

Empreendedor Artesão: Dificuldades de competição com produtos industrializados

Artisan Entrepreneur: Difficulties in competing with industrialized products

Empresario Artesano: Dificultades para competir con los productos industrializados

Diane Chagas da Silva¹

diane.silva@fatec.sp.gov.br

Maria Eduarda Souza Galdino¹

maria.galdino2@fatec.sp.gov.br

Romulo Washington Valério da Silva¹

romulo.silva16@fatec.sp.gov.br

Victória Fernanda A. Dias da Hora¹

victoria.hora@fatec.sp.gov.br

Ali Antonio Abrão Junior¹

ali.abrao@fatec.sp.gov.br

Palavras-chave:

Empreendedorismo
Artesão
Desafios
Estratégias

Keywords:

Entrepreneurship
Artisan
Challenges
Strategies

Palabras clave:

Emprendimiento
Artesano
Desafíos
Estrategias

Apresentado em:

05 dezembro, 2024

Evento:

7º EnGeTec

Local do evento:

Fatec Zona Leste

Avaliadores:

Milton Francisco de Brito
Sebastiao Marcelo
Fernandes de Azevedo



Resumo:

Este artigo explora o perfil do empreendedor artesão, destacando os principais desafios enfrentados e as estratégias para superá-los em um mercado dominado por produtos industrializados. Através de uma revisão bibliográfica e uma entrevista com uma empreendedora artesã, foi identificado que a intensa competição, a falta de formalização e as limitações em *marketing* são obstáculos significativos. Dessa forma, o trabalho apontou a importância da valorização do trabalho artesanal e da inovação no design como fatores consideráveis para a competitividade. Os resultados indicam que a capacitação em gestão e o uso de plataformas digitais são estratégias eficazes para enfrentar os desafios do setor artesão. Este estudo reforça a relevância da formação contínua para garantir o crescimento dos empreendimentos artesanais, destacando a necessidade de um olhar mais atento às especificidades desse nicho de mercado, fundamental para o fortalecimento do setor artesanal e seu potencial para o desenvolvimento econômico local.

Abstract:

This article explores the profile of artisan entrepreneurs, highlighting the main challenges faced and strategies to overcome them in a market dominated by industrialized products. Through a literature review and an interview with an artisan entrepreneur, it was identified that intense competition, lack of formalization and limitations in marketing are significant obstacles. In addition, the study highlighted the importance of valuing artisanal work and innovation in design as considerable factors for competitiveness. The results indicate that management training and the use of digital platforms are effective strategies to face the challenges of the artisan sector. This study reinforces the importance of continuous training to ensure the growth of artisan enterprises, highlighting the need for a closer look at the specificities of this market niche, which is fundamental for strengthening the artisan sector and its potential for local economic development.

Resumen:

Este artículo explora el perfil del emprendedor artesanal, destacando los principales desafíos que enfrenta y las estrategias para superarlos en un mercado dominado por productos industrializados. A través de una revisión de la literatura y una entrevista con un empresario artesanal, se identificó que la intensa competencia, la falta de formalización y las limitaciones en la comercialización son obstáculos importantes. Además, el trabajo destacó la importancia de valorar la artesanía y la innovación en el diseño como factores importantes para la competitividad. Los resultados indican que la capacitación gerencial y el uso de plataformas digitales son estrategias efectivas para enfrentar los desafíos del sector artesanal. Este estudio refuerza la relevancia de la formación continua para garantizar el crecimiento de las empresas artesanales, destacando la necesidad de una mirada más cercana a las especificidades de este nicho de mercado, fundamental para fortalecer el sector artesanal y su potencial para el desarrollo económico local.

¹ Fatec Zona Leste

1. Introdução

O empreendedorismo é um fenômeno que desempenha um papel importante no desenvolvimento econômico e social das nações. Ele engloba uma diversidade de perfis, cada um com características distintas que influenciam a forma como os negócios são criados e administrados. Entre os vários tipos de empreendedores, o empreendedor artesão se destaca por sua abordagem única e pessoal ao mundo dos negócios.

O empreendedor artesão não se define apenas pela busca de lucro, mas pela paixão pela criação e pela valorização do trabalho feito à mão. Este tipo de empreendedor é movido por um desejo de criar produtos que reflitam sua identidade, cultura e valores, muitas vezes desafiando as normas do mercado massificado.

Em um ambiente cada vez mais dominado pela produção em larga escala e pela padronização dos produtos, o empreendedor artesão se posiciona como um guardião da autenticidade e da singularidade.

O movimento de valorização do trabalho artesanal tem ganhado força nos últimos anos, impulsionado por um crescente interesse por produtos que carregam histórias e têm um toque humano. Consumidores buscam cada vez mais produtos que vão além da funcionalidade, procurando por itens que também representem qualidade, exclusividade e sustentabilidade.

