4.2.2 A importância de trabalhar com cerâmica (Categoria 8)	87
4.2.3 Relações homens X mulheres nas cooperativas/associações (Categoria 1)	91
4.3 Apoios institucionais às cooperativas e associações	95
4.3.1 Sobre apoio dos governos locais, estaduais e nacionais (Categoria 2)	96
4.3.2 Apoio de outros tipos de organizações (Categoria 3)	99
4.3.3 Acesso a financiamento (Categoria 4)	103
4.4. Benefícios obtidos pelo trabalho com cerâmica nas cooperativas e associações	104
4.4.1 Benefícios alcançados por estar vinculado à cooperativa/associação – nas Relações comerciais e sociais (Categoria 5)	104
4.4.2 Benefícios alcançados por trabalhar com cerâmica e por estar na cooperativa/associação – nas relações familiares (Categoria 6)	110
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	117
5.1 Limitações da pesquisa	122
5.2 Sugestões para estudos futuros	123
REFEÊNCIAS	124
APÊNDICES	133

1 INTRODUÇÃO

1.1 Delimitações do tema e do problema de pesquisa

Nas últimas décadas, o empreendedorismo tem se fortalecido como uma temática importante para os países, pois em função de mudanças das mais variadas ordens, as nações buscam se adaptar aos novos cenários e paradigmas, antes não conhecidos, como por exemplo, o surgimento de concorrentes em várias partes do mundo ou a rapidez com que as informações estão sendo transmitidas. Nesse sentido, uma das estratégias utilizadas é a valorização e utilização de práticas empreendedoras para que as economias regionais possam fazer frente às novas formas de disputa de mercado.

Alguns autores (ACS e STOREY, 2004; DOWBOR, 2005; CANEVER et al., 2010) observam que o empreendedorismo tem contribuído efetivamente para o reposicionamento das economias no mercado competitivo internacional, considerando a sua fortificação nacional, bem como meio de oferecer para parte da população, as condições de se inserir no mercado de trabalho. De acordo com Ávila et al. (2000), este processo se caracteriza pela eclosão das capacidades, competências e habilidades de uma comunidade, situada em um espaço territorialmente delimitado, com identidades social e histórica. Esta comunidade, em virtude da colaboração de agentes externos e internos, torna-se, paulatinamente, apta a agenciar e gerenciar o aproveitamento dos potenciais próprios, visando à busca de soluções para os problemas, necessidades e desejos de toda ordem e natureza, que mais direta e cotidianamente lhe dizem respeito. Na verdade, segundo os autores supracitados, essa é uma maneira efetiva que os países não pertencentes ao bloco dos considerados ‘ricos’ podem lançar mão para se defenderem dos aspectos negativos e fazer da globalização um processo benéfico para suas economias.

Conforme apontam Wennekers e Thurik (1999) e Victor et al. (2005), atualmente, as economias nacionais devem atentar não somente para a concorrência interna ou para seus concorrentes diretos, mas sobretudo, devem acompanhar de perto os movimentos dos concorrentes localizados em qualquer parte do planeta, considerando que, em um contexto globalizado, as influências das organizações se propagam. Além disso, os governantes não

estão sujeitos somente às opiniões de seus conterrâneos, mas também ao escrutínio da opinião mundial, o que lhes obriga a ter maiores responsabilidades quanto aos impactos internos e externos de suas ações. É válido destacar que essas mudanças não abarcam somente aspectos políticos ou econômicos. Elas acontecem também no campo social, cultural, demográfico, de comunicação, e em relação aos padrões de comportamentos.

Nesta perspectiva, nota-se que as mudanças são imperativas, surgindo a todo o momento, como por exemplo: o lançamento de novos produtos e serviços quase diariamente; a influência instantânea dos comportamentos sociais, em grande parte devido às novas formas de comunicação; e as novas configurações familiares em que os papéis dos homens e das mulheres também são impactados diretamente (NATIVIDADE, 2009; BRUSCHINI, 2007). Por um lado, estas mudanças são acompanhadas por melhoria dos níveis de educação, de saúde e de informação. De outro modo, também favorecem ao aumento de desemprego, elevação dos índices de criminalidade, problemas ambientais, entre outras questões (IBGE, 2010).

De acordo com Natividade (2009), uma das consequências diretas destas reconfigurações é o novo *status* adquirido pelas mulheres, tendo em vista que elas passaram a buscar maior reconhecimento em uma sociedade onde os homens, desde há muito, exercem o papel principal. Assim, hoje elas dividem as responsabilidades e, muitas vezes, assumem o papel de provedoras das famílias. Contudo, este processo ocorre sem que haja grandes avanços no que se refere a diminuir ou eliminar as barreiras sociais e econômicas que as mulheres historicamente encontram, estando elas ainda sujeitas, em vários aspectos, a um quadro de submissão e enfrentando condições inferiores de competição (BRUSCHINI, 2007).

Com intuito de desempenhar estes novos papéis, muitas vezes as mulheres voltam suas atenções para práticas empreendedoras, pois o acesso ao mercado de trabalho ainda não lhes é totalmente favorável, ao contrário do que ocorre com os homens. Tal realidade pode ser confirmada ao se analisar os dados estatísticos históricos com relação ao acesso ao mercado de trabalho, disponibilizados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2010).

Partindo desse contexto, este trabalho contempla a inserção social da mulher através do empreendedorismo, abrangendo o trabalho desenvolvido pelas ceramistas do Vale do Jequitinhonha, em Minas Gerais, e na Nicarágua. Em ambos os países, este trabalho é

realizado pelas mulheres que, ao produzirem sua cerâmica, participando de cooperativas e associações, têm conseguido impactar na transformação da região, com uma produção artesanal que lhes permite contribuir efetivamente para o sustento de suas famílias, ao mesmo tempo em que influenciam na transformação do Vale do Jequitinhonha em um “novo referencial sociocultural e econômico” (DALGLISH, 2006, p. 10). Essas ações desenvolvidas impactam as mulheres brasileiras e nicaraguenses, pois há uma efetiva transformação nos fatores econômicos, sociais e culturais das comunidades onde estão inseridas.

Ante a esses pressupostos, entende-se que as ações de empreendedorismo de mulheres, organizadas em cooperativas e associações, refletem em ganhos pessoais, econômicos, sociais e culturais, o interesse dessa investigação foi orientado pela seguinte questão de pesquisa que busca desvendar: *Qual o papel das cooperativas/associações no desenvolvimento das empreendedoras ceramistas no Brasil e na Nicaragua?*

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo geral

Analisar o papel das cooperativas/associações no desenvolvimento das empreendedoras ceramistas no Brasil e na Nicaragua.

1.2.2 Objetivos específicos

- Identificar os benefícios pessoais, familiares, sociais e econômicos obtidos pelas ceramistas em seu trabalho nas cooperativas e associações;
- Verificar a existência e o alcance de políticas públicas para o fomento das cooperativas e associações, objeto desse estudo;

- Compreender as similaridades e as diferenças nos aspectos pessoais, familiares, sociais e econômicos das ceramistas brasileiras e nicaraguenses inseridas nas cooperativas e associações pesquisadas.

1.3 Justificativa

Apesar do grande destaque que o tema empreendedorismo tem recebido nos últimos anos, muitos aspectos que fazem parte de sua constituição ainda não são considerados como definitivos. Vários são os conceitos existentes e, também, muitas são as visões sobre a abrangência do tema (MORRIS, 1998; GOMES, 2004; TEJERINA, 2006; DEGEN, 2010).

Diversas são as ênfases dos estudos, que passam por temas como inovação, criação de empresas, intraempreendedorismo, características gerenciais, empreendedorismo nos arranjos produtivos locais. Um dos focos de destaque está relacionado à criação de empresas e os processos envolvidos. Talvez esse predomínio de temas se relacione com as origens dos estudos de empreendedorismo, pois os textos seminais foram produzidos, em sua maioria, por economistas em países desenvolvidos e dão destaque aos assuntos diretamente relacionados com as realidades de seus países de origem (CUNNINGHAM; LISCHERON, 1991; BRUYAT; JULIEN, 2000).

Entretanto, com as mudanças ocorridas mundialmente, nas últimas décadas, vieram à tona questões que são características de países que, não necessariamente, possuem o mesmo perfil dos países desenvolvidos. Esses países, muitas vezes, possuem realidades totalmente diversas e necessitam que sejam realizadas ações que contemplem as suas especificidades. Nem todos esses países têm indústrias instaladas ou oferecem condições para ações empreendedoras vinculadas a grandes investimentos. Muitas vezes os objetivos mais urgentes estão relacionados ao atendimento imediato das necessidades das populações mais carentes (YUNUS, 2008).

Yunus (2008) esclarece que a aplicação de estratégias de desenvolvimento que não levam em consideração a realidade, a cultura e os saberes locais nem sempre alcançam seus objetivos. Ao contrário, em várias situações, são responsáveis por enormes desperdícios de capital. Vale

destacar que esses países são maioria, apesar de sua importância econômica ser inferior a dos países mais ricos, possuindo também, a maior parte da população mundial.

O levantamento teórico realizado para esta tese evidenciou que a produção acadêmica voltada para empreendedorismo de mulheres, em sua maioria, está voltada para aquelas que conduzem pequenos negócios ou estão em cargos de liderança em empresas de médio e grande porte. Contudo, poucos são os trabalhos que abrangem a realidade de mulheres empreendedoras que atuam em contextos sociais menos privilegiados. Exemplificando, temos os casos das empreendedoras ceramistas. Na Nicarágua foram realizadas visitas ao *Museo Arqueológico de Cerámica Precolombina*, na cidade de Granada e a três grandes instituições de ensino localizadas em Managua, quais sejam, a instituição pública *Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua* (UNAN); nas instituições privadas *Universidad Iberoamericana de Ciencia y Tecnología* (UNICIT) e na *Universidad Centroamericana* (UCA) e na *Biblioteca del Banco Central de Nicaragua*. Em nenhuma dessas instituições foram localizados trabalhos acadêmicos contemplando a realidade social e econômica especificamente das empreendedoras embora a atividade com cerâmica seja tradicional e muito difundida no país. Em contraposição, no Brasil, o trabalho das ceramistas do Vale do Jequitinhonha já possui uma documentação mais ampla. Em visita realizada ao Polo Jequitinhonha, na Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), em Belo Horizonte, foram identificadas várias publicações sobre a temática aqui retratada.

Diante de tais limitações, estudos que abrangem a conjuntura das empreendedoras ceramistas, no que diz respeito aos impactos de sua inserção em cooperativas e associações, são justificados por suprir lacunas percebidas.

1.4 Contribuições

As contribuições deste trabalho passam pela ampliação da literatura relacionada ao empreendedorismo de mulheres, não circunscritas às mulheres que são objeto de estudos no *mainstream* da área. Não obstante, também, contribui por permitir um olhar diferenciado sobre a realidade das empreendedoras ceramistas, no que se refere às contribuições auferidas nos aspectos pessoais, familiares, sociais e econômicos, por fazerem parte de cooperativas e

associações localizadas em contextos nacionais diferentes, porém, em regiões geográficas que apresentam similaridades sociais, econômicas e, até mesmo, ambientais.

1.5 Estrutura da Pesquisa

Este estudo está organizado em cinco capítulos que estão divididos conforme a seguir. O primeiro capítulo apresenta a contextualização da pesquisa efetuada, a delimitação do tema, a exposição dos objetivos tratados, a justificativa e as contribuições resultantes. O segundo capítulo aborda a revisão teórica que contextualiza empreendedorismo, políticas públicas e a diferença entre cooperativas e associações.

O terceiro capítulo trata da metodologia utilizada para a realização do trabalho, compreendendo o tipo de pesquisa, os procedimentos metodológicos para a interpretação dos dados. O quarto capítulo apresenta a descrição e análise dos dados da pesquisa considerando as concepções teóricas e a metodologia escolhida para o trabalho. Por fim, o quinto capítulo expõe as conclusões do estudo, as limitações da pesquisa e as sugestões para estudos futuros.

2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Neste item é tratada a revisão bibliográfica correspondente ao tema do trabalho. Para tanto, a primeira parte traz a contextualização do tema “empreendedorismo”, com seus conceitos, bem como o empreendedorismo feminino, dentro do contexto mundial, brasileiro e nicaraguense. Em seguida, são contextualizadas as políticas públicas para mulheres empreendedoras, contemplando aquelas destinadas para o Vale do Jequitinhonha (Estado de Minas Gerais, Brasil) e para a Nicarágua. Finalmente, distinguem-se cooperativas e associações no âmbito dos dois países.

2.1 Contextualizando o empreendedorismo de mulheres

Este tópico contempla o mapeamento inicial dos assuntos relacionados a presente proposta de pesquisa e tem como intuito delinear o referencial que fornecerá a base para a condução deste estudo. Portanto, trata dos seguintes assuntos: o empreendedorismo, seu surgimento e as abordagens sobre o tema; um panorama geral sobre as mulheres empreendedoras no Brasil e no mundo; o empreendedorismo de mulheres na Nicarágua, cooperativismo e associativismo e políticas públicas.

2.1.1 Empreendedorismo: surgimento e abordagens

Apesar de considerado recente, o estudo de empreendedorismo é reconhecidamente de grande importância para diversas áreas do conhecimento, como economia, psicologia, sociologia e administração, entre outras. Porém, mesmo com esta constatação e embora diversos autores tenham voltado sua atenção para o tema, ainda não se verifica um consenso sobre a origem do assunto, bem como não está claro o domínio de todos os aspectos alcançados por ele (CUNNINGHAM; LISCHERON, 1991; SOLYMOSSY; HISRICH, 1998; BRUYAT; JULIEN, 2000).

Quanto ao surgimento da matéria “empreendedorismo” junto às Ciências Sociais e Humanas, alguns autores consideram Richard Cantillon como o introdutor do assunto. Outros consideram Stuart Mill, Turgot, Schumpeter ou Say (CUNNINGHAM; LISCHERON, 1991; BRUYAT; JULIEN, 2000; FERREIRA; DRUCKER, 2003; GIMENEZ; RAMOS, 2005; TASIC, 2007). Ressalta-se que os textos desses autores (Richard Cantillon, Stuart Mil, Turgot Schumpeter e Say) são considerados seminais.

As diferentes abordagens propostas por esses e outros autores deram origem a variadas possibilidades de análises com relação aos aspectos que envolvem a ação empreendedora. Tópicos como abertura de empresa, risco, inovação, tomada de decisão racional, criatividade, motivação, entre outros, passaram a ser tratados, propiciando o surgimento de diferentes escolas com diversas perspectivas para o tema. (CUNNINGHAM; LISCHERON, 1991; BOUCHIKHI, 1993; SOLYMOSSY; HIRSCH, 1998; FERREIRA; GIMENEZ; RAMOS, 2005; RIMOLI et al, 2005; SOUZA; TASIC, 2007; TRINDADE; FREIRE, 2010;).

Essas escolas, segundo Cunningham e Lischeron (1991), podem ser categorizadas levando-se em consideração seu envolvimento com aspectos ou características pessoais do indivíduo, tais como: oportunidades, práticas de gestão, habilidades, necessidade de adaptação de um empreendimento já existente. Destaca-se que essas abordagens (modelos ou escolas) tratam empreendedorismo, como algo vinculado a criação e desenvolvimento de empresas (ou organizações), conforme pode ser verificado no Quadro 1:

Modelo de empreendedorismo	Foco central e propósito	Suposição	Comportamentos e habilidades	Situação
Escola da ‘Grande Pessoa’	O empreendedor tem uma habilidade intuitiva – um sexto sentido – e traços e instintos inatos a ele/ela.	Sem essa intuição inata o indivíduo pode ser como o resto de nós mortais, em que ‘falta o que é preciso’.	Intuição, vigor, energia, persistência e autoestima.	Start-up
Escola das características psicológicas	Os empreendedores têm valores únicos, atitudes e necessidades que os guiam.	Pessoas se comportam de acordo com seus valores, o comportamento é resultado de tentativas de satisfazê-los.	Valores pessoais, tomada de risco, necessidade de realização, entre outros.	Start-up
Escola Clássica	A principal característica do comportamento empreendedor é a inovação.	O aspecto crítico do empreendedorismo é o processo de fazer ao invés de possuir.	Inovação, criatividade e descoberta.	Start-up e início do crescimento
Escola do gerenciamento	Empreendedores são organizadores de um empreendimento econômico, eles são pessoas que organizam, possuem, gerenciam e assumem risco.	Empreendedores podem ser desenvolvidos ou treinados em funções técnicas de gerenciamento.	Plano de produção, de pessoas e organização, capitalização e orçamentação.	Início do crescimento e maturidade
Escola da liderança	Empreendedores são líderes de pessoas, eles tem a	Um empreendedor não pode alcançar seus objetivos	Motivação, direção e liderança.	Início do crescimento e

	habilidade de adaptar seus estilos às necessidades das pessoas.	sozinho, mas depende dos outros.		maturidade
Escola do Intraempreendedorismo	As habilidades empreendedoras podem ser úteis em organizações complexas, o intraempreendedorismo é o desenvolvimento de unidades independentes para criar, vender e expandir serviços.	Organizações precisam se adaptar para sobreviver, a atividade empreendedora leva a construção organizacional e os empresários se tornarem gestores.	Atenção a oportunidades, maximização das decisões.	Maturidade e mudança.

Quadro 1 – Resumo das abordagens para descrever o Empreendedorismo

Fonte: Cunningham; Lischeron (1991, p. 47).

As caracterizações vistas no Quadro 1 são derivadas de estudos e conceituações apresentadas por autores como Schumpeter; Stuart Mill; Max Weber; McClelland, entre outros, e podem ser relacionadas às origens do pesquisador. Neste caso, aos economistas são vinculadas as características de inovação e geração de desenvolvimento econômico. Já aos comportamentais são vinculadas as características de criatividade de liderança (FILLION, 1999).

Todavia, é válido destacar que alguns aspectos estão presentes unicamente em algumas escolas, tais como a apresentação do empreendedor como alguém com habilidades acima das encontradas normalmente nos seres humanos (Escola da Grande Pessoa ou Grande Homem). Ao contrário dessa visão, a Escola de Gerenciamento acredita ser possível a aprendizagem de empreendedorismo pelo indivíduo, suprimindo as ‘deficiências’ provenientes de não ter nascido com essas características. Há ainda o aspecto do empreendedor como líder (Escola da Liderança) e, também, sua característica de inovador (Escola Clássica) (CUNNINGHAM; LISCHERON, 1991; BOUCHIKHI, 1993; SOUZA; AHL, 2006; TRINDADE; FREIRE, 2010).

Diante disso verifica-se que não existe consenso sobre as características do empreendedor. Cada escola define o que entende como foco, conforme suas crenças, porém, nenhuma delas abrange todos os aspectos envolvidos, gerando falhas ou lacunas por não responderem a todos os questionamentos e perfis existentes (CUNNINGHAM; LISCHERON, 1991).

Outro aspecto percebido é que, em sua grande maioria, os estudos e conceitos sobre empreendedorismo tratam de questões que envolvem a abertura de empresas, seu desenvolvimento ou ações a serem realizadas em empresas já existentes, porém, poucos são os autores que consideram como empreendedorismo as ações de trabalhadores autônomos ou

aqueles vinculados à cooperativas/associações assim como pontuam Yunus (2008), Julien (2010) e *Global Entrepreneurship Monitor – GEM* (2010).

Não é de se admirar que, diante das diversidades pontuadas pelas várias escolas e perspectivas teóricas, exista uma complexidade inerente para se definir um único conceito sobre empreendedorismo e o que é ser um empreendedor (BRUYAT; JULIEN, 2000; ANDREASSI, 2004; TASIC, 2007; FLORY; ANDREASSI, 2009; MELLO et al, 2010; NASSIF et al., 2010).

Nesse contexto, para este trabalho, tendo em vista as questões apresentadas em Yunus (2008); GEM (2010) e Julien (2010), será considerado como empreendedor o indivíduo que não necessariamente abre uma empresa, mas aquele que, a partir de uma necessidade e, com trabalho autônomo ou vinculado a uma cooperativa ou associação, aproveitou uma oportunidade para gerar renda, utilizando suas habilidades com criatividade, para obter o sustento para si próprio e para sua família, propiciando uma mudança de *status* diante de sua condição socioeconômica e, conseqüentemente, impactando positivamente na comunidade em que se encontra vinculado.

Partindo desse conceito e da constatação, conforme Fillion (1999), de que são diversas as áreas de estudo que vêm sendo observadas dentro do empreendedorismo, destacam-se a seguir os temas que envolvem a atuação das mulheres empreendedoras e seu impacto no desenvolvimento local.

2.1.2 Mulheres empreendedoras: uma visão do mundo, do Brasil e da Nicaragua

Conforme constatado, o estudo do empreendedorismo está em expansão e envolve diferentes linhas de pesquisas e teorias. Porém, só nas últimas décadas os envolvimento das mulheres com o empreendedorismo, e os impactos de suas ações, vêm sendo abordados (MACHADO, 2009). Essa realidade faz com que o tema não apresente um aprofundamento que possa ser comparado ao de outras questões que já são estudadas há mais tempo, como por exemplo, o empreendedorismo caracterizado por ações pertinentes ao gênero masculino (BOWEN; HIRICH, 1986; BRUSH, 2006; GOMES; SANTANA; ARAÚJO, 2009).

Essa lacuna pode ser um reflexo, nos estudos organizacionais, do papel secundário que a mulher exerceu na sociedade, até recentemente. Por muitas vezes, o sexo feminino não foi considerado como importante objeto de estudo, apesar do grande impacto de suas ações em todos os setores.

Brush (2006) considera que o estudo do empreendedorismo, em sua história, tem um viés masculino:

Empreendedorismo foi, historicamente, definido com ‘um domínio masculino’. As caracterizações iniciais de empreendedores incluíam o ‘capitão da indústria’ (Schumpeter, 1934), o ‘herói que percebia lacunas e conectava mercados’ (Collins and Moore, 1964), ‘o homem chave’ (Herbert and Link, 1982) e o ‘homem que organiza a empresa (unidade de negócios) e/ou incrementa sua capacidade produtiva’ (McClelland, 1961, p. 205, traduzido pela autora).

Nessa mesma linha, Ahl (2006) sugere que a destacada visão masculina, nos estudos de empreendedorismo, advém do perfil traçado pelos primeiros autores que trataram do tema, pois esses associam o assunto à percepção de ser essa uma ação ou atividade nitidamente masculina. Somente há pouco tempo os pesquisadores se tornaram menos voltados para a vinculação do uso do pronome masculino com o termo empreendedorismo. Além disso, até os anos de 1980, os homens eram maioria entre os proprietários de empresas (BRUSH, 2006).

Outro fator apontado por Ahl (2006) está relacionado ao discurso existente, que vincula a mulher ao papel de mãe, “cuidadora” da família, e o homem ao papel de arrimo de família, ou provedor. Esse fato pode refletir até mesmo no desenvolvimento de seus empreendimentos que envolvem mulheres empreendedoras devido às dificuldades encontradas por elas para na solicitação de financiamentos e à participação de capital de terceiros em seus empreendimentos, conforme citado por Machado (2009).

De acordo com Brush (2006) um dos motivos para a disparidade entre a quantidade de estudos que têm o homem como foco, em detrimento de estudos focados nas mulheres, pode ser explicado pela falta de suporte institucional e apoio financeiro para a realização dessas pesquisas. Todavia, com a reconfiguração da sociedade iniciada nas últimas décadas, as questões anteriormente abordadas neste texto estão sendo alteradas. As mulheres passaram a assumir novos papéis, como por exemplo, o de provedora da família, ocupando o lugar do

homem (NATIVIDADE, 2009). Estes novos papéis têm impactado diretamente no aumento do interesse por estudos envolvendo mulheres empreendedoras, na busca de um maior entendimento desse fenômeno, gerando a necessidade de adaptação da visão exclusivamente masculina para uma visão que leve em consideração a importância do papel da mulher no contexto.

Como consequência, os estudos relacionados às mulheres empreendedoras têm buscado identificar aspectos como: perfil e características individuais, características gerenciais, motivação, atitude, características das proprietárias de empresas, razões das escolhas de campo de atuação e barreiras ao sucesso, entre outros (GREENE et al., 2003; MACHADO, 2009). Além disso, diversas ações, em nível global, estão sendo direcionadas ao incentivo das mulheres empreendedoras, por se entender o grande impacto social e econômico que elas podem gerar (GEM, 2010).

2.1.2.1 Mulheres empreendedoras pelo mundo

Grande parte dos estudos sobre mulheres empreendedoras foi elaborada em países desenvolvidos, representando a realidade local (LERNER; BRUSH; HISRICH, 1997). Apesar desta característica, estes trabalhos foram responsáveis por delimitar diversos aspectos que envolvem as ações das mulheres empreendedoras, além de servirem de fundamento para o desenvolvimento de estudos com características mais regionais, dando destaque às especificidades da cada país.

Os estudos realizados em diferentes partes do mundo, segundo o Relatório GEM (2008), demonstram que o empreendedorismo praticado por mulheres possui uma grande variedade de características e níveis de envolvimento, em função de diferenças regionais e culturais sendo que, nos países com níveis de renda similares essas características tendem a ter um padrão mais próximo.

Diversos países têm apresentado um crescimento do número de mulheres empreendedoras. Como consequência, muitas ações têm sido desenvolvidas visando contribuir para ampliar o entendimento do tema. Tais ações são configuradas através de encontros promovidos por

organizações como a *Organisation for Economic Co-operation and Development* – OECD ou pela criação de organismos regionais de apoio às mulheres, cuidando de oferecer auxílio em seus processos empreendedores (MACHADO, 2009).

Uma questão que parece ser comum a todos os países é o impacto positivo do empreendedorismo de mulheres sobre as economias locais, bem como sobre a melhoria de questões sociais e, até mesmo, culturais (MACHADO, 2009; GEM, 2010). Neste sentido, o relatório GEM (2008) indica que os estudos sobre os impactos econômicos do empreendedorismo de mulheres, mesmo que ainda embrionários, têm possibilitado identificar evidências de que a liderança feminina proporciona resultados positivos com relação a vários indicadores de lucratividade. É o que indicam, por exemplo, os dados colhidos na Finlândia, que evidenciam que nas empresas onde mulheres são as principais executivas e nas empresas onde mulheres são maiorias na diretoria, em média, a lucratividade é maior.

Machado (2009), ao analisar trabalhos produzidos pelo mundo, apresenta o que considera como os principais tópicos identificados sobre mulheres empreendedoras, conforme dados compilados no Quadro 2

Foco dos estudos	Evidências identificadas
Perfil de empreendedoras e empresas	<ul style="list-style-type: none"> - Nível educacional elevado; - Não identificação de faixa etária predominante; - Mulheres casadas, em sua maioria; - Predomínio de pequenos negócios; - Início de empresas com baixo capital;
Razões para empreender	<ul style="list-style-type: none"> - Empreendedoras por acaso; - Empreendedoras forçadas; - Empreendedoras criadoras;
Dificuldades encontradas por empreendedoras	<ul style="list-style-type: none"> - Desempenho e autoimagem no papel; - Falta de suporte; - Dificuldade para atuar no mercado internacional; - Dificuldade de financiamento para as empresas; - Problemas com acesso a redes, falta de modelos de referência e de mentores; - Tamanho das empresas; - Falta de tempo; - Dificuldade em conciliar trabalho e família; - Baixo capital inicial; - Falta de confiança por parte dos bancos, fornecedores e clientes; - Necessidade de conhecimentos em tecnologia de informação; - Barreiras culturais;
Características gerenciais	<ul style="list-style-type: none"> - Estimulam, valorizam e motivam os outros ao trabalho; - Estilo participativo; - Valorização dos indivíduos; - O poder é menos individualista e mais relacional; - Flexibilidade, inovação, integração e orientação para a ação; - Tendência a assumir menos risco e a solicitar menos crédito; - Utilizam a abordagem ganha-ganha para resolver conflitos; - Preferem estrutura organizacional sem hierarquia, com cooperação e estilo fluido;

Quadro 2 – Focos e evidências identificadas em estudos sobre mulheres empreendedoras
Fonte: Adaptado de Machado (2009)

Alguns aspectos apresentados indicam que o perfil da mulher empreendedora é diferente do perfil do homem empreendedor. Os homens são mais propensos ao risco do que as mulheres. Em sua maioria, as empresas abertas por mulheres são classificadas como pequenas ou médias, podendo essa característica estar ligada ao baixo valor do capital inicial e à maior dificuldade em obter financiamentos. As mulheres, ao contrário dos homens, têm que harmonizar o trabalho como empreendedoras e as atividades domésticas e com a família (MACHADO, 2009).

Machado (2009) demonstra que várias dificuldades identificadas, tais como falta de suporte, acesso a financiamento, falta de tempo e algumas barreiras culturais, entre outras, são comuns em vários países, em diferentes níveis e graduações. Essa constatação pode sugerir que as mulheres que se encontram em países que já alcançaram grandes progressos em relação às questões de gênero, em comparação à sua situação anterior, muitas vezes encontram dificuldades similares às das que estão em países mais atrasados quanto a essas questões. Em ambos os casos, elas se deparam, cotidianamente, com barreiras que não são comuns aos homens. Apesar dessas dificuldades e barreiras, as mulheres continuam se envolvendo em ações empreendedoras por vários motivos, entre eles, a necessidade de oferecer o sustento para si e para sua família (YUNUS, 2008; GEM, 2008; 2010).

Segundo o Relatório GEM (2008), a atividade empreendedora realizada por mulheres tem crescido mais em países Latino-Americanos e no Caribe (21%) do que na Europa e na Ásia (12,2%), embora o envolvimento das mulheres ainda seja menor do que dos homens. Os únicos países onde o nível de empreendedorismo de mulheres é próximo, ou até mesmo superior ao nível dos homens são: Japão, Tailândia, Peru e Brasil.

De acordo com esta pesquisa, os empreendedores são motivados pela identificação de uma oportunidade ou pela presença de uma necessidade. Diante desse fato, o Relatório GEM (2008) identificou que a taxa de empreendedorismo por oportunidade é maior entre homens do que entre mulheres. A taxa de empreendedorismo por necessidade, no entanto, tende a ser próxima, entre os gêneros. Outra característica do empreendedorismo de mulheres, identificada por esse relatório, é seu grande envolvimento com atividades voltadas para a orientação para o consumo, seguidas pelo setor de serviços.

Importante destacar que as mulheres, ao realizarem atividades empreendedoras, passam a demonstrar maior confiança em suas habilidades, ficam mais atentas às oportunidades não aproveitadas e manifestam maior otimismo com relação às suas perspectivas de aproveitamento dessas oportunidades (GEM, 2008). A melhoria em sua autoconfiança pode estar diretamente relacionada aos estudos citados por Vanderwater, Ostrove e Stewart (1997), que afirmam que as mulheres que trabalham alcançam uma melhoria em seu bem-estar por meio de maior grau de satisfação com a vida e com o alcance do equilíbrio psicológico.

Esses e outros fatores indicam ser importante para os países um conhecimento maior e, conseqüentemente, uma valorização maior das ações realizadas pelas mulheres, especialmente as mulheres empreendedoras. Isto porque, conforme apontam Lopez-Claros e Zahidi (2005, p. 3): “países que não capitalizam todo o potencial de metade de suas sociedades estão alocando de forma equivocada seus recursos humanos e comprometendo seu potencial competitivo”.

2.1.2.2 Mulheres e empreendedorismo no Brasil

Dado que o Brasil também seguiu o padrão internacional de reconfigurações sociais, observa-se que ocorreram os mesmos avanços com relação ao papel da mulher. Porém, elas ainda enfrentam dificuldades de acesso ao mercado de trabalho, seja como empregadas ou como empreendedoras (JONATHAN, 2005; NATIVIDADE, 2009).

Com relação às questões/disparidades de gênero, mesmo diante da evolução que o país atravessa, a situação atual das mulheres coloca o Brasil em 51º lugar entre os 58 países pesquisados por Lopez-Claros e Zahidi (2005). Essa classificação significa dizer que, com relação aos itens: participação econômica, oportunidade econômica, empoderamento político, conquistas educacionais, saúde e bem-estar, o Brasil está atrás de países como a Costa Rica (18º), Colômbia (30º), Bangladesh (39º), Zimbábue (42º), além do Peru (47º), Chile (48º) e Venezuela (49º).

Dados do IBGE – Séries Estatísticas Históricas (IBGE, 2011) demonstram que o perfil das mulheres brasileiras vem sendo alterado nas últimas décadas. A taxa de analfabetismo, que era de 36% em 1970, passou a ser de 13,5% em 2000. O papel de “referência da família”

passou de 16,99% em 1981 para 35,17% em 2009, confirmando para o país a informação de que a mulher está ocupando um lugar que, por muito tempo, foi do homem, assumindo o papel de provedora e de responsável pela família. Importante ressaltar que, diante desse cenário, as mulheres têm procurado encontrar um equilíbrio que lhes proporcione condições de executar suas tarefas e, ao mesmo tempo, encontrar satisfação com o trabalho realizado (JONATHAN, 2005).

Como reflexo do crescimento econômico ocorrido no Brasil, a taxa de participação da mulher no trabalho formal aumentou, passando de 41,4%, em 1999, para 48,8%, em 2009, fazendo com que o envolvimento da mulher com as atividades informais baixasse de 58,5%, em 1999, para 51,2%, em 2009. O envolvimento com atividades não remuneradas ou atividades para o consumo próprio também sofreram redução. Baixou de 18,7%, em 1999, para 11,6%, em 2009, tendo essa queda um viés positivo, pois representa uma melhoria nas condições de trabalho (IBGE, 2010). Já em relação aos indicadores de inserção no mercado de trabalho, nota-se que 66% das mulheres brasileiras podem ser classificadas como assalariadas, seguindo por trabalhadoras por conta própria (16,1%), trabalhadoras domésticas (8,1%) e, finalmente, empregadoras (2,8%).

Conforme destacado por Bruschini (2007), as mudanças ocorridas ainda são acompanhadas de disparidades marcantes, com a mulher, entre outras coisas, se submetendo a salários inferiores, sendo sua inserção no mercado de trabalho caracterizada, em várias circunstâncias, pela precariedade. Isso pode ser confirmado ao se analisar dados do IBGE (2010) com relação ao rendimento médio de homens e mulheres em 2009. Enquanto as mulheres recebiam, em média, R\$ 1.141,30 para o trabalho formal e de R\$ 518,70 para o trabalho informal, os homens recebiam, em média, R\$ 1.529,50 para o trabalho formal e R\$ 821,20 para o trabalho informal.

O exemplo da diferença salarial pode indicar que, apesar de a mulher estar assumindo o papel de provedora da família, ela tem que se desdobrar mais que o homem, pois ao exercer a mesma atividade profissional, seus rendimentos são menores. Além disso, ela não está livre de suas ocupações em casa, com a família. Ela pratica o que é conhecido como “dupla jornada” (JONATHAN, 2005; NATIVIDADE, 2009).

A média de horas semanais dedicadas aos afazeres domésticos é de 22 h para as mulheres contra 9,5 h pelos homens. Esses valores sofrem alterações em função da quantidade de anos de estudo que a mulher possui. Quanto mais estuda, menos se envolve com as tarefas domésticas. Essa diminuição, porém, ainda não é significativa, pois ao final, as mulheres, mesmo as com mais anos de estudo, dedicam o dobro de tempo que os homens aos afazeres domésticos (IBGE, 2010).

Mesmo com este cenário, o Brasil é o país em que mais mulheres se envolveram com empreendedorismo no mundo. De acordo com os dados, quase a metade dos empreendedores relacionados a novos negócios são mulheres. Com relação à motivação, nos empreendimentos iniciais, 48,6% das mulheres são motivadas pela necessidade e 49,6% são motivadas pela oportunidade (GEM, 2010).

Todavia, a realidade brasileira quanto ao empreendedorismo de mulheres não é mesma observada em outros países, muito embora existam aspectos semelhantes quando se trata do modo pelo qual as mulheres são consideradas ou dos motivos que as movem em direção a abertura de novos negócios ou da realização de trabalhos que visam garantir a sua subsistência e da sua família. Um exemplo disto é a Nicarágua, como será discutido no próximo tópico.

2.1.2.3 Mulheres e empreendedorismo na Nicarágua

A Nicarágua está localizada na América Central, entre Honduras e a Costa Rica e é considerada uma das economias mais pobres do hemisfério ocidental, com 48% da população localizada abaixo da linha de pobreza, ficando somente atrás do Haiti (CIA, 2011). O país possui uma população estimada de 5,66 milhões de pessoas, sendo que, desse total, 50,43% são mulheres (INIDE, 2008).

Historicamente, e seguindo o padrão mundial, as mulheres nicaraguenses têm sido deixadas de lado no que se refere à participação nas decisões, à propriedade de bens móveis e imóveis, além de serem excluídas do mercado de trabalho (AGUILAR; ESPINOSA, [s.d]). Já, como reflexo das mudanças que vêm ocorrendo internacionalmente, o foco de atuação das mulheres

tem sido alterado. Nos anos de 1970, a maioria das mulheres nicaraguenses com uma ocupação trabalhava no setor de serviços, com vínculos formais e informais. Atualmente, a participação no setor de serviços está diminuindo e elas estão se envolvendo com outras atividades, tais como comércio e a indústria manufatureira (INIDE, 2008; AGUILAR; ESPINOSA, [s.d.]). Apesar da transformação identificada, as atividades em que majoritariamente as mulheres estão envolvidas refletem o padrão de diferenciação entre os sexos:

[...] a divisão sexual do trabalho e sua ideologia concomitante se projetam ao mercado de trabalho, no que se conhece como segregação ocupacional por sexo. De acordo com esta teoria, os setores econômicos e as ocupações onde se concentram as mulheres respondem aos estereótipos dominantes em cada sociedade sobre estas e suas pressupostas habilidades constituindo, em muitos casos, uma prorrogação das tarefas de casa. (AGUILAR; ESPINOSA, [s.d.], traduzido pela autora).

A participação feminina no mercado de trabalho também tem sofrido mudanças com relação ao item “idade”. Nas últimas décadas, a faixa etária tem sido alterada e, segundo Aguiar e Espinosa [s.d.], isso pode ser um reflexo da diminuição da taxa de fecundidade, além da melhoria do grau de escolaridade. Atualmente, 67,8% das mulheres são consideradas alfabetizadas (CIA, 2011). Os homens continuam a ser maioria entre os patrões e/ou empresários, confirmando a posição inferior ocupada pelas mulheres, visto que esses papéis estão diretamente vinculados à posse dos recursos, à prática do poder e ao prestígio social (AGUILA; ESPINOSA, [s.d.]).

Com relação ao empreendedorismo, Tejerina (2006) sugere que as mulheres nicaraguenses são mais empreendedoras que os homens. Essa informação é confirmada por Mesbah (1998), que demonstra que, entre o total de empreendedores no país, 70% são mulheres. No entanto, esse valor não quer dizer que as mulheres tenham grande acesso ao crédito, confirmando as questões teóricas abordadas no item 2.1.2.1, referentes à Nicaragua, com relação a dificuldades encontradas por mulheres empreendedoras. Outra constatação com relação a esse universo é de que, em sua maioria, as empreendedoras estão vinculadas a atividades que apresentam baixa produtividade (SOLÓRZANO, 2000).

Diante do cenário atual e visando minimizar os impactos negativos das desigualdades estruturais ali instaladas, algumas ações com foco no empreendedorismo de mulheres estão sendo desenvolvidas. Uma delas é realização das atividades ligadas ao *Programa Mujeres y Desarrollo Económico Local* (MyDEL), ligado à Cooperação Italiana e ao Fundo de Desenvolvimento das Nações Unidas para a Mulher (UNIFEM). Esse programa atende, além da Nicarágua, a Guatemala, El Salvador e Honduras e tem como objetivo identificar e auxiliar no enfrentamento das barreiras que impedem seu desenvolvimento oferecendo, assim, um “um conjunto de ferramentas para contribuir para seu empoderamento na esfera econômica e financeira e a autonomia e controle de suas vidas e eleições” (CASSISI, 2008, p. 1).

Vale destacar que vários empreendimentos atendidos pelo Programa abrangem mulheres empreendedoras que, para outros planos e políticas locais, são consideradas não produtivas por apresentarem baixa lucratividade, desconsiderando-se assim o impacto que essas ações têm para as mulheres e as famílias envolvidas, além da desvalorização dos saberes e dos efetivos impactos na economia local (CASSISI, 2008).

Tendo em vista que os objetivos deste trabalho envolvem a compreensão dos impactos da participação em cooperativas/associações sobre as mulheres empreendedoras, o tópico a seguir contextualiza as políticas públicas e as suas contribuições para o empreendedorismo de mulheres. Trata-se de ilustrar a existência ou não dessas políticas e suas implicações sobre o trabalho das ceramistas.

2.2 Empreendedorismo feminino e políticas públicas

2.2.1 Políticas públicas

A sociedade é formada por pessoas que, além do conjunto de características próprias, como faixa etária, raça, credo, gênero, grau de escolaridade e área de atuação profissional, entre outras, possuem conceitos, padrões de comportamento, competências, padrões éticos e morais diferenciados. Devido a isso, as relações sociais são complexas e intrincadas, gerando a necessidade de estruturação dessas relações e dos interesses que são suscitados, o que envolve a demanda de uma organização para que as diferenças existentes entre os diversos grupos e

indivíduos sejam minimizadas. Uma das maneiras de prover essa organização é por meio das políticas públicas (RUA, 2012). Essas políticas públicas são geradas pelo governo (aqui entendidos como o complexo formado pelo corpo político, órgãos técnicos e por representantes das comunidades), que as propõem para toda a população como um conjunto de direcionamento desse governo. A implementação dessas ações é garantida pelo Estado, que é formado pela soma dos poderes, tais como o legislativo e as forças armadas (HÖFLING, 2001).

Também como para o tema “empreendedorismo”, a definição de políticas públicas é uma questão complexa, pois, apesar de ser prioritariamente um ramo da Ciência Política, é um tema multidisciplinar que envolve, entre outros, os campos da Economia, Ciências Sociais, Administração e Antropologia. Essa característica faz com que esse tema se torne holístico, mas não ambíguo, pois aceita as contribuições das diferentes visões que lhe são agregadas pelas diversas áreas do conhecimento (MENY; THOENING, 1992; SOUZA, 2006; SECCHI, 2010; LIMA, 2012). Esse subcampo das Ciências Políticas é relativamente novo como objeto de estudo. Para Souza (2006), teve sua origem como disciplina nos Estados Unidos, com um foco diferente daquele utilizado na Europa, pois ultrapassou as visões teóricas voltadas para o envolvimento do Estado, voltando sua atenção para o papel dos governos. Ainda para essa autora, quatro foram os estudiosos que efetivamente contribuíram para a ampliação do conhecimento na área. São eles: H. Laswell, H. Simon, C. Lindblom e D. Easton. O Quadro 3 apresenta um resumo das contribuições desses autores para o tema, conforme apresentado por Souza (2006, p. 23-24).

