

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CENTRO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISAS EM ADMINISTRAÇÃO**

CLÁUDIA RIBEIRO DE OLIVEIRA

**REPERCUSSÃO DO CONHECIMENTO ADQUIRIDO EM OFICINAS DE
ARTESANATO NAS FINANÇAS FAMILIARES DOS ARTESÃOS E ARTESÃS DO
VALE JEQUITINHONHA**

**Monografia apresentada ao Curso de
Especialização em Gestão Estratégica (Pós-
Graduação Lato Sensu) do
CEPEAD/CAD/FACE/UFMG, como requisito
parcial para obtenção de certificado de
Especialista em Finanças.**

Orientadora: Maria Luzia Lamounier

Nota / Conceito:

Belo Horizonte / MG

2007

Agradeço a Deus por estar sempre me orientando, guiando meus passos e nunca ter deixado que eu desistisse dos meus objetivos diante de diversas barreiras que encontrei ao longo da vida. Agradeço também a todos que me apoiaram e me ajudaram de uma forma ou de outra para a realização deste trabalho.

RESUMO

O Vale do Jequitinhonha, região sofrida pela escassez de chuva e pela falta de oportunidades em diversos aspectos sociais e financeiros, como, por exemplo, educação e trabalho, é reconhecido mundialmente pelos trabalhos artesanais belíssimos em cerâmica e tecelagem. Sendo esta região desprovida de recursos financeiros e de mão-de-obra qualificada, muitas organizações oferecem, por meio de projetos e programas, auxílio à população, realizando cursos e oficinas. Procuram, dessa forma, reduzir as deficiências da região.

No ano de 2005 e no primeiro semestre de 2006, foi implantado e realizado o projeto “Raça e Gênero em Projetos de Geração de Renda da Mesorregião dos Vales do Jequitinhonha e do Mucuri/Mesovalés”, que visa a geração de renda para as mulheres artesãs do Vale do Jequitinhonha. A partir dele, foram realizadas duas oficinas de artesanato, uma de cerâmica e outra de tecelagem, que ensinaram as artesãs¹ dos municípios de Berilo, Francisco Badaró, Itaobim, Itinga, Jenipapo de Minas, Ponto dos Volantes e Turmalina novas técnicas e formatos para confecção de suas peças.

Com o término do projeto, houve necessidade de um “feedback” quanto aos resultados alcançados, para que, futuramente, fosse possível dar continuidade à qualificação/aperfeiçoamento do artesanato produzido por essas mulheres por meio do desenvolvimento de outros projetos. Com o objetivo de suprir esta necessidade, já que este feedback não havia ainda sido executado anteriormente, a presente monografia apresenta os resultados alcançados com o projeto. Isto foi possível por meio de pesquisas teóricas sobre diversos tópicos que serviram como base para realização deste: planejamento e orçamento familiar, aplicações em poupança e em fundo de renda fixa, como também outros recursos que visam agregar valor à vida das pessoas: o microcrédito e a inclusão de pessoas em cooperativas e associações.

¹ As oficinas visavam somente a mulheres, mas alguns homens, a pedidos, participaram.

A metodologia utilizada foi uma pesquisa de campo realizada nos municípios de Turmalina, Jenipapo de Minas e na Feira de Artesanato do Vale do Jequitinhonha, onde se comprovou que as oficinas foram de grande valia para as artesãs participantes e suas famílias. Elas afirmaram que tais oficinas trouxeram melhoria na qualidade e durabilidade das peças, além de proporcionar aumento da renda familiar, elevando, conseqüentemente, a qualidade de vida das mesmas. Foi constatado também que as famílias, por venderem seus produtos de forma sazonal, fazem planejamento e controle dos gastos frente aos recebimentos, evitando o aparecimento de surpresas desastrosas.

SUMÁRIO

| | |
|---|----|
| 1. INTRODUÇÃO | 7 |
| 2. CARACTERIZAÇÃO DO VALE DO JEQUITINHONHA | 11 |
| 3. REFERENCIAL TEÓRICO | 16 |
| 3.1. FINANÇAS FAMILIARES | 16 |
| 3.1.1. Causas da pobreza..... | 16 |
| 3.1.2. Finanças familiares | 16 |
| 3.1.2.1. Controle dos gastos | 17 |
| 3.1.2.2. Consumo x consumismo | 18 |
| 3.1.2.2.1. O que fazer..... | 20 |
| a) Enxugamento e controle de gastos familiares | 21 |
| b) Diagnóstico da situação financeira | 22 |
| 3.2. MERCADO FINANCEIRO E ECONÔMICO VISANDO O FUTURO | 28 |
| 3.2.1. Caderneta de poupança | 29 |
| 3.2.2. Microcrédito | 29 |
| 3.2.3. Cooperativas..... | 31 |
| 3.2.4. Associações..... | 33 |
| 4. METODOLOGIA..... | 35 |
| 5. RESULTADOS | 36 |
| 6. CONCLUSÃO..... | 50 |
| 7. REFERÊNCIAS..... | 52 |
| ANEXO 1 - QUESTIONÁRIO | 55 |
| ANEXO 2 - FOTOS DOS ARTESANATOS DAS ARTESÃS QUE PARTICIPARAM DAS OFICINAS..... | 59 |

LISTA DE TABELAS

| | |
|--|----|
| TAB 1 - TAXA DE URBANIZAÇÃO POR MUNICÍPIO | 11 |
| TAB 2 - POPULAÇÃO RURAL E URBANA | 12 |
| TAB 3 - POPULAÇÃO URBANA DISTRIBUÍDA POR GÊNERO. | 12 |
| TAB 4 - TAXA DE NATALIDADE E TAXA DE MORTALIDADE POR MUNICÍPIO | 13 |
| TAB 5 - RENDIMENTO MÉDIO MENSAL DOS CHEFES DE DOMICÍLIO | 15 |
| TAB 6 - CRITÉRIOS DE GRAVIDADE FINANCEIRA DA DÍVIDA | 25 |
| TAB 7 - OFICINAS | 37 |
| TAB 8 - ARTESÃOS SEGUNDO CIDADES E DOMICÍLIO | 37 |
| TAB 9 - MELHORIA/FACILIDADES DO ARTESANATO POR MUNICÍPIO | 38 |
| TAB 10 - QUANTIDADE VENDIDA POR MÊS | 39 |
| TAB 11 - ORIGEM DA RENDA FAMILIAR | 39 |
| TAB 12 - RENDA FAMILIAR EM R\$ | 40 |
| TAB 13 - PADRÃO DE VIDA FAMILIAR | 40 |
| TAB 14 - ASSOCIAÇÃO/COOPERATIVA/MICROCRÉDITO | 41 |
| TAB 15 - COMPRAS | 43 |
| TAB 16 - RESERVA DE CAPITAL | 43 |
| TAB 17 - APRENDIZADO X RENDA FAMILIAR..... | 44 |
| TAB 18 - AUMENTO DAS COMPRAS | 44 |
| TAB 19 - ALIMENTOS CONSUMIDOS..... | 46 |
| TAB 20 - ALIMENTOS CONSUMIDOS..... | 47 |
| TAB 21 - RESUMO: ALIMENTOS CONSUMIDOS | 48 |
| TAB 22 - PRODUTOS MAIS CONSUMIDOS | 49 |

LISTA DE GRÁFICOS

| | |
|--|----|
| GRÁFICO 1 - TAXA DE URBANIZAÇÃO | 11 |
| GRÁFICO 2 - POPULAÇÃO RURAL E URBANA..... | 12 |
| GRÁFICO 3 - TAXA DE NATALIDADE E MORTALIDADE | 13 |
| GRÁFICO 4 - RENDIMENTO MÉDIO MENSAL POR MESORREGIÕES DE MINAS GERAIS | 15 |

1. INTRODUÇÃO

O Vale do Jequitinhonha, situado em grande parte no nordeste de Minas Gerais, é considerado uma das regiões mais pobres e sofridas do país e a quarta região mais carente do mundo. Esta Mesorregião, segundo Rezende (2002), tem sobrevivido devido a algumas atividades como agropecuária, extrativismo mineral e vegetal. Marcada pela desigualdade socioeconômica, sua população, independentemente das raças que a compõem – branca, negra, parda ou indígena – passa por diversas dificuldades e necessidades. Essas se tornam mais críticas e aparentes à medida que a população se desloca para os centros urbanos de forma desorganizada, saindo, muitas vezes, das zonas rurais, onde, mesmo com a falta de conforto, como acesso a transporte, a escolas e a hospitais, conseguia se manter por meio da agricultura e do artesanato. Tais fatores, aliados às secas e ao desemprego, provocam perdas irreparáveis, como o elevado grau de mortalidade, que, embora em declínio, ainda se conserva alto. Sua ocorrência, na grande maioria dos casos, é decorrente de doenças provocadas por desnutrição. Além dessa perda, que se concentra principalmente nas crianças do sexo masculino até um ano de idade e nos idosos, ocorre a emigração que diminui ainda mais a população da região.

Com a falta de oportunidades e condições de sobrevivência encontradas no Vale do Jequitinhonha, muitos homens, pais e filhos mais velhos, emigram para outras regiões mais desenvolvidas, normalmente São Paulo, deixando suas famílias temporariamente, para que possam oferecer a ela uma condição digna e com o mínimo de conforto possível. Segundo a reportagem “Pobreza sustenta migração”, publicada no jornal Estado de Minas, do dia 03 de maio de 2006, essas pessoas migram para trabalhar nos canaviais de Ribeirão Preto, em São Paulo, que pagam por volta de R\$700,00 mensais líquidos. Já no Vale do Jequitinhonha, um trabalhador rural, que pratica trabalhos pesados dia após dia, ganha por volta de R\$8,00 a R\$10,00 diários, ou seja, menos de R\$300,00 por mês.

Dessa forma, as mulheres que ficam na região do Vale do Jequitinhonha, mesmo na situação precária em que vivem, necessitam buscar formas de cuidar dos filhos

menores e manter a sobrevivência familiar, através de atividades difíceis e incertas, pelo menos enquanto os outros membros da família estão a serviço em outras regiões.

Muitas organizações, cientes da situação vivida por essas mulheres, buscam, por meio de recursos oferecidos na região, ajudá-las no sentido de prepará-las e qualificá-las, visando o desenvolvimento sustentável e, conseqüentemente, o empoderamento de suas famílias.

No Vale do Jequitinhonha, os recursos mais comuns e de mais fácil acesso são os recursos naturais, como o barro e a plantação de algodão. Estes recursos deram origem a algumas atividades artesanais como a cerâmica e a tecelagem, que dão forma e cores a figuras, objetos e artigos de tapeçaria. Devido à originalidade, ao talento, à criatividade e à beleza com os quais são confeccionados, o artesanato da região ficou conhecido nacional e internacionalmente. Para muitas famílias, principalmente as que residem em zonas rurais, esta atividade é considerada uma das principais fontes de renda. Entretanto, a falta de apoio financeiro e logístico adequados, tanto para a produção quanto para a venda de seus produtos, faz com que essas famílias passem por muitas dificuldades. De acordo com notícia divulgada pela Agência Minas, “a beleza e o primor dessa rica cultura regional não são suficientes para fazer frente às dificuldades de comercialização da produção. É comum a exploração dos artesãos que recebem preços muito aquém dos valores de revenda”.

Na tentativa de enfrentar o gargalo da comercialização que tanto influencia, de forma negativa, a renda familiar, o governo de Minas Gerais, através da Secretaria Estadual Extraordinária de Desenvolvimento dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri e Norte de Minas (SEDVAN), entregou aos artesãos “o primeiro Centro de Negócios do Artesanato dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri e do Norte de Minas”. Localizado em Belo Horizonte, capital mineira, o centro visa promover melhoria de vida e aumento do capital social dessas famílias. O gerenciamento desse centro está sendo “compartilhado entre as associações, cooperativas de artesãos, SEDVAN, Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), TV Grande Minas e

Fundação de Desenvolvimento da Pesquisa (FUNDEP)”. (Artesanato ganha incentivo para gerar mais renda, 2004) Além disso, de acordo com a reportagem “As mãos que modelam o Vale”, a UFMG, ciente das dificuldades enfrentadas pelos artesãos do Vale do Jequitinhonha, promove há alguns anos “a Feira de Artesanato no Campus Pampulha da UFMG, que oferece visibilidade e oportunidade de bons negócios para os expositores”. (Reportagem As mãos que modelam o Vale, 2004)

Nessa perspectiva, foi realizado, ainda, no ano de 2005 e primeiro semestre de 2006, o projeto “Raça e Gênero em Projetos de Geração de Renda da Mesorregião dos Vales do Jequitinhonha e do Mucuri/Mesovalides”, que visava melhorar a qualidade de vida de trinta mulheres artesãs dos municípios de Araçuaí, Berilo, Francisco Badaró, Itaobim, Itinga, Jenipapo de Minas, Minas Novas, Ponto dos Volantes, Turmalina. O projeto oferecia a elas a oportunidade de reciclar, qualificar e aperfeiçoar seus conhecimentos e habilidades artesanais, por meio de duas oficinas: uma de cerâmica e outra de tecelagem. O foco do projeto eram as mulheres da região, já que tais atividades são realizadas, em sua grande maioria, por elas. Mas, devido ao interesse de alguns homens artesãos em participar das oficinas, foi permitido o acesso destes nas atividades oferecidas pelo projeto.