Nesse contexto, o empreendedor artesão se encontra em uma posição estratégica para atender a essas novas demandas do mercado, ao mesmo tempo em que enfrenta desafios, como a dificuldade de escalar a produção e competir com os preços dos produtos industrializados.

Este artigo busca explorar essa realidade do empreendedor artesão, abordando as características que definem esse tipo de empreendedor, os desafios que ele enfrenta e as estratégias que pode adotar para prosperar em um mercado competitivo.

Através da apresentação de cada um desses pontos, o objetivo é não apenas entender o papel do empreendedor artesão na economia atual, mas também mostrar a sua importância e as dificuldades de crescer nas comunidades locais.

2. Fundamentação Teórica

2.1 História do artesanato

O artesanato surgiu na pré-história, no período neolítico, de acordo com Pereira (2011), “O Período Neolítico (cerca de 8000 a.C. até 5000 a.C.), também chamado de Idade da Pedra Polida é o segundo da pré-história e tem como principal característica o desenvolvimento das sociedades agropastoris”.

Foi no período neolítico, que o homem começou a enxergar a necessidade de produzir itens para o seu dia a dia como uma forma essencial de sobrevivência. Eles faziam objetos para caça, roupas e até mesmo pinturas como forma de comunicação (Pereira, 2011).

Na idade média, o artesanato se destacou na Europa, foi nesse período que o ofício artesanal adquiriu caráter comercial e se expandiu por meios das grandes navegações europeias levando essa cultura para novas terras (Fuks, 2017).

Sendo no renascimento que o artesanato ganhou independência. Nesse período houve a separação de arte e artesanato, enquanto a arte era vista como artistas criadores únicos os artesãos passaram a ser considerados como trabalhadores habilidosos (Fuks, 2017).

Com a revolução industrial no século XVIII, o artesanato sofreu um impacto negativo, pois, com a descoberta das máquinas o trabalho manual passou a ser substituído e a produção em massa tornou os produtos artesanais mais caros e dificilmente acessíveis. No entanto, é importante destacar que esse impacto deu força ao movimento mais conhecido como “movimento arts and crafts” liderado por

William Morris (1834 – 1896) na Inglaterra, esse movimento defendia o retorno a produção manual e a valorização dos artesãos (Fuks, 2017).

O artesanato no século XX, passou-se a ser reconhecido novamente. Graças ao modernismo e o retorno das tradições culturais locais foi possível promover o artesanato como uma forma de preservar identidade cultural. Atualmente, o artesanato é visto como uma parte importante da economia em muitos países, inclusive no Brasil (Fuks, 2017).

2.2 Conceito de artesanato

Entende-se que artesanato é uma forma de produção manual de objetos decorativos ou utilitários criados mediante técnicas tradicionais e habilidades manuais com ferramentas simples. É importante destacar também, que esses produtos são produzidos em pequena escala, pois, cada peça é feita de uma forma única, incluindo criatividade, cultura e algumas vezes métodos de gerações passadas.

De acordo com Cabral (2024):

O artesanato é uma técnica manual utilizada para produzir objetos feitos a partir de matéria-prima natural. Normalmente, os artesanatos são fabricados por famílias, dentro de sua própria casa ou em uma pequena oficina. Tal técnica é praticada desde o período antigo, denominado Neolítico, quando poliam pedras para fabricar armas e objetos de caça e pesca, cerâmica para guardar alimentos e tecelagem para fabricar redes, roupas e colchas (Cabral, 2024).

O artesanato pode incluir uma variedade de práticas, como cerâmica, tecelagem, marcenaria, bordado, entre outros (Cabral, 2024).

2.3 Principais desafios enfrentados por empreendedores artesanais

Empreendedores artesãos geralmente trabalham com produtos feitos a mão e se concentram em qualidade e exclusividade. Desafios únicos estão à sua frente. Eles não lidam com problemas típicos de grandes corporações, mas com uma série de desafios específicos relacionados ao modelo de negócios que afetam profundamente o crescimento e a sustentabilidade de suas operações (Pereira; Marinho, 2015).

Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), muitos artesãos têm dificuldades em formalizar suas atividades, o que os impede de acessar benefícios fiscais e linhas de crédito específicas para pequenos negócios (SEBRAE, 2020).

Um dos principais obstáculos para empreendedores artesanais é a concorrência com grandes indústrias, a competição com produtores em larga escala. Os produtos de grandes indústrias são vendidos muito mais baratos, como em grandes volumes. Isso coloca os artesãos em desvantagem na competitividade de preços porque o processo artesanal é demorado e mais tedioso, além de ser mais caro em materiais (Dornelas, 2016).

