

Pesquisa com Comerciantes de Artesanato

setembro / 2013



2013. © Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

Todos os direitos reservados

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação aos direitos autorais (Lei n.º 9.610).

Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

Unidade de Gestão Estratégica – UGE

Núcleo de Estudos e Pesquisas

SGAS 605 – Conj. A – Asa Sul – Brasília/DF – CEP: 70200-645

Telefone: (61) 3348-7180 /Site: www.sebrae.com.br

Diretor-Presidente

Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretor-Técnico

Carlos Alberto dos Santos

Diretor de Administração e Finanças

José Claudio dos Santos

Unidade de Gestão Estratégica

Pio Cortizo

Gerente

Elizis Maria de Faria

Gerente Adjunta

Equipe Técnica

Dênis Pedro Nunes (coordenação)

Alexandre de Oliveira Ambrosini

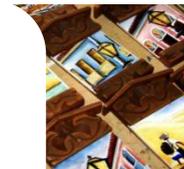
Denise Trevellin Forini - UACC

Durcelice Cândida Mascene - UACC

Maíra Fontenele Santana – UACC

Série Empreendedores Brasileiros

- Anuário da Mulher
- Anuário do Trabalho nas MPE
- Os Donos de Negócio no Brasil
 - Empresários, potenciais empresários e produtores rurais
 - Análise por faixa etária, sexo, raça/cor, por regiões e UF
- O Artesão Brasileiro
- Pesquisa GEM



objetivo



Levantar dados importantes que nos permitam conhecer melhor o segmento do artesanato brasileiro, considerando a percepção dos comerciantes de peças artesanais





metodologia

comentários

resultados



metodologia

- pesquisa realizada em setembro / 2013
- junto a 100 comerciantes
- utilizada a metodologia **quantitativa**
- esta apresentação contempla apenas alguns dos principais resultados
- aplicação de um **questionário específico para cada segmento**
- a uma **amostra Brasil**
- entrevistas respondidas **por telefone**
- o estudo obedeceu os códigos de ética da:
 - ABEP,
 - ESOMAR e
 - a norma ISO 20.252



comerciantes - segmentação

atendimento SEBRAE	entrevistas	percentual
sim	56	56%
não	44	44%

venda de artesanato	entrevistas	percentual
é exclusiva	40	40%
não é exclusiva	60	60%

escolaridade	entrevistas	percentual
até superior	43	43%
superior completo	57	57%

sexo	entrevistas	percentual
masculino	30	30%
feminino	70	70%

renda	entrevistas	percentual
acima de 6 SM	38	38%
entre 6 SM e 9 SM	17	17%
acima de 9 SM	24	24%
não sabe/ sem resposta	21	21%

CNPJ	entrevistas	percentual
possui	88	88%
não possui	12	12%





metodologia

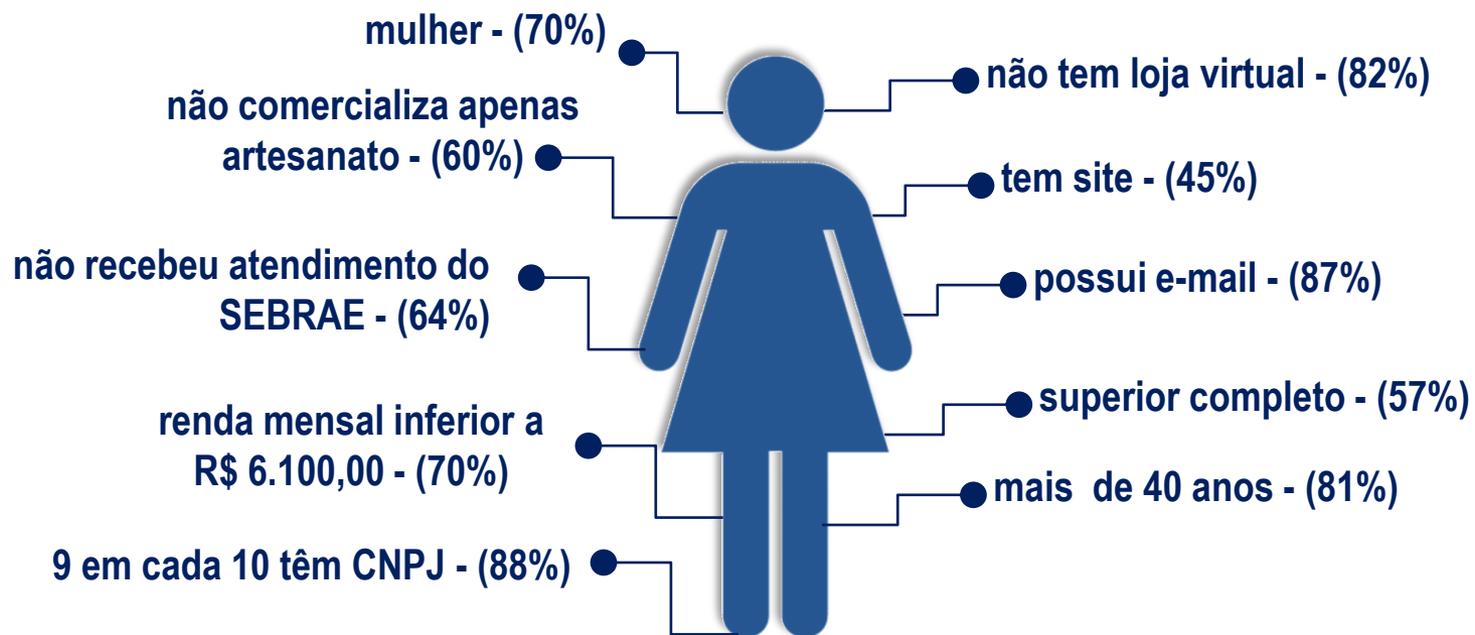
comentários

resultados



comerciantes - comentários

- o perfil do comerciante seria um conjunto das seguintes características:



comerciantes - comentários

- similar ao perfil dos artesãos, esses comerciantes apresentam também um **perfil etário elevado**, com 51% deles com mais de 50 anos e mais de 81% acima de 40 anos !

18. Qual a sua idade ?	artesãos	comerciantes
acima de 40 anos	27%	30%
acima de 50 anos	53%	51%

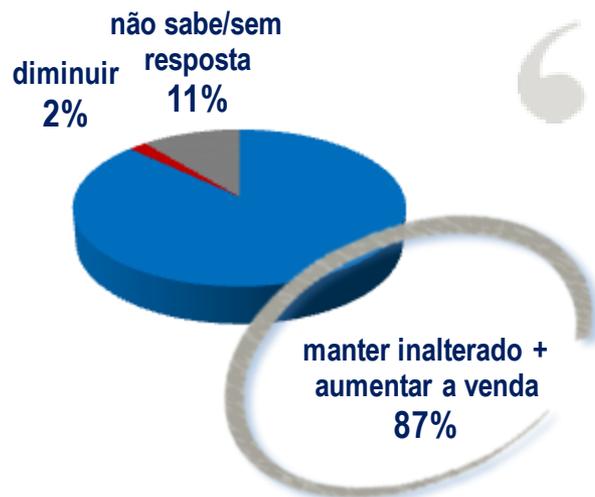
81% dos comerciantes com mais de 40 anos



comerciantes - comentários

- dentre os comerciantes que não trabalham só com artesanato, quase ninguém espera 'diminuir' a compra de artesanato, enquanto 87% deles pretendem 'aumentar' ou 'manter inalterada a venda' desses produtos

4. Com relação à venda de artesanato pretende *



“é um produto diferenciado, eu acho que tem que aumentar, né ?, porque o artesanato é um serviço que ninguém faz, não tem mão de obra e assim por diante. Então a gente tem que valorizar isso daqui”

(comerciante - 30 a 34 anos - médio) 

