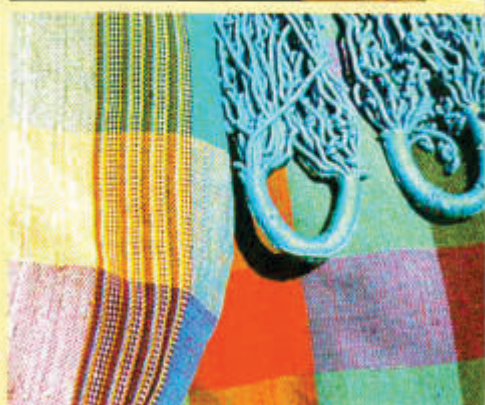


# AÇÕES PARA O DESENVOLVIMENTO DO ARTESANATO DO NORDESTE



Programa de Desenvolvimento do  
Artesanato do Nordeste - CrediArtesão

**Banco do  
Nordeste**



**AÇÕES PARA O DESENVOLVIMENTO  
DO ARTESANATO DO NORDESTE**



**BANCO DO NORDESTE**

**AÇÕES PARA O DESENVOLVIMENTO  
DO ARTESANATO DO NORDESTE**

**2ª Edição**

**FORTALEZA – 2002**



Obra publicada pelo

**Banco do  
Nordeste**



**Diretoria**

**Presidente : Byron Costa de Queiroz**

**Diretores : Ernani José Varela de Melo  
Marcelo Pelágio da Costa Bonfim  
Osmundo Evangelista Rebouças  
Raimundo Nonato Carneiro Sobrinho**

**Ambiente de Políticas de Desenvolvimento  
Programa de Desenvolvimento do Artesanato do Nordeste – CrediArtesão**

**Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste – ETENE**

**Participação:  
Acto Tecnologia Empresarial e Produtos Culturais**

**Internet:** <http://banconordeste.gov.br>

**Tiragem:** 1.800 exemplares

**Informações:** Cliente Consulta: 0800.783030

**E-mail:** [clienteconsulta@banconordeste.gov.br](mailto:clienteconsulta@banconordeste.gov.br)

**Depósito Legal junto a Biblioteca Nacional, conforme decreto n. 1823, de 20 de dezembro de 1907**

Banco do Nordeste  
B213 Ações para o desenvolvimento do artesanato do Nordeste/  
Banco do Nordeste. 2ª Edição - Fortaleza: Banco do Nordeste, 2002.  
210 p.

1 - Artesanato. 2 - Artesanato-Nordeste. 3 - Artesanato-  
Desenvolvimento.

CDD: 745.5

**Impresso no Brasil/Printed in Brazil**

# SUMÁRIO

<b>APRESENTAÇÃO</b> .....	7
1 - INTRODUÇÃO .....	9
2 - OBJETIVOS .....	9
3 - JUSTIFICATIVA .....	10
4 - PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO DO ARTESANATO DO NORDESTE – CREDIARTESÃO .....	10
4.1 - Metodologia de Ação .....	10
4.2 - Objetivo Geral .....	11
4.3 - Objetivos Específicos .....	11
4.4 - Premissas .....	11
4.5 - Parceiros Estratégicos do Programa .....	11
4.6 - Instrumentos .....	11
5 - PESQUISA: ARTESANATO NORDESTINO – ASPECTOS ECONÔMICOS E AVALIAÇÃO DO MERCADO ...	11
5.1 - Metodologia .....	11
<b>CAPÍTULO 1 - ASPECTOS GERAIS DO ARTESANATO NORDESTINO</b>	
6.1 - Aspectos Históricos .....	15
6.1.1 - Antecedentes históricos do artesanato nordestino .....	15
6.1.2 - Quadro atual do artesanato nordestino .....	16
6.2 - Aspectos Conceituais .....	20
6.2.1 - Artesanato .....	20
6.2.2 - Artesão .....	22
6.2.3 - Tipologia .....	23
6.2.4 - Artesanato de subsistência e de mercado .....	26
6.2.5 - Ocorrências de produção de artesanato .....	26
6.2.6 - Centros de produção de artesanato .....	26
6.2.7 - Pólos de produção de artesanato .....	27
6.2.8 - Formadores de opinião .....	27
6.3 - Apoio Institucional .....	27
6.3.1 - Categorias institucionais de apoio .....	27
6.3.2 - Programas e projetos .....	29
<b>CAPÍTULO 2 - CARTOGRAFIA DO ARTESANATO NORDESTINO</b>	
7.1 - Organização Cartográfica do Artesanato do Nordeste .....	37
7.1.1 - Levantamento das ocorrências de artesanato .....	39
7.1.2 - Localização espacial geográfica do setor artesanal .....	46
<b>CAPÍTULO 3 - PERFIL ORGANIZACIONAL DO ARTESANATO NORDESTINO</b>	
8.1 - Gestão Administrativa .....	105
8.1.1 - Perfil da organização administrativa do artesanato nordestino .....	105
8.1.2 - Organização administrativa .....	105
8.1.3 - Políticas administrativas e diretrizes gerais .....	106
8.1.4 - Perfil gerencial do artesão nordestino .....	106
8.1.5 - Política de recursos humanos .....	108
8.1.6 - Registro e controle de pessoal .....	108
8.1.7 - Treinamento e desenvolvimento .....	108
8.1.8 - Análise e descrição dos cargos .....	109
8.1.9 - Higiene e segurança do trabalho .....	109
8.1.10 - Desenvolvimento organizacional .....	109
8.1.11 - Processo decisório .....	112
8.1.12 - Planejamento e controle geral .....	113
8.1.13 - Atividades de apoio, suporte e assessoramento especializado .....	115
8.1.14 - Sistema gerencial de informação .....	115
8.1.15 - Planejamento financeiro .....	116
8.1.16 - Fluxo de caixa: planejamento e controle orçamentário .....	118
8.1.17 - Políticas financeiras: necessidades de investimentos .....	118
8.2 - Gestão da Produção .....	119

8.2.1 - Perfil da produção do artesanato nordestino .....	119
8.2.2 - Produtividade .....	120
8.2.3 - Planejamento e controle da produção .....	120
8.2.4 - Características técnicas da produção artesanal .....	122
8.2.5 - Organização, métodos e processos da produção .....	123
8.2.6 - Tecnologia empregada .....	123
8.2.7 - Materiais, compras e suprimentos .....	126
8.2.8 - Estoque e armazenamento .....	127
8.2.9 - Mão-de-obra .....	128
8.2.10 - Arranjo físico e leiaute .....	128
8.2.11 - Políticas de operação e produção .....	129
8.3 - Gestão Comercial .....	129
8.3.1 - Perfil da comercialização do artesanato nordestino .....	130
8.3.2 - Organização dos aspectos da comercialização .....	130
8.3.3 - Agentes de comercialização .....	133
8.3.4 - Tipos de organização da comercialização .....	135
8.3.5 - Pesquisa e análise de mercados .....	138
8.3.6 - Tendências e canais de comercialização .....	138
8.3.7 - Competitividade .....	147
8.3.8 - Promoção e propaganda .....	148
8.3.9 - Embalagem .....	148
8.3.10 - Desenvolvimentos de novos produtos - design .....	149
8.3.11 - Políticas comerciais e de vendas .....	149

#### **CAPÍTULO 4- POTENCIALIDADES MERCADOLÓGICAS DO ARTESANATO NORDESTINO**

9.1 - Prospecção de Mercados - Potencialidades do Artesanato Nordeste .....	152
9.1.1 - Exportação de pequenas empresas de artesanato .....	152
9.1.2 - Segmento de artesanato e as exportações .....	153
9.1.3 - Análise dos resultados da pesquisa sobre o artesanato e comércio exterior .....	159
9.1.4 - Prospecção do mercado internacional para o artesanato nordestino .....	176

#### **CAPÍTULO 5 - GERENCIAMENTO DE RECURSOS DA INFORMAÇÃO SOBRE O ARTESANATO NORDESTINO**

10.1 - Gerenciamento de Recursos Informativos - GRI .....	178
10.2 - Banco de Dados .....	178
10.2.1 - Instituições contactadas .....	178
10.2.2 - Instituições do programa do artesanato brasileiro .....	182
10.2.3 - Bibliotecas .....	185
10.2.4 - Bibliografia pesquisada .....	185
10.2.5 - Internet .....	185
10.2.6 - Formadores de opinião .....	189
10.2.7 - Entidades coletivas de artesãos .....	193

11 - CONSIDERAÇÕES .....	199
--------------------------	-----

12 - REFERÊNCIAS .....	200
------------------------	-----

13 - BIBLIOGRAFIA CONSULTADA .....	201
------------------------------------	-----

14 - ANEXOS .....	203
-------------------	-----

# APRESENTAÇÃO

A visão de integração das cadeias produtivas, adotada pelo Banco do Nordeste nos últimos anos, tem viabilizado o fortalecimento das principais vocações e potencialidades econômicas regionais, ampliando consideravelmente a efetividade dos recursos aplicados, em especial no atendimento aos micro, pequenos e médios empreendimentos produtivos, que respondem atualmente por 98% dos financiamentos concedidos pelo Banco.

