



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA  
CAMPUS VI – POETA PINTO DO MONTEIRO  
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E EXATAS  
CURSO BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**RUTHE NUNES FERREIRA**

**RENDA RENASCENÇA, UMA FONTE DE EMPREENDEDORISMO NO  
CARIRI PARAIBANO.**

**MONTEIRO  
2017**

**RUTHE NUNES FERREIRA**

**RENDA RENASCENÇA, UMA FONTE DE EMPREENDEDORISMO NO  
CARIRI PARAIBANO.**

Artigo apresentado à Universidade Estadual da Paraíba, como pré-requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

**Área de concentração:** Empreendedorismo.

**Orientador:** Prof. Esp. Fábio Adriano Pereira da Silva.

**MONTEIRO  
2017**

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

F383r Ferreira, Ruthe Nunes.  
Renda renascença, uma fonte de empreendedorismo no Cariri paraibano [manuscrito] : / Ruthe Nunes Ferreira. - 2017.  
30 p. : il. colorido.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Humanas e Exatas, 2017.

"Orientação : Prof. Dr. Fábio Adriano Pereira da Silva ,  
Coordenação do Curso de Ciências Contábeis - CCHE."

1. Renda renascença. 2. Empreendedorismo. 3. Município de Camalaú (PB).

21. ed. CDD 650.12

RUTHE NUNES FERREIRA

RENDA RENASCENÇA, UMA FONTE DE EMPREENDEDORISMO NO  
CARIRI PARAIBANO.

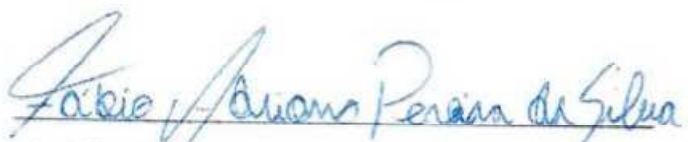
Artigo apresentado à Universidade Estadual da  
Paraíba, como pré-requisito parcial à obtenção  
do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Área de concentração: Empreendedorismo.

Orientador: Prof. Esp. Fábio Adriano Pereira da  
Silva.

Aprovado em: 07/12/2017

BANCA EXAMINADORA



Prof. Esp. Fábio Adriano Pereira da Silva (Orientador)

Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Prof. Msc. Guthemberg Agra de Castro

Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Prof. Esp. Paulo Cesar Cordeiro

Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

## AGRADECIMENTOS

Primeiramente quero agradecer a Deus, ele tudo pode, e se estou até aqui, é tudo benção dele, a sabedoria, a saúde, a paciência que me deu, obrigado meu pai do céu, por essa graça alcançada.

Agradeço também aos meus pais, e aqui dedico essa vitória em especial a minha mãe Graça, ao meu pai Zezito, pois sem vocês não teria chegado de maneira alguma até aqui. A minha mãe que tenho todo carinho e respeito do mundo, que me tornei o que sou hoje graças a sua confiança.

A minha avó Joana aos meus tios, em especial ao meu Tio Geraldo que tinha como um sonho e uma meta na sua vida ver essa sobrinha formada, sem o senhor eu não teria chegado até aqui, meu muito obrigado, Deus lhe dará tudo em dobro.

Aos meus irmãos Ricardo, Renato e Raquel, que sempre me apoiaram, mesmo eu sendo tão difícil de lidar, tiveram paciência, amor, carinho e compreensão acima de tudo, eu amo vocês.

Aos meus sobrinhos, Ray, Maria Emanuely, Arthur, Eduardo e Rafael, que me fazem seguir em frente a cada dia por amar vocês tanto assim, é tudo por vocês.

Aos bons e verdadeiros amigos tanto da minha cidade, como aos que fiz aqui em Monteiro, obrigada pelo o apoio sempre, não irei citar nomes, pois não caberia.

Ao corpo discente da UEPB, por a participação efetiva e contribuição durante esses quatro anos de curso, e em especial ao meu Orientador Fábio Adriano, pela contribuição, pelos ensinamentos, a paciência de sempre, a sua dedicação, disposição, muito obrigado, você é uma pessoa maravilhosa e um ótimo profissional!

**A contribuição de todos teve uma participação efetiva e especial na realização desse sonho, MUITO OBRIGADA!**

Á Deus, pois ele tudo pode. Á minha amada mãe, por carinho, amor, afeto, dedicação e confiança em mim. Ao meu pai, pela a paciência de sempre. Ao meu tio amado Geraldo, que tudo fez por mim. E toda minha família, que não mediram esforços para que eu chegasse ao fim dessa jornada. Ao meu professor orientador Fábio Adriano por os ensinamentos e dedicação.

“Se algum dia vocês tiverem falta de sabedoria, peça-a a Deus, que a todos dá livramento, de boa vontade; e lhe será concedido”.

-Tiago 1:5

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>7</b>
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>9</b>
2.1 EMPREENDEDORISMO .....	9
2.2 ESPIRITO EMPREENDEDOR .....	10
2.3 RENDA RENASCENÇA, EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO.....	13
<b>3 PROCEDIMENTOS METODOLOGICOS .....</b>	<b>14</b>
3.1 PROCEDIMENTO DE COLETA E TRATAMENTO DE DADOS .....	15
<b>4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS.....</b>	<b>15</b>
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>24</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>26</b>
<b>APÊNDICE .....</b>	<b>27</b>
<b>ANEXO.....</b>	<b>29</b>



## RENDA RENASCENÇA, UMA FONTE DE EMPREENDEDORISMO NO CARIRI PARAIBANO.

Ruthe Nunes Ferreira<sup>1</sup>

### RESUMO

O presente artigo objetivou investigar as motivações e dificuldades para empreender a renda Renascença na cidade Camalaú no Cariri paraibano, referente à questão que leva mulheres à produção de peças para comercialização. Por ser uma região de difíceis meios empregatícios, muitas pessoas procuram meio de ocupação e de gerar renda financeira pra manter-se. Foram identificados os perfis das rendeiras que são vinculadas a uma associação ASCAMP criada pelo governo em parceria com o SEBRAE no ano de 2005. O estudo foi realizado através uma de abordagem qualitativa e quantitativa, utilizou-se como metodologia a aplicação de questionários no dia 17 de novembro de 2017, na associação Comunitária das Mulheres Produtoras de Camalaú (ASCAMP). Os principais resultados obtidos foram que as rendeiras tem pouco conhecimento sobre empreendedorismo, porém, a associação tem ajudado o suficiente para que elas empreendam nesta atividade. No entanto, por ser um alto preço de mercado a comercialização é dificultosa. Considerando as respostas das rendeiras, é visto que há muitas que empreendem a Renascença por necessidade, outras por amor e herança de família.