Itens produzidos por meio de um processo artesanal são limitados em volume por sua própria natureza de serem feitos à mão. Um artesão pode levar horas ou dias para concluir uma única peça. Esse ritmo de produção limita a capacidade de atender a grandes demandas, o que impacta diretamente o crescimento do negócio. O desafio da escalabilidade é encontrar formas de aumentar a produção sem comprometer a qualidade e a essência artesanal dos produtos (Kotler; Keller, 2012).

Acesso a matérias-primas de qualidade são difíceis de encontrar. Esse é outro problema recorrente. A maioria dos artesãos obtêm seus suprimentos de fornecedores locais ou especializados, e isso pode causar uma situação de escassez de material, além de aumentar o custo de produção. Além disso, o uso de insumos sustentáveis ou artesanais inflaciona ainda mais os preços, com os produtores achando impossível, competir com produtos industrializados (Pereira, 2021).

De acordo com a Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (UNESCO), muitos artesãos carecem de conhecimento sobre o uso de materiais sustentáveis e técnicas de produção ecológicas, que são cada vez mais demandadas por consumidores conscientes (UNESCO,

2020). Esses desafios, se não enfrentados, podem comprometer a sobrevivência e o crescimento de empreendimentos artesanais no cenário contemporâneo.

Na divulgação e marketing, muitos empreendedores artesanais não têm habilidades de marketing altamente desenvolvidas e recursos financeiros que, de outra forma, os ajudariam a promover seus produtos de forma eficaz. Em um mercado tão competitivo e global, você precisa estar ciente de onde e como promover suas criações para que elas possam chegar aos ouvidos certos. O uso de plataformas digitais como redes sociais e mercados é muito necessário, mas também consome tempo para uso ideal, sendo necessário ter as habilidades (Pereira; Marinho, 2015).

Dessa forma, a concorrência com produtos industrializados, que muitas vezes são mais baratos, torna-se um obstáculo na conquista e fidelização de clientes (AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL, 2018). Nesse sentido, a falta de conhecimento em estratégias de marketing digital e branding limita ainda mais o alcance desses empreendedores no mercado globalizado.

Na precificação e valorização do trabalho, o preço de um produto artesanal é um dos grandes desafios. É importante que os artesãos encontrem um equilíbrio entre cobrir os custos de produção e obter um lucro justo sem precificar muito alto para o mercado. Os consumidores ainda não entendem o valor agregado de um produto artesanal e não querem pagar mais, como fariam com itens produzidos em massa. Isso torna ainda mais difícil para os artesãos obterem preços dignos do trabalho que envolve seus produtos (Dornelas, 2016).

Na falta de formalização do negócio é algo que acontece com frequência entre os artesãos, que geralmente trabalham de maneira informal. Pois atrasa incentivos fiscais, linhas de crédito e financiamentos abertos e a dificuldade em participar de feiras e grandes eventos, tendo em vista que quase sempre exigem uma estrutura formal legalizada. A formalização de um negócio traz custos e burocracia que podem ser um obstáculo para muitos empreendedores (SEBRAE, 2019).

Na incerteza financeira, os empreendedores artesãos estão sempre preocupados com uma coisa: a falta de um fluxo de caixa estável. A demanda por produtos pode diminuir e aumentar com base na época do ano, eventos ou se houver uma crise econômica; isso dificulta manter uma receita previsível. Sem uma renda regular, muitos artesãos acham difícil reinvestir em seus negócios, muito menos manter o estoque ou cobrir até mesmo as contas básicas (SEBRAE, 2019).

A Falta de capacitação em gestão, a grande maioria dos artesãos são talentosos e tem enquanto perspectiva a criatividade, mas não têm experiência em gestão, finanças ou planejamento estratégico. Isso pode resultar em erros de gestão com seus negócios, como controle insuficiente de despesas, estoques não gerenciados e definição de metas irrealistas ou incorporar esses elementos em seu plano geral de negócios é de extrema importância para o sucesso e a prosperidade a longo prazo (Pereira; Marinho, 2015).

A distribuição e sua logística de produtos artesanais não é diferente. O envio para mercados distantes é caro e requer transporte especial para garantir a entrega intacta dos itens. Uma rede logística eficaz pode ser uma questão complicada e cara, especialmente para pequenos empreendedores com pouco espaço dentro das margens de lucro (Lopes, 2007).

Conforme analisado, os desafios são enormes, muitos empreendedores artesanais podem lidar com inovação e parcerias. Algumas dessas barreiras podem ser enfrentadas vendendo produtos por meio de plataformas digitais e criando um ecossistema de suporte entre artesãos. Isso também envolveria buscar treinamento em áreas de marketing e gestão, que são as etapas necessárias para formalizar o negócio, construir presença no mercado e garantir um futuro brilhante para o empreendedorismo artesanal (SEBRAE, 2019).

