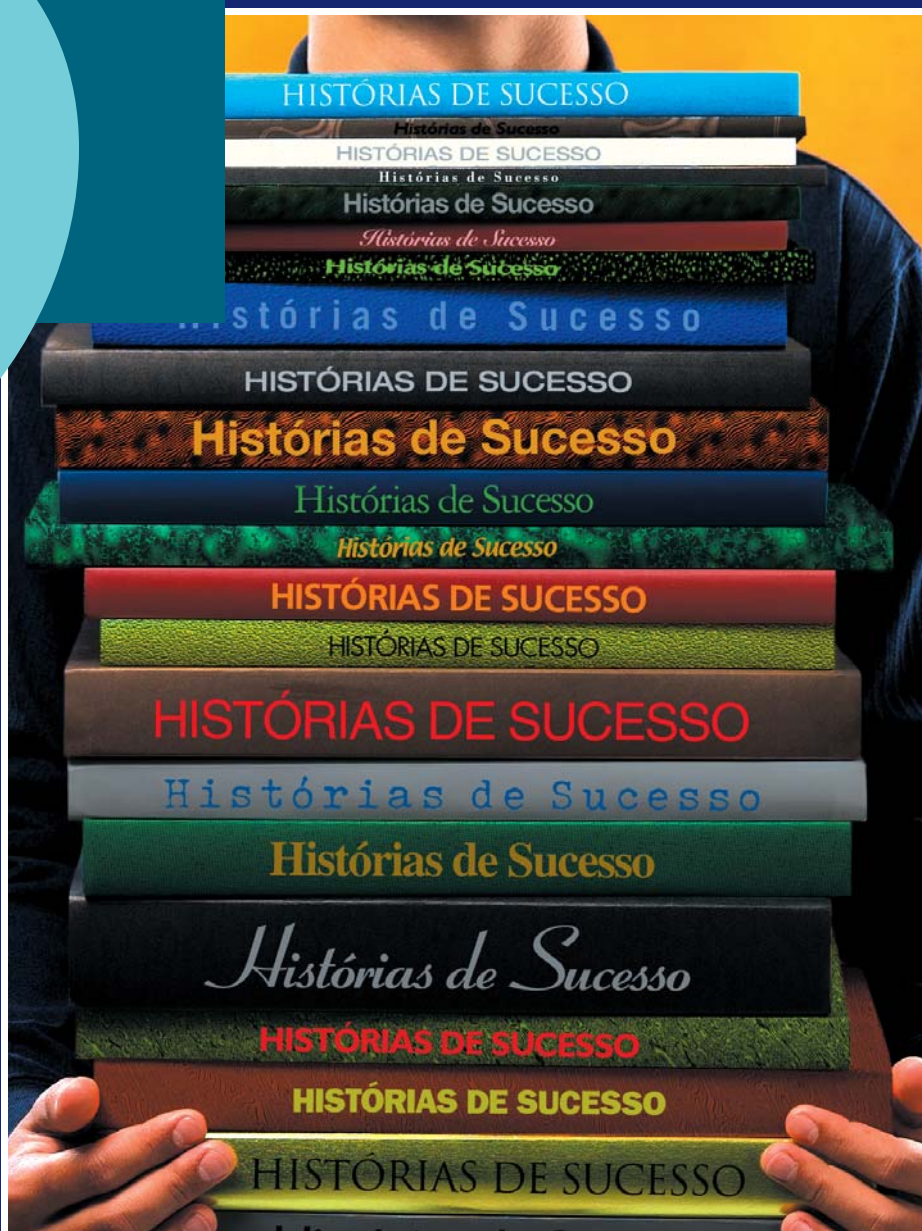


# Histórias de Sucesso

EXPERIÊNCIAS EMPREENDEDORAS



ORGANIZADO POR MARA REGINA VEIT

# Histórias de Sucesso

EXPERIÊNCIAS EMPREENDEDORAS



BELO HORIZONTE - 2003

---

Copyright © 2003, SEBRAE – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS – É permitida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio, desde que divulgadas as fontes.

