

UNIVERSIDADE FEDERAL DA INTEGRAÇÃO LATINO-AMERICANA



**CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM TECNOLOGIAS SOCIAIS PARA A
INCLUSÃO SOCIOECONÔMICA, A DEMOCRATIZAÇÃO POLÍTICA E O
DESENVOLVIMENTO LOCAL**

**ESTUDO DE CASO
PROGRAMA DE ARTESANATO**

**GRUPO CAPIVARADA:
ANA LÚCIA TELES BATISTA
ANA LÚCIA CORREA DE OLIVEIRA
DEBORA KASTNER OLIVI**

**Foz do Iguaçu - PR
Maio 2012**

INTRODUÇÃO

Abaixo explicitamos um cenário fictício que tratará sobre um Programa de Artesanato para estudo de caso e baseando-se neste cenário faremos uma análise.

Partimos do princípio de que este Programa de Artesanato teve como seu núcleo gestor uma parceria entre o Sebrae e uma Entidade Mantenedora.

Ao longo dos seus anos de funcionamento, este Programa se tornou conhecido mundialmente e seu nome virou uma marca de referência que agrega valor aos produtos.

A partir de uma decisão do seu núcleo gestor, a venda destes produtos passou a ser terceirizada por uma Cooperativa de Artesanato da região.

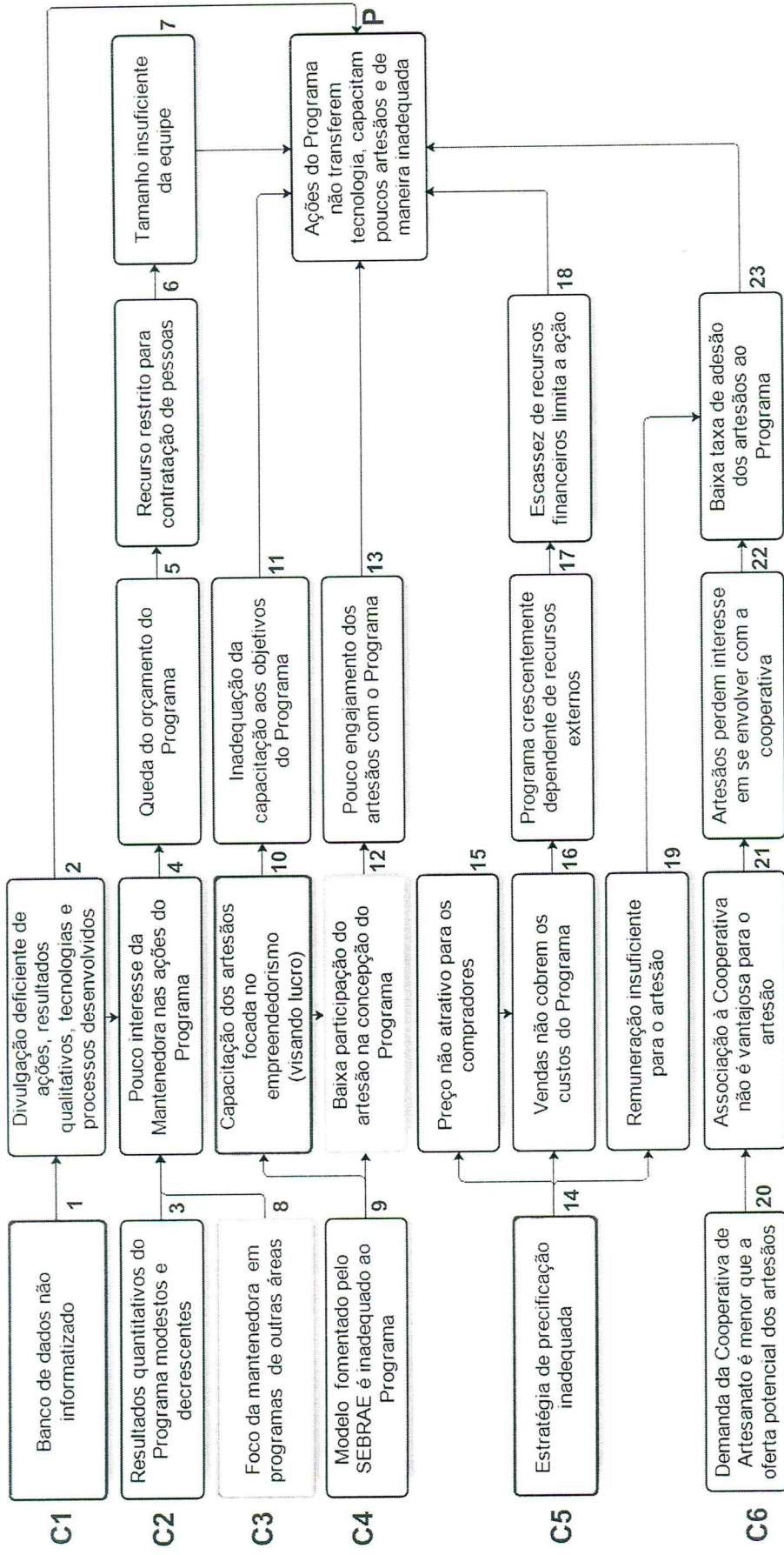
Para ter o seu produto comercializado por este Programa de Artesanato o artesão deve se associar a esta Cooperativa de Artesanato – pagando uma taxa de adesão e mensalidade. Em troca, a Cooperativa fornece a nota fiscal de venda para os artesãos – sem custos adicionais.