2. 4 Estratégias que podem ser adotadas pelos artesãos para aumentar sua competitividade

Estudos recentes sobre práticas empresariais e tendências de mercado indicam que uma variedade de estratégias pode ser implementada para aumentar a competitividade dos artesãos. O desenvolvimento de uma marca pessoal forte é essencial, pois, ajuda a criar uma identidade única e genuína para os produtos artesanais, destacando-os no mercado. O artesão pode agregar valor e manter a fidelidade de seus clientes ao longo do tempo com a construção de uma marca sólida, de acordo com Muniz e Hamer (2021).

Entretanto, a inovação no design e a incorporação de novas técnicas são essenciais para acompanhar as mudanças nas preferências dos consumidores. Conforme argumenta Rosa (2020) os artesãos que se mantêm atualizados com as últimas tendências de *design* têm maior probabilidade de atrair mais clientes e permanecer relevantes no mercado.

A competitividade também depende da qualidade e da durabilidade dos produtos. Estudos de Souza e Lima (2022) afirmam que a demanda por produtos ecologicamente corretos tem aumentado significativamente. Isso torna o uso de materiais sustentáveis uma vantagem competitiva.

O uso eficaz do marketing digital é outra estratégia crucial. O ambiente virtual tem se mostrado importante para a comercialização de produtos artesanais, pois permite que os artesãos alcancem um público muito mais amplo. De acordo com Silva e Andrade (2021), o uso de plataformas como redes sociais e plataformas de compra online pode aumentar significativamente a visibilidade e as vendas de um produto.

A participação em feiras e exposições também é uma estratégia valiosa porque dá aos artesãos a chance de divulgar seu trabalho e encontrar novos clientes e parceiros. Eventos desse tipo criam oportunidades de negócios e aumentam a rede de contatos, de acordo com Matos (2020).

Outra maneira eficaz de aumentar a competitividade é a capacitação e o aperfeiçoamento contínuos. Cursos que melhoram as habilidades técnicas e de gestão empresarial valem a pena (Gomes, 2021).

A criação de parcerias e colaborações entre artistas e outras marcas também ajuda a criar coleções exclusivas e projetos inovadores. Isso pode aumentar o alcance do público e abrir novos mercados, de acordo com Fernandes (2019). Como destacam Ribeiro e Oliveira (2020), aumentar as chances de venda é igualmente importante diversificar o portfólio de produtos para atender a diferentes públicos e ocasiões. Atendimento personalizado e excepcional é outra maneira eficaz de fidelizar os consumidores, oferecendo uma experiência de compra incomparável (Santos, 2019).

Conforme analisado, a sobrevivência de uma empresa depende de uma boa gestão financeira. O sucesso a longo prazo pode ser afetado por controle de custos e precificação adequada de produtos sem comprometer a qualidade (Pereira, 2021).

2.5 Superando os desafios com foco no crescimento

A produção em massa e os produtos industrializados revolucionaram o mercado, ao fabricar produtos em grande escala, reduzindo custos e aumentando a acessibilidade ao produto. Essa abordagem trouxe eficiência e uniformidade, atendendo a demanda da população.

Porém, essa padronização acaba causando perda de valor, já que não possuem as individualidades dos produtos artesanais. Atualmente o artesanato tem crescido constantemente no mercado, se desenvolvendo sociocultural e economicamente.

Segundo Morales Neto (1996 *apud* Ramos *et.al* 2014), o artesanato destaca-se como elemento cultural, representando a autenticidade e promovendo a educação. Pelo prisma econômico, é atividade geradora de trabalho e renda e ganha função social. O artesanato pode ser feito em qualquer lugar e tempo, contribuindo para uma melhor qualidade de vida.

Assim, o artesanato se firma na sociedade pós-industrial como uma organização social relevante, contribuindo para um cenário produtivo diferenciado que é vital para a qualidade de vida humana. Esse contexto é compatível com a sociedade da informação, uma vez que o empreendimento artesanal deve ser uma escolha intencional, e não uma imposição de terceiros ou instituições (Ramos *et al.* 2014).

Porém, mesmo se tratando de uma escolha, o empreendedor artesão encontra muitos desafios, principalmente no que diz respeito as grandes industriais, que possuem uma produção em massa. Principalmente quando se pensa em demanda, o empreendedor artesão se destaca exatamente por fornecer um produto mais personalizado, mas muitas das vezes, em escalas bem menores.