Findo esse projeto, houve o interesse de seus organizadores em saber se as pessoas beneficiadas e suas famílias tiveram sua qualidade de vida alterada, visto que seu objetivo era qualificar e valorizar o trabalho realizado pelas artesãs, dando a elas maior capacidade para confeccionar peças criativas, de boa qualidade e de elevada durabilidade. No entanto, não foi realizado um diagnóstico após o término do projeto. Este trabalho buscará cumprir o papel de apresentar um feedback dos resultados alcançados pelas oficinas de tecelagem e cerâmica oferecidas, respectivamente, nos subprojetos 3 – Tecendo Arte, Fiando a Vida: a geração de ocupação e renda, envolvendo artesãs do Alto e Médio Jequitinhonha e 4 – Educar Fazendo: oficina de artes e ofícios do projeto “Raça e Gênero em projetos de Geração de renda da Mesorregião dos Vales do Jequitinhonha e do

Mucuri/Mesovalés”², em benefício das mulheres artesãs da região. Sua importância se justifica, uma vez que se considera de grande valia o conhecimento dos resultados atingidos por este projeto para o desenvolvimento de futuras ações em prol das artesãs do Vale do Jequitinhonha.

Seu objetivo geral é avaliar como o conhecimento adquirido nas oficinas de cerâmica e tecelagem pelos artesãos de Turmalina³, Jenipapo de Minas e demais municípios, contemplados pelo projeto, proporcionou melhoria financeira para suas famílias, possibilitando a elas condições de vida mais digna e menos sofrida do que a vivida anteriormente. Objetiva também saber se o recurso financeiro familiar está sendo usado de forma consciente e coerente com os seus ganhos, evitando gastos desnecessários e dívidas excessivas. Além disso, saber se houve mudanças nos tipos de produtos adquiridos tais como: alimentos, equipamentos tecnológicos, móveis e/ou utensílios, gerando, dessa forma, mais conforto, saúde e lazer para seus membros.

Foi escolhido o município de Turmalina como amostra, por ser um importante ponto fabril de produtos de cerâmica do Vale do Jequitinhonha e também porque grande parte dos participantes da oficina de cerâmica é de Turmalina. Os artesãos deste município representam 66,67% do total dos participantes; já na oficina de tecelagem, a sua participação foi menos expressiva, atingindo 16,67% do grupo. Como a ênfase da produção artesanal de Turmalina é a cerâmica, foram entrevistadas, também, as artesãs de Jenipapo de Minas que trabalham com tecelagem. Os demais artesãos dos outros municípios participantes das duas oficinas foram, dentro do possível, entrevistados na Feira de Artesanato do Vale do Jequitinhonha, que ocorre todos os anos, no início de maio, na Universidade Federal de Minas Gerais.

² Realizado por meio de recursos da Secretaria Especial de Políticas de Promoção da Igualdade Racial (SEPPIR) e coordenado e executado pela Pró-Reitoria de Extensão da UFMG com parceria das prefeituras e associações de artesãos dos municípios contemplados no projeto.

³ Dar-se-á mais ênfase no artesanato desse município por reunir grande parte das artesãs contempladas pelas oficinas.

2. CARACTERIZAÇÃO DO VALE DO JEQUITINHONHA

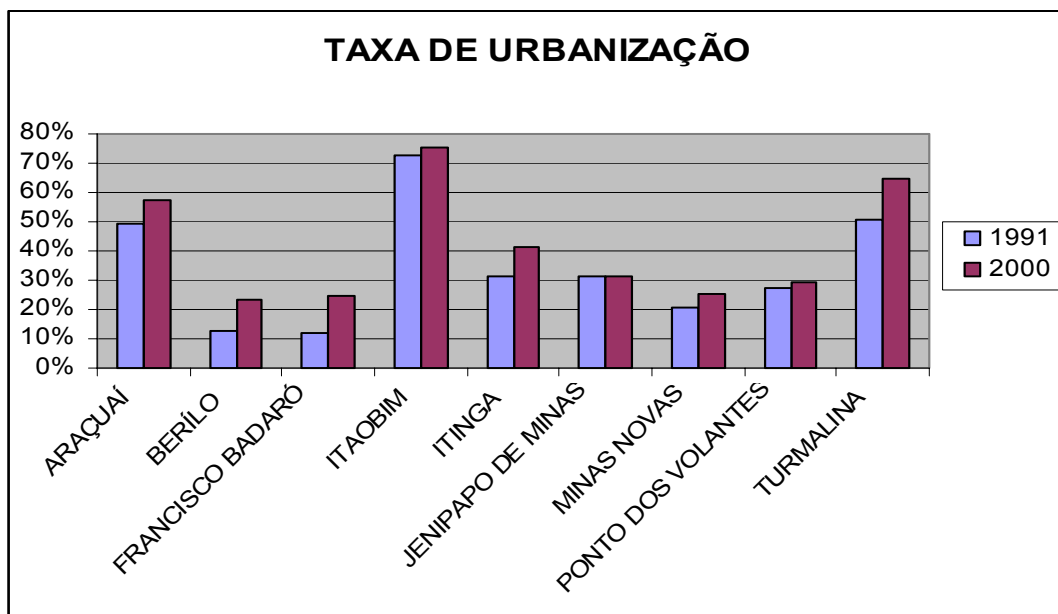
O Vale do Jequitinhonha, segundo o professor Roberto do Nascimento, vem passando por diversas mudanças demográficas, que estão repercutindo em sua estrutura populacional (RODRIGUES, 2001), de forma que a população está buscando, cada vez mais, novas oportunidades na zona urbana.

TAB 1 - Taxa de urbanização por município

| MUNICÍPIO | TAXA DE URBANIZAÇÃO | |
|--------------------|---------------------|---------------|
| | 1991 | 2000 |
| ARAÇUAÍ | 49,05% | 57,29% |
| BERÍLO | 12,62% | 23,35% |
| FRANCISCO BADARÓ | 12,08% | 24,36% |
| ITAOBIM | 72,40% | 75,58% |
| ITINGA | 31,49% | 41,30% |
| JENIPAPO DE MINAS | 31,59% | 31,16% |
| MINAS NOVAS | 20,45% | 25,22% |
| PONTO DOS VOLANTES | 27,24% | 29,06% |
| TURMALINA | 50,77% | 64,89% |
| MÉDIA | 34,19% | 41,36% |

Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano

Gráfico 1 - Taxa de urbanização

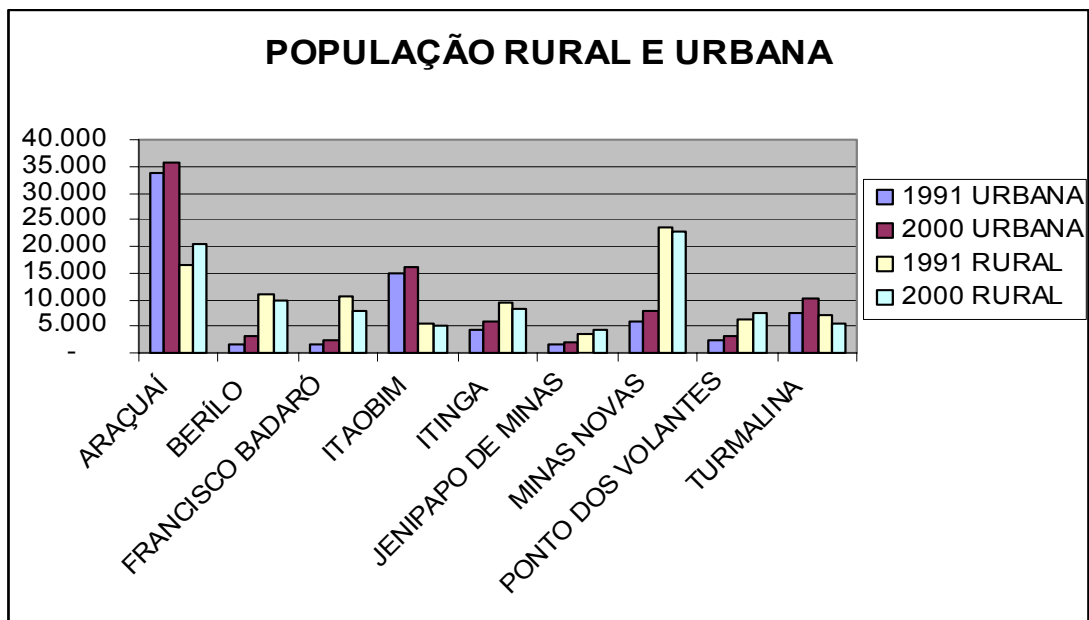


Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano

TAB 2 - População rural e urbana

| MUNICÍPIO | 1991 | 2000 | 1991 | 2000 |
|--------------------|--------|--------|--------|--------|
| | URBANA | URBANA | RURAL | RURAL |
| ARAÇUAÍ | 33.826 | 35.713 | 16.590 | 20.461 |
| BERÍLO | 1.585 | 3.031 | 10.972 | 9.948 |
| FRANCISCO BADARÓ | 1.439 | 2.511 | 10.473 | 7.798 |
| ITAOBIM | 14.739 | 16.076 | 5.619 | 5.195 |
| ITINGA | 4.412 | 5.738 | 9.601 | 8.156 |
| JENIPAPO DE MINAS | 1.663 | 2.022 | 3.602 | 4.468 |
| MINAS NOVAS | 6.010 | 7.730 | 23.385 | 22.916 |
| PONTO DOS VOLANTES | 2.342 | 3.060 | 6.257 | 7.469 |
| TURMALINA | 7.346 | 10.158 | 7.122 | 5.497 |

Gráfico 2 - População rural e urbana



Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano

TAB 3 - População urbana distribuída por gênero.

| POPULAÇÃO URBANA DO MUNICÍPIO DE TURMALINA | | | | |
|--|--------------|--------------|--------------|---------------|
| | 1970 | 1980 | 1991 | 2000 |
| FEMININA | 1.393 | 2.649 | 4.355 | 5.035 |
| MASCULINA | 1.271 | 2.489 | 4.192 | 5.123 |
| TOTAL | 2.664 | 5.138 | 8.547 | 10.158 |

Como se pode observar nos gráficos e tabelas acima, a população urbana, em comparação com a população rural, está em constante crescimento. A maior parte

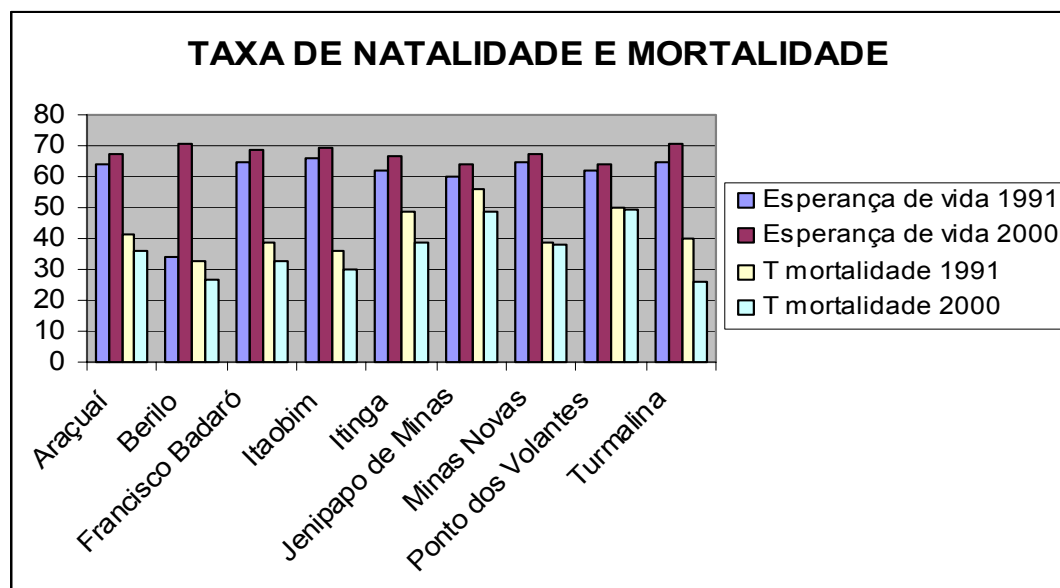
dos municípios apresentou aumento da taxa de urbanização, proporcionando um crescimento geral de 9,96%, de 1991 para 2000. Esse crescimento não é determinado somente pela emigração dos camponeses. Decorre também do crescimento da taxa de natalidade em relação à de mortalidade. Em média, a primeira teve um crescimento de 67,94%, enquanto a última cresceu 35,69%.

TAB 4 - Taxa de natalidade e taxa de mortalidade por município

| MUNICÍPIO | ESPERANÇA DE VIDA AO NASCER | | TAXA DE MORTALIDADE | |
|--------------------|-----------------------------|--------------|---------------------|--------------|
| | 1991 | 2000 | 1991 | 2000 |
| ARAÇUAÍ | 64,1 | 67,6 | 41,2 | 36,3 |
| BERILO | 33,9 | 70,7 | 32,7 | 26,5 |
| FRANCISCO BADARÓ | 65,0 | 68,7 | 38,5 | 32,7 |
| ITAOBIM | 65,7 | 69,6 | 36,1 | 29,9 |
| ITINGA | 62,0 | 66,9 | 48,8 | 39,0 |
| JENIPAPO DE MINAS | 60,1 | 64,3 | 55,9 | 48,9 |
| MINAS NOVAS | 65,0 | 67,1 | 38,5 | 38,1 |
| PONTO DOS VOLANTES | 62,0 | 64,2 | 49,7 | 49,2 |
| TURMALINA | 64,6 | 70,9 | 39,7 | 25,9 |
| VEREDINHA | 65,0 | 69,4 | 38,5 | 30,4 |
| TOTAL | 607,4 | 679,4 | 419,6 | 356,9 |

Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano

Gráfico 3 - Taxa de natalidade e mortalidade



Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano

O comportamento migratório ocorre tanto na zona rural como na urbana. Na zona rural isso ocorre principalmente porque a região é desprovida de incentivos que satisfaçam sua população. As grandes distâncias, de um ponto a outro, e a seca, juntamente com a falta de transporte público, de escolas, de emprego e de tecnologia afastam o camponês de suas terras de origem. O grande problema desse deslocamento é que a população não tem, na maioria das vezes, recursos para se sustentar na zona urbana, onde o custo de vida é mais elevado.