Autor	Contribuição	Obra
H. Laswell	Introdução da expressão <i>policy analysis</i> (análise de políticas públicas), nos anos 30. O objetivo era conciliar a visão acadêmica com as ações governamentais, buscando a aproximação entre ciência, governo e grupos de interesse.	LASWELL, H. D. <i>Politics: Who Gets What, When, How</i> . Cleveland: Meridian Books, 1936
H. Simon	Introdução do conceito de racionalidade limitada dos responsáveis pelas decisões (<i>policy makers</i>). Esse autor considerava, ainda, que essa limitação poderia ser minimizada pelo conhecimento racional.	SIMON, H. <i>Comportamento Administrativo</i> . Rio de Janeiro: USAID, 1957
C. Lindblom	Apresentou a proposta de outras variáveis à formulação e análise de políticas públicas, questionando o realce dado à questão da racionalidade limitada.	LINDBLOM, C. E. <i>The Science of Muddling Through</i> . <i>Public Administration Review</i> 19, 78-88. 1959 LINDBLOM, C. E. <i>Still Muddling, Not Yet Through</i> . <i>Public Administration Review</i> 39, 517-526. 1979
D. Easton	Trouxe à tona a visão de política pública como um sistema onde ocorre a relação direta entre as etapas de formulação, resultados e o ambiente.	EASTONE, D. <i>A Framework for Political Analysis</i> . Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1984

Quadro 3 – Autores e contribuições para o tema políticas públicas
Fonte: Adaptado de Souza (2006, p. 23-24)

Mas o que são políticas públicas? Segundo Secchi (2010), o termo política pode ter duas concepções, sendo uma ligada às palavras inglesas *politics*, que atribui ao termo a visão de ser a política uma ação do ser humano voltada para a conquista de seus interesses e a manutenção do poder, e *policy*, que apresenta um conceito focado na tomada de decisão e, em seguida, a ação. Para esse autor, o termo “política pública” está mais vinculado à segunda definição, pois a sua prática envolve, além da elaboração de ações, as decisões e implementações, sendo política pública, para ele, uma “diretriz elaborada para enfrentar um problema público¹” (SECCHI, 2010, p. 2) Esse conceito está vinculado à abordagem multicêntrica que, em resumo, considera o envolvimento de vários integrantes no processo de identificação de um problema público e da busca de sua solução.

Souza (2006) apresenta outros teóricos e seus respectivos conceitos, demonstrando a diversidade com que o tema é tratado (Quadro 4). Os conceitos expostos, segundo a autora, têm como ponto em comum o destaque da ação governamental, não tratando da questão do conflito que envolve as decisões, nem tampouco, reconhecendo o envolvimento de outras instituições no processo, podendo esses conceitos ser enquadrados no que Secchi (2012) define como sendo uma abordagem estatista.

Autor	Conceitos de Política Pública
Mead, L. M.	[...] define como um campo dentro do estudo da política que analisa o governo à luz de grandes questões públicas.
Lynn, L. E.	[...] um conjunto de ações do governo que irão produzir efeitos específicos.
Peters, B. G.	[...] é a soma das atividades dos governos, que agem diretamente ou através de delegação, e que influenciam a vida dos cidadãos.
Dye, T. D.	[...] é o que o governo escolhe fazer ou não fazer.
Laswell, H.	[...] as análises e decisões sobre política pública implicam responder às seguintes questões: quem ganha o que, por quê e que diferença faz.

Quadro 4 – Conceitos de política pública

Fonte: Adaptado de Souza (2006, p. 24-25)

Cabe ainda destacar que, dentro das políticas públicas, existem aquelas voltadas para objetivos específicos, como por exemplo, a repartição de ganhos sociais abrangendo a melhoria das questões relacionadas à educação, saúde, moradia, aposentadoria, entre outros. Essas são conhecidas como “políticas sociais” e suas ações visam impactar positivamente na

¹ Para Rua (2012), um problema público é o resultado de um “estado de coisas” (conjunto de fatores que provocam descontentamento a indivíduos ou grupos da sociedade ou de autoridades) que se torna prioridade para o governo. Para Secchi, (2010) o problema público está diretamente relacionado a uma situação em vigor envolvendo a sociedade, que está diferente do que o autor considera como uma situação ideal.

qualidade de vida da população, diminuindo as assimetrias existentes entre as diversas classes sociais (HÖFLING, 2001; SOUZA, 2006).

Existem também modelos, ou esquemas interpretativos, que buscam explicar especificamente o envolvimento dos governos com a elaboração ou não de políticas públicas e os impactos que esse posicionamento pode vir a ter sobre a sociedade. Esses modelos também são conhecidos como “tipologias” e seu surgimento está baseado no trabalho produzido por Theodore J. Lowi e que propunha a observação das relações existentes entre a “política” e as “políticas públicas”, sugerindo que, em função do tipo de política pública utilizada pelo governo, as questões relacionadas aos embates, uniões e alternância de poder são diretamente influenciadas (SOUZA, 2006; SECCHI, 2010). Alguns desses tipos são apresentados por Secchi (2010) e estão compilados no Quadro 5

Tipologia de	Foco
Lowi	‘Baseia-se no critério de impacto esperado na sociedade e sugere quatro tipos de políticas públicas: regulatórias, distributivas, redistributivas e constituídas’.
Wilson	‘Adotou o critério da distribuição dos custos e benefícios da política pública na sociedade. Apresenta quatro tipos de políticas: clientelistas, de grupos de interesse, empreendedoras e majoritárias’.
Gustafsson	‘Tem como critério de distinção o conhecimento e a intenção do <i>policymaker</i> . São as políticas: simbólicas, as pseudopolíticas, a sem sentido’.
Gormley	‘A base dessa tipologia é o nível de saliência (capacidade de afetar e chamar a atenção do público em geral) e o nível de complexidade (necessidade de conhecimento especializado para a formulação e implementação). Existem as políticas classificadas como políticas de: audiência, baixo calão, sala de reunião e de sala operatória’.
Bozeman e Pandey	‘Sugere a distinção entre conteúdo técnico e conteúdo político. Classificadas como: políticas públicas de conteúdo técnico e políticas públicas de conteúdo político’.

Quadro 5 - Tipologias

Fonte: Adaptado de Secchi (2010, p. 17-23)

Importante destacar que essas visões auxiliam no entendimento da diversidade de implicações das políticas públicas, ainda mais por ser este um campo multidisciplinar, conforme visto anteriormente. Apesar disso, é necessário entender que, conforme afirma Secchi, (2010), essas tipologias podem apresentar algumas limitações, pois propiciam uma diminuição da amplitude dos temas ou, até mesmo, geram dificuldade de análise. Apesar das diferenças, todos os tipos de políticas públicas passam por um processo em sua elaboração. Esse processo, também conhecido como ciclo, contém fases (ou estágios) que são dinâmicas. Souza (2006, p. 29) sugere seis fases: “[...] definição de agenda, identificação de alternativas, avaliação de opções, seleção das opções, implementação e avaliação”. Secchi (2010, p. 33)

apresenta sete fases: “[...] identificação do problema, formação da agenda, formulação de alternativas, tomada de decisão, implementação, avaliação e extinção”. Essas fases serão apresentadas a seguir.

A primeira fase, “identificação do problema”, parte da constatação de uma situação diferente da esperada e necessita que essa constatação se dê a partir do momento em que essa situação passe a afetar uma parte significativa da sociedade como um todo, se tornando efetivamente um problema. A partir daí, busca-se o entendimento e a determinação desse problema e, a seguir, a ponderação das condições ou possibilidades de solução. A segunda etapa, “formação de agenda”, acontece com a reunião dos problemas identificados que podem se transformar, por exemplo, em um programa de governo.

A terceira fase, “formulação de alternativas”, ocorre como resultado da busca de possíveis soluções para as situações identificadas. Nessa etapa são analisadas também as metas e possíveis estratégias a serem utilizadas. Com essas informações é possível passar para a quarta fase, qual seja, a “tomada de decisão”. Nesse momento são analisadas, para cada meta e estratégia sugeridas, as possibilidades de implementação e, até mesmo, os resultados que se podem esperar ao final, levando-se em consideração as variáveis envolvidas, os prazos e os impactos a serem gerados. Feitas as escolhas, passa-se para a quinta fase, que é a de “implementação da política pública”. As novas regras são transformadas da intenção para a prática, gerando, a seguir, a necessidade da introdução da sexta fase, que é a de “avaliação” e acompanhamento dessas políticas e de seus resultados. Vale destacar que, nem todas as políticas, por melhor que tenha sido o processo de sua elaboração, alcançam os resultados desejados ou esperados. Isso se dá por diversos fatores, entre eles, a questão de falhas de execução ou implementação. Por fim, ocorre a sétima fase, que é a da “extinção da política pública”, extinção essa que ocorre em diferentes momentos, para diferentes políticas. Algumas são extintas mais rapidamente que outra em função de seus resultados (positivos ou negativos), bem como em função da perda de importância do problema que a originou (SECCHI, 2010).

Diante da complexidade do tema, verificada a partir dessas constatações, o conceito de política pública aceito para este trabalho é o apresentado por Secchi, citado anteriormente, qual seja, uma política pública é uma “diretriz elaborada para enfrentar um problema público” (SECCHI, 2010, p. 2). A escolha se deu por esse conceito, em seu bojo, considerar a

influência dos diversos atores na identificação e elaboração dessas políticas, não sendo elas limitadas exclusivamente às decisões do governo.

A partir dessa definição, é possível observar que esse processo envolve a relação de diferentes atores que podem estar relacionados aos governos ou à sociedade civil. Diferentes são os impactos e as influências geradas por esses atores, mas a sua existência faz com que o processo seja mais democrático e possa refletir os anseios das partes da sociedade às quais eles representam. Essas categorizações englobam os seguintes elementos: os políticos, os burocratas, os juízes, os grupos de interesse, os partidos políticos, os meios de comunicação, os destinatários das políticas públicas, as organizações do terceiro setor, entre outros (SOUZA, 2006; SECCHI, 2010; RUA, 2012).

É por meio das políticas públicas que o Estado se relaciona com a sociedade. Essa relação pode se dar de forma mais simples ou mais complexa, porém, tendem sempre a gerar impactos sobre toda a população, em seus diferentes extratos. Nem sempre as ações estatais alcançam seus objetivos e metas conforme o esperado em suas elaborações, mas, mesmo assim, são imprescindíveis para a organização das relações existentes em qualquer agrupamento humano. E, como uma parte importante da sociedade, as mulheres também são impactadas, beneficiadas ou não, pelas ações do Estado, por suas políticas públicas. Dada essa importância, o próximo item apresentará informações sobre as políticas públicas voltadas para os artesãos nas duas localidades analisadas neste trabalho. Parte-se do pressuposto de que, apesar de essas políticas não serem específicas para mulheres empreendedoras, elas contribuem (ou deveriam contribuir) diretamente para elas, pois elas fazem parte do grupo de pessoas que estão diretamente envolvidas com artesanato, tanto no Vale do Jequitinhonha quanto na Nicaragua.

2.2.1.1 Políticas públicas voltadas para os artesãos do Vale do Jequitinhonha

No Brasil, o tratamento diferenciado para o artesanato, através da criação de políticas próprias teve seu início na década de 1950, tendo como foco o artesanato do Nordeste. A partir daí, na década de 1970, o governo militar criou o Programa Nacional de Desenvolvimento do Artesanato (PNDA) e, nos governos seguintes esse programa foi alterado e adaptado,

surgindo, posteriormente, o Programa do Artesanato Brasileiro (PAB), no governo Collor. Ao mesmo tempo, foram sendo criadas associações de artesãos por todo o país, como fruto do surgimento de políticas que tinham o artesanato como foco. No governo de Fernando Henrique Cardoso, foi instituído o Programa Comunidade Solidária e dentro desse, o projeto Artesanato Solidário. O PAB continuou existindo, mas não havia uma coordenação dos trabalhos entre ele e o Programa Comunidade Solidária. Também na década de 1990 foi criado pelo Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) um programa para o artesanato. Outras ações foram desenvolvidas, entre elas a apresentação de propostas e projetos ao Congresso Nacional tendo como objetivo a melhor organização do setor, porém, este é ainda carente de informações atualizadas e que abranjam a sua totalidade. Percebe-se, também, que ainda há pouco envolvimento dos artesãos como atores no processo de constituição das políticas que lhes poderiam trazer benefícios (NADDEO, 2012).

A geração de políticas públicas para artesanato do Vale do Jequitinhonha acompanha o padrão de desenvolvimento dessas políticas para o país como um todo. O Vale, com o passar do tempo, tem sido foco da elaboração de políticas públicas voltadas para as diversas áreas ali existentes, com suas diferentes necessidades e demandas. Porém, o foco desta etapa do trabalho e o levantamento das políticas públicas, também conhecidas como políticas sociais, que têm como objetivo impactar positivamente na melhoria de vida dos cidadãos dessa região, especificamente, daquelas pessoas que estão envolvidas com o artesanato.

O governo do Estado de Minas Gerais possui duas instituições voltadas para o artesanato do Vale do Jequitinhonha. Uma delas é a Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico – Superintendência de Artesanato. A outra é o Instituto de Desenvolvimento do Norte e Nordeste de Minas. O Governo Federal tem a atuação do PAB e do Centro de Artesanato Mineiro. As leis voltadas para o artesanato são: a Lei Rouanet e a Lei Estadual de Incentivo à Cultura. O Quadro 6 apresenta as características dessas instituições e leis:

Instituição/ Lei	Função/ Objetivo
Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico – Superintendência de Artesanato	Seu papel é: - Contribuir para a elevação da comercialização do artesanato; - Atuar como ator no processo de identificação de necessidades e criação de leis voltadas para o artesanato; - Incentivar a criação de novas associações de artesãos; - Incentivar o artesão ao crédito; - Controlar a implantação e execução de planos e projetos.
Instituto de Desenvolvimento do Norte e Nordeste de Minas – IDENE	Incrementa as ações do projeto ‘Artesanato em Movimento’, que tem como objetivo colaborar com o crescimento do turismo solidário e com a produção de artesanato tanto no Vale do Jequitinhonha quanto no Vale do Mucuri. Apoia, ainda, o surgimento de Comitês de Artesanato que trabalham entre os municípios.
Programa do Artesanato Brasileiro – PAB	Tem como objetivo oferecer formação aos artesãos para que esses possam ser mais capacitados e, conseqüentemente, elevar suas rendas, além de estimular o conhecimento da cultura da região.
Centro de Artesanato Mineiro	Desenvolve ações voltadas para a formação do artesão com relação a melhoria de produção e entendimento dos custos de produção, além de estimular a participação em férias e eventos para a divulgação dos trabalhos.
Lei Rouanet	Com relação ao artesanato essa Lei tem como objetivo promover a conservação do artesanato típico, estimulando a produção regional, com suas características próprias.
Lei Estadual de Incentivo à Cultura	Proporciona a intermediação entre projetos culturais e possíveis doadores, através da análise de todas as propostas apresentadas, por uma comissão definida para esse papel.

Quadro 6 – Características das instituições e das leis

Fonte: Adaptado de UFMG (2009)

É possível verificar que existem ações concretas voltadas para o incentivo e para o fortalecimento do artesanato na região do Vale do Jequitinhonha, porém, vale questionar se essas ações (ou políticas) estão atingindo seus objetivos, principalmente a partir do conceito de política pública aceito para este trabalho, que considera a importância do papel dos atores no processo e se, realmente, os artesãos atuam como atores que têm um papel fundamental quando da elaboração das políticas públicas que lhes impactarão diretamente.

2.2.1.2 Políticas públicas voltadas para os artesãos da Nicaragua

Apesar de, na Nicaragua, as cooperativas possuírem leis próprias, para fins de políticas públicas elas são incluídas com as empresas², como é possível verificar no trecho da Lei nº 499, III, que regulamenta a instituição e o funcionamento das cooperativas: “que as cooperativas se organizem sob qualquer das formas previstas em Lei e que gozem de igualdade de direitos que as outras empresas existentes no país, para garantir-lhes o pleno exercício da liberdade de organização que demanda o movimento cooperativo”. Jirón e Perez (2010) afirmam, ainda, que essas organizações são enquadradas em um setor que tem como

² Empresas classificadas como do ramo de argila, construção e transporte; da atividade elaboração de cerâmica (Agenda Económica de las Mujeres, 2008). E, para Lacayo [s.d.], são classificadas como artesanato os trabalhos com barro, fibras, madeira, resíduos do cacau, coral negro, metais, pedras preciosas e pintura em tela.

objetivo a maximização dos benefícios, ou seja, são reconhecidas como empresas com uma particularidade de que se destacam das outras em função de seu nível de produção e do pouco custo gerado. Também o Decreto nº 17-2008, que regulamenta a Lei das Micro, Pequenas e Médias Empresas na Nicaragua, em seu Capítulo I, Art. 2, inclui o artesanato entre suas categorias, dando a definição de artesanato³, artesanal, artesão e associativismo.

Portanto, as políticas que têm como foco o artesanato são determinadas em conjunto com as políticas para Micro, Pequenas e Médias Empresas (as *Mipymes – Micro, Pequeña y Mediana Empresa*). Essas são regidas pelo Conselho Nacional das Micro, Pequenas e Médias Empresas (CONAMIPYME) que tem com um de seus representantes a Câmara Nacional da Média e Pequena Indústria e Artesanato (CONAPI). Vale destacar que também as políticas públicas voltadas para as mulheres são incipientes, conforme pode ser verificado no texto a seguir

[...] não obstante, se segue percebendo que as mulheres são definidas com fracas, frágeis e inseguras. A lei não faz referência, em nenhum de seus artigos, a criação de uma política que considere as necessidades e particularidades das mulheres empresárias que, no geral, estão envolvidas com microempresas com economias precárias e de sobrevivência. (AGENDA ECONÓMICA DE LAS MUJERES, 2008, p. 94. Traduzido pela autora).

O marco inicial de fomento às Mipymes se dá a partir da década de 1990, como resultado das mudanças políticas pelas quais a Nicaragua passou. Nesse período, iniciaram-se ações voltadas para a estabilidade econômica e a reestruturação do país com a “substituição do Estado como protagonista da economia, para o setor privado, e passa de uma economia planejada, prevalecente durante a década de oitenta, para a dinâmica de uma economia de mercado” (LACAYO, [s.d.], p. 3). Esses ajustes tiveram como foco o setor privado visando à geração de empregos e renda, tendo ainda o setor informal um papel importante nesse cenário. As políticas públicas que envolvem o artesanato são implementadas por meio dos projetos apresentados a seguir:

Projeto PRO PYME, busca fortalecer a capacidade do MEDE (Ministério da Economia e Desenvolvimento Econômico) para a formulação de políticas de apoio a pequena e média empresa. Tem apoio do BID (Banco Interamericano de

³ “Artesanato: produtos elaborados por artesãos, feitos totalmente a mão e com ajuda de ferramentas manuais ou de meios eletromecânicos” (DECRETO n. 17-2008, Art. 2).

Desenvolvimento), com fundos suíços e a sua contraparte é a Direção Geral de Pequenas e Médias Empresas (DG PYME), do governo.

O Projeto PYME/FNI/Holanda, é originalmente um projeto de crédito, porém, a partir de 1995 está oferecendo também assistência técnica e assessoria.

O Projeto ONUDI US/NIC/94/012 oferece assistência técnica, administrativa e organizacional para a especialização flexível. ONUDI opera com fundos bilaterais da Áustria e Suíça tendo como contraparte o PAMIC - Programa Nacional de Apoio a Microempresa (LACAYO, [s.d.], p. 45. Traduzido pela autora)

Apesar de o processo de organização do setor estar em andamento, as políticas públicas são poucas e ainda existe a falta de verbas para suas implementações. Os projetos que são criados ainda não conseguem atingir totalmente os objetivos definidos inicialmente, fazendo com que os envolvidos, ao terminar suas participações em um determinado projeto, passem a buscar o envolvimento em outro, pois ainda dependem de sua contribuição por não terem conseguido a sua sustentabilidade. Muitas vezes se envolvem em projetos realizados por organizações estrangeiras, gerando, em certo sentido, uma dependência de ajuda externa, tanto governamental quanto não governamental (LACAYO, [s.d.]).

É possível depreender, ao se analisar os dados sobre as políticas públicas voltadas para os artesãos do Vale do Jequitinhonha e da Nicaraguá, que apesar de no Brasil as ações parecerem melhor estruturadas, muito em função de sua história e da solidez de suas instituições, os resultados se mostram pouco acima dos atingidos pelas ações realizadas na Nicaraguá, demonstrando que ainda há espaço para o investimento em políticas públicas que impactem positivamente sobre o artesanato que, ao final, se mostra como uma possibilidade real de inclusão social e de geração de renda.

2.3 Cooperativas e associações: do que estamos falando?

O ser humano tem como uma de suas características, que o diferencia dos outros animais, a cultura e a capacidade de trabalhar. Essa capacidade evoluiu desde o surgimento da espécie e vem sofrendo alterações conforme os séculos vão passando e as tecnologias vão evoluindo. Porém, uma coisa pode ser considerada como presente desde sempre, a sinergia gerada pelo trabalho em grupo, e é considerando esse fator que aqui se tratará de duas formas de trabalho grupal, o cooperativismo e o associativismo. Ao longo da história, a necessidade de ajudar e

apoiar uns aos outros gerou, em diversas comunidades, algumas tentativas de melhor organização dos grupos. Oliveira, Oliveira e Leão (2001, p. 157) sugerem, baseando-se em Charles Gide, que antigos estudos já tratavam desse tema, como por exemplo, “as obras: ‘A República’, de Platão, a ‘Utopia’, de Thomas Morus (1470-1535), a ‘Cidade do Sol’, de Tomás Campanella (1568-1639) e ‘A Nova Atlântida’, de Francisco Bacon (1561-1626)”.

Efetivamente, a primeira experiência de cooperativismo aconteceu na Inglaterra, no ano de 1844, na cidade de Manchester, no bairro de Rochdale, onde 28 (vinte e oito) tecelões resolveram abrir a primeira cooperativa de que se tem notícia. Isso se deu porque eles entendiam ser necessária uma melhor organização das pessoas para ampliar as condições de venda e distribuição de bens de primeira necessidade, além de alguns serviços, impactando positivamente na vida da comunidade. A partir dessa primeira experiência, outras cooperativas foram surgindo e se espalhando pela Inglaterra e outros países, como uma alternativa adequada para a oferta de variados produtos e serviços indispensáveis à população em geral, bem como visando o apoio aos produtores e prestadores de serviços que ampliaram seu mercado através do maior alcance dessas cooperativas (MAPA, 2008).

Com a expansão desse tipo de organização, foram necessários os estabelecimentos de normas e regras de procedimentos. Como consequência, foram estabelecidos, além das regras de cada país para a constituição de uma cooperativa, um conjunto de valores e princípios aplicáveis para qualquer tipo de cooperativa, independente de sua localização. Os valores básicos são: solidariedade; equidade; justiça social; liberdade e democracia (OLIVEIRA; OLIVEIRA; LEÃO, 2001). Os princípios são: adesão voluntária e livre; gestão democrática pelos membros; participação econômica dos sócios; autonomia e independência; educação, formação e informação; intercooperação; interesse pela Comunidade (MAPA, 2008; SESCOOP, 2007). E, quanto à organização das cooperativas, vale destacar que, além das instituições nacionais que representam as cooperativas em cada país (no Brasil a representante das cooperativas é a Organização das Cooperativas Brasileiras – OCB), existe a Aliança Cooperativa Internacional (ACI), que surgiu na Inglaterra, em 1895, e hoje sua sede se encontra na Suíça (Genebra). Essa Aliança tem como objetivo apoiar e representar todas as cooperativas e organizações espalhadas pelo mundo todo.

As associações, da mesma forma que as cooperativas, têm sua origem na necessidade das comunidades organizarem seus grupos de trabalho e interesses próprios, como, por exemplo,

as associações de cultura, as de esportes, as irmandades religiosas, os grupos de profissionais, entre outros. Uma de suas características é não ter fins lucrativos e, além disso, visam à facilitação das ações voltadas para os interesses de seus integrantes. Trata-se, segundo MAPA (2012, p. 23), “de uma alternativa necessária de viabilização das atividades econômicas, possibilitando aos trabalhadores e pequenos proprietários um caminho efetivo para participar do mercado em melhores condições de concorrência”. O Quadro 7 apresenta benefícios advindos do agrupamento em associações, segundo o Guia para associações da UFMG

Benefícios				
Promove situações em que é necessário lidar com questões financeiras, trazendo assim, experiência e aprendizados. Tais como valorizar a mão de obra e os produtos, gerenciar contas, compras de matérias primas, etc.	O processo de trabalhar em grupo ajuda a eliminar conflitos na comunidade, com o constante exercício de saber ouvir e entender o outro.	A união de pessoas com objetivos comuns propicia uma grande troca de saberes. Junto existe a formação de um grupo onde o conhecimento pode ser compartilhado entre todos. Assim, cada um ensina e aprende com o outro, em um movimento de construção de saberes contínuo.	Uma associação ajuda a fortalecer os laços entre as pessoas envolvidas.	As associações proporcionam uma reflexão sobre a sociedade, com seus problemas e valores, riquezas e dificuldades. E ela pode contribuir para sua melhoria, buscando através da união, novas formas de solucionar problemas existentes.

Quadro 7 – Benefícios advindos da participação em associações

Fonte: UFMG (2011, p. 25)

É possível verificar que os benefícios por participar de associações não são exclusivamente financeiros, mas, antes de tudo, sociais, pois envolvem a valorização dos envolvidos com reflexos na comunidade, a ampliação e socialização dos conhecimentos que lhes são próprios bem como o fortalecimento de laços, entre outros, de amizade. Nesse papel, as associações têm com princípios: adesão voluntária; gestão democrática pelos sócios; participação econômica dos sócios; autonomia de independência; educação, formação e informação; interação; interesse pela comunidade (UFMG, 2011).

Tanto o cooperativismo como a associativismo são entendidos como parte da Economia Social ou Economia Solidária⁴, pois, tendo como meta a solidariedade e a democracia, priorizam as pessoas e o trabalho, acima do capital, sendo sua prática a distribuição dos benefícios gerados pelo trabalho de todos. Porém, as cooperativas e associações são diferentes pois, segundo UFMG (2011, p. 14)

⁴ “Economia solidária: sistema onde a produção, o consumo e a distribuição de riquezas são centrados na valorização do ser humano e não no lucro financeiro” (UFMG, 2011, p. 7)

As cooperativas têm finalidade **essencialmente econômica** e seu principal objetivo é viabilizar o negócio produtivo de seus associados junto ao mercado, porém sem fins lucrativos. Muitas cooperativas iniciaram sua união como associações. [...] A associação possui **objetivos sociais**, ou seja, o seu principal dever é a defesa dos interesses de um determinado grupo de pessoas, que encontra na união de esforços uma forma de fortalecer e alcançar os seus objetivos.

Como cada país possui um contexto próprio em que essas organizações se enquadram, e, visando uma melhor compreensão desse quadro os próximos tópicos tratarão da identificação e particularidades das cooperativas e associações nos países em que foram pesquisadas, ou seja, Brasil e Nicaragua.

2.3.1 O cooperativismo e o associativismo no Brasil

A história do cooperativismo no Brasil surgiu com a colonização do país pelos portugueses. Já no fim do século XIX acontecia o Movimento Cooperativista Brasileiro, criado por iniciativa de alguns profissionais, entre eles, militares, operários, profissionais liberais e o funcionalismo público. A intenção desse movimento era a busca de atendimento de necessidades por eles identificadas. Em 1889, foi criada pelos funcionários públicos a primeira cooperativa brasileira, em Ouro Preto – MG, e era uma cooperativa de consumo. Posteriormente, houve a ampliação de suas atividades para outros estados da Nação. Outros tipos de cooperativas foram surgindo pelo país a fora já no início do século XX e essas organizações, além de buscar atender as demandas dos próprios sócios, tinham como objetivo a eliminação de especuladores. Como resultado da disseminação de cooperativas nos vários estados brasileiros, em 1969 criou-se a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), tendo como foco principal a representatividades das cooperativas nacionais (SESCOOP, 2013).

Importante destacar que, no Brasil a vinculação da população tanto em cooperativas mo em associações está garantida pela Constituição Federal, que no Título II, Capítulo I, Art. 5º, incisos XVII a XXI e no Título VII, Capítulo I, Art. 174 § 2º afirma que:

- XVII - é plena a liberdade de associação para fins lícitos, vedada a de caráter paramilitar;
- XVIII - a criação de associações e, na forma da lei, a de cooperativas independem de autorização, sendo vedada a interferência estatal em seu funcionamento;
- XIX - as associações só poderão ser compulsoriamente dissolvidas ou ter suas atividades suspensas por decisão judicial, exigindo-se, no primeiro caso, o trânsito em julgado;
- XX - ninguém poderá ser compelido a associar-se ou a permanecer associado;
- XXI - as entidades associativas, quando expressamente autorizadas, têm legitimidade para representar seus filiados judicial ou extrajudicialmente;
- Art. 174. Como agente normativo e regulador da atividade econômica, o Estado exercerá, na forma da lei, as funções de fiscalização, incentivo e planejamento, sendo este determinante para o setor público e indicativo para o setor privado.
- § 2º - A lei apoiará e estimulará o cooperativismo e outras formas de associativismo. (BRASIL, 1988)

Além da Constituição Federal, a formação de cooperativas é regida, no Brasil, pela Lei nº 5.764/71 e pelo Código Civil – Lei nº 10.406/2002. A legislação vigente determina que, para a criação de uma cooperativa, é necessário o mínimo de vinte pessoas. Trata ainda das orientações sobre o processo de legalização, de representação, de formação do patrimônio ou capital, entre outros itens. Segundo o Instituto Ecológica, as cooperativas podem ser descritas conforme o Quadro 8 abaixo:

Características	<ul style="list-style-type: none"> - Organização de pelo menos vinte pessoas físicas unidas pela cooperação e ajuda mútua; - Gestão democrática e participativa, com objetivos econômicos e sociais comuns; - Aspectos legais e doutrinários são distintos de outras sociedades; - Fundamenta-se na economia solidária.
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> - Constituir uma sociedade justa e livre, através da organização social e econômica da comunidade em bases democráticas; - Atender às necessidades reais dos cooperados, ou seja, prestar serviço aos seus associados; - Obter um desempenho econômico eficiente, através da produção de bens e serviços com qualidade e da confiabilidade transmitida aos seus próprios associados e clientes.
Vantagens	<ul style="list-style-type: none"> - Pode ser dirigida e controlada pelos próprios associados; - Menor custo operacional em relação aos bancos; - Crédito imediato e adequado às condições dos associados; - Atendimento personalizado; - Facilidade em abrir contas; - Possibilidade dos associados se beneficiarem da distribuição de sobras ou excedentes.

Quadro 8 – Descrição de cooperativas

Fonte: Instituto Ecológica (2007, p. 12)

Segundo dados da OCB, em 2010 existiam aproximadamente 6.586 cooperativas no país, contando com um número superior a dez milhões de cooperados (SESCOOP, 2013), demonstrando o poder que esse tipo de organização exerce, bem como sua atratividade.

Com relação ao associativismo, esse tipo de organização também teve sua origem ligada à colonização portuguesa. As primeiras associações que se tem notícia iniciaram suas atividades na Bahia e no Rio de Janeiro, já no século XIX. Com o passar do tempo foram expandindo para outros estados, possuindo objetivos diversos, tanto patronais ou empresariais, quanto associações de classes e de interesses sociais, de cultura e arte, entre outras. As associações objeto desse estudo são aquelas classificadas segundo a definição da UFMG (2011, p. 10)

[...] são organizações que possuem como objetivo principal a defesa dos interesses de um determinado grupo de pessoas. Em suma, é uma maneira de legalizar a união de pessoas com interesses comuns que buscam melhores condições de vida e de produção. Essa união pode trazer melhores resultados do que conseguiria uma pessoa produzindo sozinha e proporciona uma maneira eficiente de solucionar problemas, fortalecer e gerar benefícios para os associados e para a sociedade. É importante enfatizar, que ela é uma instituição sem fins lucrativos, ou seja, não pode ter como objetivo final a obtenção de lucro.

A legislação brasileira, referente às associações, além da Constituição Federal citada acima, é baseada também o Código Civil – Lei 10.406/2002, principalmente o Capítulo II, Art. 53 a 61, que tratam da estruturação de seu estatuto, dos direitos dos associados, competências da assembleia geral, entre outros temas. Para a formação de uma associação, diferentemente das cooperativas, é necessário o mínimo de duas pessoas e, segundo o Instituto Ecológica, uma associação pode ser entendida observando-se os itens apresentados no Quadro 9 abaixo:

Características	<ul style="list-style-type: none"> - União de duas ou mais pessoas físicas ou jurídicas com objetivos comuns; - O patrimônio é constituído pela contribuição dos associados, através de doações ou subvenções; Seus fins podem ser alterados pelos associados em assembleia tendo cada um direito a voto; - São entidades de direito privado e não público, podendo realizar operações financeiras e bancárias, porém, as sobreas de operações financeiras devem ser aplicadas na associação; - Os dirigentes não recebem remuneração; - Os dirigentes podem representar a Associação em ações coletivas de seu interesse; - Possui um sistema de escrituração contábil simplificado.
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> - Fortalecer os laços de amizade e solidariedade; - Reunir esforços para reivindicar melhorias em sua comunidade; - Defender os interesses dos associados; - Desenvolver interesses coletivos de trabalho; - Produzir e comercializar de forma cooperada; - Melhorar a qualidade de vida; - Participar do desenvolvimento da região na qual a associação está inserida.
Vantagens	<ul style="list-style-type: none"> - Por representar força de reivindicação junto a quaisquer instâncias, tem maior possibilidade de buscar e alcançar melhorias para o seu grupo ou comunidade; - Por serem organizações de interesse público têm direito de usufruir de programas governamentais, acesso facilitado ao crédito em programas de financiamento bem como o acesso a ONG's que promovem programas de ajuda ou de desenvolvimento; - É isenta de imposto de renda; - Possui assistência técnica facilitada.

Quadro 9 – Descrição de associações

Fonte: Instituto Ecológica (2007, p. 6)

Segundo dados da Associação Brasileira de Organizações Não Governamentais (ABONG), existiam no ano de 2010, no país, em torno de 290,7 mil fundações privadas e sem fins lucrativos, entre as quais se enquadram as associações, envolvendo um total de 2,1 milhões de pessoas, entre empregados e associados. Esses dados são superiores aos verificados para as cooperativas, demonstrando uma superioridade de envolvimento com esse tipo de organização.

Por fim, é possível afirmar que existem diferenças claras entre as cooperativas e associações. Uma delas passa pela quantidade de pessoas necessária para a formalização da organização (vinte para cooperativas e duas para associações). Também com relação às operações que realizam, as cooperativas podem se direcionar para atividades comerciais, industriais e de prestação de serviços e as associações têm seu foco voltado para a comercialização. O patrimônio das associações é constituído por meio de taxas que os sócios pagam, além de possíveis doações e do fundo de reserva, já as cooperativas têm capital social, ou seja, cotas para cada participante. Também a distribuição dos resultados financeiros é diferente. Nas associações não ocorre a distribuição entre os membros de qualquer valor que tenha sobrado. Nas cooperativas, ao contrário, as sobras são divididas entre os sócios, considerando a proporcionalidade de contribuição de cada um (Instituto Ecológica, 2007).

2.3.2 O cooperativismo e o associativismo na Nicarágua

As primeiras incursões ao cooperativismo e ao associativismo, na Nicarágua, se deram quando o General Augusto Cesar Sandino, em 1933, fez um acordo com o presidente do país, Juan Bautista Sacasa, para a liberação de uma área próxima ao rio Coco, município de Wiwilli, onde os homens de seu exército poderiam trabalhar a terra para gerar o sustento de suas famílias. Surgiam ali as primeiras cooperativas agrícolas da Nicarágua. Porém, essas tiveram a duração de um ano, pois foram destruídas pela guarda Nacional de Somoza Garcia, após o assassinato de General Sandino. Nos anos de 1940 foram retomadas as ações para formação de cooperativas de consumo. Vinte anos depois surgiram as cooperativas de crédito e, nos anos de 1970, as cooperativas de comerciantes. As cooperativas agrárias surgiram nos anos 1980 e, nos anos de 1990, com as mudanças econômicas que ocorreram no país, em razão das mudanças políticas, muitas associações e cooperativas saíram da clandestinidade e

foram fomentadas ações para criação de novas organizações visando a criação de empregos tendo surgido, em função desse movimento, também as cooperativas ligadas ao transporte. Por fim, a partir do novo século, o foco das cooperativas nicaraguenses foi alterado para as questões humanas e aos valores que visam o desenvolvimento de ações humanitárias (INFOCOOP, 2010 e INFOCOOP 2013).

Também, como no caso do Brasil, a formação de cooperativas e associações é tratada na Constituição Federal da Nicaraguia. No caso específico das cooperativas, ainda é utilizada a Lei n. 499, de 29 de setembro de 2004. Similarmente à legislação brasileira, essa lei, em seu Art. 8, determina como princípios das cooperativas:

O livre ingresso e saída voluntária dos associados; vontade solidária, que implica no compromisso recíproco e seu cumprimento e práticas leais; controle democrático: um associado um voto; limitação de interesses aos aportes dos associados, se se reconhecer algum; equidade, que implica na distribuição de excedentes em proporção direta com a participação nas operações; respeito e defesa de sua autonomia e independência; educação cooperativa; fomento da cooperação entre cooperativas; solidariedade entre os associados; igualdade em direito e oportunidades pra associados de ambos os sexos (LEY 499, 2004, Art. 8, traduzido pela autora).

Essa lei trata ainda dos requisitos e condições necessárias para a formação das cooperativas, que passam por questões como duração, que é indefinida, número de associados, que deve ser de, no mínimo dez para a abertura da organização. Trata também da questão do capital, que deve ser variável e ilimitado, sendo a responsabilidade limitada e, por fim, sobre a importância da neutralidade e da não discriminação dentro da cooperativa. Diversos são os deveres dos cooperados, entre eles, o de tomar conhecimento da legislação sobre cooperativas, cumprir suas obrigações sociais, ter comportamento solidário e não ser omissos com relação ao reconhecimento social da cooperativa. Alguns dos direitos são: desempenhar cargos administrativos, conhecer as informações sobre a gestão da cooperativa, fiscalizar essa gestão e receber educação sobre cooperativismo (LEY 499, 2005). Em 2010, foram verificadas a existência de 3.301 cooperativas dos diversos segmentos na Nicaraguia, abrangendo um total de 1.019.220 cooperados. As principais instituições que promovem o cooperativismo na Nicaraguia são o Conselho Nacional de Cooperativas – CONACOOOP, e o Instituto Nicaraguense de Fomento Cooperativo – INFOCOOP (COOPERATIVISMO EN MOVIMIENTO, 2011).

Com relação às associações, essas são regidas pela Lei n. 147, de 1992. Vale destacar que o referencial de leis quanto a esse tipo de organização, na Nicarágua, ainda está em construção, como pode ser verificado pelo texto a seguir:

Tanto a doutrina como a jurisprudência nicaraguense carece de análises jurídicas que apótem elementos suficientes para se conceituar e caracterizar, a partir desse campo, as Pessoas Jurídicas Sem Fins Lucrativos. Por isso, no âmbito acadêmico, a discussão e o estudo de tais aspectos têm como ponto de partida os elementos que se apoiam na doutrina estrangeira (MONTENEGRO, 2013, traduzido pela autora).

A definição de pessoas jurídicas sem fins lucrativos, para esse país, aborda a questão de serem essas organizações de pessoas, e não de capital, como as organizações comerciais, e que, então, não buscam como objetivo final o lucro, mas, sim, o benefício social da comunidade. São classificadas dentro desse conceito as associações que, por lei, devem ser formadas com, no mínimo, 05 pessoas. A partir de sua constituição as associações têm como direitos: utilizar nome ou razão social, ter personalidade jurídica, ter seu próprio patrimônio, manter escritórios conforme sua necessidade e divulgar suas ações, conforme seus interesses. Como obrigações, a lei determina que as associações devem manter seus estatutos atualizados e registrados, apresentar aos órgãos de direito a documentação relativa à escritura e atas de aprovação dos estatutos, inscrever-se como pessoa jurídica e manter livros de atas, de associados, de contabilidade, cumprindo todos os requisitos legais (LEY 147, 1992).

Não são grandes as diferenças entre as classificações de cooperativas e associações tanto no Brasil quanto na Nicarágua. Basicamente, a principal diferença é a quantidade de pessoas necessárias para a formação dessas organizações (Cooperativas: no Brasil – vinte pessoas; na Nicarágua – dez pessoas. Associações: no Brasil – duas pessoas; na Nicarágua – cinco pessoas). Também as orientações quanto a registros são específicas de cada país, mas, no cômputo geral, os princípios, objetivos e direcionamentos são bastante similares.

Nos dois países, é possível verificar que são vários os benefícios gerados pela vinculação a esses tipos de organizações. Esses benefícios passam pelo fortalecimento dos associados e cooperados, tanto com relação aos aspectos pessoais, quanto sociais e, também, econômicos. Eles têm a possibilidade de aumento de seus conhecimentos, de eliminação de intermediários quando da negociação de seus produtos, além da possibilidade de trabalhar segundo sua

dinâmica própria, tendo maior acesso aos recursos produtivos, com menores custos e maior penetração em mercados que antes lhes seriam fechados. São percebidos benefícios quanto à melhoria da saúde, qualidade de vida e nas relações sociais e familiares. Consideram-se, ainda, benefícios as possibilidades de mudança do padrão de produção somente para subsistência para um padrão mais alto de crescimento econômico (MAPA, 2008; INFOCOOP, 2010; UFMG, 2011; MAPA, 2012). Cabe aqui, a finalização com a constatação de Sousa (2009, p. 6) que pode ser ampliada também para o associativismo:

Além de benefícios econômicos, o processo cooperativista em si traz o amadurecimento de seus membros. Aprende-se a elaborar as próprias regras de conduta e a segui-las; a dialogar e a trocar ideias de forma produtiva; a ajudar e ser ajudado; a conviver com pessoas com histórias de vida tão distintas; que a abstenção prejudica todo o grupo; que com união se conquista mais do que a sobrevivência material, mas o poder de terminar a realidade que se quer viver.

O próximo tópico tratará do detalhamento dos procedimentos metodológicos utilizados para a realização deste trabalho, em função de se verificar se as constatações acima são replicadas nas associações e cooperativas objetos da pesquisa.

3. METODOLOGIA

Este capítulo trata dos procedimentos metodológicos para a realização da pesquisa de campo, bem como dos aspectos relacionados à condução do presente estudo. Para tanto, apresenta uma sequência que propicia um melhor entendimento das etapas realizadas, considerando os seguintes aspectos: o tipo de pesquisa e os processos metodológicos para a interpretação dos dados.

3.1 Tipo de pesquisa

Essa pesquisa se caracteriza como descritiva, uma vez que visou descobrir as características de um fenômeno podendo considerar como objeto de análise uma situação específica, um grupo ou indivíduo (RICHARDSON, 1999), bem como, conforme Greene et al. (2003, p. 5), este é “o primeiro passo necessário em um campo emergente no qual a população não é totalmente entendida”. Segundo Denker (1998), as pesquisas descritivas abrangem várias técnicas para o levantamento de dados. Além disso, podem ser quantitativas ou qualitativas. No caso deste estudo, a pesquisa apresenta um caráter qualitativo/descritivo.

Segundo Flick (2009), as pesquisas qualitativas podem ser realizadas por meio de três perspectivas teóricas: interacionismo simbólico, etnometodologia e os modelos estruturalistas. A diferença entre estas perspectivas estão em seus objetos de pesquisa e nos métodos utilizados para desvendá-los. Desse modo, o interacionismo simbólico abrange o olhar dos sujeitos e a subjetividade por eles atribuída ao contexto que os cerca. Por sua vez, a etnometodologia estuda o cotidiano e as formas como os sujeitos produzem e entendem a realidade social nos seus processos de interação. Já os modelos estruturalistas abrangem variados níveis que são formados em seus significados culturais através do entendimento e da construção do fato real subjetivo e social.

Partindo dessas definições, esta pesquisa foi conduzida pelo interacionismo simbólico, tendo em vista que buscou compreender a importância que as empreendedoras ceramistas atribuem a sua atividade e a sua compreensão dos benefícios decorrentes desta atividade dentro das cooperativas/associações. Portanto, entende-se ser esta uma questão social, em que o

fenômeno é estudado a partir da visão dos entrevistados acerca de sua realidade (RICHARDSON et al., 2008; FLICK, 2009).

Epistemologicamente, este estudo foi conduzido pela perspectiva interpretativista. Segundo Corbin e Strauss (2008), toda análise envolve interpretação, implicando na compreensão do pesquisador sobre os fatos narrados pelos participantes. Ainda, para esses autores, a interpretação não se resume na repetição dos dados colhidos na pesquisa, mas na agregação das impressões do pesquisador sobre os dados analisados. Na postura interpretativista, a ação dos indivíduos é vista como cheia de significados, havendo um conteúdo que sinaliza as ações por eles pretendidas e o quanto esses significados estão relacionados à realidade da qual fazem parte. Portanto, para compreender uma determinada ação social, o pesquisador necessita entender os sentidos que nortearam a referida ação e interpretar o que os sujeitos estão realizando (SCHWANDT, 2006).