O Sebrae e a Entidade Mantenedora são parceiros estratégicos para o Programa de Artesanato, na medida em que dão subsídio para a maioria de suas ações.

O Programa atualmente tem uma sede na qual funciona a coordenação, o atendimento aos artesãos, atendimento aos visitantes e as eventuais oficinas de artesanato e extensão.

Vamos apresentar este estudo de caso utilizando a Metodologia de Diagnóstico Situacional (MDS) e propor ações para buscar resolver o problema apontado.

1. FLUXOGRAMA



1.1. QUEM DECLARA O PROBLEMA

O Grupo Capivarada, a partir do cenário construído.

1.2. CONSEQUÊNCIAS

Subaproveitamento da estrutura física implantada;

Sobrecarga de tarefas da equipe;

Imagem destorcida (perda da dimensão social);

Queda do orçamento;

Tecnologias geradas não são difundidas ou difundidas de maneira ineficiente;

Capacitação reduzida e inadequada de pessoas (artesãos).

1.3. INDICADORES

Em 2011 foram realizadas poucas oficinas, sendo que estas foram apenas atividades de extensão (e não de capacitação) para não-artesãos;

Últimos relatórios anuais com dados **quantitativos** decrescentes;

Número de atendimento aos artesãos em 2011 foi baixo.

CADEIA CAUSAL 1 (C1)

Banco de dados não informatizado (Nº 01)

Na sede do Programa, onde é feito o atendimento aos artesãos, existe um computador onde são armazenados os arquivos de todos os artesãos.

Atualmente não existe um banco de dados informatizado que permita uma busca inteligente por palavras-chaves. O conteúdo gerado é salvo em pastas, onde cada pasta é nomeada com o Nome + Sobrenome do artesão.

Cada artesão tem sua respectiva pasta, na qual – de acordo com a necessidade – são criadas subpastas.

O registro consta com um acervo de aproximadamente 600 artesãos.

A situação começa a ficar problemática a medida que não existe uma maneira informatizada de fazer uma busca por palavras chave. Caso alguém necessite achar um artesão que trabalha com uma determinada técnica, terá que procurar nestas 600 pastas, vasculhar as fichas de atendimento, fotos de produtos, entre outros, até encontrar o que busca.

A medida que forem sendo cadastrados novos artesãos a procura vai se tornar ainda mais difícil, pois aumentará o número de pastas a serem vasculhadas.

O mesmo ocorre com os atendimentos individuais: a cada visita de um artesão é feito um registro textual e fotográfico do que foi apresentado, sugerido, alterado, aprovado/recusado em um documento de texto. Caso queira-se fazer uma busca para saber quando algum artesão compareceu, não é possível – pois este registro fica dentro da pasta do respectivo artesão, e não em algum documento de registro geral de atendimentos.

Nestes atendimentos frequentemente são desenvolvidos novos processos ou são aprimoradas algumas técnicas, mas nenhum destes processos é repassado para outros artesãos (não há transferência de tecnologia)– ficando apenas feito um breve registro na ficha pessoal do artesão.

1.1. Divulgação deficiente de ações, resultados qualitativos, tecnologias e processos desenvolvidos (Nº 02)

Conforme mencionado anteriormente, são desenvolvidas novas técnicas/tecnologias e/ou produtos que na maioria das vezes não são registrados, ficando apenas na memória do atendente. Sendo assim, o que de bom é feito nem sempre é registrado ou divulgado.

Por todos esses dados qualitativos que deixam de ser divulgados, quando é necessário que o Programa se justifique em números acaba dificultando que o público em geral e a instituição Mantenedora entenda e tenha conhecimento de tudo o que foi criado/transformado – inclusive sobre experiências positivas nas vidas dos artesãos.

2. CADEIA CAUSAL 2 (C2)

2.1.Resultados quantitativos do Programa modestos e decrescentes (Nº 03)

Baseado nos últimos quatro relatórios anuais, fica evidente que os dados quantitativos estão decrescendo. O número de atendimentos aos artesãos vem diminuindo ano a ano.