Nos casos de migração, de acordo com Rodrigues (2001),

“os homens que migram em busca de trabalho se dirigem principalmente para áreas de práticas agrícolas longínquas em relação ao local de residência. Concomitantemente, em busca de trabalho, as mulheres, sejam de residências rurais ou urbanas, também migram, mas se dirigem preferencialmente para áreas urbanas do município de origem ou de municípios próximos, buscando colocações no setor de trabalho doméstico.” (RODRIGUES, 2001, p.24)

A emigração ocorre também de forma parcial, isto é, parte da família, principalmente companheiros, maridos e filhos mais velhos, se deslocam temporariamente para zonas urbanas ou zonas rurais longínquas. Assim, muitas mulheres permanecem em seus domicílios de origem, na condição de chefes responsáveis pela sobrevivência familiar, tendo que sustentar os filhos menores e a si mesmas, por meio de atividades precárias e de difícil execução. A falta de condições e de equipamentos adequados, tanto para produção agrícola, quanto para o artesanato, agrava ainda mais a situação dessas mulheres, pois faz com que os recebimentos referentes a suas atividades ocorram esporadicamente. Esses recebimentos, na maioria das vezes, são provenientes do artesanato e de atividades agrícolas, como a lavoura. Por tais motivos, os recursos familiares necessitam ser bem controlados, evitando gastos desnecessários, já que não há previsão de quando seus produtos serão vendidos.

De acordo com Rezende (2002), o rendimento médio mensal dos chefes de domicílios do Vale do Jequitinhonha, girou em torno de R\$309,08. Em relação a outras regiões do estado, o Vale do Jequitinhonha é a que pior remunera seus

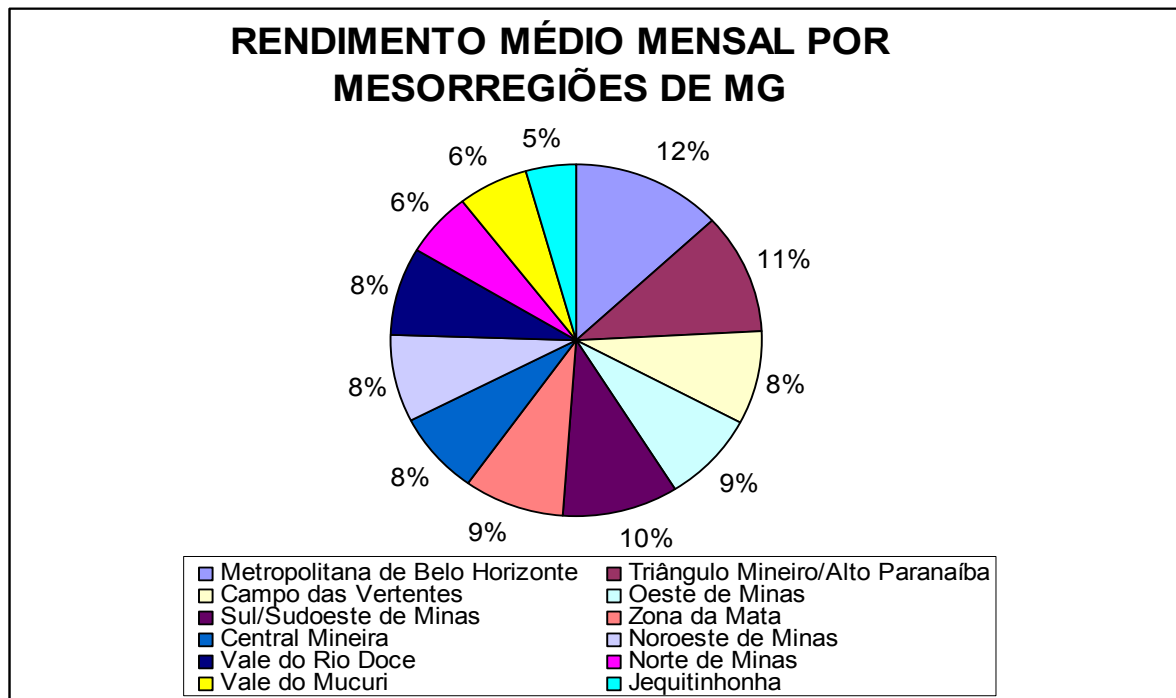
trabalhadores. Desta região, o município Ponto dos Volantes é o que tem menor salário: R\$178,26.

TAB 5 - Rendimento médio mensal dos chefes de domicílio

| BRASIL, MINAS GERAIS E MESORREGIÕES DO ESTADO DE MINAS GERAIS. | RENDIMENTO NOMINAL MÉDIO MENSAL DOS CHEFES DE DOMICÍLIO (R\$) |
|---|--|
| BRASIL | 768,83 |
| MINAS GERAIS | 680,54 |
| METROPOLITANA DE BELO HORIZONTE | 887,27 |
| TRIÂNGULO MINEIRO/ALTO PARANAÍBA | 759,22 |
| CAMPO DAS VERTENTES | 575,64 |
| OESTE DE MINAS | 580,81 |
| SUL/SUDOESTE DE MINAS | 664,41 |
| ZONA DA MATA | 603,52 |
| CENTRAL MINEIRA | 523,90 |
| NOROESTE DE MINAS | 548,73 |
| VALE DO RIO DOCE | 539,36 |
| NORTE DE MINAS | 389,59 |
| VALE DO MUCURI | 416,76 |
| JEQUITINHONHA | 309,08 |

Fonte: IBGE(2002)

Gráfico 4 - Rendimento médio mensal por mesorregiões de Minas Gerais



Fonte: IBGE(2002)

3. REFERENCIAL TEÓRICO

3.1. FINANÇAS FAMILIARES

3.1.1. Causas da pobreza

De acordo com Galbraith (1979), a pobreza de massa é o reflexo do funcionamento inadequado da ordem econômica. E esta não deve ser analisada simplesmente em relação a uma ou duas variáveis, como a baixa formação de capital e a falta de medidas políticas para assegurar uma distribuição adequada da renda. A pobreza se deve, principalmente, ao condicionamento da cultura de um país.

Segundo Galbraith (1979), a tendência de um país rico é aumentar a produção e a renda, de forma que estimule cada vez mais resultados compensadores, que, por sua vez, incentivam o esforço de obtê-los. Já os países pobres tendem ao equilíbrio de pobreza, visto que sua população vive com o mínimo para a sua sobrevivência. Nestas condições, é praticamente impossível poupar recursos, mas, mesmo assim, há quem consiga reservar uma pequena porcentagem de sua receita para futuras eventualidades ou até mesmo para garantir uma velhice melhor.

3.1.2. Finanças familiares

Segundo Bonilla e Figueiredo (2002), é possível por meio do “milagre moderno dos juros compostos” elevar o valor de um capital, investindo-o em algum tipo de aplicação, que dependendo do perfil, do objetivo e da idade do investidor poderá obter maior ou menor rentabilidade. Por exemplo, um investidor conservador, normalmente pessoas mais idosas ou de classe social mais baixa, aplica seu dinheiro em investimentos conservadores como caderneta de poupança e fundo fixo, cujos rendimentos são constantes e de baixo risco. Já um investidor agressivo, normalmente uma pessoa mais jovem e destemida, que se encontra em nível social mais elevado e que não utiliza o dinheiro por um longo prazo, poderá aplicar o capital em investimentos de maior risco, como, por exemplo, a aquisição de ações

na bolsa de valores, cujo rendimento poderá ser bem elevado, mas o risco de perda também poderá ser alto.

No caso do Vale do Jequitinhonha – com exceção dos fazendeiros e alguns outros profissionais de renome, cuja situação financeira é estável e que, provavelmente, investem seus recursos em aplicações financeiras de maior rentabilidade – a maior parte da população encontra-se em uma situação delicada, pois, devido às dificuldades vividas dia após dia, possui recursos financeiros somente para o necessário. Muito raramente, quando conseguem reservar algum recurso, utilizam métodos não muito convencionais, como guardar o dinheiro em casa, sem qualquer tipo de rendimento ou fazem aplicações de baixo risco e de pouco rendimento, por exemplo, a caderneta de poupança.

Para uma família se utilizar de investimentos como ações e/ou fundo fixo, é necessário, segundo Frankenberg (1999), que ela passe a economizar, isto é, pare de recorrer a financiamentos formais ou informais que geram taxas e juros, como cheque especial, cheque pré-datado, cartão de crédito, agiotas, etc. e opte por pagar à vista pela aquisição de seus produtos, pois, além de ser um hábito salutar, permite-lhe pechinchar e obter bons descontos. Juntamente com esta atitude, deve fazer um bom planejamento orçamentário financeiro, pois este é a chave para a tranquilidade e a harmonia familiar, além de proporcionar maior segurança financeira. Um dos itens mais importantes para atingir essa segurança é o constante controle sobre os gastos.

3.1.2.1. Controle dos gastos

Quando se fala em controle dos gastos, está se referindo ao controle das despesas e das dívidas assumidas frente aos recebimentos. Considera-se despesa aquilo que se despense no mês, como é o caso de: alimentação, remédio, transporte, vestuário, aluguel, conta de água, luz e telefone, dentre outros. Já as dívidas são normalmente decorrentes de compras a prazo que, caso não sejam planejadas dentro do orçamento, podem arrolar por meses ou até anos, trazendo sérios

prejuízos. De acordo com os recebimentos e, principalmente, com os gastos de uma família, é possível conhecer o grau de sua riqueza, que poderá variar de acordo com os seus hábitos e costumes. Assim, uma família para obter um grau de riqueza positivo deve saber consumir de forma inteligente, evitando o consumismo.

3.1.2.2. Consumo x consumismo

Segundo Kotler (1980), é sabido que a humanidade precisa satisfazer suas necessidades básicas através da aquisição de comida, ar, água, roupa e abrigo para sobreviver. Além disso, as pessoas desejam bem mais e querem ter acesso à recreação, educação e outros tipos de serviços que as deixam mais satisfeitas e de bem consigo mesmas. O comprar não gera problema algum, desde que seja realizado de forma coerente com a renda familiar. O problema surge quando as pessoas querem consumir mais do que o orçamento familiar permite, dando origem a uma “doença”, conhecida como consumismo.

O consumismo é um tipo de hábito que influencia diretamente o orçamento familiar. Uma estratégia utilizada para favorecer esse hábito, de acordo com Kotler (1980), é a transmissão de propagandas por meio de mídias às quais a população de uma determinada região tem mais acesso, como o rádio, os jornais e a televisão. Cientes disso, as empresas escolhem criteriosamente em quais veículos a mensagem será transmitida a seu público-alvo. O consumismo é estimulado também pelos amigos, colegas de trabalho e de escola, que desfilam com produtos da moda, aguçando, dessa forma, o desejo de consumo nos outros. É um tipo de compulsão que visa saciar uma vontade intensa de possuir determinado objeto, simplesmente para acompanhar a moda ou para não ficar excluído do grupo que frequenta.

Outros fatores que também contribuem para o aumento do consumismo, de acordo com Bonilla e Figueiredo (2002), são a baixa durabilidade, a péssima qualidade com que os produtos são fabricados, a publicidade desonesta, a falta de informações adequadas sobre os produtos e a atratividade das embalagens. Tudo isso faz com que o consumidor se deslumbre com os possíveis resultados que poderá atingir com

a aquisição de determinados produtos. Na maioria das vezes, o consumidor confia plenamente nas informações fornecidas, tanto pela publicidade, como pelas embalagens e rótulos. O problema da aquisição destes produtos é bem maior do que se imagina, pois afeta, além dos gastos financeiros, o meio ambiente e a saúde das pessoas que os adquirem. Isso ocorre devido à ganância dos fabricantes e dos gerenciadores do agro-negócio, que buscam obter maior lucro sobre a produção, a partir da utilização de materiais impróprios e/ou tóxicos que afetam significativamente a saúde das pessoas, como também a natureza ambiental.

Com certeza não é através do consumismo que uma família terá um nível de qualidade de vida melhor, pois isto afeta significativamente o orçamento familiar e, conseqüentemente, o grau de sua riqueza.

Bonilla e Figueiredo apud Stanley e Danko (2002) apresentam um método bem simples que desperta e estimula o consumista a mudar de vida. Este método mostra qual o valor de patrimônio líquido ideal para saber o grau de riqueza de uma pessoa.