Segundo Meusburger (2017), gestora comercial, através do site elaborando projetos culturais e sociais, o empreendedor de sucesso deve possuir dez características, sendo elas:

Buscas de oportunidades e iniciativa: é importante que você desenvolva a habilidade de se antecipar às tendências e criar oportunidades com produtos inovadores. Ficar atento às novidades do mercado e buscar sempre estar à frente, criando as melhores oportunidades para o seu negócio. Fazer algo diferente dos concorrentes já é uma forma de inovar;

Persistência: a rotina do artesão não é fácil, diariamente vão aparecer obstáculos, por isso é importante que ele se mantenha firme, sempre buscando novas formas de manter o esforço acima da média;

Correr riscos calculados: é necessário avaliar as alternativas na tomada de decisões, buscando reduzir chances de erro, isso não significa não ariscar, mas sim, se planejar e estudar bem cada oportunidade, focando em reduzir as chances de dar errado;

Exigência de qualidade e eficiência: um empreendedor artesão de sucesso está sempre disposto a fazer mais e melhor. Ele nunca se acomoda e busca constantemente melhorar seus produtos e o atendimento ao cliente. Ele se empenha em satisfazer e até superar as expectativas dos clientes, aumentando sua própria motivação. Além disso, ele cria procedimentos para garantir o cumprimento de prazos e a qualidade dos seus produtos;

Comprometimento: o comprometimento do artesão, está relacionado ao sacrifício pessoal. Está sempre atento em manter uma boa relação com o cliente, além de se manter sempre a frente de sua equipe, se responsabilizando em casos de sucesso e fracasso;

Busca de informações: o artesão não costuma ter o hábito de pesquisar, mas é um passo que se faz essencial quando pensamos em mercado, se manter atualizado buscando sempre orientações de especialistas;

Estabelecimento de Metas: estabelecer objetivos claros para o seu negócio como artesão é fundamental. Ter metas, tanto a curto quanto a longo prazo, ajuda você a direcionar seu trabalho e manter o foco para alcançá-las. Tendo metas que sejam possíveis alcançar e que possam ser medidas;

Planejamento e monitoramento sistemático: organizar tarefas de forma clara, com prazos definidos, é essencial para medir e avaliar resultados. Um artesão que faz isso enfrenta desafios com mais facilidade, trabalhando em etapas. Ele consegue ajustar seus planos rapidamente às mudanças do mercado e acompanha seus indicadores financeiros, usando essas informações para tomar decisões;

Persuasão e rede de contatos: essa característica do artesão, envolve usar estratégias para influenciar e se relacionar com pessoas específicas que possam apoiar seus objetivos, além de criar estratégias para conseguir apoio e desenvolver uma rede de contatos sólida;

Independência e autoconfiança: é ter autonomia de agir e manter-se sempre otimista em relação ao sucesso.

Analisando todas essas informações, é possível perceber que ser um empreendedor artesão talvez não seja tão simples como parece. Uma curiosidade importante sobre o empreendedor artesão é que existe um cadastro feito pelo artesão que possibilita a formalização por meio de carteirinha feito pelo chamado Sistema de Informações Cadastrais do Artesanato Brasileiro (SICAB), que foi criado para

fornecer as informações necessárias à implementação de políticas públicas e ao planejamento de ações de apoio ao setor artesanal. Como uma ferramenta de coleta de dados, o sistema possibilita o cadastramento único dos artesãos brasileiros, reunindo informações em nível nacional (GOV, BR, 2023).

Com a lei 13.180/2015, o empreendedor artesão também passou a ter diversos direitos, como a previdência social, auxílio-doença, maternidade, entre outros. Com essa formalização, os artesãos também passaram a ter direito de emitir nota fiscal, assim abrindo um leque de oportunidades, permitindo a comercialização para grandes empresas. Porém mesmo possuindo cadastro, e os demais benefícios é de grande importância que o artesão tenha a formalização profissional (SEBRAE, 2022).

2.6 Do artesanato ao empreendedorismo

Conforme o que já foi abordado, é possível ter uma percepção do empreendedor artesão, quais seus desafios, sua trajetória, o momento de decisão. Dessa forma, foi feito uma busca de um empreendedor artesão que pudesse falar um pouco sobre seu negócio, para que fosse possível ter um exemplo real de tudo que foi descrito.

A empreendedora em questão, atualmente trabalha na área dos personalizados, como lembranças, topos de bolo, artes feitas com papel, entre outros. Ela possui uma loja física de bairro, e atualmente tem como meios de comunicação o *Instagram* e o *WhatsApp*. Em sua loja física possui produtos a pronta entrega, mas na maioria das vezes fornece produtos personalizados, como de personagens específicos, nomes e idades.

Em uma conversa com a empreendedora, ela diz um pouco sobre o início de tudo e quando deu essa virada de chave que a levou a empreender. No início ela conta ser enfermeira de formação, e que antes de começar trabalhava na área, porém era algo bem cansativo, pois, seu local de trabalho era bem afastado da sua residência, com isso veio a pandemia, e ela acabou contraindo o vírus da Covid-19 (pandemia causada pelo coronavírus, detectado em 2019 na China. Ela se espalhou globalmente, causando milhões de mortes impactando economias e sistemas de saúde. O vírus afeta o sistema respiratório, e vacinas foram desenvolvidas rapidamente para conter sua propagação).