Não foi realizada nenhuma oficina de capacitação para artesãos – as únicas poucas oficinas que foram realizadas foram como atividades de extensão para alunos de uma universidade ou em eventos para funcionários da Entidade Mantenedora.

Nenhuma destas oficinas foi feita com o foco para a capacitação de artesãos, apenas como atividade lúdica para público em geral.

1.1.Pouco interesse da Mantenedora nas ações do Programa (Nº 04)

A Mantenedora também financia outros programas em outras áreas.

O Programa de Artesanato não apresenta tantos dados quantitativos quanto a outros programas de áreas de interesse da mantenedora.

Os dados qualitativos na maioria das vezes não são registrados e quando registrados são difíceis de mensurar.

Portanto, se o Programa de Artesanato não dá “retorno” aparente, não é prioridade para a Mantenedora.

1.2.Queda do orçamento do Programa (Nº 05)

Por competir e ter que disputar orçamento com outros programas que apresentam resultados quantitativos maiores e em áreas de interesse da Mantenedora, o orçamento anual para o Programa de Artesanato caiu.

1.3.Recurso restrito para contratação de pessoas (Nº 06)

Com o orçamento limitado, a contratação de pessoas para realizar as tarefas necessárias ao bom funcionamento do programa fica inviável.

1.4.Tamanho insuficiente da equipe (Nº 07)

Com apenas 3 funcionários, fica evidente que o desenrolar das tarefas diárias fica comprometido. Sendo assim, a participação em eventos, feiras e capacitação de artesãos fica praticamente inexecutável.

2. CADEIA CAUSAL 3 (C3)

2.1.Foco da mantenedora em programas de outras áreas (Nº 08)

Programas que atuem em áreas afins da área de atuação e interesse da Mantenedora na maioria das vezes podem vir a obter uma fatia maior do orçamento anual.

3. CADEIA CAUSAL 4 (C4)

3.1.Modelo fomentado pelo SEBRAE é inadequado ao programa (Nº 09)

O SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) tem sido um parceiro estratégico e grande apoiador do Programa de Artesanato. Esteve presente desde a concepção do Programa em e continua sendo parceiro estratégico.

A questão principal é que o modelo empreendedor proposto e replicado pelo SEBRAE visa à formalização dos negócios com a finalidade maior de geração de emprego para empresas e obtenção de lucro.

O SEBRAE tem oferecido cursos para transformar artesãos em empresários, quando o foco deveria ser agregar valor aos produtos.

Devemos destacar aqui que o SEBRAE, tem sua concepção baseada neste modelo ofertista linear.

Este modelo de acordo com Dagnino (2011) “Supunha que o conhecimento pudesse ser “ofertado” por uns e “demandado” por outros, sem o envolvimento dos atores sociais interessados na concepção da tecnologia”.

Nesse modelo, a pesquisa científica e o desenvolvimento tecnológico e inovação eram vistos como fases de um processo que guardavam entre si uma relação de causalidade sequencial-linear.

O SEBRAE é uma instituição que trabalha em conjunto com o Programa de Artesanato com oficinas para capacitação dos artesãos para torná-los empreendedores com um modelo de replicação e não para gerar trabalho e renda na forma de autogestão e empreendimento solidários, mas sim baseado neste modelo ofertista. Este modelo ofertista tem se tornado um obstáculo institucional e tem sido em grande parte endossado pela comunidade científica.

Não concordamos com a ideia de que a Formalização dos negócios informais seja a solução.

As empresas formais não serão capazes de absorver todo o contingente de pessoas que necessitam de trabalho e renda.

É necessário que mantenhamos o foco em Tecnologias Sociais para produção de bens e serviços, gerando trabalho e renda (sem visar o emprego e lucro).

O processo de transformação social que queremos só vai ocorrer se conseguirmos mudar o modo de produção a fim de emergir a Economia Solidária da Economia Informal, ameaçando a Lógica do Capital – o que depende da conscientização da sociedade sobre a prejudicialidade da Lógica do Capital.

5.1.Capacitação dos artesãos focada no empreendedorismo visando o lucro (Nº 10)

No último ano foi ofertado pelo SEBRAE um curso de aproximadamente quatro meses para capacitar artesãos a fim de que se tornassem empreendedores.

Os critérios de seleção para este curso eram que o artesão já tivesse seu próprio espaço de trabalho e que tivesse algum tipo de engajamento com o Programa de Artesanato, como a participação em eventos e oficinas anteriores – ou seja: somente aqueles que já tivessem uma estrutura de trabalho organizada em pleno funcionamento poderiam ser contemplados com o curso.