Fórmula:

$(\text{Idade} \times \text{Renda Anual Média}) / 10 = \text{Mínimo Patrimônio Líquido}$

Com esta fórmula uma pessoa fica sabendo qual o valor mínimo de patrimônio líquido que deveria ter de acordo com sua idade e nível de renda líquida para ser considerada rica ou pobre. Por exemplo, uma pessoa de cinquenta anos, com uma renda anual média e líquida de R\$120.000,00 e que possui patrimônio líquido de R\$100.000,00, é considerada verdadeiramente pobre, pois ela precisaria, de acordo com Stanley & Danko (1999), de, no mínimo, um patrimônio de R\$ 600.000,00 para estar com bens equilibrados de acordo com a idade que possui, como se pode observar nos cálculos abaixo:

$(50 \times 120.000) / 10 = \text{R}\$600.000,00$

3.1.2.2.1. O que fazer

Objetivando ter uma vida mais estável e sem sobressaltos, com um patrimônio líquido compatível com a idade e renda, é necessário que as pessoas se libertem da “escravidão moderna e sutil à qual a mídia as submete” diariamente (BONILLA & FIGUEREIDO, 2002, p.47). É por meio da comunicação, encontrada em variados tipos de mídia, principalmente a televisão – devido ao seu elevado nível de persuasão, penetração e poder de atração – que se desperta nas pessoas a dependência, isto é, a necessidade de adquirir objetos supérfluos e desnecessários, que não agregam valor algum à qualidade de suas vidas, como se fossem essenciais, dando a falsa ilusão de que com esses objetos as pessoas se tornam mais felizes. O problema se torna mais grave quando as famílias possuem filhos pequenos, principalmente em idade escolar, onde a comparação entre os colegas faz grande diferença e, caso algum deles esteja fora do padrão considerado o ideal de acordo com os conceitos do grupo, são alvos de chacota e ridicularização. A situação sensibiliza os pais, que influenciados pela mídia, acabam sacrificando o orçamento familiar e adquirindo produtos que, muitas vezes, são mais caros que os similares. Além da natureza supérflua da aquisição do produto, o sacrifício no orçamento familiar pode trazer problemas futuros, como dívidas elevadas, que correm risco de se tornarem uma “bola de neve”, o Globo Repórter⁴, programa jornalístico da Rede Globo, apresentou vários exemplos disso, dentre eles o caso da Dona Maria Cármen, que caiu nos juros dos três cartões de crédito que possui, conseguindo pagar mensalmente somente o valor mínimo de cada um deles. Devido à falta de um planejamento financeiro, esta dívida consome praticamente a metade do valor que a família ganha por mês. Em uma outra reportagem⁵ deste mesmo programa, Pâmela, dezenove anos, vendedora em um shopping, há seis meses, tendo em mãos um cartão de crédito e não sabendo fugir das armadilhas do crédito, compra roupas, calçados e “bijuterias” compulsivamente. O problema é que, além de gastar o seu dinheiro, Pâmela gasta também o da mãe, comprometendo o

⁴ Reportagem do dia 20/08/2004. Vivendo no vermelho.

Site: <http://globoreporter.globo.com/Globoreporter/0,19125,VGC0-2703-3783-2-59571,00.html>.

⁵ Reportagem do dia 01/12/2006. Consumo em três gerações.

Site: <http://globoreporter.globo.com/Globoreporter/0,19125,VGC0-2703-15777-2,00.html>.

orçamento familiar. Esse tipo de situação é vivido por uma elevada parcela da sociedade mundial, principalmente por pessoas carentes. A população do Vale do Jequitinhonha, por exemplo, na falta de dinheiro vivo, associado à elevada oferta de produtos, e por interesses comerciais, recorrem aos comerciantes, que parcelam o valor de seus produtos e serviços inúmeras vezes, parecendo acessível ao bolso do consumidor que os adquiriu através do crediário, cheques pré-datados, notas promissórias ou caderneta (o comerciante anota as compras feitas pelo consumidor, que as paga no final do mês). O grande problema de se comprar a prazo, utilizando as formas de pagamento citadas, é o descontrole financeiro, que, muitas vezes, ocorre devido à facilidade de se adquirir os produtos desejados, sem que seja feito um planejamento antes para saber se haverá recursos suficientes para honrar a dívida assumida.

a) Enxugamento e controle de gastos familiares

Reduzir as despesas e eliminar as dívidas é o que todos querem, mas a maior parte das pessoas não sabe como proceder para atingir esse objetivo. É necessária a construção de um orçamento e um planejamento financeiro, permitindo assim maior controle das finanças familiares, de forma que se possa fazer uma reserva de dez a trinta por cento de sua receita líquida mensal, sem afetar drasticamente as necessidades básicas da família. E para que isso aconteça, primeiramente, deve-se avaliar e analisar o teor das dívidas da família, de forma a conhecer suas prioridades no que se refere à gravidade de sua ocorrência e ao prazo para sua quitação.

Todas as famílias deveriam construir esse tipo de orçamento e planejamento, mas infelizmente é a minoria que utiliza desse tipo de instrumento, muitas vezes pela falta de informação. A maior parte delas se endivida de forma não-programada, sem ao menos verificar as prioridades ou se têm recursos que possibilitem assumir uma dívida. Este descontrole faz com que muitas famílias caiam na armadilha de gerar receitas para atender às suas necessidades, tanto básicas quanto supérfluas, mas, devido às dificuldades de se conseguir novos ganhos, as dívidas aumentam de forma absurda.

A melhor forma de se controlar os gastos frente aos recebimentos, evitando, conseqüentemente, o desperdício, é através do diagnóstico da situação financeira, do seu planejamento e execução.

b) Diagnóstico da situação financeira

Segundo Bonilla e Figueiredo (2002), o diagnóstico da situação financeira é realizado por meio do orçamento planejado, isto é, detalhamento das fontes, dos valores das receitas e das despesas, que, a princípio, serão listados de memória. Este detalhamento é iniciado com a inclusão dos valores líquidos das receitas, isto é, já descontadas todas as taxas e tributos, como INSS e outros, e com a inclusão das despesas realizadas, desmembradas por tipo, usuário e também pela freqüência de ocorrência no mês. Observa-se que cada tipo de despesa deve ser incluído em tabelas distintas. No caso das famílias consideradas neste trabalho, as receitas adquiridas são variáveis devido à natureza sazonal das vendas; sendo assim, é a média delas que deverá ser incluída na tabela. Concluído o orçamento planejado, durante um mês deverá ser construído um orçamento teste, onde serão relacionados todos os gastos realizados, até mesmo a compra de um cafezinho de R\$0,40 e/ou uma bala de R\$0,10. Durante este período, os hábitos rotineiros da família devem ser conservados para que a tabela referente a cada despesa demonstre realmente os gastos que cada um de seus membros realiza mensalmente. Feito isso, os dois orçamentos devem ser comparados e onde forem encontradas disparidades exorbitantes é que estarão as maiores possibilidades de desvios e de despesas desnecessárias. Isso se deve a supérfluos e modismos que, normalmente, são incentivados pela mídia, como já citado anteriormente. E quase sempre as pessoas mais atingidas são as despreparadas no que diz respeito à economia familiar, pois geralmente carecem de uma visão de futuro. Essa noção é primordial para a sobrevivência e prosperidade da sociedade contemporânea, cada vez mais dura e competitiva.

As despesas a serem consideradas neste tipo de tabela são inúmeras e devem ser bem detalhadas. De acordo com a Fundação Getulio Vargas – FGV (1970), elas

estão dispostas em: consumo de produtos alimentícios, fumo, bebidas, artigos de limpeza e cuidados pessoais; vestuário; compra de móveis e equipamento doméstico em geral; cuidados pessoais e saúde; educação, leitura e recreação; viagens, transporte e veículos; despesas de manutenção e operação da residência; e despesas diversas. Cada grupo dessas despesas deve ser bem detalhado.

Segundo a FGV (1970), esse detalhamento deve considerar:

- a) consumo de Produtos Alimentares, de fumo, bebidas e artigos de limpeza:
 - produtos agrícolas e/ou agropecuárias básicos industrializados ou não, como: arroz, feijão, aipim, batata, café, macarrão, milho verde, fubá, farinha de mandioca, farinha de trigo, açúcar, verduras, frutas, carne bovina, frango, óleo, azeite, leite, manteiga, queijo, pão e outros;
 - bebidas alcoólicas, refrigerantes, sucos e outros;
 - fumo: cigarro, fumo em corda, charuto;
 - outros artigos: sabão, sabonete, pasta e escova de dente, etc.
- b) vestuário: roupas, sapatos, adornos, artigos de cama, mesa e banho.
- c) compra de móveis e equipamentos domésticos em geral como: cama, mesa, cadeira, sofá, guarda-roupa, estante, geladeira, fogão, televisão, rádio, liquidificador, batedeira, etc.
- d) cuidados pessoais e de saúde:
 - barbeiro, cabeleireiro e manicure;
 - despesas com assistência médica, dentária e hospitalar, remédios, etc.
- e) educação, leitura e recreação:
 - despesa com educação escolar; leitura de livros, jornais e revistas; cinemas, teatros, shows.
- f) gastos com viagens, transporte e veículos como: compra, venda, manutenção e operação.
- g) despesas de manutenção e operação da residência, como: aluguel, gás de cozinha, eletricidade, água e esgoto, conta de telefone, condomínio, imposto predial, empregados domésticos permanentes ou não permanentes, reparos na estrutura da residência e outras.
- h) despesas diversas, que, segundo o IBGE (1978), são os gastos não compreendidos nas categorias anteriores, tais como: pensões alimentícias,

mesadas, formatura, casamento, funeral, presentes para terceiros, cerimônias familiares e religiosas, juros pagos, serviços profissionais, etc.

O mesmo procedimento deve ocorrer em relação aos recebimentos da família. Porém, antes de relacioná-los, é interessante definir o que vem a ser uma família.

Segundo o IBGE (1978), considera-se família “o conjunto de pessoas – ligadas ou não por laços de parentesco – que participam da formação e utilização de um mesmo orçamento, compartilham das refeições e habitam um mesmo domicílio particular.” (IBGE, 1978. p. 14) Normalmente, a família é constituída pelo marido ou companheiro, esposa ou companheira, filhos solteiros, filhos casados, desquitados ou viúvos e parentes e agregados, desde que utilizem o mesmo orçamento, como já citado anteriormente. Considera-se também uma família a pessoa que vive sozinha, mas que seja economicamente independente.

Segundo FGV (1970), pode-se considerar como renda da família:

- a) rendas do trabalhador rural (mensalistas, diaristas, remuneração contratual ou por empreitadas, recebimentos em espécie e outras receitas);
- b) salários, vencimentos, adicionais, vantagens, comissões, ajuda de custo, férias, licenças recebidas, indenização trabalhista, etc.
- c) rendas de negócio ou profissão liberal.

O planejamento propriamente dito deve ser construído antes que o mês se inicie, permitindo às pessoas ter controle maior de seu consumo, reduzindo os gastos desnecessários e supérfluos, de forma a permitir uma economia mais enxuta, além de proporcionar possíveis reservas de recursos, que, futuramente, farão grande diferença.

Antes de construir esse planejamento, deve-se fazer um balanço patrimonial inicial incluindo no ativo todas as disponibilidades, como: valores em conta corrente, aplicações financeiras (caderneta de poupança, certificado de depósito bancário (CDB), Fundos de Investimentos, ações, ouro, dólar paralelo e outros), imóveis, veículo, etc; e no passivo, todas as dívidas, como: dívidas no cheque especial, no

cartão de crédito, em crediários, em empréstimos pessoais nos bancos e/ou financeiras, financiamento de carro e imóveis, todas bem detalhadas, constando o quanto se paga de juros, quais dívidas estão em atraso e aquelas que estão para vencer. O resultado deste levantamento será a diferença entre as dívidas e as disponibilidades. É conveniente anexar a este balanço todos os contratos, recibos e carnês referentes a todas as movimentações financeiras realizadas, em caso de necessidade para futuras consultas, além de evitar possíveis esquecimentos e/ou pagamentos em duplicidade.

Um bem, quando usado por um longo prazo, normalmente sofre desgaste de uso, conhecido como depreciação. Dessa forma, o valor da maioria dos ativos tende a perder valor de mercado, ou crescem conforme a taxa de juros básica da economia. Já o passivo, devido à incidência de juros da praça, tende a aumentar com o tempo. Assim, o acompanhamento da evolução do patrimônio líquido pessoal é de fundamental importância para a eliminação das dívidas contraídas.