Entre as cadeias produtivas vocacionadas da Região, o artesanato tem elevado potencial em todos os estados, com ocorrência significativa em mais de 600 municípios. Estima-se que aproximadamente 3,5 milhões de nordestinos desempenham funções profissionais relacionadas com o artesanato. Além do alto emprego de mão-de-obra, a atividade destaca-se pelo uso de recursos naturais e valorização da cultura local, constituindo mais um atrativo para o fomento da atividade turística na Região.

O artesanato nordestino possui onze tipologias e 57 segmentações, testemunhos do talento inato de uma gente que usa as mãos para transformar em arte seu infinito potencial criativo. Das mãos dos artesãos nordestinos surgem imagens sacras, esculturas, jarros, móveis, tapetes, acessórios de vestuário, calçados, brinquedos, instrumentos musicais, redes, mantas, artigos de cama, mesa e banho, miniaturas, doces de frutas regionais, bebidas de frutas regionais típicas e uma infinidade de objetos utilitários.

Atento ao potencial da atividade na Região, o Banco do Nordeste criou o **Programa de Desenvolvimento do Artesanato do Nordeste - CrediArtesão**, com o objetivo de reunir e organizar todos os participantes desta cadeia produtiva para que, em conjunto, sejam encontradas soluções para a organização e crescimento da atividade.

O presente trabalho contempla a metodologia adotada pelo Banco do Nordeste na estruturação da cadeia produtiva do artesanato e incorpora dados atuais extraídos de estudos, diagnósticos e pesquisas utilizados para sua formulação, que atestam a importância da atividade como fonte de geração de emprego, renda e inserção social de significativa parcela da população nordestina.

Byron Queiroz  
**Presidente do Banco do Nordeste**





# 1 INTRODUÇÃO

Área de grande tradição cultural e turística, a Região Nordeste do Brasil desponta como cenário de ricas expressões do artesanato nacional. Segundo o Ministério do Desenvolvimento, a atividade tem exercido no Brasil papel preponderante na ocupação e geração de renda para mais de 8,5 milhões de pessoas (Brasil, 2000). Por sua vez, estudo elaborado pelo Banco do Nordeste aponta a existência de aproximadamente 3,3 milhões de pessoas inseridas na atividade na Região Nordeste. Em todos os estados da área de atuação do Banco do Nordeste, o artesanato emprega mão-de-obra local, utiliza, de forma ecologicamente correta, os recursos naturais, e explora a riqueza e o repertório cultural existentes, estando diretamente relacionada com a atividade turística, porquanto se configura como uma das principais atrações para os visitantes.

O quantitativo de artesãos no nordeste brasileiro constitui um contingente significativo de trabalhadores do mercado informal. Os artesãos encontraram na produção de artesanato uma forma de garantir sua própria subsistência e de suas famílias. Nesta perspectiva, estimular o desenvolvimento do artesanato nordestino significa abrir possibilidades de atenuação das desigualdades sociais verificadas na região, além de promover a preservação de valores da cultura popular local.

A partir desta constatação, pode-se realizar algumas reflexões acerca do artesanato, enquanto expressão econômica, para delinear uma visão global do setor, bem como das ações desenvolvimentistas comumente sugeridas:

1. Inicialmente, percebe-se que o entendimento corriqueiro de *artesanato*, geralmente apontado como um “saber fazer popular” ou uma “expressão espontânea de criatividade de um povo” (CUNHA, [19\_\_], p. 6), oculta sobremaneira a complexidade das relações existentes entre os diversos segmentos que atuam em cada etapa da cadeia produtiva do setor, segundo uma ótica particular de interesses – artesãos, intermediários, comerciantes, consumidores, dentre outros. Este encobrimento, sugerido possivelmente pela associação do conceito de “popular” com o de “simples” ou “ingênuo”, determina freqüentemente visões inadequadas ou insuficientes do artesanato bem como de sua função social e econômica nas ações propostas de reestruturação e requalificação do setor.
2. Na mesma linha de raciocínio, o chamado setor artesanal, que abrange diversos segmentos tipológicos com características próprias de produção e comercialização, é, no entanto, abordado em numerosos projetos e programas – governamentais, não-governamentais e privados.

3. A conquista do mercado internacional para o artesanato do Nordeste, necessita de aprimoramento de estratégias específicas como *marketing*, logística, e canais de distribuição.

Neste contexto, alguns pontos são fundamentais para promover o crescimento sustentável da atividade, como trabalhar de forma mais eficiente os aspectos relacionados com a capacitação, estudo de tendências, melhoria nos canais de comercialização, apoio ao associativismo, financiamento, e acompanhamento.

## 2 OBJETIVOS

Este trabalho tem como objetivo geral contribuir na identificação e avaliação das potencialidades mercadológicas do setor artesanal no nordeste brasileiro, com ênfase nos fatores econômicos mobilizados em sua cadeia produtiva, revisando-se criticamente o acervo teórico acumulado e as posturas e ações de intervenção. Pretende-se com isso, para implementação futura, reorientar políticas de reestruturação e requalificação para o artesanato, apoiadas em novas visões do setor, mais condizentes com a realidade atual.

Ressalte-se que tal proposta significa, intrinsecamente, criar mecanismos que possibilitem reduzir as disparidades socioeconômicas existentes no Nordeste, tendo como fator impulsionador a dotação do setor artesanal, segmento de tradição da economia informal, de perfil empresarial competitivo, de modo a ajustá-lo adequadamente aos mercados nacional e internacional, conforme aspiração do Banco do Nordeste<sup>1</sup>.

Tendo em vista que o objeto deste trabalho é a realização de estudos e pesquisas sobre a atividade artesanal do Nordeste, notadamente nos principais pólos de produção, para obter uma análise da situação econômica do setor e se avaliar possibilidades de expansão para os mercados nacional e internacional, ter-se-á como objetivos específicos:

- a) Realizar uma avaliação do artesanato em termos econômicos e de geração de emprego e renda;
- b) Identificar os principais pólos de produção artesanal em cada estado da região, segundo sua localização geográfica e importância econômica;
- c) Evidenciar os principais problemas que os pólos artesanais apresentam, nos aspectos de produção, capacitação, gerência, finanças, tecnologia e *design*;
- d) Avaliar a produção de artesanato no Nordeste, estabelecendo a tipologia e os respectivos pólos produtores;
- e) Destacar os problemas para expansão do artesanato, indicando tendências dos mercados local, nacional e internacional; e
- f) Propor políticas de intervenção para superar os problemas anteriormente descritos, especialmente

<sup>1</sup> Visando estruturar atividades tradicionais da economia nordestina, o Banco do Nordeste se propõe a “[...] Desenvolver pesquisas, mobilizando todos os atores integrantes da cadeia produtiva, com o objetivo de fazer com que estas atividades passem a ser trabalhadas dentro dos novos princípios de modernidade exigidos pela globalização, utilizando o máximo de tecnologia e competitividade, tornando-as, por consequência, auto-sustentáveis”. (BANCO..., [19\_\_], p. 3).

nos pólos produtores, de forma a viabilizar maiores níveis de comercialização, tanto no mercado doméstico quanto no internacional.

Assim, a identificação dos principais pólos produtores e a conseqüente avaliação de suas possibilidades de expansão no mercado, sem a perda de suas características peculiares – fator de diferenciação e promoção do produto artesanal – devem direcionar ações estratégicas de transformação do artesanato de subsistência para o artesanato de mercado.