Ao final do curso os quinze artesãos “encubados” se tornariam capacitados para formalizar seus negócios.

Talvez focando em diferenciar os produtos destes artesãos, destacando suas potencialidades houvesse um melhor resultado.

O foco deveria ser capacitar estes artesãos para que desenvolvam produtos melhores e não para que se tornem empreendedores.

5.2.Inadequação da capacitação aos objetivos do Programa (Nº 11)

Fica evidente que os rumos tomados são opostos da missão declarada pelo Programa de Artesanato:

“Fortalecer a identidade cultural da Região, com foco no setor artesanal e design, articulando ações para capacitação, transferência de tecnologia e geração de **emprego** e renda.”

Não está focado na melhora e desenvolvimento do setor artesanal, e sim na sua formalização.

Ressaltando aqui novamente o termo “emprego”, onde deveria estar escrito “trabalho”.

5.3.Baixa participação do artesão na concepção do Programa (Nº 12)

A concepção do Programa de Artesanato foi feita pelo SEBRAE em parceria com a Entidade Mantenedora, onde tem sido replicada a metodologia do SEBRAE – voltada para a formalização da economia, que funciona para empresas.

O artesão não teve participação na concepção do Programa.

A concepção foi feita de maneira ofertista, apenas replicando uma metodologia já existente, utilizada para a economia formal.

5.4. Pouco engajamento dos artesãos com o Programa (Nº 13)

A não participação do usuário final (artesão) no momento de concepção do programa faz com que o modelo replicado não atenda às suas demandas e expectativas.

Por não estar em sintonia com suas expectativas, a maioria dos artesãos não se identifica com o Programa de Artesanato e não adere a ele.

Porém o programa segue funcionando para o SEBRAE (que replicou sua metodologia) e para a Entidade Mantenedora (que investiu parte do seu lucro em um programa social), mas não funciona para o artesão.

Para (Bijker 1987):

El “funcionamiento” de los artefactos no es algo “intrínseco a las características del artefacto”, sino que es una contingencia que se construye social, tecnológica, política y culturalmente.

El “funcionamiento” o “no-funcionamiento” de un artefacto es una relación interactiva: es resultado de un proceso de construcción socio-técnica en el que intervienen elementos heterogéneos: sistemas, conocimientos, regulaciones, materiales, financiamiento, prestaciones, etc.

Es una secuencia: supone complejos procesos sucesivos de adecuación de soluciones tecnológicas a concretas y particulares articulaciones socio-técnicas, históricamente situadas.

Desta forma grande parte dos artesãos que aderiram à Cooperativa e ao Programa, o fizeram por não contestação ao modelo ofertado.

6. CADEIA CAUSAL 5 (C5)

6.1.Estratégia de precificação inadequada (Nº 14)

O preço praticado na venda atualmente é calculado multiplicando o preço de venda do artesão por 1,8 a fim de cobrir os custos do Programa.

Apesar de ser um programa sem fins lucrativos, o custo de manutenção da estrutura montada e hoje em funcionamento é alto.

Uma estratégia de precificação igual para todos os valores de produtos acaba por inviabilizar a continuidade do Programa, conforme explicaremos no Nº 15 e no Nº 16.

6.2.Preço não atrativo para os compradores (Nº 15)

Quando um produto custa R\$ 300,00, ao multiplicar por 1,8 o preço de venda a R\$ 540,00 fica impraticável.

Produto que não vende ocupa espaço, não dá retorno ao artesão e nem ao Programa. Além disso, deixa o programa com estereótipo de produtos de luxo e inacessíveis.

6.3.Vendas não cobrem os custos do Programa (Nº 16)

Suponhamos que um produto seja repassado pelo artesão por R\$ 3,00. Seu preço de venda será $R\$ 3,00 \times 1,8 = R\$ 5,40$. Estes R\$ 2,40 acrescidos ao produto não cobrem os custos de embalagem, estrutura física, funcionários, entre outros.

6.4.Programa crescentemente dependente de recursos externos (Nº 17)

Uma vez que as vendas não são suficientes para sustentar a estrutura do Programa, se as vendas não aumentarem ou se o custo da estrutura não diminuir, o balanço continuará negativo e cada vez mais dependente de recursos externos.

6.5.Escassez de recursos financeiros limita a ação (Nº 18)

Por ter um orçamento anual restrito, nem sempre as ações são tais como planejadas.

6.6. Remuneração insuficiente para o artesão (Nº 19)

Na maioria das vezes as encomendas feitas pelo Programa não são suficientes para que os artesãos se dediquem exclusivamente à esta atividade, e muitas vezes deixam o artesanato como atividade secundária ou priorizam outros clientes que lhes possam garantir uma renda mais contínua.