As dívidas no balanço devem ser definidas de acordo com o seu grau de prioridade que varia segundo Bonilla e Figueiredo (2002, p. 67) a partir de alguns critérios que serão apresentados na próxima tabela:

TAB 6 - Critérios de gravidade financeira da dívida

| CRITÉRIOS DE GRAVIDADE FINANCEIRA DA DÍVIDA | NÍVEL DE PREOCUPAÇÃO COM A DÍVIDA | | | |
|---|-----------------------------------|-------|------|------------|
| | BAIXA | MÉDIA | ALTA | MUITO ALTA |
| 1. Natureza do tipo de dívida (relativa a bens essenciais, secundários, supérfluos, etc.) | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 2. Nível da taxa de juros | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 3. Natureza da garantia dada pela dívida | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 4. Valor das prestações mensais / receita familiar | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 5. Valor da dívida pendente / receita familiar pendente | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 6. Valor da dívida atrasada / receita familiar | 0 | 1 | 2 | 3 |

Fonte: BONILLA & FIGUEIREDO, 2002, p. 67

O nível de gravidade financeira da dívida será maior ou menor de acordo com a soma das pontuações em cada critério. Considera-se situação ideal o critério que tiver zero ponto e o máximo de dezoito pontos para o critério que se encontra em situação gravíssima. Existem alguns aspectos subjetivos que podem agravar ainda mais a situação, como: riscos pessoais sofridos pelo devedor, devido à coerção por parte do credor e aspectos psicológicos, que de acordo com o estado emocional de uma pessoa, podem elevar suas dívidas através da aquisição de produtos e serviços gratificantes que, normalmente, são supérfluos e desnecessários. Dessa forma, quanto maior a pontuação, considerando nesta os aspectos subjetivos, “maior será o grau de prioridade para eliminação da respectiva dívida.” (BONILLA e FIGUEIREDO, 2002, p. 67)

Após conhecer o grau de gravidade financeira de uma dívida, verificando que a mesma se encontra em atraso, pode-se eliminá-la de quatro formas:

- enxugando o orçamento familiar: reduzir os gastos com certos produtos supérfluos, permitindo o pagamento do valor atrasado;
- contraindo novas dívidas em substituição à anterior, como um empréstimo, cujos juros sejam inferiores à dívida anterior;
- resgatando recursos que a família possui em caderneta de poupança ou outros tipos de aplicações financeiras mais conservadoras, cuja taxa de juros a receber é inferior à taxa de juros cobrado na dívida atrasada;
- vendendo algum bem como jóias, veículos ou imóveis.

Renegociar uma dívida, dependendo da situação, pode ser uma ótima alternativa para eliminá-la. Normalmente, no contrato do financiamento constam cláusulas de como essa renegociação poderá ser realizada. Objetivando evitar problemas futuros com o credor, que pode não ter registrado todos os pagamentos já realizados, como também aqueles a pagar, o devedor deve reunir todos os recibos de prestações pagas e os boletos não pagos até a data da renegociação.

Tendo em mãos as prioridades e o balanço inicial familiar, faz-se o planejamento financeiro, propriamente dito, que deverá respeitar as reais necessidades da família e afetar, o mínimo possível, a sua qualidade de vida. Para realização desse

planejamento, todas as dívidas deverão ser consideradas, sem exceção, para que sejam realmente liquidadas. Há dívidas que podem ser planejadas para serem quitadas, totalmente, a longo prazo, como é o caso, da aquisição de um imóvel ou um veículo; ou em curto prazo, como dívidas assumidas com cartão de crédito ou em cheque especial.

Por último, executa-se tudo o que foi planejado para eliminação das dívidas assumidas. Esse processo é repetido mês a mês, fazendo novo balanço financeiro familiar e, caso seja necessário, deverão ser feitas correções de valores, prioridades e tipos de dívidas, de acordo com as disponibilidades recebidas. O montante das dívidas deve ser verificado todo mês e, seguindo corretamente o que foi planejado, em pouco tempo, as dívidas estarão eliminadas. Assim, a família volta à tranquilidade financeira.

Existem vários métodos que visam a economia familiar, a saber:

- redução da frequência de certos gastos, por meio de troca de uma despesa por outra menos onerosa, por exemplo, consumo diário de um bombom de R\$0,50 no lugar de uma barra de chocolate de R\$1,00 e/ou passar a consumi-los menos vezes durante a semana. Reduzir a frequência de idas em restaurante e shoppings proporciona uma economia significativa no mês;
- gastos eventuais, como IPTU ou IPVA por exemplo, deve-se reservar, mensalmente, uma pequena quantia para a quitação desses tributos, evitando surpresas desagradáveis, como não ter recursos no período previsto para pagamento;
- compras em supermercados deve-se ter em mãos uma lista de itens a serem comprados para não desviar do objetivo inicial. Deve-se também evitar levar crianças que, normalmente, selecionam produtos supérfluos e desnecessários;
- compra de equipamentos eletrônicos, escolher aqueles de baixo consumo de energia;
- em casa, não permitir:
 - pequenos vazamentos de água;
 - banhos demorados e luzes acessas desnecessariamente;

- uso excessivo do telefone, principalmente nos horários mais caros, como também o uso incorreto do ferro de passar roupa.
- em caso de possuir conta bancária, comparar os preços cobrados pelos bancos, como taxas de manutenção e outras antes de se associar a ele;
- preferir compras à vista, já que a utilização de crediário ou cartão de crédito origina juros.

3.2. MERCADO FINANCEIRO E ECONÔMICO VISANDO O FUTURO

Depois de colocado em prática o planejamento financeiro e tendo total controle sobre os gastos familiares, inicia-se outra fase das finanças familiares que visa a qualidade de vida futura. Esta fase diz respeito à realização de planos, como a reserva de dinheiro ou até mesmo negociar pequenos empréstimos pessoais para atingir algum fim.

No caso de empréstimos é bom se atentar quanto a escolha da instituição a ser utilizada, verificando as condições impostas por ela, com o fim de evitar que haja endividamentos inesperados. De acordo com Frankenberg (1999) é muito simples fazer empréstimos nos bancos, mas só se deve utilizar desse tipo de recurso quando se possui algum sistema racional e bem pensado de como vai ser feita a sua devolução. Afinal o banco não é uma instituição beneficente, e por isso cobrará o máximo possível de juros que o mercado e a legislação permitem. Além disso, há os descontos advindos do governo por meio de impostos e IOF (Imposto sobre Operações Financeiras), pois, como se sabe, “em nosso país, onde o capital ainda é escasso, quem pode oferecer empréstimos sempre tentará obter o máximo possível da remuneração.” (Frankenberg, 1999)

Sendo assim, através de aplicações financeiras fixas e outros recursos do mercado financeiro é possível conseguir ou reservar recursos para emergências, planos ou até mesmo para usufruir uma velhice mais confortável e tranqüila.

3.2.1. Caderneta de poupança

A aplicação financeira fixa mais comum e de fácil acesso a pessoas de qualquer classe social é a caderneta de poupança, cuja base de rentabilidade é a TR (Taxa Referencial) calculada pelo Banco Central, mais 0,5% de juros ao mês. Mesmo sendo de baixo rendimento, a caderneta de poupança é uma ótima forma de guardar dinheiro, pois, normalmente, os bancos não exigem valor mínimo para abrir uma conta e os depósitos podem ser efetuados à medida que a condição financeira da família permitir. O único cuidado que se deve ter neste tipo de aplicação é no momento do resgate, que deve ser realizado nas datas de aniversário que os mesmos foram depositados, para que o seu rendimento também possa ser resgatado.

3.2.2. Microcrédito

O instrumento econômico conhecido como microcrédito é uma ótima ferramenta para inclusão econômica e social das populações empreendedoras mais carentes. Este instrumento permite que as microempresas, formais ou informais, principalmente aquelas que estão à margem do setor financeiro, tenham acesso a créditos (empréstimos) para financiar suas atividades produtivas de forma facilitada, dando ênfase à redução de burocracia e à exigência de garantias que são impraticáveis pelas microempresas. Segundo o SEBRAE, o microcrédito “utiliza metodologia própria voltada ao perfil e às necessidades dos empreendedores, estimulando as atividades produtivas e as relações sociais das populações mais carentes, gerando, assim, ocupação, emprego e renda.” Além disso, o microcrédito visa reduzir as taxas de juros nos financiamentos, dando maior oportunidade às microempresas, e também promove o desenvolvimento local e regional, objetivando o fortalecimento de aglomerações produtivas.

Como toda ferramenta financeira, o microcrédito é regido por alguns princípios, tais como:

- a auto-sustentabilidade econômica: busca a permanência da sustentabilidade econômica da organização de microcrédito e de seus clientes;

- a independência: a dependência da organização de microcrédito a determinados grupos ou ao poder público põe em risco sua missão, além de dificultar o seu desenvolvimento e afastar possíveis parceiros e doadores de recursos;
- a governança corporativa: são instrumentos utilizados pela organização que têm como objetivo cumprir a missão de atender bem a seus clientes, promover profissionalismo e eficiência, além de assegurar a independência e a sua sustentabilidade;
- o profissionalismo: as organizações de microcrédito promovem programas permanentes de capacitação com o objetivo de conservar toda a equipe de trabalho bem preparada para exercer suas funções;
- a transparência: a transparência de uma organização auxilia significativamente na formação de novos parceiros e de doadores;
- a parceria: parcerias ampliam as possibilidades de desenvolvimento da organização de microcrédito e da comunidade que atua;

Assim, percebe-se que o microcrédito é uma ferramenta bem interessante para ser utilizada pelos artesãos do Vale do Jequitinhonha, pois respeita as limitações das microempresas, como se pode observar pelas características citadas:

- o financiamento das atividades produtivas visa os pequenos empreendedores;
- o financiamento é compatível com as necessidades do negócio e a sua capacidade de pagamento;
- as taxas de juros seguem, normalmente, aquelas praticadas no mercado;
- as garantias exigidas são simples e de acordo com as condições dos pequenos empreendimentos. As garantias mais praticadas são: o aval solidário e o aval individual;
- os prazos para liberação dos recursos variam de instituição para instituição;
- as exigências de documentos e de outras burocracias dependem de normas de cada instituição;
- o agente de crédito visita, de forma sistemática, o empreendimento financiado e acompanha a aplicação dos recursos e o desenvolvimento do negócio.

3.2.3. Cooperativas

Segundo o SEBRAE, cooperativa é uma sociedade de natureza civil, não lucrativa e que não está sujeita a falência. É constituída para prestar serviços a seus cooperados, contemplando o lado econômico e social dos mesmos. É composta por, no mínimo, vinte pessoas, cujas atividades são afins.

Ainda segundo o SEBRAE, "a cooperativa pode adotar qualquer gênero de serviço, operação ou atividade", como, agropecuária, educacional, de consumo, crédito, serviço ou de saúde, etc.. Todas elas visam eliminar os intermediários, barateando, assim, os custos e diminuindo os preços através da racionalização e operação em grande escala.

A criação da primeira cooperativa ocorreu em 1844 no bairro Rochdale em Manchester, Inglaterra. Reconhecida como a primeira cooperativa moderna, "A sociedade dos Probos de Rochdale" era composta por vinte oito membros, quase todos tecelões, sendo vinte sete homens e uma mulher. Essa entidade forneceu ao mundo os princípios morais e de conduta os quais são considerados até hoje. As cooperativas atuais seguem tais princípios independentemente do gênero de interesse:

- livre e aberta adesão dos sócios: aberta a todos que tiverem interesses nos serviços oferecidos e que estejam dispostos a aceitar as responsabilidades da sociedade, sem qualquer tipo de discriminação, seja ela social, racial, política, religiosa e/ou sexual;
- gestão e controle democrático dos sócios: a cooperativa, por ser uma organização democrática e controlada por seus cooperados, utiliza a eleição, em que homens e mulheres interessados em participar ativamente em sua direção possam ser votados de forma igualitária;
- participação econômica do sócio: os associados contribuem equitativamente e controlam democraticamente o capital de sua cooperativa. A sobra do capital subscrito, quando houver, pode ser distribuído entre os sócios ou retornado à cooperativa para que se desenvolva e beneficie os associados na proporção de suas transações;

- autonomia e independência: as cooperativas são autônomas e quando obtêm capital do governo ou de outras organizações, recebem-no de modo a não afetar o controle democrático de seus associados, assim como, a autonomia da cooperativa;
- educação, treinamento e informação: “as cooperativas fornecem educação e treinamento a seus sócios, aos representantes eleitos, aos administradores e empregados, para que eles possam contribuir efetivamente ao desenvolvimento de sua cooperativa.” (SEBRAE)
- cooperação entre as cooperativas: as cooperativas trabalham auxiliando umas às outras por meio de estruturas locais, regionais, nacionais e internacionais, objetivando fortalecer o movimento cooperativista.
- interesse pela comunidade: “as cooperativas trabalham para o desenvolvimento sustentável de suas comunidades através de políticas aprovadas por seus associados.” (SEBRAE)

Entre todos os gêneros de serviço, operação ou atividade que as cooperativas podem adotar a mais importante para o presente trabalho, é a cooperativa de crédito, que, apesar de pertencer ao Sistema Financeiro Nacional, não é banco, e sim uma sociedade de pessoas físicas que se unem a fim de prestarem assistência financeira mútua e sem fins lucrativos. Esse tipo de cooperativa tem como princípio básico,

“a concessão de empréstimos individuais baseados em poupança coletiva, na promoção da educação econômica e financeira dos seus cooperados e no estabelecimento da poupança sistemática, chegando atualmente à prestação de serviços bancários completos.”

(SEBRAE)

Nas cooperativas de crédito o cooperado usufrui de algumas vantagens em relação aos bancos, já que pode obter empréstimos com juros mais baixos, aplicações com remuneração mais elevada em relação às oferecidas no mercado, taxas de serviço a preço de custo, melhor atendimento, rapidez, pouca burocracia na concessão de créditos e na prestação de serviços, distribuição das sobras e baixa inadimplência.

Outra diferença entre cooperativas de crédito e os bancos está na área de atuação, pois enquanto estes não têm limite geográfico no território nacional, aquelas devem operar no município de sua sede social e nos municípios limítrofes, permitindo que seus associados tenham fácil acesso a suas reuniões, controles e operações diversas. Admitindo-se, somente em casos especiais, apreciados e autorizados pelo Banco Central (BACEN), estender a atuação desta além desses limites.

