

Orientação estratégica 2025

ARTESANATO

Atuação no âmbito no Impulsionar Negócios
Unidade de Competitividade - Sebrae



Olá, Gestor de Artesanato!

Compartilhamos com vocês o Documento de Referência para Projetos de Artesanato no âmbito do programa Impulsionar Negócios. Este documento foi desenvolvido com o intuito de fornecer diretrizes claras e práticas para a concepção, planejamento e execução de iniciativas de apoio aos pequenos negócios artesanais.

O conteúdo a seguir foi desenvolvido tendo como base, além das imersões e discussões sobre o segmento, o Planejamento Estratégico Sebrae 2035 e o Planejamento Estratégico do Artesanato Sebrae, levando em consideração ainda as premissas do Termo de Referência do Artesanato e os desafios apresentados no Diagnóstico do Artesanato Brasileiro.

Entendemos que parte do papel do Sebrae é oferecer soluções que promovam o aprimoramento dos negócios no segmento do artesanato, o acesso a mercados nacionais e internacionais e a adoção de inovações tecnológicas, a partir da inteligência setorial, territorial e de mercado, e que sejam passíveis de mensuração de resultados efetivos, com foco para aumento da produtividade, bem como, a promoção da prosperidade nos territórios alavancando o artesanato no contexto das economias portadoras de futuro.

Acreditamos que, com a dedicação e o empenho de cada um de vocês, podemos transformar o setor artesanal em uma poderosa força de desenvolvimento econômico e cultural. Juntos, podemos criar um futuro próspero e sustentável para o artesanato brasileiro. Contamos com vocês para liderar essa jornada e inspirar os nossos artesãos a alcançar novos patamares.

*Durcelice Cândida Mascêne
Giselle Alves de Oliveira*

Coordenação Nacional de Artesanato

Este documento está organizado nos seguintes blocos:

- 1.** Contextualização
- 2.** Análise Setorial
- 3.** Posicionamento da Estratégia
- 4.** Temas, Ações e Indicadores
- 5.** Suporte Nacional
- 6.** Orientações Operacionais
- 7.** Conclusão

1. Contextualização

Este documento tem por finalidade apoiá-los na elaboração de projetos para pequenos negócios do segmento de Artesanato, no âmbito do Programa Impulsionar Negócios, visando tornar os empreendimentos artesanais mais competitivos, impulsionando-os a melhorar continuamente para que se destaquem no mercado e se tornem sustentáveis.

O artesanato brasileiro, enraizado em todo o território nacional, desempenha um papel fundamental no panorama socioeconômico do país, contribuindo para a criação de empregos, a distribuição de renda e a preservação da identidade cultural. Apesar de ser alvo de políticas públicas de apoio e promoção, o setor enfrenta desafios significativos, incluindo a carência de dados precisos que demonstrem sua efetiva participação no mercado de bens e consumo.

Compreender a importância do artesanato requer olhar para as estimativas de números que revelam sua relevância econômica, representando 3% do Produto Interno Bruto (PIB) Nacional, com um faturamento aproximado de 102 bilhões de reais, e movimentando cerca de 20 bilhões de reais em compras de insumos da indústria. O setor engloba aproximadamente 8,5 milhões de artesãos, sendo a maioria mulheres, que geram cerca de 50 bilhões de reais em receita anual.

O contexto global também aponta para uma valorização crescente do artesanato, prevendo o surgimento de uma nova economia artesanal. Especialistas apontam que esse movimento pode redefinir a forma como trabalhamos e consumimos, impulsionando o surgimento de novos empregos e oportunidades de negócios.

2. Análise do Setor

2.1. DADOS GERAIS DO ARTESANATO NO BRASIL

O artesanato brasileiro está presente em todo o território nacional e adquiriu importância crescente para o aumento do emprego, distribuição de renda e preservação da identidade cultural do povo brasileiro em suas várias formas.

Mesmo com números expressivos, a carência de dados mais detalhados e atualizados para segmento segue como um de seus principais desafios, o que pode ser atribuído, em grande parte, pela ausência de um Código Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) específico para o artesanato. O segmento abrange uma ampla gama de produtos e técnicas, desde cerâmica, tecelagem e bordados até esculturas e vestuário. Cada tipo de artesanato pode envolver materiais, métodos de produção e finalidades muito diferentes, dificultando a criação de uma única classificação que abranja todas essas variáveis.

A seguir elencamos os principais CNAEs utilizados pelo artesão ao se formalizar como MEI:

| | |
|----------------|--|
| 1359600 | Fabricação de outros produtos têxteis não especificados anteriormente |
| 1529700 | Fabricação de artefatos de couro não especificados anteriormente |
| 1629301 | Fabricação de artefatos diversos de madeira, exceto móveis |
| 1629302 | Fabricação de artefatos diversos de cortiça, bambu, palha, vime e outros materiais trançados, exceto móveis |
| 1749400 | Fabricação de produtos de pastas celulósicas, papel, cartolina, papel, cartão e papelão ondulado não especificados anteriormente |
| 2219600 | Fabricação de artefatos de borracha não especificados anteriormente |
| 2229399 | Fabricação de artefatos de material plástico para outros usos não especificados anteriormente |
| 2319200 | Fabricação de artigos de vidro |
| 2330399 | Fabricação de outros artefatos e produtos de concreto, cimento, fibrocimento, gesso e materiais semelhantes |
| 2349499 | Fabricação de produtos cerâmicos não refratários não especificados anteriormente |
| 2391503 | Aparelhamento de placas e execução de trabalhos em mármore, granito, ardósia e outras pedras |
| 2399101 | Decoração, lapidação, gravação, vitrificação e outros trabalhos em cerâmica, louça, vidro e cristal |
| 2599399 | Fabricação de outros produtos de metal não especificados anteriormente |
| 3211602 | Fabricação de artefatos de joalheria e ourivesaria |
| 3212400 | Fabricação de bijuterias e artefatos semelhantes |
| 3299099 | Fabricação de produtos diversos não especificados anteriormente |

2.2. PRINCIPAIS TENDÊNCIAS DO ARTESANATO

De acordo com o Mapa de Tendências que norteou o Planejamento Estratégico do Sistema Sebrae, que tem horizonte até 2035, há uma previsão de surgimento de uma nova economia artesanal à medida que as economias industrializadas se fragilizam.