### 3 JUSTIFICATIVA

Nas últimas décadas o incremento do setor turístico tem trazido para a Região Nordeste, ainda pouco desenvolvida economicamente, a possibilidade de redução de problemas socioeconômicos fortemente presentes em parte significativa de sua história. Este aumento da atividade turística acena, por sua vez, para a expansão dos níveis de comercialização do artesanato, sabidamente fonte de subsistência para parcela significativa de homens e mulheres nordestinos e modo de expressão de sua cultura singular.

Atividade geradora de emprego e renda para populações sem qualificação profissional, o artesanato é atualmente considerado um instrumento estratégico de desenvolvimento regional<sup>2</sup> por atingir parcelas significativas da população, ter um custo de investimento relativamente baixo, utilizar na maioria das tipologias existentes matéria-prima natural disponível, promover a inserção da mulher e do adolescente em atividades produtivas, estimular a prática do associativismo e fixar o artesão no local de origem, evitando o crescimento desordenado dos centros urbanos (BANCO..., [19\_\_], p. 6-7).

É importante ressaltar que o artesanato pode se tornar um produto competitivo em relação aos similares industrializados por agregar valores positivos de comercialização, a exemplo da personalização de suas peças, bem como dos aspectos artísticos e culturais intrínsecos à sua produção, características estas desejáveis para consumidores mais qualificados economicamente. Entretanto, o artesanato apresenta disparidades diante das inovações tecnológicas e das exigências do mercado consumidor, haja vista as incipientes gestões administrativas, produtivas e de comercialização em que ainda se encontra.

A despeito de depender basicamente da habilidade individual do artesão, a qualidade dos bens finais produzidos é atrelada a questões de meios de produção, qualificação, tecnologia e *design*. Estes aspectos envolvem, por sua vez, problemas de gerenciamento de produção e de comercialização, sendo necessário, pois, uma qualificação específica para o artesão nestas áreas. Assim:

A elaboração de estudo do setor artesanal nordestino justifica-se pela importância dessa atividade para o turismo, para a redistribuição de renda e redução das desigualdades sociais, para o aumento de alternativas econômicas, além de outros aspectos fortemente ligados à promoção do desenvolvimento regional (BANCO..., [19\_\_], p. 10).

### 4 PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO DO ARTESANATO DO NORDESTE – CREDIARTESÃO

#### 4.1 Metodologia de Ação

Atualmente o Banco do Nordeste dispõe de uma série de instrumentos que têm sido utilizados para promover o conhecimento da realidade local, a aproximação com o agente produtivo, e a implementação de soluções práticas com foco no desenvolvimento auto-sustentável.

Um desses instrumentos é o Farol do Desenvolvimento, que consiste numa ambiência de caráter empresarial onde regularmente se reúnem as lideranças municipais para discutir e dar encaminhamento às demandas locais. Neste contexto, após observado no âmbito institucional o elevado número de demandas relativas ao artesanato, decidiu-se pela criação do **Programa de Desenvolvimento do Artesanato do Nordeste – CrediArtesão**, com o objetivo de estruturar a cadeia produtiva do artesanato mediante a consolidação das estratégias de temas relevantes para o progresso da atividade, como capacitação, organização da produção, promoção e comercialização.

Para efetivação do Programa, o Banco do Nordeste e parceiros realizam uma série de procedimentos a começar pelos Eventos de Capacitação e Estruturação da Cadeia Produtiva do Artesanato, que contam com participação de artesãos, líderes de associações e cooperativas e do segmento comercial, representantes de instituições do governo como o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – gestor do Programa do Artesanato Brasileiro, Secretarias Estaduais, Coordenadorias Estaduais de Artesanato, Prefeituras, Universidades, e Organizações não-Governamentais, entre outros. Esses eventos servem para elevar a articulação dos envolvidos e para estruturação das demandas dos principais setores da cadeia produtiva, mediante a criação de um banco de dados por estado, criação de uma comissão interlocutora e elaboração de uma agenda de compromissos envolvendo as demandas apontadas como prioritárias pelos participantes.

<sup>2</sup> Conforme termo de referência do Edital de Tomada de Preço n. 2000/4, do Banco do Nordeste.

## 4.2 Objetivo Geral

Estruturar a cadeia produtiva do artesanato do Nordeste fortalecendo e ordenando cada um dos seus elos, agregando valor aos produtos artesanais da região proporcionando melhoria na qualidade de vida dos artesãos e desenvolvimento integral da atividade.

## 4.3 Objetivos Específicos

- ✓ Estruturar e organizar a cadeia produtiva do artesanato
- ✓ Satisfazer a demanda interna
- ✓ Incentivar a exportação
- ✓ Melhorar as condições socioeconômicas do artesão
- ✓ Promover de maneira efetiva e estruturada o *marketing* da atividade
- ✓ Estimular a adoção de modernas práticas de estratégias mercadológicas
- ✓ Promover a capacitação dos atores presentes ao processo garantindo maior efetividade das ações
- ✓ Divulgar em feiras, aeroportos e *shoppings centers* do centro sul do país o artesanato regional
- ✓ Disseminar informações acerca do setor e de interesses dos artesãos
- ✓ Ampliar os mecanismos e instrumentos de comercialização
- ✓ Articular parcerias entre agentes públicos, privados e comunitários para a realização de ações de interesse do setor

## 4.4 Premissas

- ✓ Adoção de práticas comuns importantes para a elevação da qualidade do artesanato da Região Nordeste
- ✓ Comprometimento mútuo e transparência nas ações de todos os parceiros envolvidos
- ✓ Atuação com foco no empreendedorismo
- ✓ Priorização dos locais, (pólos) onde a atividade é forte e tem tradição
- ✓ Tratar a atividade como um todo sob a ótica do conceito de cadeias produtivas
- ✓ Atuação nas dimensões:
  - Econômica
  - Sociocultural
  - Ambiental
  - Conhecimento e Informação
  - Político Institucional
- ✓ Valorização da postura ética
- ✓ Respeito e manutenção da identidade dos parceiros

## 4.5 Parceiros Estratégicos do Programa

- ✓ Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
- ✓ Governos Estaduais
- ✓ Prefeituras Municipais
- ✓ Secretarias Estaduais de Trabalho e Ação Social

- ✓ Coordenadorias Estaduais de Artesanato
- ✓ Empresa Aeroportuária Brasileira
- ✓ Universidades
- ✓ Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa (SEBRAE), Sistema Nacional de Emprego (SINE), Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR), Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI), Serviço Social do Comércio (SESC)
- ✓ Centros de Pesquisa Estaduais
- ✓ Entidades de Classe
- ✓ Organizações Não-Governamentais (ONG's)
- ✓ Fornecedores de Insumos
- ✓ Trades e exportadores

## 4.6 Instrumentos

- ✓ Banco de Dados:  
Contemplando nome, entidade que representa, telefone, endereço, e *e-mail*.
- ✓ Comissão Estadual do Artesanato:  
Comissão em cada estado formada por representantes das principais instituições que tratam o tema em nível estadual, visando dar organicidade e conseqüência aos compromissos
- ✓ Agenda de Compromissos:  
Instrumento de registro de compromissos firmados entre os parceiros envolvidos nos processos
- ✓ Gerenciamento dos processos:  
Acompanhamento da execução e da evolução das etapas dos compromissos gerados.
- ✓ Relação de Coordenadores e Gerentes Temáticos:
- ✓ Elenco com o nome, endereço e telefone de todos os coordenadores responsáveis pela alimentação e gerenciamento do Projeto no âmbito estadual e Direção Geral, bem como nome, endereço e telefone de todos os gerentes temáticos responsáveis pela condução de temas específicos no Programa.

## 5 PESQUISA: ARTESANATO NORDESTINO – ASPECTOS ECONÔMICOS E AVALIAÇÃO DO MERCADO

### 5.1 Metodologia

A sistematização de dados e informações gerais sobre artesanato foi a principal dificuldade encontrada numa proposta de abordagem para o setor. As informações encontram-se, na maioria dos casos, organizadas por metodologias distintas entre si nas inúmeras instituições governamentais, não-governamentais e privadas que lidam com artesanato, em cada um dos estados nordestinos.