**Palavras-chave:** Renda Renascença. Camalaú. Empreendedorismo.

### 1 INTRODUÇÃO

O Cariri ocidental paraibano composto por 17 municípios, e aproximadamente 128.368 habitantes e possuindo uma área territorial 6.983,601 km<sup>2</sup> de acordo o IBGE<sup>2</sup>. Uma região de difíceis meios empregatícios, de uma economia escassa, onde os principais empregos são aqueles gerados por Estado e municípios. Contudo, essas vagas de emprego são, na maioria das vezes, destinadas para pessoas qualificadas e concursadas. Assim permanece a dificuldade dos demais habitantes do Cariri para obter renda financeira.

Tendo em vista as dificuldades para os habitantes do Cariri, e o alto o número de desemprego, uma vez que nestas cidades não existem indústrias, empresas ou outras fontes de emprego em massa, a solução para alguns moradores da região, e conveniente

---

<sup>1</sup>Aluna de Graduação em Ciências Contábeis na Universidade Estadual da Paraíba – Campus VI.  
Email: rutenunes4@gmail.com.br

<sup>2</sup> Disponível em: <http://www.ibge.com.br>>>. Acesso em: 01 de Outubro de 2017.

é empreender. Empreender, uma maneira de gerar renda financeira, onde são necessários esforços únicos, motivação, ideia de negócio e aproveitamento das condições e vocações da economia local. De acordo Dornelas (2012 p.7) “Os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonadas pelo o que fazem não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas, querem deixar um legado”.

O Cariri apresenta alguns tipos de empreendimentos, entre esses se destaca o artesanato. A renda renascença entre os artesanatos é o principal nesta região. Para preservar a cultura do artesanato como opção de originar trabalho e renda financeira, o programa de desenvolvimento da renda renascença criado pelo o governo do estado da Paraíba em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às micros e pequenas empresas (SEBRAE) que se deu início no ano de 2005, reuniu grupos de mulheres de 18 a 60 anos, que se dedicava a arte de render no Cariri paraibano.

No estado da Paraíba, os municípios que tem a produção de renda reconhecida são: Monteiro, Camalaú, São João do Tigre, São Sebastião do Umbuzeiro, Prata, Congo, Sumé e Zabelê, estando distribuídas em seis associações, constituídas por cerca de 600 mulheres. Conforme publicidade em anexo 01.

A atividade da rendeira, assim como outras atividades ligadas ao artesanato nordestino, é constituída no âmbito doméstico e predominantemente por mulheres (ZANELLA, BALBINOT, PEREIRA, *apud* MORAES, 2013, p.3). Acontecendo historicamente nas áreas urbanas e principalmente na zona rural, a atividade render é efetuado também por homens, com uma dimensão menor, de forma que, nesta pesquisa será abordada apenas a presença das mulheres. O quantitativo de homens nesta atividade é muito pouco, tornando-se irrelevante para os dados do projeto.

Levando em consideração as informações citadas acima, podemos ver a importância do artesanato na região do Cariri, tendo como foco principal a renda renascença e as motivações e dificuldades encontradas nesta atividade. O presente artigo traz o questionamento: Qual o efeito do empreendedorismo da Renda Renascença nos membros da ASCAMP?

O estudo traz como objetivo geral apresentar as principais razões e impedimentos no processo de empreender a renda renascença nos membros da ASCAMP. E como

objetivos específicos avaliar os procedimentos utilizados pelas empreendedores da renda renascença associadas na ASCAMP. Também identificar os motivos que levam as famílias camalauense a empreender, e apresentar o perfil econômico das rendeiras. E por fim levantar as dificuldades percebidas neste processo empreendedor.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1 EMPREENDEDORISMO**

O empreendedorismo vem incentivando pessoas a terem seu próprio negócio, desde aqueles que têm o sonho de obter seu empreendimento, há aqueles que no momento não conseguem um emprego formal para obtenção de renda financeira. Pessoas que querem ser seus próprios patrões, fazer seu próprio horário de trabalho. Empreendedores são aqueles que imaginam a realização de novos projetos, negócios e geram empregos, e acima de tudo, fazem por amor.

O termo empreendedor já era utilizado desde idade média, mas apenas para definir aquele que dirigia projetos de produção não assumindo os riscos encontrados. A partir do século XVII, iniciou a relação de empreendedorismo e atribuições de riscos baseados em acordos com o governo onde o produto e o serviço estavam com preços fixados, tornando lucros e prejuízos responsabilidades do empreendedor. No século XVIII houve a diferenciação do capitalista que é aquele que fornecia o capital e o empreendedor aquele que assume os riscos do negócio, permanecendo até os dias atuais. (DORNELAS 2012).

Diante dessas modificações já no final do século XIX o empreendedor foi confundido em seu meio como administrador, pois o mesmo realizava trabalhos de organização empresarial. O movimento teve início no Brasil na década de 90, quando foram criadas as entidades SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às micros e Pequenas Empresas) e a Softex (Sociedade Brasileira para exportação de Software), antes da criação destas entidades não se falava em empreendedorismo nem em criação e apoio às micro e pequenas empresas. (DORNELAS, 2012).<sup>3</sup>

Os empreendedores podem ser identificados como pessoas que transformam ideias em negócios, provocando assim a abertura de novos empreendimentos. De acordo com

---

<sup>3</sup> Nota de referência: Baseado em DORNELAS, José Carlos Assis; Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios, pag.20.

José Dornelas (2012 p.19): “A palavra empreendedor (*entrepreneur*) tem origem Francesa e quer dizer, aquele que assume riscos e começa algo novo”. Deixando em evidencia que o empreendedor cria um novo negócio e amor pelo que faz aceitando riscos e possibilidades de sucesso ou fracasso.

Segundo Dornellas (2012, p.29):

O processo empreendedor envolve todas as funções, atividades e ações associadas com a criação de novas empresas. Em primeiro lugar, o empreendedorismo envolve o processo de geração de algo novo, de valor. Em segundo, requer a devoção, o comprometimento de tempo e o esforço necessário para fazer a empresa crescer. E em terceiro, que riscos calculados sejam assumidos e decisões críticas tomadas; é preciso ousadia e ânimo apesar de falhas e erros.

A partir deste ponto podemos entender o surgimento de um empreendedor que vai desde a necessidade financeira, ao amor pelos negócios, mas destacando que o negócio só será bem sucedido se seu idealizador tomar decisões inovadoras e bem planejadas. Trazendo em seus meios de trabalho a criatividade, capacidade de implementação, disposição para assumir riscos, perseverança, otimismo e o senso de independência.

De acordo com Dornelas (2012, pag.28), “Empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E o aproveitamento destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso”. O autor diz respeito ao esforço próprio da pessoa, a criação da ideia que leva o seu negócio a ter desenvolvimento, organização e sucesso.

Conforme Hisrich, Peters e Shepherd (2009, p. 36), “O papel do empreendedorismo no desenvolvimento econômico envolve mais do que apenas o aumento da produção e da renda per capita; envolve iniciar e constituir mudanças na estrutura da sociedade”. As modificações ocasionadas pelo o empreendedorismo são seguidas pelo o avanço econômico e pela demanda, uma vez que permite que a renda alcançada seja dividida entre todos que fazem parte do processo empreendedor.