Depois desse período, resolveu dar um tempo na área, e pensou em abrir seu próprio negócio, e acabou deixando a enfermagem. Na época ela não possuía nenhuma instrução de como fazer, ou da forma correta de gerir seu negócio, mas isso não a impediu de começar. Porém, no início o ramo da empresa não era exatamente artesanato e personalizados, ela começou vendendo descartáveis e artigos de festa.

Aos poucos os clientes começaram a questionar se ela fazia topos de bolo e personalizados, e assim com o tempo foi fazendo a inclusão desses produtos, segundo a empreendedora “não fui eu que escolhi os personalizados, eles me escolheram”, pois, com o tempo ela parou de comercializar descartáveis e focou somente no nicho dos personalizados. Porém mesmo focando nos personalizados, ela não tinha instrução para administrar a empresa, então ela trabalhava todos os dias, durante a madrugada, em feriados, datas comemorativas, ela não possuía uma gestão adequada do seu tempo.

E isso com o decorrer dos meses começou a se tornar um problema, pois ela pegava várias encomendas, e por não ter esse controle, acabava esquecendo ou atrasando algumas entregas, simplesmente porque tinha receio de falar “não” ao cliente no momento do pedido, as vezes ela tinha diversas encomendas e se alguém pedisse ela fazia, pois, tinha medo de perder o cliente caso recusasse a encomenda.

Depois de um tempo nessa rotina cansativa e corrida, a empreendedora resolveu se aprofundar, pesquisar, estudar, assistir palestras, para que pudesse administrar seu negócio da melhor forma, ela participou de eventos, e como resultado, começou a implementar essa gestão ao seu negócio. Começou a estudar o mercado, e a investir na sua empresa, pensando em cada detalhe.

Ela conta que já estava adoecendo com a rotina em que vivia, por meio de muitos estudos a empreendedora começou a mudar sua forma de trabalho, isso não levou semanas e nem meses, levaram anos, são anos construindo a empresa que ela tem hoje.

Atualmente ela tem horário de trabalho bem definido, gestão do seu tempo para que possa atender todos da melhor forma possível, oferece produtos com maior qualidade, sempre atualizados. Uma coisa que foi dita sobre o valor do produto, que ela se baseava no valor do concorrente e atualmente ela faz a precificação correta. Outro problema que ela acaba enfrentando é exatamente outros artesãos com valores menores, e muitas vezes por conta do preço as pessoas optam por esses produtos.

Com base em todo estudo e na entrevista, é possível identificar o que de fato acontece na vida de um empreendedor, e como certas informações e estudos são necessários para que o empreendedor artesão consiga ter sucesso na área, e mesmo parecendo algo informal, é muito importante possuir a legalização do negócio.

3. Método

Este trabalho adotou uma abordagem qualitativa com foco descritivo, com o intuito de compreender a trajetória e desafios enfrentados por um empreendedor artesão. A metodologia incluiu a realização de uma entrevista semiestruturada com uma empreendedora do setor de personalizados, escolhida por sua experiência prática e relevância no mercado local de artesanato.

A seleção da empreendedora foi baseada em critérios como a diversidade de produtos oferecidos, a transição de uma carreira na enfermagem para o empreendedorismo, e a capacidade de adaptação às mudanças do mercado, especialmente durante a pandemia de Covid-19. Esses critérios foram importantes para garantir que as informações coletadas fossem úteis e representativas da realidade de muitos artesãos.

A coleta de dados foi realizada por meio de uma entrevista gravada, que consistiu em perguntas abertas e fechadas. As perguntas foram elaboradas para explorar temas como o início de sua jornada empreendedora, os desafios enfrentados na gestão do negócio, as estratégias de marketing utilizadas e a importância da legalização do empreendimento. A entrevista foi conduzida em um ambiente informal, proporcionando conforto à empreendedora e favorecendo um diálogo mais aberto.

Após a coleta, as gravações foram submetidas a uma análise qualitativa, para identificar temas e padrões que foram surgindo nas respostas. Essas observações permitiram destacar a evolução da empreendedora, desde suas dificuldades iniciais até as estratégias bem-sucedidas que ela implementou ao longo dos anos.

As limitações deste método incluem a impossibilidade de generalizar os resultados para todos os artesãos, uma vez que a pesquisa se concentra em uma única empreendedora, o que pode restringir a compreensão da diversidade de experiências no setor. Além disso, a subjetividade na interpretação das respostas pode influenciar as conclusões, exigindo cautela ao apresentar os resultados.

4. Resultados e Discussões

A análise qualitativa da entrevista com a empreendedora revelou alguns dados relevantes que enriquecem a compreensão do seu percurso e das experiências reais do empreendedorismo artesão. Embora não haja gráficos ou tabelas, as informações obtidas agregam para a discussão.