Esse movimento é embasado pelo trabalho do antropólogo Grant McCracken, autor de *"Return of the Artisan"*, que identifica o crescimento de um movimento artesanal nos Estados Unidos. Este movimento, que antes estava nas margens da sociedade, agora está se tornando uma tendência dominante, impulsionando uma significativa quantidade de novos empregos. Em entrevista ao *The Guardian*, McCracken estima que o movimento artesanal contribui para 28 milhões de pequenas empresas nos EUA e elas criam dois em cada três novos empregos.

Segundo o *Institute for the Future – IFTF*¹, a nova economia artesanal é uma das marcas da transformação econômica que está prenunciada para a próxima década. Muitos dos novos artesãos serão pequenos negócios pessoais que desenvolverão produtos especiais únicos ou limitados para um grupo cada vez maior de clientes que procuram produtos únicos, personalizados ou de nicho. Ou seja, o desenvolvimento dessa nova economia artesanal, pode redefinir as formas trabalho e de consumo, destacando a ascensão de negócios focados em narrativas e públicos específicos que refletem os valores e crenças definidas pelo “espírito do tempo”².

Além disso, o artesanato se enquadra como setor do ângulo “Economia Portadora de Futuro”, considerando que ele tem o potencial de:

- criar sistemas econômicos resilientes e adaptáveis que podem prosperar diante de desafios e incertezas emergentes;
- adotar proativamente:
 - diversificação da base econômica;
 - práticas sustentáveis com “transição verde”;
 - pesquisa, inovação e design;
 - qualificação da força de trabalho;
 - inclusão social, colaboração e parceria com diversos agentes da sociedade; e
 - práticas ágeis de gestão.

Ou seja, o Artesanato pode buscar um melhor equilíbrio entre o crescimento econômico e as questões climáticas, sociais e de inclusão, e o bem-estar e a qualidade de vida dos cidadãos.

Pela natureza da atividade artesanal, ela tem como principal elemento a capacidade de antecipação às tendências: desenvolvendo tecnologias próprias; acompanhando avanços tecnológicos; assimilando mudanças no comportamento e preferências do consumidor; incorporando preocupações ambientais e mudanças econômicas globais; e permanecendo competitiva em um mundo em rápida transformação.

¹ O Institute for the Future é um think tank sem fins lucrativos com sede em Palo Alto, Califórnia, EUA. Foi criada por Paul Baran e Arnold Kramish, em 1968, como um spin-off da RAND Corporation para ajudar as organizações a planejar o futuro de longo prazo, um assunto conhecido como estudos futuros.

² “Espírito do tempo” é a tradução do alemão “Zeitgeist”, conceito criado por Hegel, que é a expressão coletiva da consciência e cultura de uma determinada época histórica, influenciada pela interação entre os indivíduos e a sociedade. O “espírito do tempo” é moldado pelas condições sociais e políticas do momento, refletindo as ideias predominantes e a consciência compartilhada da sociedade. Embora os indivíduos possuam sua própria consciência, ela é influenciada pelo Zeitgeist, que pode tanto limitar quanto inspirar a criatividade e a originalidade.

3. Posicionamento da Estratégia

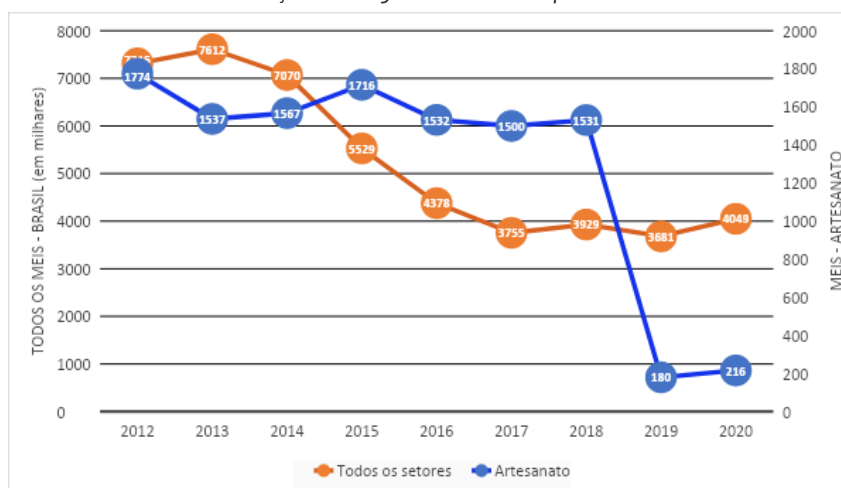
O objetivo da estratégia é consolidar o artesanato como um dos principais setores portadores de futuro, com plena capacidade de alavancar o desenvolvimento sustentável, de contribuir para a elevação da prosperidade dos territórios e biomas, de aumentar a competitividade e produtividade dos negócios artesanais, protegendo o patrimônio imaterial, agregando valor aos produtos artesanais e convertendo relações comerciais em desenvolvimento para as comunidades, tornando-se um exemplo nacional e mundial de trabalho integrado.

Este objetivo está alinhado com o Programa Impulsionar Negócios que prevê a elevação do nível de competitividade dos Pequenos Negócios, por meio de jornadas estruturadas que promovam o aumento do faturamento e ganhos de eficiência produtiva, ampliação de mercados, melhoria de gestão e aumento da competitividade estrutural e sistêmica, considerando as especificidades do setor artesanal, suas cadeias de valor e vocações territoriais.

3.1. DESAFIOS IDENTIFICADOS PARA O SEGMENTO DO ARTESANATO

De acordo com o Diagnóstico do Artesanato Brasileiro, o segmento enfrenta uma série de desafios destacam-se:

- Situação econômica precária dos artesãos, muitos dos quais recebem menos do que um salário mínimo;
- A venda direta ao consumidor é predominante, o que expõe os artesãos à necessidade de esforços constantes de apresentação e divulgação de seus produtos, a ausência de intermediários pode dificultar o aumento da renda;
- A idade média dos artesãos está aumentando;
- Cobertura previdenciária é baixa;
- Comercialização dependente de feiras como principal meio de venda;
- Falta de acesso a matéria-prima e processos estruturados de manejo;
- Baixo associativismo, o que gera desarticulação e enfraquecimento do trabalho coletivo do artesão, impactando na capacidade produtiva dos grupos.
- Desafios intergeracionais devido à falta de valorização e às dificuldades enfrentadas pelos artesãos mais jovens, faltando incentivo à continuidade da tradição artesanal;
- A informalidade e a precariedade nas relações de trabalho prevalecem no status de trabalho por conta própria;

Gráfico 1 - Evolução de registros MEIs no período de 2012 a 2020.