## 2.2 ESPIRITO EMPREENDEDOR

O espírito empreendedor está naquelas pessoas que estão dispostas a assumir novos riscos, que geram ideias e tem coragem de colocá-las em prática.

Segundo Maximiano (2011 P. 1)

A ideia de um espírito empreendedor está de fato associado a pessoas realizadoras, que mobilizam recursos e correm riscos para iniciar

organizações de negócios. Embora existam empreendedores em todas as áreas da atividade humana, em seu sentido restrito a palavra designa a pessoa que cria uma empresa, uma organização de negócios.

O sucesso do empreendedor é o resultado da percepção, direção e dedicação de um trabalho organizado com o avanço tecnológico, o papel do empreendedor vem aumentando, pois os mesmos trazem consigo o poder de eliminar as dificuldades comerciais e culturais, inovando conceitos, trazendo novas relações de trabalho gerando empregos e aceitação para a sociedade.

Algumas razões citadas por Degen (2009, p. 16) que inibem as pessoas a montar seu próprio negócio são “A imagem social, a disposição de assumir os riscos, o capital social e outros interesses”.

O risco financeiro quando se iniciou um negócio próprio se bem planejado pode ser eliminado. A coragem de empreender juntamente administrar é valorizada nas grandes empresas, um empreendedor ganha destaque, pois ele é a mudança sem medo, a inovação na hora certa, e a disposição de riscos que o sucesso precisa.

Afirma Degen (2009, p.24):

O candidato a empreendedor que quer ter sucesso no desenvolvimento de um negócio próprio precisa percorrer três etapas antes de inicia-lo. Ele precisa, na primeira etapa, procurar, escolher e conhecer a oportunidade de negócio. Essa etapa termina quando tiver adquirido o conhecimento necessário sobre a oportunidade de negócio que escolheu e dominar todos os aspectos dele. Uma vez que possui esse conhecimento, o candidato a empreendedor passa para a segunda etapa, que é criar o conceito e os atributos de valor da oferta, prever e administrar os riscos, avaliar o potencial de lucro e de crescimento e definir a estratégia competitiva para entrar no mercado. A terceira etapa é desenvolver o plano, conseguir os recursos financeiros e iniciar o negócio.

Com base nestas etapas o empreendedor desenvolverá a quarta etapa que consiste no plano de negócios e fazendo com que o mesmo cresça gerando assim a quinta etapa que consiste na recompensa pelo sucesso do negócio. Nesta pesquisa não serão abordados aspectos específicos sobre planos de negócios, uma vez que o foco principal é identificação dos perfis das rendeiras de Camalaú e as dificuldades de empreender na região.

Quando se fala em empreendedor idealiza-se um indivíduo com objetivo de sucesso de empreender. Pode acontecer em qualquer pessoa, não existe um único tipo o modelo-padrão, o amor pelo novo, por uma mudança de negócio pode acontecer em qualquer um.

O ramo do empreendedor é conhecido em sete tipos todos com objetivos semelhantes à busca de avanços e reconhecimento de sucesso.

Tabela 01: Tipos de empreendedores

AUTOR	TIPOS DE EMPREENDEDOR	CONCEITO
DORNELAS; 2007 <i>apud</i> LOPES, GUEREZ e GONZAGA; 2015.	NATO	Fundamenta-se na habilidade de negociação, habilidade em vendas, visão de futuro e otimismo, e comprometimento para realizar os próprios sonhos.
DORNELAS; 2008 <i>apud</i> SOBRINHO; 2013.	INESPERADO	É normalmente uma pessoa que, quando menos esperava, se deparou com uma oportunidade de mudar o que fazia na vida para se dedicar o negócio próprio. É o caso clássico de quando a oportunidade bate na porta.
DORNELAS; 2008 <i>apud</i> SOBRINHO; 2013.	CORPORATIVO	Sugere que a finalidade de empreendedorismo corporativo envolve: (i) renovação estratégica, (ii) inovação e (iii) <i>corporate venturing</i> (interno e externo).
AUSTIN, James; STEVENSON, Howard; WEI-SKILLERN, Jane; 2006.	SOCIAL	O empreendedorismo social refere-se à atividade inovadora com objetivo social no setor com fins lucrativos, como em empreendimentos comerciais de propósitos sociais.
SANTOS e GARCIA; 2015.	NECESSIDADE	Por falta de alternativa acaba criando seu próprio negócio, normalmente não possuem acesso ao mercado de trabalho, como não lhe resta outra opção a não se trabalhar por conta própria ele normalmente se envolve em negócios informais, com tarefas simples, prestando serviços e tendo como resultado um baixo retorno financeiro.
DORNELAS; 2008 <i>apud</i> SOBRINHO; 2013.	HERDEIRO	O empreendedor herdeiro recebe logo a missão de levar à frente o legado de sua família. O desafio do empreendedor herdeiro é multiplicar o patrimônio recebido, ele aprende a arte de empreender com exemplos de família, e geralmente segue seus passos.
DORNELAS; 2007 <i>apud</i> LOPES, GUEREZ e GONZAGA; 2015.	SERIAL	Aquele que para um único empreendimento não é suficiente e se dedica a implementar negócios

Fonte: Elaborada pela a autora

### 2.3 RENDA RENASCENÇA, EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

A renda renascença entre os artesanatos vendidos no nordeste tem um destaque abrangente no Cariri Paraibano, além de ser uma herança de família, um meio de gerar renda financeira para as famílias dessa região. A renda renascença é um bordado delicado feito à mão.

Segundo Christus Nóbrega (2005 p. 37):

A renascença é um tipo de renda de agulha, que mantém o mesmo princípio formal das outras rendas de sua classe, as quais são constituídas basicamente por desenhos concêntricos, de onde se protejam linhas sinuosas e divergentes. Porém, dentre todas as de sua família a renascença é tida como a de qualidade superior, haja vista seu árduo e complexo processo de produção, sua beleza e sua delicadeza. O que reflete diretamente em seu alto preço de mercado.

Por seu alto custo de produção, contrastando com uma desvalorização de mercado, surgem as dificuldades para empreender com a renda renascença, levando as rendeiras a atribuírem um preço inferior ao resultado do seu trabalho, e a procura de inovações para melhoria no processo de empreender. De acordo com Goossen (2009 p.62) “As pessoas podem apreender o processo de inovação. É claro que aumentar a capacidade de inovação de uma pessoa não garante sucesso financeiro, mas, certamente traz mais oportunidades a serem consideradas”.

A sociedade está cada vez mais competitiva e para ganhar destaque no mercado de trabalho é necessário um empreendedor inovador. As inovações são maneiras de combinar os mais variados recursos.