Em relação à estratégia adotada, este trabalho se caracteriza por ser um estudo de casos múltiplos, pois se trata de uma verificação baseada na experiência de vida real e atual dos sujeitos a fim de se obter maior profundidade e detalhamento da temática abordada (EISENHARDT, 1989; YIN, 2005). Além disso, conforme Godoy (2007), essa estratégia coaduna com o problema delimitado nesta pesquisa motivado em compreender como as ceramistas brasileiras e nicaraguenses se desenvolvem a partir de suas inserções nas cooperativas e associações.

3.2 Procedimentos

3.2.1 Seleção dos sujeitos da pesquisa e coleta de dados

Para esta pesquisa foram selecionadas duas associações de ceramistas no Brasil, situadas no Vale do Jequitinhonha, nas comunidades presentes no Distrito de Coqueiro Campo, no

município de Turmalina⁵, e no Distrito de Santana do Araçuaí, no município de Ponto dos Volantes. Estes dois municípios estão entre os citados por Dalglish (2006) como os maiores centros de artesanato cerâmico do país. Na Nicaraguia, foram selecionadas duas cooperativas, na cidade de San Juan de Oriente e no Valle de Las Cureñas, no município de Jinotega.

A escolha dessas organizações foi norteada pelas similaridades existentes entre elas, apesar de estarem localizadas em países muito diferentes quanto à classificação econômica, pois o Brasil é considerado a 6ª economia mundial e a Nicaraguia é o penúltimo país mais pobre do hemisfério ocidental. Porém, em todas as organizações existem mulheres empreendedoras compatíveis com o perfil de empreendedor definido para este trabalho. Além disso, as localidades/comunidades são análogas em relação às características socioeconômicas, pois são pobres, apresentam muita carência de empregos, e os homens, chefes de família, normalmente sobrevivem da agricultura de subsistência e/ou da renda gerada pela migração para trabalhos sazonais em outras regiões. Também, as características ambientais são parecidas, uma vez que são localidades caracterizadas pela escassez de recursos e pela seca em determinadas épocas do ano.

Definidas as localidades, os sujeitos da pesquisa foram acessados, na Nicaraguia, por meio do contato realizado com Harold Blandon, Coordenador de Delegação do *Council of Protestant Churches of Nicaragua* – CEPAD, em Manágua, órgão que realiza trabalhos assistenciais e que mantém contatos frequentes com várias cooperativas de artesãos espalhadas pelo país. No Brasil, o contato com as associações se deu através da professora Terezinha Maria Furiati, da Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG. Ela é coordenadora do Polo que visa desenvolver ações dessa instituição de ensino no Vale do Jequitinhonha, com o objetivo de promover a redução da pobreza da região, desenvolvendo sua riqueza material e cultural.

Em todas as organizações foram feitos contatos prévios, intermediados por Harold Blandon, e pela Professora Terezinha Maria Furiati, solicitando permissão para as visitas, indicando a data em que ocorreriam as entrevistas e convidando os cooperados e associados a estarem presentes para participarem do processo.

⁵ Geograficamente a Comunidade de Coqueiro Campo está ligada ao Município de Minas Novas, mas tem uma maior proximidade com a Comunidade de Buriti, que está no Município de Turmalina. Para este estudo será considerada como integrante do Município de Turmalina, que é a classificação utilizada pelo Polo Jequitinhonha da UFMG.

Na Nicarágua, a primeira cooperativa visitada foi a *Cooperativa Ceramica Negra San Expedito*, no *Valle de Las Cureñas*. Neste local foram entrevistadas seis mulheres, do total de 11 cooperadas. No *Centro de Artesania Cooperativa Quetzalcoatl*, em San Juan de Oriente, foram entrevistados dois homens, de um total de seis, e cinco mulheres, de um total de 11. No Brasil, a pesquisa foi iniciada na Associação dos Artesãos de Coqueiro Campo, onde foram entrevistadas cinco mulheres de um total de 47 e, posteriormente, a pesquisa aconteceu na Associação dos Artesãos de Santana do Araguaí, onde foram entrevistados um homem, de um total de três, e dez mulheres, de um total de 17. Ressalta-se que o número de entrevistados representa a quantidade de pessoas que atenderam ao convite e que muitas das ceramistas não compareceram por morarem longe da sede das cooperativas e associações, tornando difícil seu deslocamento.

No momento das entrevistas, os sujeitos foram esclarecidos quanto aos objetivos da pesquisa e lhes foi solicitada autorização para que essas entrevistas fossem gravadas, fotografadas e assinaladas em um caderno de anotações. Não houve nenhuma oposição/resistência por parte dos entrevistados. Alguns até perguntaram se as entrevistas seriam comentadas na televisão. Foi informado, ainda, que o sigilo quanto à identificação pessoal e ao conteúdo dos relatos seriam resguardados. Somente os nomes de D. Izabel e da Zezinha foram citados neste trabalho, em função da grande quantidade de publicações existentes sobre essas mulheres, já que elas são expoentes da atividade ceramista no Vale do Jequitinhonha.

A coleta de dados, neste estudo, foi realizada por meio de entrevistas semiestruturadas, pois Denzin e Lincoln (2006) postulam que, na pesquisa qualitativa, as estratégias para coleta dos dados se relacionam às perspectivas e ao posicionamento paradigmático assumido pelo pesquisador. Assim, a utilização da entrevista semiestruturada mostra-se adequada com o paradigma interpretativo, com a postura teórica do interacionismo simbólico e com a questão de pesquisa que norteia este estudo, pois possibilita a compreensão dos significados que os sujeitos da pesquisa atribuem às questões e situações inerentes ao tema estudado (SCHWANDT, 2006; GODOY, 2007; FLICK, 2009). As entrevistas foram pautadas por um roteiro (Apêndice A). Contudo, sua condução não se ateve somente a este roteiro, possibilitando que os entrevistados se expressassem em seus termos pessoais e seguissem uma lógica própria, conforme proposto por Godoy (2007).

As entrevistas foram realizadas no período de março a junho de 2013 e tiveram a duração média de trinta minutos. Tanto no Brasil quanto na Nicarágua, as entrevistas foram realizadas nas sedes das organizações. Todas as gravações das entrevistas foram transcritas integralmente e geraram um *corpus* de análise de 114 páginas.

3.2.2 Procedimentos para análise de dados

Considerando a natureza qualitativa desta pesquisa e a postura epistemológica, os dados obtidos nas entrevistas foram tratados por meio da Análise de Conteúdo, que se caracteriza por ser um procedimento adequado para análise de documentos, não importando a origem deles, portanto, sendo aplicável a entrevistas com intuito de decifrar e descrever o teor das mensagens (BAUER e GASKELL, 2003; FLICK, 2009).

A utilização da Análise de Conteúdo, no tratamento dos dados deste estudo, recorreu às fases dessa técnica, segundo os pressupostos de Bardin (2009). Portanto, na pré-análise, as entrevistas foram organizadas e sequenciadas visando à primeira leitura comparativa com as transcrições dos áudios, pois foram contratados dois profissionais (uma colombiana e um brasileiro) que trabalham com serviços de transcrições. Em seguida, na fase de exploração do material, foi realizada uma segunda leitura com o objetivo de atribuir códigos aos textos transcritos, tendo como base os objetivos delineados nesta pesquisa. Os códigos criados são apresentados no Quadro 10:

Categoria	Ideias chave com maior incidência	Foco
C1 – Relações homens X mulheres nas cooperativas/ associações	I1 = 4 – igualdade nas relações	visão de igualdade entre homens x mulheres
	I11 = 3 – realidades distintas, diferenças entre a quantidade de homens e o grau de participação de homens e mulheres em cada organização	relações iguais (homens x mulheres)
	I2 = 2 – mulheres sem acesso ao cargo de presidente com o argumento de que elas têm que ficar “mais internas”, “os homens podem sair mais”	mulheres em segundo plano (Nicarágua)
	I5 = 2 – exclusão das mulheres apesar de a cerâmica, na região, ser até os anos 1970 um trabalho tipicamente feminino	mulheres em segundo plano (Nicarágua)
	I8 = 2 – visão do homem ‘cedendo’ espaço para as mulheres e a dificuldade dos companheiros em aceitar a participação das mulheres nas cooperativas/associações	mulheres em segundo plano (Nicarágua)
C2 – Sobre apoio dos governos locais, estaduais e nacionais	I20 = 6 – outros consideram o apoio recebido insuficiente	apoio governamental insuficiente
	I19 = 3 – o apoio recebido para participação em feiras parece ser suficiente. É muito valorizado	apoio valorizado
	I23 = 3 – eles têm a noção de que perdem vendas quando não participam de feiras e não divulgam mais os seus produtos	necessitam de mais exposição
	I14 = 2 – necessidade de mais apoio na promoção/divulgação da cerâmica	apoio governamental insuficiente
	I18 = 2 – alguns demonstram aceitação da pouca ou nenhuma ajuda vinda dos governos, nos três níveis	apoio valorizado
I21 = 2 – os ceramistas não tem muito conhecimento de onde vem a ajuda	falta de conhecimento	

	I22 = 2 – alguns tem consciência de que a ajuda recebida é pouca	apoio governamental insuficiente
	I25 = 2 – receberam ajuda de algumas organizações que ‘por acaso’ viram a precariedade dos espaços por eles ocupados e resolveram contribuir de alguma maneira	apoio na0 governamental aleatório
	I27 = 2 – tem a percepção de que esses apoios são importantes, mas que não são por muito tempo e são esparsos	apoio na0 governamental insuficiente
C4 – Acesso a financiamento	I32 = 1 – esperam do governo a ajuda para financiamentos	dependência do governo
	I31 = 1 – passam por problemas para financiamento por não poderem oferecer garantias as taxas serem altas	dificuldade para obter financiamento
C5 – Benefícios alcançados por estar vinculado à cooperativa/ associação (nas relações comerciais e sociais)	I34 = 9 – muitos reconhecem que é melhor trabalhar em grupo do que individualmente, pois passam a ter mais força, recebem mais benefícios	mais força por estar em grupo
	I35 = 6 – as oportunidades de vendas são maiores por estarem em grupo. Aumenta a visibilidade do trabalho	maiores vendas por estar em grupo
	I37 = 6 – passam a sentir o grupo como uma família, como irmãos que apoiam uns aos outros. Têm a sensação de pertencer ao grupo	maior apoio por estar em grupo
	I41 = 5 – compreendem que estar na cooperativa/associação implica no envolvimento de outras pessoas (familiares ou não) com o trabalho, contribuindo efetivamente para a comunidade através da geração de empregos	mais empregos para a região
	I33 = 4 – entendem que a cooperativa é um ponto central para a divulgação das peças	divulgação
	I40 = 3 – percebem a importância da solidariedade existente entre eles	solidariedade
C6 – Benefícios alcançados por trabalhar com cerâmica e por estar na cooperativa/ associação (nas relações familiares)	I56 = 12 – se sentem bem por poder ajudar os companheiros financeiramente. Se sentem parte importante da família e, conseqüentemente, se sentem mais respeitadas, pois acreditam que passa a ter um melhor lugar na família quando deixam de ser apenas mais uma dependente	contribuem com a renda
	I55 = 4 – os relacionamentos com os companheiros melhoram	relacionamentos conjugais melhores
	I52 = 3 – se orgulham de poder oportunizar aos filhos o estudo que muitas não tiveram	filhos estudando
	I54 = 3 – se orgulham de poder oferecer um futuro melhor para os filhos	futuro melhor para os filhos
	I58 = 3 – melhorias nas casas, reformas e reconstruções através da renda da cerâmica. Essa renda também tem ajudado na compra de coisas para casa (móveis, eletrodomésticos) e até produtos de beleza	aumento do consumo
	I65 = 12 – alguns aprenderam observando familiares (mães, avós, sogras, tias), herança de família =	arte como herança
C7 – Como aprendeu a trabalhar com cerâmica e por quê?	I66 = 12 – muitos aprenderam com vizinhos =	solidariedade
	I67 = 5 – muitos aprenderam com D. Izabel, que divulgou a arte em sua região =	solidariedade
	I69 = 4 – o aprendizado foi iniciado com a produção de peças rústicas sendo essas aprimoradas com o passar do tempo =	evolução no conhecimento
	I79 = 5 – aprendeu muito e melhorou a condição financeira, o que proporciona a possibilidade de cuidar dos familiares e traz muita felicidade =	diversão
C8 – Importância de trabalhar com cerâmica	I88 = 4 – é uma diversão (trabalhar com cerâmica)	
	I93 = 4 – é muito importante saber que as peças são criadas devido à criatividade individual. Olhar as peças e reconhecer a sua arte traz realização pessoal	realização pessoal
	I90 = 3 – se sentem valorizadas por expor seus produtos em outras cidades e conhecerem muitas pessoas que, sem essa atividade, não seria possível	valorização pessoal
	I91 = 3 – esse trabalho ajuda a superar os problemas cotidianos	superação de problemas
	I92 = 3 – o tempo passa rápido quando estão trabalhando com o barro	diversão
	I80 = 2 – aprendeu muito e melhorou a condição financeira, o que proporciona a possibilidade de cuidar dos familiares, traz muita felicidade	felicidade
	I86 = 2 – o trabalho com cerâmica, muitas vezes, atua como uma terapia, um momento de ‘esquecimento’ dos problemas, fazendo com que várias delas deixem de tomar medicamentos	terapia
	I89 = 2 – eles tem prazer em trabalhar com o barro, com artesanato	prazer
	I94 = 2 – se reconhecer ‘artista’ tem um grande impacto na vida dessas mulheres	artista

Quadro 10: Códigos atribuídos às entrevistas

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

Após a codificação, os dados foram agrupados em oito categorias secundárias que emergiram em função do referencial teórico e dos objetivos da pesquisa, a saber: Categoria 1 – Relações

homens X mulheres nas cooperativas/associações; Categoria 2 – Sobre apoio dos governos locais, estaduais e nacionais; Categoria 3 – Apoio de outros tipos de organizações; Categoria 4 – Acesso a financiamento; Categoria 5 – Benefícios alcançados por estar vinculado à cooperativa/associação (nas relações comerciais e sociais); Categoria 6 – Benefícios alcançados por trabalhar com cerâmica e por estar na cooperativa/associação (nas relações familiares); Categoria 7 – Como aprendeu a trabalhar com cerâmica e por quê?; Categoria 8 – Importância de trabalhar com cerâmica (as várias análises para filtrar os dados encontram-se no Apêndice C).

Uma vez que as categorias secundárias apresentaram semelhanças entre si, elas foram agrupadas em três categorias principais em conformidade com os objetivos da pesquisa. A primeira abrange o contexto de trabalho das ceramistas enfocando desde as relações estabelecidas entre os gêneros, bem como abrangendo o aprendizado e a importância de se trabalhar com cerâmica. A segunda trata dos apoios governamentais e não governamentais recebidos pelas organizações estudadas e sobre acesso a crédito. A terceira abrange os benefícios que as ceramistas auferem por estar vinculadas às cooperativas/associações, tanto nas relações comerciais e sociais quanto nas relações familiares. Conforme visto no Quadro 11:

Categorias principais	Categorias secundárias
A contextualização do trabalho das ceramistas	- Como aprendeu a trabalhar com cerâmica e por quê? (Categoria 7) - A importância de trabalhar com cerâmica (Categoria 8) - Relações homens X mulheres nas cooperativas/associações (Categoria 1)
Apoios institucionais às cooperativas e associações	- Sobre apoio dos governos locais, estaduais e nacionais (Categoria 2) - Apoio de outros tipos de organizações (Categoria 3) - Acesso a financiamento (Categoria 4)
Benefícios obtidos pelo trabalho com cerâmica nas cooperativas e associações	- Benefícios alcançados por estar vinculado à cooperativa/associação – nas relações comerciais e sociais. (Categoria 5) - Benefícios alcançados por trabalhar com cerâmica e por estar na cooperativa/associação – nas relações familiares. (Categoria 6)

Quadro 11: Agrupamento das categorias

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

Essa classificação em categorias serviu para dividir os temas e, assim, organizar melhor os conteúdos transmitidos pelas falas dos entrevistados (BARDIN, 2009). Para finalizar as análises todos os relatos dos entrevistados foram submetidos ao programa *Many Eyes*, para a visualização das palavras de maior impacto nas entrevistas colhidas.

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Este capítulo descreve e analisa os dados coletados na pesquisa de campo. Por conseguinte, além de contextualizar o campo da pesquisa e o perfil dos entrevistados, também examina os resultados das entrevistas com membros atuantes nas associações e cooperativas investigadas neste estudo.

Para melhor visualização, os dados foram agrupados em três categorias principais. A primeira trata do trabalho das ceramistas enfocando o aprendizado a importância dessa atividade, além disso, examina as relações de gênero. A segunda categoria contempla as questões relativas ao apoio de organizações governamentais e não governamentais, bem como, o acesso a financiamentos. Por último, são abordados os benefícios gerados pelos vínculos às cooperativas e associações.

4.1 Contextualização do campo de pesquisa e do perfil dos entrevistados

Visando a apresentar o campo de pesquisa, os tópicos a seguir discorrem brevemente sobre as características das regiões pesquisadas, nos seus aspectos socioeconômicos e culturais, bem como caracterizam as cooperativas e associações pesquisadas no Vale do Jequitinhonha e na Nicarágua. Além disso, aborda-se o perfil dos entrevistados com relação a sexo, idade, estado civil, número de filhos, tempo que trabalha com cerâmica e tempo que participa das cooperativas/associações.

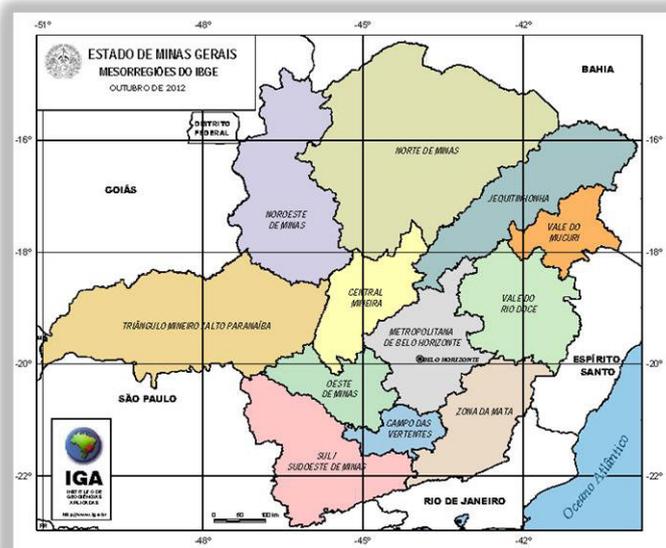
4.1.1 O Vale do Jequitinhonha -

O Vale do Jequitinhonha está localizado no estado de Minas Gerais. Esse estado tem como características ser o maior em extensão territorial do país e possuir a segunda maior população. Sua história está ligada à extração de ouro, pedras preciosas e minérios em geral. Além disso, possui forte pecuária, agricultura diversificada, produção industrial variada, e,

conforme afirmam Souza e Henriques (2010, p. 12), é formado por “três grandes matrizes da nossa cultura – o branco colonizador, o negro escravizado e os nativos indígenas”,

Suas diferentes regiões foram sendo formadas durante a colonização, de acordo com as características naturais existentes. O Vale do Jequitinhonha faz parte de uma dessas regiões, porém, apesar da característica do Estado de Minas Gerais de possuir áreas muito ricas, o Vale apresenta grandes desigualdades socioeconômicas mas uma grande riqueza cultural. Diante dessa ambiguidade, é comum ver o Vale identificado com o título de “região problema” que, apesar da grande riqueza cultural existente, normalmente é reduzido ao estigma de “Vale da miséria” (GUERREIRO, 2009; NASCIMENTO, 2009; SOUZA; HENRIQUES, 2013).

Também no Estado de Minas Gerais, segundo classificação do IBGE2, existem 12 mesorregiões⁶ (Noroeste de Minas, Norte de Minas, Jequitinhonha, Vale do Mucuri, Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, Central Mineira, Metropolitana de Belo Horizonte, Vale do Rio Doce, Oeste de Minas, Sul e Sudoeste de Minas, Campos das Vertentes e Zona da Mata), conforme Mapa 1:



Mapa 1 – O estado de Minas Gerais
Fonte: Governo de Minas Gerais (2013)

⁶ “A Divisão Regional do Brasil em mesorregiões, partindo de determinações mais amplas a nível conjuntural, buscou identificar áreas individualizadas em cada uma das Unidades Federadas, tomadas como universo de análise e definiu as mesorregiões com base nas seguintes dimensões: o processo social como determinante, o quadro natural como condicionante e a rede de comunicação e de lugares como elemento da articulação espacial.” IBGE3 (2013).

Dentro dessa classificação o Vale do Jequitinhonha faz divisa com as seguintes mesorregiões: Vale do Mucuri, Vale do Rio Doce, Metropolitana de Belo Horizonte, Central Mineira e Norte de Minas e, internamente, a mesorregião do Vale é subdividida em microrregiões (Diamantina, Capelinha, Araçuaí, Pedra Azul, Almenara), conforme Mapa 3. Os municípios aqui estudados pertencem às microrregiões de Capelinha (Turmalina) e Araçuaí (Ponto dos Volantes).



Mapa 2 – O Vale do Jequitinhonha
Fonte: UFMG (2013)

Segundo Guerreiro (2009, p. 83), a palavra *jequitinhonha* “deriva de uma prática dos índios Botocudo [*sic*] de deixarem à noite, no rio, uma armadilha pronta para pegar peixe, certificando-se, no dia seguinte, de que no ‘jequi tinha onha’ (*jequi*: armadilha de pesca feita de bambu; e *onha*: peixe)”. A utilização do nome “Vale do Jequitinhonha” se deu através da criação da CODEVALE (Comissão de Desenvolvimento do Vale do Jequitinhonha), em 1964, e, segundo Servilha (2012, p. 29), a partir daí “não é raro encontrarmos produções bibliográficas que negritam tal período como a ‘redescoberta’ do Vale do Jequitinhonha, região que teria permanecido ‘esquecida’ e isolada do restante do estado desde a decadência da mineração e, posteriormente, do algodão”. É certo que o Vale do Jequitinhonha sempre existiu, mas, obviamente, não da forma organizada após a criação da CODEVALE, “a chamada história do Vale do Jequitinhonha não existe, enquanto particularidade, antes do surgimento de tal órgão estatal e dos processos desencadeados por ele” (SERVILHA, 2012, p. 34).

Conforme dito anteriormente, após a “febre” da mineração, com o esgotamento das jazidas, essas terras antes desbravadas pelas Bandeiras e colonizadas inicialmente às margens do Rio Jequitinhonha, onde já habitavam as populações indígenas, têm suas populações espalhadas, ou fragmentadas, devido às grandes distâncias e à dificuldade de locomoção quando da busca de novas áreas de mineração. Posteriormente, com a dificuldade de comercialização (exportação) do algodão, que passou a ser produzido como alternativa à extração de minérios, gerou-se a impressão de isolamento da região e a fragmentação populacional até então existente, que foi ‘reagrupada’ com objetivos administrativos e, segundo Servilha (2012, p. 39)

O Vale do Jequitinhonha é o produto de uma divisão [...], tornando-se um espaço caracterizado, em especial, por elevados índices de pobreza e pela seca. Trata-se de uma região ‘inventada’ a partir da ‘descoberta’ de sua pobreza e, concomitantemente, do discurso de sua superação, produzido e articulado, em especial, pelo Estado. Discursava-se sobre o fim da pobreza regional, mas não sobre o modelo socioespacial produtor de tais condições.

Laschefski e Zhouri (2011) e Servilha (2012) criticam o critério utilizado para a definição do contorno das fronteiras do Vale do Jequitinhonha, que é bastante heterogêneo, e sua vinculação com a pobreza como sendo parte de um discurso homogeneizador aliado à visão de “desenvolvimento” e “progresso” existente à época, à sua distância dos grandes centros urbanos (região interiorana) e sua proximidade com o semiárido brasileiro. Criticam ainda a “apropriação” dos rótulos de pobreza e miséria apreendidos pela população local e nacional.

Destaca-se que, por ser heterogêneo, o Vale apresenta bolsões de pobreza muito em função da mineração e do mau uso de seus recursos naturais e grande quantidade de rios assoreados. Existe a falta de água. A seca se faz presente. As grandes plantações de eucaliptos têm prejudicado substancialmente as terras da região, com seus efeitos colaterais devido à ampla utilização de água e a eliminação de animais próprios da região, que não se adaptam às florestas artificiais, bem como de perda de grande parte da cultura popular, que utilizava dos conhecimentos das árvores e plantas para uso medicinal. Em função da cessão de terras do governo para grandes empresas produtoras de madeira e suas plantações de eucaliptos, muitos pequenos proprietários deixaram suas terras, que passaram de propriedades onde acontecia a agricultura familiar para se transformarem em continuidade das grandes plantações de eucalipto.

As pequenas cidades carecem de oportunidades de emprego. Tantas questões a serem resolvidas, mas a região está buscando sua desvinculação com o estigma posto anteriormente e sua recolocação no cenário estadual e nacional através da busca de melhorias em diversas áreas e da geração de visões futuras de suas novas perspectivas, através de vários anos de mobilização que produzem novas formas de olhar para o Vale (SERVILHA, 2012).

Em contraposição à visão de “pobreza” econômica do Vale, a riqueza da cultura⁷ popular é evidente. Muitas vezes aparece como contraste a uma identificação pejorativa e, em alguns momentos, serve, até mesmo, de posicionamento político para a reafirmação da identidade local (GUERREIRO, 2009). A construção dessa identidade passa pela conservação do patrimônio material (arquitetura, obras de arte) e do patrimônio imaterial (música, artesanato com cerâmica, palha, bambu, madeira e algodão, literatura, teatro, folclore, poesia). Um dos eventos que agrega todas essas artes é o Festival de Cultura Popular do Vale do Jequitinhonha (FESTIVALE). Esse evento teve como foco, em seu início, a música da região, mas, em sua segunda edição, já envolvia o artesanato (SANTOS, 2012). Hoje, engloba os diferentes tipos de arte presentes no Vale do Jequitinhonha e, em 2013, teve sua 29ª edição.

E, parece ser pela transmissão do conhecimento adquirido com histórias e estórias contadas e recontadas à beira do fogão de lenha, por meio das músicas das lavadeiras e das cozinheiras, dos ‘causos’ dos canoieiros, e também pelas obras de artesanato, que a história do Vale é comunicada. Também as técnicas de produção de artesanato são transmitidas através da oralidade (NASCIMENTO, 2009). Em muitos sentidos, essa transmissão de conhecimentos, de memórias, vincula aprendizados e tradições ao dia a dia dos moradores do Vale. Essa prática serve, ainda, para rebater a condição de pobreza através do lúdico, “do brincar”, atitude essa que caracteriza a cultura existente na região (GUERREIRO, 2009; NASCIMENTO, 2009).

Segundo Nascimento (2009), a riqueza cultural presente no Vale do Jequitinhonha, apesar de muitas vezes surgir através de processos simples, demonstra a criatividade presente nos habitantes da região. Essa engenhosidade tem impacto direto na economia do Vale e garante a

⁷ O conceito de “cultura” utilizado neste trabalho é o definido por Edward Tylor, conforme citado por Laraia (2008, p. 25): “[...] os termos foram sintetizados por Edward Tylor (1832-1917) no vocábulo inglês *Culture*, que ‘tomado em seu amplo sentido etnográfico é este todo complexo que inclui conhecimentos, crenças, arte, moral, leis, costumes ou qualquer outra capacidade ou hábitos adquiridos pelo homem como membro de uma sociedade’”.

renda das famílias. Além disso, é uma maneira que as pessoas têm de demonstrar toda sua capacidade criadora, exprimindo, assim, seus sonhos, esperanças e sua maneira de ver o mundo, a partir de sua simplicidade e da dureza de suas vidas (CODEVALE, 1986). É nesse contexto que estão inseridas as duas comunidades que tiveram suas Associações de ceramistas pesquisadas (Coqueiro Campo e Santana do Araçuaí). Essas comunidades refletem as características do Vale, reproduzindo, ali, os aspectos de formação de seus habitantes e de suas histórias.

Conforme visto anteriormente, a Associação de Coqueiro Campo está vinculada ao município de Turmalina. Esse município se caracteriza por ter sua formação atrelada aos primeiros bandeirantes paulistas que passaram pela região e se estabeleceram, após a descoberta de ouro, próximo ao rio Araçuaí. Com seu desenvolvimento passou de distrito, criado em 1840, para município, em 1995. Hoje, possui área de 1.153,111 Km², com Índice de Desenvolvimento Humano Municipal 2010 (IDHM⁸) igual a 0,682, colocando o município no patamar médio de desenvolvimento humano. A população total é de 18.055 habitantes, sendo 9.168 (50,8%) homens e 8.887 (49,2%) mulheres. O rendimento nominal médio mensal⁹ é de R\$ 915,63 por domicílio, na área rural, e R\$ 1.774,13 por domicílio, na área urbana, e o índice de pobreza¹⁰ é de 59,22% (IBGE, 2011).

Já, o município de Ponto dos Volantes, onde fica localizado o povoado de Santana do Araçuaí, teve seu surgimento baseado na instalação de famílias em glebas de terras e da instalação de alguns comércios. Seu primeiro nome foi Terra Viamão e fazia parte do município de Minas Novas. Somente nos anos de 1940, com os impactos gerados pela construção da BR-116, é que o município iniciou seu desenvolvimento. No ano de 1943, passou a fazer parte do município de Itinga, sendo transformado em distrito desse município em 1982, quando teve seu nome alterado para Ponto dos Volantes. Em 21 de dezembro de 1995, foi emancipado à categoria de município. Atualmente, sua área é de 1.212,413 Km². O

⁸ O IDHM é medido utilizando-se as dimensões: educação, longevidade e renda. Locais com IDHM até 0,499 são considerados com baixo desenvolvimento humano; locais com IDH entre 0,500 a 0,799 possuem desenvolvimento humano médio e locais com IDH acima de 0,800 possuem desenvolvimento humano admitido como alto (UNDP, 2013).

⁹ O rendimento médio mensal é aqui entendido conforme definição do IBGE (2011, p. 21): “Considerou-se como rendimento nominal mensal da pessoa de 10 anos ou mais de idade, a soma do rendimento nominal mensal de trabalho com o proveniente de outras fontes”.

¹⁰ O cálculo da linha de pobreza, para o IBGE, levou em consideração a renda de R\$ 70,00 per capita, considerando o rendimento nominal mensal do domicílio (IBGE, 2011).

IDHM é de 0,595, classificando o município com o desenvolvimento humano médio. O total de habitantes é de 11.345 sendo 5.797 (51%) homens e 5.548 (49%) mulheres. O rendimento nominal médio mensal é de R\$ 881,78 na área rural e R\$ 1.219,14 na área urbana e o índice de pobreza é de 58,42% (IBGE, 2011).

Os dois municípios apresentam semelhanças em alguns indicadores, bem como com relação às questões culturais e sociais. Ao contrário do Brasil, na Nicaragua, as comunidades visitadas não se encontram localizadas em uma mesma região. Estas serão apresentadas no tópico a seguir.

4.1.2 A Nicaragua – San Juan de Oriente e Valle de Las Cureñas

Dados arqueológicos indicam a presença de humanos, na Nicaragua, ao redor do ano de 5.600 a.C. Também foram encontradas cerâmicas em escavações em Ometepe, que é uma ilha formada por dois vulcões no lago Nicaragua. Essas cerâmicas foram datadas em, aproximadamente, 2000 a.C. Posteriormente, povos vindos do México – Foto 1 – (Chorotegas, Sutiabas e Nicaraos) emigraram para o território Nicaraguense, se mesclando às populações locais ali existentes. Em torno dos anos de 1500, os espanhóis chegaram à Nicaragua e iniciaram o processo de colonização. Somente em 15 de setembro de 1821, o país se tornou independente da Espanha. Durante o processo de colonização, os espanhóis foram moldando os costumes e a cultura local, com o auxílio da Igreja Católica, que ali se instalou desde o início do processo com várias ordens religiosas. Desde sua chegada, as diferentes denominações passaram a cuidar da conversão das populações indígenas. Nesse processo, influenciaram de maneira importante na consolidação da autoridade espanhola no país, apesar de algumas ordens apoiarem com mais veemência os direitos dos indígenas. A mistura entre povos indígenas e espanhóis, além das misturas de suas crenças, gerou, como fator resultante, um povo mestiço marcado pelo sincretismo cultural (TIJERINO, 2008).



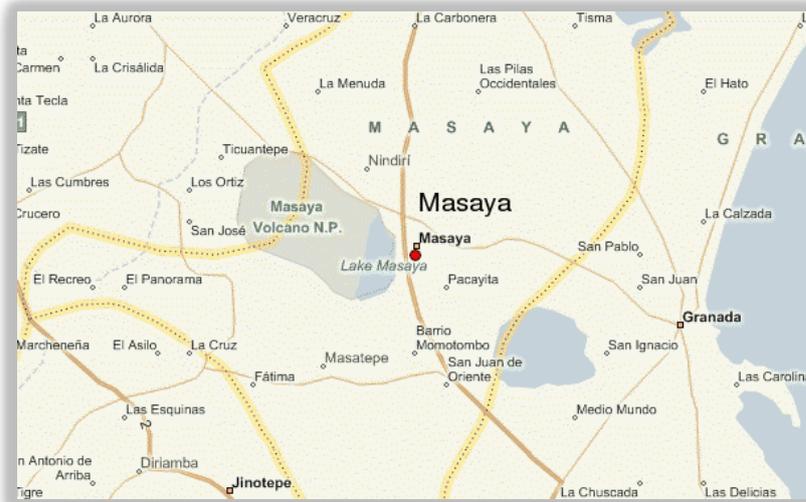
Foto 1 – Mapa da rota migratória do México para a Nicarágua
 Fonte: dados da pesquisa

Após a independência da Espanha, a Nicarágua passou por um período de conflito político entre os liberais e os conservadores. O domínio do país passou, por um tempo, para as mãos dos liberais, porém, nos anos de 1920, com o apoio norte-americano, os conservadores tomaram o poder. Desde então, choques com a guerrilha armada foram constantes culminando com a Revolução desencadeada pela Frente Sandinista de Libertação Nacional (FSLN). Nos anos de 1990, novamente com o apoio dos Estados Unidos, surgiu o movimento dos “Contras”, como oposição ao governo revolucionário que estava no poder. Foram realizadas eleições e, mais uma vez, os conservadores tomaram o poder. Atualmente, o presidente da Nicarágua é o Sandinista Daniel Ortega, da FSLN (TIJERINO, 2008).

Todas essas movimentações e lutas por interesses que não propriamente os interesses dos Nicaraguenses, geraram um país pobre, com carências de toda sorte, passando, entre outras, pela baixa renda da população, a escassez de empregos, a assistência precária à saúde e a educação de baixo nível. O país apresenta uma balança comercial deficitária, com uma importação três vezes superior às exportações. Segundo dados do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), no ano de 2006 a Nicarágua foi classificada em 112 entre 177 países. (ACI, 2007). E é nesse contexto que as Cooperativas pesquisadas se apresentam. Tanto a Cooperativa localizada em San Juan de Oriente quanto a Cooperativa

localizada no Valle de Las Cureñas estão em regiões pobres, sem muitos recursos, onde o índice de desemprego acompanha a taxa nacional de 7,4%, em 2012 (CIA, 2013).

O município de San Juan de Oriente pertence ao departamento de Masaya (Mapa 3) e é um dos municípios mais antigos desse departamento, tendo sido fundado no ano de 1585 como colônia espanhola, que encontraram ali os habitantes originais, conhecidos como Namotivas, que em náhuatl¹¹ quer dizer “irmãos” ou “vizinhos”. Alguns desses povos ainda vivem na região e é neles que está a origem da produção de cerâmica do município. Alguns historiadores afirmam que esses povos comiam em folhas e, em San Juan de Oriente, iniciaram a produção dos primeiros pratos, dando início a esta produção no município. Esse fato fez com que, por muito tempo, esse município fosse chamado pelos vizinhos de San Juan de los Platos.



Mapa 3 - Masaya
Fonte: INIDE (2008)

Também a realização de festas religiosas é uma característica da região. Todo dia 24 de junho é celebrada a festa dedicada a São João Batista, protetor e patrono dessa população. Neste evento são mescladas as questões ligadas à fé religiosa e às tradições populares. A realização dessas celebrações atrai muitos visitantes e o desenvolvimento da cerâmica local serve como mais um atrativo, fazendo da região uma local de forte turismo na Nicarágua (RAMÍREZ, 2003).

¹¹ Língua que os nativos Mexicanos levaram para a Nicarágua.

Ainda sobre a caracterização do município vale destacar os seguintes dados: a área total é de 13,8 Km², com uma população de 4.734 habitantes, sendo 2.374 (50,2%) homens e 2.360 (49,8%) mulheres. O índice de “pobreza não extrema”¹² é de 34,1% e o de “pobreza extrema” é de 30,8%, fazendo com que a população classificada com pobre alcance um total de 64,9% e, apenas 35,1% da população se encontra acima da linha de pobreza (INIDE2, 2008).

Já o município de Jinotega está localizado no Departamento de Jinotega (conforme Mapa 4), que se caracteriza por ter sido colonizado pelos espanhóis somente no século 18, pois, antes de 1731, somente os indígenas habitavam a região. A partir de então, algumas famílias espanholas se mudaram para lá e iniciaram a formação da comunidade. Esse Departamento se destaca, também, por ter sido um dos mais assolados pelas guerrilhas entre os rebeldes e as tropas americanas, entre 1927 e 1934 e no final dos anos 1970, com os embates entre o exército de Anastasio Somoza e a população, que se rebelou. Posteriormente houve outro período de guerra entre as tropas do governo Sandinista e os “Contras”, patrocinados pelos Estados Unidos da América (GUERRERO; SORIANO DE GUERRERO, 1966). Jinotega também se caracteriza por ser o berço de importantes músicos, pintores e poetas da Nicarágua. Trata-se de um local turístico, mas a sua economia gira em torno da produção de café, pois ali é produzida a maior parte do café da Nicarágua (INIDE3, 2008).

¹² Para a definição de pobreza extrema e pobreza não extrema, o Censo da Nicarágua levou em consideração “a identificação de um nível mínimo de satisfação de necessidades básicas que permite dimensionar a pobreza através de indicadores estruturais agregados como: racionamento, habitação inadequada, serviços insuficientes (água e saneamento), baixa educação e dependência econômica” (INIDE2, 2008, p. 15).



Mapa 4 - Jinotega
Fonte: INIDE (2008)

Esse município possui uma área de 9.755 km², onde se localiza o povoado conhecido como Valle de Las Cureñas, que pertence ao Distrito V. Essa região é rural e possui um número pequeno de habitantes, 146 no total, sendo 69 (47%) homens e 77 (53%) mulheres. Quanto à questão da pobreza, 29,1% estão classificados no grupo conhecido como “pobreza não extrema” e 52,2% estão entre no nível de “pobreza extrema”, perfazendo um total de 81,3% de pobres (118 moradores). Somente 18,7% estão acima da linha de pobreza, 28 pessoas (INIDE3, 2008).

Pais	Estado/ Depart.	Município	Área do Município Km ²	Distrito/ Cidade	Pop. Total (mil)	IDHM (%)	Índice Pobreza (%)	Rend. médio área rural	Rend. médio área urbana
BRASIL	Minas Gerais	Turmalina (Vale do Jequitinhonha)	1.153,111	Coqueiro Campo (distrito)	18.055	0,682	59,22	915,63	1.774,13
					Homens (mil)				
					9.168				
					Mulheres (mil)				
		Ponto dos Volantes (Vale do Jequitinhonha)	1.212,413	Santana do Araçuaí (distrito)	11.345	0,595	58,42	881,78	1.219,14
					Homens (mil)				
					5.797				
					Mulheres (mil)				
					5.548				

Nicaragua	Massaya	San Juan de Oriente	13,800	San Juan de Oriente (cidade)	4.734	-	64,9	-	-
					Homens (mil)				
					2.374				
					Mulheres (mil)				
	Jinotega	Jinotega	9.755	Valle de Las Cureñas (distrito)	146	-	81,3	-	-
					Homens (mil)				
					69				
					Mulheres (mil)				

Quadro 12 – Resumo comparativo dos municípios brasileiros e nicaraguenses

Fonte: IBGE (2011); INIDE 2 (2008); INIDE3 (2008)

O Quadro 12 apresenta um resumo comparativo dos municípios brasileiros e nicaraguenses. Somente uma cooperativa (San Juan de Oriente) está localizada em uma cidade, mas agrega ceramistas de várias áreas do município. As outras organizações pesquisadas estão presentes em pequenas comunidades/povoados e também apresentam a característica de possuir cooperados ou associados espalhados pelos municípios a que pertencem. As áreas dos municípios brasileiros e suas respectivas populações são maiores que as dos municípios e populações nicaraguenses. Somente no Valle de Las Cureñas a quantidade de mulheres é maior que a dos homens. Nas pesquisas realizadas não foram encontrados dados sobre o rendimento médio mensal na Nicaragua, tampouco foram identificados os valores do IDHM. Vale destacar que os dois países, nas regiões estudadas, apresentam índices de pobreza maior que 50% da população, porém, a quantidade de pobres é maior na Nicaragua, chegando ao índice de 81,3% no Valle de Las Cureñas. Tais valores demonstram a gravidade das condições de vida em que estão inseridos os pesquisados desse trabalho, confirmando a importância das atividades com cerâmica na busca de melhoria de sua qualidade de vida.

A seguir, serão apresentadas informações sobre os processos de constituição das cooperativas e associações aqui estudadas.

4.1.3 As associações pesquisadas no Vale do Jequitinhonha

Aproximadamente em 1989 algumas mulheres (Josefina, Deusani, Irene, Áurea, Tereza, Salete, Maria Aparecida, Zezinha e D. Rosa) que trabalhavam com cerâmica em Coqueiro

Campo se reuniram e, discutindo sobre seus trabalhos, perceberam a necessidade de uma melhor organização para que pudessem ampliar a divulgação e aumentar as vendas de suas peças de cerâmica e, conseqüentemente, melhorar o rendimento gerado por seu trabalho. Após alguns anos, em 1993, com o aumento da produção, elas começaram a ter mais dificuldades para a venda de seus produtos, pois eram grandes as distâncias que elas tinham que percorrer até as cidades próximas (Minas Novas – 22 Km; Turmalina – 18 Km). Muitas vezes, elas cobriam esses trechos a pé, de madrugada, para poderem chegar a tempo de participar das feiras nessas localidades (DUARTE, 2007).

Ao mesmo tempo em que elas se depararam com as dificuldades de vendas, elas perceberam que careciam também de orientação para desenvolver e ampliar a produção. Diante disso, elas buscaram apoio e orientação junto a Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Estado de Minas Gerais (EMATER/MG) e, então, no ano de 1994, fundaram a Associação de Artesãos de Coqueiro Campo, que iniciou suas atividades com as nove ceramistas citadas acima. Até a construção de seu galpão sede, elas se instalaram em Minas Novas, em um local cedido pela prefeitura da cidade. Com a finalização das obras do pequeno galpão, elas se mudaram para lá (DUARTE, 2007). Com o passar do tempo, perceberam a necessidade de ampliação do espaço e receberam apoio, além da prefeitura de Minas Novas, também do Programa Comunidade Solidária e, assim, conseguiram melhorar sua loja, conforme relata a entrevistada BC1:

Até que nós, no começo, a gente foi muito apoiado pelo Comunidade Solidária. Porque no começo a gente conseguiu fazer em mutirão uma lojinha bem pequeninha, né? Que acolhia nove pessoas, mas nós não tinha parteleira, depois passou um tempo e a Prefeitura de Minas Novas deu pra nós as parteleira, assim, as tabas pra gente fazer as parteleira. Depois passou um tempo e veio a Comunidade Solidária perguntano o que a gente estava precisano. Aí a gente tava precisano de refazê a lojinha, né? Porque o espaço tava pequeno e tinha muita gente interessada em entrá. Aí a Comunidade Solidária deu pra gente uma loja nova, a gente deixou a antiga que a gente tinha, pequeninha, pra embalagem e ela fez uma, assim, porque ela, a pessoa que veio aqui falou assim, ó: 'pra construí uma loja é muito difícil, mas cês pode tem direito a reforma'. E a reforma foi praticamente uma loja nova.