7. CADEIA CAUSAL 6 (C6)

7.1. Demanda da Cooperativa de Artesanato é menor que a oferta potencial dos Artesãos (Nº 20)

Muitos artesãos têm disponibilidade, porém se passassem todo o seu tempo produzindo, sua produção seria maior do que o fluxo de encomendas feitas pela Cooperativa.

7.2. Associação à Cooperativa não é vantajosa para o artesão (Nº 21)

Como a compra de produtos dos artesãos é terceirizada através de uma Cooperativa de Artesanato local, para ter seus produtos comercializados pelo Programa o artesão deve pagar uma taxa de adesão à Cooperativa e uma mensalidade.

Em troca, a Cooperativa fornece a nota fiscal para a venda dos produtos, sem custo adicional para os artesãos.

A maioria dos artesãos já têm outros canais de venda. Para estes, o Programa é apenas mais um canal, e os custos para deixar este canal aberto na maioria das vezes não são cobertos pelo fluxo de vendas feitas através dele.

7.3. Artesãos perdem o interesse em se envolver com a Cooperativa (Nº 22)

O custo de adesão e manutenção juntamente com a incerteza da continuidade da demanda de novos produtos faz com que o artesão tenha receio de se envolver com a Cooperativa.

7.4. Baixa taxa de adesão dos artesãos ao Programa (Nº 23)

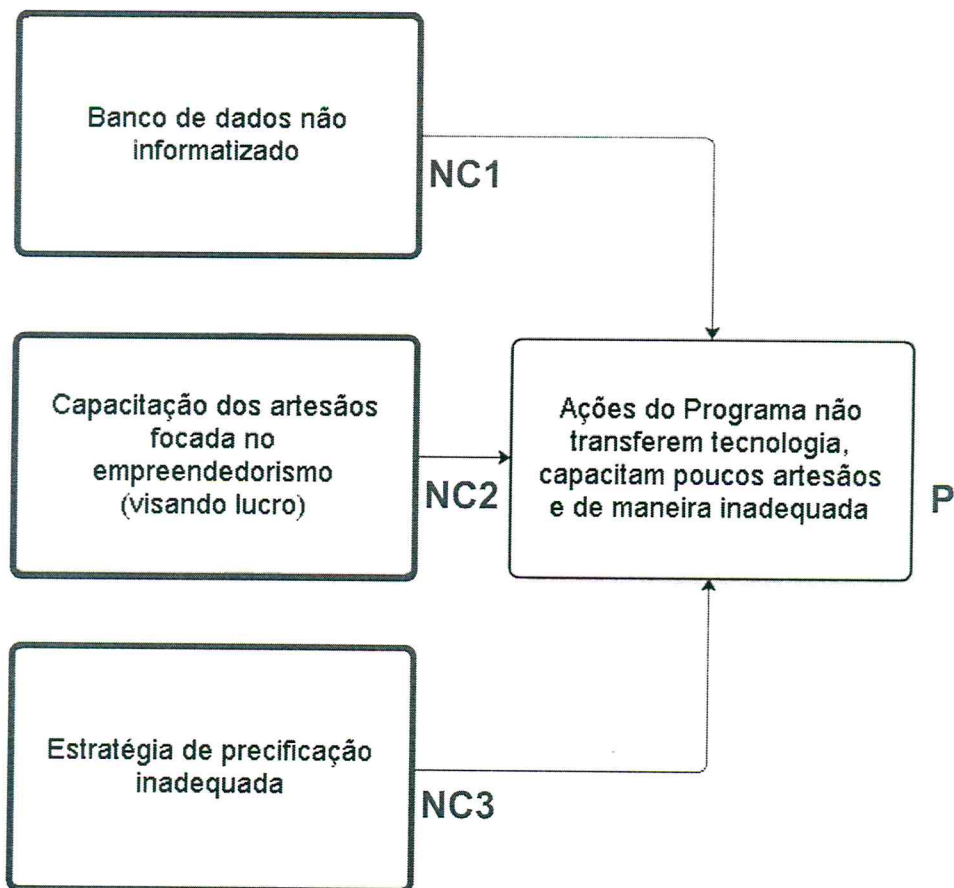
Esta resistência por parte dos artesãos em aderir à Cooperativa faz com que nem todos os interessados no Programa sejam nele cadastrados, desta forma também não poderão ter seus produtos comercializados pelo Programa.

8. ARVÓRE DE PROBLEMAS - NÓS CRÍTICOS

Um nó crítico é aquele elemento do fluxograma sobre o qual o ator que declara o problema (P) tem governabilidade, e se aplicada uma ação poderá resolver ou amenizar este problema (P).

Destacamos aqui a importância dos gestores em detectar e agir sob os nós críticos dos fluxogramas.