Podemos classificar alguns tipos de inovação de produtos, de processo, abertura de novos mercados, inovações de frente de ofertas de matérias primas e novas estruturas de mercado. Um bom empreendedor enxerga a mudança como um meio de oportunidade, ou seja, a acolhe em vez de evita-la. Essas mudanças inovadoras, também são responsáveis pelas novas eras e melhores períodos econômicos, porque a inovação tem poder de transformação. E em meio a essas inovações surgiu para as rendeiras a associação comunitária das mulheres produtoras de Camalaú (ASCAMP), que reúne um grupo de cinquenta mulheres associadas diretamente, para orientação e comercialização de como empreender a renascença. Além disso, a associação trabalha com base no

desenvolvimento sustentável, no qual, desenvolve condições sociais e econômicas de sobrevivência. Conforme em publicidade anexo 01.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLOGICOS

Neste capítulo será explicado os métodos aplicados para a realização da pesquisa. A pesquisa adapta-se em qualitativa e quantitativa.

De acordo GERHADT e SILVERA (2009 p.31): “A pesquisa qualitativa não se preocupa com representatividade numérica, mas, sim, com o aprofundamento da compreensão de um grupo social de uma organização”.

A pesquisa qualitativa também usa dados estatísticos, contudo, busca esclarecer com complexidade o acontecimento.

No tocante a pesquisa quantitativa, FONSECA (2002) *apud* GERHADT e SILVERA (2009 p.33) definem:

A Pesquisa quantitativa se centra na objetividade. Influenciada pelo o positivismo, considera que a realidade só pode ser compreendida com base na análise de dados brutos, recolhidos com auxílio de instrumentos padronizados e neutros. [...] A utilização conjunta da pesquisa qualitativa e quantitativa permite recolher mais informações do que se poderia conseguir isoladamente.

A pesquisa quantitativa fundamenta-se essencialmente na estatística para expor seus resultados.

Quanto aos objetivos o seguinte artigo tem como início no que diz respeito à classificação científica a delimitação dos objetivos propostos. O artigo trata-se de uma pesquisa descritiva, visto que ela mostra o enfoque empregatício no Cariri Paraibano.

Neste contexto, a pesquisa tem distintivo exploratório uma vez que, tem o objetivo de verificar a situação financeira dos empreendedores da renda Renascença do Cariri Paraibano, com uma base na cidade de Camalaú/PB.

Segundo GIL (2007) *apud* GERHADT e SILVERA (2009 p.35) a pesquisa exploratória:

Tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torna-lo mais explícito ou a construir hipóteses. A grande maioria dessas pesquisas envolve: (a) levantamento bibliográfico; (b) entrevistas com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado; e (c)



análise de exemplos que estimulem a compreensão. Essas pesquisas podem ser classificadas como: pesquisa bibliográfica e estudo de caso.

A pesquisa também se classifica com amostragem por acessibilidade ou conveniência. De acordo GIL *apud* BEUREN (2006 p. 126) A amostragem por acessibilidade ou conveniência é vista como a menos rigorosa de todos os tipos da amostra. Pois advoga que nesse tipo de amostragem o pesquisador apenas obtém os elementos a que tem maior facilidade de acesso, admitindo que eles possam efetivamente representar de forma adequada a população.

### 3.1 PROCEDIMENTO DE COLETA E TRATAMENTO DE DADOS

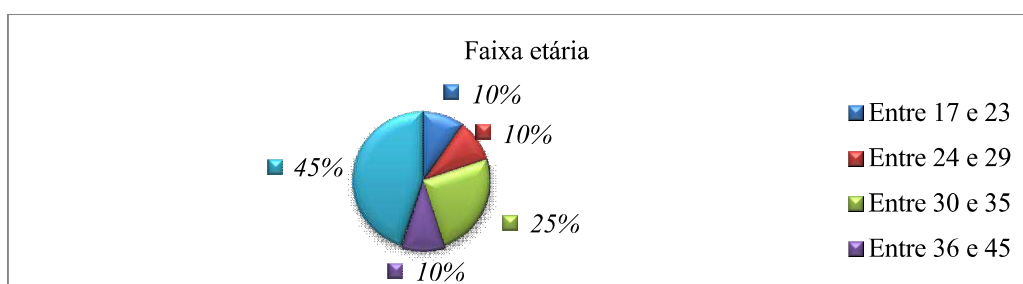
Quanto aos procedimentos e coleta de dados, a pesquisa classifica-se como bibliográfica e de levantamento, pois foi realizado questionários para obtenção dos resultados e alcance dos objetivos apresentados.

O estudo compreende a princípio uma revisão literária do tema, por meio de artigos científicos, livros e publicações, entre outros. E quanto à análise dos dados, desejando buscar verificações detalhadas, e entendimento de todos os conhecimentos adquiridos para sugerir o propósito deste artigo.

## 4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS

Do universo da pesquisa realizada com as rendeiras da cidade de Camalaú/PB, foi extraída uma amostra de 40% das associadas na ASCAMP. Fizeram-se presentes 20 rendeiras, por questões de acessibilidade: a dificuldade de deslocamento, da zona rural para a cidade, idade avançada, horário de funcionamento da associação, entre outros compromissos das mesmas. Constataram-se que 45% são maiores de 41 anos de idade, 25% delas tem entre 30 e 35 anos, e 10% tem entre 36 e 45 anos, outros 10% tem entre 24 e 29 anos, e por fim entre 17 e 23 anos 10%. Conforme o gráfico 1.

Gráfico 01: Faixa etária

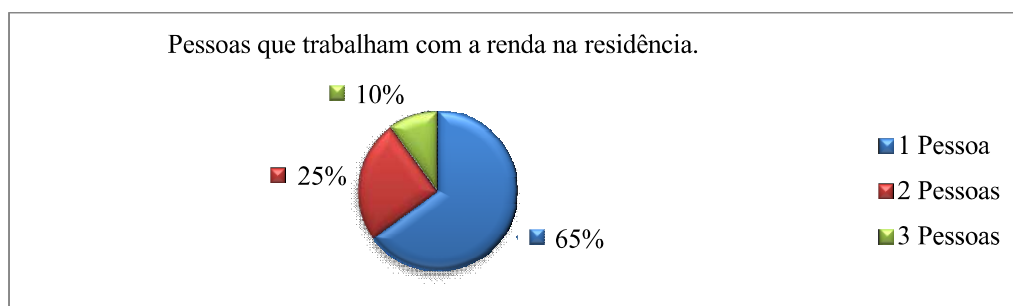


Fonte: Pesquisa de campo, 2017.

Em relação à amostra apresentada no gráfico 01, chama atenção o fato de a faixa etária de mais de 70% das rendeiras terem mais de 35 anos, contudo a idade um pouco avançada, além das dificuldades para emprego formal na região, faz com essas mulheres tornem-se empreendedoras.

No gráfico a seguir será mostrado o percentual de quantas pessoas trabalham com a renda nas residências, das associadas na ASCAMP. Conforme gráfico 2.