Fonte: Elaborado a partir de dados da RAIS por MACHADO e HERMETO3, 2023.

- Baixa presença digital do artesanato brasileiro, tanto para divulgação como para comercialização.
- Falta de compreensão sobre o papel do designer enquanto facilitador do processo de criação de novos produtos e do aprimoramento do processo de produção, tendo em conta os valores que lhe são atribuídos, bem como investigador, quando se trata de buscar compreender artefatos, técnicas e histórias que compõem a memória material e afetiva de ofícios originais;
- Estratégias inadequadas de capacitação de grupos de artesãos e, em muitos casos, já desgastadas, por se tratar de formatos pré-estabelecidos e, por vezes, repetitivos ou concebidos para outros segmentos;
- Inexistência de ações de registros, diagnósticos e mapeamento do artesanato nos estados e municípios;
- Poucas ações de promoção do artesanato local articuladas a outros setores da economia criativa (por exemplo, o turismo e suas diversas modalidades);
- Memória do artesanato brasileiro fragmentada, espalhada entre artigos, teses, dissertações, folhetos, estudos avulsos, projetos de pesquisa, os quais não se encontram organizados em bases de dados ou em instituições relacionadas ao artesanato;

Os desafios supracitados estão relacionados a elementos fundamentais da cadeia de valor do artesanato – produto, apropriação cultural e técnica, comercialização, divulgação, capacitação, memória, bem como ao papel do design no âmbito da inovação, produção e mercado.

³ MACHADO, Ana Flávia; HERMETO, Ana Maria. Políticas Públicas. In: FALCI, C.H. R. e PINTO, L. S. C. C. S. (Org.). Diagnóstico do artesanato brasileiro e planejamento estratégico: resultados da etapa 1. Belo Horizonte: PROEX/UFMG, 2023.

3.2. OPORTUNIDADES

Em todo o mundo é crescente a demanda de consumo por produtos feitos à mão e no Brasil aumentou consideravelmente a quantidade de pessoas empreendendo no artesanato. Dados oficiais do Sistema de Informações Cadastrais do Artesanato Brasileiros (Sicab) mostram que, somente em 2022, o número de artesãos mais que dobrou de janeiro a agosto. A plataforma concentra mais de 190 mil profissionais do segmento que optaram em se cadastrar, sendo a maioria constituída de mulheres que vivem diretamente da própria produção.

O aumento do número de eventos de comercialização de artesanato também constitui uma excelente oportunidade para ampliar o atendimento, aumentar as vendas e de criação de oportunidades para que os empreendedores do artesanato possam se atualizar sobre as principais tendências de mercado.

Entre outras oportunidades, se destacam:

- Crescente número de eventos voltados para o segmento, e a incorporação do artesanato a outros segmentos como gastronomia e turismo
- Pré disposição dos marketplaces em incluir o artesanato em seu portfólio de comercialização;
- Crescimento de 26% de ocupação nas atividades artesanais no período de 2012 a 2021. Em 2012 havia 428.223 ocupados nas atividades formais e informais do artesanato (0,5% do total de ocupados), e 540.072 pessoas em 2021;
- Até 2021, os ocupados no artesanato representavam 18% do total de ocupados em atividades artístico-culturais no país;
- Crescente aproximação entre designers e artesãos, gerando novos conhecimentos técnicos e estratégias de atuação no mercado;
- Reconhecimento do Sebrae como o maior agente promotor de “cursos de capacitação”, em entrevistas realizadas no “Diagnostico do Artesanato Brasileiro” com destaque para a atuação em frentes como design que visa impacto tanto aos atributos funcionais do objeto quanto aos atributos identitários.
- Valorização do Mestre Artesão e inclusão deles nas ações de capacitação, uma vez que este é o detentor de saberes técnico-produtivos originais traduzidos em artefatos portadores de valores diferenciados.
- Aumento da escolaridade média do artesão de 8 anos, em 2012 (nível fundamental incompleto), para 10 anos de estudo, em 2021 (nível médio incompleto) - acima do crescimento da média nacional;

4. Temas, Ações e Indicadores

4.1. MISSÕES E EIXOS ESTRUTURANTES DA ATUAÇÃO DO SISTEMA SEBRAE NO ARTESANATO

A atuação do Sistema SEBRAE no Artesanato terá como missões:

- A. EMPREENDEDORES AUTÊNTICOS E TRANSFORMADORES** - Ampliar o empreendedorismo transformado, enquanto catalisador da transformação socioeconômica ambiental e da realização de sonhos dos artesãos brasileiros.
- B. GOVERNANÇA INTEGRADA E COLABORATIVA** - Criar um ambiente dinâmico, seguro e simples para o desenvolvimento do artesanato em seus aspectos econômicos, sociais, culturais, ambientais e territoriais. As instâncias públicas, privadas e sociais trabalharão em parceria como agentes transformadores nas suas respectivas esferas constituindo uma governança integrada e colaborativa.
- C. PROSPERIDADE LOCAL E ECONOMIAS SUSTENTÁVEIS PORTADORAS DE FUTURO** - Contribuir para a elevação da prosperidade dos territórios e biomas, por meio do impulsionamento do artesanato, enquanto economia portadora de futuro, em ecossistemas de negócios que valorizam o regionalismo, preservam a biodiversidade e geram valor agregado no território.

Para cumprimento destas missões, as ações foram estruturadas conforme os seguintes eixos:

4.2. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS E AÇÕES SUGERIDAS POR EIXO ESTRUTURANTE