Pesquisar e catalogar fontes secundárias – livros, revistas, *internet*, instituições públicas e privadas, anuários, dentre outras – foi, então, a primeira etapa deste estudo diagnóstico do artesanato. Nessa tarefa foram mobilizados recursos de comunicação eletrônica

– telefonia, *fax*, *e-mail*, e utilizado o método de pesquisa interativa, atualmente bastante usual nos referenciais de pesquisas e estudos de mercado.

O contato direto, através de agendamento de reuniões com representantes de instituições atuantes no setor de produção artesanal, deu-se no período de julho a agosto de 2000, quando técnicos da empresa executora deste diagnóstico realizaram visitas às instituições que atuam direta ou indiretamente no fomento ao artesanato em todos os estados do Nordeste. Nessas visitas foram realizadas as primeiras pesquisas sobre o setor, quando foram selecionadas informações, através de dados encontrados em fontes secundárias. Uma segunda pesquisa levantou informações de fontes primárias, por meio de entrevistas com os técnicos e/ou responsáveis por tais instituições de fomento. Nesta etapa do trabalho foram identificadas, em média, 250 (duzentos e cinquenta) fontes bibliográficas entre diagnósticos, pesquisas, artigos, livros, análises socioeconômicas, entre outras publicações técnicas sobre a produção artesanal, material que serviu para a montagem do cenário onde está inserido o artesanato nordestino. Este método de trabalho denomina-se nos referenciais de estudos de mercado de **método exploratório descritivo** que consiste em descrever, mensurar e investigar as características básicas do setor.

Após o levantamento bibliográfico e o contato direto com as instituições estaduais que atuam no fomento ao artesanato, foi realizada uma terceira pesquisa, através de método de amostragem não probabilística, pertinente aos referenciais dos estudos de mercado. Responderam à pesquisa, artesãos nordestinos participantes da I Feira Nacional de Negócios do Artesanato, realizada entre 8 e 16 de julho de 2000, no Centro de Convenções de Pernambuco, no Recife. Eles foram entrevistados através de questionário estruturado, composto por perguntas fechadas e respostas estimuladas por inquérito pessoal.

As três pesquisas mencionadas anteriormente foi agregada uma quarta pesquisa, aplicada em todos os estados nordestinos, desta vez com formadores de opinião da atividade artesanal, representados por artesãos reconhecidos pela qualidade de seus trabalhos, por agentes de comercialização com expressiva participação no mercado, por pesquisadores de instituições superiores de ensino, presidentes de associações e cooperativas de artesãos e pelos demais responsáveis por instituições de apoio e desenvolvimento do artesanato, dentre outros citados pela própria rede de informantes. Esta pesquisa, realizada entre novembro e dezembro de 2000, teve como metodologia a definição de unidades amostrais probabilísticas simples, sendo a seleção dos casos obtida por julgamento prévio da importância estratégica do entrevistado. Foi utilizado questionário estruturado, sendo a aplicação do inquérito realizada por correspondência e monitorada por telefone.

A pesquisa com os formadores de opinião consta de questões ligadas às tendências do mercado de artesanato, evidenciando a situação atual e projetada a

curto, médio e longo prazos para os mercados doméstico e internacional. Sua operacionalização se deu através de:

- Cadastramento de profissionais direta ou indiretamente atuantes no setor, indicados pelas instituições que atuam no fomento ao artesanato, formando assim um banco de dados de profissionais do setor;
- Elaboração de questionário estruturado, conforme modelo de pesquisa quantitativa;
- Aplicação dos questionários aos formadores de opinião previamente selecionados;
- Tabulação dos dados e avaliação do grau de dependência entre as variáveis, processados pelos softwares *SPSS* e *Survey Wix*, e
- Análise dos dados obtidos.

Esta pesquisa, além das tendências do mercado de artesanato, salientou as qualificações e quantificações exigidas pelo mercado, identificando possíveis canais de distribuição, inclusive.

**TABELA 1**  
PESQUISA COM FORMADORES DE OPINIÃO

Estados	%
Paraíba	26
Alagoas	15
Sergipe	11
Pernambuco	11
Piauí	11
Bahia	11
Ceará	5
Maranhão	5
Rio Grande do Norte	5
Total	100

**FONTE:** Pesquisa direta/2000.

Por fim, uma quinta pesquisa foi realizada durante o mês de novembro de 2000, desta vez com associações de artesãos, órgãos estaduais, nacionais e internacionais de apoio à exportação e com artesãos exportadores. Nesta pesquisa, realizada por amostragem probabilística sistemática, utilizou-se roteiro não estruturado e inquérito pessoal via telefone e/ou virtual em diferentes casos. Seu objetivo foi levantar informações sobre as condições de distribuição de artesanato para o mercado externo, especificamente.

A partir dos instrumentos de pesquisa acima mencionados pôde-se discutir na etapa inicial deste diagnóstico, conceitos utilizados de artesanato, artesão, tipologia, pólos e formador de opinião, dentre outros. Este procedimento se justifica em virtude destes conceitos não terem um entendimento único, podendo gerar dúvidas ou equívocos quando da sua leitura posterior.

Também integra o trabalho uma breve exposição histórica do artesanato enquanto atividade econômica nos últimos cinquenta anos, como forma de reconstituir a trajetória desta atividade até nossos dias. Desse modo, será descrito sumariamente o quadro atual do setor no

Nordeste, salientando o apoio institucional que este tem recebido recentemente, bem como os projetos e programas implementados.

A revisão bibliográfica dos documentos disponibilizados teve como objetivo selecionar e sistematizar apenas informações pertinentes, excluindo-se todas as demais eventualmente fora do escopo deste diagnóstico. Assim, cada documento revisado tem indicação do tipo de trabalho desenvolvido, dos objetivos, das metodologias utilizadas, dos principais pontos analisados e dos principais problemas apontados. A revisão bibliográfica, associada às pesquisas realizadas, apóia também o levantamento de pontos fortes e fracos nas áreas de produção, capacitação, gerência, finanças, comercialização no mercado local, comercialização no mercado nacional, comercialização no mercado internacional e tecnologia. As análises são direcionadas no sentido de evidenciar os problemas enfrentados pelo setor que dificultam sua expansão, principalmente dos pólos produtores, em todos os níveis dos mercados apresentados. Os resultados das pesquisas realizadas, secundária e primária, estão dispostos nos capítulos que compõem este trabalho, por encadeamento lógico, da seguinte forma:

No primeiro capítulo constam as transformações por que vem passando a produção artesanal nordestina, através de períodos históricos que retratam perfis determinados desta produção. Além disso, trata dos conceitos básicos, necessários ao pleno entendimento da discussão sobre produção artesanal. Conceitos de artesanato, artesão, tipologias, entre outros são discutidos buscando uma uniformização da abordagem a ser trabalhada neste diagnóstico. Por fim, elenca os planos, programas e projetos desenvolvidos e/ou em desenvolvimento por instituições direta ou indiretamente atuantes no fomento à produção artesanal, em cada estado do Nordeste.

O segundo capítulo indica as localidades nordestinas onde a ocorrência de produção artesanal foi verificada em bibliografia secundária e por pesquisa direta. Foram especificamente identificadas, em termos geográficos, a partir do conjunto destas localidades inicialmente listadas, das principais ocorrências de produção de artesanato (concentração), dos centros produtores e dos principais pólos de produção de artesanato.

O terceiro capítulo subdivide-se em três partes: a primeira evidencia os aspectos da gestão da administração no setor artesanal. Políticas administrativas e gerenciais, planejamento, treinamento e desenvolvimento, recursos humanos, além da gestão financeira da atividade artesanal, dentre outros assuntos, são abordados, identificando-se o perfil médio do artesão envolvido na produção, ou seja, o gênero, a idade, a escolaridade, o estado civil, o número de dependentes, bem como as formas de organização geral de sua atividade produtiva. A segunda parte trata da caracterização da cadeia produtiva nos principais pólos identificados e determinados por :

- a) O que produz: quais os tipos de produtos gerados, o grau de diversificação e outros;
- b) Como produz: o tipo de processo utilizado, as máquinas e equipamentos, os fornecedores de insumos diretos e indiretos, custos e outros;
- c) Com quem produz: quantidade de pessoas ocupadas na produção, o rendimento médio mensal, funções exercidas, qualificação para desempenho da função e outros; e
- d) Quanto produz: indicativos da quantidade média mensal da produção, capacidade instalada e ociosa, dentre outros.