**Gráfico 02: Pessoa que trabalham com a renda**

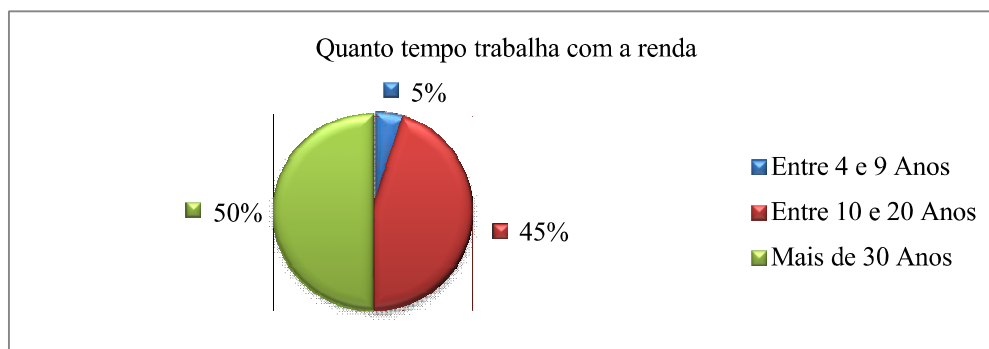


Fonte: Pesquisa de campo, 2017.

Onde 65% das rendeiras responderam que apenas uma pessoa trabalha com a renda Renascença na residência, 25% respondeu que duas pessoas, e 10% responderam que três pessoas. Esse gráfico demonstra a força da renda Renascença na região, uma vez que 90% das residências apresentam uma ou duas pessoas ligadas a essa atividade.

No gráfico 3, será mostrado o tempo que as rendeiras, trabalham com o bordado.

**Gráfico 03: Tempo que trabalha com a renda**



Fonte: Pesquisa de campo, 2017.

Foi respondido que 50% das rendeiras trabalha a mais de 30 anos, 45% entre 10 e 20 anos, e 5% entre 4 e 9 anos. É visto que a renda Renascença é uma herança e uma tradição de família, quando se verifica que mais de 90% da amostra trabalha há de 20 anos nessa atividade.

**Tabela 02: Renda Financeira e situação econômica.**

<b>Qual a fonte principal de renda financeira?</b>	Respondentes	%
Renda Renascença	14	70
Aposentadoria	5	25
Outros	1	5
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>
<b>Indique a renda mensal?</b>	Respondentes	%
Menor que 930,00	14	70
Entre 930,00 e 1860,00	3	15
Entre 1.860,00 e 2.790,00	1	5
Maior que 2.790,00	-	-
Não Souberam responder	2	10
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>
<b>O lucro é satisfatório?</b>	Respondentes	%
Sim	6	30
Não	13	65
Não Souberam responder	1	5
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>
<b>Qual a situação econômica da sua casa após empreender a renda?</b>	Respondentes	%
Boa	6	70
Regular	14	30
Excelente	-	-
Ruim	-	-
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Fonte: Pesquisa de campo, 2017.

A amostra revelou que 70% dessas mulheres dependem exclusivamente da Renda renascença para manter-se, 25% têm como renda financeira principal a aposentadoria, e 5% da amostra diz ter outro meio de renda financeira principal, porém não informou o qual. Indicando uma renda mensal menor que 930,00 reais 70% delas, 15% mencionou que tem de 930,00 a 1.860,00 reais, 5% tem entre 1.860,00 e 2.790,00 reais, e 10% da amostra não soube responder. Já quando perguntadas sobre o lucro, 65% responderam que não é satisfatório, 35% respondeu que era sim, satisfatório, e 5% não souberam responder. Em questão a situação econômica das residências após empreender a renda Renascença 70% das rendeiras diz ser boa, e 30% delas diz ser regular.

De modo geral deduz-se que a renda Renascença é uma fonte imprescindível para composição do orçamento das famílias dessa região.

**Tabela 03: Em relação ao empreendedorismo.**

<b>Qual o seu conhecimento sobre o termo empreendedorismo?</b>	Respondentes	%
Não sei o significado	1	5
É um programa do SEBRAE	4	20
Serve para orientar a abertura de novas empresas	12	60
Serve para orientar comportamentos empresariais inovadores	3	15
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>
<b>Você se considera um empreendedor?</b>	Respondentes	%
Sim	10	50
Não	10	50
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>
<b>Em relação às desvantagens de ser empreendedor:</b>	Respondentes	%
Sacrifício Pessoal	11	55
Sobrecarga de responsabilidades	9	45
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>
<b>Você participa de treinamentos com orientações para empreendedores?</b>	Respondentes	%
Sim	15	75
Não	5	25
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Fonte: Pesquisa de campo, 2017.

Dos dados descritos na tabela acima se verifica o conhecimento das rendeiras sobre empreendedorismo, 60% diz que serve para orientar a abertura de novas empresas, 20% conhece como um programa do SEBRAE, 15% diz que serve para orientar comportamentos empresariais inovadores, 5 % diz que não tem conhecimento sobre empreendedorismo. 50% da amostra feita com as rendeiras dizem se considerar empreendedora, já os outros 50% diz não se considerar. Enquanto as desvantagens de ser empreendedor 55% delas diz ser um sacrifício pessoal, 45% dizem que é sobrecarga de responsabilidades, 75% das rendeiras da amostra diz participar de treinamentos e

orientações para empreendedores pelo o SEBRAE, 25% diz nunca ter ido. Diante da discordância das respostas das renderias, podemos ver que não há um conhecimento ao certo do que é empreendedorismo para elas, trazendo assim a dificuldade de se considerar uma empreendedora ou não. Contudo, chama atenção o interesse das mesmas em se aperfeiçoarem, uma vez que 75% participam dos treinamentos da associação e do SEBRAE.

**Tabela 04: Perfil empreendedor**

<b>Em relação ao perfil empreendedor, você se identifica como?</b>	<b>Respondentes</b>	<b>%</b>
Criatividade e capacidade de implementação	12	23,07
Disposição pra assumir riscos	10	19,23
Perseverança e otimismo	10	19,23
Senso de independia	6	11,53
Autonomia	5	9,61
Desafio	2	3,84
Controle Financeiro	7	13,49
<b>Total</b>	<b>52</b>	<b>100</b>

Fonte: Pesquisa de campo, 2017.

Na tabela 04, a amostra diz o percentual em quais perfis as rendeiras se enquadram. O destaque com 23,07% delas diz ter criatividade e capacidade de implementação, sendo esta característica essencial para empreendedores (as). Em relação à disposição para assumir riscos 19,23% das rendeiras, mostram ter consciências na manutenção dos seus negócios. Perseverança e otimismo, tendo um percentual de 19,23%, reforça o compromisso com sua atividade. 13,49% afirmam ter controle financeiro sobre seus rendimentos. Sobre o senso de independência 11,53%, tendo a renda Renascença como sua maior motivação. 9,61% tiveram como afirmação autonomia, levando a Renascença como principal fonte. 3,84% afirmou que era um desafio seu perfil empreendedor. Tais resultados demonstram que de maneira empírica a grande maioria das entrevistadas traz consigo perfis e características empreendedoras, indicando assim, a longevidade da atividade na região.