Segundo o SEBRAE, a cooperativa de crédito funciona como um banco, oferecendo diversos serviços que, dentre eles, podem ser citados os seguintes:

- operações passivas: depósito à vista e depósito a prazo;
- operações ativas: aplicações de recursos, desconto de títulos, abertura de crédito simples e conta-corrente;
- operações acessórias: prestação de serviços aos associados na cobrança de títulos, recebimentos e pagamentos e custódia em geral;
- empréstimos pessoais: representa garantia para as eventuais necessidades financeiras de seus associados;
- contas de depósito com fornecimento de talonários de cheques, suscetíveis de transitarem normalmente pela Câmara de Compensação de Cheques e Outros Papéis;
- cheques especiais e cartões de crédito/débito;
- seguros - as apólices seguem as coberturas tradicionais, com custos inferiores aos seguros existentes;
- capitalização sistemática: funcionam como uma espécie de poupança programada. Cada cooperado contribui com um percentual de seu salário para formação de um patrimônio comum;

3.2.4. Associações

As associações são entidades (pessoas jurídicas com personalidade própria) de natureza civil, sem fins lucrativos que, como as cooperativas, representam e defendem os interesses de seus associados (pessoas físicas com os mesmos interesses), além de “estimular o desenvolvimento técnico, profissional e social dos associados”. (SEBRAE) Em outras palavras, pode-se dizer que a associação é uma

forma jurídica de legalizar a união de pessoas com os mesmos interesses e sua constituição oferece a todos melhores condições do que teriam, isoladamente, para atingir seus objetivos.

A constituição de uma associação se dá pela união de, no mínimo, duas pessoas e suas atividades são mantidas através de contribuições dos associados e de doações.

Existem vários tipos de associações como: filantrópicas, de pais e mestres, de moradores, de trabalho, culturais, esportivas e sociais, de consumidores, dentre outras. Em todas elas se pressupõe um conjunto de pessoas dispostas a unir esforços para a realização de uma finalidade comum.

A diferença básica entre cooperativas e associações está na natureza do processo, ou seja,

“enquanto as associações são organizações que têm por finalidade a promoção de assistência social, educacional, cultural, representação política, defesa de interesses de classe, filantrópicas; as cooperativas têm finalidade essencialmente econômica. Seu principal objetivo é o de viabilizar o negócio produtivo de seus associados junto ao mercado.”

(SEBRAE)

Sendo assim, segundo o SEBRAE, percebe-se que a associação é adequada para levar adiante uma atividade social, enquanto a cooperativa é mais indicada para desenvolver uma atividade comercial.

4. METODOLOGIA

Para atingir o objetivo desse trabalho foram coletadas informações através de um trabalho de campo realizado com as artesãs dos municípios de Berilo, Francisco Badaró, Itinga, Jenipapo de Minas, Ponto dos Volantes e Turmalina; todas participaram das oficinas de cerâmica e tecelagem oferecidas no projeto “Raça e Gênero em Projetos de Geração de Renda da Mesorregião dos Vales do Jequitinhonha e do Mucuri/Mesovales”. Esse trabalho, que se realizou por intermédio de entrevistas, teve como base um questionário com vinte uma questões, cujas metas foram: conhecer mais sobre os objetivos dos participantes das oficinas já citadas; saber se os objetivos foram atingidos, e se trouxeram alguma mudança na forma de confeccionar e vender seus produtos, o que, conseqüentemente, pode alterar a renda financeira familiar. A partir do resultado dessas entrevistas serão apresentadas no desenrolar deste trabalho as condições em que essas famílias vivem e se o aprendizado oferecido pelas oficinas trouxe algum benefício financeiro.

5. RESULTADOS

O projeto “Raça e Gênero em Projetos de Geração de Renda na Mesorregião dos Vales do Jequitinhonha e do Mucuri/Mesovalés” possibilitou a alguns artesãos e artesãs dos municípios de Berilo, Francisco Badaró, Itaobim, Itinga, Jenipapo de Minas, Ponto dos Volantes e Turmalina aperfeiçoarem suas habilidades com o artesanato por meio das oficinas, cerâmica e tecelagem, ocorridas em outubro de 2005.

Com o objetivo de verificar o retorno financeiro que essas oficinas proporcionaram às famílias desses artesãos e artesãs, foi realizada uma pesquisa de campo que se baseou em um questionário (Anexo 1) contendo três questões de identificação não numeradas e dezoito questões numeradas. Estas detalham os motivos de participarem da oficina; o benefício trazido à produção e à venda das peças; o modo de constituição da renda familiar; como as despesas da família são programadas; qual a influência do aprendizado adquirido na renda familiar; como é aplicado o recurso financeiro; e a participação das artesãs em associações e cooperativas.

Devido às dificuldades de recurso e a distância geográfica, não foi possível ir a todos os municípios para aplicar o questionário. Assim, foram entrevistados nos municípios de Turmalina e Jenipapo de Minas, respectivamente, onze e quatro artesãs. Os outros quatro artesãos (duas artesãs e dois artesãos) que constam nesta pesquisa (sendo um de cada município, com exceção de Itaobim), foram entrevistados na Oitava Feira de Artesanato do Vale do Jequitinhonha que ocorreu na (UFMG), situada na região da Pampulha no município de Belo Horizonte, no período de 7 a 12 de maio de 2007.

Análise do questionário

Conforme já citado, foram entrevistados dezenove artesãos, dezessete mulheres e dois homens, que participaram das oficinas de cerâmica e tecelagem. Dentre eles,

nove cursaram a oficina de tecelagem e dez, a oficina de cerâmica. Esta pesquisa se desenvolveu com artesãos dos municípios listados na tabela abaixo.

TAB 7 - Oficinas

| Municípios | Tecelagem | Cerâmica | Total |
|-----------------------------|------------------|-----------------|--------------|
| Berilo | 1 | | 1 |
| Francisco Badaró | 1 | | 1 |
| Itinga | | 1 | 1 |
| Jenipapo de Minas | 4 | | 4 |
| Ponto dos Volantes | | 1 | 1 |
| Turmalina | 3 | 8 | 11 |
| Total | 9 | 10 | 19 |
| Total em porcentagem | 47% | 53% | 100% |

No que diz respeito ao local de residência, participaram das oficinas, tanto artesãos que vivem na zona rural, quanto na zona urbana. Dos onze artesãos de Turmalina, dois possuem domicílio nas duas regiões; os demais artesãos, incluindo os dos outros municípios, residem em uma única região.

TAB 8 - Artesãos segundo cidades e domicílio

| Municípios | Zona rural | Zona urbana |
|-----------------------------|-------------------|--------------------|
| Berilo | | 1 |
| Francisco Badaró | 1 | |
| Itinga | | 1 |
| Jenipapo de Minas | | 4 |
| Ponto dos Volantes | | 1 |
| Turmalina | 10 | 3 |
| Total | 11 | 10 |
| Total em porcentagem | 52% | 48% |

OBS: duas das entrevistadas de Turmalina possuem residência nas zonas rural e urbana.

As duas oficinas proporcionaram aos artesãos diversos tipos de melhorias no que diz respeito a seu artesanato. Dentre as melhorias observadas, duas se destacaram,

pois foram percebidas por todos os artesãos entrevistados. São elas: a produção do artesanato e a qualidade do acabamento. As informações detalhadas por tipo de melhoria em relação aos municípios se encontram na tabela 9.

TAB 9 - Melhoria/facilidades do artesanato por município

| Municípios | Produção do artesanato | | Tempo gasto | | Qualidade do acabamento | | Escolha da matéria-prima | | Quantidade produzida | |
|-----------------------------|------------------------|-----------|-------------|------------|-------------------------|-----------|--------------------------|------------|----------------------|------------|
| | Sim | Não | Sim | Não | Sim | Não | Sim | Não | Sim | Não |
| Berilo | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | | 1 |
| Francisco Badaró | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | |
| Itinga | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | |
| Jenipapo de Minas | 4 | | 4 | | 4 | | 3 | 1 | 3 | 1 |
| Ponto dos Volantes | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | |
| Turmalina | 11 | | 7 | 4 | 11 | | 6 | 5 | 6 | 5 |
| Total | 19 | 0 | 13 | 6 | 19 | 0 | 13 | 6 | 12 | 7 |
| Total em porcentagem | 100% | 0% | 68% | 32% | 100% | 0% | 68% | 32% | 63% | 37% |

Com as dificuldades enfrentadas pelos artesãos, como a falta de divulgação de seus produtos, a inexistência de um ponto de venda apropriado e de fácil acesso ao público e transporte para conduzir seus produtos com o devido cuidado, a venda dos produtos artesanais, muitas vezes, fica prejudicada. O que traz para os artesãos dificuldades financeiras, visto que há meses que a quantidade vendida é insuficiente para sustentar a família; em alguns casos nem as vendas/mês ocorrem. Outro empecilho que dificulta as vendas são as grandes distâncias enfrentadas pelos artesãos para participarem, de forma constante e maciça, de feiras e eventos, principalmente no caso de certos artesãos, que não recebem apoio da prefeitura de seu município e/ou de organizações regionais. Assim, muitos artesãos não podem dedicar a essa profissão em tempo integral, pois precisam, para a sobrevivência da família, de uma outra fonte de renda.

TAB 10 - Quantidade vendida por mês

| Intervalo | Antes da oficina | Depois da oficina |
|--------------|------------------|-------------------|
| 01 a 10 | 10 | 5 |
| 11 a 20 | 6 | 8 |
| 21 a 30 | 3 | 3 |
| 31 a 40 | 0 | 1 |
| Acima de 41 | 0 | 0 |
| Não alterou | | 2 |
| Total | 19 | 19 |

OBS: as informações contidas no quadro acima foram feitas por meio de média, já que os artesãos não vendem a mesma quantidade todos os meses do ano.

TAB 11 - Origem da renda familiar

| RENDA FAMILIAR | | | | | |
|-----------------------------|------------|---------------|------------------------|----------------------|--------------|
| Municípios | Artesanato | Outros | | | Não trabalha |
| | | Aposentadoria | Trabalho de cantineira | Trabalho com lavoura | |
| Berilo | 1 | | | | |
| Francisco Badaró | 1 | | | | |
| Itinga | 1 | | | | |
| Jenipapo de Minas | 4 | 4 | | | |
| Ponto dos Volantes | 1 | | | | |
| Turmalina | 10 | 2 | 1 | 5 | 1 |
| Total | 18 | 6 | 1 | 5 | 1 |
| Total em porcentagem | 95% | 50% | 8% | 42% | 5% |

Com todas essas dificuldades, grande parte dos artesãos recebe, em média, valores que variam de R\$301,00 a R\$500,00. Existem também aqueles que recebem valores abaixo de R\$300,00, como também há os que recebem acima de R\$501,00, como se pode observar na tabela 12.

TAB 12 - Renda familiar em R\$

| Renda familiar | | | | | | | |
|-----------------------------|---------------------|--------------------------|-----------------------|-------------------------|----------------------|---------------|-------------|
| Municípios | Abaixo de R\$300,00 | De R\$301,00 a R\$500,00 | R\$501,00 a R\$700,00 | R\$701,00 a R\$1.000,00 | Acima de R\$1.000,00 | Não respondeu | Total |
| Berilo | | 1 | | | | | 1 |
| Francisco Badaró | | | | | | 1 | 1 |
| Itinga | | | | | 1 | | 1 |
| Jenipapo de Minas | | 2 | 1 | | | 1 | 4 |
| Ponto dos Volantes | | 1 | | | | | 1 |
| Turmalina | 3 | 5 | | 1 | | 2 | 11 |
| Total | 3 | 9 | 1 | 1 | 1 | 4 | 19 |
| Total em porcentagem | 16% | 47% | 5% | 5% | 5% | 22% | 100% |

Devido às inconstâncias mensais do faturamento, os artesãos controlam seus gastos para que, no passar dos meses, consigam manter o mesmo padrão de vida familiar, sendo que muitos deles, mesmo fazendo uso de controles dos gastos mês a mês, não conseguem manter esse padrão.

TAB 13 - Padrão de vida familiar

| O ARTESÃO MANTÉM O PADRÃO DE VIDA FAMILIAR? | | |
|---|------------|------------|
| Municípios | Sim | não |
| Berilo | | 1 |
| Francisco Badaró | | 1 |
| Itinga | 1 | |
| Jenipapo de Minas | 1 | 3 |
| Ponto dos Volantes | 1 | |
| Turmalina | 7 | 4 |
| Total | 10 | 9 |
| Total em porcentagem | 53% | 47% |

O que auxilia bastante os artesãos, no que diz respeito às vendas e à produção, são as associações e cooperativas que proporcionam diversos tipos de facilidades, como

promover a aquisição de matérias-primas, a articulação administrativa e política e a participação dos artesãos em variados eventos como, por exemplo, feiras de artesanato. Grande parte dos artesãos entrevistados participa de alguma associação ou cooperativa, como se pode observar na tabela abaixo.

TAB 14 - Associação/cooperativa/microcrédito

| O ARTESÃO FAZ PARTE DE ALGUMA ASSOCIAÇÃO OU COOPERATIVA, E/OU UTILIZA MICROCRÉDITO | | | | |
|---|-------------------|-----------|--------------------|---------------------|
| Municípios | Associação | | Cooperativa | Microcrédito |
| | Sim | Não | | |
| Berilo | | | 1 | 0 |
| Francisco Badaró | 1 | | | 0 |
| Itinga | 1 | | | 0 |
| Jenipapo de Minas | 4 | | | 0 |
| Ponto dos Volantes | 1 | | | 0 |
| Turmalina | 10 | 1 | | 0 |
| Total | 17 | 1 | 1 | 0 |
| Total em porcentagem | 90% | 5% | 5% | 0% |

Abaixo estão listados os nomes das associações e da cooperativa consideradas na tabela acima com o respectivo número de artesãos associados a cada uma delas.