Para tanto, escolhemos estes três nós críticos (NC1, NC2 e NC3) sob os quais apresentaremos propostas de intervenção (Ações).



8.1.Nó Crítico NC1: Banco de dados não informatizado

Na sede do Programa, onde é feito o atendimento aos artesãos, existe um computador onde são armazenados os arquivos de todos os artesãos.

Atualmente não existe um banco de dados (sistema) informatizado que permita uma busca inteligente por palavras-chaves. O conteúdo gerado é salvo em pastas, onde cada pasta é nomeada com o Nome + Sobrenome do artesão.

Cada artesão tem sua respectiva pasta, na qual – de acordo com a necessidade – são criadas subpastas.

O registro consta com um acervo de aproximadamente 600 artesãos.

A situação começa a ficar problemática à medida que não existe uma maneira informatizada de fazer uma busca por palavras chave. Caso alguém necessite achar um artesão que trabalha com uma determinada técnica, terá que procurar nestas 600 pastas, vasculhar as fichas de atendimento, fotos de produtos, entre outros, até encontrar o que busca.

À medida que forem sendo cadastrados novos artesãos a procura vai se tornar ainda mais difícil, pois aumentará o número de pastas a serem vasculhadas.

O mesmo ocorre com os atendimentos individuais: a cada visita de um artesão é feito um registro textual e fotográfico do que foi apresentado, sugerido, alterado, aprovado/recusado em um documento de texto. Caso queira-se fazer uma busca para saber quando algum artesão compareceu, não é possível – pois este registro fica dentro da pasta do respectivo artesão, e não em algum documento de registro geral de atendimentos.

Nestes atendimentos frequentemente são desenvolvidos novos processos ou são aprimoradas algumas técnicas, mas nenhum destes processos é repassado para outros artesãos (não há transferência e divulgação destas tecnologias), ficando apenas feito um breve registro na ficha pessoal do artesão.

8.2.Nó Crítico NC2: Capacitação dos artesãos focada no empreendedorismo (visando lucro)

No último ano foi ofertado pelo SEBRAE um curso de aproximadamente quatro meses para capacitar artesãos a fim de que se tornassem empreendedores.

Os critérios de seleção para este curso eram que o artesão já tivesse seu próprio espaço de trabalho e que tivesse algum tipo de engajamento com o Programa de Artesanato, como a participação em eventos e oficinas anteriores – ou seja: somente aqueles que já tivessem uma estrutura de trabalho organizada em pleno funcionamento poderiam ser contemplados com o curso.

Ao final do curso os quinze artesãos “encubados” se tornariam capacitados para formalizar seus negócios.

Talvez focando em diferenciar os produtos destes artesãos, destacando suas potencialidades e enriquecendo-os com a identidade regional houvesse um melhor resultado.

O foco deveria ser capacitar estes artesãos para que desenvolvam produtos melhores e não para que se tornem empreendedores.

8.3.Nó Crítico NC3: Estratégia de precificação inadequada

O preço praticado na venda atualmente é calculado multiplicando o preço de venda do artesão por 1,8 a fim de cobrir os custos do Programa.

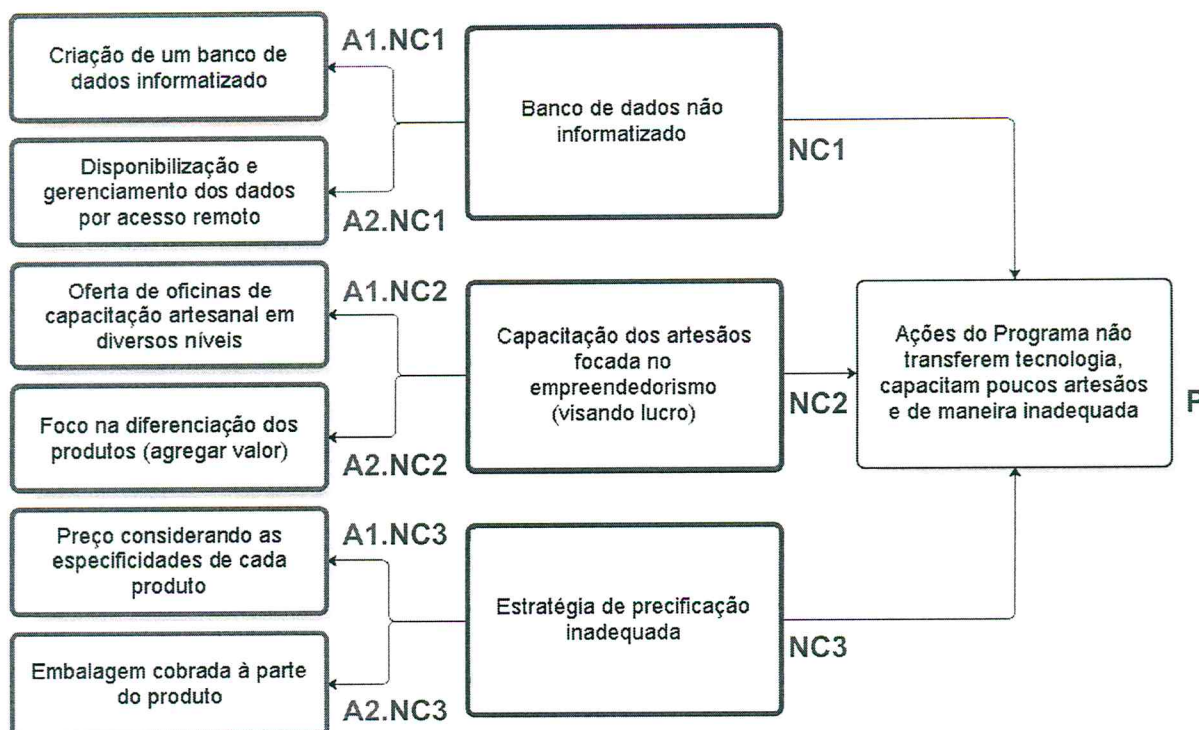
Apesar de ser um programa sem fins lucrativos, o custo de manutenção da estrutura montada é alto.