* desconsiderados os que responderam que 'vendem exclusivamente artesanato'



comerciantes - comentários

- não deixa de ser um sinal de otimismo e de que existiriam oportunidades & demanda para tal, mas, de certa forma os motivos alegados para tal postura não chegam a entusiasmar, pois transparecem um certo comodismo

5. Qual o motivo da alteração?

	entrevistas	percentual
gosta de artesanato/ beleza/ diferente	5	5%
demanda/ procura	8	8%
depende de fornecedores	2	2%
diversificar	2	2%
outros	8	8%

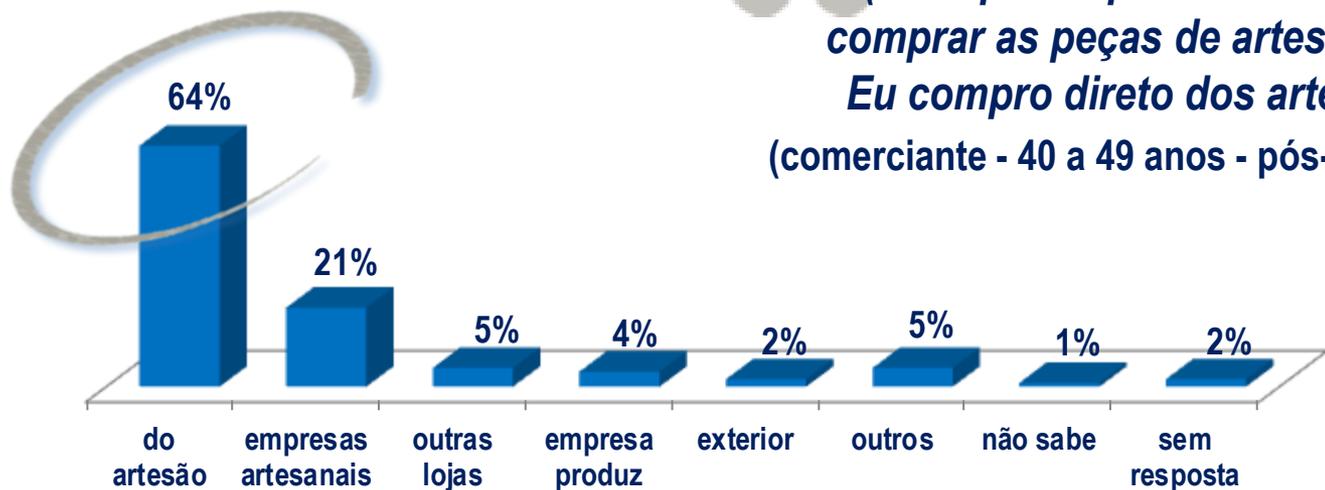


comerciantes - comentários

- as transações entre o comércio e o produtor de artesanato sugerem um mercado 'informal', com mais de 64% dos comerciantes afirmando que as compras são feitas diretamente dos artesãos (pessoa física)

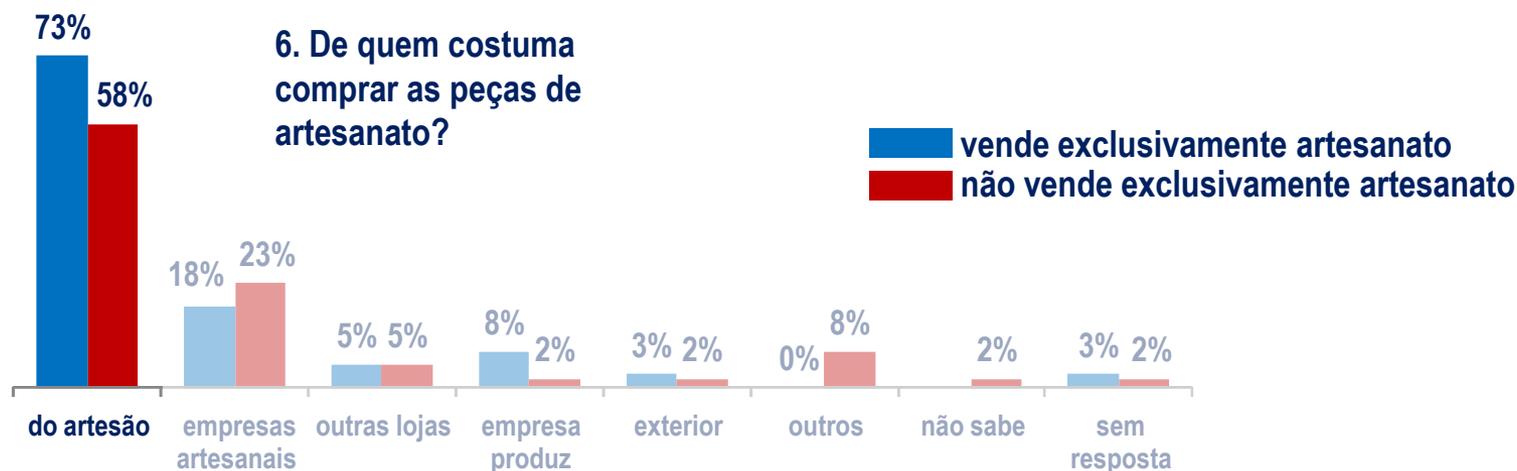
6. De quem costuma comprar as peças de artesanato?

“*(e de quem que o sr. costuma comprar as peças de artesanato?)
Eu compro direto dos artesãos”* 
(comerciante - 40 a 49 anos - pós-graduação)



comerciantes - comentários

- para os comerciantes (que unicamente trabalham com artesanato) tal percentual alcança 73%, praticamente 3 em 4 desses produtos comercializados



“essa organização dos artesãos. A venda desse artesanato direto para a pessoa física. Então eu acho que essa ponte do artesão para a pessoa jurídica, para nós comerciantes, isso precisa melhorar em comunicação, preço”

(comerciante - 30 a 34 anos - superior)



comerciantes - comentários

- com relação ao trabalho artesanal comercializado, boa parte dos entrevistados trabalha com mais de uma forma de artesanato e uma grande diversidade de tipos de artesanato comercializados, com as respostas se distribuindo em mais de 20 diferentes categorias

7. Quais artesanatos que vende?



peças
decorativas
35%



madeira
12%



bijouterias
9%



tecelagem
7%



bolsas
5%



vaso/cerâmica
19%



cama mesa e
banho
10%



bonecas
8%



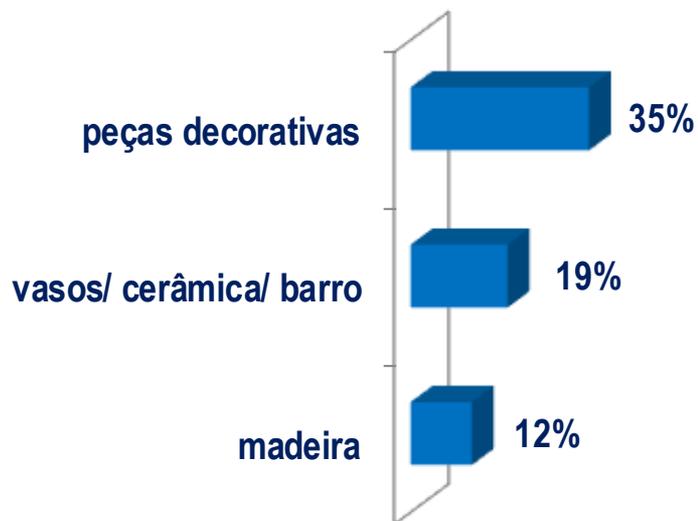
peças de ferro
6%



comerciantes - comentários

- mesmo assim, sem grandes concentrações ou sem a maior predominância de determinadas técnicas, sendo as mais relevantes:

7. Quais artesanatos que vende?



*(quais são os produtos que a sra. comercializa em sua loja, os principais?)
Ah, tem umas peças de decoração em resina, quadros, porta retrato, de tudo um pouco, arranjos, a gente monta arranjos”
(comerciante - 40 a 49 anos - superior)*



comerciantes - comentários

- o perfil do comprador final, de acordo com os comerciantes, se concentra ainda principalmente nos moradores dos próprios municípios (56%) ou, quanto muito, das localidades próximas (16%)