Eixo A.1 - FORMAÇÃO E CAPACITAÇÃO

| OBJETIVO ESTRATÉGICO | AÇÃO |
|--|---|
| A.1.1. Estimular os empreendimentos artesanais no fomento à inovação, a dinamização do setor e a competitividade por meio de capacitações, a fim de implementar novas soluções e processos | Mapear demandas e processos de capacitação de artesãos, gestores e multiplicadores (consultores e instrutores), considerando toda a cadeia de valor |
| | Desenvolver soluções para novas demandas |
| | Resgatar a abordagem comportamental, atualizando a metodologia para compor o plano de formação e capacitação |
| | Atender necessidades de capacitação em associativismo, cooperativismo, liderança, gestão de organizações de representação dos artesãos |
| A.1.2. Transformar vocações e potenciais empreendedores em negócios | |
| A.1.3. Preparar pessoas em métodos de gestão contemporânea e atitude empreendedora para estarem aptas à transformação em sua vida e seu ambiente | Desenvolver metodologias para formação em gestão profissional de negócios do artesanato para jovens. |

| | |
|--|---|
| A.1.4. Criar e gerenciar rede de agentes de capacitação do Artesanato | Identificar profissionais e criar rede agentes de capacitação (instrutores, desenvolvedores de metodologias, conteudistas, organizações, instituições profissionalizantes, universidades, etc.) |
| A.1.6. Aperfeiçoar e implementar ações de capacitação vinculadas ao Prêmio TOP 100. | Adaptar a metodologia e referências do Prêmio TOP 100 para construção de atividades de capacitação voltadas para a promoção, divulgação e qualificação do artesanato brasileiro. |
| | Elaborar plano de capacitação focado no Prêmio TOP 100 para atendimento das unidades produtivas premiadas e não premiadas nas últimas edições. |
| A.1.7. Promover a inclusão, o acesso e a qualificação digital voltada para a participação em atividades de formação e capacitação. | Oferecer cursos relacionados ao mundo digital para artesãos e demais parceiros |
| | Promover oficinas de capacitação em audiovisual com gerações mais jovens, para registro das práticas e saberes artesanais de mestres artesãos e comunidades artesanais. |
| | Promover formação para que os jovens possam cuidar das plataformas online de comercialização, memória e divulgação do artesanato. |
| | Promover o resgate e o registro de ofícios artesanais em risco de extinção para garantir a sua preservação e repasse para outros artesãos. |
| A.1.8. Fomentar e fortalecimento o associativismo e cooperativismo por meio de formação e capacitação. | Realizar diagnósticos estaduais sobre a situação do associativismo e cooperativismo no setor artesanal |
| | Identificar necessidades/níveis de maturidade de associações e cooperativas de artesãos (com OCB) |
| | Desenvolver soluções para fortalecer o associativismo e o cooperativismo no setor artesanal - Reposicionar ideias/mudança de cultura |
| A.1.9. Incentivar a formalização no setor artesanal | Incentivar a formalização e o crescimento dos empreendimentos artesanais, inclusive por meio do acesso a serviços financeiros. |

Eixo A.2 - PRODUÇÃO E INOVAÇÃO

| OBJETIVO ESTRATÉGICO | AÇÃO |
|--|--|
| A.2.1. Tornar os negócios artesanais prósperos, longevos, mais produtivos e competitivos, por meio da inovação, do acesso à tecnologia e a mercados. | Promover iniciativas que incentivem a inovação no setor artesanal (concursos de design, workshops de criatividade e bolsas de pesquisa em técnicas artesanais). |
| | Facilitar o acesso dos artesãos a tecnologias adequadas ao seu ofício artesanal (ferramentas digitais de design, softwares de gestão de negócios e equipamentos modernos para produção). |
| | Oferecer cursos e treinamentos aos artesãos para o uso de tecnologias disponíveis para melhoria dos processos de produção, gestão e marketing. |
| | Criar redes de apoio e colaboração entre artesãos, onde possam trocar conhecimentos, recursos e oportunidades de negócios. |
| | Oferecer consultorias (assistência) técnica especializada aos artesãos para solucionar desafios específicos em seus processos de produção, desde a seleção de materiais até a implementação de novas técnicas. |
| | Facilitar o acesso dos artesãos a financiamento e linhas de crédito que lhes permitam investir em equipamentos, matéria-prima e expansão de seus negócios. |

| | |
|--|--|
| A.2.2. Promover o desenvolvimento e a otimização de produtos artesanais em função das demandas e oportunidades de mercado (intervenções de design; adequação/ inovação de materiais; produção sustentável) | Realizar estudos de mercado para identificar demandas e oportunidades (preferências dos consumidores, as tendências atuais e as lacunas no mercado para produtos artesanais). |
| | Promover intervenções de design que agreguem valor aos produtos artesanais, tornando-os mais atrativos e competitivos. Isso pode incluir a modernização de designs tradicionais, a criação de linhas de produtos contemporâneas e a colaboração com designers profissionais. |
| | Ofertar consultorias técnicas aos artesãos para orientar sobre o uso de novos materiais e técnicas de produção que possam melhorar a qualidade, a durabilidade e a estética dos produtos artesanais. |
| | Promover práticas de produção sustentável que minimizem o impacto ambiental e social dos produtos artesanais. |
| | Oferecer treinamentos e capacitações em design e sustentabilidade para artesãos, ajudando-os a desenvolver habilidades em áreas como design thinking, eco-design e gestão ambiental. |
| | Estabelecer incentivos e reconhecimentos para artesãos que adotem práticas de produção sustentável |
| A.2.3. Promover estudos e estimular a otimização de processos produtivos e adequação da capacidade de produção às demandas. | Firmar parcerias com instituições de pesquisa e desenvolvimento para realização de estudos e aprimorar técnicas de produção sustentável, testar novos materiais e identificar oportunidades de inovação no setor artesanal. |
| | Promover exemplos de boas práticas em produção sustentável dentro do setor artesanal, por meio de estudos de caso, eventos de compartilhamento de experiências e campanhas de conscientização. |
| A.2.4. Criar referências para adequação da infraestrutura e melhoria dos locais de trabalho utilizados pelos artesãos; | Estabelecer parcerias e estruturar sistema de atendimento para fazer uma avaliação abrangente das condições de trabalho dos artesãos, nos territórios atendidos pelo SEBRAE, identificando áreas que precisam de melhoria. |
| | Contratar consultoria especializada para elaboração de proposta de diretrizes e normas específicas para a adequação da infraestrutura e a melhoria dos locais de trabalho utilizados pelos artesãos, considerando a diversidade, as necessidades e características específicas do setor artesanal. |
| | Oferecer capacitação e treinamento em segurança e saúde ocupacional para os artesãos. |
| | Contratar consultores especializados em design de espaços de trabalho para oferecer orientações personalizadas aos artesãos, auxiliando na criação de ambientes funcionais e ergonomicamente corretos. |
| | Oferecer treinamentos e workshops sobre gestão de espaço e organização de ambiente de trabalho, ensinando técnicas para otimizar o uso do espaço disponível e melhorar a eficiência no processo produtivo. |
| Incentivar a criação de espaços de trabalho compartilhados ou cooperativas de artesãos, onde os profissionais possam compartilhar recursos, conhecimentos e experiências, além de dividir custos com a infraestrutura. | |
| A.2.5. Integrar as intervenções de design e melhoria de produtos às ações dos projetos de Artesanato | Promover a integração das intervenções de design e melhoria de produtos às ações dos projetos de Artesanato, levando em conta a lógica de desenvolvimento do artesanato adotada pelo Sistema SEBRAE. |
| A.2.6. Desenvolver soluções logísticas inovadoras para o artesanato. | Orientar sobre o desenvolvimento de embalagens sustentáveis e ecologicamente corretas para o transporte de produtos artesanais. |