As Fotos 2 e 3 mostram a sede da associação atualmente.



Foto 2 – Entrada da associação de Coqueiro Campo
Fonte: dados da pesquisa.



Foto 3 – Interior da Associação de Coqueiro Campo
Fonte: dados da pesquisa.

Com o passar do tempo, elas foram recebendo novas associadas, aumentando sua participação em feiras e eventos fora de sua região. Receberam também apoio de algumas instituições, como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE-MG) e do Polo

Jequitinhonha, da Universidade Federal de Minas Gerais (UFGM) para, entre outras coisas, melhorar a negociação, qualidade de seus produtos e comercialização. Atualmente, a associação possui 47 (quarenta e sete) componentes e, apesar de ainda enfrentar muitos desafios e necessidades, consegue impactar positivamente na vida de seus membros e da comunidade.

A Associação dos Artesãos de Santana do Araçuaí teve uma trajetória ligada ao trabalho realizado por D. Izabel (Foto 4), que foi a responsável pelo início e divulgação da produção em Santana do Araçuaí. D. Izabel, quando mudou para esse distrito, fazia peças de cerâmica para vender, pois precisava complementar a renda da família, já que era viúva e única responsável pela criação dos filhos. A cada semana, ela andava em torno de 12 Km, carregando um balaio repleto de peças, até a Rodovia Rio-Bahia para expor sua cerâmica, na tentativa de conseguir algum dinheiro para o sustento da família.



Foto 4 – D. Izabel e suas bonecas
Fonte: dados da pesquisa.

Aos poucos, seu trabalho começou a ficar conhecido e, à época da comemoração de cem anos da cidade de Araçuaí, ela foi convidada pelo prefeito da cidade, com vários artesões da região, para participar dos eventos com a exposição de seu artesanato. Durante o período da festa, todas as suas peças foram vendidas e seu trabalho passou a ter maior reconhecimento, atingindo outras localidades distantes. Posteriormente, a CODEVALE solicitou à D. Izabel a produção de várias bonecas e os pedidos foram aumentando, vindo inclusive do exterior e, então, ela começou a ter dificuldade para produzir o suficiente para atender a demanda. A partir daí, ela começou a ensinar as mulheres de Santana do Araçuaí a fazerem peças iguais às que ela fazia. Assim, a arte de D. Izabel começou a se espalhar não só por seu distrito, mas, também, por todo o Vale do Jequitinhonha. Posteriormente, o governo começou a enviar dinheiro para que ela ampliasse ainda mais os ensinamentos da arte da produção de cerâmica e o grupo de ceramistas foi aumentando até que, em determinado momento, eles chegaram à conclusão de que seria importante a criação de uma associação que viesse a agregar todos eles, o que facilitaria suas ações em diversos aspectos, como a divulgação e a comercialização de seus produtos. Então, em 1989, foi fundada a Associação dos Artesãos de Santana do Araçuaí (Foto 5). Atualmente, a associação conta com vinte sócios que expõem seus trabalhos na sede localizada no Distrito de Santana de Araçuaí.



Foto 5 – Entrada da Associação de Santana do Araçuaí
Fonte: dados da pesquisa.

As organizações formadas na Nicarágua não foram associações e sim cooperativas e um pouco da história de suas criações serão descritas no item a seguir.

4.1.4 As cooperativas pesquisadas na Nicarágua

Entre as duas cooperativas escolhidas na Nicarágua, como foco para este estudo, a mais antiga é o *Centro de Artesania Cooperativa Quetzalcoatl* (Foto 6), que está localizada em San Juan de Oriente. Essa cooperativa foi criada em 1985 por iniciativa de um grupo de artesãos, homens e mulheres que, naquele momento, perfaziam um total de 65 pessoas. Eles se uniram com o fim de conseguir material e matéria-prima para a fabricação de suas peças e, como grupo, ter mais facilidade de ir a um outro local da Nicarágua, Sauce de León, para buscar outro tipo de barro que, junto com o barro de San Juan, forma a matéria-prima para a cerâmica ali produzida. Daí surgiu a ideia de unirem-se em um grupo para diminuir os custos para todos, nessa busca de matéria-prima. Viram que, em grupo, era mais fácil se ajudarem, eles trabalhavam melhor e, então, começaram a se organizar. Adquiriram uma casa para fazerem as reuniões mais formais e, quatro anos depois, conseguiram da prefeitura da cidade o local onde se encontram hoje. Esse local era um matadouro municipal que estava em más condições, com as paredes quase caindo, buracos no telhado e, quando chovia, eles tinham que movimentar as peças para que não estragassem, porém, mesmo assim eles começaram a expor seus produtos, inicialmente, por três dias na semana. Posteriormente, eles receberam uma ajuda financeira de italianos e também, com o aumento das vendas, conseguiram melhorar as condições do local. Durante esse tempo, eles continuaram a se organização com o que eles chamam de “pré-cooperativa”, período em que organizaram os estatutos e se inteiraram dos procedimentos necessários para a formalização da cooperativa. Com a efetivação da pessoa jurídica, todos os 65 membros já tinham conhecimento dos regulamentos, com seus direitos e deveres. Porém, com o passar do tempo, muitos daqueles que iniciaram esse processo foram se afastando. Em 1991, havia somente 35 membros, alguns foram afastados por indisciplina, outros porque acharam mais viável produzir individualmente.



Foto 6 – Entrada da Cooperativa Quetzalcoatl
Fonte: dados da pesquisa.

Hoje, o grupo é formado por 17 cooperados, que se beneficiam diretamente das facilidades obtidas por estar em grupo e eles se consideram a ‘cara de San Juan de Oriente’ que contribuiu efetivamente para a divulgação da cerâmica na região. Sentem-se também como ponto de referência para a cidade, o que gera, para eles, a sensação de prestígio perante a comunidade.

A Cooperativa Ceramica Negra San Expedito, no Vale de Las Cureñas (Foto 7), foi fundada em 2004. A prefeitura de Jinotega e alguns órgãos do governo da Nicaragua, percebendo o potencial da região para a produção desse tipo de cerâmica influenciou as mulheres a ampliarem o trabalho com cerâmica negra visando a comercialização. Elas foram motivadas a se organizar em uma cooperativa, pois receberiam muitos benefícios, teriam publicidade, apoio para participação em feiras e a possibilidade de vendas para estrangeiros. Inicialmente elas produziam colares, placas e pulseiras. Elas se reuniam em Matagalpa a cada 15 dias e começaram a fazer as demandas para a aquisição de parte do material que utilizaram para a produção, como o torno. Receberam capacitação de 40 horas para a constituição da cooperativa e para a mudança do processo produtivo, de manual para a utilização do torno, que lhes foi entregue quatro anos depois. Nesse processo elas aprenderam a se organizar, como trabalhar, como vender e os resultados foram a ampliação de mercado, tendo como base as orientações que receberam sobre as normas técnicas voltadas para a exportação de seus

produtos. Apesar de todo apoio recebido inicialmente, somente neste ano é que elas receberam a documentação oficial da constituição da cooperativa, a formalização da pessoa jurídica.



Foto 7 – Área de trabalho da Cooperativa San Exposito
Fonte: dados da pesquisa.

Agora, elas seguem ampliando suas participações em eventos de forma mais profissional e, até mesmo, abriram conta corrente em um banco para facilitar o controle financeiro da renda gerada por seus trabalhos.

Visando uma maior compreensão dos dados levantados durante os encontros realizados com os cooperados e associados, será apresentado a seguir o perfil dos entrevistados que se encontram vinculados às quatro organizações tratadas neste tópico.

4.1.5 O perfil dos entrevistados

Nesta pesquisa, conforme Quadro 13, foram entrevistadas 29 pessoas sendo três homens e 26 mulheres. É possível verificar que, com relação ao gênero, a grande maioria é do sexo

feminino – 26 mulheres – ou seja, 90%. Somente três homens (10% do total) responderam ao convite para participar das entrevistas apesar de somente a Cooperativa de Cerâmica Negra San Expedito, no Vale de Las Cureñas ser a única organização que não possui homens entre seus membros. A distribuição com relação à idade se dá da seguinte maneira: oito entrevistados estão entre vinte e 39 anos (todas mulheres); 16 estão entre trinta e 59 anos (14 mulheres e dois homens) e cinco possuem acima de 60 anos (três mulheres e um homem).

Com relação ao item “estado civil”, 16 membros são casados (três homens e 13 mulheres); seis se declararam solteiras; três são viúvas e somente uma mulher é divorciada. Todos possuem filhos, sendo a média de 3,04 filhos por pessoa, exceto uma mulher na Nicaraguá, que não tem filhos, mas ela é responsável pelos pais, que são idosos e estão doentes.

COOPERATIVA/ ASSOCIAÇÃO/ PAÍS/ CÓDIGO	C Ó D I G O	S E X O	I D A D E	T* T C C	E C	F I L H O S	T*** T C O A
Coop. Ceramica Negra Sán Expedito/ Nicaragua/NC1	NJ1	F	45	15	S	3	08
	NJ2	F	42	15	C	3	08
	NJ3	F	28	10	S	0	08
	NJ4	F	48	15	C	5	08
	NJ5	F	24	10	U	1	08
	NJ6	F	23	06	C	1	06
Centro de Artesania Coop. Quetzalcoat/ Nicaragua/NC2	NQ1	M	43	25	C	3	20
	NQ2	F	37	20	U	3	14
	NQ3	F	46	20	S	5	12
	NQ4	F	69	50	V	3	27
	NQ5	F	38	10	C	3	10
	NQ6	F	46	25	S	2	14
	NQ7	M	55	50	C	3	27
Assoc. dos Artesãos de Coqueiro Campo/ Brasil/ BC1	BC1	F	45	32	C	2	13
	BC2	F	28	16	C	1	07
	BC3	F	44	13	C	3	13
	BC4	F	40	09	C	4	09
	BC5	F	34	10	S	2	10
Assoc. dos Artesãos de Santana do Araçuaí/ Brasil/ BS1	BS1	F	89	82	V	5	24
	BS2	F	45	20	V	3	20
	BS3	F	44	25	C	3	22
	BS4	F	54	42	D/S	4	15
	BS5	F	35	10	C	1	10
	BS6	F	47	24	C	4	24
	BS7	F	66	30	S	8	24
	BS8	F	64	22	U	2	22
	BS9	F	41	22	C	3	22
	BS10	F	53	18	C	3	18
	BS11	M	76	16	C	2	16

Quadro 13 – Dados dos entrevistados¹³

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

¹³ **Legendas:** *Tempo de trabalho com cerâmica = TTCC; ** Estado Civil = EC ;*** Tempo de trabalho na cooperativa/associação = TCOA. **Estado civil:** Solteira (o) = S; Casada (o) = C; União Estável = U; Divorciada (o)/Separada (o) = D/S

Também é possível verificar que somente seis pessoas trabalham com cerâmica por mais de 31 anos (dois homens e quatro mulheres); onze trabalham com cerâmica entre cinco e 15 anos (todas mulheres) e 12 membros trabalham entre 16 e trinta anos (um homem e 11 mulheres). Com relação ao vínculo com as cooperativas/associações, 11 possuem até dez anos de vínculo (todas mulheres) e a grande maioria sendo da *Cooperativa de Cerâmica Negra San Expedito*; dez estão classificados entre 11 e 20 anos de vínculo (dois homens e oito mulheres) e, finalmente, oito sócios (um homem e sete mulheres) estão vinculados a mais de 21 anos. Vale destacar que os dados são mais ou menos próximos para os dois países, não havendo grandes disparidades entre os entrevistados, tanto no Brasil quanto na Nicarágua.

Todos os entrevistados estão enquadrados nos perfis relacionados acima e suas respostas classificadas em categorias distintas. Esses dados serão apresentados no item a seguir.

4.2 A contextualização do trabalho das ceramistas

Este tópico apresenta as três categorias que estão relacionadas com o contexto do trabalho das ceramistas. Inicialmente, é tratada a questão do aprendizado e do por que trabalhar com cerâmica. Em seguida, é abordada a importância que o trabalho com cerâmica assume para as mulheres. Por fim, trata-se do impacto desse trabalho nas relações homens X mulheres nas cooperativas e associações.

4.2.1 Como aprendeu a trabalhar com cerâmica e por quê? (Categoria 7)

A análise dos dados demonstra, tanto no Brasil quanto na Nicarágua, a importância da solidariedade para esses artesãos. Na Nicarágua, o artesanato com cerâmica é uma herança adquirida dos antepassados. Muitos aprenderam a trabalhar o barro apenas olhando suas mães, pais, avós, tias, sogras e, às vezes, vizinhos. Em relação aos homens, nota-se que o aprendizado, em alguns casos, ocorreu da mesma maneira, por meio da herança familiar, embora houvesse um preconceito envolvido no trabalho masculino com a produção de

cerâmica. Para alguns outros homens, o aprendizado se deu com a formação oferecida pelo governo, em San Juan de Oriente, nos anos de 1970.

NQ2 - [...] aprendi com meu vizinho. Me chamava a atenção e eu precisava trabalhar.

NQ3 - Minha avó e minha mãe faziam vasilhas para cozinhar sopa, faziam utilitários de barro. Eu aprendi com uns vizinhos. Aprendi a fazer peças mais finas, a decorar e o barro rústico ficou para trás.

NQ4 - [...] com minha mãe. Era ela que trabalhava, ou seja, vem de herança, dos antepassados.

NQ5 - [...] meu pai. É de família.

NQ7 - [...] aprendi com minha mãe porque, desde pequenos, minha mãe trabalhava o barro e nós estávamos ao lado dela e, ao mesmo tempo, nós começamos a brincar com o barro.

NJ5 - [...] no início eu olhava minha sogra fazendo cerâmica negra, eu via como ela trabalhava e fui aprendendo. Depois recebi capacitação.

NJ6 - [...] no princípio aprendi vendo minha sogra. Me chamou a atenção como ela elaborava e fazia algumas coisas que eu não entendia e ela me explicava. Algumas outras coisas eu vi com professores que vieram aqui para ensinar.

Destaca-se ainda, que algumas mulheres na Nicarágua fizeram uma transição de um artesanato mais rústico, voltado apenas para a utilização como utensílios domésticos, para um artesanato mais elaborado e rentável, em função da tradição do local e de capacitações recebidas por instituições estrangeiras, conforme será apresentado no item que abrange os apoios institucionais recebidos (GEM, 2008). Mesmo assim, por ser um trabalho artesanal, a produtividade ainda é baixa (SOLÓRZANO, 2000).

NJ1 - [...] antes eu trabalhava com barro rústico. Depois vieram umas pessoas aqui na comunidade e ensinaram a trabalhar com cerâmica negra.

NJ2 - [...] eu trabalhava com peças rústicas. Depois eu fiz um curso de capacitação.

NJ3 - [...] antes eu elaborava a cerâmica mais rústica e isso veio de geração em geração, desde meus avós e depois com minha mãe e, agora, eu continuo, porém em outro processo, com cerâmica negra.

No Brasil, o trabalho com cerâmica, nos moldes atuais, na região do Vale do Jequitinhonha não é uma herança familiar. Por exemplo, a maioria das ceramistas de Santana do Araçuaí aprendeu diretamente com D. Izabel (Izabel Mendes Cunha), que é autodidata. O trabalho de D. Izabel, que é considerada uma mestra da confecção de bonecas, influencia todas as ceramistas que também produzem o mesmo tipo de peças, pois o seu trabalho é representativo, tendo em vista a importância de sua arte no Brasil e no exterior, o que a torna uma referência na localidade.

D. Izabel já expôs suas obras no Brasil e em outros países. Foi condecorada pelo Governo do Estado de Minas Gerais, como reconhecimento por seu trabalho e premiada pela Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (UNESCO), em 2004, com o *Prêmio Unesco de Artesania para América Latina y el Caribe*, conforme Foto 8:



Foto 8 – Certificado de premiação de D. Izabel
Fonte: Dados da pesquisa (2013)

BS1 - Que, e, eu tinha sete ano, passano pra oito ano. Aí, meu pai, a gente morava na roça, meu pai trabaivava na roça, os fio maior que já tava trabaiano ele levava

mais ele pra roça e eu ficava mais a minha mãe, pra oiá aqueles pequenin, aqueles de colo. Ela fazia era uma coisa, fazia um barro, fazia peça, que ela de vez em quando fazia panela, fazia pote, moringa, essas coisa natural. E eu ficava era só pra oiá as criança. E quando eu [...], ia brincá com, panhá as flô do mato, aqueles pedacin de, de sabugo, que meu pai jogava pra lá e, aqueles grande eu fincava [...] botava em pé e falava: aqui é mãe, [...] aqui é pai, fazia as comparação. Que lá em casa [...] mãe, né, aí eu via fala em boneca, mas nunca tinha visto, nem qualidade nenhuma, né, nem de pano a gente num via esses tempo, que minha mãe morava longe das madrinha da gente, e [...] fazia boneca demais, de pano e dava [...] mas nem isso eu nunca tinha visto. Via fala de boneca. Então, eu tinha aquela vontade de brincá de boneca, que eu via falá de boneca e comecei a [...] falava tinha pai, tinha mãe, tinha tudo e pegava, quando não era sabugo, era aquelas flô, num tem umas flô do mato que dá tipo uma sainha rodadinha? Chamam de Tirana? Essas coisa assim, eu punha em pé la, e fazia aquela carreira assim no chão, sentada no chão, [...] e botava [...] viajano, fazia elas cantano roda, toda eu fazia, falano que era gente, que era boneca. E depois eu pensano assim: Eles num faz essas coisa tudo assim de barro? Eu vô faze boneca de barro. Aí, eu pegava um bolin de barro assim, do jeito que minha mãe.

BS1 - Então, eu fui ensinano o povo e dei, e, mandava [...] prefeito trazia dinheiro, que o governo mandava pra ensina o pessoal daqui. E quase tudo já tava sabeno, que eu tinha ensinado, eles foi aprendeno cabano de aprendê. Eu ensinano aqui, fiz essa, essa puxada pra ca, pra aprendê fazê. Comprei essa casa grande, tendeu? Sim, ajudei, foi eu, eu ensinei pra elas, eu passei, as de fora, no Vale inteiro, que ocê chegá cê acha esse trabaio. Mais é boneca que elas fazê, fazê outras coisa também, mas eles gostô mais é da boneca. Eles faz flô, faz boneca, faz tudo. Mas tudo saiu foi daqui, que eu ensinei com prazer a sastifação. Deus me ajudô, que eu num tive mais [...] de sai pa vendê, né? Agora é, um passa pelos outro, outro passa pelos outro, todo mundo faz. Tem gente que me conhece e sabe desse trabaio, e eu fico muito sastifeita, pra mim foi um prazer que Deus fez pra gente, uma coisa tão boa!

BS2 - [...] eu casei, a minha sogra faz peça também. Ela que me ensinou primeiro, né. Depois eu fiz curso com a Dona Isabel e gostei do trabalho, né. Primeiro por necessidade, né, que é uma ajuda importante, né.

BS3 - Eu apendi com a mulher que morava, né. Chamava Aparecidinha. Depois ela morreu, aí aprendi com a D. Isabel.

BS4 - [...] eu fiz um cursin com D. Isabel e aí comecei a fazê as pecinha, os moranguin, as pecinha pequena. [...] Aí surgiu um curso de boneca, assim, né, que a D. Isabel ia dá, aí eu fiz o curso.

BS5 - [...] aprendi com minhas vizinhas. Elas me incentivaram a trabalhar, por causa do filho mesmo, que eu não tinha serviço nenhum. Aí eu tinha que cria meu filho, aí elas me incentivaram e eu tô até hoje, uns 10 anos.

BS6 - [...] antes eu trabalhava com taquara, né. Fazia cestinho, peneira pra decoração, pra uso, né geral. Aí, eu morava na fazenda, aí eu mudei pra cá pra coloca os menino pra estuda, aí a D. Isabel me incentivou, né, a trabalha com barro

que era mais fácil, né, gastava menos e tinha mais aceitação, né. Aí eu deixei de trabalha com taquara e passe a trabalha com barro, né. E daí aprendi com ela e tô até hoje trabalhano.

BS7 - [...] (eu comecei a trabalhar com cerâmica) porque a gente morava na zona rural, né, e mudamo pra aqui pra coloca as criança na escola. Cheguei aqui e tinha uma amiga da gente, a Placedina, que é falecida, aí ela me incentivo a trabalha mais ela. E tinha outra amiga, a Nega, né. E eu comecei com ela, né, o no fim nós fizemo um curso com D. Izabel e completo, daí por diante, né. Meu eu comecei com a Placedina, já falecida, né.

BS9 - [...] aprendi cum Izabel. Porque eu mudei pra aqui, né. Ela morava aqui e aí ela me chamou pra pude ensiná, que ela é minha tia, né. Tia do meu pai. Aí me chamou pra me ensiná, ai eu fui e aprendi com ela, aprendi fazê as flores e massa um barro, fazê as águas bilhá (a água do próprio barro pra dar cor), tudo foi ela que me ensino.

BS10 - [...] Eu aprendi aqui, D. Izabel [...] já tinha o comércio aqui, né. Mas eu aprendi só, né [...] Só. E aproveitei, ela (D. Izabel) apoio pra mim botá e vende no comércio dela aqui. Aí, eu, foi assim que eu comecei a trabalha.

BS11 - [...] eu aprendi [...] que eu cheguei aqui, aí nessa época eu num era aposentado, trabalhava de serviço pros outro, empreitada e [...]aí, foi D. Izabel foi e falou assim: "ô irmão! Que nós é evangélico, ô irmão, cêquê fazê umas, fazê umas boneca? Que eu ensino ocê, o senhor a fazê as que eu fazê, irmão." Aí, eu: "ah, irmã, isso é muito difícil." Aí foi onde eu vim começa a fazé, aí começou a fazê umas coisinha, foi me ensinano, até eu aprendê mais ou menos trabalha, né.

As ceramistas de Coqueiro Campo aprenderam com vizinhas, amigas e familiares que tiveram, no caso das bonecas, como referência o trabalho de D. Izabel, embora, nessa localidade, a referência para a confecção de bonecas é a Zezinha (Maria José Gomes da Silva). Ela é uma das fundadoras da Associação dos Artesãos de Coqueiro Campo e tem seu trabalho reconhecido internacionalmente, com três obras em exposição permanente na sede da Organização das Nações Unidas (ONU), em Nova Iorque-EUA, desde o ano de 2013. A Foto 9 mostra o ateliê onde a Zezinha produz suas peças.



Foto 9 – Zezinha em sua área de trabalho
 Fonte: Dados da pesquisa (2013)

Ainda, em relação a Coqueiro Campo, o incentivo recebido por amigas, vizinhas, também foi importante. Essas mulheres viam as necessidades pelas quais as amigas estavam passando e as encorajavam ao aprendizado, pois sabiam que, assim, elas teriam condições de ajudar as famílias (GEM, 2010). Muitos, com o passar do tempo, foram migrando da produção de outros tipos de artesanato que não eram tão rentáveis, como por exemplo, o trabalho com taquara, e de peças rústicas, para peças mais elaboradas.

BC1 - [...] a gente começa sempre por necessidade, né, até porque lá em casa nós era, é uma família numerosa, nós somos dez irmãos, eu sou a primeira.

BC2 - Eu, eu nasci veno [...] eu cresci veno a minha mãe trabalhar, né. Minha mãe e minha vó. Desde os 12 anos já fazia alguma coisa.

BC3 - Ah, desde criança a gente fazia com as tias da gente, de brincadeira, sabe? E então, quando a gente ficou adulto amadureceu aquela ideia, sabe? E aqui não tem como num trabalha com cerâmica, né, porque, parece que tá no sangue das pessoas.

BC4 - [...] (comecei a trabalhar com cerâmica) [...] na época foi porque, ce tava com dificuldade, assim, não tinha [...] eu tava com meus menino pequeno e num tinha outro tipo de serviço, né. Aí eles me deram conselho, assim, foi pra entrá na associação, pra... tê uma ajuda duma renda, sabe? E foi aí comecei... No início, assim, que a gente começa é, é meio difícil, assim, procê [...] até cê recebe, aí depois que cê vai adaptano, é cada vez que ce vai fazeno, cê vai aprendeno mais, aí

cê vai vendeno, vende mais. Minha mãe já trabalhava já, sabe? Assim, ela dava as dica e a gente tinha [...] quando cê tem aquele sangue pra [...] tem dom [...]é, ocê mesmo vai desenvolvono.

BC5 - [...] na verdade, na época, antes de começar, eu ficava na casa da Zezinha, né. Trabalhava lá de empregada. Aí, cabei veno ela fazeno aquilo ali, e que foi [...] ela as vezes me pedia pra mim tenta fazê e eu num me importava muito com aquilo. Mas eu via mais ou menos como que ela fazia. Ela queria me ensinar mas eu num tinha muito interesse, né. Mas foi ino, com o tempo, eu tente, né. Fiz umas experiência e, e gostei do trabalho e tô ate hoje, né. E pretendo continuar.

O gráfico 1 apresenta as ideias mais citadas pelos os entrevistados (I65 = arte como herança; I66 = solidariedade; I67 = solidariedade; I69 = evolução no conhecimento). Nesse sentido, observa-se que, em ambos os países as mulheres se envolvem com a cerâmica em cooperativas e associações em função das necessidades de subsistência. Contudo, há uma diferença na forma de transmissão dos conhecimentos relacionados a essa arte. Na Nicarágua, os relatos assinalam que a tradição familiar é preponderante para a difusão dessa arte, que é repassada de geração em geração. No Brasil, o aprendizado está relacionado ao estímulo solidário dos membros das comunidades, ao se observar as dificuldades pelas quais as mulheres enfrentam para contribuir com a renda das famílias devido à escassez de emprego existente na região (JONATHAN, 2005; NATIVIDADE, 2009).

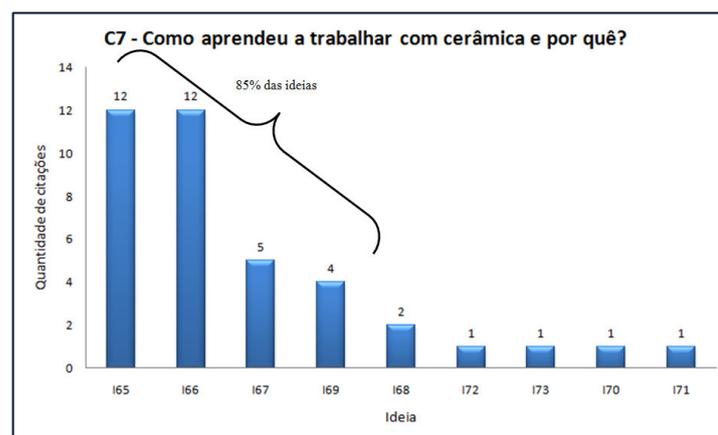


Gráfico 1 – Como aprendeu a trabalhar com cerâmica e por quê?

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

Outro dado de destaque nos relatos é a questão da evolução do conhecimento. Com o passar do tempo e do envolvimento com a produção de cerâmica, as habilidades dessas mulheres tendem a melhorar, repercutindo na qualidade das peças por elas produzidas, tornando-as mais atraentes para os consumidores, aumentando, desse modo, seus rendimentos (GEM, 2008). Essa característica contribui, efetivamente, para a profissionalização das ceramistas, posto que, anteriormente, eram prioritariamente donas de casa e, agora, são artistas e empreendedoras, considerando o conceito de empreendedores proposto para este trabalho no item 2.1.1.

4.2.2 A importância de trabalhar com cerâmica (Categoria 8)

Em ambos os países, observou-se que a renda gerada com o trabalho é importante, mas, além do aspecto financeiro, o trabalho com cerâmica permite que esses artesãos se reconheçam como artistas. É perceptível a alegria e o prazer que eles sentem por verem que são capazes de criar algo bonito (JONATHAN, 2009). Eles deixam de ser alguém esquecido no interior de seus países para serem alguém que tem um trabalho reconhecido, não somente em sua região, em seu país, mas também no exterior, a exemplo de D. Izabel e da Zezinha, no Brasil e da entrevistada NQ3, da Nicaragua.

NQ2 - [...] A primeira importância é a entrada de dinheiro para manter sua casa, sua família, porém, outra coisa que eu gosto é porque é artístico e a gente sempre vai buscando coisas novas para atrair o mercado.

NQ3 - [...] minhas peças, graças a Deus, são bem reconhecidas. Daqui me dei a reconhecer bastante porque daqui saíram muitas peças. Saíram para outros países. Porque colocamos nossos nomes, 'meu nome'. E bem, porque aqui nos temos levantado um pouquinho.

NJ2 - [...] eu me sinto mais importante.

B58 - [...] (trabalhar com cerâmica) [...] é uma diversão e ajuda, né, pra gente. Eu me sinto mais valorizada [...] é porque eu [...] sei que, às vezes eu tiro aquelas peça toda do forno, coloco elas toda bonita lá, pra trazê pra cá, eu falo: "Mas será que foi eu que fiz?" Eu fico orgulhosa. É, tá bonita, será que foi eu que fiz, essa tá brilhosa. Então, eu aí quando eu [...] aquela parte [...] que eu tô com outra fornada pronta, pra mim torna vê. A gente fica ansiosa pra pude torna fazê pra vê bonita.

Que vê quando a gente faz aquelas grandona, que fica tudo, tudo e sanzinha, tudo naquele brilho, né aí já fica mais assim [...] muda de cor [...] Aí já fica mais [...] mas eu tô trabalhano bunito né. A gente mesmo galvano (gabando) a gente, cê já pensou isso? Esse, esses dia eu, eu queimei que era pra leva lá pra feira de artesanato, aí eu, quando oiei as peça, eu falei [...] aí eu falei assim: "Mas eu, ficou bonito, mas sou uma artista!" Aí quando o povo elogia aí que fica bom mesmo, né? Aí que a gente fica mais com vontade de fazê pra eles, né.

Percebe-se que os relatos de Santana do Araçuaí enfatizam os aspectos lúdicos do trabalho com cerâmica, pois mencionam que, ao elaborarem as suas peças, essas atividades lhes proporcionam entretenimento, diversão e, muitas vezes, a sublimação de sentimentos negativos como as perdas e os problemas do cotidiano (GUERREIRO, 2009; NASCIMENTO, 2009). Em suma, o trabalho com o barro e a produção das peças muitas vezes funciona como terapia.

BS2 - O meu trabalho me ajudou muito, porque assim pelo menos no momento que eu estou trabalhando aquilo não sai da minha cabeça, o que aconteceu, que ele morreu de acidente [...] eu tô vendo tudo mas eu continuo no meu trabalho e, aquilo ali, a hora vai passando. Não é bom o que eu vou te falar o que que eu passei não é bom [...] que eu tô passando, que eu ainda não esqueci de nada né, mas o meu trabalho me ajuda muito porque, pelo menos, eu tenho uma coisa ali pra eu tá disfarçando [...] é isso aí, eu tô levando até quando Deus quiser. A única coisa que eu tenho de divertimento é esse trabalho aqui.

BS3 - [...] pra mim é uma ótima terapia, né. Aí nem precisa tomar remédio, né. Graças a Deus eu tô com 44 ano e num tomo remédio nenhum

BS7 - [...] (quando você trabalha com cerâmica) [...] ah [...] esquece, porque quando a gente tá trabalhando com o barro, vô te fala, quando cê menos espera tá na hora de fazê almoço. O tempo passa rápido. Ah, moça [...] quando cê menos espera, passa a hora, né. Passa, não tem, e todas as que faz, quando menos se espera passa da hora de fazê o almoço. Num tem jeito, aí vai fazê bem depressa.

BS11 - [...] Ce esquece (dos problemas) naquele momento, cê trabaiano, na mão, né. Entonce [...] o barro [...] a gente esquece até a vontade de almoço, tem hora, né.

A autoestima é outro aspecto que se destaca em relação ao empreendedorismo voltado para a produção de cerâmica. Assim como abordado por Vanderwater, Ostrove e Stewart (1997), o empreendedorismo de mulheres melhora a autoconfiança e impacta direto na melhoria da

autoestima. Nesta perspectiva, os entrevistados mencionam sentimentos de bem estar, de valorização e de reconhecimento perante a sua comunidade e família em função da arte que produzem (NASCIMENTO, 2009). Seu trabalho proporciona sentimento de orgulho e destaque, até mesmo porque suas peças são assinadas conferindo individualização que retrata a capacidade do artista.

NJ5 - [...] eu fui aprendendo e fui gostando e, à medida que fui vendendo, então eu gostei e, também, porque é a tradição de minha cidade. É a cultura da cerâmica negra.

BS4 - [...] eu gosto muito de trabalha com cerâmica. Depois que eu... desde criança que eu comecei trabalha que eu não esqueci mais assim aquela expectativa de tá movimentano com o barro, de fazê, criatividade, assim de, aquela curiosidade de fazê as peças, né. E aí, pra mim é muito importante, eu gosto muito desse trabalho.

BS5 - [...] trabalhar com cerâmica, além de diverti a gente, é uma coisa que ajuda, né. Me ajuda muito. Ajuda na autoestima também.

BS6 - Minha autoestima melhorou muito porque aqui é um lugar, assim, que não tem muito conforto, né. Às vezes é muito difícil cê arrumá um trabalho assim suficiente, né. E a argila praticamente é, o meu fundo, né, de sobrevivência é a argila mesmo.

BS9 - [...] gosto muito (de ver meu trabalho pronto). É muito bom quando a gente faz a peça que a gente vê ela terminadinha, né. A gente fica orgulhosa [...] eital (mexer com argila muda o jeito de ser)[...] muda muito, né, porque, quando a gente não mexia, a gente num tinha [...] gente inté distrai, mexendo com artesanato a gente inté distrai mais. Fica menos preocupada porque o serviço de barro é um divertimento pra gente e, é um futuro, né?

BS10 - Eu sou criativa, né, invento uma peça, outra, outra. Minhas peça toda vida é diferente. É diferenciadas. [...] eu crio. Cada boneca quando eu faço, quando eu faço outra diferente, né é tirada assim, não é que eles fala, num é inspirada nas outras, não. Vem mesmo da mente, da minha mente.

BC2 - [...] a gente se sente mais valorizada. (a cerâmica) é uma arte que envolve muita gente. [...] e todas que trabalham com artesanato tem prazer em trabalhá com artesanato. Tem aquele prazer, que as pessoas geralmente, quem num tem aquele, aquele gosto de trabalha, nem tem força de vontade, num gosta do que faz, ela não permanece na associação.

BC4 - [...] (sobre se sentir valorizada) é, porque, olhando aqui, quem olha não valoriza não. Mas quando a gente vai nas feira, assim, aí cê sente mais valorizada. (para as mulheres tem ajudado estar na associação) [..]. tipo assim, na autoestima,

por exemplo, às vezes [...] E, assim, melhora mais, né. Porque antes cê num tinha seu próprio dinheiro e ocê trabalhano cê tem seu próprio dinheiro.

Observa-se que, apesar do reconhecimento atingido, as ceramistas mantêm a sua simplicidade e valorizam os relacionamentos de sempre, em sua comunidade. Na Nicarágua, outro fator importante que os alegra é que estão contribuindo para a preservação dos conhecimentos recebidos por seus ancestrais.

É pertinente reconhecer que o trabalho com cerâmica proporciona a realização pessoal e profissional, uma vez que possibilita aos artesãos o acesso à educação própria e dos filhos (CODEVALE, 1986; AHL, 2006) e o alcance de objetivos que antes eles não se permitiam, como por exemplo, o auxílio a familiares e o ingresso na educação superior, conforme menciona a ceramista NJ3:

NJ3 - [...] agora nos sentimos alegres, principalmente eu, porque agora posso ter dinheiro para ajudar meus pais e dou graças a Deus porque também, com isso, eu terminei o curso normal, o curso de computação e o curso de inglês, não todo, o básico e também eu saí para conhecer outras comunidades, me sinto satisfeita. [...] recebemos capacitações sobre liderança, de como atender ao cliente e também, na parte financeira. Vou fazer licenciatura em inglês porque você sabe, nos negócios é necessário saber inglês. [...] precisamos de pessoas preparadas para atender muito melhor o cliente.

O Gráfico 2 apresenta as principais ideias contidas nos relatos dos entrevistados em relação às questões que envolvem a importância de se trabalhar com cerâmica (I79 = felicidade; I88 = diversão; I93 = realização pessoal; I90 = valorização pessoal; I91 = superação de problemas; I92 = diversão trabalhando com o barro; I80 = felicidade; I86 = terapia; I89 = prazer; I94 = artista). No geral, percebe-se a grande satisfação que esse trabalho lhes proporciona, impactando nas questões emocionais, originando bons sentimentos que, ao final, os levam ao bem estar, tanto físico quanto psicológico.

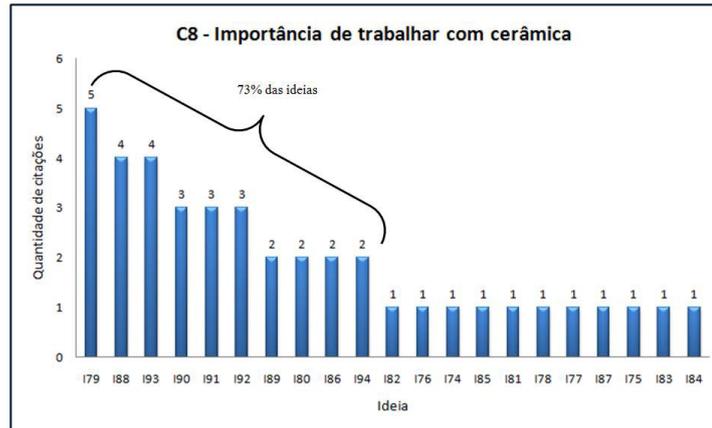


Gráfico 2 – Importância de trabalhar com cerâmica
 Fonte: Dados da pesquisa (2013)

4.2.3 Relações homens X mulheres nas cooperativas/associações (Categoria 1)

As relações entre homens e mulheres nas cooperativas e associações apresentam diferenças entre os dois países pesquisados. Com relação ao número de participantes, somente uma cooperativa, na Nicarágua, não tem homens como membros atuantes. As outras três organizações possuem integrantes de ambos os sexos, sendo que, no Brasil, a presença masculina é menor (Foto 10), o que corrobora os dados do GEM (2008), que apontam o crescimento do empreendedorismo de mulheres nos países Latino-americanos. Na Nicarágua, atualmente, a cooperativa de San Juan de Oriente, *Centro de Artesania Cooperativa Quetzalcoatl*, possui mais homens do que mulheres. Em ambos os países, o número de cooperados e associados vem sofrendo alterações desde o início das organizações, mas, em média, a proporção não sofreu grandes alterações.



Foto 10 – Associados de Santana do Araçuaí.
Fonte: Dados da pesquisa (2013)

Vale destacar que o trabalho com cerâmica, nas regiões estudadas nos dois países, sempre foi considerado um “trabalho de mulher”. Especificamente na Nicarágua, até os anos 1970, somente as mulheres se dedicavam a essa arte, recebida por herança de seus ancestrais, e os homens eram basicamente agricultores. Porém, com o incentivo do governo, que percebeu o potencial socioeconômico desse trabalho, os homens passaram a ser envolvidos e ensinados a trabalhar com o barro. Muitos sofreram preconceito, contudo, atualmente, essas questões parecem superadas.

NQ7 - [...] aqui, antes do treinamento, 90% (dos homens) era agricultor e uns 10% eram artesãos. Porém (a cerâmica) era algo com que os homens não trabalhavam, sendo, sobretudo um trabalho das mulheres. Somente as mulheres, porque os homens se dedicavam a agricultura, a cortar café, a semear o feijão, arroz, batata. [...] e quando nós (homens) começamos a fazer isso (cerâmica) como alunos, tinham uns jovens que debochavam da gente porque éramos 'mulherzinhas' [...] Porém, mesmo com isso, nós terminamos satisfatoriamente nosso trabalho (no curso).

Percebe-se que, superadas essas críticas iniciais na Nicarágua, mais homens aprenderam a fazer cerâmica. Com a ampliação da presença masculina no trabalho com cerâmica, quando da constituição da cooperativa em San Juan de Oriente, o papel de liderança sempre foi ocupado por eles. O discurso masculino é de que todos são iguais em relação ao trabalho e a gestão e que as mulheres, devido às suas outras ocupações, não têm condições de representar

a cooperativa, pois não podem viajar, devem ficar mais envolvidas com os trabalhos internos. Assim, seu papel secundário se perpetua, conforme afirmado por Aguilar; Espinosa [s.d.]; Ahl, (2006) e Gomes; Santana; Araújo (2009), apesar do discurso contrário.

NQ1 - [...] não tem diferença porque no nosso regulamento todos tem voz e voto. (todos) são iguais. Não tem diferença. [...] as mulheres nunca foram presidentes da Cooperativa. Somente vice-presidentes e secretárias porque os homens podem sair mais e elas ficam mais internas. Os homens podem sair mais [...].

Porém, o discurso feminino mostra que, apesar de se candidatarem, as mulheres não são eleitas porque, tendo os homens a maioria dos votos (11 votos), elas não conseguem superar o candidato masculino, apesar de algumas delas se sentirem aptas a exercer a presidência da cooperativa: NQ6 “ - Não tem mulher presidente porque a assembleia propõe, mas, no final, ganha o homem porque obtém mais votos. [...] Quando tem eleição, me colocam como candidata, mas nunca fui eleita”.

Paralelamente, os homens tem um discurso que demonstra considerarem as mulheres como “frágeis”, que precisam ser “cuidadas” e que, para tanto, devido a essa fragilidade e para seu maior conforto, as tarefas pesadas são realizadas por eles (AGENDA ECONÓMICA DE LAS MUJERES, 2008). Algumas mulheres assumem esse discurso como “verdade”, conforme fala a seguir:

NQ3 - [...] (as relações aqui)... são bastante boas. Eles sempre nos dão o primeiro lugar. Quando tem trabalhos de homens, mais pesados eles nos mandam fazer os trabalhos mais leves, limpar as peças. Sempre nos mandam a um trabalho mais suave. Sempre nos consideram, nos respeitam e nós temos o primeiro lugar em tudo.

Já no Brasil, as associações sempre foram presididas por mulheres. Ao contrário do discurso verificado na cooperativa de San Juan de Oriente – de que as mulheres não podem assumir a presidência porque têm outras ocupações e não têm condições de viajar – a realidade brasileira demonstra o contrário, pois aqui elas representam as associações quando fazem exposições fora de suas cidades, quando são chamadas para eventos, palestras, entre outras

atividades, como relata a ceramista BC5: "... eu era presidente da associação... a gente viaja (pela associação)... representano [...]".

Apesar das afirmações divergentes das mulheres brasileiras e nicaraguenses em relação ao ponto de vista dos homens da cooperativa de San Juan de Oriente, o discurso de igualdade entre os gêneros é o mesmo. E, além disso, tanto homens quanto mulheres têm o entendimento de que todos formam uma família.

BS3 - [aqui] um apoia o outro.

BS11 - [...] (aqui) é como uma família, que a pessoa costuma no meio da turma, assim, né. Sempre eu brinco muito com elas aí [...] sempre elas me chama assim de 'bendito é o fruto', né [...] (eu tenho que) botá ordem, né [...] Tem mais (homens) mas só que se acha normalmente é mais é eu, né [...] É isso aí, é muito bom mesmo [...] é muito bom trabaiá na associação. (as mulheres ficam) conversano, caçoano de mim, mas eu num levo a mal [...].