8. Quem mais compra artesanato na sua loja?

moradores do município	56%
turistas de outros estados	27%
turistas estrangeiros	17%
moradores municípios próximos	16%
outras lojas	7%
outros	1%
não sabe	2%
sem resposta	1%

- apesar das vendas para turistas, sejam de outros estados (27%) ou estrangeiros (17%), serem relevantes, as mesmas ainda se encontrariam em um patamar inferior

*(quem mais compra artesanato na sua loja?)
Eu acho que é mais o pessoal aqui do bairro mesmo e fim de semana que tem alguém assim que está passeando”
(comerciante - 30 a 34 anos - médio)*

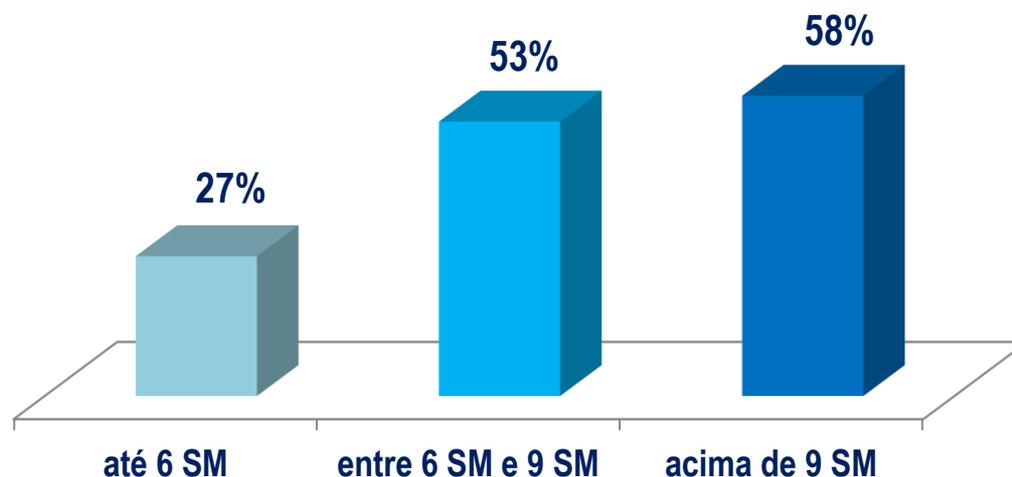


comerciantes - comentários

- os percentuais crescentes de vendas realizadas pelos comerciantes mais abastados, aparentemente refletiria o grau de instrução e conseqüentemente o domínio de uma língua estrangeira

turistas de outros estados e estrangeiro

8. Quem mais compra artesanato na sua loja?



comerciantes - comentários

- um aspecto interessante para o SEBRAE consiste nas oportunidades aparentemente proporcionadas pela legalização no negócio, como os percentuais de vendas para turista bem exemplificam

8. quem mais compra artesanato na sua loja?

	geral	possui CNPJ	não possui CNPJ
moradores do município	56%	55%	67%
turistas de outros estados	27%	31%	---
turistas estrangeiros	17%	19%	---
moradores de municípios próximos	16%	16%	17%
outras lojas	7%	7%	8%
outros	1%	1%	---
não sabe	2%	2%	---
sem resposta	1%	---	8%



comerciantes - comentários

- com relação ao artesanato mais vendido, existem diferenças significativas em função das rendas dos comerciantes, com o artesanato 'utilitário' se sobressaindo nas vendas dos comerciantes com renda familiar até 6 SM, enquanto o artesanato 'decorativo' se destaca nas rendas familiares acima de 9 SM

9. Qual artesanato mais vendido na sua loja?

	até 6 SM	entre 6 SM e 9 SM	acima de 9 SM
decorativo/ adorno/ acessório	55%	65%	71%
religioso	10%	---	---
utilitário	32%	29%	25%

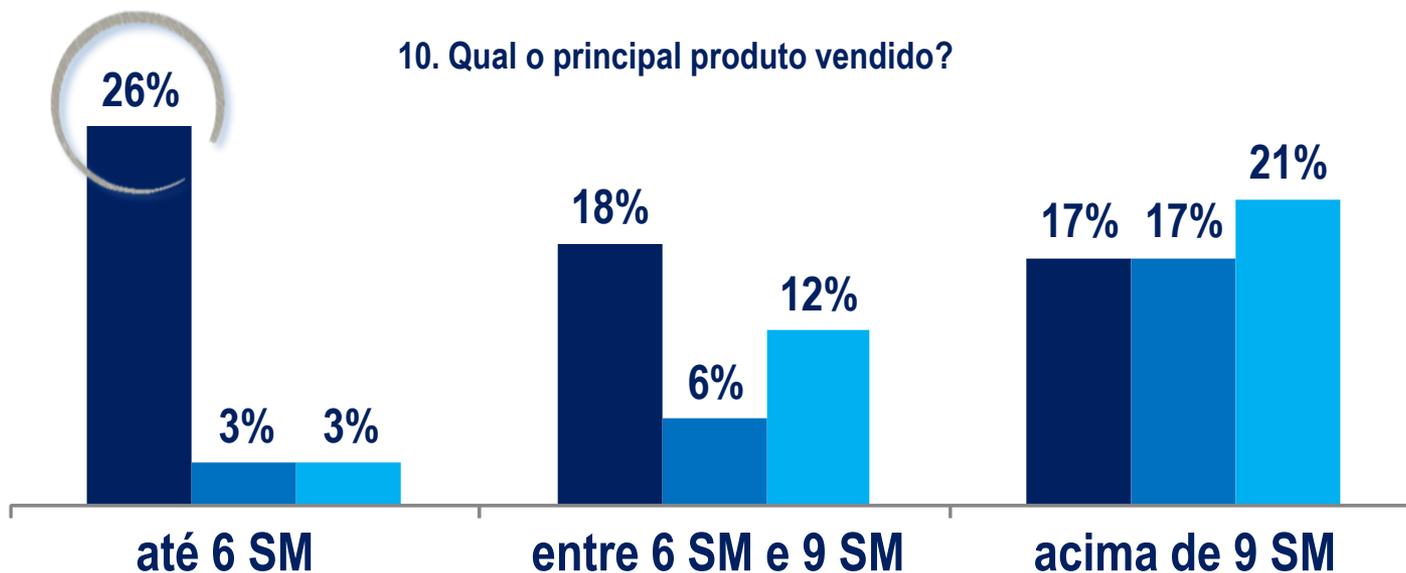
- aparentemente o artesanato 'religioso' enquanto produto mais vendido seria uma 'exclusividade' dos comerciantes com rendas familiares até 6 SM



comerciantes - comentários

- peças decorativas
- acessórios/ bijuterias/ joias
- roupa/ vestuário

- com relação aos principais produtos vendidos, para vários tipos de artesanato existe uma relação com o perfil socioeconômico do comerciante



comerciantes - comentários

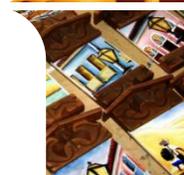
- os meses de maior venda são 'dezembro' e 'maio', provavelmente em decorrência do Natal e do dia das Mães, sendo claro ser esse impacto mais agudo para os comerciantes ainda não legalizados

“ah, normalmente final de ano, né? Dezembro, que o pessoal está preparando a casa para o Natal”
(comerciante - 50 a 64 anos - médio)

“dia das Mães, porque o filho não quer ter trabalho e a maioria das mães gosta de artesanato, então eles compram para dar para a mãe”
(comerciante - 50 a 64 anos - médio)

10.1 Quais os meses de maior venda?

	possui CNPJ	não possui CNPJ
dezembro	38%	33%
maio	14%	33%
novembro	11%	8%
julho	11%	8%
fevereiro	11%	---
janeiro	11%	---
setembro	9%	---
março	9%	---
outubro	8%	---
agosto	7%	---
junho	5%	---
abril	2%	17%
ano inteiro	3%	---
não sabe	8%	---
sem resposta	16%	17%



comerciantes - comentários

- na opinião dos comerciantes, os aspectos mais valorizados por quem compra artesanato seriam 'material utilizado', 'identidade cultural' e 'beleza / estética'

11. O que é mais valorizado, qual o principal critério para quem compra?



- chama atenção aspectos como:
 - 'local de origem',
 - 'qualidade / acabamento',
 - 'história da peça' e
 - 'funcionalidade'
- não terem merecido destaque, algo que eventualmente poderia agregar mais valor aos produtos



comerciantes - comentários

- de forma até um pouco contraditória, os aspectos citados como aqueles capazes de tornar o artesanato mais atrativo foram: qualidade, preço e design
- independentemente de ter recebido atendimento do SEBRAE, de trabalhar ou não exclusivamente com artesanato e do grau de instrução !