**Tabela 05: Dificuldades, motivações e investimentos.**

<b>Qual o principal motivo que leva você a trabalhar com a renda?</b>	Respondentes	%
Falta de emprego na região	10	50
Renda extra	5	25
Tradição de Família	5	25
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>
<b>Quais os principais investimentos para a renda?</b>	Respondentes	%
Lacê e linha	20	100
Tesoura e agulha	-	-
Outros	-	-
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>
<b>Quais as principais dificuldades para empreender a renda?</b>	Respondentes	%
Comercialização	12	60
Valor de mercado	5	25
Outros fatores	2	15
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Fonte: Pesquisa de campo, 2017.

Já quando se trata dos motivos que levam as empreendedoras a trabalharem com a renda 50% da amostra diz ser por falta de emprego na região. 25% por ser uma renda extra. Estes dois fatores somados demonstram a ausência de emprego formal na região e ausência de empresas, e outras fontes de renda. Os outros 25% diz por ser uma tradição de família, pois as renderias são hereditárias, trazendo esse legado desde os séculos XVII e XVIII, com a chegada da renda na Paraíba. As rendeiras consideram o principal investimento o lacê e a linha, que é transportado de Pesqueira/PE para a associação, e assim distribuído a elas para a produção das peças. Em relação às dificuldades para empreender a renda renascença, 60% apresentam que é a comercialização, 25% diz que o valor de mercado é alto, o que faz as rendeiras levar as peças para serem vendidas em outras cidades e estados. 5% diz serem outros fatores, não especificados.

**Tabela 06: Vendas.**

<b>Em relação as vendas:</b>	Respondentes	%
Atacado	4	20
Varejo	-	-
Venda Individual	6	30
Atacado e Varejo	10	50
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>
<b>Os produtos da renda renascença são vendidos para empresas?</b>	Respondentes	%
Hotéis	-	-
Restaurantes	-	-
Pousadas	-	-
Outros	20	100
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Fonte: Pesquisa de campo, 2017.

A tabela 06 mostra a relação das vendas, onde 50% da amostra diz ser em atacado e varejo, 30% diz ser venda individual, e 20% afirma ser apenas em atacado. Esses resultados apresentam uma dispersão nas vendas, como também uma ausência de ações estratégicas de posicionamento de mercado. Quanto as empresas onde são vendidas a Renda Renascença, 100% da amostra marcou outros, e especificou a venda, para Martha Medeiros, estilista Alagoana, da cidade Maceió, e é levada até o ateliê da estilista em São Paulo/SP, facilitando um pouco a comercialização das peças, mesmo assim vendidas a um preço inferior ao seu valor de mercado.

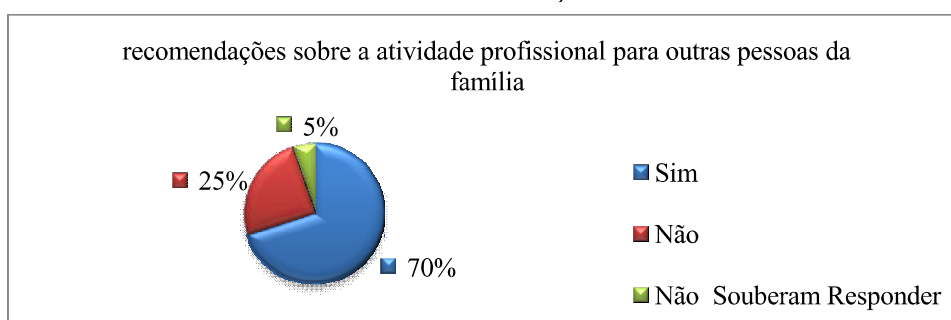
**Tabela 07: Feiras culturais, Divulgação e localização dos principais clientes.**

<b>Participa de feiras de artesanatos e culturais?</b>	Respondentes	%
Sim	13	65
Não	7	35
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>
<b>Como vocês divulgam o produto aos clientes?</b>	Respondentes	%
Site	1	5
Loja física	6	30
Com a colaboração da ASCAMP	10	25
Divulgação individual	3	15
Loja física e com a ASCAMP	10	25
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100</b>
<b>De onde são os principais clientes?</b>	Respondentes	%
Da própria cidade	1	5
Outras cidades	9	45
Outros Estados	10	50
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Fonte: Pesquisa de campo, 2017.

Analisando a tabela 07 pode-se ver 65% das rendeiras da amostra participam das feiras de artesanatos e culturais, e 35% diz não participar. Em questão a divulgação dos produtos aos clientes, 50% diz que é com a ajuda da ASCAMP e com a loja física na sede da associação, 15% diz que divulgação individual e 5% com site, 50% diz que as principais clientes são de outros estados, 45% diz ser de outras cidades, e 5% da própria cidade. Ainda assim com todas as dificuldades, a loja sede da associação ajuda na divulgação das peças, pois recebe visitas. As rendeiras tem o interesse de crescer diante de tudo, pois procuram vendas fora da cidade, do estado, se empenham e vão a feiras de artesanatos e empreendedorismo, para mostruário e comercialização das peças.

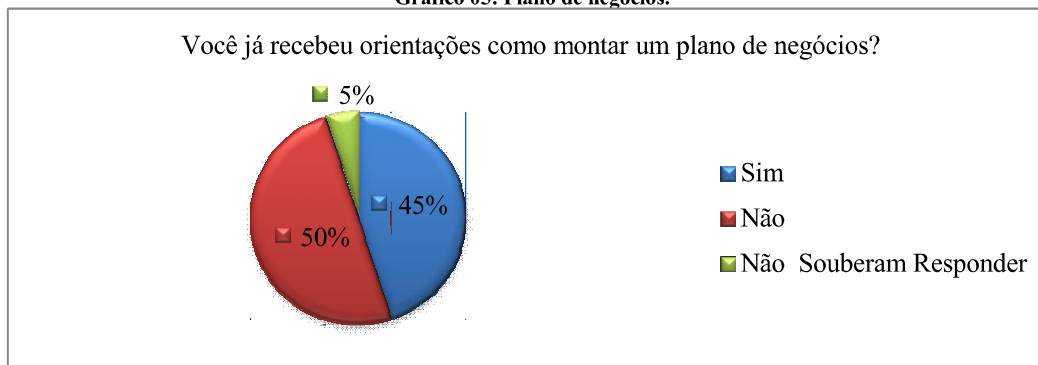
**Gráfico 04: Recomendações.**



Fonte: Pesquisa de campo, 2017.