Embora exista um discurso de igualdade entre homens e mulheres dentro das associações e cooperativas, as mulheres na Nicaragua encontram resistência inicial por parte de seus maridos ou companheiros para a sua inserção nessas organizações, pois elas alcançam a independência financeira com seu envolvimento com o grupo. Essa independência, para os maridos ou companheiros, gera insegurança, mas, devido à escassez de empregos nessa região, a partir do momento que elas contribuem efetivamente com o orçamento familiar, eles passam a aceitar que elas desempenhem outra atividade fora do lar: NQ2 " [...] no início custou para ele (meu companheiro) assimilar porque a verdade é que ele não queria que eu estivesse aqui, porém, depois ele foi entendendo que era um benefício para nós, porque teríamos mais oportunidades".

No Brasil, as mulheres encontraram menos resistência, ou quase nenhuma. Os maridos assimilaram bem a entrada de mais dinheiro, o que lhes proporciona condições de ficarem em casa, diminuindo ou mesmo eliminando a necessidade da migração para trabalhar com o corte de cana e a colheita do café.

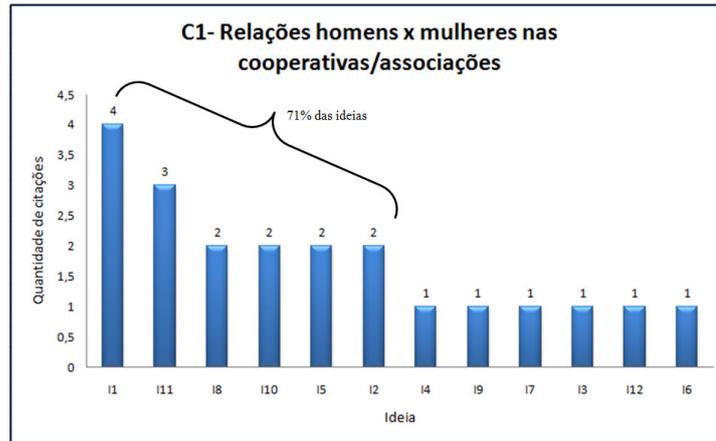


Gráfico 3 – Relações homens X mulheres nas cooperativas/ associações.

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

O Gráfico 3 demonstra que a grande maioria das falas (71%. I1 = visão de igualdade entre homens x mulheres; I11 = relações iguais (homens x mulheres); I2 = mulheres em segundo plano; I5 = mulheres em segundo plano; I8 = mulheres em segundo plano; I1 = visão de igualdade entre homens x mulheres) tratam das questões relativas à visão de igualdade que tanto homens, quanto mulheres possuem sobre as relações existentes dentro dessas organizações. Apesar disso, nota-se que os discursos não representam a realidade, pois é possível identificar que, implicitamente, a questão de dominação masculina ainda se faz presente, sendo legitimada pela fala das mulheres como visto na fala já apresentada anteriormente e aqui destacada: “[...] quando têm trabalhos de homens, mais pesados **eles nos mandam** fazer os trabalhos mais leves, limpar as peças. Sempre **nos mandam** a um trabalho mais suave [...]” (NQ3).

4.3 Apoios institucionais às cooperativas e associações

Este item trata das categorias relacionadas às contribuições recebidas pelas associações e cooperativas provenientes dos governos locais, estaduais e federais, assim como de outras instituições não governamentais e as possibilidades de acesso a financiamento.

4.3.1 Sobre apoio dos governos locais, estaduais e nacionais (Categoria 2)

Com relação ao apoio recebido dos órgãos governamentais, conforme tratado em GEM (2010), em ambos os países as opiniões estão divididas. Alguns ceramistas demonstram aceitação pela pouca ajuda recebida, considerando até mesmo que não recebem mais apoio porque a prefeitura não tem como ajudar mais: NQ1 - "A prefeitura é pequena e não tem condições de dar apoio a todos os artesãos". Nenhum deles falou sobre políticas públicas que poderiam ser desenvolvidas para o incentivo do trabalho com cerâmica.

Verificou-se, no Brasil, que a relação com os governos se dá através da solicitação de verba para ações pontuais, não existindo projetos específicos, pelo menos no âmbito municipal, quanto a sustentabilidade das organizações, demonstrando uma relação de clientelismo e de dependência.

A grande maioria dos ceramistas entende como apoio a ajuda financeira para construção e/ou melhoria de suas sedes, instalação de "parteiras" nos lugares onde expõem seus produtos e, também, o auxílio financeiro para transporte, quando da participação em feiras, eventos, exposições. Esse apoio é valorizado, pois consideram que, não recebendo essa ajuda, os custos envolvidos nos eventos não compensam a participação.

BC1 - Até que nós, no começo a gente foi muito apoiado pelo Comunidade Solidária. Porque no começo a gente conseguiu fazer em mutirão uma lojinha bem pequeninha, né. Que acolhia nove pessoas, mas nós não tinha prateleira, depois passou um tempo e a Prefeitura de Minas Novas deu pra nós as prateleira, assim, as tabas pra gente fazer as prateleira. Depois passou um tempo e veio a Comunidade Solidária perguntano o que a gente estava precisano. Aí a gente tava precisano de refazê a lojinha, né. Porque o espaço tava pequeno e tinha muita gente interessada em entrá. Aí a Comunidade Solidária deu pra gente uma loja nova, a gente deixou a antiga que a gente tinha pequeninha pra embalagem e ela fez uma, assim, porque ela, a pessoa que veio aqui falou assim: 'ó, pra construí uma loja é muito difícil, mas cês pode tem direito a reforma. E a reforma foi praticamente uma loja nova.

BC2 - A gente tem mais dificuldade aqui é nas participação das feiras. O que a gente mais enfrenta de dificuldade aqui é o transporte, é, que [...] é, estande também fica muito caro pra nós. Então, se cê fô tirá aquele valor do transporte ou

do estande nas vendas, ai não dá pra participar. [...] É hora que a gente perde venda por causa disso. Deixa de participa por causa disso.

BC3 - (sobre apoio do governo) Não. Poderia ser melhor. É porque, na verdade a gente tem muito apoio. Mas só que como a gente depende [...] assim, o trabalho da gente é muito sensível pra gente sair, sabe, muito frágil, então a gente [...] não é qualquer, por exemplo o transporte é um dos pobremas que a gente enfrenta, né. Pra gente ir numa feira, se não tive um transporte, assim, confortável não tem como a gente ir. E o que fica bem caro pra gente participa de uma feira é o transporte, né.

BS3 - A prefeitura ajuda. Quando vai pras feira, né, eles fornece o carro, nós faz essa feira de artesanato todo ano, a prefeitura ajuda, que a associação não tem condição de fazê sozinha.

BS4 - [...] a prefeitura ajuda nas feira mesmo, pra transportá as peças, ele colabora, ajuda.

BS5 - Quando vai pras feiras, por exemplo, ai vai, a prefeitura ajuda, dá transporte, essas coisa assim. E o governo, eu acredito que esses, esses projeto com certeza deve ser alguma coisa que vem do governo, né. Eu acredito que é. A prefeitura ajuda no transporte, ajuda também na, tem, tem uns lugar que ajuda na hospedagem também, nas estadia.

BS7 - [...] a gente tem apoio do prefeito. O prefeito ajuda nós muito, muito. Uma boa pessoa, né. Sempre tivero apoio. Sempre tivero. Agora mesmo [...] tem festa co artesanato, o prefeito toma as frente e faz a festa. Envolve nós e faz a festa também. Às vezes quando precisa assim de um carro pra saí, a prefeitura sempre [...] já doou o carro pra leva coisa, né, algum lugar. Feira, alguma coisa assim, né.

BS9 - [...] (a prefeitura) ajuda. É, eu acho que é esses projeto que nós recebe essas parteleira, eu acho que é do governo né. (eles podiam estar ajudando mais) na compra, né, que nós tá precisano mesmo é de vende nossas peças, porque fica muito, muito assim sem vende, né. Refaz e coloca aí, mas demora a vende, aí, né, se fosse pra ajuda nas compras aí era muito bom, que nós iatê mais renda, né.

Na Nicaragua, alguns ceramistas percebem a necessidade de apoio governamental para a divulgação de seus produtos, pois, assim, poderiam vender mais, obtendo maiores rendas.

NQ1 - Precisamos de mais apoio na promoção da cerâmica.

NQ2 - Eu creio que aqui estamos um pouco limitados em vender somente nesse local. Para nós seria importante ter um apoio e não somente vender nossas peças aqui e sim ter outros espaços para vender.

NQ5 - pessoalmente eu penso que o governo podia promover mais o artesanato, para melhorar a renda das famílias e ter uma vida melhor.

NJ2 - o governo poderia nos tornar mais conhecidos.

Outros ceramistas, tanto no Brasil quanto na Nicarágua, demonstram uma visão diferenciada, pois afirmam que o apoio recebido pelos governos é muito pouco, uma vez que os governantes poderiam desenvolver ações de maior alcance e impacto para os artesãos.

NQ1 - [...] nós não temos uma ajuda direcionada aos ceramistas.

BC1 - [...] qua, menina, vê que assim, cê não é muito apoiado pelo governo não.

BC2 - [...] eu acho que nós precisava de mais apoio (da prefeitura e do estado), principalmente aqui da região nossa, né, tipo assim, Turmalina ou Minas Novas. O apoio que a gente tem é muito pouco ou quase nada.

BC3 - Na verdade o governo tem nos apoiado mas eu acho que precisaria mais.. O município (tem apoiado) menos ainda. Menos ainda porque, como tem o ditado, né, "Santo de casa não faz milagre". Aqui, por exemplo, as prefeituras ajuda a gente muito pouco.

BC5 - [...] (município e o estado) pode ajudar mais. Eu acho que sim. Ó, né, a gente tem dificuldade aqui, né.

BS2 - [...] ó, eu acho assim, se eles pudesse ajuda mais melhor era, né? Mas eu não sei se tem como ele ajuda, né. Eu sei que bom completo não tá, que a gente tá precisando é de vende, né, porque a gente tá vendendo pouco. [...] mas eu acho que precisa de melhora sim, pra procurar um jeito da gente vende mais.

No Gráfico 4, percebe-se que as ideias mais recorrentes (I20 = apoio governamental insuficiente; I19 = apoio valorizado; I23 = necessitam de mais exposição; I14 = apoio governamental insuficiente; I18 = apoio valorizado; I21 = falta de conhecimento; I22 = apoio governamental insuficiente; I25 = apoio na0 governamental aleatório; I27 = apoio não governamental insuficiente) no Brasil, estão relacionadas ao entendimento sobre a necessidade de receber mais ajuda governamental, pois entendem que os governos, nos três níveis, não os apoiam suficientemente com relação às participações em feiras, na divulgação dos produtos e na participação em eventos em geral.

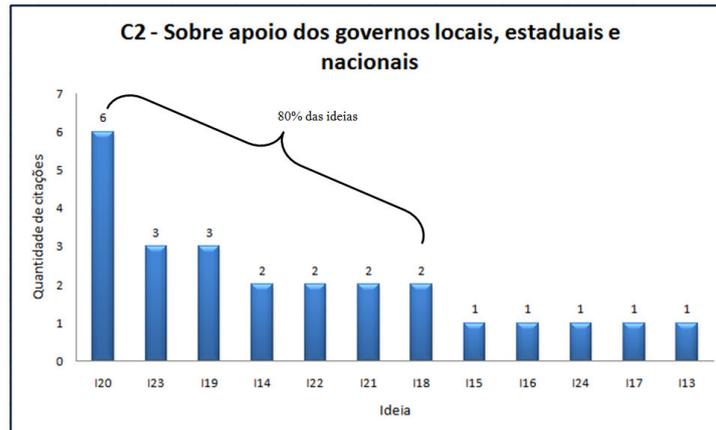


Gráfico 4 – Sobre apoio dos governos locais, estaduais e nacionais

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

Na Nicarágua, por ser o apoio governamental mais escasso devido à situação econômica do país, os cooperados demonstram maior aceitação por não receber auxílio público.

4.3.2 Apoio de outros tipos de organizações (Categoria 3)

O apoio recebido por outros tipos de organizações (GEM, 2010), que não estatais, parece ser mais presente na Nicarágua. Algumas falas demonstram que as duas cooperativas receberam ajuda financeira e para capacitação do exterior, em alguns momentos, em função ‘do acaso’. Um exemplo disso é o que ocorreu na Cooperativa Cerâmica Negra San Expedito (Foto 11), em Jinotega, que, ao ser visitada por um grupo de italianos que queriam adquirir algumas peças, essas pessoas, ao verificarem a precariedade das instalações, prometeram ajuda financeira, que foi dada algum tempo depois, o que proporcionou a construção de uma edificação para a exposição das peças: “[...] uns irmãos italianos nos ajudaram. Nos deram material para fazermos uma casinha ali. Eles nos apoiaram com material. Nós demos a mão de obra. Nossa ideia era por nossas peças a venda nessa casinha” (NJ3).



Foto 11 – Placa de identificação da cooperativa em Jinotega

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

No caso da cooperativa de San Juan de Oriente, a ajuda se deu porque, durante uma festa típica da cidade, um grupo de turistas italianos, ao fugir da chuva, se abrigou nas instalações da cooperativa. Nesse momento, eles puderam verificar que as instalações eram frágeis, com goteiras e a exposição das peças era prejudicada. Com essa constatação eles prometeram ajuda financeira que foi efetivada um tempo depois. Com essa ajuda os cooperados puderam reconstruir as instalações (Foto 12): “No começo tivemos apoio de uns italianos e de um organismo chamado “Molis” (?). Eles vieram e disseram: 'que coisas bonitas no lugar mais péssimo do mundo', porque os produtos, as peças eram muito boas, mas as condições eram terríveis” (NQ1).



Foto 12 – Interior da Cooperativa Quetzalcoatl após a reforma.

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

Ainda em San Juan de Oriente, a união com outras cooperativas favoreceu, em determinado momento, o recebimento de apoio financeiro da Espanha:

NQ1 - Estivemos afiliados a outras cooperativas [...] e também com uma a nível nacional que se chama 'Reditural' (Rede de Turismo Rural Nicaraguense). Através da 'Reditural' tivemos uma doação de outro organismo que se chama 'Eomstep', ou algo assim. Uma facilitadora que vinha da Espanha.

Eles também receberam apoio da Dinamarca através do contato com Paola Blonster que, em visita oficial ao país, teve conhecimento de suas necessidades e lhes proporcionou algumas opções de ampliação de mercado: “Tivemos uma relação com Paola Blonster, que é da Dinamarca. [...] ela esteve trabalhando no Ipyme (*Instituto de la pequeña y mediana empresa*). Quando ela foi na Dinamarca ela conseguiu apoio para fazer uma exposição de cerâmica” (NQ1).

Também na Nicaragua, na cooperativa de Jinotega, foi recebido apoio de organizações internacionais focadas em ajudar às mulheres (CASSISI, 2008). Essas organizações visam contribuir para o desenvolvimento das ceramistas e, conseqüentemente, de suas famílias e

comunidade que passam a ser beneficiadas diretamente com seu trabalho. “[...] (os italianos que nos ajudaram) Eles gostam de ajudar as mulheres organizadas, com fundos pessoais. O apoio é pouco porque eles não têm muitos fundos. Há dois anos nos ajudaram com a casinha e depois disseram que iam apoiar outras organizações” (NJ1).

Nesse contexto, percebe-se uma consonância com os pressupostos de Yunus (2008) em que a ajuda dada para mulheres empreendedoras repercute diretamente em benefícios das famílias e das comunidades, pois elas investem os seus ganhos na melhoria da qualidade de vida de suas famílias, na reconstrução de suas casas, ao contrário dos homens, em que há uma maior probabilidade de dispersarem seus ganhos em outras prioridades.

Ainda em Jinotega, outras organizações ajudaram em questões relacionadas à melhoria das condições sanitárias e na capacitação das mulheres com relação a gestão das cooperativas e de suas relações com os clientes, além da melhoria da qualidade de seus produtos, facilitando a exportação.

NJ1 - Também temos ajuda da organização que se chama 'Ceramistas por la Paz', que é dos Estados Unidos. Eles nos deram outro torno. Nos deram capacitação para melhorar a qualidade das peças. Eles apoiam grupos de mulheres que tem dificuldades para que tenham um desenvolvimento melhor no futuro. Agora eles vão fazer um forno.

NJ1 - Outro organismo nos ajudou. Foi o FhiI360 OSAI. Eles nos ajudaram com um banheiro ecológico. Eles também me levaram à Costa Rica para fazer um intercâmbio para melhorar o atendimento ao cliente e para melhorar os negócios.

No Brasil os ceramistas não demonstraram conhecimento quanto ao apoio de organizações estrangeiras. Todavia, citaram a ajuda proveniente do Projeto Comércio Justo, promovido pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas/MG (SEBRAE/MG): “[...] como a gente participa do... dum programa do Sebrae, então a gente tem muita capacitação, sabe? Muito curso, é, ajuda bastante” (BC3). Do mesmo modo, há o apoio da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), através de ações do Polo Jequitinhonha, que fornece capacitações em várias áreas.

De modo geral, os relatos mostram que as diferentes formas e origens dos apoios recebidos têm contribuído para o fortalecimento das cooperativas/associações, nicaraguenses e brasileiras, bem como para a formação dos ceramistas, que passam a tomar contato com uma realidade que antes lhes era distante e desconhecida, pois agora desenvolvem competências de comunicação, melhoria de qualidade de produto, entre outras. Desse modo, com os conhecimentos agregados, passam a ter maior capacidade de negociação e ampliam a visão sobre as oportunidades que podem ser aproveitadas por suas organizações. Conseqüentemente, realizam ações que aumentam suas vendas e geram maiores rendimentos, o que lhes ajuda a superar as dificuldades financeiras em que se encontram.

Paralelamente, os ceramistas tomam consciência de que suas práticas são empreendedoras, pois envolvem a criação de novas oportunidades e o desenvolvimento de suas ideias. Em contraposição ao comportamento governamental, que lhes gera dependência, as ações realizadas por essas instituições lhes proporcionam o conhecimento de que podem ser independentes e que o sucesso depende do maior aperfeiçoamento de seu trabalho e das questões relativas à comercialização de suas peças.

4.3.3 Acesso a financiamento (Categoria 4)

Com relação ao acesso a financiamentos verificou-se que, no Brasil, os associados, em nenhum momento, citaram questões relativas de aquisição de capital junto às instituições financeiras, o que talvez sinalize que eles esperam receber ajuda institucional sem se envolver com endividamentos, dependendo exclusivamente de auxílios governamentais e não governamentais.

Já, na Nicarágua, a pesquisa identificou a dificuldade que os ceramistas encontram para obter financiamentos, pois são pequenos empreendimentos, não possuem garantias e os juros são altos, conforme identificado nos estudos de Machado (2009). Ao mesmo tempo, alguns consideram que melhores oportunidades poderiam ser geradas pelos governos, talvez demonstrando a falta de políticas voltadas especificamente para os ceramistas e, também, a dependência dos mesmos dos governos, como mencionam NQ1: “**Temos problemas na parte**

de financiamento. As financiadoras nacionais não emprestam para as cooperativas por causa da falta de garantias.”; e NJ2: “[...] o governo poderia nos dar mais financiamentos, porém, com juros baixos”.

4.4 Benefícios obtidos pelo trabalho com cerâmica nas cooperativas e associações

Neste tópico são abordados os benefícios que os ceramistas alcançam nas relações comerciais, sociais e familiares em virtude de estarem vinculados as cooperativas e associações. Trata-se também das contribuições advindas pelo fato de estarem em grupo, fortalecendo e ampliando as suas possibilidades de comercialização que, ao final, repercutem nas questões sociais e familiares.

4.4.1 Benefícios alcançados por estar vinculado à cooperativa/associação – nas relações comerciais e sociais. (Categoria 5)

No Brasil e na Nicarágua, a inserção dos ceramistas nas cooperativas/associações é vista como benéfica pela grande maioria. Alguns entendem que esse espaço é o que lhes proporciona maior visibilidade e, conseqüentemente, maiores oportunidades de venda e de reconhecimento de seu trabalho pelos clientes:

NQ1 - [...] alguns artesãos moram na cidade e outros na área rural. Aqui (a Cooperativa) tem sido como um ponto de referência para os artesãos. Aqui exibem suas peças e aqui vendem. Primeiro porque tem mais oportunidades de venda. Segundo que aqui, quando chega o final de ano, os ganhos são repartidos. Mais importante é que aqui tem mais oportunidades de vendas.

NJ2- [...] nós nos sentimos alegres porque antes se vendia pouca cerâmica, porém, agora, se vende mais. Então, temos um pouquinho mais de dinheiro para comprar umas coisinhas também.

BC1 - Com a associação cê é mais vista, ocê tem condições de sê convidada pruma feira. Enquanto se ocê não fosse, assim, organizada em grupo, ocê não tinha condição de participa de nada.

BS3 - [...] uai, tá na associação me ajuda né, que eu trabalho minhas peça, graças a Deus, tem boa saída, né. Ajuda bastante.

BS10 - A associação só ajuda prá vende as peça, né, coloca aqui pra daqui vende quando aparece comprador, né, que é difícil também a gente vende.

Além disso, estar em grupo permite que diminuam e/ou eliminem a necessidade de venda a intermediários, o que lhes tira grande parte do lucro.

NQ2 - Bom, quando estava trabalhando sozinha era mais difícil vender. Eu vendia a intermediários. A cerâmica era muito mais barata e o ganho, praticamente, era para o intermediário. Aqui não. Só deixo aqui 20% para os gastos do local, para pagar a limpeza, água, luz e o resto fica pra a pessoa.

NQ3 - Aqui podemos vender nosso produto direto, sem intermediários, porque se vendemos por intermediário nunca vemos, como se diz, 'o sol claro'.

Eles compreendem que, trabalhando individualmente, a participação em feiras e exposições é muito prejudicada já que existem limitações financeiras que são amenizadas uma vez que estão reunidos.

NQ6 - [...] quando estamos sozinhos talvez não tenhamos um lugar definido para exposição de nossos produtos.

BC2 - [...] (fazer parte da associação) tem ajudado porque a associação às vezes a gente consegue chegar, né, as vezes a gente tem que te um grupo unido pra consegui participa de alguma coisa, ou chega a algum lugar a mais, né. Algum ponto mais elevado, tipo, ocê sozinha ocê não consegue.

BC3 - [...] (estar na associação) ajudou bastante né. Porque sozinho é difícil, né. Na associação fica mais fácil a gente participa de feira, a gente elabora um projeto, tudo facilita mais.

Outros não teriam como vender seus produtos por morarem afastados das cidades e, assim, terem dificuldade de expor suas peças aos interessados: NQ5 - "[...] no meu caso, eu vivo muito longe do centro do município e não há acesso para vender nossos produtos em

nossas casas. Então é uma maneira de mostrar nossos produtos, que ficam expostos aqui e tem mais oportunidades de vendas”.

Na Nicaragua, a participação no grupo está relacionada, para muitos deles, a maior segurança, maior força para comercialização e compra dos materiais necessários para a fabricação das peças, o que reduz os custos de produção. Sabem que podem partilhar experiências, conhecimentos e, também, ferramentas e materiais necessários para a produção de suas peças.

NQ2 - [...] é melhor estar organizado porque se um está de maneira individual ele obtém poucos benefícios ao contrário, estando organizados os benefícios são maiores. Primeiro porque tem mais oportunidades de venda. Segundo que aqui, quando chega o final de ano, os ganhos são repartidos. Mais importante é que aqui tem mais oportunidades de vendas.

NQ3 - [...] estou aqui porque em grupo é melhor. Em uma cooperativa é melhor. Todos trabalhamos unidos, nos olhamos como irmãos, não como companheiros. Estamos unidos em tudo e sempre por uma necessidade. É importante trabalhar em grupo porque, por exemplo, quando temos uma grande necessidade dos materiais, o que for, nós mandamos trazer as pinturas principais, que vem de outros países e somos todos sempre unidos e em tudo.

NQ7 - [...] nós nos consideramos como irmãos porque aqui, se alguém morre nós sentimos seu desaparecimento. Agora temos dois companheiros que estão bastante doentes e nós sempre vamos visitar. Neste caminho que tivemos, quando um sócio tem problemas é como se nós mesmos tivéssemos esse problema. Por exemplo, nós temos tintas que são vendidas a 60 dólares aqui e nós a compramos por 40 dólares. Dessa maneira se está beneficiando a cooperativa e a comunidade.

NJ1 - [...] a cooperativa tem um torno e algumas mulheres que moram perto vem aqui para fazer as peças no torno e terminam as peças em casa. Outras fazem todo o processo em casa e trazem as peças aqui para vender.

NJ5 - [...] é importante estar organizado em uma cooperativa porque, assim, temos mais força, mais apoio.

No Brasil, os embora os benefícios pessoais e financeiros sejam destacados, percebe-se que há uma ênfase maior nos discursos sobre as relações sociais, que são ampliadas com os vínculos gerados por “estar em grupo”, às feições de uma família. Neste caso, também, sentem-se mais seguros e apoiados quando passam por necessidades tanto materiais quanto pessoais:

BS2 - [...] se não for aqui na associação, se a pessoa não for associada, ela não tem como ganhar nenhum recurso que vem pra associação, não tem parte de nada,

BS3 - Tá na associação ajudou que eu aprendi, né [...] que eu faço de tudo. Eu faço boneca, faço galinha, faço flor, né. Tudo... que minha ideia dá pra fazer eu faço. [...] todas que trabalha aqui, todas são unidas, né.

BS4 - [...] A associação é bom que é um conjunto de pessoas tudo unido, que todo mundo é, é, concorda assim com o que os demais, eles fala, que concorda com tudo. É, a gente trabalha em conjunto, tudo que precisa ta reunido e vende as peças e os colegas às vezes vende pra gente... é um conjunto muito unido da associação a gente.

BS7 - [...] cê trabaia num lugar assim, igual a associação, que as pessoa são tudo unida é... dá tudo certo, e tudo é importante, né. [...] porque nós aqui dentro é uma família, nós é tudo unida aqui dentro. Nós, quando nós, cê num viu nós sentada aqui fora contano causa aí, quando nós riu um tudo? Nós é mesmo que sê uma família. [...] todo mundo ta aí pronto. É que nós tudo somo unida aqui dentro.

BS9 - [...] (fazer parte da associação tem sido bom)... porque a gente sempre é um, sempre uma associação unida, né. Que todos precisa de apoio do outro é o que nós tem, graças a Deus, é o apoio né. Um apoia o outro.

BS10 - [...] (na associação só tem apoio para as reuniões)... se a gente precisa de, se a gente adoecê e precisa de compra um remédio aqui, assim, a gente num pode, num procura aqui, né, num... eles num fornece aqui, num dá pra fornecer pra gente um tratamento, nem nada assim.

BC1 - [...] tá na associação ajuda porque cê sempre aprende muita coisa, né. Ajudou bastante.

BC2 - [...] (fazer parte da associação) tem ajudado porque a associação às vezes a gente consegue chegar, né, as vezes a gente tem que te um grupo unido pra consegui participa de alguma coisa, ou chega a algum lugar a mais, né. Algum ponto mais elevado, tipo, ocê sozinha ocê não consegue, é divulga o seu produto melhor. Então tem que sê o grupo, né, porque as dificuldade a gente enfrenta juntos.

Outro fator importante nos dois países é que os entrevistados entendem que a sua participação nas cooperativas/associações tem um impacto sobre suas famílias (GEM, 2008; 2010 e YUNUS, 2008) e as comunidades às quais pertencem. Isto se dá por meio do envolvimento de outras pessoas, seja no trabalho direto com a cerâmica, seja na circulação de dinheiro, que beneficia os comerciantes de suas localidades. Além disso, consideram a geração de empregos

um fator importante, pois, indiretamente, estão contribuindo para o aumento de oportunidades na região. Tais aspectos foram tratados por Machado (2009) e GEM (2010).

NQ7 - Não somente nós somos beneficiados como membros da cooperativa. Nós temos até três ou quatro trabalhadores que são de nossa família.

NJ1 - O dinheiro que recebemos ajuda bastante porque aqui é uma região seca e não tem muito emprego então, com a cerâmica, nós podemos ter emprego. Com esse trabalho nós ajudamos nos estudos dos filhos. Nossas famílias se beneficiam muito. Não tem homens na cooperativa mas eles também estão envolvidos. Nós damos emprego a eles, quando temos pedidos. Nós os buscamos para que ajudem a trazer a lenha, o barro, a polir. Sempre envolvemos os homens, as mães, os pais, o marido.

NJ5 - [...] e também para o desenvolvimento da comunidade [...] a cooperativa dá mais trabalho a outras pessoas porque eles nos ajudam a polir, a trazer o barro, a trazer a lenha e, então, é uma grande coisa trabalhar porque ajuda outras pessoas. Eu compro a lenha de meu pai, porque ele precisa de seu dinheiro e eu tenho a necessidade da lenha, então, nos ajudamos. Ele também (meu pai) nos ajuda a fazer fornos, porque ele sabe fazer forno. [...] ele faz fornos bonitos então, agora nós vamos busca-lo para que nos faça um forno.

BC2 - A associação é, não é só quem, as associadas aqui, né. Ela colabora com muito outros tipos de serviço pra outras pessoas. Tipo assim, um em exemplo que dô, eu trabalho com artesanato, aí eu preciso de uma pessoa pra cuidá da minha casa. Então, aqui o, a falta de emprego, ela é, tem muita falta de emprego, emprego aqui é muito difícil, nessa região nossa, Então, eu tô empregano alguém. De uma forma ou de outra a gente tá ajudano.

BC5 - [...] (a associação) sempre acaba ajudano, né, porque, de uma, de uma coisinha daqui e, outra dali, ajuda. Porque, essas pessoas que não é associado, acaba que a gente vai, compra uma coisa ali, né, no mercado, alguma coisa, né, e tá ajudano (a comunidade). E o dinheiro então circula aqui, né. Isso, circula aqui.

As mulheres também reconhecem o valor do apoio que dão umas as outras e as oportunidades geradas para mães de família que passam a ajudar efetivamente no sustento da casa (GEM, 2008; 2010 e YUNUS, 2008).

BS6 - [...] tá na associação ajuda as mulheres porque uma incentiva a outra, né, e eu acho que no grupo os trem funciona melhor, né.

BC1 - Depois que a gente organizou, sabe, muita gente, muitas mulheres que não tinham nada a ver com artesanato desperto também o interesse de entra pro grupo, começar a trabalhar. Oê acaba dando oportunidade pra muitas mães de família que às vezes não tinha assim muita coisa pra fazê ou uma oportunidade delas ganha um dinheirinho também. Tem várias mulheres que conseguiram muda sua casa, fazer uma casa nova. Mesmo que o marido trabalhe um pouco, mas só do marido talvez não teria condições. Os maridos saem, vão pra corte de cana. E, as vezes o dinheiro que ele ganha é mesmo, assim, pa despesa, essas necessidades do dia a dia.

O Quadro 5 condensa as ideias recorrentes (I34 = maior força por estar em grupo; I35 = maiores vendas por estar em grupo; I37 = maior apoio por estar em grupo; I41 = mais empregos para a região; I33 = divulgação; I40 = solidariedade) entre os grupos entrevistados no que diz respeito aos benefícios que alcançam quando se vinculam à uma organização.

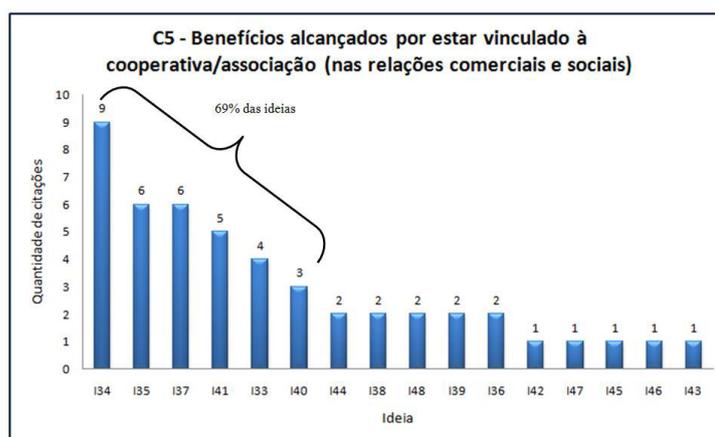


Gráfico 5: Benefícios alcançados por estar vinculado à cooperativa/associação (nas relações comerciais e sociais)

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

Observa-se que o foco principal, no Brasil, está na importância da participação e da vinculação a um grupo, pois tal situação é percebida como um mecanismo que gera maior apoio devido aos laços de solidariedade que surgem nas relações estabelecidas. É como se houvesse um mecanismo de proteção e de amparo coletivo. Já, na Nicarágua, o destaque é dado nas falas relativas à maior força grupal para a comercialização e produção. Então, o “estar em grupo” é percebido como um instrumento de ganho financeiro e de projeção para os negócios.

4.4.2 Benefícios alcançados por trabalhar com cerâmica e por estar na cooperativa/associação – nas relações familiares. (Categoria 6)

Nos dois países, observou-se que as relações familiares são fortalecidas com a participação das ceramistas nas cooperativas/associações, apesar de, em um primeiro momento, alguns maridos ou companheiros apresentarem resistência ao ingresso de sua parceira nestas organizações, conforme verificado no item 3.2.3. Isto se dá porque, em alguns casos, a mulher passa a assumir o papel de provedora ou arrimo de família e, em outras situações, ela passa a contribuir efetivamente com a renda familiar (AHL, 2006; NATIVIDADE, 2009, IBGE, 2011). A partir dessa mudança de papéis, a mulher se sente mais valorizada e é mais valorizada pela família (maridos e filhos), pois deixa de ser apenas mais uma dependente. Tais aspectos influenciam na sua autoestima, favorecendo o seu bem estar psicológico e emocional (VANDERWATER, OSTROVE e STEWART, 1997).

NJ4 - Eu me sinto mais apoiada, tanto pela cooperativa quanto por meu marido e minha família.

NJ6 - Meu marido me valoriza mais, pelo trabalho que tenho com cerâmica.

BS3 - Ajudo assim com meu trabalho, né. Que eu faço minhas peça e eu vendo, né. Aí o dinheiro ajuda, né. Ajuda bastante né. Que eu num tenho outra renda, né. Assim, eu que meu marido é aposentado, né. Tem um salário mínimo. Mas eu não tenho outra renda, aí a cerâmica me ajuda.

BS4 - [...] me ajuda nas vendas que tem, né, que faz, me ajuda em casa, assim, pra mante eu com meus filhos, né que eu moro só mais eles. As vendas são, são ruim não.

BS5 - [...] trabalhar com cerâmica me ajudou. Ajuda até hoje. É uma renda extra né, que a gente tem. Meu marido acha um dia de serviço, trabalha um dia.

Os relacionamentos conjugais sofrem impactos positivos dessa mudança de *status* da mulher dentro da hierarquia familiar, pois, uma vez que existe uma renda complementar, muitos maridos deixam de migrar em busca de novas oportunidades de trabalho e permanecem mais tempo com as famílias. Assim, por diminuir o afastamento e, em alguns casos até eliminá-lo, as relações conjugais são beneficiadas.

NJ6 - [...] antes eu não tinha dinheiro para ajudar em algum gasto da casa e, agora, eu também ajudo meu companheiro.

BC3 - [...] (o relacionamento com o marido) [...] mudou também. É porque, na verdade, aqui é um lugar muito fraco, as pessoas precisa migra muito, saí pra fora, trabalha. E a gente, assim, assim, ajudando na renda da família, às vezes precisa [...] sai menos. Eles viaja menos do que viajava. O meu (marido) migra ainda, mas tem muitos maridos que não migra mais. Aqui tem casa que o artesanato pesa mais (na renda).

BC4 - (a renda ajuda na casa) É, num é assim uma renda própria, mas ajuda. (melhorou a relação com o esposo) [...] porque antes era só ele e agora eu também tenho, assim, uma ajuda, aí melhora.

Algumas mulheres passam a envolver os filhos com o trabalho com barro, repassando a eles a oportunidade de terem renda própria, além da perpetuação da arte que, no caso da Nicarágua, é parte da herança da família.

NJ5 - [...] e, na família, ajuda a ter mais desenvolvimento também para os filhos. O meu está pequeno mas, quando for grande, também se preparará com o trabalho que nós temos aprendido.

BS6 - [...] trabalha com cerâmica me ajuda, não só na questão financeira. Meus quatro filho tudo aprendeu a trabalhar com argila. [...] é a renda da família. A maior parte do dinheiro da casa é do barro mesmo, né.

Nota-se também que há um impacto na melhoria da qualidade de vida das famílias e este fator é bastante importante para elas, pois, com a renda gerada elas investem na aquisição de suas casas, em reformas, na compra de móveis, entre outras coisas (YUNUS, 2008; GEM, 2008; 2010).

BC1 - [...] porque muitas (as mulheres) conseguiram, assim, melhorá sua casa com artesanato, com ajuda do artesanato, porque às vezes elas não conseguem sobrevive do artesanato. Mas, assim, com ajuda do artesanato, conseguiram melhorá as casa, compra alguma coisa pra casa, essas coisinha assim. Minha casa foi construída com o ganho do artesanato. Antes aqui era uma casinha de adobe no meio, assim, de uma capoeira, sabe, quando nós mudou pra cá. O dinheiro que ele (o marido) conseguia lá fora (como migrante) chegava, fazia uma compra e de repente cê tava sem dinheiro mesmo.

BC2 - [...] (estar na associação) tem contribuído muito (para as mulheres) é, porque, aqui, como eu tô te falano, é uma região que é muito difícil o emprego, às vezes o marido ganha pouco. A complementação da renda das pessoas tá no artesanato. [...] (o relacionamento com o marido) muda, muda e muito. Eu acho que muda. Porque ali a esposa também ela não tá dependendo só do marido, ela pode compra uma coisa a mais. Ela pode, sei lá, ela pode tá, se tem vontade de compra outra coisa, assim, que o marido não pode tá dano, ela tá comprano. Acho que ajuda muito, até em casa né. As vezes é um móvel, é uma um produto de beleza, a mulher pode tá comprano independentemente do marido.

BS11 - [...] (parou com a empreitada) é, eu parei, que eu [...] tenho pobrema cardíaco, né [...] num guento trabaiá, agitá o sangue, trabaiá com coisa pesada, aí fico [...] só com o artesanato, e, e [...] o dinheiro também, né, é minha renda é essa aí.

Observou-se, em algumas falas, que as mulheres realizam seu trabalho com cerâmica, mas, ao mesmo tempo, mantém as atividades domésticas caracterizando a dupla jornada de trabalho (JOHATHAN, 2005; MACHADO, 2009 e NATIVIDADE, 2009; GERBRAN, NASSIF, 2010). Ao mesmo tempo em que exercem a sua arte arcam com a gestão de seus lares, conforme pode ser verificado na fala de NQ2: “[...] Eu sou responsável pela família. Eu sou o sustento da casa e, ao mesmo tempo, estou com meus filhos. Agora eles são jovens, porém eu sempre dei graças a Deus por trabalhar e nos dar o pão de cada dia e sempre estar ao lado deles, cuidando deles e os atendendo”.

Entretanto, a dupla jornada não é percebida como geradora de desgaste físico mas, ao contrário, é aceita como um privilégio pois lhes permite permanecer ao lado de seus filhos, obter a sua renda e se “sentir alguém”, como percebido pela fala de NQ5: “Eu sempre fui uma das pessoas que gosta de ter dinheiro para ajudar a minha família a crescer um pouco mais. Essa é também uma de minha metas”.

No Brasil alguns relatos mostram que nem todas as artesãs conseguem ter um impacto muito grande na renda familiar. Algumas, que ainda estão aprendendo, dependem muito da renda gerada por seus companheiros. Aquelas cujo rendimento da cerâmica ainda é baixo, às vezes, buscam a complementação da renda com outro trabalho, como por exemplo, como diarista.

BC3 - [...] Aqui tem casa que o artesanato pesa mais (na renda). Mas ainda não é totalmente, não. Tem muitas casas que a do marido (a renda) é mais, mais pesada. É que, às vezes, tem artesãs, né, que começou agora, ainda tá sem experiência. Ainda tá começando ainda.

BC4 - É, porque a vida aqui no Vale é meio difícil, né, cê sabe que é pouco emprego. É, é, assim, é uma ajuda né. Mesmo que num é uma ajuda grande, mas o pouco que entra ajuda a gente.

BC5 - [...] eu trabalho assim, assim as vezes, dia a dia, as vezes de vez em quando, né. Como diarista. Não é fixo.

BS10 - [...] (ajuda na renda) um pouco né, num dá pra sobreviver não, mas é um complemento, né. Só pra complementá um pouco.

BS2 - [...] eu tenho o salário que meu marido ganhava, o salário mínimo eu continuo ganhando [...] tá com um ano e dez meses [...] o salário mínimo dele e só [...] aí se eu vende bem, se não vende é isso mesmo [...] não tenho outra renda nenhuma.

Outro aspecto importante é o orgulho que as ceramistas sentem por, como mães, poderem contribuir para a melhoria da educação de seus filhos, conforme aventado por Ahl (2006). A possibilidade de lhes oferecer um futuro melhor é motivo de grande satisfação. Outro fator de satisfação é a possibilidade de, com sua renda, poder arcar com tratamentos médicos para familiares.

NQ7 - [...] eu tenho três filhas. Elas terminaram os estudos e já são professoras do primário. Porém, ao mesmo tempo, seguiram superando. Uma delas estudou direito. Já terminou o curso. Foram cinco anos. A outra também já concluiu o curso que é de Técnica em Computação e a outra está na Universidade.

NJ2 - [...] a cooperativa me ajudou nos estudos de minhas filhas.

NJ4 - [...] trabalhar com cerâmica me ajuda muito porque com isso eu posso pagar o tratamento de minha mãe. Somos muito pobres. Trabalhar na cooperativa me ajudou muito porque pude ajudar minha filha a seguir adiante. Ela se formou neste ano e está no primeiro ano de faculdade.

NJ5 - [...] e, na família, ajuda a ter mais desenvolvimento também para os filhos. O meu está pequeno mas, quando for grande, também se preparará com o trabalho que nós temos aprendido.

BC5 - [...] é, na verdade, é porque, assim, as vezes o que eu, as outras rendas, né, me ajuda também. Assim que eu participo mais de feira, essas coisa assim, ajuda

bastante. (fazer parte da associação me ajudou) muito. É, hoje eu, eu creio assim, eu tenho o meu lar que eu moro, o lugar que eu moro, né, foi tudo feito (com o dinheiro da cerâmica e do trabalho na associação) e eu ajudo meus filhos pra estudar.

Embora os relatos mostrem ganhos positivos nas relações familiares, muitas ceramistas entendem que precisam melhorar ainda mais a renda gerada com seu trabalho para que possam viver exclusivamente do artesanato.

O Gráfico 6 apresenta as ideias mais recorrentes neste tópico (I56 = contribuem com a renda; I55 = relacionamentos conjugais melhores; I52 = filhos estudando; I54 = futuro melhor para os filhos; I58 = aumento do consumo; I56 = contribuem com a renda). Verifica-se que a ênfase dos relatos abrange a contribuição que o trabalho das ceramistas proporciona pela geração de renda e as consequências advindas dessa questão, como por exemplo, a melhoria da qualidade de vida familiar e os respectivos relacionamentos.

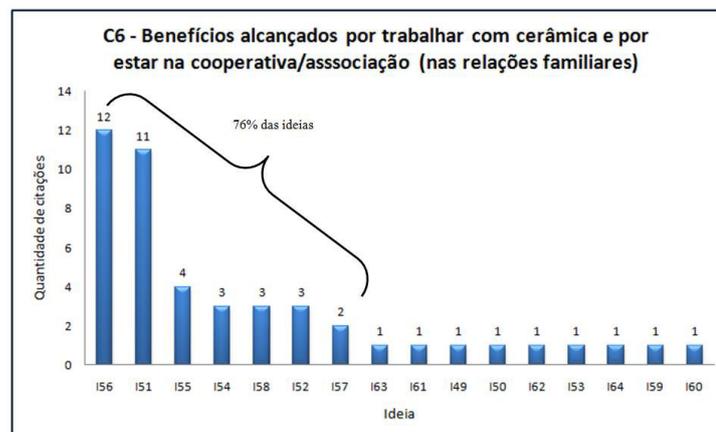


Gráfico 6 – Benefícios alcançados por trabalhar com cerâmica e por estar na cooperativa/associação (nas relações familiares)
Fonte: Dados da pesquisa (2013)

Para uma melhor observação dos dados analisados neste capítulo o Quadro 13, a seguir, apresenta as principais ideias abordadas.