13. Como tornar o artesanato mais atrativo?	geral	atendimento do Sebrae		venda de artesanato		escolaridade	
		recebeu	não recebeu	exclusiva	não exclusiva	até superior inc.	superior com.
qualidade	33%	19%	16%	17%	18%	16%	19%
preço	19%	9%	---	3%	7%	5%	5%
design	18%	29%	36%	37%	30%	37%	30%



comerciantes - comentários

- os demais pontos mencionados como capazes de tornar o artesanato mais atrativo mereceram citações iguais ou inferiores a 5% !

13. Como tornar o artesanato mais atrativo?

	percentual
embalagem	5%
divulgação/ exposição/ publicidade	5%
variedade	3%
pontualidade na entrega	2%
criatividade	2%



comerciantes - comentários

- preocupa que 30% dos comerciantes entrevistados, dentre os que trabalham exclusivamente com artesanato, considerem que 'não necessitam' de mais capacitação !

16. Onde precisaria receber mais capacitação?

	geral
não necessito de capacitação	18%
não sabe	17%
análise e planejamento financeiro	15%
técnicas de vendas	12%
gestão de pessoas	9%
outros	8%
qualidade	7%
atendimento	5%
formação do preço	4%
sem resposta	3%
embalagem	1%
visual da loja	1%

venda de artesanato





metodologia
comentários
resultados



comerciantes - venda artesanato

1. A sua loja vende exclusivamente artesanato?



é exclusiva
40%

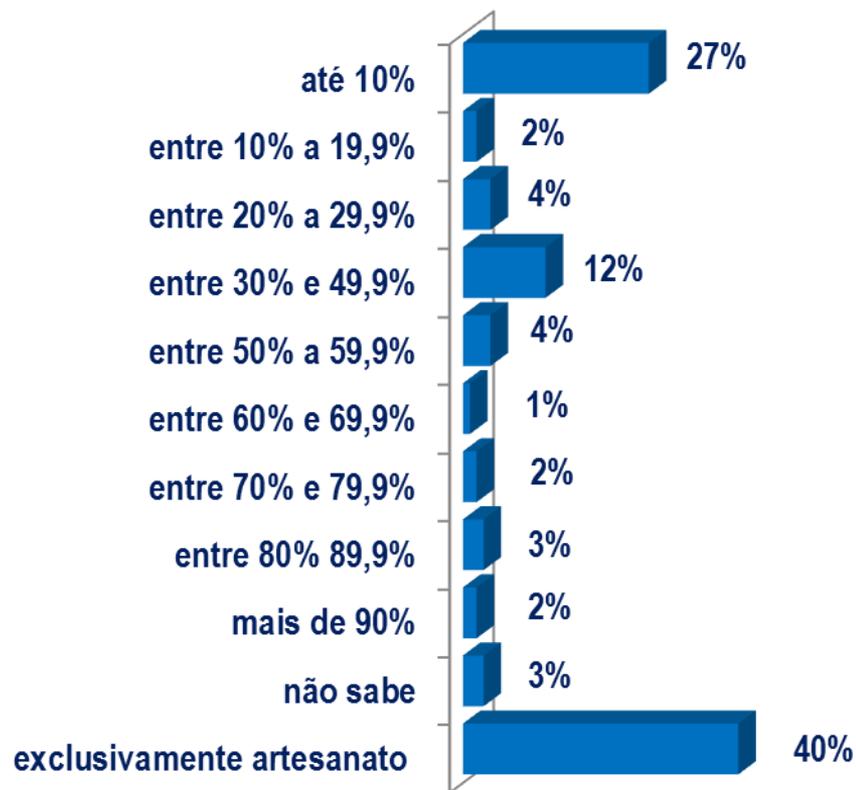
não é
exclusiva
60%

	atendimento SEBRAE	
	recebeu	não recebeu
vende exclusivamente	43%	36%
não vende exclusivamente	57%	64%