Associações e cooperativa por município:

Turmalina

Seis das artesãs de Turmalina fazem parte da Associação dos Lavradores e Artesãos de Campo Alegre, uma das artesãs desse mesmo município faz parte da Associação dos Artesãos do Coqueiro Campo e as outras três fazem parte da Associação de Artesãos de Turmalina (ASTUR).

Jenipapo de Minas

As quatro artesãs desse município fazem parte da Associação Antônia Maria das Graças

Berilo

O artesão desse município faz parte da Cooperativa dos Artesãos e Artesãs de Berilo Ltda.

Francisco Badaró

A artesã desse município faz parte da Associação das Artesãs de Francisco Badaró.

Itinga

O artesão desse município faz parte da Associação dos Artesãos de Itinga (ASSAI)

Ponto dos Volantes

A artesã desse município faz parte da Associação dos Artesãos de Santana do Araçuaí

No que se refere ao microcrédito, a maior parte das pessoas entrevistadas não tem conhecimento sobre o assunto em si e todas elas não utilizam este tipo de recurso.

Quanto às formas de aquisição dos produtos, grande parte dos entrevistados adquire seus produtos à vista ou a prazo por meio de anotações em caderneta. A segunda forma de pagamento a prazo mais utilizada pelos artesãos entrevistados é através de notas promissórias. Por último, vem o crediário e o cheque, que é utilizado somente por uma das artesãs entrevistadas. Já no que se refere ao cartão de crédito, nenhum dos artesãos utiliza esse tipo de recurso.

TAB 15 - Compras

| OS ARTESÃOS FAZEM SUAS COMPRAS DA SEGUINTE FORMA: | | | | | | |
|--|----------------|---------------------|------------------------------|-------------------|------------------|-----------------------------|
| Municípios | Á vista | No crediário | Com cartão de crédito | Com cheque | Caderneta | Com nota promissória |
| Berilo | 1 | | | | | |
| Francisco Badaró | | | | | 1 | |
| Itinga | 1 | | | 1 | | |
| Jenipapo de Minas | 1 | | | | 1 | 2 |
| Ponto dos Volantes | 1 | | | | | |
| Turmalina | 4 | 1 | | | 6 | 3 |
| Total | 8 | 1 | 0 | 1 | 8 | 5 |
| Total em porcentagem | 35% | 4% | 0% | 4% | 35% | 22% |

Assim, com a facilidade de comprar produtos a prazo, os artesãos não conseguem, em sua grande maioria, guardar dinheiro para alguma eventualidade, mas entre os que guardam, a maior parte deposita seu dinheiro nos bancos.

TAB 16 - Reserva de capital

| O ARTESÃO CONSEGUE GUARDAR DINHEIRO | | | | | |
|--|-------------------------|--------------|-------------------|--------------------------------|------------|
| Municípios | Antes da oficina | | | Após a oficina aumentou | |
| | Em casa | Banco | Não guarda | Sim | Não |
| Berilo | 1 | | | | 1 |
| Francisco Badaró | | | 1 | | 1 |
| Itinga | 1 | | | | 1 |
| Jenipapo de Minas | | 2 | 2 | | 4 |
| Ponto dos Volantes | | | 1 | | 1 |
| Turmalina | 1 | 3 | 7 | 2 | 9 |
| Total | 3 | 5 | 11 | 2 | 17 |
| Total em porcentagem | 16% | 26% | 58% | 11% | 89% |

Pelo que se percebe, o aprendizado oferecido nas oficinas auxiliou a maioria dos artesãos e artesãs entrevistados a aumentar a renda familiar, visto que melhorou a

qualidade de vida de suas famílias. Mesmo a grande maioria deles não acrescentando o recurso depositado, é visível, de acordo com a pesquisa realizada, que muitos desses artesãos mudaram os hábitos alimentares e de vida. Isso é comprovado pelas aquisições de bens ocorridas após a realização da oficina, uma vez que alguns conseguiram adquirir móveis (sofá, geladeira, dentre outros) ou equipamentos eletrônicos, (som, televisão, etc.); outros compraram ou reformaram suas residências e ainda, têm aqueles que compraram um veículo como automóvel ou motocicleta.

TAB 17 - Aprendizado x renda familiar

| O APRENDIZADO TROUXE AUMENTO DA RENDA FAMILIAR? | | |
|--|------------|------------|
| Municípios | Sim | Não |
| Berilo | 1 | |
| Francisco Badaró | | 1 |
| Itinga | 1 | |
| Jenipapo de Minas | 3 | 1 |
| Ponto dos Volantes | 1 | |
| Turmalina | 8 | 3 |
| Total | 14 | 5 |
| Total em porcentagem | 74% | 26% |

TAB 18 - Aumento das compras

| APÓS A PARTICIPAÇÃO DAS OFICINAS, O ARTESÃO CONSEGUIU COMPRAR MAIORES QUANTIDADES DE BENS PERMANENTES, CONSUMO OU ASSESSÓRIOS | | | | | | | |
|--|---------------|------------------------|---------------------|------------------------|--------------------------|-------------------|---------------------|
| Municípios | Móveis | Eleto-doméstico | Casa própria | Veículo ou moto | Roupas e calçados | Bijuterias | Não adquiriu |
| Berilo | | 1 | | | | | |
| Francisco Badaró | | | | | | | 1 |
| Itinga | | 1 | | 1 | 1 | | |
| Jenipapo de Minas | 1 | 2 | 1 | | | | 2 |
| Ponto dos Volantes | | 1 | | | 1 | | |
| Turmalina | 1 | 6 | 1 | 1 | 11 | 2 | 4 |
| Total | 2 | 11 | 2 | 2 | 13 | 2 | 7 |
| Total em porcentagem | 5% | 28% | 5% | 5% | 33% | 5% | 19% |

OBS: os artesãos que compraram bijuterias, roupas ou calçados já o faziam antes das oficinas acontecerem; já aqueles que não compraram roupas e calçados, normalmente os ganham mediante doações de terceiros. É importante lembrar que no quadro acima um item não anula o outro, isto é, um único artesão pode adquirir mais de um bem.

Pode-se observar ainda nas três tabelas seguintes que a maioria dos artesãos, após o aprendizado adquirido nas oficinas, teve aumento significativo no consumo de diversos itens alimentícios que compõem a cesta básica. Além destes, elevou-se também o consumo de alimentos que, mesmo não fazendo parte da cesta básica, é de extrema importância para o desenvolvimento saudável da mente e do corpo humano.

TAB 19 - Alimentos consumidos

| TIPOS DE ALIMENTOS CONSUMIDOS | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|------------------|------------|-------------------|----------|------------|------------------|------------|-------------------|----------|------------|------------------|------------|-------------------|----------|------------|
| Alimentos | Berilo | | | | | Francisco Badaró | | | | | Itinga | | | | |
| | Antes da oficina | | Depois da oficina | | | Antes da oficina | | Depois da oficina | | | Antes da oficina | | Depois da oficina | | |
| | Sim | Não compra | Igual | Aumentou | Não compra | Sim | Não compra | Igual | Aumentou | Não compra | Sim | Não compra | Igual | Aumentou | Não compra |
| Açúcar | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | | 1 | | | 1 | |
| Arroz | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | | 1 | | | 1 | |
| Feijão | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | | 1 | | | 1 | |
| Fubá | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | |
| Farinha de trigo | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 |
| Farinha de mandioca | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | |
| Carne | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 | | | 1 | | | 1 | |
| Óleo | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | | 1 | | | 1 | |
| Ovos | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | 1 | | | 1 | |
| Leite | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | 1 | | | 1 | |
| Café | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | |
| Sal | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | |
| Verduras | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | |
| Legumes | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | |
| Frutas | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | 1 | | | 1 | |
| Enlatados | | 1 | | | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | | 1 |
| Queijo, presunto, iogurte, etc. | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | |

TAB 20 - Alimentos consumidos

| TIPOS DE ALIMENTOS CONSUMIDOS (CONTINUAÇÃO) | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------------------|------------|-------------------|----------|------------|--------------------|------------|-------------------|----------|------------|------------------|------------|-------------------|----------|------------|
| Alimentos | Jenipapo de Minas | | | | | Ponto dos Volantes | | | | | Turmalina | | | | |
| | Antes da oficina | | Depois da oficina | | | Antes da oficina | | Depois da oficina | | | Antes da oficina | | Depois da oficina | | |
| | Sim | Não compra | Igual | Aumentou | Não compra | Sim | Não compra | Igual | Aumentou | Não compra | Sim | Não compra | Igual | Aumentou | Não compra |
| Açúcar | 4 | | 1 | 3 | | 1 | | | 1 | | 10 | 1 | 10 | | 1 |
| Arroz | 4 | | 3 | 1 | | 1 | | 1 | | | 11 | | 10 | 1 | |
| Feijão | 4 | | 3 | 1 | | 1 | | 1 | | | 11 | | 10 | 1 | |
| Fubá | 4 | | 4 | | | | 1 | | | 1 | 11 | | 11 | | |
| Farinha de trigo | 4 | | 4 | | | 1 | | | 1 | | 11 | | 10 | 1 | |
| Farinha de mandioca | 4 | | 4 | | | | 1 | | | 1 | 10 | 1 | 10 | 1 | |
| Carne | 4 | | 3 | 1 | | 1 | | | 1 | | 11 | | 8 | 3 | |
| Óleo | 4 | | 4 | | | 1 | | | 1 | | 11 | | 10 | 1 | |
| Ovos | 4 | | 3 | 1 | | 1 | | | 1 | | 8 | 3 | 8 | | 3 |
| Leite | 4 | | 3 | 1 | | 1 | | | 1 | | 9 | 2 | 9 | | 2 |
| Café | 4 | | 4 | | | 1 | | 1 | | | 11 | | 10 | 1 | |
| Sal | 4 | | 4 | | | 1 | | 1 | | | 11 | | 10 | 1 | |
| Verduras | 4 | | 3 | 1 | | 1 | | 1 | | | 11 | | 8 | 3 | |
| Legumes | 4 | | 3 | 1 | | 1 | | | 1 | | 11 | | 9 | 2 | |
| Frutas | 4 | | 3 | 1 | | 1 | | 1 | | | 10 | 1 | 7 | 3 | 1 |
| Enlatados | 1 | 3 | 1 | | 3 | | 1 | | | 1 | 6 | 5 | 4 | 2 | 5 |
| Queijo, presunto, iogurte, etc. | | 4 | | | 4 | | 1 | | | 1 | 10 | 1 | 8 | 2 | 1 |

TAB 21 - Resumo: alimentos consumidos

| Alimentos | Quantidade de alimentos comprados antes da oficina | Quantidade de alimentos comprados depois da oficina | | |
|---------------------------------------|--|---|----------|------------|
| | | Igual | Aumentou | Não compra |
| Açúcar | 18 | 13 | 5 | 1 |
| Arroz | 19 | 16 | 3 | 0 |
| Feijão | 19 | 16 | 3 | 0 |
| Fubá | 18 | 18 | 0 | 1 |
| Farinha de trigo | 18 | 16 | 2 | 1 |
| Farinha de mandioca | 17 | 17 | 1 | 1 |
| Carne | 19 | 12 | 7 | 0 |
| Óleo | 19 | 16 | 3 | 0 |
| Ovos | 15 | 12 | 3 | 4 |
| Leite | 16 | 13 | 3 | 3 |
| Café | 19 | 18 | 1 | 0 |
| Sal | 19 | 18 | 1 | 0 |
| Verduras | 18 | 14 | 4 | 1 |
| Legumes | 18 | 14 | 4 | 1 |
| Frutas | 17 | 12 | 5 | 2 |
| Enlatados | 7 | 5 | 2 | 12 |
| Queijo, presunto, iogurt, etc. | 12 | 10 | 2 | 7 |

Dos itens listados acima, há os que são consumidos por todos os artesãos, como também há outros que, praticamente, não são vistos nas mesas das famílias dos mesmos. Na tabela 22 isto é percebido mais claramente.

TAB 22 - Produtos mais consumidos

| PRODUTOS MAIS CONSUMIDOS PELOS ARTESÃOS ENTREVISTADOS | | | | |
|--|----------------------------------|----------------------------------|--|--|
| Todos os artesãos consomem: | 18 dos artesãos consomem: | 17 dos artesãos consomem: | Menos consumido pelos artesãos: | Houve aumento significativo de consumo |
| arroz | açúcar | farinha de mandioca | enlatados | 1º lugar = carne |
| feijão | fubá | frutas | queijo, presunto, iogurt, etc. | 2º lugar = açúcar e Frutas |
| carne | farinha de trigo | xxx | xxx | 3º lugar = verduras e legumes |
| óleo | verduras | xxx | xxx | 4º lugar = arroz, feijão, óleo, ovos e leite |
| café | legumes | xxx | xxx | 5º lugar = farinha de trigo, enlatados e queijo |
| sal | xxx | xxx | xxx | 6º lugar = farinha de mandioca, café e sal |

Foi constatado nesta pesquisa que alguns artesãos não compram certos alimentos, como: verduras, legumes, frutas e ovos, pois mantêm plantações e/ou criação de galináceos em suas residências. Isso ocorre principalmente com as artesãs que vivem na zona rural.