No gráfico 03 em percentual ver-se que 70% das rendeiras recomendam a atividade profissional para as demais pessoas da família, e 25% diz que não recomendaria, e 5% delas não souberam responder. Levando em consideração as recomendações, é visto que além de herança de família, as rendeiras trabalham por amor a arte de render e empreender.

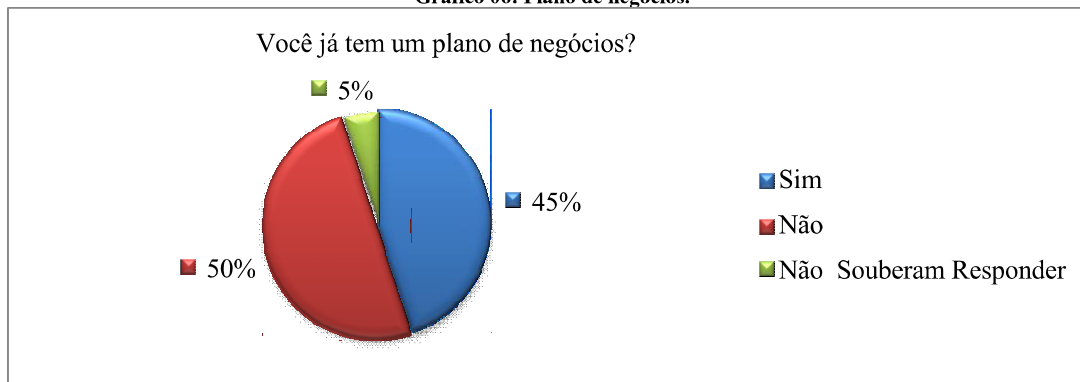
**Gráfico 05: Plano de negócios.**



Fonte: Pesquisa de campo, 2017.



Gráfico 06: Plano de negócios.



Fonte: Pesquisa de campo, 2017.

Nos gráficos 05 e 06 analisamos a relação das rendeiras sobre plano de negócios, no gráfico 05, 50% da amostra diz que não recebem orientações, 45% diz que sim, e 5% não souberam responder. No gráfico 06 pergunta se as rendeiras tem um plano de negócios, 50% da amostra afirma não terem, 45% diz ter um plano de negócio, e especificam o da associação. Todavia, levando em consideração que a maioria das rendeiras associadas tem mais de 45 anos de idade, pouco conhecimento, e pouca leitura, compreende-se o fato de a grande maioria não ter um plano de negócio e também não participarem de treinamentos com esse fim.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente artigo teve como objetivo principal identificar as características empreendedoras das rendeiras, e traz como resultado em relação às entrevistadas, que a maioria trabalha com a renda Renascença há mais de 30 anos, uma herança de família quem vem decorrido por a falta de emprego formal na região. É visto que a cidade não disponibiliza de empresas e outros tipos de ocupação para pessoas de uma idade elevada, fazendo assim que essas mulheres sintam-se motivadas a gerarem renda financeira, para manterem-se.

A pesquisa mostra que na maioria das residências do Município de Camalaú/PB, tem ao menos uma ou duas pessoas que dependem diretamente desta atividade, o que demonstra a tradição de render e que mantém viva a cultura da região. Algumas dessas famílias empreendem com a renda há mais de 40 anos.

É possível ver que o lucro não é satisfatório, mas, que a situação financeira das suas residências é regular, após empreender a renda renascença, mesmo com o valor no mercado, essas mulheres assumem o risco e investem no alto preço da matéria prima, com esperança de retorno.

O conhecimento sobre empreendedorismo das rendeiras ainda é insuficiente para alavancar suas vendas e permitir um maior ganho financeiro. Algumas chegam a receber orientações do SEBRAE, porém o conhecimento não é amplo. Após a criação da ASCAMP percebeu-se uma melhoria para empreenderem seus pequenos negócios, tendo em vista que suas produções são vendidas em atacado, varejo e loja física situada na associação, e em feiras de artesanatos e empreendedorismo oferecidas pelo o SEBRAE.

REASCENCE INCOME, A SOURCE OF ENTREPRENEURSHIP IN  
PARAIRANO CARIRI.

### ABSTRACT

The present article aims to investigate the motivations and difficulties to undertake with the Renaissance income in the city Camalaú in Cariri Paraibano, referring to the issue that leads women to the production of parts for commercialization. Because it is a region of scarce employment, many people seek means of occupation and generate financial income to keep up. Renderer profiles that are linked to an association created by the government in partnership with the SEBRAE in the year 2005. The study was

conducted through a qualitative and quantitative approach, Community Association of Women Producers of Camalaú (ASCAMP). The main results obtained were that the entrepreneurs have little knowledge about entrepreneurship, however, the association has helped enough for them to undertake this activity. However, being a high market price the marketing is difficult. Considering the responses of the lacemakers, it is seen that there are many who undertake the Renaissance by necessity, others by love and family inheritance.

**Keywords:** Renaissance Income. Camalaú. Entrepreneurship.

## REFERÊNCIAS

AUSTIN, James; STEVENSON, Howard; WEI-SKILLERN, Jane. **Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?** Janeiro de 2006. Disponível em:

<< <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6520.2006.00107.x/full>>>

Acesso em 10 de Outubro de 2017.

BEUREN, Ilse Maria. **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade**. 3.ed. – São Paulo: Atlas,2006.

DEGEN, Ronald Jean. **Empreender como opção de carreira**. – São Paulo; Pearson Prentice Hall,2009.

DORNELAS, José Carlos de Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 4 ed. – Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo (Org.). **Métodos de pesquisa**. Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 2009. (Educação a Distância, 5).

GONZAGA, Carlos Alberto Marçal. **Empreendedorismo e desafios socioambientais**. Paraná, Unicentro Grarapuava, 2015.

GOOSSEN, Richard J. **e-Empreendedor: vencendo no Mercado virtual corporativo**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

IBGE <[www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br)> Acesso em 12 de Outubro de 2017.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD A. Dean; **Empreendedorismo**. 7 ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios**. 2 ed. – São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

MORAES, Carla Gisele Macedo S. M. **Renda, rendeira renascença: arte, mercado e patrimonialização**. Fortaleza, 2013. Disponível em:

,<<http://doczz.com.br/doc/443349/renda--rendeira--renascen%C3%A7a--arte--mercado-e>>

Acesso em 12 de Outubro de 2017.

NÓBREGA, Christus. **Renda Renascença, uma memória de ofício paraibana**. João Pessoa: SEBRAE/PB, 2005.

PISCOPO, Marcos Roberto. **Empreendedorismo cooperativo e competitividade em empresas de base tecnológicas**. São Paulo 2009. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/html/973/97317009008/>> Acesso 10 de Setembro de 2017.