ELEMENTOS OBSERVADOS	PAÍSES	
	BRASIL	NICARAGUA
Trabalho com cerâmica	Influência do grupo/solidariedade	Herança/tradição familiar
Importância do trabalho com cerâmica	Autoestima/bem estar	Autoestima/bem estar
	Reconhecimento da comunidade	Reconhecimento da comunidade
	Sentir-se como artista	Sentir-se como artista
	Aspecto lúdico	Preservação de conhecimentos
	Realização de objetivos pessoais	Realização de objetivos pessoais
Questões de gênero	Predominância de mulheres	Predominância de mulheres
	Cerâmica associada à mulher	Cerâmica associada à mulher
	Presença de mulheres na gestão	Discurso de igualdade difere da realidade
	Quase nenhuma resistência de maridos ou companheiros	Resistência de maridos ou companheiros
Ajuda governamental	Pouca ajuda e postura conformista	Pouca ajuda e postura conformista
	Desconhecimento de políticas públicas	Desconhecimento de políticas públicas
	Liberação de verbas para ações pontuais	Carência de apoio para divulgação dos produtos
	Relação de clientelismo e dependência	--
Ajuda não governamental	Apoio recebido por organizações nacionais	Apoio recebido por organizações estrangeiras
Crédito	--	Dificuldade de acesso
Benefícios comerciais e sociais	Visibilidade/oportunidade de venda	Visibilidade/oportunidade de venda
	Reconhecimento do trabalho	Reconhecimento do trabalho
	Eliminação de intermediários	Eliminação de intermediários
	Importância do grupo/relações sociais	Importância do grupo/apoio financeiro
	Impacto positivo na família e na comunidade	Impacto positivo na família e na comunidade
	Apoio entre mulheres	--
Benefícios/consequências nas relações familiares	Fortalecimento das relações	Fortalecimento das relações
	Papel de provedora/arrimo	Papel de provedora/arrimo
	Maior valorização pela família	Maior valorização pela família
	Melhoria da autoestima/bem estar	Melhoria da autoestima/bem estar
	Melhoria nos relacionamentos conjugais	Melhoria nos relacionamentos conjugais
	Profissionalização dos filhos	Profissionalização dos filhos
	Melhoria da qualidade de vida	Melhoria da qualidade de vida
	Dupla jornada de trabalho	Dupla jornada de trabalho
	Complementação de renda com outras atividades	--
	Orgulho por proporcionar melhores condições de vida para filhos e familiares	Orgulho por proporcionar melhores condições de vida para filhos e familiares
	Consciência sobre a limitação dos ganhos. Trabalho de subsistência	Consciência sobre a limitação dos ganhos. Trabalho de subsistência

Quadro 13: Resumo comparativo dos itens tratados na pesquisa

Fonte: Dados da pesquisa (2013)

Finalmente, a visualização das palavras mais citadas nos relatos das ceramistas permite a inferência de que, para o Brasil, o foco está mais voltado para o grupo em que as associações, embora se constituam em meios que proporcionam melhorias socioeconômicas, a ênfase é dada ao fato de, ali, elas encontrarem apoio emocional, psicológico e se sentirem como membros de uma família. Esse sentimento de “ser acolhido” talvez sinalize a raiz do fortalecimento pessoal que elas demonstraram em suas falas.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve como proposta examinar o papel das cooperativas/associações no desenvolvimento das empreendedoras ceramistas no Brasil e na Nicarágua. Para tanto, partiu-se do conceito de empreendedor elaborado para este trabalho, qual seja, é empreendedor o indivíduo que não necessariamente abre uma empresa, mas aquele que, a partir de uma necessidade e, com trabalho autônomo ou vinculado a uma Cooperativa ou Associação, aproveitou uma oportunidade para gerar renda, utilizando suas habilidades com criatividade, para obter o sustento para si próprio e para sua família, propiciando uma mudança de *status* diante de sua condição socioeconômica e, conseqüentemente, impactando positivamente na comunidade em que se encontra vinculado (NASCIMENTO, 2009).

Na realização do trabalho, foram investigadas duas organizações em cada país. De maneira geral, verificou-se que as ceramistas afiliadas têm seu envolvimento iniciado devido às necessidades financeiras pelas quais passam em suas localidades, pois habitam regiões pobres, carentes de empregos tanto para homens quanto para mulheres. Isso faz com que o trabalho com cerâmica se constitua uma oportunidade para a melhoria do padrão de vida delas e de suas famílias. Tais características corroboram as questões levantadas pelo GEM (2008) que apontam para o envolvimento das mulheres, com ações empreendedoras, motivadas pela necessidade e com atividades voltadas para consumo, ficando o setor de serviços em segundo plano (INIDE, 2008; AGUILAR; ESPINOSA, [s.d.]).

Apesar das razões do envolvimento das mulheres com a cerâmica serem similares nos dois países, os modos como elas se inseriram nessa atividade produtiva são diferentes. Na Nicarágua, nas duas comunidades pesquisadas, o trabalho com cerâmica está relacionado à tradição familiar, sendo repassado de geração em geração, como herança. No Brasil, no Vale do Jequitinhonha, a atividade ceramista, na conformação atual, pode ser considerada algo mais recente. Embora existisse uma tradição de trabalho com o barro para a confecção de peças domésticas, somente a partir do trabalho realizado por D. Izabel é que houve uma propagação dessa atividade com as características contemporâneas. Nesse contexto, uma vez que as peças por ela produzidas passaram a ter reconhecimento local, nacional e internacional, houve um interesse da população feminina da região em aprender o ofício, pois entenderam

ser essa uma maneira de geração de renda e D. Izabel se dispôs a repassar os conhecimentos que adquiriu de maneira autodidata.

É pertinente ressaltar que, em ambos os países, a produção de cerâmica, historicamente, é considerada uma arte de mulheres. Esse foco talvez esteja relacionado com o fato de que, em sua origem, a produção de cerâmica estar vinculada ao trabalho doméstico, com a produção de peças rústicas, objetos esses utilizados nas casas, tais como: pratos, cuias, panelas, potes, entre outros. Aos homens cabia o papel de executor de atividades relacionadas à terra e, quanto à cerâmica, suas contribuições ficavam limitadas a ajudas esporádicas para a retirada do barro, o fornecimento de lenha. Vale destacar que, na Nicarágua, na região de San Juan de Oriente, esse panorama foi alterado por meio do estímulo governamental, nos anos 1970, que promoveu o envolvimento dos homens com essa arte, porque foi percebida a potencialidade do trabalho com cerâmica como gerador de renda vinculado ao turismo.

Nos dois países, o estudo identificou similaridades quanto a importância com trabalho com a cerâmica. Os itens reconhecimento da comunidade, o sentir-se como artista e a realização de objetivos pessoais são comuns nos relatos, demonstrando que os benefícios da atividade ceramistas são amplos e não se restringem a uma localidade.

É interessante mencionar que o aspecto lúdico resultante do trabalho com cerâmica foi destacado pelas mulheres brasileiras, tendo em vista que se constitui em uma forma de entretenimento e sublimação de aspectos emocionais negativos (problemas, perdas etc.). Este tópico não foi tratado pelas nicaraguenses, denotando, talvez, um olhar diferenciado existente entre as mulheres entrevistadas nas duas culturas. Contudo, na Nicarágua, foi destacada a questão da preservação dos conhecimentos, ratificando o aspecto da tradição da cerâmica como uma herança cultural (GUERREIRO, 2009; NASCIMENTO, 2009).

No que se refere às questões de gênero, chamam a atenção as relações de poder identificadas na Nicarágua. O discurso masculino e feminino é de que “todos são iguais”, porém, na cooperativa de San Juan de Oriente, as mulheres nunca assumiram o cargo de presidente, pois, nas eleições, os homens votam somente em seus pares. Atualmente, nesta cooperativa, eles são maioria, mas, mesmo quando não eram, as mulheres nunca foram eleitas. Esses dados são consonantes com as afirmações de Aguilar e Espinosa [s.d.] sobre a posição secundária ocupada pelas mulheres nicaraguenses em relação a assumir o poder. De modo contrário, no

Brasil, mesmo com a presença masculina nas associações, sempre foram as mulheres que ocuparam os cargos de comando.

Outra diferença percebida é que as ceramistas não sofrem resistência por parte de seus maridos ou companheiros para o ingresso e atuação nas associações, o que difere do comportamento dos homens nicaraguenses, pois, inicialmente, eles tendem a resistir a inserção de suas companheiras nas cooperativas. Esse comportamento é alterado a partir do momento em que passam a perceber as implicações positivas da renda extra no orçamento doméstico, bem como da geração de novas oportunidades de trabalho que essas cooperativas trazem para a comunidade.

Quanto ao apoio governamental, dois itens abordados pelos entrevistados são similares. O primeiro trata da pouca ajuda que é dada pelos órgãos do governo e a postura conformista dos ceramistas quanto a esse fato, mais fortemente na Nicarágua. Tal comportamento pode ser reflexo do baixo nível de instrução dos sujeitos da pesquisa e de um entendimento coletivo de que as poucas contribuições ofertadas representam o limite das possibilidades dos governantes. O segundo item demonstra o total desconhecimento que os ceramistas apresentam com relação às políticas públicas. Nenhum deles trouxe à tona a necessidade de formulação ou reestruturação de políticas que tenham como foco o trabalho dos ceramistas. Ao que parece, quando existente, as políticas públicas não chegam a ser divulgadas aos interessados, sendo essa uma necessidade detectada por essa pesquisa, pois uma adequada comunicação forneceria a eles novas oportunidades na busca de recursos e melhorias de suas organizações.

Talvez, a falta de conhecimento anteriormente citada seja a causa de uma característica identificada entre os ceramistas brasileiros, qual seja, a relação de clientelismo e dependência dos governantes. Grande parte dos entrevistados se satisfaz com a ajuda recebida para participação em feiras e eventos e, em alguns momentos, enaltecem os políticos como benfeitores, acreditando que estes estão fazendo todo o possível para ajudá-los.

Entretanto, alguns poucos entrevistados, tanto no Brasil quanto na Nicarágua, apresentam uma visão contrária, afirmando que a ajuda governamental deveria ser maior. Na Nicarágua, algumas ceramistas citam a falta de apoio governamental para a divulgação de seus produtos.

Entendem que, com essa ajuda, suas vendas seriam ampliadas, aumentando, como consequência, seus rendimentos.

Em relação aos apoios recebidos por outros tipos de instituições (organizações não governamentais), no Brasil eles são, prioritariamente, fornecidos pelo SEBRAE/MG e pelo Polo Jequitinhonha da UFMG, que fornecem capacitação e orientação quanto à comercialização. Na Nicarágua, as contribuições são oriundas de organizações estrangeiras que, em alguns casos, têm como foco o empoderamento da mulher empreendedora, uma vez que investem na formação das ceramistas por acreditar que, dessa maneira, as famílias e as comunidades serão diretamente beneficiadas (CASSISI, 2008; YUNUS, 2008). Isso ocorre porque essas organizações entendem que as mulheres apresentam um comportamento diverso do comportamento masculino e investem seus recursos tendo como objetivo principal a melhoria da qualidade de vida da família.

Não foram observados comentários entre os entrevistados no Brasil sobre a busca de empréstimos/financiamentos para suas associações. Já, na Nicarágua, essa questão emergiu através da citação da dificuldade que eles enfrentam para ter acesso ao crédito, pois, os juros são altos e, também, eles não possuem garantias a serem oferecidas (MACHADO, 2009).

A pesquisa também identificou benefícios econômicos e sociais provenientes de estar em grupo, participando nas cooperativas/associações. Alguns aspectos são similares nos dois países, como por exemplo, a maior visibilidade que repercute em melhores oportunidades de vendas, porque, estando reunidos, eles têm mais condições de expor seus trabalhos tanto em sua comunidade quanto em outros locais. Os custos associados à participação em exposições são diluídos entre todos. Também, no caso da Nicarágua, a aquisição de insumos necessários a produção é facilitada. Um exemplo disso é a compra coletiva de tintas utilizadas nas peças que são adquiridas no exterior.

Outro aspecto importante é que, estando em grupo, eles conseguem eliminar a venda através de intermediários, fazendo a venda direta ao consumidor final. Esse procedimento aumenta a lucratividade, propiciando maior retorno para cada indivíduo. Isso é importante porque, por se tratar de cerâmica, os preços finais não são altos, à exceção das peças comercializadas por D. Izabel e pela Zezinha, que já alcançam preços diferenciados devido à repercussão internacional de seus trabalhos.

Ainda, em ambos os países, destacam-se os efeitos diretos do trabalho das ceramistas para suas famílias e comunidades. Nas famílias, há um impacto na melhoria da qualidade de vida, pois os rendimentos obtidos permitem a aquisição de casas próprias, reformas, compra de móveis e outras coisas. Além disso, as ceramistas têm a oportunidade de investir na educação de seus filhos bem como ter acesso a tratamentos de saúde para seus familiares. Em relação às comunidades, o impacto se traduz pela maior circulação de dinheiro, que beneficia os comerciantes locais, além da geração de empregos que aumentam as oportunidades nas regiões estudadas.

Uma das constatações desta pesquisa, quanto aos benefícios sociais percebidos pelas ceramistas, é que, no Brasil, as relações grupais são enfatizadas pelos sujeitos. Estar juntos representa uma forma de acolhimento social, de amparo coletivo, que se traduz em bem-estar, como se o grupo se assemelhasse a um prolongamento das relações familiares. Na Nicarágua, a importância do grupo se relaciona à representatividade obtida para produzir e comercializar a cerâmica, ou seja, trata-se de uma projeção para os negócios.

No tocante aos benefícios e às consequências do trabalho com cerâmica nas relações familiares, nota-se que a grande maioria das falas se reproduz nos dois países. Neste sentido, destaca-se o papel de provedora assumido pela mulher, que passa a contribuir de modo efetivo com a renda familiar. Nesse processo, as ceramistas exercem uma dupla jornada de trabalho, que não é percebido por elas como um aspecto negativo. A partir de então, há uma valorização pelo marido e filhos, influenciando na autoestima e conduzindo-a ao bem-estar psicológico e emocional, no qual se destaca o sentimento de orgulho pelas contribuições efetivas por elas prestadas. Não menos importante é o fato de que as relações conjugais são também beneficiadas dado que os maridos permanecem mais tempo ao lado de suas famílias, pois a necessidade de migração é reduzida e, em alguns casos, eliminada. Há também a profissionalização dos filhos, pois o trabalho com cerâmica é transmitido para as gerações seguintes.

Em resumo, respondendo a questão de pesquisa proposta, observou-se que as cooperativas e associações agem no desenvolvimento das empreendedoras tanto nos aspectos econômicos, sociais, familiares e pessoais, tanto no Brasil quanto na Nicarágua. Elas se profissionalizam, se reconhecem como artistas e indivíduos que têm valor, pois o trabalho que desenvolvem contribui de modo direto para elas próprias, suas comunidades e suas famílias.

Não obstante, embora existam políticas públicas para os artesãos (especialmente na Nicarágua), há uma deficiência na divulgação das mesmas junto aos sujeitos desta pesquisa, pois as ceramistas demonstraram total desconhecimento dessas políticas, restringindo sua atenção às ajudas esporádicas que recebem de órgãos governamentais e não governamentais.

5.1 Limitações da pesquisa

Dentre as limitações da pesquisa verificou-se que:

- apesar de se tratar de estudo de casos múltiplos, os dados não podem ser generalizados, pois fazem parte de uma realidade específica;
- restrição ao acesso de todos os membros das cooperativas/associações, devido à sua falta de disponibilidade;
- os aspectos comportamentais que nortearam as entrevistas, considerando que muitas ceramistas sentiam timidez durante as entrevistas e algumas demonstraram preocupação sobre o fato de estar ou não dando as respostas corretas;
- a restrição de literatura sobre a temática estudada. Após a visita a três universidades na Nicarágua e à Biblioteca do Banco Central da Nicarágua, não foram encontrados trabalhos produzidos tendo como tema o foco da presente pesquisa;
- a complexidade que o tema proporciona para a análise devido a sua natureza multifacetada;
- na pesquisa bibliográfica para elaboração desta tese não foram localizados estudos semelhantes, que tratem da comparação do trabalho das ceramistas brasileiras com as de outros países.

5.2 Sugestões para estudos futuros

Como sugestões para futuras pesquisas, é possível destacar:

- um aprofundamento de estudos que levem em consideração o conceito de empreendedorismo definido para esta tese;
- também podem ser realizados estudos cujos objetivos estejam circunscritos à análise dos impactos socioeconômicos do trabalho das mulheres empreendedoras que não se enquadram nos parâmetros definidos nas concepções tradicionais de empreendedorismo;
- outros aspectos passíveis de análises são as diferenças culturais e seus impactos no perfil das mulheres que empreendem por necessidade;
- a realização de estudos que abordem mais especificamente a intensidade das transformações psicológicas e emocionais que são frutos das ações empreendedoras dessas mulheres;
- também são pertinentes estudos que examinem a estruturação e o desenvolvimento das ações de capacitação junto às empreendedoras ceramistas, uma vez que elas ocorrem, mas parecem não contribuir com o despertar para as questões voltadas aos direitos e as políticas públicas, em especial, às voltadas para os artesãos.

REFERÊNCIAS

- ABONG. Associação Brasileira de Organizações não governamentais. Número e dados das fundações e associações privadas sem fins lucrativos no Brasil. Pesquisa FASFIL, 2010. Disponível em <<http://abong.org.br/ongs.php>> Acesso em 30 jul. 2013
- ACI. Alianza Cooperativa Internacional de las Américas. Diagnóstico del sector social de la economía em Nicaragua. San José, Costa Rica: ACI, 2007. 172 p.
- ACS, Z. J.; STOREY, D. J. Introduction: entrepreneurship and economic development. *Regional Studies*, v. 38, n. 8, p. 871-877, nov. 2004
- AGENDA ECONÓMICA DE LAS MUJERES. Cada cass es um taller. Estudio sobre el sector artesanía com enfoque de género em el departamento de Massaya. Managua, Nicaragua: Agenda Económica de Mujeres, 2008. 128 p.
- AGUILAR, M; ESPINOSA, I. *Uso del tiempo de las y los nicaragüenses*. [S.L]: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, [s.d.]. 167 p. Disponível em: <<http://www.inide.gob.ni/bibliovirtual/publicacion/usodeltiempo.pdf>>. Acesso em 20 out. 2011
- AHL, H. Why research on women entrepreneurs needs new directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, p. 595-621, sep. 2006
- ANDREASSI, T. Impactos do microcrédito junto ao empreendedor de pequenos negócios: o caso do Bancri/SC. *Administração em Diálogo*, n. 6, p. 75-85, 2004
- ÁVILA, V. F. de; CAMPOS, I. M. M.; ROSA, M. V. C.; FERRO, R. de F. F. C.; PAULITSCH, R. J. *Formação educacional em desenvolvimento local: relato de estudo em grupo e análise de conceitos*. Coordenação e responsabilidade técnica Vicente Fideles de Ávila. Campo Grande: Editora da UCDB, 2000. 100 p.
- BARDIN, L. *Análise de conteúdo*. 4. ed. Lisboa: Edições 70, 2009. 281 p.
- BAUER, M. W.; GASKELL, G. *Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som*. Um manual prática. 2.ed. Petrópolis: Vozes, 2003. 516 p.
- BENKO, G. Economia, espaço e globalização: na aurora do século XXI. 3. ed. São Paulo: Hucitec: Annablume, 2002. 226 p.
- BOUCHIKHI, H.A Constructivist framework for understanding entrepreneurship performance. *Organization Studies*, v. 14, n. 4, p. 549-570, 1993
- BOWEN, D. D.; HISRICH, R. D. The female entrepreneur: a career development perspective. *Academy of Management Review*, v. 11, n. 2, p. 393-407, 1986
- BRASIL. Constituição Federal (1988). Constituição: República Federativa do Brasil. Brasília: Senado Federal, Centro Gráfico, 1988. XVI. 292 p.

BRUSCHINI, M. C. A. Trabalho e gênero no Brasil nos últimos dez anos. *Cadernos de Pesquisa*, v. 37, n. 132, p. 537-572, set./dez. 2007

BRUSH, C. G. Women entrepreneurs: a research overview. In: MARK, C. et al *The Oxford handbook of entrepreneurship*. New York: Oxford University, 2006. p. 611-628

BRUYAT, C; JULIEN, P. A. Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, v. 16, p. 165-180, 2000

CANEVER, M. D. et al Entrepreneurship in the Rio Grande do Sul, Brazil: the determinants and consequences for the municipal development. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, Piracicaba, v. 48, n. 1, p. 85-108, 2010

CASSISI, R. Una ruta para dimensionar el emprendimiento femenino. *UniversitasForum*, v. 1, n. 1, 2008

CIA – CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY (2009). *World factbook: Nicaragua*. 2011. Disponível em: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/nu.html>>. Acesso em 20 nov, 2011

CIA – CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY (2013). *World factbook: Unemployment rate*. Disponível em: < <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2129.html>>. Acesso em 13 jul. 2013

CODEVALE. *Vale do Jequitinhonha: informações básicas*. Belo Horizonte: CODEVALE, 1986. 168 p.

COOPERATIVISMO EN MOVIMIENTO. El Cooperativismo en Nicaragua. 2011. Disponível em <<http://www.centrocultural.coop/blogs/cooperativismo/2011/01/17/el-cooperativismo-en-nicaragua/>> Acesso em 15 jun. 2013

CORBIN, J.; STRAUSS, A. *Basics of qualitative research*. 3.ed. California: Sage, 2008. 379 p.

CUNNINGHAM, J. B.; LISCHERON, J. Defining entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, v. 29, n. 1, p. 45-61, 1991

DALGLISH, L. *Noivas da seca: cerâmica popular do Vale do Jequitinhonha*. São Paulo: UNESP, 2006. 214 p.

DECRETO n. 17-2008. Reglamento de ley de promoción y fomento de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (LEY MIPYME). Disponível em <[http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/2766FF9B6992B6190625744F00752273?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/2766FF9B6992B6190625744F00752273?OpenDocument)> Acesso em 13 jun. 2013

DEGEN, R. J. Teaching entrepreneurship students to become knowledge-agents for innovation. Portugal: Center of Research In International business & Strategy. Working Paper n.64.27p. 2010. Disponível em: <http://www.globadvantage.ipleiria.pt/wp-content/uploads/2010/05/working_paper-64_globadvantage.pdf>. Acesso em 10 out. 2011

- DENKER, A. de F. M. *Métodos e técnicas de pesquisa em turismo*. São Paulo: Futura, 1998
- DOWBOR, L. Políticas nacionais de apoio ao desenvolvimento local: empreendedorismo local e tecnologias sociais. *Revista de Administração Pública*, v. 39, n. 2, p. 187-206, mar./abr. 2005
- DRUCKER, P. F. *Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios*. São Paulo: Pioneira-Thomson, 2003. 378 p.
- DUARTE, R. B. de A. *Histórias de sucesso: comércio e serviços: artesanato*. Brasília: Sebrae, 2007
- EISENHARDT, K. M. Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, local, v. 14, n. 4, p. 532-550, 1989
- FERREIRA, J. M.; GIMENEZ, F. A. P.; RAMOS, S. C. Potencial empreendedor e liderança criativa: um estudo com varejistas de materiais de construção da cidade de Curitiba/PR. *Revista de Administração da UNIMEP*, v. 3, n. 3, p. 46-69, set./dez. 2005
- FILLION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração*, v. 34, n. 2, p. 5-28, abr./jun. 1999
- FLICK, U. *Introdução à pesquisa qualitativa*. 3.ed. Porto Alegre: Artmed, 2009. 405 p.
- FLORY, H.; ANDREASSI, T. *Transformando Necessidades em Oportunidades*. Políticas Públicas de Apoio ao Empreendedorismo para as Classes Sociais de Baixa Renda, volume 1: teoria e análise. São Paulo: Arte & Ciência, 2009. 191 p.
- GEM-GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. *Report on women and Entrepreneurship*. 2008. 46 p. Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/download/1320526803843/GEM%20GLOBAL%20Womens%20Report%202007.pdf>>. Acesso em 02 set. 2011
- GEM-GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. *Empreendedorismo no Brasil*. Curitiba: IBPQ/SEBRAE/IEL, 2010. 286 p.
- GERBRAN, M. E.; NASSIF, V. M. J. Empreendedorismo feminino: em um mundo masculinizado, como as mulheres conquistam seu espaço? In: XIII SemeAd – Seminários em Administração, 2010, São Paulo. *Anais...* São Paulo: SemeAd, 2010
- GODOY, A. S. Estudo de caso qualitativo. In: GODOI, C. K.; BANDEIRA-DE-MELLO, R.; SILVA, A. B. DA; *Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais*. Paradigmas, estratégias e métodos. São Paulo: Saraiva, 2006. 460 p.
- GOMES, A. F. O perfil empreendedor de mulheres que conduzem seu próprio negócio: um estudo na cidade de Vitória da Conquista - BA. *Alcance – UNIVALE*, v. 11, n. 2, p. 226, mai./ago. 2004
- GOMES, A. F.; SANTANA, W. G. P.; ARAÚJO, U. P. Empreendedorismo feminino: o estado-da-arte. In: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS

PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 33, 2009, São Paulo. *Anais...* São Paulo: ANPAD, 2009

GOVERNO DE MINAS GERAIS. Disponível em: <<http://www.mg.gov.br/governomg/ecp/contents.d.o?evento=conteudo&idConteudo=69547&chPlc=69547&termos=s&app=governomg&tax=0&taxp=5922>>. Acesso em 15 mar. 2013

GREENE, P. G. et al Women entrepreneurs: moving front and center: an overview of research and theory. 2003. Disponível em: <<http://spinner.cofc.edu/entrepreneurconsortium/resources/researchpdf/greene2003.pdf?referrer=webcluster&>>. Acesso em 29 jul. 2010

GUERREIRO, P. Vale do Jequitinhonha: a região e seus contrastes. *Revista Discente Expressões Geográficas*, nº 5, ano V, p 81 – 100. Florianópolis, mai./2009

GUERRERO, C. J. N.; SORIANO DE GUERRERO, L. *Jinotega*. 1966. Monografia. Managua, Nicaragua: 1966. 173 p.

HÖFLING, E. de M. Estado e políticas (públicas) sociais. *Cadernos Cedes*. Ano XXI, n. 55, p. 30-41, nov. 2001

IBGE . INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Séries estatísticas históricas*. Local, [s.d.]. Disponível em: <<http://seriesestatisticas.ibge.gov.br/>>. Acesso em 20 out. 2011

_____. *Síntese de indicadores sociais: uma análise das condições de vida da população brasileira*. Rio de Janeiro, 2010. 59 p. (Estudos e Pesquisas Informação Demográfica e Socioeconômica, n. 27)

_____. *Indicadores Sociais Municipais. Uma análise dos resultados do universo do Censo Demográfico 2010*. Rio de Janeiro: 2011. 149 p. (Estudos e Pesquisas. Informação Demográfica e Socioeconômica, n. 28)

IBGE. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/geociencias/areaterritorial/principal.shtm>> Acesso em 14.ago.2013

IBGE1. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censo2010/tabelas_pdf/total_populacao_minas_gerais.pdf> Acesso em 14. ago.2013

IBGE2. Disponível em: <<http://www.mg.gov.br/governomg/ecp/contents.d.o?evento=conteudo&idConteudo=69547&chPlc=69547&termos=s&app=governomg&tax=0&taxp=5922>> Acesso em 14. ago.2013

IBGE3. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/geociencias/geografia/default_div_int.shtm> Acesso em 14. ago. 2013

IBGE4. Disponível em:
<<http://www.ibge.gov.br/cidadesat/xtras/perfil.php?codmun=316970&search=minas-gerais|turmalina>> Acesso em 14. ago. 2013

IBGE5. Disponível em: <
<http://www.ibge.gov.br/cidadesat/xtras/perfil.php?codmun=315217&search=minas-gerais|ponto-dos-volantes>> Acesso em 14 ago. 2013

INFOCOOP. INSTITUTO NICARAGUENSE DE FOMENTO COOPERATIVO. Organizándonos pra Producir. Manual básico para la promocion de la conformación de los núcleos, em uso por el MAGFOR y el manual de Cooperativas. Managua-Nicaragua, MAGFOR-PPA, 2010. 54 p.

INFOCOOP. INSTITUTO NICARAGUENSE DE FOMENTO COOPERATIVO. Cooperativismo en Nicaragua. Disponível em:
<http://www.infocoop.gob.ni/index.php?option=com_content&view=article&id=6&Itemid=4>
Acesso em 23 jun. 2013

INIDE. INSTITUTO NACIONAL DE INFORMACIÓN DE DESARROLLO. *Anuário estatístico*. 2008. Disponível em: <<http://www.inide.gob.ni/anuario08.html>>. Acesso em 24 out. 2011

INIDE2. INSTITUTO NACIONAL DE INFORMACIÓN DE DESARROLLO. *San Juan de Oriente em cifras*. Managua: INIDE, 2008

INIDE3. INSTITUTO NACIONAL DE INFORMACIÓN DE DESARROLLO. *Jinotega em cifras*. Managua: INIDE, 2008

INSTITUTO ECOLÓGICA. Associativismo e Cooperativismo. Cartilha 1. Série Desenvolver. Palmas: Instituto Ecológica, 2007. 25 p.

JIRÓN, W. R.; PÉREZ, F. J. Estudio sobre comercio y pobreza: las Mipymes ante los efectos de la política de liberalizacion comercial em Nicaragua. Managua, Nicaragua: NITLAPAN, 2010. 168 p.

JONATHAN, E. G. Mulheres empreendedoras: medos, conquistas e qualidade de vida. *Psicologia em estudo*, Maringá, v. 10, n. 3, p. 373-382, Setembro/Dezembro 2005

JULIEN, P. A. *Empreendedorismo regional e economia do conhecimento*. São Paulo: Saraiva, 2010. 399 p.

LARAIA, R. de B. *Cultura: um conceito antropológico*. 22 ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 2008. 177 p.

LEFF, N. H. Entrepreneurship and economic development: the problem revisited. *Journal of Economic Literature*, local, v. 17, p. 46-64, mar. 1979

LERNER, M.; BRUSH, C.; HISRICH, R. Israeli women entrepreneurs: an examination of factors affecting performance. *Journal of Business Venturing*, v. 12, p. 315-339, 1997

LEY 499. LEY GENERAL DE COOPERATIVAS. Disponível em <[http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/F133348E36258F4A062570A100583C72?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/F133348E36258F4A062570A100583C72?OpenDocument)> Acesso em 23 jun. 2013

LIMA, W. G. Política pública: discussão de conceitos. *Interface (Porto Nacional)*. Núcleo de Educação, Meio Ambiente e Desenvolvimento – NEMAD, n. 5, p. 49-54, out. 2012

LOPEZ-CLAROS, A.; ZAHIDI, S. *Empoderamento das mulheres: avaliação das disparidades globais de gênero*. Cologny/Geneva: World Economic Forum, 2005. 28 p.

MACHADO, H. V. *Identidade de mulheres empreendedoras*. Maringá: Eduem, 2009. 137 p.

MAPA. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Cooperativismo. Brasília: MAPA/SDC/DENACOOB, 2008. 48 p.

MAPA. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Associativismo. 2 ed. Brasília: MAPA/SDC/DENACOOB, 2012. 36 p.

MARTINS, S. R. O. Desenvolvimento local: questões conceituais e metodologias. *Revista Internacional de Desenvolvimento Local*, v. 3, n. 5, p. 51-59, set. 2002

MAX-NEEF, M.; ELIZALDE, A.; HOPENHAYN, M. Desarrollo a escala humana. Una opción para el futuro. *Development Dialogue*, Número especial, 1986. 94 p. Disponível em: <http://www.google.com/url?sa=D&q=http://www.max-neef.cl/download/Max-Neef_Desarrollo_a_escala_humana.pdf&usg=AFQjCNE6tvzeXigABVhZwOuDqAnRNqnCwA>. Acesso em 21 out. 2011

MELLO, C. M. et al Do que estamos falando quando falamos empreendedorismo no Brasil? *RAU- Revista de Administração da UNIMEP*, v. 8, n. 3, p. 80-98, set./dez. 2010

MENY, I.; THOENING, J. C. Las políticas públicas. Barcelona, Espanha: Editorial Ariel, S.A., 1992. 271 p.

MESBAH, D. The role of credit unions in Nicaraguan financial markets: improving the financial access of small savers and borrowers. *World Council of Credit Unions. Research Monograph Series*, n. 12, 1998. 48 p. Disponível em: <www.woccu.org/pdf/monogr12.pdf>. Acesso em 21 out. 2011

MONTENEGRO, Y. Z. Marco Jurídico que regula a las organizacionaies sin fines de lucro em Centroamerica. Nicaragua. Série: El Derecho y la Sociedad Civil, n. 3. Disponível em <<http://www.vrijmetselaarsgilde.eu/Maconnieke%20Encyclopedie/FMAP~1/REFORM/reform3/cap72.htm>> Acesso em 23 de jun. 2013

MORRIS, M. H. Entrepreneurial intensity sustainable advantages for individuals, organizations, and societies. London: Quorum Books, 1998. 171 p.

NADDEO, M. D. de A. B. Artesanato e políticas públicas. In: NOGUEIRA, M. das D. P. (Org.). Vale do Jequitinhonha. Cultura e desenvolvimento. Belo Horizonte: UFMG/PROEX, 2012. 189 P.

NASCIMENTO, E. C. Vale do Jequitinhonha: entre a carência social e a riqueza cultural. *Contemporâneos. Revistas de artes e humanidades*. nº 4, mai./set. 2009

NASSIF, V. M. J. et al. Empreendedorismo: área em evolução? Uma revisão dos estudos e artigos publicados entre 2000 e 2008. *Revista de Administração e Inovação – RAI*, São Paulo, v. 7, n. 1, p. 175-192, jan./mar. 2010

NATIVIDADE, D. R. Empreendedorismo feminino no Brasil: políticas públicas sob análise. *Revista de Administração Pública – RAP*, São Paulo, v. 43, n.1, p. 231-256, jan./fev., 2009

OLIVERIA, C. D. As relações artesanais e o estímulo ao desenvolvimento local no Brasil, em Gouveia-MG e outras diferentes escalas. 2007. 212 f. Dissertação. (Mestrado em Geografia)- Instituto de Geociências, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2007

OLIVEIRA, E. P. de; OLIVEIRA, L. C. de; LEÃO, S. E. L. Educação Cooperativista. In: MACÊDO, K. B.; XIMENES, J. A. (Orgs): Goiânia: Cooperativa das Unimed's GO/TO, 2001. 448 p.

OLIVEIRA, S. L. *Tratado de metodologia científica: projetos de pesquisa, TGI, TCC; monografias, dissertações e teses*. 2. ed. São Paulo: Pioneira, 1999

RAMÍREZ, M. A. U. Estudio de las tradiciones folclóricas y culturales de la ciudad de Masaya e los municipios de Catarina, San Juan de Oriente, Nindirí y su repercusión em el Turismo. 2003. Monografía (Graduação em Turismo)-Universidad Iberoamericana de Ciencia y Tecnología, Managua, Nicaragua, 2003

REIS, D. dos et al Empreendedorismo e desenvolvimento local sustentável. *Caderno de Administração*, v. 14, n. 2, p. 14-24, jul./dez. 2006

RICHARDSON, R. J. *Pesquisa Social: métodos e técnicas*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

RIMOLI, C. A. et al Reflections on entrepreneurship: two brasilian case studies addressing failure and success. *Silicon Valley Review of Global Entrepreneurship Research*, v. 1, p. 115-133. 2005. Disponível em: <http://reshalltech.usfca.edu/uploadedFiles/Destinations/School_of_Business_and_Professional_Studies/news/Proceedings.pdf#page=115>. Acesso em 27 out. 2011.

RUA, M. G. Análise de Políticas Públicas: conceitos básicos. In: DIEESE. Formação de Conselheiros dos CETEPS: caderno do formador. Salvador: DIEESE, 2012. 140 p.

SANTOS, M. Por uma outra globalização: do pensamento único à consciência universal. 19. ed. Rio de Janeiro: Record, 2011. 176 p.

SANTOS, J. P. dos. Patrimônio material e imaterial no Vale do Jequitinhonha. IN: NOGUEIRA, M. das D.P. (org.). Vale do Jequitinhonha: Cultura e desenvolvimento. Belo Horizonte: UFMG/POEX, 2012. 189 p.

SCHWANDT, T. A. Três posturas epistemológicas para a investigação qualitativa: interpretativismo, hermenêutica e construcionismo social. In: DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y.

S. *O planejamento da pesquisa qualitativa: teorias e abordagens*. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006. 432 p.

SECCHI, L. *Políticas públicas. Conceitos, esquemas de análise, casos práticos*. São Paulo: Cengage Learning, 2010. 133 p.

SERVILHA, M. de M. Vale do Jequitinhonha: a emergência de uma região. IN: NOGUEIRA, M. das D.P. (org.). *Vale do Jequitinhonha: Cultura e desenvolvimento*. Belo Horizonte: UFMG/POEX, 2012. 189 p.

SESCOOP. *Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo. Plantando a semente do Cooperativismo*. Brasília: SESCOOP, 2007. 112 p.

SESCOOP. *Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo. Evolução no Brasil. Movimento livre da influência do estado*. Disponível em <http://www.ocb.org.br/site/cooperativismo/evolucao_no_brasil.asp> Acesso em 29 jul. 2013

SOLÓRZANO, J. D. T. *La microempresa en Nicaragua en la década de los noventa*. Cuaderno de Trabajo, n. 8, 2000. 76 p.

SOLYMOSSY, E; HISRICH, R. D. *Entrepreneurial dimensions: the relationship of individual, venture, and environmental factors to success*. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, Oxford, v. 24, n. 4, 1998.

SOUSA, L. P. de. *Cooperativismo: conceitos e desafios à implantação da economia solidária*. *Vitrine da Conjuntura*. Curitiba, v. 2, n. 2, abr. 2009

SOUZA, C. *Políticas públicas: uma revisão da literatura*. *Sociologias*. Porto Alegre, ano 8, n. 16, p. 20-45, jul./dez. 2006

SOUZA, J.V.A. DE; HENRIQUES, M.S. (orgs.). *Vale do Jequitinhonha. Formação Histórica, Populações e Movimentos*. Belo Horizonte: UFMG/PROEX, 2010. 269 p.

SOUZA, M. J. B. de; TRINDADE, F. de M.; FREIRE, R. *Empreendedorismo sob o enfoque de diferentes perspectivas teóricas*. Curitiba: Champagnat, 2010. 261 p. (Empreendedorismo e estratégia, 1).

TASIC, I. A. B. *Estratégia e empreendedorismo: decisão e criação sob incerteza*. 2007. 142 p. Dissertação. (Mestrado em Administração de Empresas) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2007.

TEJERINA, L. *Entrepreneurship and financial constraints: the case of Nicaragua*. In: TEJERINA, L.; BOUILLÓN, C. P.; DEMAESTRI, E. (Orgs) *Financial Services and poverty reduction in Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, 2006. p. 62-84.

TIJERINO, F. K. *Historia de Nicaragua*. Managua: IHNCA-UCA, 2008. 409 p.

UFMG – Universidade Federal de Minas Gerais. *Guia para associações. Roteiro para constituição e legalização de uma associação de artesãos*. Belo Horizonte: UFMG, 2011. 72 p.

UFMG- Universidade Federal de Minas Gerais. Guia de oportunidades para Associações e Artesãos. Programa Polo de Integração da UFMG no Vale do Jequitinhonha. Projeto Artesanato Cooperativo. Belo Horizonte: UFMG, 2009. 90 p.

UFMG – Universidade Federal de Minas Gerais. Disponível em <<https://www2.ufmg.br/polojequitinhonha/Localizacao/Mapa-do-Vale>> Acesso em 01 ago. 2013

UNDP. United Nations Development Programme. *Novo Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil*. Disponível em: <http://www.dhnet.org.br/direitos/indicadores/idhm/idh_m_entenda_calculo2.pdf> Acesso em 13 jul. 2013

VANDERWATER, E. A.; OSTROVE, J. M; STEWART, A. J. Predicting women's well-being in midlife: the importance of personality development and social role involvements. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 72, n. 5, p. 1147-1160, 1997.

VICTER, G. C. et al O desenvolvimento local em ambientes empreendedores. In: ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 25. 2005, Porto Alegre. *Anais...* Porto Alegre: ENEGEP, 2005.

WENNEKERS, S.; THURIK, R. Linking entrepreneurship and economic growth. *Small Business Economics*, local, v. 13, p. 27-55, 1999.

YIN, R. K. *Estudo de caso: planejamento e métodos*. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005. 212 p.

YUNUS, M. *O banqueiro dos pobres*. São Paulo: Ática, 2008. 343 p.

APÊNDICE A – Roteiro de entrevista

1. IDENTIFICAÇÃO

- Nome:
- Gênero:
- Idade:
- Estado civil:
- Filhos (sim; não; quantos?):
- Tempo que trabalha com cerâmica:
- Tempo que participa da cooperativa/associação:

2. DESENVOLVIMENTO

- Porque e como você começou a trabalhar com cerâmica?
- Quem o ensinou a trabalhar com cerâmica?
- Como e porque você ingressou na cooperativa/associação?
- Estar vinculada à cooperativa/associação o ajudou? Em que?
- Como você se sente participando da cooperativa/associação?
- Que benefícios você percebe por fazer parte da cooperativa/associação?
- O que mudou em sua vida?
- Como seu esposo/companheiro reagiu ao seu ingresso na organização?
- Qual o impacto da cooperativa/associação para sua família?
- Qual o impacto da cooperativa/associação para a comunidade?
- A renda obtida com seu trabalho ajuda sua família? De quais modos?
- Qual o impacto do trabalho com cerâmica para sua vida?
- Você tem outro trabalho? Qual?
- Você sabe se a cooperativa/associação recebe apoio do governo ou de outra organização?
Que tipo de ajuda?
- Você acha que a ajuda recebido é suficiente?
- Você tem conhecimento de políticas públicas voltadas para as ceramistas? Se sim, quais?
- Quem preside a cooperativa/associação?
- Você gostaria de presidir a cooperativa/associação? Sim ou não? Por quê?
- Como você cria as suas peças?
- Como você se sente ao ver o seu trabalho pronto?
- Como as decisões na cooperativa/associações são tomadas? Você participa? E outras instituições?