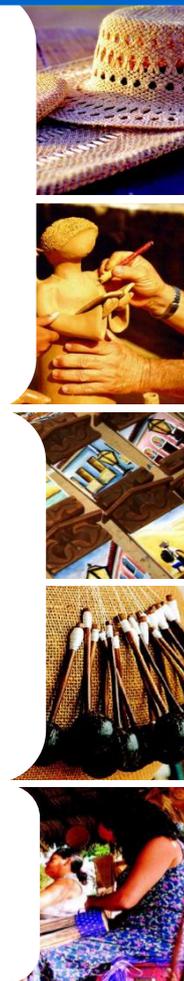


comerciantes - participação artesanato

2. Qual a participação do artesanato no total das vendas?



base: 100 entrevistas



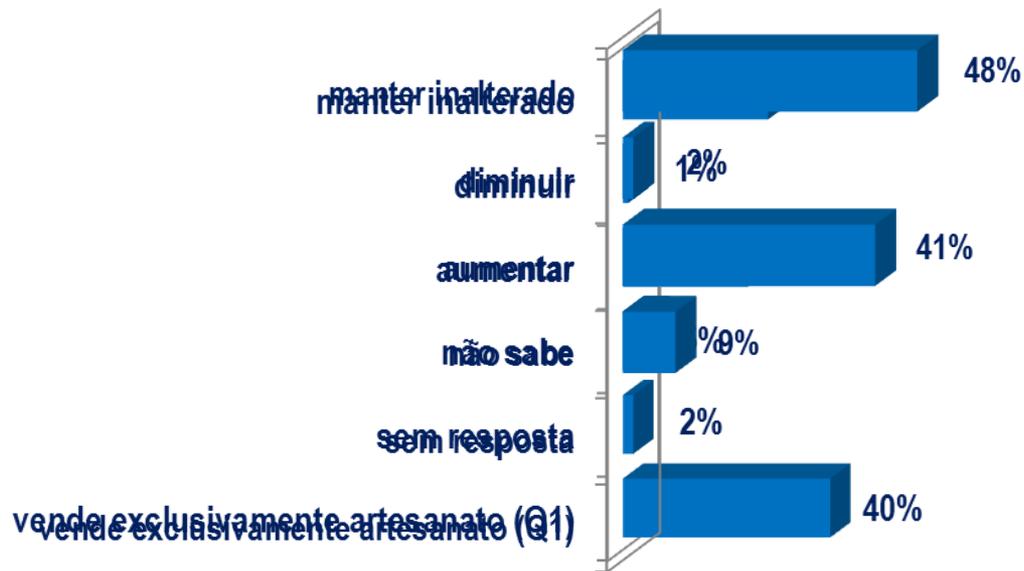
comerciantes - participação artesanato

3. Quais os outros produtos comercializados na sua loja?



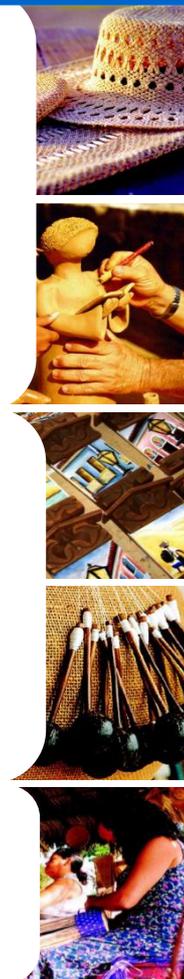
comerciantes - pretensão de vendas

4. Com relação a venda de artesanato pretende:



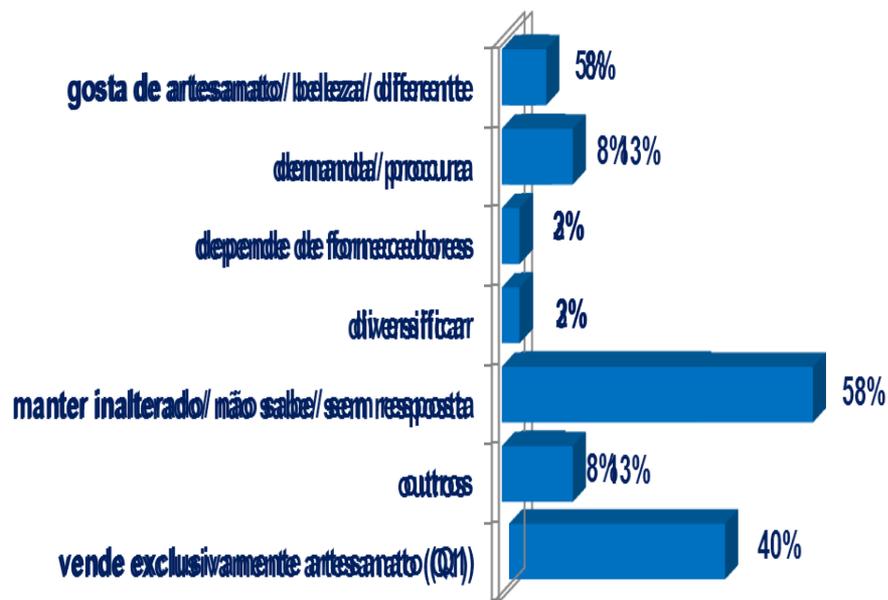
base: 500 entrevistados

30



comerciantes - motivo da alteração

5. Qual o motivo da alteração (em relação à mudança nas vendas do artesanato – questão 4)?



base: 60 entrevistados



comerciantes - compra de peças

6. De quem costuma comprar as peças de artesanato?

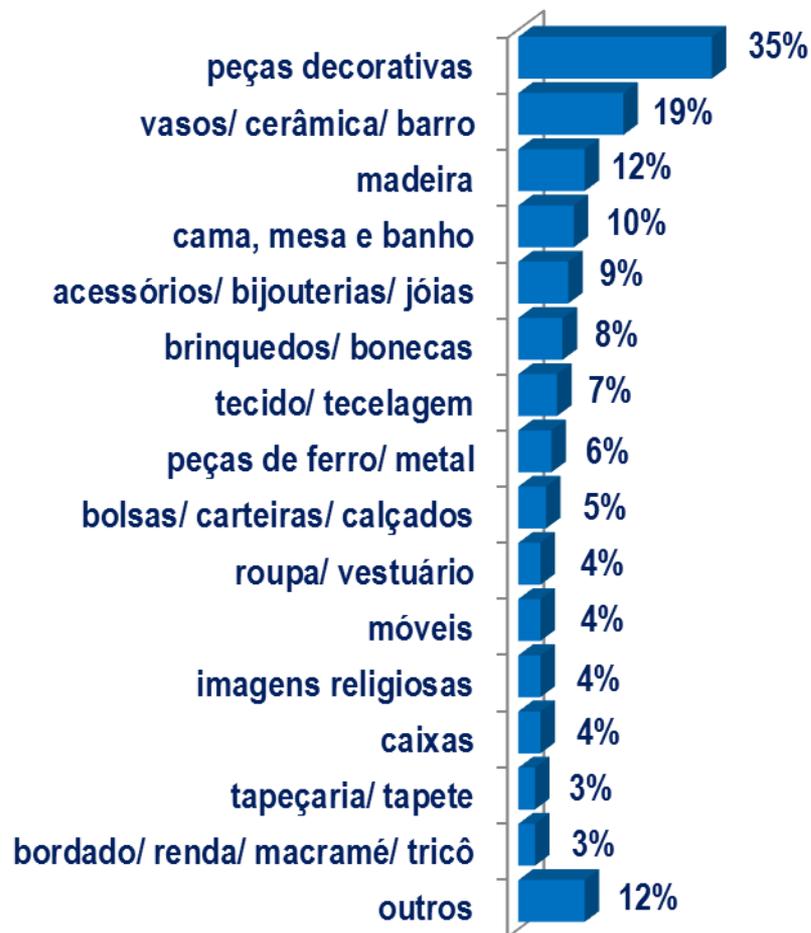


	atendimento SEBRAE	
	recebeu	não recebeu
do artesão	70%	57%
empresas artesanais	20%	23%
de outras lojas de artesanato	4%	7%
empresa produz	5%	2%
exterior	2%	2%
outros	5%	5%
não sabe	---	2%
sem resposta	---	5%

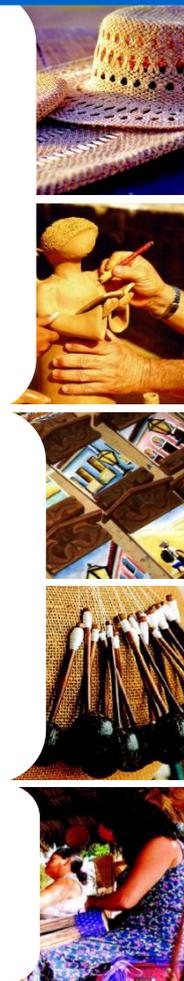


comerciantes - produtos vendidos

7. Quais artesanatos vende?

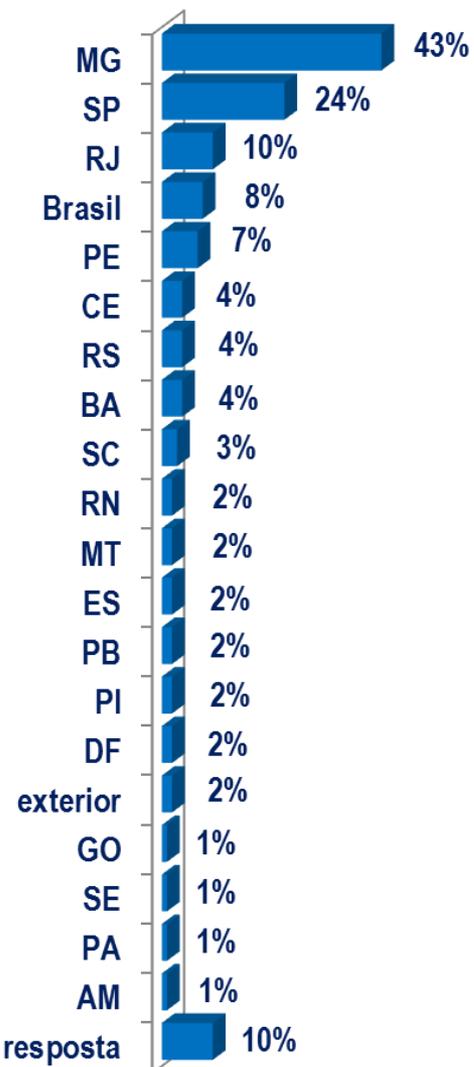


base: 100 entrevistas



comerciantes – origem da produção

7.1 Em que estado é produzido o artesanato que vende? *



* banco de dados não era homogêneo quanto à origem dos nomes

base: 100 entrevistas

não sabe/sem resposta

34

SEBRAE



comerciantes – perfil comprador

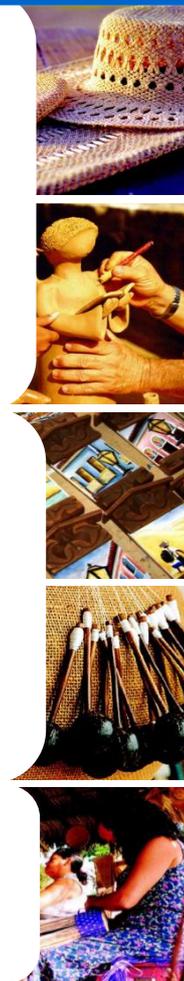
8. Quem mais compra artesanato na sua loja?



