

Nessa pesquisa foram identificadas quatro tendências que são chaves na articulação do plano setorial:



TENDÊNCIA 1: ARTESANATO DE PAUTAS AFIRMATIVAS

No contexto do artesanato, a expressão "pauta afirmativa" refere-se a um conjunto de ações, políticas ou iniciativas que visam promover a igualdade de oportunidades, inclusão social e valorização de grupos historicamente marginalizados ou em situação de vulnerabilidade. Essas pautas afirmativas buscam corrigir desigualdades estruturais, promover a diversidade cultural e garantir o respeito aos direitos humanos. No artesanato, as pautas afirmativas podem envolver ações como:

A. Inclusão de comunidades tradicionais: Valorizar e apoiar a participação de comunidades quilombolas, indígenas, ribeirinhas e outras comunidades tradicionais no processo de produção artesanal, reconhecendo e respeitando seus conhecimentos, técnicas e culturas.

Hoje há 47 comunidades quilombolas no Espírito Santo. São elas:

Comunidade Quilombola	Município	Ano de Abertura
MONTE ALEGRE	Cachoeiro do Itapemirim	2005
ANGELIM 1	Conceição da Barra	2015
ANGELIM 2	Conceição da Barra	2016
ANGELIM 3	Conceição da Barra	2016
ANGELIM DO MEIO – DISA	Conceição da Barra	2016
CÓRREGO DO ALEXANDRE	Conceição da Barra	2015
CÓRREGO DO MACUCO	Conceição da Barra	2016
CÓRREGO DO SERTÃO	Conceição da Barra	2006
CÓRREGO SANTA IZABEL	Conceição da Barra	2006
DONA GUILHERMINDA	Conceição da Barra	2006
LINHARINHO	Conceição da Barra	2012
MORRO DA ONÇA	Conceição da Barra	2017
PORTO GRANDE	Conceição da Barra	2015

Comunidade Quilombola	Município	Ano de Abertura
RODA D'ÁGUA	Conceição da Barra	2015
SÃO DOMINGOS E SANTANA	Conceição da Barra	2005
CÓRREGO DO SOSSEGO	Guaçuí	2018
ALTO DO IGUAPE	Guarapari	2012
MUCAMBO	Guarapari	2022
SÃO PEDRO	Ibiraçu	2005
GRAÚNA	Itapemirim	2010
PALMITO	Jaguaré	2006
SÍTIO DOS CRIoulos	Jerônimo Monteiro	2006
DEGREDO	Linhares	2018
SANTA LÚZIA	Montanha	2017
BOA ESPERANÇA	Presidente Kennedy	2005
CACIMBINHA	Presidente Kennedy	2005
RETIRO	Santa Leopoldina	2004
BEIRA-RIO ARUAL	São Mateus	2006
CACIMBA	São Mateus	2006
CHIADO	São Mateus	2006
CÓRREGO DO CHIADO	São Mateus	2016
CÓRREGO DO SAPATO I	São Mateus	2005
CÓRREGO DO SAPATO II	São Mateus	2005
CÓRREGO SECO	São Mateus	2006
COXI	São Mateus	2013
DILÔ BARBOSA	São Mateus	2006
DIVINO ESPÍRITO SANTO	São Mateus	2018
MATA SEDE	São Mateus	2006
MORRO DAS ARARAS	São Mateus	2005
NOVA VISTA	São Mateus	2006
SANTANINHA	São Mateus	2006
SÃO DOMINGOS DE ITAUNINHAS	São Mateus	2006
SÃO JORGE	São Mateus	2005
SÃO JORGE E SÍTIO VALA GRANDE	São Mateus	2014
SERRARIA SÃO CRISTOVÃO E MATA SEDE	São Mateus	2005
VALA GRANDE	São Mateus	2016
PEDRA BRANCA	Vargem Alta	2018

B. Empoderamento econômico: Promover oportunidades econômicas para artesãos e artesãs, especialmente aqueles de grupos historicamente marginalizados, proporcionando capacitação, acesso a mercados, programas de microcrédito e outras formas de suporte para que possam obter uma renda digna e sustentável.

C. Indicações geográficas: Incentivar a criação de indicações geográficas para produtos artesanais, reconhecendo e protegendo a origem geográfica e as características distintivas de determinadas regiões. Isso ajuda a valorizar a identidade cultural e o conhecimento tradicional associado a esses produtos, bem como a promover o desenvolvimento sustentável de comunidades específicas.

D. Turismo de experiência: Promover o turismo de experiência baseado no artesanato, incentivando visitantes a conhecerem comunidades, interagirem com os artesãos e vivenciarem a produção artesanal em seu contexto cultural. Isso não apenas contribui para a economia local, mas também fortalece a preservação cultural, criando uma conexão mais significativa entre os visitantes e as comunidades.

TENDÊNCIA 2: ARTESANATO PARA O MERCADO DE LUXO

O mercado de luxo valoriza a exclusividade, a qualidade excepcional, a autenticidade e a história por trás dos produtos. Essas características estão alinhadas com a essência do artesanato, que é a produção manual de peças únicas e personalizadas.