Finalmente, a terceira parte aborda questões como:

- a) Quanto vende: indicativos da quantidade média mensal de venda, estoque ocioso em frente da produção, quantidade média vendida em função do mercado que atende; dentre outros;
- b) Para quem vende: mercados a que atende, se local, regional, nacional ou internacional, como distribui, e outros; e
- c) Como vende: as formas de comercialização quanto a prazos de entrega, prazos de pagamentos, precificação, dentre outros.

O quarto capítulo apresenta os aspectos relevantes da distribuição da produção artesanal para o mercado interno e, mais particularmente, a distribuição para o mercado externo, necessidades, carências estruturais e potencialidades, ilustradas por comparativos com outros países e com experiências de artesãos exportadores.

O quinto capítulo refere-se ao gerenciamento de informações sobre o artesanato nordestino e consta de bancos de dados elaborados durante a realização do diagnóstico.

A partir do conjunto dos capítulos apresentados demonstra-se que a complexidade das propostas para o desenvolvimento do setor artesanal acarreta uma necessidade de transformação da visão que, tanto o artesão, principal envolvido no processo, quanto as instituições de fomento, entidades coletivas e o próprio governo, possuem acerca da atividade. Esta transformação, contudo, não se processa em curto ou médio prazo. Exige um longo período para que sejam compreendidas em seus fundamentos e as modificações estruturais necessárias sejam implementadas, resultando numa conjuntura favorável às transformações.

## • Fontes de Informações

A abrangência do objeto da pesquisa exigiu a elaboração de uma estratégia de abordagem em que foi aumentada gradualmente a quantidade de informações sobre a área pesquisada na medida em que se foi restringindo espacialmente a mesma, ou seja, a partir do levantamento geral de todas as localidades nordestinas com ocorrência de produção artesanal.



Foram identificados os centros de artesanato, indicados por instituições de fomento. Finalmente, foram pesquisados os principais pólos estaduais de produção artesanal, isto é, aqueles que reúnem condições suficientes para viabilizar um incremento da produção com qualidade e custos competitivos no mercado, mas que estavam necessitando de investimentos em áreas diversas da cadeia produtiva.

Para operacionalização desta estratégia, foi realizado o levantamento inicial de instituições nordestinas que lidam com questões ligadas ao artesanato nos aspectos econômico-financeiro, social, cultural e administrativo, dentre outros. Compõem esta listagem: instituições governamentais municipais, estaduais e federais; instituições não-governamentais e privadas. A intenção é contemplar formas diferenciadas de abordagens, adotadas segundo a vocação específica de cada instituição, para desta forma obter parâmetros de avaliação, segundo perspectivas mais abrangentes.

Uma das principais preocupações na elaboração metodológica deste diagnóstico foi constituir referencial teórico que subsidiasse as discussões dos pontos levantados nas considerações finais. As informações existentes, geradas por instituições que atuam no setor, muitas vezes revelavam inconsistências quando cruzadas com outras fontes secundárias e principalmente com fontes primárias. Deve-se salientar que, muitas das informações fornecidas por essas instituições ainda não estão sistematizadas em banco de dados, o que dificulta sua disponibilização.

Com relação a uma avaliação geral dos dados secundários levantados em instituições, observou-se freqüentemente uma variação, por instituição pesquisada, no grau de rigor metodológico nas interpretações e análises dos dados e informações, originando algumas vezes, resultados equivocados. Também a utilização indevida de elementos implícitos ou apenas pressupostos e a extrapolação dos significados em muitos documentos, obrigam-nos, quando do trato destes, a adotar uma postura de crítica rigorosa, somente utilizando dados comprovados.

A busca de informações sobre artesanato nordestino em suas diversas fontes – *internet*, instituições de fomento, artesãos, *trading company*, formadores de opinião e associações coletivas de artesãos, dentre outras – revelou, mais do que um conjunto de dados e informações sobre o assunto, sua própria complexidade

em termos das abordagens verificadas. A multiplicidade de visões do artesanato – sociológico, cultural, econômico, gerencial, administrativo, turístico – com suas respectivas formas de abordagem e objetivos diversos, determinam modos específicos de intervenções, gerando, por sua vez, resultados por vezes conflitantes.

As pesquisas primárias realizadas com artesãos e formadores de opinião serviram para reforçar os dados oriundos de fontes secundárias e assim orientar os tomos deste estudo. Desta forma, as informações levantadas em fontes secundárias, mesmo quando dispersas e até pouco confiáveis, possibilitaram, quando confrontadas com pesquisas em fontes primárias, formar um quadro bastante razoável da realidade do setor artesanal nordestino.

Esse quadro contempla informações sobre as localidades produtoras, as tipologias predominantes em cada uma delas; os centros de produção mais importantes no universo dessas localidades; os programas e projetos implementados; os problemas e dificuldades das cadeias de produção, comercialização e distribuição em cada um dos estados nordestinos; as soluções propostas para estes problemas; o potencial exportador de cada estado; as questões ligadas à requalificação do artesão e o nível de associativismo, dentre outros.

Em linhas gerais, adotou-se como diretriz fundamental na operacionalização desta pesquisa, o gerenciamento de informações disponíveis sobre o tema, demonstrado em capítulo específico deste trabalho. Esta postura se justifica sob duas perspectivas: inicialmente, pelas dimensões do recorte adotado para os estudos, ou seja, geograficamente, toda a Região Nordeste e, temporalmente, as últimas duas décadas, tendo como enfoque as tipologias artesanais existentes.

O Programa Brasileiro de Artesanato prevê que todos os dados relativos ao artesanato, isto é: estatísticas, informações, análises, cadastros e estudos consolidados em diversos suportes – vídeos, filmes, microfimes, publicações etc. ou informatizados, de fácil acesso – deverão estar organizados e em permanente atualização para uso de técnicos, artesãos, lojistas, pesquisadores, meios de comunicação, intermediários e interessados em geral (BRASIL, 1991, p. 28), constituindo-se, pois, em documentos de domínio público.

# CAPÍTULO 1 - ASPECTOS GERAIS DO ARTESANATO NORDESTINO

## 6.1 Aspectos Históricos

Em um processo de recuperação da memória do artesanato nordestino, pode-se descrever em linhas gerais o quadro histórico dessa atividade nas últimas cinco décadas. Este percurso torna-se importante na medida que contribui para a compreensão da própria atualidade, indicando sua evolução no tempo.

### 6.1.1 Antecedentes históricos do artesanato nordestino

As primeiras tentativas de transformação do setor artesanal, de atividade meramente de subsistência para uma condição de atividade profissional rentável para o artesão, remontam à década de cinquenta, a partir de iniciativa do Governo Federal em criar órgãos capazes de apoiar a atividade no âmbito nacional e nos estados da federação.

Dentro desse esforço, no ano de 1957, o Banco do Nordeste realizou estudo que estimava o quantitativo de 83.600 (BANCO..., 1958, p. 13) artesãos atuando na região. Na época, foram consideradas atividades artesanais de importância econômica para a região, as cestarias e os trançados, os bordados e congêneres, a tecelagem, o fabrico de charutos e cigarros, a joalheria e ourivesaria, a cerâmica, os metais e o couro (BANCO..., 1958, p. 13). Acrescentando-se a esta relação outras atividades menores como a fabricação de espingardas, facas e facões, fósforos de segurança, colchões, perfumaria, pólvora, relógios e sinos, tem-se, então, um quadro aproximado da diversidade dos produtos de origem artesanal da época.

É possível explicar tal diversidade pela ainda incipiente industrialização do País nos anos cinquenta, impulsionada somente no final da década de 1960 e início da década de 1970. Este processo de industrialização, com produção em larga escala, significou o fim da produção artesanal de alguns produtos, a exemplo do cigarro, do fósforo e da perfumaria, dentre outros. Alguns produtos, contudo, conseguiram sobreviver, devido possivelmente à dimensão artística personalizada, impossível de ser realizada industrialmente.