Os resultados mostraram aspectos positivos, como a evolução da gestão do negócio, com a empreendedora adotando práticas organizacionais mais eficientes após participar de cursos e palestras. Essa mudança permitiu um aumento na qualidade dos produtos e um melhor atendimento ao cliente, refletindo em um crescimento sustentável do empreendimento. Surpreendentemente, a empreendedora destacou que a percepção de valor dos produtos não está apenas relacionada à qualidade, mas também à reputação e ao preço competitivo, evidenciando a pressão que os artesãos enfrentam no mercado.

Entre os desafios, a empreendedora mencionou a dificuldade em lidar com a concorrência de artesãos que praticam preços inferiores, o que gera uma pressão constante sobre sua estratégia de precificação. Essa questão relata a importância da diferenciação no mercado, um tema recorrente nas discussões sobre empreendedorismo.

Embora a entrevista tenha se concentrado em uma única empreendedora, as experiências relatadas oferecem uma visão abrangente sobre a vida de muitos artesãos. A análise das respostas revelou aspectos como a necessidade de formação e apoio ao empreendedor, a importância da legalização e a gestão do tempo, que foram destacados pela participante.

É importante contextualizar que a interpretação dos resultados pode estar sujeita a vieses, uma vez que a experiência individual não necessariamente representa o todo. Por exemplo, a empreendedora pode ter um perfil que a torna mais resiliente a desafios, o que não se aplica a todos. Sugere-se que futuras entrevistas explorem uma amostra mais considerável para verificar a validade das hipóteses levantadas e oferecer uma visão mais completa sobre o empreendedorismo artesão.

5. Considerações Finais

Conforme a análise de estudos, as dificuldades que os artesãos enfrentam ao competir com produtos industrializados são abordadas neste artigo. Na introdução destacou a importância do empreendedorismo como motor do desenvolvimento econômico e social, e apresentou o perfil do empreendedor artesão, cuja atividade está profundamente ligada à autenticidade e valorização do trabalho manual.

O conceito de artesanato foi discutido com clareza, mostrando que os artesãos se diferenciam por produzir peças exclusivas e personalizadas, com técnicas e ferramentas simples, mas altamente criativas. Cada peça carrega valor cultural também valor material.

A dificuldade de formalização, a concorrência desleal com produtos industrializados e a falta de competências de marketing e gestão são alguns dos desafios enfrentados pelos empresários artesanais. A capacidade dos empreendedores é afetada por estes desafios. Nesse sentido, o estudo apresentou estratégias que podem ser utilizadas pelos artesãos para aumentar sua competitividade, como o uso de plataformas digitais, inovação em *design* e participação em feiras e exposições.

Este estudo procura analisar todos os desafios encontrados pelos artesãos e medidas a serem tomadas para aumentar sua competitividade, sugere-se que ele seja considerado com algumas limitações. O estudo foi realizado em poucas regiões; portanto, pode não ser totalmente representativo dos resultados para aplicação em outras áreas com diferentes condições socioeconômicas. Nem todas as variáveis possíveis que poderiam afetar o sucesso do artesão foram fatoradas na análise. Essas restrições apontam para um estudo mais geral que levaria a uma melhor compreensão das realidades do empreendedorismo artesanal.

Com base nos resultados obtidos, pesquisas futuras podem ser estendidas a outras regiões e cenários sociais, proporcionando uma comparação mais ampla da experiência dos artesãos. Também permitirá aos pesquisadores estabelecerem uma relação entre acesso a recursos financeiros e sucesso como empreendedor artesão, além de permitir o desenvolvimento de pesquisas futuras sobre os impactos de políticas públicas voltadas para a formalização e capacitação em marketing e gestão.

Outra dimensão é a percepção que os consumidores têm dos produtos artesanais em comparação aos industriais, nos quais o valor emocional e a sustentabilidade e a qualidade parecem ter precedência na decisão de compra. Diferentes trabalhos futuros podem ser sintetizados por meio dessas abordagens que contribuirão para fortalecer o setor artesanal e nos ajudar a nos aproximar de uma melhor dinâmica dentro dele.

Por fim, ao longo do estudo, foram discutidas as perspectivas de superação dos desafios com foco no crescimento, mostrando que, com o apoio adequado e o desenvolvimento de competências gerenciais, os empreendedores artesanais podem não só sobreviver, mas prosperar em um mercado dominado

por produtos industrializados. Com base na análise e nos resultados obtidos, conclui-se que o fortalecimento do empreendedorismo artesanal requer uma abordagem integrada que valorize tanto o aspecto cultural quanto o econômico dessa atividade.

Referências

AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL (ABDI). **Manual de Competitividade para o Setor de Artesanato**. Brasília: ABDI, 2018.

CABRAL, G. **Artesanato**. Brasil Escola. Disponível em: <https://brasilecola.uol.com.br/artes/artesanato.htm>. Acesso em: 01 set. 2024.