SOBRINHO, Vital Amorim Macedo. **Caracterização dos empreendimentos e perfil dos empreendedores no Município de Assu/RN**. Angicos/RN, 2013. Disponível em:

<<http://www2.ufersa.edu.br/portal/view/uploads/setores/232/TCC%20-%20VITAL%20AMORIM%20MACEDO%20SOBRINHO.pdf>>

Acesso em 23 de Setembro de 2017.

## APÊNDICE

### QUESTIONÁRIO APLICADO PARA PESQUISA DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO: ÁS RENDEIRAS DA CIDADE DE CAMALAUÁ/PB

PESQUISADORA: Ruthe Nunes Ferreira

PROFESSOR ORIENTADOR: Fábio Adriano Pereira da Silva

- 1- Indique sua faixa etária:  
 entre 17 e 23 anos    entre 24 e 29 anos    entre 30 e 35 anos  
 entre 36 e 41 anos    mais de 41
- 2- Qual o seu conhecimento sobre o termo empreendedorismo?  
 Não sei o significado    É um programa do Sebrae  
 Serve para orientar a abertura de novos negócios    Serve para orientar comportamentos empresariais inovadores.
- 3- Você se considera um empreendedor?  
 Sim    Não
- 4- Em relação ao perfil empreendedor, você se identifica como?  
 Criatividade e capacidade de implementação    Disposição pra assumir riscos  
 Perseverança e otimismo    Senso de independência    Autonomia  
 Desafio    Controle Financeiro
- 5- Em relação as desvantagens de ser empreendedor:  
 Sacrifício pessoal    Sobrecarga de responsabilidades
- 6- Qual a fonte principal de renda financeira? \_\_\_\_\_
- 7- Quantas pessoas trabalham com a renda na residência? \_\_\_\_\_
- 8- Há quanto tempo trabalha com a renda? \_\_\_\_\_
- 9- Indique a renda mensal líquida?  
 Menor que 930,00    entre 930,00 e 1.860,00  
 entre 1.860,00 e 2.790,00    Maior que 2.790,00
- 10- Qual o principal motivo que leva você a trabalhar com a renda?  
 Falta de emprego na região    Renda extra  
 Tradição de família    Grande aceitação do produto
- 11- Quais os principais investimentos para a renda? \_\_\_\_\_
- 12- Quais as principais dificuldades para empreender com a renda? \_\_\_\_\_
- 13- Quais as principais motivações para empreender com a renda? \_\_\_\_\_
- 14- O lucro é satisfatório?  
 Sim    Não
- 15- Qual a situação econômica da sua casa após empreender a renda?  
 Boa    Regular    Excelente    Ruim
- 16- As pessoas que trabalham com a renda recebe apoio do governo municipal?  
 Sim    Não
- 17- Participam de feiras de artesanatos e culturais?  
 Sim    Não

- 18- Em relação ao ASCAMP, qual sua opinião sobre a associação?  
( ) Teve melhorias ( ) Não teve diferença ( ) Piorou
- 19- Como vocês divulgam o produto aos clientes?  
( ) site ( ) Loja física ( ) Com a colaboração do ASCAMP ( ) Divulgação individual
- 20- De onde são os principais clientes?  
( ) Da própria cidade ( ) Outras cidades ( ) Outros estados
- 21- Em relação as vendas:  
( ) Atacado ( ) Varejo ( ) Venda individual ( ) Personalizadas
- 22- Os produtos da renda renascença são vendidos para empresas?  
( ) Hotéis ( ) Restaurantes ( ) Pousadas ( ) Outros; \_\_\_\_\_
- 23- Você participa de treinamentos com orientações para empreendedores?  
( ) sim ( ) Não
- 24- Como se dá o ritmo de produção da renda?  
( ) Diário ( ) Semanal ( ) Quinzenal ( ) Mensal
- 25- De onde vem a matéria prima para a produção da renda? \_\_\_\_\_
- 26- Qual a relação da população com a renda na cidade?  
( ) Pequena parte da população participa dessa atividade  
( ) Metade da população participa dessa atividade  
( ) Maior parte da população participa dessa atividade.
- 27- Você recomendaria essa atividade profissional para outras pessoas da família?  
( ) sim ( ) não
- 28- Você já recebeu orientação como montar um plano de negocio?  
( ) Sim ( ) Não
- 29 – você já tem um plano de negocio?  
( ) Sim ( ) Não

## ANEXO

**RENASCENÇA DA PARAÍBA**



A renda renascença é uma arte secular que veio da Ilha de Burano, Itália. Trazida por freiras que vieram para Olinda e em seguida para Pesqueira e Poçoão, a renda era uma arte proibida que não podia atravessar os muros da igreja. Mas, graças a Deus atravessou e chegou até a Paraíba que abriga cerca de 3.000 mulheres rendeiras.

Hoje, através do Projeto Renda Renascença, existem seis associações com cerca de 600 mulheres associadas, em Monteiro, Zabelê, São Sebastião do Umbuzeiro, São João do Tigre e Camalaú, na região do semi-árido nordestino. Elas trabalham com qualidade, diversidades de cores e de novos designs.

Além disso, as associações trabalham com base no desenvolvimento sustentável, no qual, desenvolve condições sociais e econômicas de sobrevivência.

As nossas peças são destaques pela beleza e qualidade. O nosso trabalho é realizado acima de tudo, com muito carinho e competência.

A renda renascença é mais que um simples artesanato são várias histórias não contadas de mulheres que fazem de sua arte um instrumento de expressão cultural. No qual, na beleza das peças desvenda a beleza da mulher rendeira.

ASSOAM - Associação das Artesãs de Monteiro  
Tel.: 83. 3351.1308/9909.1579 (Ivani)/9931.8696(Gildeni)  
APAZ - Associação dos Produtores de Arte de Zabelê  
Tel.: 83. 3303.1072 / 3303.1009 / 3303.1002  
ADART - Associação de Desenvolvimento dos Artesãos de São Sebastião do Umbuzeiro  
Tel.: 83. 3304.1149  
ASSOART - Associação dos Artesãos de São João do Tigre  
Tel.: 83. 3352.1028 / 3352.1019  
ASCAMP - Associação Comunitária das Mulheres Produtoras de Camalaú  
Tel.: 83. 3302.1191 / 3302.1013  
CLUBE DE MÃES DE CAMALAÚ  
Tel.: 83.3302.1166

Anexo 01.



**GOVERNO DA PARAÍBA**  
Estado em movimento

**APOIO AO ARTESANATO**

**CÁSSIO CUNHA LIMA**  
Governador

**LAUREMÍLIA LUCENA**  
Vice-Governadora

**CÍCERO LUCENA**  
Sec. Planejamento

**SONIA GERMANO**  
Coordenadora Geral do COOPERAR

**MARIA MARLI FARIAS DE ARAÚJO**  
Presidente da Associação Comunitária das Mulheres Produtoras de Camalaú



Camalaú, Março de 2005

Fonte: O autor, pesquisa de campo 2017.



Fonte: O autor, pesquisa de campo, 2017.