

A ARTE COMO NEGÓCIO

Capacitações em gestão, empreendedorismo, finanças e presença digital ajudam artesãos do DF a ampliarem oportunidades de venda

» VITÓRIA TORRES

Viver do artesanato exige criatividade de também na hora de administrar o próprio negócio. Em um mercado cada vez mais digital, saber precificar, organizar as finanças, divulgar o trabalho e conquistar clientes tornou-se parte da profissão. Gabiane Castro, 37 anos, moradora do Riacho Fundo II, sempre teve talento para criar bolsas personalizadas. Cada peça saía de suas mãos com cuidado e criatividade, mas na hora de colocar preço, fechar contas ou separar o dinheiro da empresa da casa, ela se perdia. “Percebi que não bastava apenas saber produzir: eu precisava aprender a administrar melhor o meu negócio e me profissionalizar”, lembra. Como Gabiane, centenas de artesãos do Distrito Federal enfrentam o mesmo dilema: transformar paixão em sustento sem abrir mão da originalidade.

Foi para atender a essa demanda que o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Distrito Federal (Sebrae-DF) estruturou um portfólio de cursos gratuitos e consultorias em gestão, empreendedorismo, finanças e presença digital. O **Correio** ouviu profissionais que, assim como Gabiane, colocaram esses ensinamentos em prática e viram seus negócios se transformarem.

Nos últimos dois anos, mais de 700 artesãos e trabalhadores manuais foram capacitados por meio das iniciativas do projeto de artesanato do Sebrae-DF. Em 2026, foram 301 profissionais qualificados, enquanto 2025 registrou 447 participantes. “Enxergamos o artesão e o trabalhador manual como pequenos empresários com grande potencial, que precisam aliar seu talento criativo às estratégias e exigências do mercado”, destaca o Sebrae-DF. Entre as ações oferecidas estão capacitações em atendimento ao cliente, além de consultorias em precificação, desenvolvimento de marcas e produtos.

Segundo a instituição, a profissionalização serve para que os artesãos consigam se diferenciar. “Com um produto adequado ao mercado e vendido a um preço justo, ele consegue tirar o lucro necessário, viver do seu negócio e, muitas vezes, gerar empregos e formar novos aprendizes”, afirma o Sebrae-DF.

Cleziania Ribeiro, 47, artesã de esculturas em argila e moradora de Ceilândia Sul, buscou os cursos de controle financeiro, precificação e presença digital para organizar as vendas e divulgar melhor o trabalho nas redes sociais. “Minha principal dificuldade era organizar as vendas e encomendas em planilhas separadas, além de fazer vídeos para mostrar meu trabalho”, relata. Depois da capacitação, ela passou a utilizar planilhas e recibos para cada encomenda.

Ed Alves/CB/D.A Press



Maria de Fátima faz bordados contemplando as belezas do DF

Ed Alves/CB/D.A Press



Gabiane Castro passou a enxergar a marca de bolsas personalizadas como uma empresa, e não apenas um trabalho manual

Arquivo pessoal



Cleziania Ribeiro está expondo nas redes sociais

Arquivo pessoal



Socorro Melo aprimorou seu processo produtivo

A mudança, segundo Cleziania, também apareceu nas vendas. Ela começou a mostrar nas redes sociais o cotidiano do ateliê e o processo de criação das peças. “Alavancou minhas encomendas. Tanto é que hoje só tenho agenda para encomendas para novembro. Todos os meses antes estão cheios”, comemora.

Para Rose Rainha, diretora superintendente do Sebrae-DF, o desafio é profissionalizar sem comprometer a identidade de cada artesão. “Nosso trabalho é ajudar o artesão a profissionalizar o negócio sem perder a sua originalidade e criatividade”, afirma. Ela ressalta que a orientação também envolve compreender o valor do trabalho manual. “A questão não é simplesmente preço, mas valor agregado. A profissionalização passa por entender que o artesanato é, ao mesmo tempo, criação, identidade cultural e negócio”.

Economia criativa

Para Maria de Fátima Rodrigues, 64, mestre de artesanato e bordadeira, o curso de gestão financeira foi importante para colocar as contas em ordem. “Eu tinha muita dificuldade de separar a pessoa física da pessoa jurídica. Eu misturava o meu dinheiro da conta de casa com o dinheiro do artesanato, o que me impedia de ver o lucro real”, explica a moradora de Taguatinga. Atualmente, ela registra os gastos com material, tempo de produção e custos fixos para chegar a um preço mais justo.

A mudança também refletiu na forma como passou a enxergar a própria profissão. “Mudou a minha autoestima profissional.



Deixei de ver a minha arte apenas como um trabalho manual e passei a me enxergar como uma empresária”, afirma Maria de Fátima.

De acordo com Alexandre Kieling, do Programa de Pós-Graduação em Inovação em Comunicação e Economia Criativa da Universidade Católica de Brasília (UCB), o artesanato ocupa uma posição importante dentro da economia criativa. “O próprio artesão se encarrega de todos os processos: ele cria o produto, acha uma maneira de fazer o produto circular e ele mesmo acaba vendendo”, explica.

Kieling destaca ainda o alcance da atividade: “O artesanato é atividade primária que tem uma capilaridade e um vínculo importantes com outros domínios criativos”. Ele acrescenta que o artesanato também pode se relacionar com áreas como eventos, design, moda, audiovisual e gastronomia.

Aos 73 anos, Socorro Melo, moradora do Riacho Fundo I, encontrou na capacitação uma oportunidade de aprimorar os produtos, os conhecimentos e os processos criativos. Ela também relata mudanças na gestão do negócio. “Reduzi meus custos de produção e adquiri mais previsibilidade. Percebi novas possibilidades de negócios e no volume de vendas”, disse a artesã de joias autorais em prata.

Para Socorro, a capacitação foi além dos aspectos financeiros e comerciais: “Mudou a minha postura e visão. Passei a valorizar ainda mais meu trabalho, a profissionalizar minha produção e a compreender que cada peça carrega não apenas beleza e criatividade, mas também valor e história”.

O presidente do Conselho Federal de Administração (CFA), Leonardo Macedo, destaca que dominar a técnica não basta: é preciso aplicar conhecimentos de administração — como gestão de custos, precificação, fluxo de caixa, estoque, marketing e atendimento — para planejar, controlar recursos e tomar decisões seguras. Ele ressalta que a profissionalização exige mudança de mentalidade, reconhecendo o artesanato como atividade econômica viável, e alerta que isso não significa crescer a qualquer custo, mas, sim, ter controle sobre a atividade. “Profissionalizar não significa necessariamente crescer rapidamente ou transformar um pequeno negócio em uma grande empresa. Significa ter controle sobre a atividade, conhecer os números, planejar e tomar decisões conscientes”, conclui.

