

Artesão busca qualificação PARA AMPLIAR FONTE DE RENDA

Ernane de Oliveira Monteiro, de 64 anos, trabalha com fabricação e venda de artesanato regional. Seu principal produto são as redes cuiabanas, confeccionadas em teares manuais e consideradas um ícone da tradição e cultura mato-grossense. Para ser confeccionada, cada rede, tecida em linha 100% algodão, exige o trabalho de quatro pessoas tramando fios durante um período de 90 dias nos chamados teares cubanos, criados pelos indígenas guanás, originários das Guianas. O resultado do processo são peças exclusivas com desenhos em cores vibrantes e motivos da fauna e flora regional.

O interesse de Ernane pela técnica começou ainda quando criança, as redes cuiabanas eram vendidas no estabelecimento comercial do pai. Com nove anos ele já criava desenhos para serem reproduzidos nos teares. Hoje o artesão continua participando de todo o processo, tanto na criação dos desenhos como trançando os punhos das peças, que são as linhas usadas para pendurar as redes. A produção é feita em conjunto com oito artesãos parceiros que tecem tanto para a loja de Ernane, como para si mesmos.

O comerciante conta que a produção das redes tem sido cada vez menor e sua maior dificuldade é manter estoque para atender a demanda, pois como trabalha com qualidade e perfeição, buscando manter o processo original de confecção, está cada vez mais difícil encontrar artesãos qualificados para atuarem com técnica. “Está difícil manter a tradição autêntica”, lamenta o artesão.

Além das redes, Ernane vende peças indígenas, imãs, livros e produtos orgânicos como derivados de mel e da copaíba, fornecidos por produtores e artesãos locais. O empreendedor conta que o mercado para o artesanato é muito árduo e que nos últimos anos precisou reduzir sua loja e dispensar os funcionários que mantinha. Agora quer se reorganizar e ampliar o leque de produtos.





Foi justamente buscando apoio para isso que, por indicação do Programa Brasileiro de Artes, Ernane buscou o curso Circuito Empreenda Mais CDL.

“ Eu precisava reciclar conhecimentos, buscar motivação e dinamismo para continuar empreendendo, compartilha. ”

Com as aulas e a consultoria, o artesão diz que está confiante para implementar mudanças necessárias, como separar as finanças pessoais e as do negócio que acabaram se misturando.



Outro desafio é utilizar melhor as mídias sociais e, segundo ele, depois do Circuito já tem postado mais no perfil que mantém no Instagram, o [@artecuyabana](#). Para ele, a principal lição aprendida no curso foi a necessidade de disciplina e mais controle para conhecer de fato o custo real dos produtos vendidos.

[@artecuyabana](#)