Este trabalho é resultado de uma parceria entre o SEBRAE/NA, SEBRAE/MG, SEBRAE/RJ, PUC-Rio, IBMEC-RJ

---

### **Coordenação Geral**

Mara Regina Veit

*Coordenação e Concepção do Projeto Desenvolvendo Casos de Sucesso*

### **Supervisão**

Cezar Kirszenblatt

Daniela Almeida Teixeira

Renata Barbosa de Araújo

### **Apoio**

Carlos Magno Almeida Santos

Dennis de Castro Barros

Izabela Andrade Lima

Ludmila Pereira de Araújo

Murilo de Aquino Terra

Rosana Carla de Figueiredo

Sandro Servino

Sílvia Penna Chaves Lobato

Túlio César Cruz Portugal

### **Produção Editorial do Livro**

Núcleo de Comunicação do Sebrae/MG

### **Produção Gráfica do Livro**

Perfil Publicidade

### **Desenvolvimento do Site**

Daniela Almeida Teixeira

bhs.com.br

### **Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas**

#### **SEBRAE**

Armando Monteiro Neto, *Presidente do Conselho Deliberativo Nacional*

Silvano Gianni, *Diretor-Presidente*

Paulo Tarciso Okamoto, *Diretor Administrativo-Financeiro*

Luiz Carlos Barboza, *Diretor Técnico*

#### **SEBRAE-MG**

Luiz Carlos Dias Oliveira, *Presidente do Conselho Deliberativo*

Stalin Amorim Duarte, *Diretor Superintendente*

Luiz Márcio Haddad Pereira Santos, *Diretor de Desenvolvimento e Administração*

Sebastião Costa da Silva, *Diretor de Comercialização e Articulação Regional*

#### **SEBRAE-RJ**

Paulo Alcântara Gomes, *Presidente do Conselho Deliberativo*

Paulo Maurício Castelo Branco, *Diretor Superintendente*

Evandro Peçanha Alves, *Diretor Técnico*

Celina Vargas do Amaral Peixoto, *Diretora Técnica*

## **O projeto**

O Projeto Desenvolvendo Casos de Sucesso foi criado para que histórias emocionantes de empreendedores, que fizeram a diferença em sua comunidade, em suas empresas, em suas instituições, possam ser conhecidas, disseminadas e potencializadas na construção de novos horizontes empresariais.

## **O método**

O livro Histórias de Sucesso foi concebido com o intuito de utilizar o método de estudo de caso para estruturar as experiências do Sebrae, e também contribuir para a gestão do conhecimento nas organizações, estimulando a produtividade e capacidade de inovação, de modo a gerar empresas mais inteligentes e competitivas.

## **A Internet**

A concepção do Projeto Estudo de Casos para o Portal Sebrae [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br) pretende divulgar e ampliar o conhecimento das ações do Sebrae e facilitar para as instituições e profissionais que atuam na rede de ensino, bem como instrutores, consultores e instituições parceiras que integram a Rede Sebrae, um conteúdo didaticamente estruturado sobre pequenas empresas, para ser utilizado nos cursos de graduação, pós-graduação, programas de treinamento e consultoria realizado com alunos, empreendedores e empresários em todo o País.

O Site dos Casos de Sucesso do Sebrae, foi concebido tendo como referência os modelos utilizados por *Babson College* e *Harvard Business School*, com o diferencial de apresentar vídeos, fotografias, artigos de jornal e fórum de discussão aos clientes cadastrados no site, complementando o conteúdo didático de cada estudo de caso. O site também contempla um manual de orientação para professores e alunos que indica como utilizar e aplicar um estudo de caso em sala de aula para fins didáticos, além de possuir o espaço *favoritos pessoais* onde os clientes poderão salvar, dentro do site do Sebrae, os casos de sucesso de seu maior interesse

## **A Gestão do Conhecimento**

A partir das 80 experiências empreendedoras de todo o país, contempladas na primeira etapa do projeto – 2002/2003, serão inseridos em 2004 outros casos de estudo, estruturados na mesma metodologia, compondo um significativo banco de dados sobre pequenas empresas.

Esta obra tem sido construída com participação e dedicação de vários profissionais, técnicos do Sebrae, consultores e professores da academia de diversas instituições, com o objetivo de oportunizar aos leitores estudar histórias reais e transferir este conteúdo para a gestão do conhecimento de seus atuais e futuros empreendimentos.

## **Mara Regina Veit**

*Gerente de Atendimento e Tecnologia do Sebrae/MG, Coordenadora do Sebrae da Prioridade Potencializar e Difundir as Experiências de Sucesso 2002/2003, Concepção do Projeto Desenvolvendo Estudo de Casos e Organizadora do Livro Histórias de Sucesso – Experiências Empreendedoras. Pedagoga, Pós-graduada: Treinamento Empresarial/PUCRS, Administração/ UFRGS, MBA/ Marketing-FGV/Ohio, Mestranda Administração/FUMEC-MG, autora do livro Consultoria Interna - Use a rede de inteligência que existe em sua empresa. Ed. Casa Qualidade - 1998.*

# RENASCENÇA, A ARTE QUE É (UMA) RENDA!

PARAÍBA

## INTRODUÇÃO

“Laços de Amor” não é apenas um dos pontos da renda renascença. É muito mais. E representa a continuidade de uma atividade artesanal quase abandonada na região do Cariri paraibano. Composta por 31 municípios, esta micro região apresentava, no final da década de 90, baixos índices pluviométricos e de desenvolvimento humano (IDH), além de sério processo de desertificação, o que reduzia suas possibilidades de desenvolvimento.