Uma estratégia de precificação igual para todos os valores de produtos acaba por inviabilizar a continuidade do Programa, conforme explicaremos nos tópicos itens 15 e 16.

9. AÇÕES A SEREM IMPLEMENTADAS

A seguir ilustramos os nós críticos e as respectivas ações propostas.

Ressaltamos que são ações simples e fáceis de serem implementadas, mas que têm grande influência sobre o problema (P) declarado.



9.1.AÇÃO 1.NC1 = Criação de um banco de dados informatizado

Isso resolveria o problema da organização dos dados e facilitaria a busca de informações relativas aos artesãos, produtos e técnicas/tecnologias/processos gerados.

9.2.AÇÃO 2.NC 1 = Disponibilização e gerenciamento dos dados por acesso remoto

Isso resolveria o problema de transferência de tecnologia e também ajudaria na capacitação na medida em que mais artesãos tomassem conhecimento de técnicas/tecnologias desenvolvidas.

9.3.AÇÃO 1.NC 2 = Oferta de Oficinas de capacitação artesanal em diversos níveis

Esta ação serviria para resolver o problema da capacitação dos artesãos que vem sendo esquecida pelo Programa. O ideal é que sejam oferecidos cursos/oficinas em diversos níveis (iniciante – intermediário – avançado) a fim de proporcionar a participação de qualquer tipo de interessado, independente de suas habilidades prévias.

9.4.AÇÃO 2.NC 2 = Foco na diferenciação dos produtos (agregar valor)

Um produto com valor agregado consegue justificar um preço diferenciado e maior do que os produtos produzidos pela indústria. Isto resolveria o problema da barganha pelo preço.

9.5.AÇÃO 1.NC 3 = Preço considerando as especificidades de cada produto

A estratégia de precificação não pode apenas seguir uma tabela para gerar o preço final. Este preço de venda depende de vários fatores, como o número de horas que foram utilizadas para produzir o artefato, sua exclusividade e a matéria prima utilizada.

Deve sim haver uma proporcionalidade inversa do fator multiplicador com o preço de custo do produto. Quanto maior o preço de custo do produto, menos seria o fator multiplicador – sem deixar de considerar também a especificidade de cada produto.

9.6.AÇÃO 2.NC 3 = Embalagem cobrada à parte do produto

Esta prática evitaria que os custos com embalagem fossem superiores ao valor acrescido pelo fator multiplicador.

10. NÓS ESTRUTURAIS

São aqueles pontos do fluxograma que são determinantes para solucionar o problema (P), porém o ator que o declara não tem governabilidade sobre ele.

Os nós estruturais (destacados em amarelo no fluxograma) que destacamos foram:

10.1. Foco da Mantenedora em programas de outras áreas

Fica evidente que se o foco da Mantenedora está em outras áreas, dificilmente o Programa conseguirá captar mais recursos, a menos que venha a se tornar mais atrativo demonstrando resultados quantitativos e qualitativos que justifiquem os investimentos.

10.2. Baixa participação do artesão na concepção do Programa

Uma vez que o Programa já foi concebido, nada pode ser feito quanto a isso. O que poderia ser alterado é o nível de participação daqui em diante para que o artesão possa ter maior identificação com o Programa.

11. ATORES - REDE

Descrevemos a configuração da rede atual do Programa de maneira simplificada.