base: 100 entrevistas

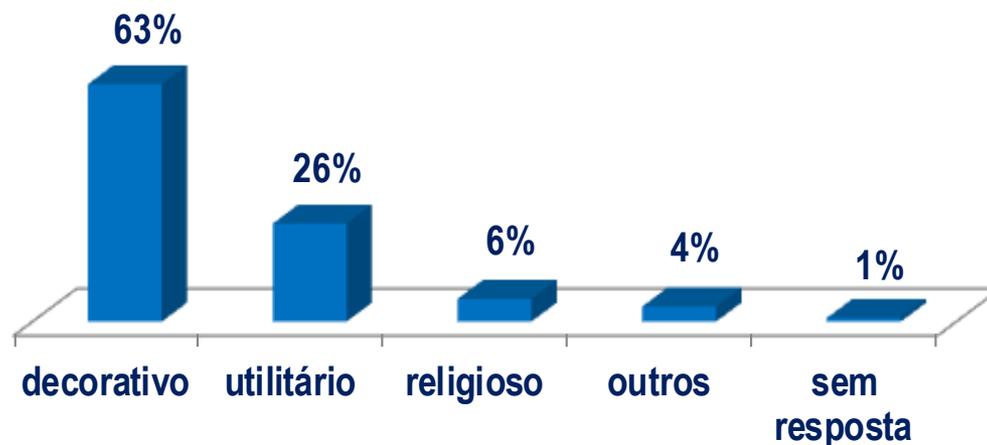
35

SEBRAE



comerciantes – tipo mais vendido

9. Qual artesanato mais vendido na sua loja ?



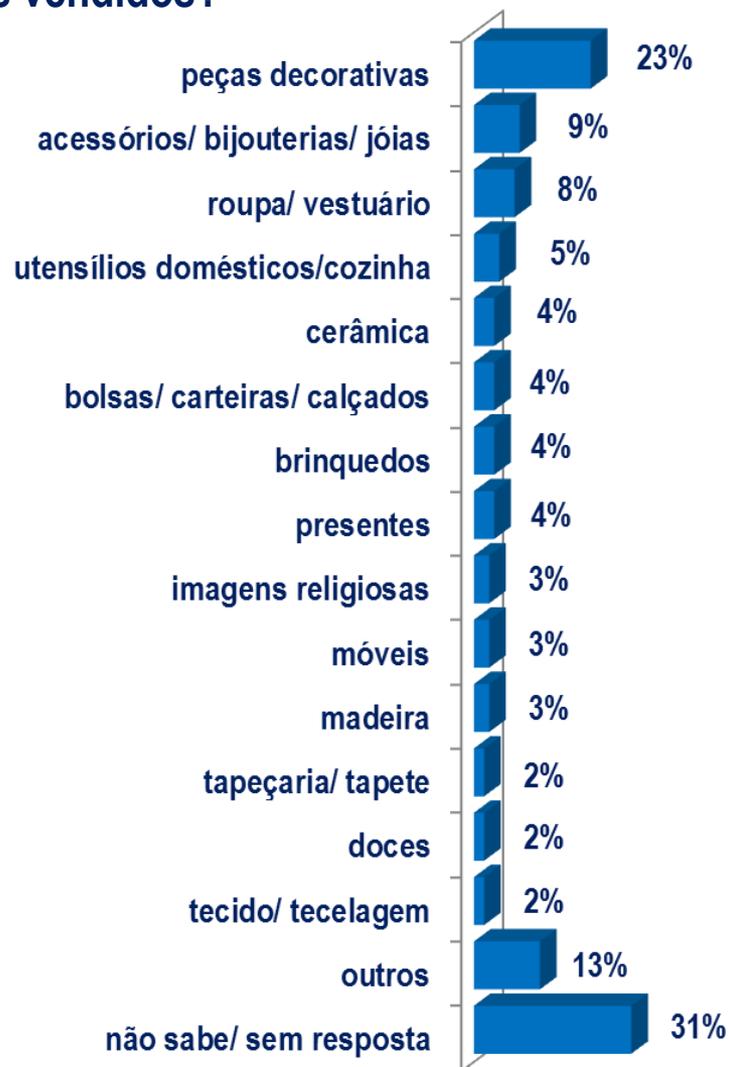
base: 100 entrevistas

36



comerciantes - principais produtos

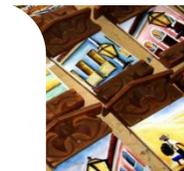
10. Quais os principais produtos vendidos?