O artesanato, com destaque para a produção de Renascença<sup>1</sup>, apresentava-se como uma alternativa de trabalho e renda, que não dependia diretamente das chuvas. No entanto, essa atividade histórica estava em declínio, principalmente por estar condicionada a uma relação comercial desfavorável, mantida com os chamados "atravessadores", para quem as rendeiras vendiam suas peças a preços irrisórios, trabalhando sob o regime de encomenda.

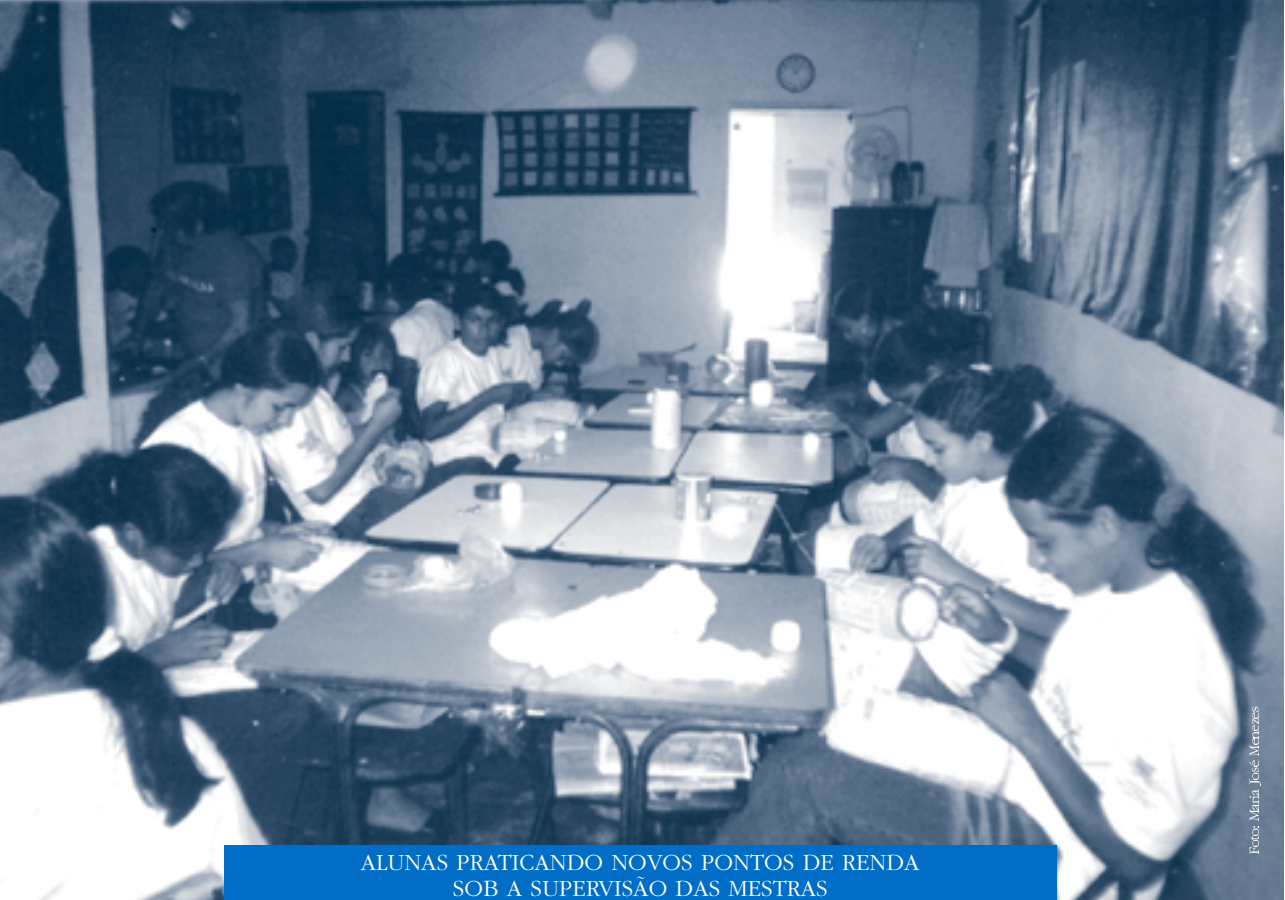
Para resgatar essa atividade e transformá-la numa alternativa de desenvolvimento, que pudesse gerar bons frutos para a comunidade, foi que surgiu, em setembro de 1999, a idéia do Projeto Rendas do Cariri, que teve início no município de Camalaú, situado a 332 km da capital João Pessoa. Recuperar a qualidade do produto, estimular a prática associativista e descobrir novos mercados também eram desafios do Rendas do Cariri. Somente dessa forma, a bela arte produzida por essas rendeiras poderia ter seu verdadeiro valor.