APÊNDICE B – Tabulação das categorias de análise

Categorias	Discursos	Aproximações (Ideias chave)
<p>C1 – RELAÇÕES HOMENS X MULHERES NAS COOPERATIVAS/ASSOCIAÇÕES</p>	<p>NQ1: Não tem diferença porque no nosso regulamento todos tem voz e voto. (todos) são iguais. Não tem diferença. (I1)</p>	<p>(I1) Percepção de igualdade nas relações; (4)</p>
	<p>As mulheres nunca foram presidentes da Cooperativa. Somente vice-presidentes e secretárias porque os homens podem sair mais e elas ficam mais internas. Os homens podem sair mais... (I2; I5)</p>	<p>(I2) Mulheres sem acesso a cargo de presidente com o argumento que elas têm que ficar “mais internas”, “os homens podem sair mais”; (2) (I3) Mulheres “em primeiro lugar”, sendo “cuidadas” pelos homens; (1) (I4) Visão da “fragilidade” das mulheres; (1)</p>
	<p>NQ2: no início custou para ele (meu companheiro) assimilar porque a verdade é que ele não queria que eu estivesse aqui, porém, depois ele foi entendendo que era um benefício para nós, porque teríamos mais oportunidades. (I8)</p>	<p>(I5) Exclusão das mulheres, apesar de a cerâmica, na região ser até os anos 1970, um trabalho tipicamente feminino; (2) (I6) Os homens não votam em mulheres; (1)</p>
	<p>NQ3: são bastante boas. Eles sempre nos dão o primeiro lugar. Quando tem trabalhos de homens, mais pesados eles nos mandam fazer os trabalhos mais leves, limpar as peças. Sempre nos mandam a um trabalho mais suave. Sempre nos consideram, nos respeitam e nós temos o primeiro lugar em tudo. (I3; I4)</p>	<p>(I7) Percepção de uma mulher quanto a “inutilidade” de ser candidata; (1) (I8) Visão do homem “cedendo” espaço para as mulheres e a dificuldade dos companheiros em aceitar a participação das mulheres nas cooperativas/associações; (2) (I9) Os homens que não fazem parte da cooperativa ajudam quando “tem um tempinho”; (1)</p>
	<p>NQ6: quanto ao trabalho aqui somos, como se diz, iguais. E quanto a gestão, também. (I1)</p>	<p>(I10) Expressam outra realidade nas relações homem X mulher. Mulheres como presidentes das associações; (2)</p>
	<p>Não tem mulher presidente porque a assembleia propõe, mas, no final, ganha o homem porque obtém mais votos. Quando tem eleição me colocam como candidata, mas nunca fui eleita. (I2; I6; I7)</p>	<p>(I11) Realidades distintas, diferenças entre a quantidade de homens e o grau de participação de homens e mulheres em cada organização; (3) (I12) Apesar de a cerâmica ser “coisa de mulher” os homens passaram a produzir e ajudar quando viram o impacto financeiro para as famílias; (1)</p>
	<p>NQ7: aqui tem sido bastante bom porque realmente nós sempre temos as mulheres em primeiro lugar. (I1)</p>	
	<p>Sempre que tem eventos nós as levamos em consideração e sempre lhes damos um lugar, para que participem. (I8)</p>	
	<p>... aqui, antes do treinamento, 90% (dos homens) era agricultor e uns 10% eram artesãos. Porém (a cerâmica) era algo com que os homens não trabalhavam, sendo sobretudo um trabalho das mulheres. Somente as mulheres, porque os homens se dedicavam a agricultura, a cortar café, a semear o feijão, arroz, batata... ... E quando nós (homens) começamos a fazer isso (cerâmica) como alunos, tinham uns jovens que debochavam da gente porque éramos ‘mulherzinhas’... porém, mesmo com isso, nós terminamos satisfatoriamente nosso trabalho (no curso)... (I5; I12)</p>	
	<p>NJ5: aqui os homens trabalham na agricultura. Plantam mandioca, alface,</p>	

	<p>repolho e beterraba. Esse é o trabalho deles. Nós, além do trabalho em casa também temos a cerâmica. Porém, quando eles têm um tempinho nos trazem barro e, também quando podem, trazem a lenha e nos ajudam a polir a cerâmica. (I9)</p>	
	<p>BS3: aqui tem quatro homens associados. (I11)</p>	
	<p>A presidente se chama... mas ela viajou... a irmã dela é vice-presidente...</p>	
	<p>BS9: (aqui) um apoia o outro. Somos iguais. (I1)</p>	
	<p>BS11: (aqui) é como uma família, que a pessoa costuma no meio da turma, assim, né. Sempre eu brinco muito com elas aí... sempre elas me chama assim de 'bendito é o fruto', né... (eu tenho que) botá ordem, né.... Tem mais (homens) mas só que se acha normalmente é mais é eu, né... É isso aí, é muito bom mesmo... ... é muito bom trabaiá na associação. (as mulheres ficam) conversano, caçoano de mim, mas eu num levo a mal... (I11)</p>	
	<p>BC5: aqui na associação só tem um homem... mas ele produz algum pouquim, né. Mas ele mais ajuda a esposa dele, né. (I11)</p>	
	<p>... eu era presidente da associação... a gente viaja (pela associação)... representano... (I10)</p>	
	<p>... eu era presidente da associação... a gente viaja (pela associação)... representano... (I10)</p>	
	<p>Precisamos de mais apoio na promoção da cerâmica. (I13)</p>	

Categories	Discursos	Aproximações (Ideias chave)
C2 - SOBRE APOIO DOS GOVERNOS LOCAIS, ESTADUAIS E NACIONAIS	<p>NQ1: nós não temos uma ajuda direcionada aos ceramistas. Precisamos de mais apoio na promoção da cerâmica. (I13)</p>	<p>(I13) Percepção de falta de apoio aos ceramistas. (1) (I14) Necessidade de mais apoio na promoção/divulgação da cerâmica. (2) (I15) Os próprios ceramistas justificam a falta de apoio porque a Prefeitura é pequena; (1)</p>
	<p>A prefeitura é pequena e não tem condições de dar apoio a todos os artesãos. (I15; I18)</p>	<p>(I16) Falta de apoio para a realização de vendas em outros locais; (1) (I17) Falta de apoio do governo para a ampliação das vendas e, consequentemente, a melhoria de vida das pessoas; (1)</p>
	<p>NQ2: Eu creio que aqui estamos um pouco limitados em vender somente nesse local. Para nós seria importante ter um apoio e não somente vender nossas peças aqui e sim ter outros espaços para vender. (I16)</p>	<p>(I18) Alguns demonstram aceitação da pouca ajuda vinda dos governos, nos três níveis; (2) (I19) O apoio recebido para participação em feiras parece ser suficiente. É muito valorizado. (3) (I20) Outros consideram o apoio recebido insuficiente; (6) (I21) Os ceramistas não tem muito conhecimento de onde vem a ajuda que</p>
	<p>NQ5: pessoalmente eu penso que o governo podia promover mais o artesanato, para melhorar a renda das famílias e ter uma vida melhor. (I14; I17; I22)</p>	
	<p>NJ2: o governo poderia nos tornar mais conhecidos. (I14)</p>	
	<p>BS3: A prefeitura ajuda. Quando vai pras feira, né, eles fornece o carro, nós faz essa feira de artesanato todo ano, a</p>	

	<p>prefeitura ajuda, que a associação não tem condição de fazê sozinha. Uai, tudo que nós precisa, que nós procura eles, eles ajuda né. Sempre que procura eles apoia na associação. (I19)</p> <p>BS4: a prefeitura ajuda nas feira mesmo, pra transportá as peças, ele colabora, ajuda. (I19)</p> <p>BS5: quando vai pras feiras, por exemplo, ai vai, a prefeitura ajuda, dá transporte, essas coisa assim. E o governo, eu acredito que esses, esses projeto com certeza deve ser alguma coisa que vem do governo, né. Eu acredito que é. A prefeitura ajuda no transporte, ajuda também na, tem, tem uns lugar que ajuda na hospedagem também, nas estadia. (I19; I21)</p> <p>BC1:qua, menina, vê que assim, cê não é muito apoiado pelo governo não. Até que nós, no começo a gente foi muito apoiado pelo Comunidade Solidária. Porque no começo a gente conseguiu fazer em mutirão uma lojinha bem pequeninha, né. Que acolhia nove pessoas, mas nós não tinha prateleira, depois passou um tempo e a Prefeitura de Minas Novas deu pra nós as prateleira, assim, as tabas pra gente fazer as prateleira. Depois passou um tempo e veio a Comunidade Solidária perguntano o que a gente estava precisano. Aí a gente tavaprecisano de refazê a lojinha, né. Porque o espaço tava pequeno e tinha muita gente interessada em entrá. Aí a Comunidade Solidária deu pra gente uma loja nova, a gente deixou a antiga que a gente tinha pequeninha pra embalagem e ela fez uma, assim, porque ela, a pessoa que veio aqui falou assim: 'ó, pra construí uma loja é muito difícil, mas cês pode tem direito a reforma. E a reforma foi praticamente uma loja nova. (I20; I22)</p> <p>BC2: eu acho que nós precisava de mais apoio (da prefeitura e do estado), principalmente aqui da região nossa, né, tipo assim, Turmalina ou Minas Novas. O apoio que a gente tem é muito pouco ou quase nada. (I24)</p> <p>A gente tem mais dificuldade aqui é nas participação das feiras. O que a gente mais enfrenta de dificuldade aqui é o transporte, é, que... é, estande também fica muito caro pra nós. Então, se cê fô tirá aquele valor do transporte ou do estande nas vendas, ai não dá pra participar. É hora que a gente perde venda por causa disso. Deixa de participa por causa disso. (I23)</p> <p>BC3: (sobre apoio do governo) Não. Poderia ser melhor. É porque, na verdade a gente tem muito apoio. Mas só que como a gente depende...assim, o trabalho da gente é muito sensível pra gente sair, sabe, muito frágil, então a</p>	<p>eles recebem; (2)</p> <p>(I22) Alguns tem consciência de que a ajuda recebida é pouca; (2)</p> <p>(I23) Eles tem a noção de que perdem vendas quando não participam de feiras e não divulgam mais os seus produtos; (3)</p> <p>(I24) Alguns tem a percepção de que não recebem ajuda por não serem valorizados na própria região; (1)</p>
--	--	--

	<p>gente... não é qualquer, por exemplo o transporte é um dos pobremas que a gente enfrenta, né. Pra gente ir numa feira, se não tive um transporte, assim, confortável não tem como a gente ir. E o que fica bem caro pra gente participa de uma feira é o transporte, né. Na verdade o governo tem nos apoiado mas eu acho que precisaria mais.</p> <p>O município (tem apoiado) menos ainda. Menos ainda porque, como tem o ditado, né, “Santo de casa não faz milagre”.</p> <p>Aqui, por exemplo, as prefeituras ajuda a gente muito pouco.</p> <p>(I20; I23)</p>	
	<p>BC4: Em certas coisas, certas época, acho que poderia ser mais ajudado, né. Assim, às vezes cê pede um, uma ajuda pra feira, assim, coisa é meio complicado nessa parte, Mas em outras, em outras opções é bem, é bem, assim, apoiado. (I20; I23)</p>	
	<p>BC5: (município e o estado) pode ajudar mais. Eu acho que sim. Ó, né, a gente tem dificuldade aqui, né, por exemplo, e a gente tem, precisa de embalagens, precisa de transporte pra feira, né. Ajuda de custo pras feiras. Eu acho que tem como eles ajudarem e às vezes tem vezes que a gente procura, mas... Eu creio que o estado ajuda mais. (I20)</p>	
	<p>BS2: ó, eu acho assim, se eles pudesse ajuda mais melhor era, né? Mas eu não sei se tem como ele ajuda, né. Eu sei que bom completo não tá, que a gente tá precisando é de vende, né, porque a gente tá vendendo pouco. [...] mas eu acho que precisa de melhora sim, pra procurar um jeito da gente vende mais.</p> <p>(I20)</p>	
	<p>BS7: a gente tem apoio do prefeito. O prefeito ajuda nós muito, muito. Uma boa pessoa, né. Sempre tivero apoio. Sempre tivero. Agora mesmo... tem festa co artesanato, o prefeito toma as frente e faz a festa. Envolve nós e faz a festa também. Às vezes quando precisa assim de um carro pra saí, a prefeitura sempre... já doou o carro pra leva coisa, né, algum lugar. Feira, alguma coisa assim, né.</p> <p>(I18)</p>	
	<p>BS9: (a prefeitura) ajuda. É, eu acho que é esses projeto que nós recebe essas parteleira, eu acho que é do governo né. (eles podiam estar ajudando mais) na compra, né, que nós tá precisano mesmo é de vende nossas peças, porque fica muito, muito assim sem vende, né. Refaz e coloca aí, mas demora a vende, aí, né, se fosse pra ajuda nas compras aí era muito bom, que nós ia tê mais renda, né.</p> <p>(I20; I21)</p>	

Categorias	Discursos	Aproximações (Ideias chave)
C3 - APOIO DE OUTROS TIPOS DE ORGANIZAÇÕES	<p>NQ1: No começo tivemos apoio de uns italianos e de um organismo chamado “Molis” (?). Eles vieram e disseram: ‘que coisas bonitas no lugar mais péssimo do mundo’, porque os produtos, as peças eram muito boas, mas as condições eram terríveis. Tivemos uma relação com Paola Blonster, que é da Dinamarca. [...] ela esteve trabalhando no Ipyme (Instituto da pequena e média empresa). Quando ela foi na Dinamarca ela conseguiu apoio para fazer uma exposição de cerâmica. (I25)</p>	<p>(I25) Receberam ajuda de algumas organizações que ‘por acaso’ viram a precariedade dos espaços por eles ocupados e resolveram contribuir de alguma maneira; (2)</p> <p>((I26) Outros apoios vieram por parte de parcerias incentivadas por órgãos estatais; (1)</p> <p>(I27) Tem a percepção de que esses apoios são importantes, mas que não são por muito tempo e são esparsos; (2)</p> <p>(I28) Alguns se ressentem por ‘promessas’ que são feitas e não são cumpridas; (1)</p>
	<p>Estivemos afiliados a outras cooperativas [...] e também com uma a nível nacional que se chama ‘Reditural’ (Rede de Turismo Rural Nicaraguense. Através da ‘Reditural’ (Rede de Turismo Rural Nicaraguense). Tivemos uma doação de outro organismo que se chama ‘Eomstep’, ou algo assim. Uma facilitadora que vinha da Espanha. (I26)</p>	<p>((I29) Recebem apoio de algumas organizações que visam ajudar especificamente mulheres; (1)</p> <p>(I30) Recebem ajuda material e de formação para a gestão das cooperativas e para a melhoria dos produtos e das relações com clientes; (1)</p>
	<p>NQ7: muitas pessoas nos visitaram mas só eram promessas. (I28)</p>	
	<p>NJ1: uns irmãos italianos nos ajudaram. Nos deram material para fazermos uma casinha ali. Eles nos apoiaram com material. Nós demos a mão de obra. Nossa ideia era por nossas peças a venda nessa casinha. (I25)</p>	
	<p>Eles gostam de ajudar as mulheres organizadas, com fundos pessoais. O apoio é pouco porque eles não têm muitos fundos. Há dois anos nos ajudaram com a casinha e depois disseram que iam apoiar outras organizações. Também temos ajuda da organização que se chama ‘Ceramistas por la Paz’, que é dos Estados Unidos. Eles nos deram outro torno. Nos deram capacitação para melhorar a qualidade das peças. Eles apoiam grupos de mulheres que tem dificuldades para que tenham um desenvolvimento melhor no futuro. Agora eles vão fazer um forno.(I29)</p>	
	<p>Outro organismo nos ajudou. Foi o Fhi360 OSAI. Eles nos ajudaram com um banheiro ecológico. Eles também me levaram a Costa Rica para fazer um intercâmbio para melhorar o atendimento ao cliente e para melhorar os negócios. (I30)</p>	
	<p>BC3: ... como a gente participa do... dum programa do Sebrae, então a gente tem muita capacitação, sabe? Muito curso, é, ajuda bastante. (I27)</p>	
	<p>BC4:... na região tem... assim, a associação não tem não. Mas tem assim, é igual tem o do Sebrae, né? Que eles dão vários curso e aí se a pessoa quis é participa... (I27)</p>	

Categorias	Discursos	Aproximações (Ideias chave)
C4 - ACESSO A DINHEIRO/FINANCIAMENTOS	NQ1: Temos problemas na parte de financiamento. As financiadoras nacionais não emprestam para as cooperativas por causa da falta de garantias. (I31)	(I31) Passam por problemas para financiamento por não poderem oferecer garantias e as taxas serem altas; (1) (I32) Esperam do governo a ajuda para financiamentos; (1)
	NJ2: o governo poderia nos dar mais financiamentos, porém, com juros baixos. (I32)	

Categorias	Discursos	Aproximações (Ideias chave)
C5 - BENEFÍCIOS ALCANÇADOS POR ESTAR VINCULADOS AS COOPERATIVA/ASSOCIAÇÃO (nas relações comerciais e sociais)	NQ1: alguns artesãos moram na cidade e outros na área rural. Aqui (a Cooperativa) tem sido como um ponto de referência para os artesãos. Aqui exibem suas peças e aqui vendem. (I33; I35; I39)	(I33) Entendem que a cooperativa é um ponto central para a divulgação das peças; (4) (I34) Muitos reconhecem que é melhor trabalhar em grupo do que individualmente, pois passam a ter mais força, recebem mais benefícios; (9)
	NQ2: é melhor estar organizado porque se um está de maneira individual ele obtém poucos benefícios ao contrário, estando organizado os benefícios são maiores. (I34)	(I35) As oportunidades de vendas são maiores por estarem em grupo. Aumenta a visibilidade do trabalho;(6) (I36) Sabem que os lucros são maiores por estarem juntos;
	Primeiro porque tem mais oportunidades de venda. Segundo que aqui, quando chega o final de ano, os ganhos são repartidos. Mais importante é que aqui tem mais oportunidades de vendas. (I35)	Compreendem que, por estar em grupo, evitam as vendas através de intermediários que não pagam quase nada pelas peças. Muitos já sofreram com isso; (2)
	Bom, quando estava trabalhando sozinha era mais difícil vender. Eu vendia a intermediários. A cerâmica era muito mais barata e o ganho, praticamente, era para o intermediário. Aqui não. Só deixo aqui 20% para os gastos do local, para pagar a limpeza, água, luz e o resto fica pra a pessoa. (I36)	(I37) Passam a sentir o grupo como uma família, como irmãos que apoiam uns aos outros. Têm a sensação de pertencer ao grupo; (6) (I38) Sabem que se tiverem qualquer necessidade serão apoiados pelo grupo. Não somente em questões relacionadas à cerâmica, mas também para problemas particulares; (2)
	NQ3: estou aqui porque em grupo é melhor. Em uma cooperativa é melhor. Todos trabalhamos unidos, nos olhamos como irmãos, não como companheiros. Estamos unidos em tudo e sempre por uma necessidade. (I37)	(I39) Entendem que, para os que moram longe, é difícil divulgar os produtos e, na cooperativa/associação a exposição facilita o reconhecimento do trabalho e aumenta as vendas; (2) (I40) Percebem a importância da solidariedade existente entre eles; (3) (I41) Compreendem que, estar na cooperativa/associação, implica no envolvimento de outras pessoas (familiares ou não) com o trabalho, contribuindo efetivamente para a comunidade através da geração de empregos; (5)
	Aqui podemos vender nosso produto direto, sem intermediários porque se vendemos por intermediário nunca vemos, como se diz, 'o sol claro'. (I36)	(I42) Reconhecimento do impacto no aumento das vendas por estar vinculado à cooperativa/associação; (1)
	É importante trabalhar em grupo porque, por exemplo, quando temos uma grande necessidade dos materiais, o que for, nós mandamos trazer as pinturas principais, que vem de outros países e somos todos sempre unidos e em tudo. (I38)	(I43) Ser cooperado/associado contribui na melhoria da qualidade das peças devido às sugestões apresentadas pelos colegas; (1) (I44) Valorização do apoio que uma mulher dá para a outra, estando trabalhando em grupo; (2)
	NQ5: no meu caso, eu vivo muito longe do centro do município e não há acesso para vender nossos produtos em nossas casas. Então é uma maneira de mostrar nossos produtos, que ficam expostos aqui e tem mais oportunidades de vendas. (I33; I35; I39)	(I45) Estar na cooperativa/associação

	<p>E, também, na cooperativa, por meio da organização, às vezes tem momentos que chegam ajudas e isso também nos ajuda em nossas casas. (I34)</p> <p>NQ6: quando estamos sozinhos talvez não tenhamos um lugar definido para exposição de nossos produtos. Tem também alguns benefícios que não recebemos se estamos sozinhos. (I33; I35)</p> <p>NQ7: nós nos consideramos como irmãos porque aqui, se alguém morre nós sentimos seu desaparecimento. Agora temos dois companheiros que estão bastante doentes e nós sempre vamos visitar. Neste caminho que tivemos, quando um sócio tem problemas é como se nós mesmos tivéssemos esse problema. (I37; I40)</p> <p>Não somente nós somos beneficiados como membros da cooperativa. Nós temos até três ou quatro trabalhadores que são de nossa família. [...] Ao mesmo tempo que conseguimos material e matéria prima nós ajudamos a quem não tem. (I41)</p> <p>Por exemplo, nós temos tintas que são vendidas a 60 dólares aqui e nós a compramos por 40 dólares. Dessa maneira se está beneficiando a cooperativa e a comunidade. (I34)</p> <p>NJ1: a cooperativa tem um torno e algumas mulheres que moram perto vem aqui para fazer as peças no torno e terminam as peças em casa. Outras fazem todo o processo em casa e trazem as peças aqui para vender. (I34)</p> <p>O dinheiro que recebemos ajuda bastante porque aqui é uma região seca e não tem muito emprego então, com a cerâmica, nós podemos ter emprego. Com esse trabalho nós ajudamos nos estudos dos filhos. Nossas famílias se beneficiam muito. (I46)</p> <p>Não tem homens na cooperativa mas eles também estão envolvidos. Nós damos emprego a eles, quando temos pedidos. Nós os buscamos para que ajudem a trazer a lenha, o barro, a polir. Sempre envolvemos os homens, as mães, os pais, o marido. (I41)</p> <p>NJ2: nós nos sentimos alegres porque antes se vendia pouca cerâmica, porém, agora, se vende mais. Então, temos um pouquinho mais de dinheiro para comprar umas coisinhas também. (I34)</p> <p>NJ4: a cooperativa nos dá um apoio. Ela pode nos ajudar. (I34)</p> <p>NJ5: é importante estar organizado em uma cooperativa porque, assim, temos mais força, mais apoio e também para o desenvolvimento da comunidade [...] a cooperativa dá mais trabalho a outras pessoas porque eles nos ajudam a polir, a trazer o barro, a trazer a lenha e, então, é uma grande coisa trabalhar</p>	<p>aumenta o número de convites para exposições, feiras, etc.; (1)</p> <p>(I46) O aumento da renda gerada pelo aumento das vendas favorece a comunidade pois incrementa a circulação do dinheiro, contribuindo para a manutenção de outros negócios; (1)</p> <p>(I47) A cooperativa/associação é um espaço de socialização onde os participantes também se divertem; (1)</p> <p>(I48) Oportunidade para muitas mães de família para ajudar no sustento da casa; (2)</p>
--	---	---

	<p>porque ajuda outras pessoas. (I34)</p> <p>Eu compro a lenha de meu pai, porque ele precisa de seu dinheiro e eu tenho a necessidade da lenha, então, nos ajudamos.</p> <p>Ele também (meu pai) nos ajuda a fazer fornos, porque ele sabe fazer forno. [...] ele faz fornos bonitos então, agora nós vamos busca-lo para que nos faça um forno.</p> <p>Eu gosto de trabalhar com cerâmica para ajudar no desenvolvimento da comunidade e ajudar a família também. (I41)</p> <p>BS2: se não for aqui na associação, se a pessoa não for associada, ela não tem como ganhar nenhum recurso que vem pra associação, não tem parte de nada, né, e também pra vende, porque, se não for associado não tem como vende. Aqui não vende na casa. (I34)</p> <p>BS3: uai, tá na associação me ajuda né, que eu trabalho minhas peça, graças a Deus, tem boa saída, né. Ajuda bastante.</p> <p>Tá na associação ajudou que eu aprendi, né... que eu faço de tudo. Eu faço boneca, faço galinha, faço flor, né. Tudo... que minha ideia dá pra fazer eu faço. (I42)</p> <p>... todas que trabalha aqui, todas são unidas, né. (I37)</p> <p>BS4: A associação é bom que é um conjunto de pessoas tudo unido, que todo mundo é, é, concorda assim com o que os demais, eles fala, que concorda com tudo. É, a gente trabalha em conjunto, tudo que precisa ta reunido e vende as peças e os colegas às vezes vende pra gente... é um conjunto muito unido da associação a gente. (I37)</p> <p>BS6: tá na associação ajuda as mulheres porque uma incentiva a outra, né, e eu acho que no grupo os trem funciona melhor, né. (I44; I48)</p> <p>BS7: ... cê trabaia num lugar assim, igual a associação, que as pessoa são tudo unida é... dá tudo certo, e tudo é importante, né. (I37)</p> <p>(é bom trabalhar aqui na associação) porque nós aqui dentro é uma família, nós é tudo unida aqui dentro. Nós, quando nós, cê num viu nós sentada aqui fora contano causa aí, quando nós riu um tudo? Nós é mesmo que sê uma família. (I47)</p> <p>(Quando uma tá com problema) todo mundo ta aí pronto. É que nós tudo somo unida aqui dentro. (I40)</p> <p>BS9: (fazer parte da associação tem sido bom)... porque a gente sempre é um, sempre uma associação unida, né. Que todos precisa de apoio do outro é o que nós tem, graças a Deus, é o apoio né.. Um apoia o outro. (I38)</p>	
--	--	--

	<p>BS10:A associação só ajuda pra vende as peça, né, coloca aqui pra daqui vende quando aparece comprador, né, que é difícil também a gente vende. Fazer parte da associação é melhor que nada, né. (I33; I35)</p>	
	<p>BC1: tá na associação ajuda porque cê sempre aprende muita coisa, né. Ajudou bastante. (I43)</p>	
	<p>Com a associação cê é mais vista, ocê tem condições de sê convidada pruma feira. Enquanto se ocê não fosse, assim, organizada em grupo, ocê não tinha condição de participa de nada. (I35)</p>	
	<p>Depois que a gente organizou, sabe, muita gente, muitas mulheres que não tinham nada a ver com artesanato desperto também o interesse de entra pro grupo, começar a trabalhar. Ocê acaba dando oportunidade pra muitas mães de família que às vezes não tinha assim muita coisa pra fazê ou uma oportunidade delas ganha um dinheirinho também.</p> <p>Eu acredito, assim, que o artesanato, pelo menos pras mulheres que estão no grupo, assim, conseguiram melhorá alguma coisa.</p> <p>Tem várias mulheres que conseguiram muda sua casa, fazer uma casa nova. Mesmo que o marido trabalhe um pouco, mas só do marido talvez não teria condições. Os maridos saem, vão pra corte de cana. E, as vezes o dinheiro que ele ganha é mesmo, assim, pa despesa, essas necessidades do dia a dia. (I44; I48)</p>	
	<p>BC2: (fazer parte da associação) tem ajudado porque a associação às vezes a gente consegue chegar, né, as vezes a gente tem que te um grupo unido pra consegui participa de alguma coisa, ou chega a algum lugar a mais, né. Algum ponto mais elevado, tipo, ocê sozinha ocê não consegue, é divulga o seu produto melhor. Então tem que sê o grupo, né, porque as dificuldade a gente enfrenta juntos. (I34)</p>	
	<p>A associação é, não é só quem, as associadas aqui, né. Ela colabora com muito outros tipos de serviço pra outras pessoas. Tipo assim, um em exemplo que dô, eu trabalho com artesanato, aí eu preciso de uma pessoa pra cuidá da minha casa. Então, aqui o, a falta de emprego, ela é, tem muita falta de emprego, emprego aqui é muito difícil, nessa região nossa, Então, eu tô empregano alguém. De uma forma ou de outra a gente tá ajudano. (I41)</p>	
	<p>E nós associadas somos unidas, graças a Deus, a gente não enfrenta problema assim com desunião, sempre que tem uma coisa, um problema lá, a gente senta com os associados todos e conversa, se entende, pra ver o que que</p>	

	é melhor, né. (I37; I40)	
	BC3: (estar na associação) ajudou bastante né. Porque sozinho é difícil, né. Na associação fica mais fácil a gente participa de feira, a gente elabora um projeto, tudo facilita mais. (I45)	
	BC5: (a associação) sempre acaba ajudando, né, porque, de uma, de uma coisinha daqui e, outra dali, ajuda. Porque, essas pessoas que não é associado, acaba que a gente vai, compra uma coisa ali, né, no mercado, alguma coisa, né, e tá ajudando (a comunidade). E o dinheiro então circula aqui, né. Isso circula aqui. (I41)	

categorias	Discursos	Aproximações (Ideias chave)
C6 - BENEFÍCIOS ALCANÇADOS POR TRABALHAR COM CERÂMICA E POR ESTAR NA COOPERATIVA/ASSOCIAÇÃO (nas relações familiares)	NQ2: Eu sou responsável pela família. Eu sou o sustento da casa e, ao mesmo tempo, estou com meus filhos. Agora eles são jovens, porém eu sempre dei graças a Deus por trabalhar e nos dar o pão de cada dia e sempre estar ao lado deles, cuidando deles e os atendendo. (I49; I50; I60)	(I49) As mulheres assumem o papel de provedoras; (1) (I50) Além de trabalhar com cerâmica, ao mesmo tempo, cuidam da casa, estão ao lado dos filhos e essa ligação com a família é importante para elas; (1) (I51) Ter dinheiro (o aumento da renda) ajuda a família com tratamento de saúde e também para comprar coisas que vão além do básico; (11) (I52) Se orgulham de poder oportunizar aos filhos o estudo que muitas não tiveram; (3) (I53) Se sentem bem por ter o apoio da cooperativa/associação, da família, do companheiro; (1) (I54) Se orgulham de poder oferecer um futuro melhor para os filhos; (3) (I55) os relacionamentos com os companheiros melhoram; (4) (I56) Se sentem bem por poder ajudar os companheiros financeiramente. Se sentem parte importante da família e, conseqüentemente, se sentem mais respeitadas pois acreditam que passam a ter um melhor lugar na família quando deixam de ser apenas mais uma dependente; (12) (I57) Ensinam os filhos e filhas a trabalhar com cerâmica, perpetuando a arte; (2) (I58) Melhorias nas casas, reformas e reconstruções através da renda da cerâmica. Essa renda também tem ajudado na compra de coisas para casa (móveis, eletrodomésticos) e até produtos de beleza; (3) (I59) Estão alcançando melhoria na qualidade de vida; (1) (I60) Em muitas famílias a maior parte da renda é da cerâmica. As mulheres estão passando a ser arrimo de família; (1) (I61) Muitos maridos tem deixado de migrar, outros tem diminuído a
	NQ5: Eu sempre fui uma das pessoas que gosta de ter dinheiro para ajudar a minha família a crescer um pouco mais. Essa é também uma de minhas metas. (I51; I56)	
	NQ7: eu tenho três filhas. Elas terminaram os estudos e já são professoras do primário. Porém, ao mesmo tempo, seguiram superando. Uma delas estudou direito. Já terminou o curso. Foram cinco anos. A outra também já concluiu o curso que é de Técnica em Computação e a outra está na Universidade. (I52; I54)	
	NJ2: a cooperativa me ajudou nos estudos de minhas filhas. (I52; I54)	
	NJ4: trabalhar com cerâmica me ajuda muito porque com isso eu posso pagar o tratamento de minha mãe. Somos muito pobres. (I51)	
	Trabalhar na cooperativa me ajudou muito porque pude ajudar minha filha a seguir adiante. Ela se formou neste ano e está no primeiro ano de faculdade. (I52; I54)	
	Eu me sinto mais apoiada, tanto pela cooperativa quanto por meu marido e minha família. (I53; I56)	
	NJ5: e, na família, ajuda a ter mais desenvolvimento também para os filhos. O meu está pequeno mas, quando for grande, também se preparará com o trabalho que nós temos aprendido. (I57)	
	NJ6: antes eu não tinha dinheiro para ajudar em algum gasto da casa e, agora, eu também ajudo meu companheiro. (I51; I56)	

	<p>Meu marido me valoriza mais, pelo trabalho que tenho com cerâmica. (I55; I56)</p> <p>BS3: Ajudo assim com meu trabalho, né. Que eu faço minhas peça e eu vendo, né. Aí o dinheiro ajuda, né. Ajuda bastante né. Que eu num tenho outra renda, né. Assim, eu que meu marido é aposentado, né. Tem um salário mínimo. Mas eu não tenho outra renda, aí a cerâmica me ajuda. (I56)</p> <p>BS4: me ajuda nas vendas que tem, né, que faz, me ajuda em casa, assim, pra mante eu com meus filhos, né que eu moro só mais eles. As vendas são, são ruim não. (I51; I56)</p> <p>BS5: trabalhar com cerâmica me ajudou. Ajuda até hoje. É uma renda extra né, que a gente tem. Meu marido acha um dia de serviço, trabalha um dia. (I51; I56)</p> <p>BS6: trabalha com cerâmica me ajuda, não só na questão financeira. Meus quatro filho tudo aprendeu a trabalhar com argila. (I57)</p> <p>é a renda da família. A maior parte do dinheiro da casa é do barro mesmo, né. (I56; I60)</p> <p>BC1: porque muitas (as mulheres) conseguiram, assim, melhorá sua casa com artesanato, com ajuda do artesanato, porque às vezes elas não conseguem sobrevive do artesanato. Mas, assim, com ajuda do artesanato, conseguiram melhorá as casa, compra alguma coisa pra casa, essas coisinha assim. Minha casa foi construída com o ganho do artesanato. Antes aqui era uma casinha de adobe no meio, assim, de uma capoeira, sabe, quando nós mudou pra cá. O dinheiro que ele (o marido) conseguia lá fora (como migrante) chegava, fazia uma compra e de repente cê tava sem dinheiro mesmo. (I58)</p> <p>BC2: (estar na associação) tem contribuído muito (para as mulheres) é, porque, aqui, como eu tô te falano, é uma região que é muito difícil o emprego, às vezes o marido ganha pouco. A complementação da renda das pessoas tá no artesanato. (I51)</p> <p>... (o relacionamento com o marido) muda, muda e muito. Eu acho que muda. Porque ali a esposa também ela não tá dependendo só do marido, ela pode compra uma coisa a mais. Ela pode, sei lá, ela pode tá, se tem vontade de compra outra coisa, assim, que o marido não pode tá dano, ela tá comprano. Acho que ajuda muito, até em casa né. As vezes é um móvel, é uma um produto de beleza, a mulher pode tá comprano independentemente do marido. (I55; I56; I58)</p>	<p>frequência das migrações (corte de cana, colheita do café) devido à renda gerada pela cerâmica, provocando maior estabilidade nos relacionamentos; (1)</p> <p>(I62) As ceramistas iniciantes são menos beneficiadas com a renda pois ainda estão aprendendo o ofício. Com o passar do tempo e o aumento da experiência e, conseqüentemente, da qualidade das peças, o ganho aumenta; (1)</p> <p>(I63) Algumas buscam a complementação da renda gerada pela cerâmica com outros trabalhos, por exemplo, como diaristas; (1)</p> <p>(I64) Sentem que ainda precisa melhorar muito a renda obtida com a cerâmica para poderem viver exclusivamente disso; (1)</p>
--	---	---

	<p>BC3: (estar na associação) ajudou minha família. Nossa, mudo porque a gente... ajuda assim, ajuda na renda, né. (I51)</p> <p>... (o relacionamento com o marido) Mudou também. É porque, na verdade, aqui é um lugar muito fraco, as pessoas precisa migra muito, saí pra fora, trabalha. E a gente, assim, assim, ajudando na renda da família, às vezes precisa... sai menos. Eles viaja menos do que viajava. (I55; I56)</p> <p>O meu (marido) migra ainda, mas tem muitos maridos que não migra mais. (I61)</p> <p>Aqui tem casa que o artesanato pesa mais (na renda). Mas ainda não é totalmente, não. Tem muitas casas que a do marido (a renda) é mais, mais pesada. Ainda depende muito do marido. Nós somos 47 artesãs mas é um grupo muito pequeno que ainda vive só do artesanato. Tem um grupo maior que depende mais do marido. É que, às vezes, tem artesãs, né, que começou agora, ainda tá sem experiência. Ainda tá começando ainda. (I62)</p> <p>BC4: (a renda ajuda na casa) ... É, num é assim uma renda própria, mas ajuda. (melhorou a relação com o esposo)... porque antes era só ele e agora eu também tenho, assim, uma ajuda, aí melhora. É, porque a vida aqui no Vale é meio difícil, né, cê sabe que é pouco emprego. É, é, assim, é uma ajuda né. Mesmo que num é uma ajuda grande, mas o pouco que entra ajuda a gente. (I55; I56)</p> <p>BC5: é, na verdade, é porque, assim, as vezes o que eu, as outras rendas, né, me ajuda também. Assim que eu participo mais de feira, essas coisa assim, ajuda bastante. (fazer parte da associação me ajudou) muito. É, hoje eu, eu creio assim, eu tenho o meu lar que eu moro, o lugar que eu moro, né, foi tudo feito (com o dinheiro da cerâmica e do trabalho na associação) e eu ajudo meus filhos pra estudar. (I56; I58; I59)</p> <p>...eu trabalho assim, assim as vezes, dia a dia, as vezes de vez em quando, né. Como diarista. Não é fixo. (I63)</p> <p>BS2: ... eu tenho o salário que meu marido ganhava, o salário mínimo eu continuo ganhando...tá com um ano e dez meses.... o salário mínimo dele e só... aí se eu vende bem, se não vende é isso mesmo.... não tenho outra renda nenhuma... (I51)</p> <p>BS9: (trabalhar com cerâmica) ajuda muito na renda da família. (I51)</p> <p>BS10: (ajuda na renda)... um pouco né, num dá pra sobreviver não, mas é um</p>	
--	---	--

	<p>complemente, né. Só pra complementá um pouco. (I51; I64)</p> <p>BS11: (parou com a empreitada)... é, eu parei, que eu... tenho pobrema cardíaco, né... num guento trabaiá, agitá o sangue, trabaiá com coisa pesada, aí fico... só com o artesanato, e, e... o dinheiro também, né, é minha renda é essa aí. (I51)</p>	
--	--	--

Categorias	Discursos	Aproximações (Ideias chave)
C7 - COMO APRENDEU A TRABALHAR COM CERÂMICA E POR QUÊ?	NQ2: aprendi com meu vizinho. Me chamava a atenção e eu precisava trabalhar. (I66)	(I65) Alguns aprenderam observando familiares (mães, avós, sogras, tias), herança de família;(12)
	NQ3: Minha avó e minha mãe faziam vasilhas para cozinhar sopa, faziam utilitários de barro. Eu aprendi com uns vizinhos. Aprendi a fazer peças mais finas, a decorar e o barro rústico ficou para trás. (I65; I69)	(I66) Muitos aprenderam com vizinhos;(12)
	NQ4: com minha mãe. Era ela que trabalhava, ou seja, vem de herança, dos antepassados. (I65)	(I67) Muitos aprenderam com D. Izabel, que divulgou a arte em sua região;(5)
	NQ5: meu pai. É de família. (I65)	(I68) Na grande maioria (homens e mulheres) foi por necessidade de obter rendimento para complementar, ou mesmo, ser o único rendimento da família;(2)
	NQ6: aprendi com minha mãe a trabalhar o barro, porque ela vem de uma família de artesãos. O torneado e a decoração eu aprendi em uma escola. (I65)	(I69) o aprendizado foi iniciado com a produção de peças rústicas sendo essas aprimoradas com o passar do tempo;(4)
	NQ7: aprendi com minha mãe porque, desde pequenos, minha mãe trabalhava o barro e nós estávamos ao lado dela e, ao mesmo tempo, nós começamos a brincar com o barro. (I65)	(I70) uma das entrevistadas aprendeu cerâmica porque queria ter brinquedos e os pais não tinham condições de comprar, então produzia seus próprios brinquedos;(1)
	NJ1: antes eu trabalhava com barro rústico. Depois vieram umas pessoas aqui na comunidade e ensinaram a trabalhar com cerâmica negra. (I66; I69)	(I71) falta de empregos nas regiões. Regiões muito carentes e que sofrem com a seca;(1)
	NJ2: eu trabalhava com peças rústicas. Depois eu fiz um curso de capacitação. (I66; I69)	(I72) Algumas artesãs migraram de outros tipos de trabalho manual para a cerâmica em função do maior ganho obtido com essas peças;(1)
	NJ3: antes eu elaborava a cerâmica mais rústica e isso veio de geração em geração, desde meus avós e depois com minha mãe e, agora, eu continuo porém em outro processo, com cerâmica negra. (I65; I69)	(I73) Algumas começaram por brincadeira, quando criança;(1)
	NJ5: no início eu olhava minha sogra fazendo cerâmica negra, eu via como ela trabalhava e fui aprendendo. Depois recebi capacitação. (I65)	
NJ6: no princípio aprendi vendo minha sogra. Me chamou a atenção como ela elaborava e fazia algumas coisas que eu não entendia e ela me explicava. Algumas outras coisas eu vi com professores que vieram aqui para ensinar. (I65; I66)		

	<p>BSI: Que e eu tinha sete ano, passano pra oito ano. Aí, meu pai, a gente morava na roça, meu pai trabaia na roça, os fio maior que já tava trabaiano, já tava trabaiado, ele levava mais ele pra roça e eu ficava mais a minha mãe, pra oiá aqueles pequenin, aqueles de colo. Ela fazia era uma coisa, fazia um barro, fazia peça, que ela de vez em quando fazia panela, fazia pote, moringa, essas coisa natural. E eu ficava era só pra oiá as criança. E quando eu ..., ia brincá com, panhá as flô do mato, aqueles pedacin de, de sabugo, que meu pai jogava pra lá e, aqueles grande eu fincava ...botava em pé e falava: aqui é mãe, ... aqui é pai, fazia as comparação. Que lá em casa...mãe, né,aí eu via fala em boneca, mas nunca tinha visto, nem qualidade nenhuma, né, nem de pano a gente num via esses tempo, que minha mãe morava longe das madrinha da gente, e ... fazia boneca demais, de pano e dava... mas nem isso eu nunca tinha visto. Via fala de boneca. Então, eu tinha aquela vontade de brincá de boneca, que eu via falá de boneca e comecei a ...falava tinha pai, tinha mãe, tinha tudo e pegava, quando não era sabugo, era aquelas flô, num tem umas flô do mato que dá tipo uma sainha rodadinha?</p> <p>Chamam de Tirana? Essas coisa assim, eu punha em pé la, e fazia aquela carreira assim no chão, sentada no chão, e botava ... viajano, fazia elas cantano roda, toda eu fazia, falano que era gente, que era boneca. E depois eu pensano assim: Eles num faz essas coisa tudo assim de barro? Eu vô faze boneca de barro. Aí, eu pegava umbolin de barro assim, do jeito que minha mãe.</p> <p>Então, eu fui ensinano o povo e dei, e, mandava ... prefeito trazia dinheiro, que o governo mandava pra ensina o pessoal daqui. E quase tudo já tava sabeno, que eu tinha ensinado, eles foi aprendeno cabano de aprendê. Eu ensinano aqui, fiz essa, essa puxada pra ca, pra aprendê fazê, presa prendê.</p> <p>Compreiessa casa grande, tendeu?</p> <p>Sim, ajudei, foi eu, eu ensinei pra elas, ensinei pra elas, eu passei, as de fora, no vale inteiro, que ocê chega cê acha esse trabaio. Mais é boneca que elas fazê, fazê outras coisa também, mas eles gostô mais é da boneca. Eles faz flô, faz boneca, faz tudo. Mas tudo saiu foi daqui, que eu ensinei com prazer a sastisfação. Deus me ajudô, que eu num tive mais de sai pa vendê, né?</p> <p>Agora é, um passa pelos outro, outro passa pelos outro, todo mundo faz.</p> <p>Tem gente que me conhece e sabe desse trabaio, e eu fico muito</p>	
--	--	--