Cadastramento Único dos Artesãos do Brasil. Gov.br, 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/artesanato/cadastro-1>. Acesso em: 20 set. 2024.

DORNELAS, A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 5. ed. São Paulo: Elsevier, 2016.

ESCOLA, B. **Artesanato**. Brasil Escola. Disponível em: <https://brasilecola.uol.com.br/artes/artesanato.htm>. Acesso em: 01 set.2024.

FERNANDES, J. Colaborações e parcerias no artesanato: novas oportunidades de mercado. **Revista de Negócios Artesanais**, v. 8, n. 2, p. 105-112, 2019.

FERREIRA, B; PEREIRA, M. **O artesanato como instrumento de geração de renda e inclusão social**. Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional, v. 14, n. 1, p. 45-58, 2018.

FUKS, R. **Arte medieval: a pintura e a arquitetura da Idade Média explicadas**. Disponível em: <https://www.culturagenial.com/arte-medieval/>. Acesso em: 01 set. 2024.

GOMES, M. **Capacitação no setor artesanal: como melhorar a competitividade**. São Paulo: Editora Arte e Mercado, 2021.

KOTLER, P; KELLER, L. **Administração de marketing**. 14. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

LOPES, C. **Artesanato, turismo e desenvolvimento local: perspectivas e desafios**. Florianópolis: Editora Insular, 2007.

MATOS, R. **Feiras e eventos como estratégia de marketing para artesãos**. Jornal do Empreendedorismo Criativo, v. 12, n. 3, p. 89-98, 2020.

MEUSBURGER, R. **10 Características do Artesão Empreendedor**. Elaborando Projetos Sociais e Culturais, 2017. Disponível em: <https://www.elaborandoprojetos.com.br/10-caracteristicas-do-artesao-empreendedor/>. Acesso em: 19 set. 2024.

MUNIZ, P; HAMER, A. **Branding para artesãos: a importância da marca pessoal**. Rio de Janeiro: Editora Conexão Criativa, 2021.

PEREIRA, C; MARINHO, L. **O marketing como ferramenta para o desenvolvimento do artesanato local**. **Revista de Administração e Inovação**, v. 12, n. 3, p. 167-188, 2015.

PEREIRA, L. **Período Neolítico ou Idade da Pedra Polida**. Disponível em: <https://www.todamateria.com.br/periodo-neolitico-ou-idade-da-pedra-polida/#:~:text=O%20Período%20Neolítico%20%28cerca%20de%208000%20a.C.%20até,como%20principal%20característica%20o%20desenvolvimento%20das%20sociedades%20agropastoris>. Acesso em: 01 set. 2024.

PEREIRA, R. **Gestão financeira para pequenos negócios artesanais**. São Paulo: Editora Empreender, 2021.

RAMOS, G. M. P. D; MUYLDER, C. F; FREIRE, D. A. L. **O Artesão e o Empreendedorismo: Um estudo bibliométrico da produção acadêmica em eventos em ANPAD**. Disponível em: <https://revistaseletronicas.fmu.br/index.php/rms/article/view/200/pdf>. Acesso em: 20 set. 2024.

RIBEIRO, C; OLIVEIRA, J. Diversificação de produtos e aumento das vendas no setor artesanal. **Revista de Economia Criativa**, v. 7, n. 1, p. 34-45, 2020.

ROSA, C. **Inovação no design de produtos artesanais**. Belo Horizonte: Editora Artes e Oficinas, 2020.

SANTOS, L. Atendimento personalizado como estratégia de fidelização no artesanato. **Revista de Gestão Criativa**, v. 10, n. 4, p. 77-85, 2019.

SEBRAE. **Artesanato**: como vender mais e melhor. Brasília: SEBRAE, 2020. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>. Acesso em: 16 set. 2024.

SEBRAE. **Empreendedorismo no artesanato**: como começar e prosperar. Brasília: SEBRAE, 2019.

SEBRAE. **Formalização amplia mercado para artesão**. Sebrae, 2022. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/formalizacao-amplia-mercado-para-artesaos,18a9e4e950291810VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 20 set. 2024.

SILVA, F; ANDRADE, P. **Marketing digital para artesãos**: como aumentar a visibilidade online. São Paulo: Editora Digital+, 2021.

SOUZA, R; LIMA, C. **Sustentabilidade no artesanato**: práticas e tendências. Recife: Editora Sustentável, 2022.

UNESCO. **Artesanato e Economia Criativa**. Paris: UNESCO, 2020. Disponível em: <https://www.unesco.org/>. Acesso em: 16 set. 2024.

“Os autores do trabalho declaram que durante a preparação do manuscrito não foram utilizadas ferramenta/serviço de Inteligência Artificial (IA), sendo todo o texto produzido e de responsabilidade dos autores.