*"Tanto faz fazer um ponto pequeno ou grande, o valor pago é sempre o mesmo. Eles só querem comprar por um preço baixo.*

---

*Maria José Menezes Pereira, Jornalista do Sebrae Paraíba, elaborou o estudo de caso sob a orientação de Sandra Regina H. Mariano, baseado no curso Desenvolvendo Casos de Sucesso, realizado pelo Sebrae, Ibmecc-RJ e PUC-RJ.*

<sup>1</sup> É um tipo de renda de agulhas que utiliza lacê ou fitilho.



ALUNAS PRATICANDO NOVOS PONTOS DE RENDA  
SOB A SUPERVISÃO DAS MESTRAS

Foto: Maria José Menezes



MESTRA ENSINANDO A UMA ALUNA COMO SE FAZ UM PONTO

Foto: Maria José Menezes

*A gente gasta mais tempo, mais material e mesmo assim eles não dão valor. Isso afasta as adolescentes, pois não querem ganhar apenas R\$ 5,00 por semana", (fala da rendeira Beliza de Oliveira do município de São João do Tigre). Ilha de Burano – Origem da Renascença.*

A renda renascença é uma atividade artesanal, cuja origem remonta ao século XVI, tendo como berço de origem a ilha de Burano, em Veneza, na Itália. É confeccionada com agulha, linha e lacê. A sua primeira etapa é o desenho, seguido da aplicação do lacê e depois o tecimento dos pontos.

Esse tipo de artesanato chegou ao Brasil pelas mãos das mulheres dos colonizadores e passou a participar com destaque das tradições culturais das populações rurais do nordeste brasileiro. A renda renascença ou irlandesa é produzida com maior expressão nos estados da Paraíba, Pernambuco, Ceará, Sergipe e Bahia.

Na Paraíba, o artesanato de renda está concentrado na região do Cariri, com maior densidade de artesãs rendeiras nos municípios de Camalaú, Monteiro, São João do Tigre, Zabelê e São Sebastião do Umbuzeiro.

Apesar da ausência de dados oficiais, estimava-se que, em 2000, cerca de 4 mil mulheres (1.300 só no município de Camalaú) subsistiam, abaixo da linha da pobreza, trabalhando com a renda, segundo informações dos moradores da região.

## BAIXA RENTABILIDADE E DESINTERESSE

**E**m Camalaú, a população rural (3.157 habitantes) superava a população urbana (2.357 habitantes). Assim como nos outros municípios da região, a economia tinha forte dependência das atividades agrícolas e enfrentava sérios problemas por causa das constantes estiagens.

---

Coordenação Técnica do Projeto: Luiz Alberto Amorim e Maria Luiza Duarte de Melo.

A Renascença não dependia de fatores climáticos para o seu desenvolvimento e era uma alternativa de renda complementar realizada pelas donas-de-casa.

A habilidade do ofício era transmitida de mãe para filha. Porém, as péssimas condições de vida das artesãs e a baixa rentabilidade do produto provocaram o desinteresse das novas gerações em dar prosseguimento à atividade que por muitos anos fazia parte da vida de suas mães e avós.

*"Na verdade, nós não tínhamos lucro. Apenas recebíamos o pagamento em novelos de linha utilizados para confeccionar novas peças e uma pequena parte em dinheiro – cerca de R\$ 25,00 por mês. Era uma relação comercial injusta, que só favorecia aos atravessadores",* comentou Marli Farias.

*"Isso fazia com que as adolescentes não quisessem dar continuidade à atividade",* justifica uma outra rendeira, Marlene Lopes, presidente da Casa das Rendeiras em Monteiro – PB.

A presença dos atravessadores impossibilitava as rendeiras até mesmo de ganhar o valor da contribuição do INSS e fazer com que elas realizassem um sonho: garantir uma aposentadoria no futuro.

A produção era totalmente desorganizada. Não havia controle das peças produzidas, pois o sistema era vender à medida que fossem produzindo. As vendas se realizavam na Feira da Renda, no município de Pesqueira – Pernambuco, e não eram contabilizadas.