	<p>sastisfeita, pra mim foi um prazer que Deus fez pra gente, uma coisa tão boa! (I70)</p>	
	<p>BS2: eu casei, a minha sogra faz peça também. Ela que me ensinou primeiro, né. Depois eu fiz curso com a Dona Izabel e gostei do trabalho, né. Primeiro por necessidade, né, que é uma ajuda importante, né. E aí eu continuei a fazer porque isso aí é... assim.... meu marido trabalhava né, ganhava um salário mínimo, ele era vaqueiro e eu ficava em casa, trabalhava com as peças porque dava uma ajuda também em casa, e ele faleceu e eu continuei a trabalhar. (I65; I66)</p>	
	<p>BS3: Eu aprendi com a mulher que morava, né. Chamava Aparecidinha. Depois ela morreu, aí aprendi com a D. Izabel. (I66)</p>	
	<p>BS4: eu fiz um cursin com D. Izabel e aí comecei a fazê as pecinha, os moranguin, as pecinha pequena. [...] Aí surgiu um curso de boneca, assim, né, que a D. Izabel ia dá, aí eu fiz o curso. (I66; I67)</p>	
	<p>BS5: aprendi com minhas vizinhas. Elas me incentivaram a trabalhar, por causa do filho mesmo, que eu não tinha serviço nenhum. Aí eu tinha que cria meu filho, aí elas me incentivaram e eu tô até hoje, uns 10 anos. (I66)</p>	
	<p>BS6: antes eu trabalhava com taquara, né. Fazia cestinho, peneira pra decoração, pra uso, né geral. Aí, eu morava na fazenda, aí eu mudei pra cá pra coloca os menino pra estuda, aí a D. Izabel me incentivou, né, a trabalha com barro que era mais fácil, né, gastava menos e tinha mais aceitação, né. Aí eu deixei de trabalha com taquara e passe a trabalha com barro, né. E daí, aprendi com ela e tô até hoje trabalhano. (I67; I72)</p>	
	<p>BC1: a gente começa sempre por necessidade, né, até porque lá em casa nós era, é... uma família numerosa, nós somos dez irmãos, eu sou a primeira. (I68)</p>	
	<p>Então, desde cedo cê teve que começa a trabalha de tudo, cê pode, cuidava dos menino, trabalhava na roça, ajudava papai que ele mexia com, construindo casa, sabe? A gente era servente... E aí o serviço cê tinha que começa muito cedo, aí mamãe começou a fazê o artesanato e a gente começou junto. (I65)</p>	
	<p>BC2: Eu, eu nasci veno... eu cresci veno a minha mãe trabalhar, né. Minha mãe e minha vó. Desde os 12 anos já fazia alguma coisa, mas que eu tô associada e participo da associação aqui é sete anos. (I65)</p>	
	<p>BC3: Ah, desde criança a gente fazia com as tias da gente, de brincadeira,</p>	

	<p>sabe? E então, quando a gente ficou adulto amadureceu aquela ideia, sabe? E aqui não tem como num trabalha com cerâmica, né, porque, parece que tá no sangue das pessoas. (I65; I73)</p>	
	<p>BC4: (comecei a trabalhar com cerâmica) ... na época foi porque, cetava com dificuldade, assim, não tinha... eu tava com meus menino pequeno e num tinha outro tipo de serviço, né. Aí eles me deram conselho, assim, foi pra entrá na associação, pra... tê uma ajuda numa renda, sabe? E foi aí comecei... No início, assim, que a gente começa é, é meio difícil, assim, procê... até cê recebe, aí depois que cê vai adaptano, é cada vez que ce vai fazeno, cê vai aprendeno mais, aí cê vai vendeno, vende mais. Minha mãe já trabalhava já, sabe? Assim, ela dava as dica e a gente tinha... quandocê tem aquele sangue pra... tem dom... é, ocê mesmo vai desenvolvono. (I68; I71)</p>	
	<p>BC5: na verdade, na época, antes de começar, eu ficava na casa da Zezinha, né. Trabalhava lá de empregada. Aí, cabeí veno ela fazeno aquilo ali, e que foi... ela as vezes me pedia pra mim tenta fazê e eu num me importava muito com aquilo. Mas eu via mais ou menos como que ela fazia. Ela queria me ensinar mas eu num tinha muito interesse, né. Mas foi ino, com o tempo, eu tente, né. Fiz umas experiência e, e gostei do trabalho e tô ate hoje, né. E pretendo continuar. (I66)</p>	
	<p>BS7: (eu comecei a trabalhar com cerâmica) porque a gente morava na zona rural, né, e mudamo pra aqui pra coloca as criança na escola. Cheguei aqui e tinha uma amiga da gente, a Placedina, que é falecida, aí ela me incentivo a trabalha mais ela. E tinha outra amiga, a Nega, né. E eu comecei com ela, né, o no fim nós fizemo um curso com D. Izabel e completo, daí por diante, né. Meu eu comecei com a Placedina, já falecida, né. (I66; I67)</p>	
	<p>BS9: aprendi cum Izabel. Porque eu mudei pra aqui, né. Ela morava aqui e aí ela me chamou pra pude ensiná, que ela é minha tia, né. Tia do meu pai. Aí me chamou pra me ensiná, aí eu fui e aprendi com ela, aprendi fazê as flores e massa um barro, fazê as águas bilhá (a água do próprio barro pra dar cor), tudo foi ela que me ensino. (I66; I67)</p>	
	<p>BS10: Eu aprendi aqui, D. Izabel... já tinha o comércio aqui, né. Mas eu aprendi só, né... Só. E aproveitei, ela (D. Izabel) apoio pra mim botá e vende no comércio dela aqui. Aí, eu, foi assim que eu comecei a trabalha. (I66; I67)</p>	
	<p>BS11: eu aprendi... que eu cheguei</p>	

	<p>aqui, aí nessa época eu num era aposentado, trabalhava de serviço pros outro, empreitada e... aí, foi D. Izabel foi e falou assim: “ô irmão! Que nós é evangélico, ô irmão, cê qué fazê umas, fazê umas boneca? Que eu ensino ocê, o senhor a fazê as que eu fazê, irmão.” Aí, eu: “ah, irmã, isso é muito difícil.” Aí foi onde eu vim começa a fazé, aí começou a fazê umas coisinha, foi me ensinano, até eu aprendê mais ou menos trabalha, né.</p> <p>E, eu era muito... era muita paciência, ela divide o dela com os outros, ela num guarda pra ela só, né. Entonce ela dividiu pra muita gente aqui em... e pra nós, o seguinte, ela é a flor, a flor do artesanato, são ela aqui, né.</p> <p>É. Tem muito orgulho dela por ela ensiná todo mundo, né. Como ela me ensinou, né. Hoje... num pode ensiná mais, mas... mas dá explicação, gosta vê a pessoa trabalha, gosta de ensiná, gosta de dividí o bem pos outro também, né...</p> <p>Até... hoje é uma senhora reconhecida no Brasil todo, como a famosa, a famosa D. Izabel, e todo mundo sabe que o trabalho dela é reconhecido, né. Qualquer parte do Brasil, né, até fora do Brasil, é, o que ela faz é o bem à pessoa, ensiná, né. Então a gente, eu agradeço ela muito, muito mesmo, por o que ela passou pra mim, né...</p> <p>É... eu tenho que agradecê muito a ela por isso, né....</p> <p>(I66; I67)</p>	
--	---	--

Categorias	Discursos	Aproximações (Ideias chave)
<p>C8 - IMPORTÂNCIA DE TRABALHAR COM CERÂMICA NA COOPERATIVA/ASSOCIAÇÃO (autoestima e questões pessoais)</p>	<p>NQ2: A primeira importância é a entrada de dinheiro para manter sua casa, sua família, porém outra coisa que eu gosto é porque é artístico e a gente sempre vai buscando coisas novas para atrair o mercado. (I74)</p>	
	<p>NQ3: minhas peças, graças a Deus, são bem reconhecidas. Daqui me dei a reconhecer bastante porque daqui saíram muitas peças. Saíram para outros países. Porque colocamos nossos nomes, 'meu nome'. E bem, porque aqui nos temos levantado um pouquinho. (I75; I76; I77)</p>	
	<p>Me sinto bem de estar aqui na cooperativa porque nossos produtos são vendidos, graças a Deus. (I78)</p>	
	<p>NJ2: eu me sinto mais importante. (I79)</p>	
	<p>NJ3: agora nos sentimos alegres, principalmente eu, porque agora posso ter dinheiro para ajudar meus pais e dou graças a Deus porque também, com isso, eu terminei o curso normal, o curso de computação e o curso de inglês, não todo, o básico e também eu saí para conhecer outras comunidades, me sinto satisfeita. (I80; I81)</p>	
	<p>...recebemos capacitações sobre liderança, de como atender ao cliente e também, na parte financeira. (I82)</p>	
	<p>Vou fazer licenciatura em inglês porque você sabe, nos negócios é necessário saber inglês. [...] precisamos de pessoas preparadas para atender muito melhor o cliente. (I83)</p>	
	<p>NJ5: eu fui aprendendo e fui gostando e, a medida que fui vendendo, então eu gostei e, também, porque é a tradição de minha cidade. É a cultura da cerâmica negra. (I84; I85)</p>	
	<p>BS3: pra mim é uma ótima terapia, né. Aí nem precisa tomar remédio, né. Graças a Deus eu tô com 44 ano e num tomo remédio nenhum. (I86)</p>	
	<p>BS4: eu gosto muito de trabalhar com cerâmica. Depois que eu... desde criança que eu comecei trabalhar que eu não esqueci mais assim aquela expectativa de tá movimentando com o barro, de fazê, criatividade, assim de, aquela curiosidade de fazê as peças, né. E aí, pra mim é muito importante, eu gosto muito desse trabalho. (I87; I93)</p>	
	<p>... é bom pras mulheres fazerem parte da associação. É um conjunto das aprendizagem. (I80)</p>	
	<p>BS5: trabalhar com cerâmica, além de diverti a gente, é uma coisa que ajuda, né. Me ajuda muito. Ajuda na autoestima também. (I79; I88)</p>	
	<p>BC2: a gente se sente mais valorizada. (a cerâmica) é uma arte que envolve muita gente. [...] e todas que trabalham com artesanato tem prazer em trabalhá</p>	

	<p>com artesanato. Tem aquele prazer, que as pessoas geralmente, quem num tem aquele, aquele gosto de trabalha, nem tem força de vontade, num gosta do que faz, ela não permanece na associação. (I79)</p> <p>BC3: (trabalhar com cerâmica) é uma terapia também. Eu tinha muito problema de saúde, depois que eu trabalho com artesanato, graças a Deus, amenizou bastante. Não tomo mais remédio mais pra, assim, ansiedade, essas coisas... prá depressão. Não preciso mais, graças a Deus. A gente convive com pessoas diferente, a gente viaja, a gente conhece gente... trabalhos diferente, pessoas diferente. Isso ajuda bastante. (I86)</p> <p>BC4: (sobre se sentir valorizada) é, porque, olhando aqui, quem olha não valoriza não. Mas quando a gente vai nas feira, assim, aí cê sente mais valorizada. (I90)</p> <p>(para as mulheres tem ajudado estar na associação) ...tipo assim, na autoestima, por exemplo, às vezes... E, assim, melhora mais, né. Porque antes cê num tinha seu próprio dinheiro e ocê trabalhano cê tem seu próprio dinheiro.(I79)</p> <p>Eu gosto de ser ceramista, cê tem que gosta. Se ocê num gosta, cê num desenvolve o trabalho não. Porque ocê acaba num interessano, desde quando cê começa que, s cê tem aquela habilidade, cê, cé, na cabeça, cê já, já vai fazeno, sabe? Pro cê nada é difícil. E pra quem olha tá seno difícil. E também, assim, no dia a dia, pucê, pucê convivê, pucê aprendê fazê cerâmica, pucê cuidá da casa, cuidá de menino, fazê cerâmica, ce tem que tê muita experiência é, é, é, assim, tem atitude no que cê ta fazeno, sabe? Que se fô uma pessoa que não tem atitude, eu num, eu num, larga daqui prá lá. Só que a melhor coisa é não desistir, né. (I89)</p> <p>BC5: a gente aprende mais, né. Apendi bastante. Eu fui, agora mesmo eu acabei de sair da presidência, né. Fiquei quatro anos na presidência, aprendi bastante, né. Coisa que cê sai, cê conhece pessoas novas e aquilo acaba te incentivando mais. A gente conhece as pessoas, as pessoas valorizam a gente mais, né. Vão se valorizano a gente. Eu achei assim, muito importante. Que às vezes cê fica ali naquele cantim, trabalhano ali, né. Mas quando cê passa a conviver com as pessoas lá fora é diferente. (I90)</p> <p>BS6: Minha autoestima melhorou muito porque aqui é um lugar, assim, que não tem muito conforto, né. As</p>	
--	--	--

	<p>vezes é muito difícil cê arrumá um trabalho assim suficiente, né. E a argila praticamente é, o meu fundo, né, de sobrevivência é a argila mesmo. (I79)</p> <p>BS2: Eu gosto também do meu trabalho porque, se não gostasse, eu não ficava. É isso aí que me leva ao trabalho, porque eu gosto, aí eu continuo aqui. (I89)</p> <p>... é... sobre tudo que aconteceu (a morte do marido), se não fosse isso (a cerâmica), nem aqui eu tava... assim, pelo fato de minha família não mora aqui... a família do meu marido todinha mora aqui. Então, minha família mora na Bahia, Belo Horizonte e São Paulo, então, se não fosse o meu trabalho eu já tinha mudado ou pra São Paulo ou até mesmo pra Bahia. (I91)</p> <p>O meu trabalho me ajudou muito, porque assim pelo menos no momento que eu estou trabalhando aquilo não sai da minha cabeça, o que aconteceu, que ele morreu de acidente... eu tô vendo tudo mas eu continuo no meu trabalho e, aquilo ali, a hora vai passando. Não é bom o que eu vou te falar o que que eu passei não é bom... que eu tô passando, que eu ainda não esqueci de nada né, mas o meu trabalho me ajuda muito porque, pelo menos, eu tenho uma coisa ali pra eu tá disfarçando... é isso aí, eu tô levando até quando Deus quiser. A única coisa que eu tenho de divertimento é esse trabalho aqui... são aquelas noivas ali (as bonecas). (I92)</p> <p>BS7: (quando você trabalha com cerâmica)... ah... esquece, porque quando a gente tá trabalhando com o barro, vô te fala, quando cê menos espera tá na hora de fazê almoço. O tempo passa rápido. Ah, moça... quando cê menos espera, passa a hora, né. Passa, não tem, e todas as que faz, quando menos se espera passa da hora de fazê o almoço. Num tem jeito, aí vai fazê bem depressa. (I92)</p> <p>BS8: (trabalhar com cerâmica)... é uma diversão e ajuda, né, pra gente. Eu me sinto mais valorizada... é praque eu... sei que, às vezes eu tiro aquelas peça toda do forno, coloco elas toda bonita lá, pra trazê pra cá, eu falo: “Mas será que foi eu que fiz?” Eu fico orgulhosa. É, tá bonita, será que foi eu que fiz, essa tá brilhosa. Então, eu aí quando eu... aquela parte... que eu tô com outra fornada pronta, pra mim torna vê. A gente fica ansiosa pra pude torna fazê pra vê bonita. Que vê quando a gente faz aquelas grandona, que fica tudo, tudo e sanzinha, tudo naquele brilho, né aí já fica mais assim... muda de cor... Aí já fica mais... mas eu tô trabalhano bunito né. A</p>	
--	--	--

	<p>gente mesmo galvano (gabando) a gente, cê já pensou isso? (188; 190; 194)</p> <p>Esse, esses dia eu, eu queimei que era pra leva lá pra feira de artesanato, aí eu, quando oiei as peça, eu falei... aí eu falei assim: “Mas eu, ficou bonito, mas sou uma artista!” Aí quando o povo elogia aí que fica bom mesmo, né? Aí que a gente fica mais com vontade de fazê pra eles, né... (193)</p> <p>BS9: gosto muito (de ver meu trabalho pronto). É muito bom quando a gente faz a peça que a gente vê ela terminadinha, né. A gente fica orgulhosa...eita! (193; 194)</p> <p>(mexer com argila muda o jeito de ser)..muda muito, né, porque, quando a gente não mexia, a gente num tinha... gente inté distrai, mexendo com artesanato a gente inté distrai mais. Fica menos preocupada porque o serviço de barro é um divertimento pra gente e, é um futuro, né? (188;191;192)</p> <p>BS10: A gente faz porque gosta, né, do trabalho. Mais por gosta, né, porque, até que assim, dá muita renda mesmo, num dá não. Mas a gente, enquanto a gente tá ali trabalhano, tá divertino, né, e num fica parado, né. Enquanto a gente num tá na roça. Os tempos que a gente talvez num tá, num é tempo de trabalha na roça por causa da seca, aí a gente tá aproveitano as horas de folga, né. E trabalha num e noutra serviço. (188)</p> <p>Eu sou criativa, né, invento uma peça, outra, outra. Minhas peça toda vida é diferente. É diferenciadas. ... eu crio. Cada boneca quando eu faço, quando eu faço outra diferente, né é tirada assim, não é que eles fala, num é inspirada nas outras, não. Vem mesmo da mente, da minha mente. (193)</p> <p>BS11: o que dá na ideia a gente fazia, né.... ah, eu adora trabaíá, né... agora num tô guentano mais, que tá véio, né... tem aquela cabeça boa, né... aquela idéia boa pra ideá as coisa, mas eu adoro trabaíá com cerâmica. (193)</p> <p>Ce esquece (dos problemas) naquele momento, cê trabaiano, na mão, né. Entonce... o barro.... a gente esquece até a vontade de almoça, tem hora, né... (191)</p>	
--	--	--

APÊNDICE C – Tabelas utilizadas para filtrar os dados

CATEGORIA	IDEIAS (Total de ideias)	QUANTAS VEZES FORAM CITADAS	IDEIAS COM MAIOR INCIDÊNCIA/ NÚMERO DE CITAÇÕES	IDEIAS MAIS CITADAS (Em %)
C1 – Relações homens X mulheres nas cooperativas/ associações	I1/I12 (12)	21	I1 = 4	19,0%
			I11 = 3	14,0%
			I2 = 2	9,5%
			I5 = 2	9,5%
			I8 = 2	9,5%
			I10 = 2	9,5%
TOTAL			6 Ideias/15 citações)	71%
C2 – Sobre apoio dos governos locais, estaduais e nacionais	I13/I24 (12)	25	I20 = 6	24,0%
			I19 = 3	12,0%
			I23 = 3	12,0%
			I14 = 2	8,0%
			I18 = 2	8,0%
			I21 = 2	8,0%
			I22 = 2	8,0%
TOTAL			7 Ideias/20 citações	80%
C3 – Apoio de outros tipos de organizações	I25/I30 (6)	8	I25 = 2	25,0%
			I27 = 2	25,0%
TOTAL			2 Ideias/4 citações	50%
C4 – Acesso a financiamento	I31/I32 (2)	2	I31 = 1	50,0%
			I32 = 1	50,0%
TOTAL			2 Ideias/2 citações	100%
C5 – Benefícios alcançados por estar vinculado à cooperativa/ associação (nas relações comerciais e sociais)	I33/I48 (16)	48	I34 = 9	19,0%
			I35 = 6	13,0%
			I37 = 6	13,0%
			I41 = 5	10,0%
			I33 = 4	8,0%
			I40 = 3	6,0%
TOTAL			6 Ideias/33 citações	69,0%
C6 – Benefícios alcançados por trabalhar com cerâmica e por estar na cooperativa/ associação (nas relações familiares)	I49/I64 (16)	47	I56 = 12	26,0%
			I51 = 11	23,0%
			I55 = 4	9,0%
			I52 = 3	6,0%
			I54 = 3	6,0%
			I58 = 3	6,0%
TOTAL			6 Ideias/36 citações	76,0%
C7 – Como aprendeu a trabalhar com cerâmica e por quê?	I65/I73 (9)	39	I65 = 12	31,0%
			I66 = 12	31,0%
			I67 = 5	13,0%
			I69 = 4	10,0%
TOTAL			4 Ideias/33 citações	85,0%
C8 – Importância de trabalhar com cerâmica	I74/I94 (21)	41	I79 = 5	12,0%
			I88 = 4	10,0%
			I93 = 4	10,0%
			I90 = 3	7,0%
			I91 = 3	7,0%
			I92 = 3	7,0%
			I80 = 2	5,0%
			I86 = 2	5,0%
			I89 = 2	5,0%
			I94 = 2	5,0%
TOTAL			10 Ideias/30 citações	73,0%

CATEGORIA	IDEIAS (Total de ideias)	QUANTAS VEZES FORAM CITADAS	IDEIAS COM MAIOR INCIDÊNCIA/ NÚMERO DE CITAÇÕES	IDEIAS MAIS CITADAS (Em %)
C1 – Relações homens X mulheres nas cooperativas/ associações	I1/I12 (12)	21	I1 = 4	19,0%
			I11 = 3	14,0%
			I2 = 2	9,5%
			I5 = 2	9,5%
			I8 = 2	9,5%
			I10 = 2	9,5%
TOTAL			6 Ideias/15 citações)	71%

CATEGORIA	IDEIAS (Total de ideias)	QUANTAS VEZES FORAM CITADAS	IDEIAS COM MAIOR INCIDÊNCIA/ NÚMERO DE CITAÇÕES	IDEIAS MAIS CITADAS (Em %)
C2 – Sobre apoio dos governos locais, estaduais e nacionais	I13/I24 (12)	25	I20 = 6	24,0%
			I19 = 3	12,0%
			I23 = 3	12,0%
			I14 = 2	8,0%
			I18 = 2	8,0%
			I21 = 2	8,0%
TOTAL			7 Ideias/20 citações	80%

ATEGORIA	IDEIAS (Total de ideias)	QUANTAS VEZES FORAM CITADAS	IDEIAS COM MAIOR INCIDÊNCIA/ NÚMERO DE CITAÇÕES	IDEIAS MAIS CITADAS (Em %)
C3 – Apoio de outros tipos de organizações	I25/I30 (6)	8	I25 = 2	25,0%
			I27 = 2	25,0%
TOTAL			2 Ideias/4 citações	50%

CATEGORIA	IDEIAS (Total de ideias)	QUANTAS VEZES FORAM CITADAS	IDEIAS COM MAIOR INCIDÊNCIA/ NÚMERO DE CITAÇÕES	IDEIAS MAIS CITADAS (Em %)
C4 – Acesso a financiamento	I31/I32 (2)	2	I31 = 1	50,0%
			I32 = 1	50,0%
TOTAL			2 Ideias/2 citações	100%

CATEGORIA	IDEIAS (Total de ideias)	QUANTAS VEZES FORAM CITADAS	IDEIAS COM MAIOR INCIDÊNCIA/ NÚMERO DE CITAÇÕES	IDEIAS MAIS CITADAS (Em %)
C5 – Benefícios alcançados por estar vinculado à cooperativa/ associação (nas relações comerciais e sociais)	I33/I48 (16)	48	I34 = 9	19,0%
			I35 = 6	13,0%
			I37 = 6	13,0%
			I41 = 5	10,0%
			I33 = 4	8,0%
			I40 = 3	6,0%
TOTAL			6 Ideias/33 citações	69,0%

CATEGORIA	IDEIAS (Total de ideias)	QUANTAS VEZES FORAM CITADAS	IDEIAS COM MAIOR INCIDÊNCIA/ NÚMERO DE CITAÇÕES	IDEIAS MAIS CITADAS (Em %)
C6 – Benefícios alcançados por trabalhar com cerâmica e por estar na cooperativa/ associação (nas relações familiares)	I49/I64 (16)	47	I56 = 12	26,0%
			I51 = 11	23,0%
			I55 = 4	9,0%
			I52 = 3	6,0%
			I54 = 3	6,0%
			I58 = 3	6,0%
TOTAL			6 Ideias/36 citações	76,0%

CATEGORIA	IDEIAS (Total de ideias)	QUANTAS VEZES FORAM CITADAS	IDEIAS COM MAIOR INCIDÊNCIA/ NÚMERO DE CITAÇÕES	IDEIAS MAIS CITADAS (Em %)
C7 – Como aprendeu a trabalhar com cerâmica e por quê?	I65/I73 (9)	39	I65 = 12	31,0%
			I66 = 12	31,0%
			I67 = 5	13,0%
			I69 = 4	10,0%
TOTAL			4 Ideias/33 citações	85,0%

CATEGORIA	IDEIAS (Total de ideias)	QUANTAS VEZES FORAM CITADAS	IDEIAS COM MAIOR INCIDÊNCIA/ NÚMERO DE CITAÇÕES	IDEIAS MAIS CITADAS (Em %)
C8 – Importância de trabalhar com cerâmica	174/194 (21)	41	I79 = 5	12,0%
			I88 = 4	10,0%
			I93 = 4	10,0%
			I90 = 3	7,0%
			I91 = 3	7,0%
			I92 = 3	7,0%
			I80 = 2	5,0%
			I86 = 2	5,0%
			I89 = 2	5,0%
			I94 = 2	5,0%
TOTAL			10 Ideias/30 citações	73,0%

Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Quantidade de homens	Quantidade de mulheres
C1 – Relações homens X mulheres nas cooperativas/ associações	I1 = 4	1	3
	I11 = 3	-	2
	I2 = 2	1	1
	I5 = 2	2	-
	I8 = 2	1	1
	I10 = 2	-	2
Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Quantidade de homens	Quantidade de mulheres
C2 – Sobre apoio dos governos locais, estaduais e nacionais	I20 = 6	-	6
	I19 = 3	-	3
	I23 = 3	-	3
	I14 = 2	-	2
	I18 = 2	1	1
	I21 = 2	-	2
	I22 = 2	-	2
	I25 = 2	1	1
	I27 = 2	-	2
Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Quantidade de homens	Quantidade de mulheres
C4 – Acesso a financiamento	I31 = 1	1	-
	I32 = 1	-	1
Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Quantidade de homens	Quantidade de mulheres
C5 – Benefícios alcançados por estar vinculado à cooperativa/ associação (nas relações comerciais e sociais)	I34 = 9	1	8
	I35 = 6	1	5
	I37 = 6	1	5
	I41 = 5	2	3
	I33 = 4	1	3
	I40 = 3	1	2
Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Quantidade de homens	Quantidade de mulheres
C6 – Benefícios alcançados por trabalhar com cerâmica e por estar na cooperativa/ associação (nas relações familiares)	I56 = 12	-	12
	I51 = 11	-	11
	I55 = 4	-	4
	I52 = 3	1	2
	I54 = 3	1	2
	I58 = 3	-	3

Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Quantidade de homens	Quantidade de mulheres
C7 – Como aprendeu a trabalhar com cerâmica e por quê?	I65 = 12	1	11
	I66 = 12	1	11
	I67 = 5	1	4
	I69 = 4	-	4
Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Quantidade de homens	Quantidade de mulheres
C8 – Importância de trabalhar com cerâmica	I79 = 5	-	5
	I88 = 4	-	4
	I93 = 4	1	3
	I90 = 3	-	3
	I91 = 3	1	2
	I92 = 3	-	3
	I80 = 2	-	2
	I86 = 2	-	2
	I89 = 2	-	2
I94 = 2	-	2	
Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Brasil	Nicaragua
C1 – Relações homens X mulheres nas cooperativas/ associações	I1 = 4	1	3
	I11 = 3	3	-
	I2 = 2	-	2
	I5 = 2	-	2
	I8 = 2	-	2
	I10 = 2	1	1
Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Brasil	Nicaragua
C2 – Sobre apoio dos governos locais, estaduais e nacionais	I20 = 6	6	-
	I19 = 3	3	-
	I23 = 3	3	-
	I14 = 2	-	2
	I18 = 2	1	1
	I21 = 2	2	-
	I22 = 2	1	1
	I25 = 2	-	2
I27 = 2	2	-	
Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Brasil	Nicaragua
C4 – Acesso a financiamento	I31 = 1	-	1
	I32 = 1	-	1
Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Brasil	Nicaragua
C5 – Benefícios alcançados por estar vinculado à cooperativa/ associação (nas relações comerciais e sociais)	I34 = 9	2	7
	I35 = 6	2	4
	I37 = 6	4	2
	I41 = 5	2	3
	I33 = 4	1	3
	I40 = 3	2	1
Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Brasil	Nicaragua
C6 – Benefícios alcançados por trabalhar com cerâmica e por estar na cooperativa/ associação (nas relações familiares)	I56 = 12	8	4
	I51 = 11	8	3
	I55 = 4	3	1
	I52 = 3	-	3
	I54 = 3	-	3
	I58 = 3	3	-

Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Brasil	Nicaragua
C7 – Como aprendeu a trabalhar com cerâmica e por quê?	I65 = 12	8	4
	I66 = 12	9	3
	I67 = 5	5	-
	I69 = 4	-	4
Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Brasil	Nicaragua
C8 – Importância de trabalhar com cerâmica	I79 = 5	4	1
	I88 = 4	4	-
	I93 = 4	4	-
	I90 = 3	3	-
	I91 = 3	3	-
	I92 = 3	3	-
	I80 = 2	1	1
	I86 = 2	2	-
	I89 = 2	2	-
I94 = 2	2	-	

Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Brasil	Nicaragua
C1 – Relações homens X mulheres nas cooperativas/ associações	I1 = visão de igualdade entre homens x mulheres	1	3
	I11 = relações iguais (homens x mulheres)	3	-
	I2 = mulheres em segundo plano	-	2
	I5 = mulheres em segundo plano	-	2
	I8 = mulheres em segundo plano	-	2
	I1 = visão de igualdade entre homens x mulheres	1	1

Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Brasil	Nicaragua
C2 – Sobre apoio dos governos locais, estaduais e nacionais	I20 = apoio governamental insuficiente	6	-
	I19 = apoio valorizado	3	-
	I23 = necessitam de mais exposição	3	-
	I14 = apoio governamental insuficiente	-	2
	I18 = apoio valorizado	1	1
	I21 = falta de conhecimento	2	-
	I22 = 2 – apoio governamental insuficiente	1	1
	I25 = apoio na0 governamental aleatório	-	2
	I27 = apoio na0 governamental insuficiente	2	-

Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Brasil	Nicaragua
C4 – Acesso a financiamento	I32 = dependência do governo	-	1
	I31 = dificuldade para obter financiamento	-	1

Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Brasil	Nicaragua
C5 – Benefícios alcançados por estar vinculado à cooperativa/ associação (nas relações comerciais e sociais)	I34 = maior força por estar em grupo	2	7
	I35 = maiores vendas por estar em grupo	2	4
	I37 = maior apoio por estar em grupo	4	2
	I41 = mais empregos para a região	2	3
	I33 = divulgação	1	3
	I40 = solidariedade	2	1

Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Brasil	Nicaragua
C6 – Benefícios alcançados por trabalhar com cerâmica e por estar na cooperativa/ associação (nas relações familiares)	I56 = contribuem com a renda	8	4
	I55 = relacionamentos conjugais melhores	8	3
	I52 = filhos estudando	3	1
	I54 = futuro melhor para os filhos	-	3
	I58 = aumento do consumo	-	3
	I56 = contribuem com a renda	3	-

Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Brasil	Nicaragua
C7 – Como aprendeu a trabalhar com cerâmica e por quê?	I65 = arte como herança	8	4
	I66 = solidariedade	9	3
	I67 = solidariedade	5	-
	I69 = evolução no conhecimento	-	4

Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Brasil	Nicaragua
C8 – Importância de trabalhar com cerâmica	I79 = felicidade	4	1
	I88 = 4 – diversão	4	-
	I93 = realização pessoal	4	-
	I90 = valorização pessoal	3	-
	I91 = superação de problemas	3	-
	I92 = diversão trabalhando com o barro	3	-
	I80 = felicidade	1	1
	I86 = terapia	2	-
	I89 = prazer	2	-
	I94 = artista	2	-
Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Homens	Mulheres
C1 – Relações homens X mulheres nas cooperativas/ associações	I1 = visão de igualdade entre homens x mulheres	1	3
	I11 = relações iguais (homens x mulheres)	-	2
	I2 = mulheres em segundo plano	1	1
	I5 = mulheres em segundo plano	2	-
	I8 = mulheres em segundo plano	1	1
	I1 = visão de igualdade entre homens x mulheres	-	2

Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Homens	Mulheres
C2 – Sobre apoio dos governos locais, estaduais e nacionais	I20 = apoio governamental insuficiente	-	6
	I19 = apoio valorizado	-	3
	I23 = necessitam de mais exposição	-	3
	I14 = apoio governamental insuficiente	-	2
	I18 = apoio valorizado	1	1
	I21 = falta de conhecimento	-	2
	I22 = 2 – apoio governamental insuficiente	-	2
	I25 = apoio na0 governamental aleatório	1	1
	I27 = apoio na0 governamental insuficiente	-	2

Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Homens	Mulheres
C4 – Acesso a financiamento	I32 = dependência do governo	1	-
	I31 = dificuldade para obter financiamento	-	1

Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Homens	Mulheres
C5 – Benefícios alcançados por estar vinculado à cooperativa/ associação (nas relações comerciais e sociais)	I34 = maior força por estar em grupo	1	8
	I35 = maiores vendas por estar em grupo	1	5
	I37 = maior apoio por estar em grupo	1	5
	I41 = mais empregos para a região	2	3
	I33 = divulgação	1	3
	I40 = solidariedade	1	2

Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Homens	Mulheres
C6 – Benefícios alcançados por trabalhar com cerâmica e por estar na cooperativa/ associação (nas relações familiares)	I56 = contribuem com a renda	-	12
	I55 = relacionamentos conjugais melhores	-	11
	I52 = filhos estudando	-	4
	I54 = futuro melhor para os filhos	1	2
	I58 = aumento do consumo	1	2
	I56 = contribuem com a renda	-	3

Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Homens	Mulheres
C7 – Como aprendeu a trabalhar com cerâmica e por quê?	I65 = arte como herança	1	11
	I66 = solidariedade	1	11
	I67 = solidariedade	1	4
	I69 = evolução no conhecimento	-	4

Categorias	Ideias com maior incidência/número de citações	Homens	Mulheres
C8 – Importância de trabalhar com cerâmica	I79 = felicidade	-	5
	I88 = 4 – diversão	-	4
	I93 = realização pessoal	1	3
	I90 = valorização pessoal	-	3
	I91 = superação de problemas	1	2
	I92 = diversão trabalhando com o barro	-	3
	I80 = felicidade	-	2
	I86 = terapia	-	2
	I89 = prazer	-	2
	I94 = artista	-	2

CÓDIGOS (IDEIAS CHAVES)
I1 = 4 – igualdade nas relações = visão de igualdade entre homens x mulheres
I11 = 3 – realidades distintas, diferenças entre a quantidade de homens e o grau de participação de homens e mulheres em cada organização = relações iguais (homens x mulheres)
I2 = 2 – mulheres sem acesso ao cargo de presidente com o argumento de que elas têm que ficar “mais internas”, “os homens podem sair mais” = mulheres em segundo plano (Nicaragua)
I5 = 2 – exclusão das mulheres apesar de a cerâmica, na região, ser até os anos 1970 um trabalho tipicamente feminino = mulheres em segundo plano (Nicaragua)
I8 = 2 – visão do homem ‘cedendo’ espaço para as mulheres e a dificuldade dos companheiros em aceitar a participação das mulheres nas cooperativas/associações = mulheres em segundo plano (Nicaragua)
I10 = 2 – expressa outra realidade nas relações homem x mulher. Mulheres como presidentes das associações = realidades distintas (Brasil e Nicaragua)
I20 = 6 – outros consideram o apoio recebido insuficiente = apoio governamental insuficiente
I19 = 3 – o apoio recebido para participação em feiras parece ser suficiente. É muito valorizado = apoio valorizado
I23 = 3 – eles têm a noção de que perdem vendas quando não participam de feiras e não divulgam mais os seus produtos = necessitam de mais exposição
I14 = 2 – necessidade de mais apoio na promoção/divulgação da cerâmica = apoio governamental insuficiente
I18 = 2 – alguns demonstram aceitação da pouca ou nenhuma ajuda vinda dos governos, nos três níveis = apoio valorizado
I21 = 2 – os ceramistas não tem muito conhecimento de onde vem a ajuda = falta de conhecimento
I22 = 2 – alguns tem consciência de que a ajuda recebida é pouca = apoio governamental insuficiente
I25 = 2 – receberam ajuda de algumas organizações que ‘por acaso’ viram a precariedade dos espaços por eles ocupados e resolveram contribuir de alguma maneira = apoio não governamental aleatório
I27 = 2 – tem a percepção de que esses apoios são importantes, mas que não são por muito tempo e são esparsos = apoio não governamental insuficiente
I32 = 1 – esperam do governo a ajuda para financiamentos = dependência do governo
I31 = 1 – passam por problemas para financiamento por não poderem oferecer garantias às taxas serem altas = dificuldade para obter financiamento
I34 = 9 – muitos reconhecem que é melhor trabalhar em grupo do que individualmente, pois passam a ter mais força, recebem mais benefícios = mais força por estar em grupo
I35 = 6 – as oportunidades de vendas são maiores por estarem em grupo. Aumenta a visibilidade do trabalho = mais vendas por estar em grupo
I37 = 6 – passam a sentir o grupo como uma família, como irmãos que apoiam uns aos outros. Têm a sensação de pertencer ao grupo = maior apoio por estar em grupo
I41 = 5 – compreendem que estar na cooperativa/associação implica no envolvimento de outras pessoas (familiares ou não) com o trabalho, contribuindo efetivamente para a comunidade através da geração de empregos = mais empregos para a região
I33 = 4 – entendem que a cooperativa é um ponto central para a divulgação das peças = divulgação
I40 = 3 – percebem a importância da solidariedade existente entre eles = solidariedade
I56 = 12 – se sentem bem por poder ajudar os companheiros financeiramente. Se sentem parte importante da família e, conseqüentemente, se sentem mais respeitadas, pois acreditam que passa a ter um melhor lugar na família quando deixam de ser apenas mais uma dependente = contribuem com a renda
I51 = 11 – ter dinheiro (o aumento da renda) ajuda a família com tratamento de saúde e também para comprar coisas que vão além do básico = aumento do consumo
I55 = 4 – os relacionamentos com os companheiros melhoram = relacionamentos conjugais melhores
I52 = 3 – se orgulham de poder oportunizar aos filhos o estudo que muitas não tiveram = filhos estudando
I54 = 3 – se orgulham de poder oferecer um futuro melhor para os filhos = futuro melhor para os filhos
I58 = 3 – melhorias nas casas, reformas e reconstruções através da renda da cerâmica. Essa renda também tem ajudado na compra de coisas para casa (móveis, eletrodomésticos) e até produtos de beleza = aumento do consumo
I65 = 12 – alguns aprenderam observando familiares (mães, avós, sogras, tias), herança de família = arte como herança
I66 = 12 – muitos aprenderam com vizinhos = solidariedade
I67 = 5 – muitos aprenderam com D. Izabel, que divulgou a arte em sua região = solidariedade
I69 = 4 – o aprendizado foi iniciado com a produção de peças rústicas sendo essas aprimoradas com o passar do tempo = evolução no conhecimento
I79 = 5 – aprendeu muito e melhorou a condição financeira, o que proporciona a possibilidade de cuidar dos familiares e traz muita felicidade = satisfação
I88 = 4 – é uma diversão (trabalhar com cerâmica) = diversão
I93 = 4 – é muito importante saber que as peças são criadas devido à criatividade individual. Olhar as peças e reconhecer a sua arte traz realização pessoal = realização pessoal
I90 = 3 – se sentem valorizadas por expor seus produtos em outras cidades e conhecerem muitas pessoas que, sem essa atividade, não seria possível = valorização pessoal
I91 = 3 – esse trabalho ajuda a superar os problemas cotidianos = superação de problemas
I92 = 3 – o tempo passa rápido quando estão trabalhando com o barro = diversão
I80 = 2 – aprendeu muito e melhorou a condição financeira, o que proporciona a possibilidade de cuidar dos familiares, traz muita felicidade = felicidade
I86 = 2 – o trabalho com cerâmica, muitas vezes, atua como uma terapia, um momento de ‘esquecimento’ dos problemas, fazendo com que várias delas deixem de tomar medicamentos = terapia

I89 = 2 – eles tem prazer em trabalhar com o barro, com artesanato = prazer
I94 = 2 – se reconhecer ‘artista’ tem um grande impacto na vida dessas mulheres = artista

Categoria	Ideias chave - FOCO
C1 – Relações homens X mulheres nas cooperativas/ associações	I1 = visão de igualdade entre homens x mulheres
	I11 relações iguais (homens x mulheres)
	I2 = mulheres em segundo plano (Nicaragua)
	I5 = mulheres em segundo plano (Nicaragua)
	I8 = mulheres em segundo plano (Nicaragua)
C2 – Sobre apoio dos governos locais, estaduais e nacionais	I20 = apoio governamental insuficiente
	I19 = apoio valorizado
	I23 = necessitam de mais exposição
	I14 = apoio governamental insuficiente
	I18 = apoio valorizado
	I21 = falta de conhecimento
	I22 = 2 – apoio governamental insuficiente
	I25 = apoio na0 governamental aleatório
	I27 = apoio na0 governamental insuficiente
	C4 – Acesso a financiamento
I31 = dificuldade para obter financiamento	
C5 – Benefícios alcançados por estar vinculado à cooperativa/ associação (nas relações comerciais e sociais)	I34 = maior força por estar em grupo
	I35 = maiores vendas por estar em grupo
	I37 = maior apoio por estar em grupo
	I41 = mais empregos para a região
	I33 = divulgação
C6 – Benefícios alcançados por trabalhar com cerâmica e por estar na cooperativa/ associação (nas relações familiares)	I40 = solidariedade
	I56 = contribuem com a renda
	I55 = relacionamentos conjugais melhores
	I52 = filhos estudando
	I54 = futuro melhor para os filhos
C7 – Como aprendeu a trabalhar com cerâmica e por quê?	I58 = aumento do consumo
	I65 = arte como herança
	I66 = solidariedade
	I67 = solidariedade
	I69 = evolução no conhecimento
C8 – Importância de trabalhar com cerâmica	I79 = felicidade
	I88 = 4 – diversão
	I93 = realização pessoal
	I90 = valorização pessoal
	I91 = superação de problemas
	I92 = diversão trabalhando com o barro
	I80 = felicidade
	I86 = terapia
	I89 = prazer
	I94 = artista

COOP/ASSOC/ PAÍS/ CÓDIGO	IDADE HOMENS ENTREV.	IDADE MULHERE S ENTREV.	ESTADO CIVIL HOMEN S ENTREV	ESTADO CIVIL MULHE RES ENTREV	TEMPO QUE TRABALHA COM CERÂMICA HOMENS ENTREV.	TEMPO QUE TRABALHA COM CERÂMICA MULHERES ENTREV.
Coop. Ceramica Negra Sán Expedito/ Nicaragua/NC1	0 – 19 = 0 20 – 39 = 0 40 – 59 = 0 60 – = 0	0 – 19 = 0 20 – 39 = 3 40 – 59 = 3 60 – = 0	S = 0 C = 0 U = 0 D/S = 0 V = 0	S = 2 C = 3 U = 1 D/S = V =	5 – 15 = 0 16 – 30 = 0 31 – = 0	5 – 15 = 6 16 – 30 = 0 31 – = 0
Centro de Artesania Coop. Quetzalcoat/ Nicaragua/NC2	0 – 19 = 0 20 – 39 = 0 40 – 59 = 2 60 – = 0	0 – 19 = 0 20 – 39 = 2 40 – 59 = 2 60 – = 1	S = 0 C = 2 U = 0 D/S = 0 V = 0	S = 2 C = 1 U = 1 D/S = 0 V = 1	5 – 15 = 0 16 – 30 = 1 31 – = 1	5 – 15 = 1 16 – 30 = 3 31 – = 1
Assoc. dos Artesãos de Coqueiro Campo/ Brasil/ BC1	0 – 19 = 0 20 – 39 = 0 40 – 59 = 0 60 – = 0	0 – 19 = 0 20 – 39 = 2 40 – 59 = 3 60 – = 0	S = 0 C = 0 U = 0 D/S = 0 V = 0	S = 1 C = 4 U = 0 D/S = 0 V = 0	5 – 15 = 0 16 – 30 = 0 31 – = 0	5 – 15 = 3 16 – 30 = 1 31 – = 1
Assoc. dos Artesãos de Santana do Araçuaí/ Brasil/ BS1	0 – 19 = 0 20 – 39 = 0 40 – 59 = 0 60 – = 1	0 – 19 = 0 20 – 39 = 1 40 – 59 = 6 60 – = 3	S = 0 C = 1 U = 0 D/S = 0 V = 0	S = 1 C = 5 U = 1 D/S = 0 V = 2	5 – 15 = 0 16 – 30 = 0 31 – = 1	5 – 15 = 1 16 – 30 = 7 31 – = 2