Esta co-construção evidencia o fato de que gera excluídos e incluídos.

Como citado por Callon (2001, p. 97) “Son Lhamados de atores a toda entidad que puede asociar lós diferentes elementos que hemos tenido ocasión de enumerar en varias ocasiones, que define y construye un mundo poblado de otras entidades, lãs dota de una hitoria”.

Cada um destes atores têm sua história e sua trajetória baseada em um determinado valor e todos estão ligados a esta rede que envolve a Comunidade, Entidades, compradores, mantenedores, entre outros.

Para Callon (2001, p. 101) “Las red son todo agrupamiento sea ator o intermediário, describe una red, es decir que identifica y describe otros agrupamientos, assim como la naturaleza y la forma de las relaciones que les unen”.

Desta forma estas redes são agrupamentos de pessoas que intermediam as ações uma das outras, mas não podemos deixar de citar que nestas redes existem pessoas que não são ouvidas ou atendidas, esta rede esta funcionando apenas para alguns, enquanto outros estão excluídos.

Entre os excluídos destacamos a Comunidade e alguns grupos de Artesãos que não são associados à Cooperativa. Consequentemente também não podem ter seus produtos comercializados pelo Programa de Artesanato.

Ao dizer Comunidade, estamos nos referindo a um conjunto geral de pessoas da localidade onde estariam englobados também os Artesãos que não estão engajados no Programa, Entusiastas, Famílias destes Artesãos, Fornecedores, Professores de técnicas e processos, entre outros.

Fica evidente que a Cooperativa faz a interface entre os Artesãos e o Programa.

O SEBRAE e Entidade Mantenedora aparecem aqui com grande destaque, por serem os principais financiadores do Programa.

Evidenciamos a interação entre o SEBRAE e alguns artesãos devido àquele curso oferecido aos 15 artesãos encubados.



11.1. REDE IDEAL

Abaixo simulamos um modelo de rede que ao nosso ver, poderia funcionar melhor para os diversos atores.

Ressaltamos um problema comum aos empreendimentos que trabalham com artesanato, que é o fato de que os compradores são quase sempre pessoas externas à comunidade (turistas, moradores de outras localidades, entre outros.).

Não quer dizer que não existam pessoas da comunidade que comprem artesanato, mas apenas que o funcionamento do empreendimento artesanal depende em grande parte dos compradores externos.

Como dizia Callon: “es una red que por sí misma provee su própria descripción” (CALLON, 2001).

O SEBRAE apareceria com menor destaque, juntamente com a Entidade Mantenedora.

O Programa se tornaria uma grande ferramenta com a qual os Artesãos pudessem contar para se capacitarem e que através dela continuassem a ter esta interação com outras instituições (SEBRAE / Mantenedora).

Outro destaque é que a comercialização dos produtos neste modelo é feita pelos próprios artesãos organizados (em forma de Cooperativa).

Apesar de já haver neste modelo um diálogo entre Comunidade – SEBRAE – Mantenedora, o Programa ainda é dependente das vendas para turistas (aqui representados pelos Compradores).



12. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir da análise do cenário descrito fizemos as seguintes constatações:

O Programa de Artesanato gera tecnologia, mas na maioria das vezes não a transfere e não as divulga/ ou as divulga de maneira inadequada.

As oficinas de capacitação em artesanato cessaram;

A estrutura física da sede do Programa é sub-utilizada;

O SEBRAE tem oferecido cursos para transformar artesãos em empresários (Economia Formal), quando o foco deveria ser agregar valor aos produtos e gerar uma solução para a Economia Informal, pensando na Economia Solidária e utilizando Tecnologia Social.

13. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CALLON, M. (1982) “**Elements pour une sociologie de la traduction: la domestication des Coquilles St. Jaques et des marins-pechurs dans la baie de St. Brieuc, en L’Anne Sociologique.**

DAGNINO, R. **Tecnologia Social. Et al.**, Campinas SP. 2011.

Bijker, W. E., T. P. Hughes y T. J. Pinch (eds.) (1987), **The Social Construction of Technological Systems, Cambridge, The mit Press.**

DAGNINO, R **Tecnologia Social e Ecônomia Solidária: Construindo a ponte.** Campinas SP. 2012 versão preliminar.

DAGNINO, R. P. (2009) *Planejamento estratégico governamental.* João Pessoa: Editora da UFPB.

Thomas, H. (2008 a): **Estructuras cerradas vs. Procesos dinámicos: trayectorias y estilos de innovación y cambio tecnológico**, en Thomas, H. y Buch, A., (coords.) Fressoli, M. y Lalouf A. (colabs.): Actos, actores y artefactos. Sociología de la Tecnología , UNQ, Bernal, pp. 217-262