## OLÊ MUIÉ RENDEIRA!

Quem nunca ouviu os versos do cancionero popular:

*Olé Muié Rendeira!*

*Olê muié rendá!*

*Tu me ensinas a fazer renda,  
que eu te ensino a namorar!*

As mulheres rendeiras do Cariri podiam até não querer que lhes ensinassem a namorar, mas com a implantação da oficina escola, elas começaram a ensinar o belo ofício da renascença para as adolescentes.

A Oficina Escola foi o primeiro passo rumo ao resgate e à valorização da renascença, por intermédio das adolescentes. A idéia era fazer com que elas vissem a atividade como uma fonte geradora de renda.

A Oficina Escola, que compõe o projeto Rendas do Cariri, foi uma parceria que nasceu da ONG Parai'wa – Coletivo de Assessoria e Documentação. Juntos, Sebrae Paraíba, por meio do Programa de Artesanato do Sebrae Nacional, e a Parai'wa, com o apoio da Universidade Federal da Paraíba e as prefeituras municipais, deram o pontapé inicial para uma ação integrada de recuperação e evolução da atividade.

Foi em setembro de 1999 que as primeiras ações começaram a acontecer. Até fevereiro de 2000, foram realizadas várias atividades até a formação da primeira turma da Oficina Escola de Camalaú, cujo programa versava sobre: mobilização e sensibilização das jovens e das mães rendeiras, capacitação das mestras e instrutoras, estudo da memória do ofício, prospecção de mercado, análise do *design* e formação das mestras e instrutoras para o repasse da arte para as alunas.

Os processos de capacitação e aperfeiçoamento foram planejados, levando-se em consideração a maneira de produzir já existente e a avaliação da qualidade das peças produzidas pelas rendeiras do local, tais como: jogo americano, pano de bandeja, enfeites natalinos, toalhas de mesa e outros.

Com o gerenciamento do Clube de Mães de Camalaú, no mês de março, foi formada a primeira turma. Com a participação de 20 jovens, na faixa etária de 12 a 18 anos, iniciou-se o aprendizado do ofício de artesã, com ênfase no conceito da qualidade nas técnicas de alinhavo, pontos e desenhos.

A equipe técnica da Oficina Escola era composta por quatro mestras, professoras em sala de aula do Ensino Médio e/ou Fundamental, com conhecimento de renda renascença, capacitadas pelo Projeto Rendas do Cariri na Memória do Ofício do Município. Faziam parte

ainda três instrutoras – rendeiras capacitadas e selecionadas na implantação do projeto, que identificaram a Memória de Ofício: uma coordenadora, também professora em sala de aula; uma assessora psicopedagógica e uma consultoria técnico-administrativa.

## VISÃO EMPREENDEDORA

**A**lém das técnicas de qualidade para a produção da renda renascença, o programa de aperfeiçoamento da oficina também ofereceu reforço escolar com acompanhamento pedagógico de professoras capacitadas, palestras, recreação e merenda, preparando-as para uma busca da melhoria da qualidade de vida com uma visão empreendedora.

Dados da avaliação feita pelas mestras das oficinas, no final de 2002, apontavam que o rendimento escolar melhorou, já que as jovens conseguiram média superior a 80% ao que vinham obtendo antes de fazer parte das oficinas.

Um dos coordenadores da ação, Durval Leal Filho, da Parai'wa, disse em palestra que a continuidade do projeto dependia do interesse de cada um, em produzir renda de qualidade para mercados que valorizem o trabalho artesanal.

As dificuldades de comercialização enfrentadas pelas mães rendeiras começaram a ser derrubadas até mesmo antes das jovens concluírem o curso. Foi na vigésima primeira semana, quando a empresa Rosa Chá, sediada em São Paulo, fez uma encomenda de 450 abacaxis<sup>2</sup> para serem aplicados com ponto *a jour*<sup>3</sup> em moldes encaminhados pela indústria, que seriam utilizados na confecção de 60 camisas.

A parceria com a grife paulista de moda-praia, Rosa Chá, possibilitou avaliar o suporte de produção da Oficina Escola de Rendeiras de Camalaú e o processo de articulação do Projeto Rendas

---

<sup>2</sup> Um dos 40 pontos da renda renascença.

<sup>3</sup> Um dos pontos da renda, também conhecido como meio ponto.

do Cariri. Para assegurar os prazos do pedido, recorreu-se às 23 rendeiras capacitadas pelo projeto em vários municípios.