| | |
|--|---|
| | Estabelecer parcerias estratégicas com empresas de logística para desenvolver soluções customizadas que atendam às necessidades específicas do artesanato. |
| | Levantar a existência de centros de distribuição regionais ou locais para concentrar a logística de entrega de produtos artesanais e/ou de espaços com potencialidade para cumprir esta função. |
| | Oferecer treinamentos e capacitações para artesãos e empreendedores do setor em processos logísticos de suas atividades. |
| | Fazer levantamento e orientar sobre novas modalidades de transporte (compartilhamento, logística reversa, entre outras). |

Eixo B.3 – PRODUÇÃO E GESTÃO DA INFORMAÇÃO E DO CONHECIMENTO

| OBJETIVO ESTRATÉGICO | AÇÃO |
|--|--|
| B.3.2. Mapear territórios com seus respectivos ecossistemas e cadeias de valor do artesanato. | Identificar possíveis parcerias com instituições de pesquisa, universidades e outras entidades para realizar o mapeamento e a análise dos territórios e seu ecossistema e cadeias de valor do artesanato. |
| | Mapear os ecossistemas naturais presentes em cada território, considerando sua biodiversidade, recursos naturais disponíveis e potencialidades para a produção artesanal. |
| | Identificar e analisar as diferentes etapas da cadeia de valor do artesanato em cada território, desde a matéria-prima até o produto final, incluindo fornecedores, produtores, distribuidores e consumidores. |
| | Realizar diagnósticos participativos com a comunidade local para compreender as necessidades, desafios e oportunidades relacionadas ao artesanato em cada território, garantindo uma abordagem inclusiva e participativa. |
| B.3.4. Estimular o cadastro dos artesãos no SICAB. | Realizar atividades integradas com as coordenações do PAB que estimulem e ampliem o número de cadastros de artesãos no SICAB. |
| B.3.5. Realizar análises frequentes para monitorar a eficácia do desempenho e a evolução dos empreendimentos artesanais atendidos. | Utilizar os indicadores-chave de desempenho específicos para medir a eficácia e a evolução dos empreendimentos artesanais, A partir da definição de metas claras e alcançáveis para cada indicador, alinhadas com os objetivos gerais dos empreendimentos. |
| | Coleta de dados sistemática: Implementar ferramentas e sistemas para a coleta contínua de dados e treinar gestores e artesãos para coletar dados de maneira precisa e regular, garantindo a integridade e a qualidade das informações. |
| | Realizar análises: quantitativas dos dados coletados para identificar tendências, padrões e outliers; e qualitativas para obter insights sobre o desempenho dos empreendimentos, identificando desafios e oportunidades de melhoria. |
| | Elaboração e compartilhamento de relatórios periódicos que apresentem os resultados das análises de desempenho, destacando progressos e áreas que necessitam de atenção. Compartilhar os relatórios com as partes |

| | |
|--|--|
| | interessadas e promover discussões para interpretar os resultados e definir ações corretivas. |
| | Estímulo à organização de sessões de feedback contínuo com os artesãos para discutir os resultados das análises, ouvir suas percepções e sugestões, e ajustar as estratégias conforme necessário. |
| | Desenvolvimento de planos de ação baseados nas análises e feedbacks, visando implementar melhorias contínuas nos processos, produtos e estratégias de mercado dos empreendimentos, bem como o monitoramento do impacto das ações implementadas. |
| | Identificação e adoção de melhores práticas do setor que possam ser aplicadas aos empreendimentos artesanais. |
| | Condução de pesquisas de satisfação do cliente para avaliar a percepção do mercado sobre os produtos artesanais e identificar áreas para melhorar a experiência do cliente; e análise de feedback dos clientes, visando incorporá-lo nas estratégias de desenvolvimento de produtos e atendimento. |

Eixo B.4 – MEMÓRIA DO ARTESANATO

| OBJETIVO ESTRATÉGICO | AÇÃO |
|--|---|
| B.4.1. Estimular o registro dos saberes e práticas imateriais do artesanato brasileiro como forma de preservação, valorização e transmissão de conhecimento para futuras gerações. | Realizar oficinas de formação dos mestres para as novas gerações nas comunidades. <i>Parceria com o CRAB.</i> |
| | Constituir bancos de depoimentos orais (registrados em áudio e vídeo), cartografias afetivas e mapas de intensidade criativa. |
| | Envolver os jovens em ações de documentação audiovisual dos fazeres dos artesãos e divulgação nas redes sociais. |
| B.4.2. Incentivar a criação de um banco de dados visual, de acesso público, dos processos artesanais locais. | Elaborar projeto para construção de bancos de dados dos processos e técnicas artesanais por tipologia, modo de fazer, grupo social e/ou gênero, por meio da metodologia de cartografia afetiva (com participação das pessoas) para mensuração do volume de pessoas, imaterialidades presentes, tipologia mais intensa no lugar. |
| B.4.3. Incentivar a salvaguarda dos processos imateriais do artesanato presentes nos territórios com atuação do Sebrae, como ativo singular para o empreendedorismo entre as economias portadoras de futuro. | Estabelecer parcerias com instituições do setor cultural, responsáveis pela salvaguarda dos processos imateriais, para criação de programas e/ou projetos de salvaguarda do artesanato presentes nos territórios com atuação do Sebrae |
| | Identificar e diagnosticar territórios criativos do artesanato para sua salvaguarda como patrimônio imaterial. |