Ainda com relação aos anos de 1950, no aspecto de vendas dos produtos artesanais, sabe-se, através de fontes secundárias, que as fronteiras de comercialização iam para além dos limites da localidade produtora. É constatada já a existência da figura do atravessador que fornecia matéria-prima e mantinha o artesão numa condição marginal em relação ao mercado consumidor. A matéria-prima utilizada no fabrico dos produtos era, em boa parte, de origem local. Os processos de produção eram totalmente manuais, característica principal do produto artesanal até nossos dias. Verificava-se, ainda,

pouca qualidade dos produtos e baixos rendimentos auferidos pelos artesãos. Grande parte da força de trabalho era feminina. O artesão se ocupava em outras atividades produtivas, relegando o artesanato como complemento de renda. Também havia poucos programas de assistência ao artesanato (BANCO..., 1958, p. 14).

Na década de 1960, encontramos pontuadas no diagnóstico do I Plano Diretor da Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (Sudene), algumas características do artesanato para a época: anuncia-se que Ceará e a Bahia são os principais estados produtores; os artigos artesanais atingem outros locais de comercialização, além do centro produtor. Esta comercialização é realizada por firmas que contratam o artesão, fornecendo ainda a matéria-prima necessária, a qual é quase sempre de origem local. Observa-se ainda a exclusão do artesão do mercado consumidor. A utilização de técnicas rudimentares ainda prevalece, resultando em pouca qualidade dos produtos e conseqüentemente na baixa remuneração. A atividade artesanal é exercida predominantemente por mulheres e crianças que a utilizam como suplementação de renda familiar (LIMA e AZEVEDO, 1982, p. 105).

Na década de 1970, a ação governamental mais significativa para o artesanato foi a elaboração do Plano de Desenvolvimento do Nordeste (PDN), pela Sudene, quando constatou-se a existência de 330.000 artesãos. Contudo, já apontava-se naquela época que, para estes, de um modo geral, “o nível de renda é baixo, observando-se ainda uma certa marginalização econômica da mão-de-obra vinculada a tais atividades, em grande parte pela insuficiente organização existente” (LIMA e AZEVEDO, 1982, p. 110).

Ao final da década foi criado o Programa Nacional do Desenvolvimento do Artesanato (PNDA), através do Decreto Federal 80.098, de 8 de agosto de 1977. Afirma-se, na exposição de motivos para sua criação, que o setor não consegue desenvolver-se adequadamente por inexistir um organismo que direcione a atividade artesanal, menciona ainda a carência de diretrizes para ações executivas de apoio ao desenvolvimento, de instrumentos legais que regulamentem o setor e de políticas voltadas para operacionalização, em termos de mercado, da produção artesanal (BRASIL, 2000).

Percebe-se, nesta época, que a mão-de-obra artesanal continua marginalizada pelas ações negativas de intermediários na comercialização dos produtos e pela inexistência de critérios adequados para sua pesquisa e pela carência de pessoal qualificado para implementar projetos e programas. Por fim, a utilização de processos rudimentares de produção resulta em produtos de qualidade deficiente. Contudo, no ano de 1977 são expostas, de maneira clara e bem definidas, as diretrizes para a promoção do artesão e do artesanato,

apontadas pelo Programa Nacional de Desenvolvimento do Artesanato (BRASIL, 2000):

- a. Promover, estimular, desenvolver, orientar e coordenar a atividade artesanal em nível nacional;
- b. Propiciar ao artesão condições de desenvolvimento e auto-sustentação, através da atividade artesanal;
- c. Orientar a formação de mão-de-obra artesanal;
- d. Estimular e/ou promover a criação e organização de sistemas de produção e comercialização do artesanato;
- e. Incentivar a preservação do artesanato em suas formas de expressão da cultura popular;
- f. Estudar e propor formas que definam a situação jurídica do artesão;
- g. Propor a criação de mecanismos fiscais e financeiros de incentivo à produção artesanal;
- h. Promover estudos e pesquisas para manutenção de informações atualizadas para o setor.

Por sua vez, no início da década de 1980, quando da realização do **I Simpósio Brasileiro de Artesanato**, concluiu-se pela necessidade de preservação dos aspectos culturais do artesanato, bem como pela criação de cooperativas artesanais, realização de programas de qualificação para o artesão, melhoria das condições gerais de comercialização do artesanato e elaboração e divulgação de calendário de eventos para o setor (LIMA e AZEVEDO, 1982, p. 155-156). Nesta década, estimativa feita no ano de 1980, pelo Banco do Nordeste, indicava a existência de aproximadamente 600.000 artesãos no nordeste brasileiro (LIMA e AZEVEDO, 1982, p. 23). O Banco atualizou a pesquisa realizada em 1957, estimando uma taxa de crescimento anual de artesãos na ordem de 8,95% para toda a região. Tal como em 1957, a fragilidade das estimativas sobre quantitativo de artesãos do Nordeste era reforçada pela dificuldade de conceituação adequada de artesanato e artesão, uma vez que esses conceitos não estavam presentes como categoria, nos censos realizados no País.

Mesmo com a significativa elevação quantitativa do número de artesãos entre 1957 e 1980, os problemas gerais do artesanato na década de 1980 ainda persistem, conforme apontam estudos realizados no Piauí (SILVA FILHO, 1987, p. 55), que enumeram como entraves para o desenvolvimento do setor questões conhecidas como: falta de capital de giro, de matéria-prima, de equipamentos e ferramentas, de mão-de-obra especializada, de treinamento, de apoio governamental e insuficiência de instalações físicas, dentre outros.

Nos anos 1990, a tarefa de coordenar o **Programa de Artesanato Brasileiro (PAB)**, surgido a partir do Programa Nacional de Desenvolvimento do Artesanato (PNDA), foi transferida do **Ministério do Trabalho para o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC)**. O PNDA, no ano de 1999, durante o período de setembro a dezembro, planejou a execução de um projeto-piloto, dividido em cinco etapas, que culminaria na realização de um diagnóstico em 40 núcleos de produção nos 27 estados brasileiros.

No primeiro semestre de 1999, segundo informações obtidas a partir do *web site* do MDIC, foi

implantado por esse órgão governamental o **Cadastro Nacional de Entidades de Artesanato**, bem como o fornecimento de suporte ao Serviço Brasileiro de Apoio à Micro, Pequena e Média Empresa (SEBRAE), a partir da criação da **Associação Brasileira de Artesanato (ABRA)**. O MDIC realizou ainda articulações preliminares com a Agência de Promoção das Exportações – (APEX/SEBRAE), a fim de promover o mercado artesanal brasileiro no mercado externo. Também no ano de 1999, o VI Seminário Ibero-americano de Cooperación en Artesanía, realizado em Toluca, México, divulgou as seguintes conclusões para o artesanato ibero-americano, enfatizando seus aspectos negativos: deficiência nos processos de produção, limitada capacidade produtiva, dificuldade de acesso às matérias-primas, escassa incorporação de tecnologias, carência de informações e de uma presença profissional no mercado (SEMINÁRIO..., 2000).

Como se pode observar, os problemas relacionados à produção, comercialização e qualificação profissional do artesão e suas implicações são recorrentes pelo menos nos últimos cinquenta anos de sua história recente. Neste mesmo período, o País sofreu mudanças profundas em suas estruturas socioeconômicas, passando de um país de feições rurais para um outro com um parque industrial considerável, entre os dez maiores do planeta, a despeito de ainda exibir índices africanos de qualidade de vida.

### 6.1.2 Quadro atual do artesanato nordestino

Ainda que não existam dados abrangentes envolvendo toda a região nordestina, é possível, pela leitura das fontes secundárias catalogadas e pelas pesquisas realizadas para este estudo, descrever em linhas gerais o quadro atual do setor e inferir seus indicadores. Quanto ao quantitativo de artesãos, as estimativas ainda carecem de metodologias mais apuradas, especificamente de um censo do artesanato brasileiro e nordestino.

Os órgãos de fomento ao artesanato em cada estado do Nordeste atuam com amostras de artesãos sem uma uniformidade metodológica para a quantificação do universo destes. Algumas instituições inferem números de artesãos em seus estados, considerando, informalmente, haver até cinco vezes mais artesãos do que os números nelas cadastrados, de fato. Tais instituições quintuplicam o total de artesãos, por considerar a participação de até cinco pessoas no processo que vai da produção à comercialização do produto artesanal, ou seja, ao falarem de estimativas de artesãos estão falando do quantitativo de pessoas envolvidas com a atividade.