Para viabilizar a venda para a empresa paulista, foi realizada a oficina de Aplicação da Renda em Tecidos, com a artesã Marlene Lopes, da cidade de Monteiro. A compra da matéria-prima (desenhos, linha e lacê) foi assegurada, em virtude do apoio do Projeto Rendas do Cariri à Oficina Escola.

## MULTIPLICANDO A RENDA

**O**s primeiros resultados da Oficina Escola de Camalaú culminaram na reestruturação da Associação das Rendeiras de Camalaú e também nas associações de São João do Tigre e Zabelê. O sucesso da primeira oficina fez com que as adolescentes dos dois municípios aderissem ao projeto.

Até 2002, em Camalaú, já tinham sido realizadas três turmas, capacitando 46 jovens, sendo a última considerada um sucesso pela presidente e mestra Marli Farias.

*"Na primeira turma, apenas 11 das 20 alunas concluíram o curso. Na segunda, só 15 e, na última 19 inscritos chegaram até o final, tendo desistido apenas uma por problemas oftalmológicos", disse.*

Além das três turmas de Camalaú, foram formadas quatro turmas, sendo duas em Zabelê e duas em São João do Tigre. Até o final de 2002, mais de 100 jovens já haviam sido treinadas, algumas até preparadas para ensinar os 40 pontos da renda para outras alunas.

O projeto Rendas do Cariri também trouxe algumas inovações ao processo de tecer a renda. Foi introduzido o uso da serigrafia, permitindo, assim, que os desenhos se mantivessem sempre iguais ao da matriz, garantindo a qualidade do produto.

Também, foram trabalhados novos desenhos, bem como novas

peças voltadas para o público feminino, a exemplo de roupas íntimas, vestidos e conjuntos de saia e blusa, todos com desenhos de aplicações de renda.

Essas novas peças surgiram do curso Moda e Estilismo. A escolha do público feminino deu-se pela qualificação da estilista contratada, Ana Isaura Nogueira, visto que a mesma tinha seus trabalhos de moda já voltados para as mulheres.

O processo foi dividido em três etapas: criação, escolha dos materiais e confecção. Na etapa de criação, a estilista fez estágio durante seis meses em renda renascença, nas cidades em que o projeto abrange, absorvendo e aprendendo as referências e motivos para a elaboração da coleção. Esse estudo inclui cerca de vinte desenhos dos quais apenas seis deles foram selecionados para sair do papel. A cartela de cores, uma subetapa da criação, circulou entre o branco, creme, terra e verde seco, para não fugir da aridez do Cariri.

Os desenhos das aplicações em renda renascença foram realizadas por Marcos Lázaro, desenhista da cidade de Monteiro, capacitado pelo projeto, e também pela estilista. Os desenhos de maior elaboração gráfica foram feitos por Marcos Lázaro. Todos eles foram baseados em trabalhos de adaptação da renda geométrica e sem simetria comum, tradicional e secular para os figurativos já criados pelo Projeto Rendas do Cariri.

O tecido escolhido para compor a coleção junto com a renda foi o linho. O motivo foi simples: o linho é um tecido nobre que dá ótimo caimento às peças; a composição da renda (feita de linha de algodão) com o linho é bastante comum nas confecções de panos de bandeja e toalhas. Todo esse processo facilitou a aplicação da renda renascença nos vestidos.

Também, foi preferida a utilização da *sutache*<sup>4</sup> de seda, no lugar do lacê, para a composição de uma das peças. Em três vestidos, foram aplicados brilhos com lantejoulas. Tanto a *sutache* como as lantejoulas são apenas para poder mudar o estilo da roupa, pois o simples uso de um desses acessórios transforma uma peça de dia em passeio de noite.

Houve também o tingimento das aplicações de banana<sup>5</sup> do conjunto de calça e blusa, com pigmento natural, uma tinta extraída do

---

<sup>4</sup> Peça utilizada tradicionalmente pela renda irlandesa, nome dado à renascença no estado de Sergipe.

<sup>5</sup> Outro nome de ponto da renascença.

chá de casca de cajueiro (*anarcadium occidentale*)<sup>6</sup>. Esse processo natural não danifica nem enfraquece a fibra da linha de algodão e da fita lacê.

A utilização desses acessórios e o tingimento com pigmento natural agregaram mais valor ao produto. A inserção desse curso na Oficina Escola de Camalaú teve como objetivo não só preparar as alunas para a confecção dos apliques, mas também mostrar a possibilidade de novos mercados com o produto.

O projeto, sempre que possível, procurou envolver pessoas das comunidades. Um dos exemplos foi a participação de uma costureira de Monteiro, que executou os moldes conforme os desenhos encaminhados.