Os consumidores do mercado de luxo buscam produtos diferenciados, feitos com habilidade e maestria, que reflitam sua individualidade e status. O artesanato oferece exatamente isso, proporcionando um valor agregado aos produtos e uma experiência de compra única.

Além disso, o artesanato para o mercado de luxo está em consonância com a crescente demanda por produtos sustentáveis e éticos. Os consumidores estão cada vez mais preocupados com a origem dos produtos, a preservação de técnicas tradicionais e a valorização das comunidades de artesãos. O artesanato, com sua produção manual e foco na preservação de conhecimentos e fazeres tradicionais, atende a essas expectativas.

Para aproveitar essa tendência, os artesãos e as organizações do setor de artesanato podem investir na criação de peças exclusivas, utilizando materiais de alta qualidade e

técnicas tradicionais refinadas. A colaboração com designers renomados, a participação em eventos de luxo, a presença em lojas conceituadas e a utilização de estratégias de marketing direcionadas ao público de alto poder aquisitivo são iniciativas que podem impulsionar o artesanato para o mercado de luxo.

No entanto, é importante destacar que o artesanato para o mercado de luxo deve ser autêntico e genuíno, preservando os valores e a identidade cultural do artesanato local. É necessário encontrar um equilíbrio entre a inovação e a tradição, garantindo que o artesanato mantenha sua essência enquanto atende às demandas e expectativas do mercado de luxo.

TENDÊNCIA 3: ARTESANATO UPCYCLE

O upcycling envolve a transformação de materiais descartados ou subutilizados em novos produtos de maior valor e utilidade. Essa abordagem está alinhada com a busca por soluções sustentáveis e a valorização da economia circular.

O artesanato upcycle oferece a oportunidade de criar peças únicas e originais, utilizando materiais que seriam descartados, como tecidos, madeira, plástico, vidro, entre outros. Essa prática promove a redução do desperdício, a minimização do impacto ambiental e o aproveitamento de recursos já existentes.

Além disso, o artesanato upcycle agrega valor aos produtos ao destacar a criatividade, a inovação e a habilidade dos artesãos. As peças upcycle têm um apelo especial, pois contam histórias por trás de sua origem e têm uma identidade única.

Para abraçar essa tendência, os artesãos e as organizações do setor de artesanato podem explorar oportunidades de parcerias com empresas e instituições que geram resíduos, como a indústria da moda, a indústria moveleira ou empresas de reciclagem. Além disso, podem-se desenvolver técnicas e processos criativos que permitam a transformação de materiais descartados em peças de valor estético e funcional.

O artesanato upcycle também está alinhado com a crescente demanda dos consumidores por produtos únicos, sustentáveis e com uma história para contar. Esses produtos são comercializados em mercados especializados, feiras de economia circular e plataformas de comércio eletrônico que valorizam a sustentabilidade e o artesanato.

No entanto, é importante garantir que o artesanato upcycle seja feito de forma ética e responsável, levando em consideração aspectos como a qualidade dos materiais

utilizados, a durabilidade das peças e o respeito às técnicas tradicionais. A sustentabilidade deve ser o pilar central da abordagem upcycle, contribuindo para o fortalecimento do setor de artesanato e para a conscientização sobre a importância da reutilização de materiais.

TENDÊNCIA 4: ARTESANATO WHITE LABEL

"White label" refere-se a uma prática em que um produto é produzido por um fabricante, mas é vendido por outra empresa sob sua própria marca.

No caso do artesanato, a aplicação do conceito "white label" envolve a produção de peças artesanais por artesãos ou grupos de artesãos, que são posteriormente comercializadas e vendidas por terceiros, como lojas de varejo, marcas de moda ou empresas de design, ou mesmo na produção de embalagens para produtos diversos, como — por exemplo — na indústria de bebidas destiladas. Essa prática permite que os artesãos se concentrem em sua expertise na produção, enquanto os parceiros comerciais ficam responsáveis pela comercialização e distribuição dos produtos, ou estabeleçam contratos de longo prazo.

Essa tendência pode trazer benefícios tanto para os artesãos quanto para as empresas parceiras. Para os artesãos, a parceria "white label" oferece a oportunidade de alcançar novos mercados e ampliar sua base de clientes por meio do acesso a canais de distribuição já estabelecidos. Além disso, eles podem se beneficiar da expertise e suporte dos parceiros comerciais em áreas como marketing, vendas e logística.

Por outro lado, as empresas parceiras se beneficiam ao agregar valor a suas marcas por meio da oferta de produtos artesanais exclusivos. O artesanato traz um apelo de autenticidade, qualidade e originalidade, que pode diferenciar as marcas no mercado e atrair consumidores em busca de produtos únicos.

No entanto, é importante que as parcerias "white label" sejam baseadas em relações justas e transparentes, onde os artesãos sejam devidamente reconhecidos e remunerados pelo seu trabalho. É essencial garantir que os processos de produção sejam respeitados e que a qualidade do artesanato seja mantida ao longo de toda a cadeia produtiva.

O artesanato empregado de forma "white label" é uma estratégia interessante para expandir o alcance e a comercialização do artesanato, promovendo a valorização dos

produtos artesanais e proporcionando benefícios tanto para os artesãos quanto para as empresas parceiras.