Além do aspecto acima mencionado, as Instituições que vêm atuando no setor, muitas vezes, não têm critérios rígidos para conceituar artesanato. Costumam incluir trabalhos manuais de associações de bairros e/ou trabalhos de artistas plásticos na categoria, o que impacta a especificidade dos números. Salienta-

se, mais uma vez, a necessidade de um censo regional que quantifique o número de artesãos, e qualifique o que será considerado artesanato.

Neste trabalho, que não tem caráter censitário, tentamos substituir a carência de números exatos sobre o quantitativo de artesãos no Nordeste, por estimativas desse quantitativo. A pretensão é, a partir de algumas metodologias diferenciadas, chegar o mais próximo possível de um intervalo que indique o número máximo e/ou mínimo de artesãos no Nordeste.

Ainda assim, estas estimativas não substituem a necessidade de um censo específico para o artesanato nordestino ou a inclusão no Censo do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) das categorias artesanato/artesão, diferenciadas das de trabalhos de arte, feitos por artistas e/ou das de trabalhos manuais. As tentativas de estruturação de estimativas seguiram as seguintes metodologias:

- **Primeira Metodologia Utilizada no Cálculo Estimado do Número de Pessoas Envolvidas no Artesanato do Nordeste**

A primeira iniciativa metodológica teve em vista seguir a mesma metodologia utilizada pela pesquisa sobre artesanato realizada pelo Banco do Nordeste, em 1980. Essa pesquisa atualizou o quantitativo de artesãos nordestinos tendo como base a estimativa de 1957, quando o próprio Banco fez sua primeira pesquisa sobre o setor e apontava a existência de 83.600 pessoas envolvidas com artesanato no nordeste brasileiro.

Em 1980, atualização foi efetuada, utilizando uma taxa de crescimento acumulado de 8,95% ao ano, encontrando assim, um quantitativo estimado de 600.000 pessoas envolvidas com artesanato no nordeste do Brasil. Seguindo este mesmo procedimento, em 2000, utilizou-se como primeiro recurso metodológico a atualização de 1980 a 2000, com a mesma taxa utilizada na atualização anterior, ou seja, 8,95%. Dessa forma supõe-se que o contingente de pessoas envolvidas na cadeia produtiva do artesanato no Nordeste, chegou em 2000, a 3.331.931 (três milhões, trezentos e trinta e um mil, novecentos e trinta e uma pessoas).

- **Primeira Metodologia Utilizada no Cálculo Estimado do Número de Artesãos Propriamente Ditos no Nordeste**

Percebe-se que as estimativas anteriores, 1957 e 1980, computavam todos os envolvidos com o artesanato dentro de uma mesma unidade produtiva, em que geralmente atuam o artesão, seus auxiliares e pessoas comprometidas com a distribuição/comercialização. Se numa unidade produtiva de artesanato, exceto as associações, atuam de três a cinco pessoas, sem que todas elas sejam artesãs, pode-se inferir que, dos totais estimados de artesãos para 1957 e 1980, de um quinto a um terço destes eram realmente artesãos. Rateando-se o quantitativo estimado de 3.331.931 pessoas envolvidas com artesanato, com os limites de intervalo de três a cinco pessoas envolvidas desde a produção, até a

comercialização, **ter-se-ia que o número de artesãos propriamente ditos estaria no intervalo entre 666.386 e 1.110.640 artesãos.**

- **Crítica à Primeira Metodologia**

O quantitativo estimado na metodologia apresentada, tem algumas limitações na sua consideração quanto ao número total de artesãos do Nordeste. Algumas destas limitações estão citadas a seguir:

- A utilização de uma taxa de crescimento de 8,95% a.a. é bastante elevada, se considerada a taxa de incremento populacional dos períodos 1957/1980 e 1980/2000;
- A participação percentual do quantitativo de artesãos na população total do Nordeste apresenta um crescimento progressivo de 0,40%, em 1957, para 1,72%, em 1980, e, finalmente, para 6,99%, em 2000; o que faz necessária uma exposição de motivos socioeconômicos muito convincente sobre o crescimento progressivo e acelerado do número de artesãos, um setor que via de regra não é atrativo no processo de acumulação de capital;

A fim de minimizar as limitações da primeira metodologia e seguir no objetivo de estimar um quantitativo do número de artesãos no nordeste brasileiro, estruturou-se outra metodologia.

- **Segunda Metodologia Utilizada no Cálculo Estimado do Número de Pessoas Envolvidas com Artesanato no Nordeste**

A segunda metodologia tem por base a estimativa do Ministério da Indústria e Comércio que indica a existência de 8.500.000 pessoas envolvidas com o artesanato no Brasil, em 2000. Pessoas envolvidas com artesanato são aquelas engajadas com o processo desde a produção até a comercialização do produto. A partir deste número, tentou-se inferir a participação do nordeste brasileiro.

Tal participação foi estimada considerando-se que na última parte deste trabalho, em capítulo referente à exportação de produtos artesanais, pôde-se inferir que o Nordeste representa 29,5% da pauta de exportação do setor. Como existe umnexo causal entre a participação na pauta de exportação e a produtividade, estimamos que a participação do Nordeste no total de pessoas envolvidas com artesanato, apresentado pelo Ministério da Indústria e Comércio (MIC), seria, por estimativa, 29,5% de 8.500.000, ou seja, no Nordeste, 2.507.500 (dois milhões, quinhentos e sete mil e quinhentas) pessoas estão envolvidas com o artesanato, desde a produção, até a comercialização, no ano de 2000.

- **Segunda Metodologia Utilizada no Cálculo Estimado do Número de Artesãos Propriamente Ditos no Nordeste**

A divisão do quantitativo de 2.507.500 pessoas envolvidas com artesanato na região pelos limites do

intervalo de três a cinco pessoas ocupadas<sup>3</sup> em cada unidade produtiva do artesanato, desde a produção (artesãos e auxiliares) ao escoamento, permite inferir que o efetivo número de artesãos para o ano de 2000 esteja situado no intervalo de 501.500 a 835.833 artesãos.

### • Crítica a Segunda Metodologia

O número base para esta metodologia de 8.500.000 pessoas envolvidas com artesanato em todo Brasil é também uma estimativa e não advém de nenhum censo. A participação do Nordeste na pauta de exportação de artesanato no Brasil, por sua vez, também é uma estimativa. Esta estimativa esbarra no fato de muitos produtos classificados como artesanato não sofrerem distinção de outros produtos na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), ou seja, além da carência de um censo do artesanato, é também necessário clarificar os códigos destes produtos quando exportados.

Quando neutralizamos todos os outros fatores que podem negar onexo causal entre participação na pauta de exportação com produtividade para inferir quantitativos de pessoas envolvidas neste processo, a relação entre percentual de exportação e o de produtividade pode ser diretamente explicada.

Um dos fatores desta equação é a dificuldade de produção relacionada à utilização ou não de máquinas e equipamentos, por exemplo.

### • Correções Matemáticas às Metodologias Apresentadas

Os argumentos desfavoráveis sobre a precisão do quantitativo total de artesãos no nordeste brasileiro exigem tratamento matemático, para que esse quantitativo seja o mais fiel possível à realidade. Até aqui foram apresentadas as seguintes estimativas e suas bases de cálculo, resumidas abaixo:

A FIGURA 1 demonstra que as estimativas vão de 2.507.500 a 3.331.931 pessoas envolvidas com arte-

<b>Números Estimados de Artesãos</b>	<b>Bases de cálculos</b>
3.331.931 pessoas envolvidas com artesanato e de 666.386 a 1.110.640 artesãos propriamente ditos	Taxa de 8,95% de crescimento, tendo como base o quantitativo estimado para o período 1957/2000.
2.507.500 pessoas envolvidas com artesanato e de 501.500 a 835.833 artesãos propriamente ditos.	Estimativa do MIC de 8.500.000 pessoas envolvidas com o artesanato no Brasil, da produção à distribuição. Estimou-se a participação do NE em 29,5%, correspondente ao percentual de participação da região na pauta de exportação do setor, dividindo o resultado pelo número estimado de 3 a 5 pessoas envolvidas com artesanato no NE.