6. CONCLUSÃO

O Vale do Jequitinhonha é uma das regiões mais carentes do mundo, visto que, além das características ambientais desfavoráveis, é privada de várias benfeitorias sociais. Isso, muitas vezes, sensibiliza os representantes de diversas organizações que investem recursos tecnológicos, educacionais e/ou financeiros, visando fornecer conhecimento, dignidade, conforto e oportunidades profissionais e de geração de renda para a população que, em sua maioria, é desprovida de informação técnica e científica.

O projeto abordado neste trabalho tinha o propósito de gerar renda para as mulheres artesãs de alguns municípios do Vale do Jequitinhonha. Isso foi possível, por meio da realização das oficinas de cerâmica e tecelagem, que proporcionou aumento das vendas através da produção de peças em quantidades maiores, além de melhor qualidade, no que diz respeito, à beleza e à resistência, gerando, dessa forma, qualificação profissional.

De acordo com as informações coletadas, percebe-se que grande parte dos artesãos são ótimos administradores, pois controlam seus recebimentos versus pagamentos, visto que gastam de acordo com o orçamento familiar. Percebe-se também que as oficinas ensinadas foram de grande valia, já que a maioria do seu público obteve melhorias significativas na renda familiar, o que, conseqüentemente, alterou a qualidade de vida tanto dos artesãos e artesãs quanto dos membros de suas respectivas famílias, uma vez que todos usufruíram mais conforto e bem estar diários, principalmente, em relação à aquisição de produtos alimentícios e de bens eletrônicos. Essa melhoria só foi possível porque o aprendizado adquirido nas oficinas de cerâmica e tecelagem proporcionou maior qualidade na produção, acabamento e escolha de matérias-primas necessárias para produzir o artesanato. Dessa forma, as peças se tornaram mais resistentes, graciosas e bonitas, além de mais detalhadas no que diz respeito a cores e formatos como a inclusão de franjas de macramé e bordados nas peças

de tecelagem; e na oficina de cerâmica, dentre outros, as bonecas ganharam braços soltos e cores mais vivas, como se pode observar no Anexo 2.

Percebe-se também que a maioria dos artesãos e artesãs não se beneficia das facilidades financeiras utilizadas mundialmente para adquirir seus bens, visto que não se valem de certas formas de pagamento, isto é, a maior parte dos entrevistados não faz uso de crediário, cartão de crédito e cheques. A grande maioria compra seus produtos à vista, e quando os compram a prazo, utilizam outros recursos de financiamento como anotações em cadernetas, cujas dívidas vão se acumulando no decorrer do mês e pagas no final do mesmo e, em menor escala, por meio de notas promissórias. A escolha pelas três últimas formas de pagamento, ocorre, principalmente, devido ao receio dos artesãos de se endividarem excessivamente, uma vez que as vendas do artesanato são sazonais e não constantes no decorrer do ano.

Em relação à poupança de recursos para alguma eventualidade ou mesmo para desfrutar de um futuro melhor, poucos artesãos e artesãs conseguem guardar dinheiro, muitas vezes não pela falta de capital, mas sim porque investem em bens permanentes como eletrodomésticos, veículos-automotores, casa própria e/ou outros tipos de produtos como alimentos, roupas, calçados e acessórios.

No que diz respeito ao microcrédito, este não é utilizado pelos artesãos entrevistados. Em relação às associações e à cooperativa, a grande maioria dos artesãos e artesãs são associados à primeira que os auxiliam em diversos assuntos referentes à produção e à comercialização do artesanato. Por exemplo, articulação administrativa e política que possibilitam a ocorrência de diversificados tipos de eventos, como, as feiras de artesanato que promovem aumentos significativos nas rendas familiares.

7. REFERÊNCIAS

Agência Minas. Artesanato ganha incentivo para gerar mais renda. 12/01/2004.

Disponível em:

http://agenciaminas.mg.gov.br/detalhe_noticia.php?cod_noticia=2052. - Acesso em 13/03/2007

As causas das desigualdades no rendimento médio mensal dos chefes de domicílios do Estado de Minas Gerais. 19 p.p. 6; 10-11. (Texto apresentado no X Seminário de Economia Mineira)

Boletim Informativo da Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG. Nº 1463. As mãos que modelam o Vale. - Ano 31 - 18.11.2004.

Atlas de Desenvolvimento Humano no Brasil (IDH-M) 1991 – 2000.

Disponível em: http://www.fjp.gov.br/produtos/cees/idh/atlas_idh.php - Acesso em: 18/01/2007

BONILLA, José A., FIGUEIREDO, Cássia L.. Educação para a Vida: Qualidade na Administração de Finanças Familiares. Belo Horizonte: Souki House, 2002. 128 p.

BONILLA, José A., FIGUEIREDO, (citado por Bonilla) STANLEY, T. J. E W. DANKO. O milionário mora ao lado. São Paulo: Monole, 1999. 128 p.p. 33-34.

Desenvolvimento Regional e Inserção da Mulher no Setor Produtivo do Alto Vale Jequitinhonha - Relatório final. Coordenador Geral: RODRIGUES, Roberto do Nascimento. Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional – CEDEPLAR / UFMG: Dezembro de 2001. 158 p.p. 13, 24.

FRANKENBERG, Louis. Seu futuro financeiro: você é o maior responsável. 13ª Edição. São Paulo: Editora Campus, 1999. 421 p.p. 80

Fundação Getúlio Vargas, Instituto Brasileiro de Economia. Estado de Minas Gerais: orçamentos familiares rurais. 1970. 271 p.p. 13-17.

GALBRAITH, John Kenneth. A Natureza da pobreza das massas. Tradução: Oswaldo Barreto e Silva. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1979. 139 p.p. 47.

Globo Repórter do dia 01/12/2006. Consumo em três gerações. Disponível em: <http://globoreporter.globo.com/Globoreporter/0,19125,VGC0-2703-15777-2,00.html>. - acesso em 13/03/2007

Globo Repórter. Vivendo no vermelho. 20/08/2007. Disponível em <http://globoreporter.globo.com/Globoreporter/0,19125,VGC0-2703-3783-2-59571,00.html>. - acesso em: 13/03/2007

KOTLER, Philip, 1931 – Marketing/Philip Kotler; tradução H. de Barros; revisão técnica Dilson Gabriel dos Santos e Marcos Cortez Campomar. Ed. Compacta. São Paulo: Atlas, 1980. 595 p.p. 31, 424 e 425.

REZENDE, Luiz Paulo Fontes. CUNHA, Marina Silva da. As causas das desigualdades no rendimento médio mensal dos chefes de domicílios do estado de minas gerais. 2002. LPF Rezende, MS da Cunha – CEDEPLAR/UFMG. Disponível em: http://www.cedeplar.ufmg.br/seminarios/seminario_diamantina/2002/D70.pdf - Acesso em 10/02/2007

Jornal Estado de Minas do dia 04/05/2006. Caderno Nacional, pág. 14. Pobreza sustenta migração.

Projeto Raça e Gênero em projetos de Geração de renda da Mesorregião dos Vales do Jequitinhonha e do Mucuri/Mesovalides. Coordenadora: NOGUEIRA, Maria das Dores Pimentel. 2004. 30 p.

Raça e Gênero em projetos de Geração de renda da Mesorregião dos Vales do Jequitinhonha e do Mucuri/Mesovalides – Relatório final. Coordenadora: NOGUEIRA, Maria das Dores Pimentel. 2006. 30 p.

SEBRAE. Associações. Disponível em:

http://www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/tiposdenegocios_56.asp - Acesso em 24/05/2007

SEBRAE. Microcrédito. Disponível em:

<http://www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/microcredito> - Acesso em: 19/04/2007

SEBRAE. Cooperativa. Disponível em:

http://www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/tiposdenegocios_63.asp - Acesso em 19/04/2007.

SEBRAE. Cooperativa de crédito. Disponível em:

http://www.ce.sebrae.com.br/paginas/produtos_servicos/credito_cooperativa.php - Acesso em: 19/04/2007

Secretaria de Planejamento da Presidência da República e Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Estudo Nacional da Despesa Familiar ENDEF dados preliminares; Despesas das Famílias, Região IV – Minas Gerais e Espírito Santo. Rio de Janeiro: 1978. 85 p.p. 14-19

ANEXO 1 - QUESTIONÁRIO

Nome do artesão ou artesã:

Sexo: () Feminino () Masculino

Reside:

| Antes da oficina: | Depois de ter participado da oficina |
|--------------------|--------------------------------------|
| () na zona rural | () na zona rural |
| () na zona urbana | () na zona urbana |

1. Você participou de qual oficina:

() Tecelagem
() Cerâmica

2. O conhecimento adquirido nessa oficina trouxe melhorias/facilidade em relação:

() à produção do artesanato
() ao tempo que você gasta na confecção das peças
() à qualidade do acabamento das peças

exemplo: cerâmica (confecção das peças, acabamento, queima das peças e pintura) Tecelagem (franjas - macramê, coloração dos fios, montagem do tear e tecer)

() à escolha da matéria-prima utilizada para confecção das peças
() à quantidade produzida
() não houve melhoria

3. Antes de participar da oficina você trabalhava com esse tipo de artesanato?

() sim () não

4. Você vendia quantas peças de artesanato por mês antes de participar da oficina?

() de 01 a 10 () de 21 a 30 () acima de 41
() de 11 a 20 () de 31 a 40

5. E atualmente?

de 01 a 10

de 21 a 30

acima de 41

de 11 a 20

de 31 a 40

não alterou

6. A renda mensal da família se baseia somente nas vendas de artesanato?

sim

não Qual outra renda? _____

7. Você consegue, com a renda familiar, manter o padrão de vida que satisfaz a sua família?

sim

não

8. A renda financeira familiar está:

abaixo de R\$ 300,00

de R\$ 301,00 a R\$ 500,00

de R\$ 501,00 a R\$ 700,00

de R\$ 701 a R\$ 1.000,00

acima de R\$ 1.000,00

9. Como você paga suas compras:

à vista (dinheiro)

a prazo Com quais meios: crediário

cartão de crédito

cheque

caderneta

10. Você guarda uma parcela do seu dinheiro:

sim

no banco

em casa

não

11. Após a conclusão da oficina, você está conseguindo guardar uma quantidade maior de dinheiro?

sim

não

12. O aprendizado adquirido na oficina proporcionou aumento da renda familiar?

sim

não

13. Você comprou algum bem com a venda do artesanato, após a realização da oficina:

móveis Quais: _____

eletrodoméstico Quais: _____

alimentos

casa própria

não adquiriu

14. Normalmente você compra somente o que precisa como produtos de primeira necessidade (arroz, feijão, fubá, farinha de mandioca, açúcar, sal, óleo, etc., roupa, calçado).

sim

não

15. Que tipos de produtos alimentícios você consumia:

Antes de participar da oficina?

Depois de participar da oficina?

| | | | |
|--|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> açúcar | <input type="checkbox"/> café | <input type="checkbox"/> açúcar | <input type="checkbox"/> café |
| <input type="checkbox"/> arroz | <input type="checkbox"/> sal | <input type="checkbox"/> arroz | <input type="checkbox"/> sal |
| <input type="checkbox"/> feijão | <input type="checkbox"/> verduras | <input type="checkbox"/> feijão | <input type="checkbox"/> verduras |
| <input type="checkbox"/> fubá | <input type="checkbox"/> legumes | <input type="checkbox"/> fubá | <input type="checkbox"/> legumes |
| <input type="checkbox"/> farinha de trigo | <input type="checkbox"/> frutas | <input type="checkbox"/> farinha de trigo | <input type="checkbox"/> frutas |
| <input type="checkbox"/> farinha de mandioca | <input type="checkbox"/> enlatados | <input type="checkbox"/> farinha de mandioca | <input type="checkbox"/> enlatados |
| <input type="checkbox"/> carne | <input type="checkbox"/> queijo, presunto, logurte, etc. | <input type="checkbox"/> carne | <input type="checkbox"/> queijo, presunto, logurte, etc. |
| <input type="checkbox"/> óleo | | <input type="checkbox"/> óleo | |
| <input type="checkbox"/> ovos | | <input type="checkbox"/> ovos | |
| <input type="checkbox"/> leite | | <input type="checkbox"/> leite | |

16. Quais tipos produtos você adquiriu:

Antes de participar da oficina?

Depois de participar da oficina?

| | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> bijuterias e acessórios | <input type="checkbox"/> bijuterias e acessórios |
| <input type="checkbox"/> equipamentos eletrônicos como batedeira, liquidificador, ventilador, computador, som | <input type="checkbox"/> equipamentos eletrônicos como batedeira, liquidificador, ventilador, computador, som |
| <input type="checkbox"/> veículo (carro, moto) | <input type="checkbox"/> veículo (carro, moto) |
| <input type="checkbox"/> roupas e calçados | <input type="checkbox"/> roupas e calçados |
| <input type="checkbox"/> não | <input type="checkbox"/> não |

17. Você participa de alguma associação ou cooperativa:

Sim Qual? _____

Não

18. Você faz uso de recursos fornecidos por microcrédito?

Sim

Não

ANEXO 2 - FOTOS DOS ARTESANATOS DAS ARTESÃS QUE PARTICIPARAM DAS OFICINAS





Tear doado pelo Projeto ao Município de Jenipapo de Minas.





FOTOS: Cláudia Oliveira