## O IMPACTO NA COMERCIALIZAÇÃO DA RENDA

Grande parte da renda renascença comercializada tinha como destino as cidades de Pesqueira, Poção e Jataúba no agreste pernambucano.

O baixo preço dos produtos pago pelos atravessadores repercutia na má qualidade da maioria das peças produzidas, já que não havia um preço diferenciado conforme a qualidade do produto. Todo o volume comercializado no agreste paraibano tinha como destino lojas de artesanatos, casas especializadas em produtos de cama, mesa e banho de diversas capitais do país e, também, exportações pontuais.

Levar os produtos das rendeiras direto a esses mercados, sem a presença dos atravessadores, era também um dos objetivos do Projeto Rendas do Cariri. Dessa forma, para implementar e oferecer melhores condições às rendeiras na hora de comercializarem seus produtos, foram realizadas várias ações. Uma delas foi a criação, em 2000, da Casa das Rendeiras do Cariri, localizada no município de Monteiro. O objetivo da Casa das Rendeiras era comercializar grande parte da produção. Essa meta, até início de 2003, já vinha sendo alcançada,

<sup>6</sup> Planta nativa da região.

porém ainda em pequeno volume. A sistemática de compras envolvia a consignação de toda a produção das mães, que passaram a receber o apoio das jovens para confecção das peças. A produção era direcionada para as associações dos três municípios, que encaminhavam para a Casa das Rendeiras, mediante pedido.

*"A Casa das Rendeiras foi um apoio para dar continuidade às ações das oficinas escolas. Se não fosse esse projeto Rendas do Cariri, tanto com a implantação das oficinas escolas como com a Casa das Rendeiras, a atividade de rendas ou acabaria ou estaria como antes, sempre vendendo a atravessadores, sem qualquer perspectiva de crescimento"*, ressaltou a artesã Marlene Lopes.

As vendas são feitas diretamente ou por meio de encomendas de pessoas, lojistas e consultores que conheceram os produtos expostos em várias feiras promovidas pelo Sebrae, no país e exterior. A participação em eventos contou também com o patrocínio de outras instituições do estado. Como, em 2002, ainda não tinham aprendido como fazer fluxo de caixa, controle financeiro, sistema de compra e venda, as rendeiras não souberam precisar exatamente o volume de vendas de produtos de renascença efetuadas nas feiras e exposições.

Segundo Marlene Lopes, presidente da Casa das Rendeiras, as feiras com melhor saída de produtos foram Mãos de Minas, em Minas Gerais (novembro de 2002) – com cerca de 100 peças vendidas e um volume de negócios de R\$ 3.800,00 – e a Brasil Feito à Mão, no Rio de Janeiro – com 50 peças comercializadas, representando um volume financeiro de 900 reais.

Em setembro de 2002, foram enviadas cem peças de renda para um empresário italiano, dono de uma loja de artesanato – Belo Horizonte Import, em San Diego, Itália.

No início de 2003, tanto as jovens como as mães rendeiras, pertencentes às associações, receberam treinamentos sobre a prática associativista, no curso "Redes Associativas". O curso integra as ações de Capacitação do Sebrae, visando a sustentabilidade das atividades e estímulo à cooperação. Ele era composto por quatro módulos: "Despertando para o Associativismo"; "Praticando o Associativismo"; "Planejando o nosso empreendimento coletivo" e "Legalizando o nosso empreendimento".

Outra ação necessária era a realização do curso de orientação empresarial, com informações sobre custos de produção e comercialização. O objetivo era permitir às rendeiras uma visão mais ampla do seu negócio, impedindo que elas cometessem erros na hora de atender uma grande encomenda, a exemplo do que aconteceu com a venda de sete cortinas para uma empresa de Fortaleza-Ceará.

*"O valor da venda foi de R\$ 11 mil. A princípio parecia representar muito, mas depois vimos que não foi uma boa venda. Não fizemos um orçamento justo e quase não tivemos lucro. Essa encomenda serviu de lição e vai ajudar todas as associações",* observou Marlene Lopes.

As associações ainda contam com um número pequeno de associadas, levando-se em conta o número estimado de rendeiras em atividades na região. Em geral, elas possuem 25 associadas cada uma, com destaque para São João do Tigre, que possuía cerca de 60 sócias.

O município de São Sebastião do Umbuzeiro, até janeiro 2003, não participava diretamente do projeto. Segundo a presidente da Casa das Rendeiras, Marlene Lopes, lá a presença do atravessador era incisiva e ele detinha certo poder de influência política, desestimulando a participação das rendeiras em atividades associativas.