base: 100 entrevistas

37

SEBRAE

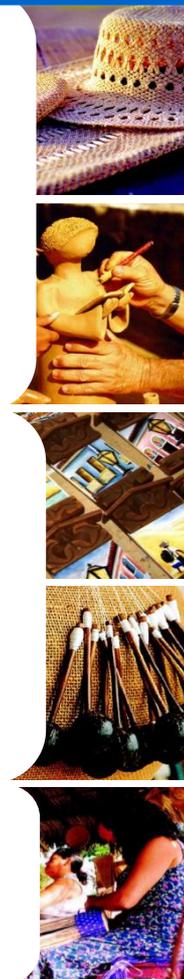


comerciantes - meses de venda

10.1 Quais os meses de maior venda dos principais produtos?



base: 100 entrevistas

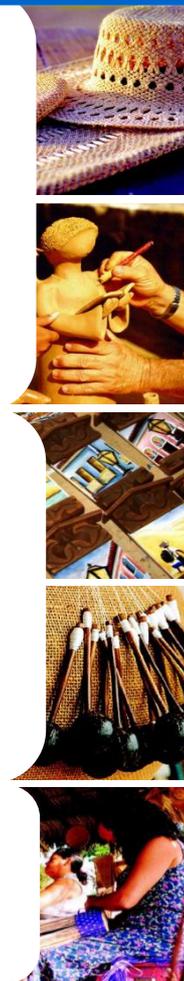


comerciantes - valorização

11. O que é mais valorizado, ou seja, qual o principal critério para quem compra artesanato?



base: 100 entrevistas



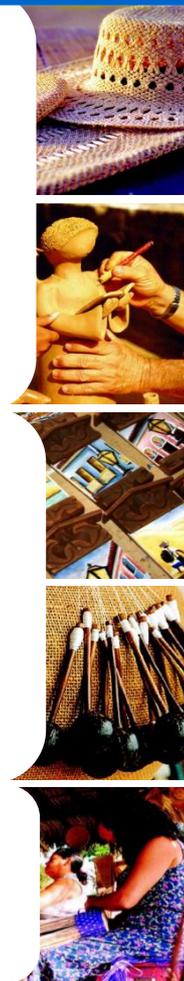
comerciantes - feiras e eventos

12. Por que participa de feiras e eventos de artesanato?



base: 100 entrevistas

40

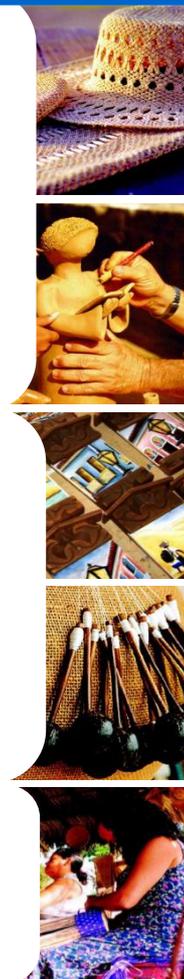


comerciantes - artesanato atrativo

13. Como tornar o artesanato mais atrativo?

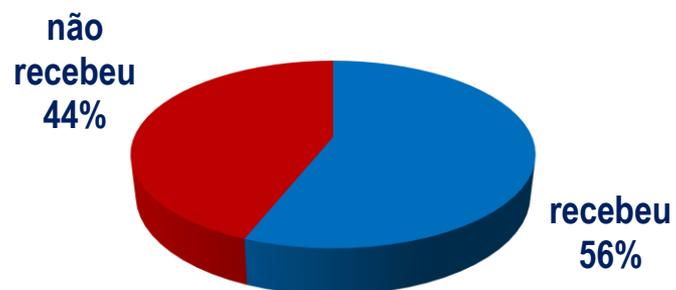


base: 100 entrevistas



comerciantes - atendimento SEBRAE

14. Você ou seu pessoal já recebeu atendimento do SEBRAE?



	vende artesanato	
	exclusiva	não exclusiva
recebeu	60%	53%
não recebeu	40%	47%



comerciantes - apoios

15. Já recebeu apoio de outra instituição?

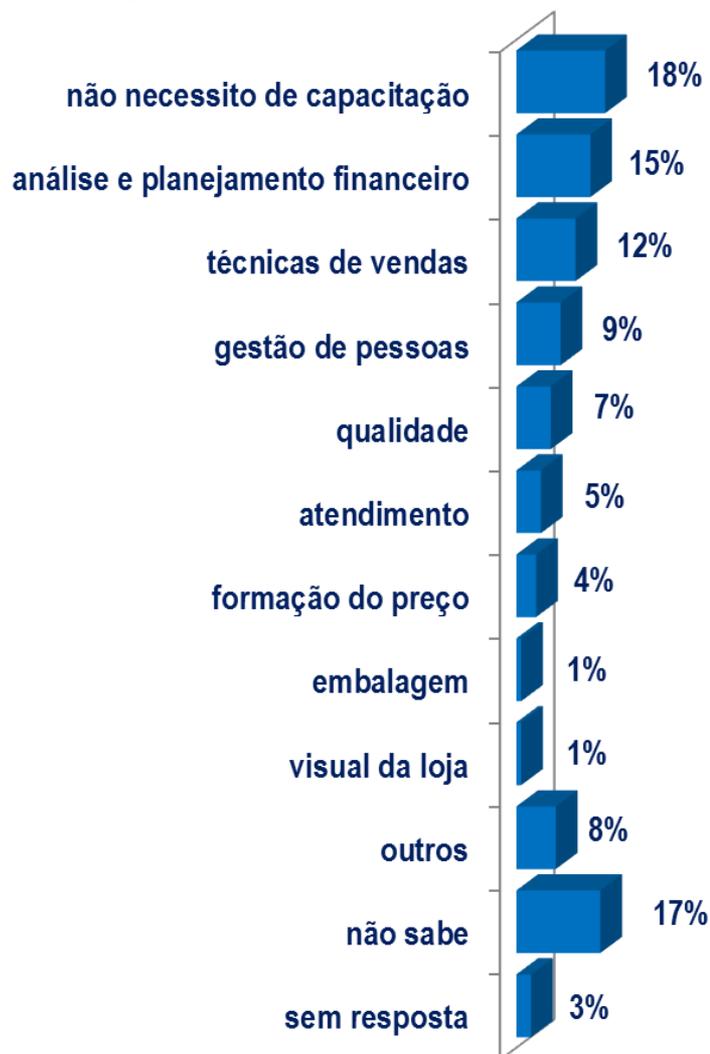


	atendimento SEBRAE	
	recebeu	não recebeu
recebeu	20%	7%
não recebeu	80%	93%

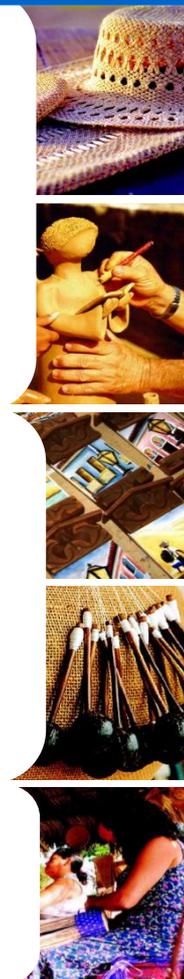


comerciantes - capacitação

16. Onde precisaria receber mais capacitação?

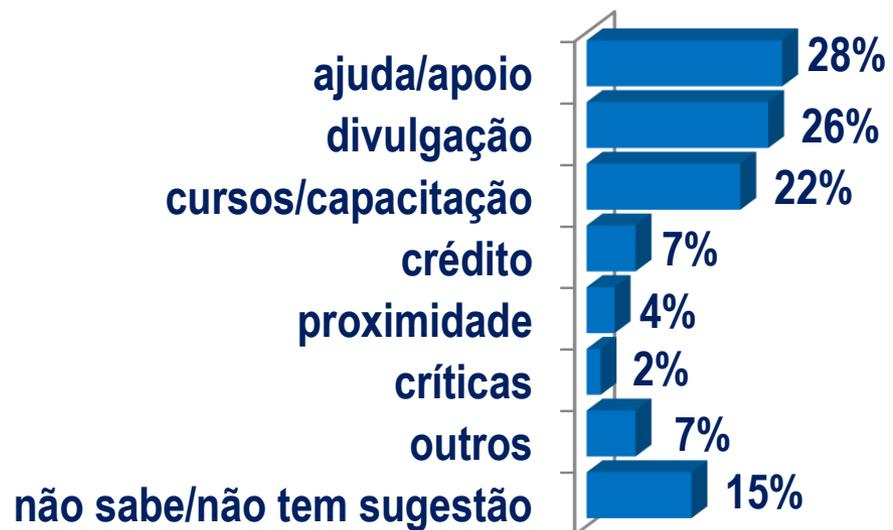


base: 100 entrevistas



comerciantes - sugestões

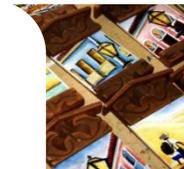
17. O que sugere para melhorar e desenvolver o artesanato brasileiro?