Eixo C.1 – INTERVENÇÃO TERRITORIAL E INTEGRAÇÃO SETORIAL

| OBJETIVO ESTRATÉGICO | AÇÃO |
|---|--|
| <p>C.1.1. Promover o desenvolvimento sustentável e integrado das cadeias de valor do artesanato e das comunidades artesanais, alinhando crescimento econômico, responsabilidade ambiental e social.</p> <p>C.1.2. Alavancar o artesanato e as demais economias portadoras de futuro como impulsores da prosperidade dos territórios e dos biomas.</p> | Desenvolver metodologia para integrar o artesanato à economia do município |
| | Inserir o artesanato regional como eixo de fortalecimento do turismo |
| | Integrar as rotas do artesanato nas cadeias de turismo (de base comunitária e de experiência) |
| | Criar estratégia de capilarização do atendimento do artesanato nos municípios, através das Salas do Empreendedor. |
| <p>C.1.3. Ser protagonista na ativação de ecossistemas de negócios do artesanato</p> | Mapear as vocações locais com base nas cadeias de valor |
| | Identificar e desenvolver as potências regionais do artesanato brasileiro, considerando a identidade local e a sustentabilidade. <i>Obs. Sobre diretriz de desenvolvimento regional: não considerar APL nesse momento, mas cadeia de valor</i> |
| | Abrir Labs de desenvolvimento de novos produtos para o mercado (artesanato + design) |
| | Incentivar a produção colaborativa para viabilizar e agregar valor ao produto de artesanato entre artesãos e designers. |
| | Promover ações de sustentabilidade de matérias-primas. <i>Parceria EXTERNA com órgãos ambientais MMA</i> |
| | Estabelecer parcerias permanentes com órgãos e instituições ambientais. <i>Parceria EXTERNA com órgãos ambientais MMA</i> |
| | Fazer acordo de cooperação técnica com ONGs, universidades e governos que já têm esse conhecimento. <i>Parcerias EXTERNAS</i> |
| <p>C.1.4. Estabelecer territórios artesanais a partir do mapeamento das Cadeias de Valor do Artesanato</p> | Mapear a produção artesanal e criativa territorial e promover integração e colaboração para desenvolvimento de produtos e serviços |
| | Mapear e fortalecer os territórios do artesanato (polos com alta concentração de artesãos) |
| <p>C.1.5. Incluir os jovens nas cadeias de valor do artesanato.</p> | Ampliar e integrar as linguagens, inclusive as tecnológicas e digitais, para incluir as diferentes gerações e as diversidades sociais na cadeia de valor do artesanato |
| | Promover encontros: mestres artesãos e grupos de jovens |
| | Oportunizar oficinas à juventude para o resgate da ancestralidade (ressignificar "futuro ancestral") |
| | Permitir a participação dos jovens em feiras e encontros que envolvam outras instituições e imprensa, para que entendam a importância de valorizar o segmento |
| <p>C.1.6. Implementar ações que valorizem as IGs e marcas coletivas de artesanato registradas e incentivar</p> | Oferecer consultoria técnica e jurídica para apoiar os artesãos no processo de registro de IGs e marcas coletivas, ajudando a cumprir os requisitos legais e burocráticos. |

| | |
|---|--|
| <p>junto aos estados a identificação de novas IGs.</p> <p>C.1.7. Apoiar a estruturação de indicações Geográficas (IG) brasileiras de artesanato, de forma integrada às demais atividades do artesanato, compondo projetos estruturantes</p> | <p>Organizar e participar de feiras, exposições e eventos nacionais e internacionais para promover produtos artesanais com IGs e marcas coletivas, destacando suas características únicas e a qualidade diferenciada.</p> <p>Estabelecer parcerias com veículos de comunicação para divulgar histórias e reportagens sobre os produtos artesanais com IGs e marcas coletivas, aumentando sua visibilidade e reconhecimento.</p> <p>Colaborar com universidades, instituições de pesquisa e entidades estaduais para mapear e identificar potenciais produtos artesanais que possam obter IGs, baseando-se em características culturais, históricas e geográficas; e apoiar pesquisas que documentem a história, técnicas e tradições associadas aos produtos artesanais, fortalecendo a justificativa para a obtenção de novas IGs.</p> <p>Trabalhar em parceria com governos estaduais para criar políticas e programas que incentivem a identificação e registro de novas IGs. Propor a inclusão de metas específicas em planos de desenvolvimento regional.</p> <p>Estabelecer redes de distribuição que conectem artesãos a lojistas, boutiques e marketplaces, ampliando os canais de venda e a visibilidade dos produtos.</p> |
| <p>C.1.8. Fomentar e fortalecer o associativismo e cooperativismo no setor artesanal</p> <p>C.1.9. Identificar e formar lideranças.</p> | <p>Desenvolver e implementar programas de formação sobre cooperativismo e associativismo, abordando temas como governança, gestão de cooperativas, finanças, marketing, e aspectos legais; e realizar workshops e seminários regulares para artesãos, destacando os benefícios do trabalho coletivo, compartilhamento de recursos e economias de escala.</p> <p>Oferecer consultoria especializada em formação e gestão de cooperativas e associações, incluindo orientação jurídica para a formalização e registro dessas entidades.</p> <p>Fornecer consultoria contábil e administrativa contínuo para ajudar associações e cooperativas a manterem suas operações de forma eficiente e transparente.</p> <p>Identificar linhas de crédito e programas de financiamento específicos para cooperativas e associações de artesãos, com condições favoráveis e prazos de pagamento ajustados às suas realidades; e estabelecer fundos de apoio para projetos colaborativos e iniciativas que fortaleçam o associativismo e cooperativismo no setor artesanal.</p> <p>Estimular parcerias entre cooperativas, associações, universidades, ONGs, e instituições governamentais para fomentar o desenvolvimento de projetos conjuntos.</p> <p>Promover iniciativas que incentivem o desenvolvimento comunitário e o fortalecimento do capital social, envolvendo líderes locais e facilitando a criação de laços de confiança e cooperação; e estimular o envolvimento dos artesãos na tomada de decisões e na gestão das cooperativas e associações, promovendo um ambiente participativo e democrático.</p> |