## CONCLUSÃO

**E**mbora a produção ainda fosse pequena e as associações apresentassem baixo nível de organização, em virtude, principalmente, da falta de recursos financeiros, a participação das adolescentes nas Oficinas Escolas representou um ganho social para as comunidades de Camalaú, São João do Tigre e Zabelê, bem como para a região do Cariri. O projeto, além de resgatar a atividade de artesanato em renda, recuperou a auto-estima, não só das jovens como também dos familiares que fizeram parte do processo.

As jovens, além de aprenderem o ofício, ainda repassaram os novos pontos aprendidos nas aulas para os seus familiares, inclusive para as mães rendeiras. Algumas alunas, tanto se dedicaram, que passaram a ser mestras das oficinas.

A inovação dos desenhos agregou maior valor ao produto, viabilizado pelo uso da serigrafia e dos novos desenhos e pontos. Por sua vez, a qualidade dos produtos, associada à participação em eventos diversos, permitiu a identificação de novos mercados, principalmente para as rendeiras que aderiram à prática associativista.

Mas as iniciativas implementadas pelo projeto não foram suficientes para eliminar os atravessadores, que compravam o produto à vista, principalmente das rendeiras que tinham maior dependência financeira das vendas das peças fabricadas. A idéia para evitar essa situação era a existência de cooperativas e/ou associações capitalizadas para garantir o recebimento das peças das artesãs como adiantamento de pagamento das peças produzidas e fornecer a matéria-prima.

A falta de recursos financeiros e a pequena produção impediram muitas vezes a participação da renda renascença em eventos, a exemplo da Feira Mostra Paraíba, no final de janeiro de 2003. Essa situação demonstrou que é necessário aprofundar o espírito associativista e de cooperação entre as rendeiras, organizar melhor a produção e criar um sistema de crédito para que elas possam comprar a matéria-prima e aumentar a produção.

O projeto vem se desenvolvendo, não só com as oficinas escolas mas também com ações de comercialização. Demonstrou-se a existência de demanda favorável à renda renascença, o que torna a atividade artesanal uma das alternativas mais viáveis para enfrentar situações de desemprego e marginalidade.

Uma outra ação a ser trabalhada era a criação de uma grife das Rendas do Cariri, para certificar a origem da renda renascença na região. Esse processo passará por envolver atividades que adicionam valor ao produto, tais como: embalagem, acabamento de alto nível e o conceito de uma nova tradição de *design*. Além disso, a expectativa era firmar parcerias com grifes de âmbito nacional ou, preferencialmente, internacional, como instrumento de diferencial de *marketing* do Cariri paraibano.

Tão importante como produzir pacientemente uma colcha de renascença, sentindo o prazer da realização de uma obra-prima, foi

descobrir que, com a força da união, as rendeiras poderiam ganhar o reconhecimento do seu trabalho e conquistar o seu lugar ao sol. A conquista das mulheres rendeiras foi aclamada por elas mesmas.

*"Não é fácil chegar aonde chegamos. Isso é um sonho", disse Amélia Ferreira, uma das mestras. "Esse sonho nós devemos à Oficina Escola", complementou a adolescente Lígia Maria, orgulhosa por fazer parte de um projeto que garanta à nova geração uma profissão digna e rentável.*

## PONTOS PARA DISCUSSÃO

- Será que o projeto alcançaria melhores resultados com a capacitação das rendeiras somente na prática associativista?
- De que forma as dificuldades de obtenção de recursos financeiros poderiam ser superadas em comunidades como a tratada no caso?
- Como fazer para impedir as influências políticas dentro das associações, algo que impede que outros municípios, a exemplo de São Sebastião do Umbuzeiro, possa se integrar em projetos de cunho cooperativista como o Rendas do Cariri?
- Sugira alternativas para garantir a sobrevivência da Oficina a longo prazo.

---

*Diretoria Executiva do Sebrae Paraíba (2002): Arlindo Pereira de Almeida, Francisco Nunes de Almeida e Ronald de Queiroz Fernandes.*

Agradecimentos:

*Durval Leal Filho - Coordenador da Parai'wa; Maria Luiza Duarte de Melo - Técnica do Projeto Artesanato do Sebrae/PB; Maria Marli Farias de Araújo - Presidente da Associação das Mulheres Produtoras de Camalaú; Marlene Farias - Presidente das Casas das Rendeiras; Renata Câmara - Trainee do Sebrae/PB; Fábio Jorge - Técnico do Sebrae Monteiro; Prefeituras municipais de Monteiro, Zabelê, São Sebastião do Umbuzeiro, São João do Tigre e Camalaú.*