base: 100 entrevistas

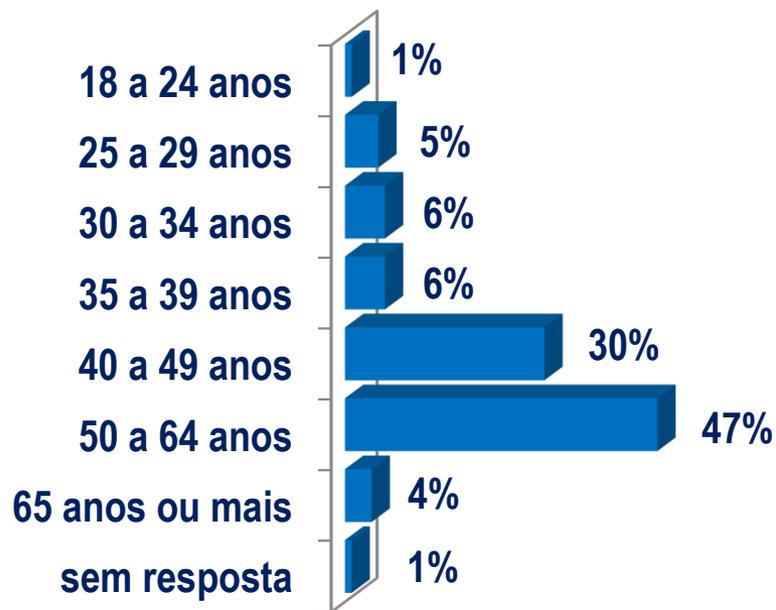
45

SEBRAE

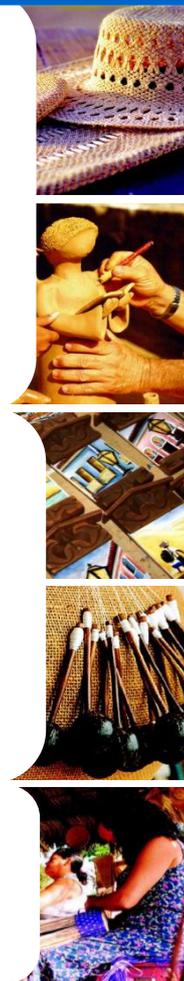


comerciantes - perfil

18. Qual a sua idade?

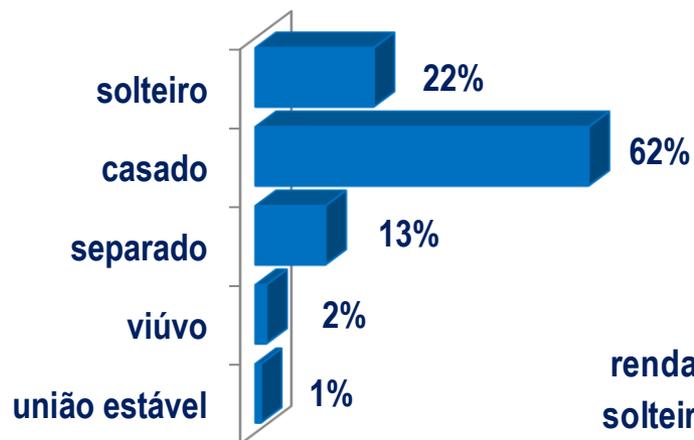


base: 100 entrevistas



comerciantes - perfil

19. Qual seu estado civil?

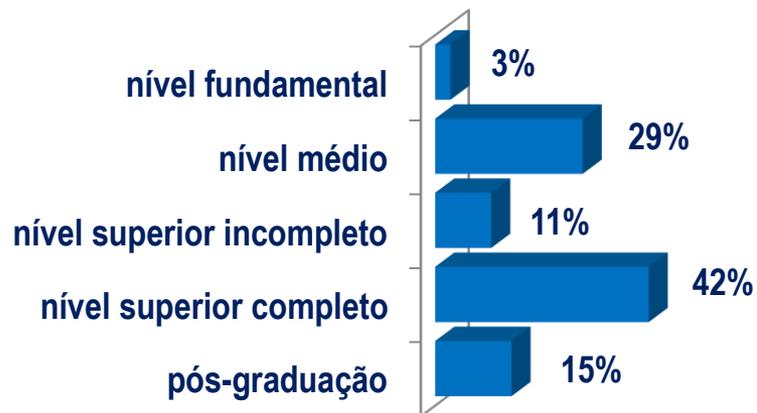


renda	até 6 SM	entre 6 SM e 9 SM	acima de 9 SM
solteiro	29%	29%	8%
casado	50%	59%	79%
separado	16%	6%	13%
viúvo	5%	---	---
união estável	---	6%	---



comerciantes - perfil

20. Qual a sua escolaridade?



base: 100 entrevistas

48



comerciantes - perfil

21. Possui e-mail ?



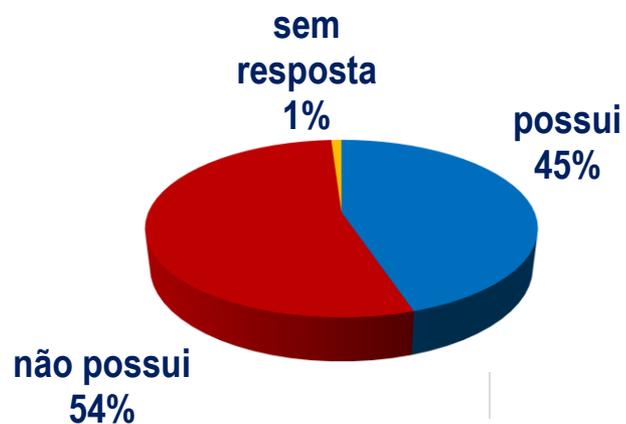
	atendimento SEBRAE	
	recebeu	não recebeu
possui	92%	80%
não possui	4%	11%
não sabe	---	2%
sem resposta	4%	7%

base: 100 entrevistas



comerciantes - perfil

22. Possui site?



	atendimento SEBRAE	
	recebeu	não recebeu
possui	59%	27%
não possui	41%	71%
sem resposta	---	2%



comerciantes - perfil

23. Possui loja virtual?



	atendimento SEBRAE	
	recebeu	não recebeu
possui	25%	7%
não possui	75%	91%
sem resposta	---	2%

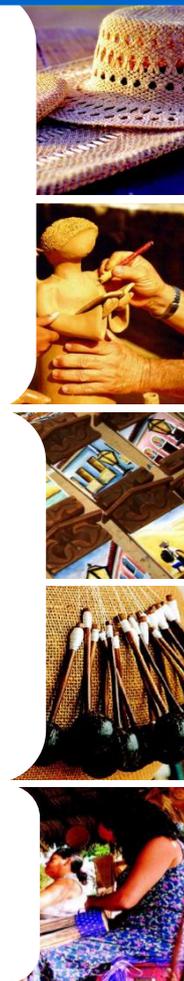


comerciantes - perfil

24. Possui CNPJ?



base: 100 entrevistas



comerciantes - perfil

25. Qual a faixa de renda FAMILIAR mensal ?

	geral
menos de R\$ 2.034	15%
de R\$ 2.035 a R\$ 4.068	23%
de R\$4.069 a R\$ 6.102	17%
de R\$ 6.103 a R\$ 8.136	9%
de R\$ 8.137 a R\$ 10.170	5%
de R\$ 10.171 a R\$ 12.204	5%
de R\$ 12.205 a R\$ 14.238	2%
acima de R\$ 14.238	3%
não sabe	5%
sem resposta	16%

renda familiar média*
R\$5.188

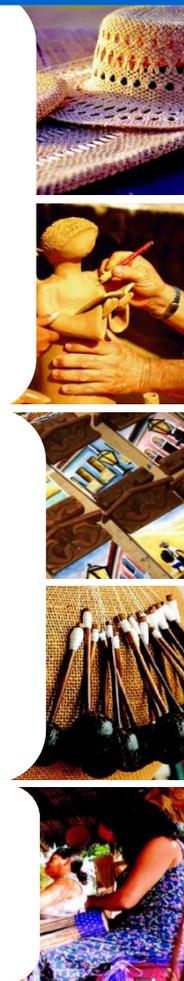
para efeito de cálculo da renda média, as respostas “não sabe” e “sem resposta” foram desconsideradas

base: 100 entrevistas

base: 79 entrevistas

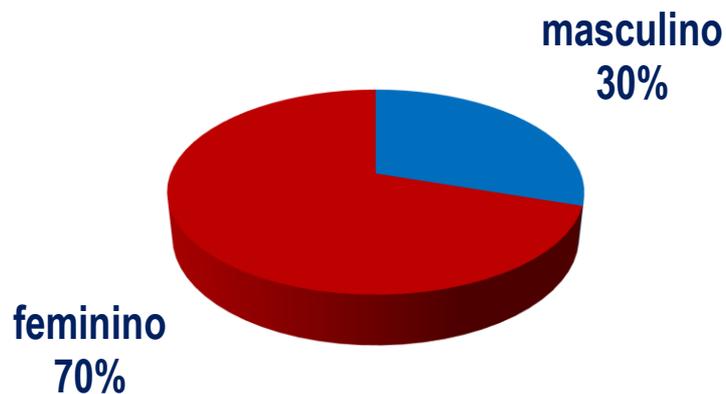
53

SEBRAE



comerciantes - perfil

26. sexo



	atendimento SEBRAE	
	recebeu	não recebeu
masculino	29%	32%
feminino	71%	68%



UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA SEBRAE NACIONAL

(61) 3348-7180

- Dênis Pedro Nunes
- Alexandre de Oliveira Ambrosini