Eixo C.2 – GERAÇÃO DE NEGÓCIOS E EXPANSÃO DE MERCADO

| OBJETIVO ESTRATÉGICO | AÇÃO |
|--|---|
| C.2.1. Promover a geração de negócios para o setor de artesanato. | Trabalhar em conjunto com ONGs e outras organizações que atuam na promoção do artesanato e do desenvolvimento comunitário. |
| C.2.2. Executar ações de melhoria para o ambiente de negócios e dar visibilidade ao artesanato brasileiro | Estabelecer parcerias com redes de varejo, tanto físicas quanto online, para facilitar a distribuição e venda de produtos artesanais. |
| | Criar programas de subvenções e prêmios para incentivar a inovação e a excelência no artesanato. |
| | Realizar campanhas publicitárias que destacam a importância cultural e a qualidade dos produtos artesanais, visando aumentar a demanda e o reconhecimento dos consumidores. |
| | Apoiar os artesãos a desenvolverem uma identidade de marca forte, incluindo embalagens, logotipos e histórias que agreguem valor aos seus produtos. |
| | Facilitar o acesso a ferramentas digitais que ajudem os artesãos a gerenciar seus negócios; e incentivar o uso de tecnologias inovadoras na produção artesanal, melhorando a eficiência e a qualidade dos produtos. |
| | C.2.3. Abrir novos mercados C.2.4. Planejar e implementar estratégias de inteligência comercial |
| Estabelecer trilhas de capacitação orientada aos mercados: para a negociação e venda; para a comercialização eletrônica; | |
| Ampliar as rodadas de negócios | |
| Elaboração de Storytelling de artesãos identitários | |
| Estabelecer indicação geográfica e marca coletiva como estratégia de promoção de comercialização | |
| Revisar modelo de fomento e realização de feiras (salões de artesanato), incluindo regionais, locais e estaduais | |
| Repensar os processos de curadoria e imagem | |
| Manter e fortalecer casas dos artesãos, centros comerciais e centros de referência | |
| Expor e vender artesanato atrelado a eventos diversos, para “sair da bolha” e atingir novos públicos | |
| Identificar meios de hospedagem e restaurantes focados no turismo de experiência como que possam ser possíveis pontos de venda do artesanato local | |
| C.2.5. Prospectar e ampliar novos mercados | Realizar a roteirização do artesanato, a exemplo dos roteiros turísticos |
| | Realizar missões técnicas e expedições com compradores |
| | Estimular centros de referência locais com vendas para além da loja |
| | Criar estratégias consistentes de associação do artesanato com o turismo de base (experiência) |
| | Estabelecer parcerias com APEX Brasil, Correios, empresas aéreas, OSCs |
| | Desenvolver ações voltadas para facilitação da logística |
| | Estabelecer parcerias estratégicas para ampliar novos canais e fortalecer os já existentes |

| | |
|--|--|
| | Orientar acesso ao crédito de Fundos de Investimento, como BANDES, BNDES e Caixa Econômica |
|--|--|

Eixo C.3 – TRANSFORMAÇÃO DIGITAL NO SETOR ARTESANAL

| OBJETIVO ESTRATÉGICO | AÇÃO |
|---|--|
| C.3.1. Criar um Ecossistema Digital do Artesanato | Realizar diagnósticos regionais para mapeamento da infraestrutura tecnológica de acesso e a presença dos artesãos no universo digital. |
| | Estabelecer trilhas de capacitação orientada ao ambiente digital |
| | Estabelecer política periódica e pesquisa de coleta e análise de dados para inteligência de mercado - mensuração dos impactos das ações de fortalecimento e articulação de mercados |
| C.3.2. Incentivar o uso de tecnologias digitais para promoção da visibilidade, da inovação e da comercialização do artesanato brasileiro. | Prospectar e ampliar novos mercados no mundo digital |
| | Promover estratégias de inteligência comercial |
| | Organizar rodadas de negócios virtuais |
| | Estabelecer trilhas de capacitação e orientação para artesãos orientadas à comercialização no ambiente digital: - em negociação e para a comercialização eletrônica - para comercializar em e-commerces existentes |

4.3. ATUAÇÃO SISTEMICA

LÓGICA DE DESENVOLVIMENTO DO ARTESANATO – CÍRCULO DE INTERVENÇÃO



4.4. INDICADORES DE RESULTADOS 2024 - ARTESANATO

| SEGMENTO DE PÚBLICO DO ARTESANATO | INDICADORES | DESCRIÇÃO |
|---|--|--|
| Empreendimentos Formais: <ul style="list-style-type: none">• Artesãos portadores da CNA/SICAB;• Artesãos MEI;• Associações e cooperativas de artesãos; e• Micro e Pequenas Empresas de produção e/ou de comercialização de produtos artesanais | <ul style="list-style-type: none">• FATURAMENTO | É o valor total das vendas de produtos ou serviços de uma empresa/negócio em um período específico |
| | <ul style="list-style-type: none">• EMPRESAS COM PRODUTOS E SERVIÇOS NOVOS OU APERFEIÇADOS | Percentual de empresas com produtos, serviços ou processos novos ou existentes, mas que foram aperfeiçoados, ambos em decorrência da atuação do SEBRAE através do SEBRATEC ou de solução de inovação e tecnologia. |
| | <ul style="list-style-type: none">• NÚMERO DE CANAIS DE VENDAS DISPONIBILIZADOS | Meios que as empresas utilizam para colocar suas soluções à disposição do seu público-alvo. Por meio deles, é comercializam-se produtos ou serviços, independentemente da área de atuação. |

5. Suporte Nacional

O Setorial de Artesanato encontra-se na estrutura da Coordenação de Serviços e Economias de Futuro, pertencente à Unidade de Competitividade. Para fins de suporte nacional, há dois técnicos dedicados ao setor:

Durcelice Cândida Mascêne: durcelice@sebrae.com.br

Giselle Alves de Oliveira: giselle.oliveira@sebrae.com.br

Outros canais:

Grupo de WhatsApp: <https://chat.whatsapp.com/LWzN7PLeU1u0EasOdz8e4j>

Sharepoint de Artesanato (em construção): [Sharepoint Sebrae Artesanato](#)

5.1. Publicações

Planejamento Estratégico do Artesanato SEBRAE - [Sebrae Nacional](#)

Diagnostico do Artesanato Brasileira – UFMG - [Diagnostico UFMG](#)

Termo de Referência de atuação do Artesanato para o Sistema Sebrae - [Termo de Referência Artesanato Sebrae.pdf](#)

5.2. Polo

Contamos ainda com um Polo e Centro de Referência: CRAB – Centro Sebrae de Referência no Artesanato Brasileiro.

O CRAB é um espaço voltado para promoção do artesanato, geração de conhecimento e trocas de saberes em temas estratégicos e fundamentais para todos os agentes da cadeia do artesanato e sociedade como um todo.

Acesse em: <https://crab.sebrae.com.br/>

6. Orientações Operacionais

6.1. Orientação para operação e contratação:

Quanto a estruturação de projetos, cabe ao Sebrae UF estabelecer o formato que atende melhor suas necessidades e facilita a operacionalização e monitoramento.

No entanto reforçamos a importância de uma atuação estruturada para que sejam alcançados melhores resultados no território, ações pontuais devem ser utilizadas como complemento a estratégia inicial. Para abordagem em projetos os estados podem e devem contar com apoio de consultores, recomendamos a contratação de profissionais com conhecimento e vivência no segmento. Caso seu estado não possua consultores disponíveis como perfil desejado, é possível contratar especialistas cadastrados nos demais estados, ative nossa rede para solicitar indicação aos gestores dos outros estados, ou mesmo a equipe do nacional.

6.2. Criação de novos projetos ou processos no LEME - Programa Nacional Impulsionar Negócios

Selecionar perfil

| | |
|-------------------------------------|--|
| • Ano para criação / cópia | 2025 |
| • Indique seu perfil | Gestor de Programa |
| Definir projetos e processos | |
| • Objetivo estratégico | Ampliação do empreendedorismo transformador |
| • Nome | (Nome definido pelo estado conforme escopo do projeto) |
| • Tipo | Projeto estratégico ou Processo estratégico |
| • Gestor | (Nome do gestor do projeto) |
| • Unidade | (Nome da unidade do Sebrae vinculada) |

Estruturação de projetos ou processos

| | |
|---------------------|--|
| Propriedades | |
| • Descrição | Descrever o que é o projeto, qual o objetivo específico, como ele contribui para o programa “Impulsionar negócios” e qual a abrangência territorial da intervenção, mantendo o foco no contexto do artesanato. |
| • Início previsto | (inserir a data prevista para início do projeto) |
| • Término previsto | (inserir a data prevista para término do projeto – pode ser um projeto plurianual) |

| | |
|---------------------------|---|
| • Tema indutor | Economias portadoras de futuro |
| • Tags | Consultar item 6.3 |
| • Público | Xx Pequenos negócios sendo xx empresas de pequeno porte, xx microempresas, xx microempreendedores individuais |
| • Objetivo | Descreva o que você planeja alcançar ao final do seu projeto de forma clara e objetiva. |
| • Finalidade | Atendimento direto pelo Sebrae |
| • Público Sebrae | Público Direto – Microempresa (e/ou) Público Direto - Microempreendedor Individual (e/ou) Público Direto - Empresa de Pequeno Porte |
| • Detalhamento do público | (especificar o tipo de público) |

Ações

| | |
|---------------------------|---|
| • Nome da ação | (inserir nome que retrate de forma clara do que se trata esta ação) |
| • Descrição da ação | Descreva o que você planeja executar forma clara e objetiva. |
| • Unidade | (inserir a unidade do Sebrae responsável por essa ação) |
| • Início previsto (IP) | (data de início prevista) |
| • Término previsto (TP) | (data de término prevista) |
| • Responsável | (inserir o responsável pela ação) |
| • Tags | Consultar item 6.3 c |
| • Entregável | (O que a ação vai entregar) |
| • Classificação funcional | Não se aplica |

Indicadores e metas

| | |
|-----------------|--|
| • Indicador | Indicar o(s) indicador(es) específico(s) para a estratégia/projeto: Consulte item 4.4 |
| • Meta 2025 | (indicar a meta do projeto) |
| • Justificativa | (justificar o valor da meta) |

Parceiros chaves para operacionalização dessa estratégia: prefeituras, governo estadual, Programa do Artesanato Brasileiro – PAB, institutos de pesquisa, universidades, institutos federais, entidades de classe, federações e associações, entre outros.

6.3. USO DE TAGS NO LEME

Utilizar preferencialmente as tags também dentro de cada ação, a(s) temática(s).

a- Setores:

#Economias_Portadoras_Futuro

b- Segmentos:

#Artesanato

c- Nível de ação:

#B2B

#B2C

#B2G

#economiasustentável

#esg

#gestão

#governança

#inovação

#inteligência

#mercadodigital

#mercadointernacional

#mercadonacional

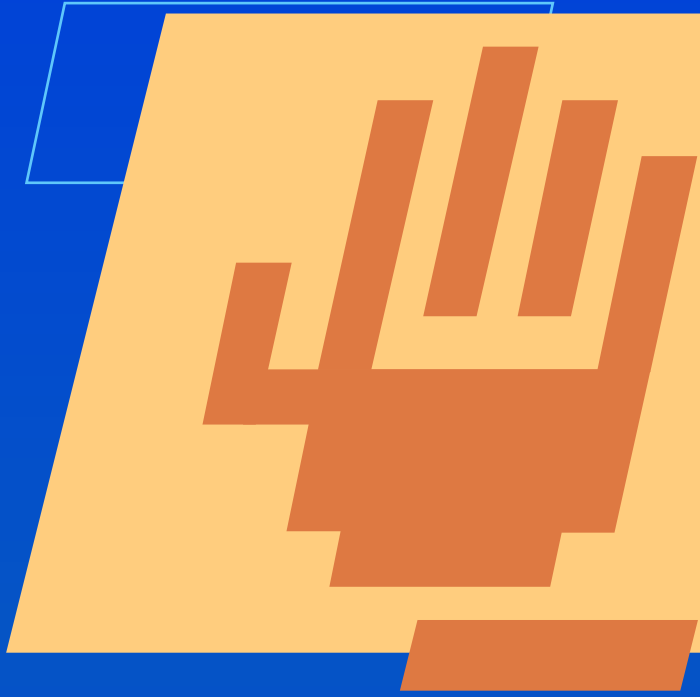
#produtosdiferenciados

#inclusãosocioproductiva

7. Conclusão

Este documento contém informações e orientações necessárias para que o sistema SEBRAE possa planejar, de forma estruturada e sistêmica, sua atuação no artesanato. É fundamental que as coordenações estaduais do artesanato analisem todo o documento, especialmente a “Análise Setorial”, o “Posicionamento da Estratégia” e os “Temas/Eixos Estruturantes, Ações e Indicadores”. Para direcioná-los durante a estruturação dos projetos para 2024, os tópicos “Suporte Nacional” e “Orientações Operacionais” indicam os caminhos disponíveis no Sistema.

Espera-se que, com as diretrizes aqui apresentadas, a atuação do Sistema SEBRAE no artesanato seja alavancada e potencializada, e que a longo prazo se consolide como uma das principais economias portadoras de futuro, e assim possamos contribuir para o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios artesanais, para a elevação da prosperidade dos territórios e biomas.



 **SEBRAE**
Artesanato