**FIGURA 1** - BASE PARA CÁLCULO ESTIMADO DE ARTESÃOS NO NORDESTE

**FONTE:** Pesquisa direta/2000.

sanato no Nordeste, um intervalo bastante amplo. O número de artesãos propriamente ditos ficaria entre os intervalos de 501.500 a 835.833 e de 666.386 a 1.110.640. Desta forma, para a correção matemática destes intervalos, visando a uma aproximação maior com um número mais representativo do quantitativo de artesãos propriamente ditos no Nordeste, fez-se estudo sobre o total destes e com base na relação entre o crescimento do número estimado de artesãos e o da população nordestina, no período 1957/80 seguindo uma escala exponencial com taxa de incremento acumulativo de 8,5% a. a, conforme já utilizado pelo Banco do Nordeste em outras estimativas da mesma natureza, já citadas.

Por meio de interpolação linear e com base na série dos anos de 1957-60-65-70-75-78 e 80 chegou-se à seguinte equação de regressão. Sendo assim, estima-se que:

- número de artesãos propriamente ditos do Nordeste, para o ano 2000, seja de 851.743 artesãos; e
- com 95% de confiança, o total esteja compreendido num intervalo entre 745.950 e 957.535.

A FIGURA 2 seguinte resume a estimativa do número de artesãos do Nordeste, encontrado por correção matemática:

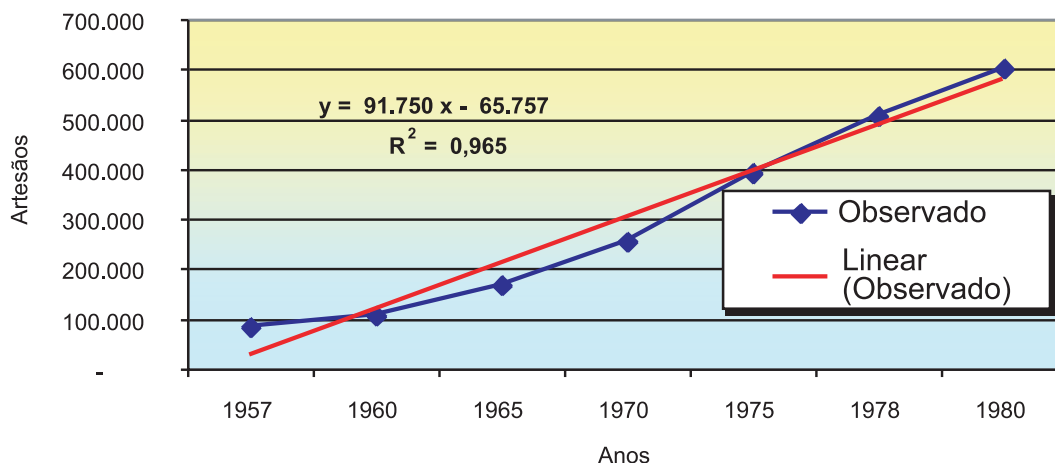
<b>Número estimado de artesãos do NE</b>	<b>Base de cálculo</b>
De 745.950 a 957.535	Regressão linear, com nível de confiança de 95%
851.743	Regressão linear, número absoluto estimado dentro do intervalo acima

**FIGURA 2** - BASE CÁLCULO PARA NÚMERO ESTIMADO DE ARTESÃOS NO NORDESTE

**FONTE:** Pesquisa direta/2000.

<sup>3</sup> Pesquisa Direta no Estado de Pernambuco / 2000, ACTO.

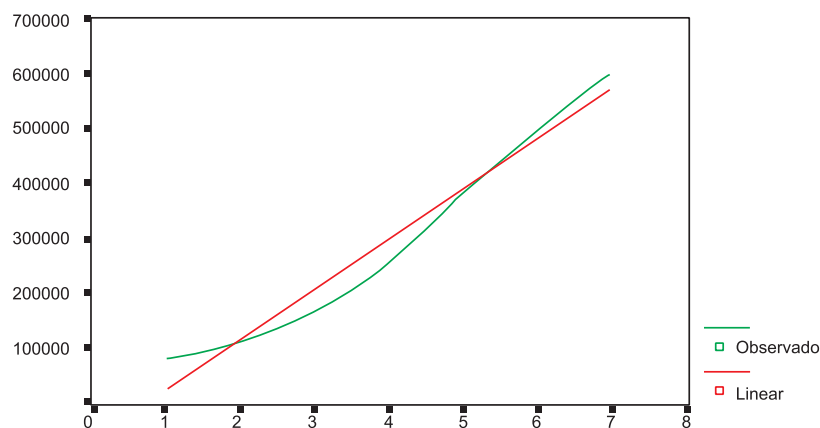
A FIGURA 3 demonstra o crescimento do número de artesãos no período de 1957 a 1980.



**FIGURA 3** - CRESCIMENTO DO NÚMERO DE ARTESÃOS POR INTERVALOS, 1957-1980 (1957-60-65-70-75-78-80)

**FONTE:** IBGE.

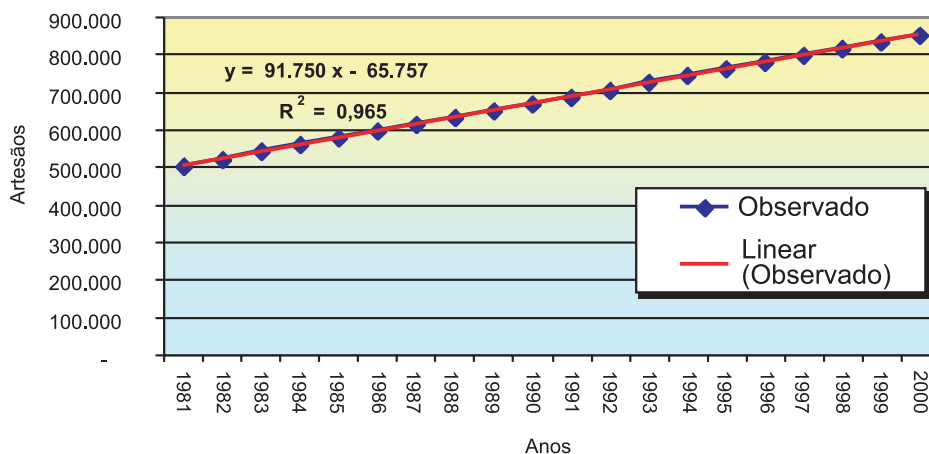
### Número de Artesãos 1957-80



**FIGURA 4** - NÚMERO DE ARTESÃOS 1957-80

**FONTE:** Sequence.

Na seqüência, a FIGURA 5 demonstra o comportamento do crescimento do número de artesãos entre os anos de 1981 e 2000.



**FIGURA 5** - COMPORTAMENTO DO CRESCIMENTO DO NÚMERO DE ARTESÃOS, 1981-2000

**FONTE:** Sequence.



Através deste cálculo, pode-se também perceber que existe uma forte correlação (0,979) entre a população do Nordeste e o número de artesãos, ou seja, à medida que a população cresce, o número de artesãos cresce quase na mesma proporção. Para a medida da correlação foi utilizada a fórmula abaixo:

Fórmula do coeficiente de correlação de PEARSON:

$$r_{xy} = \frac{n\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{n(\sum x^2) - (\sum x)^2} \sqrt{n(\sum y^2) - (\sum y)^2}}$$

O coeficiente de correlação linear (r) mede o grau de relacionamento linear entre os valores emparelhados x e y em uma amostra. Dentre os estados do Nordeste o que apresenta menor correlação entre a população e o número de artesãos é o Estado do Maranhão, com um coeficiente de 0,91247.

**TABELA 2**  
CORRELAÇÃO POPULAÇÃO X NÚMERO DE ARTESÃOS

<b>Estados</b>	<b>Correlação</b>
Maranhão	0,91247
Rio G. do Norte	0,95089
Ceará	0,95806
Paraíba	0,96514
Pernambuco	0,96699
Piauí	0,97362
Alagoas	0,98652
Bahia	0,98719
Sergipe	0,99493
<b>NORDESTE</b>	<b>0,97886</b>

**FONTE:** Pesquisa direta/2000.

Com base no cálculo de regressão linear, estima-se um crescimento no número de artesãos de quase 11 vezes em 2000 em relação a 1957. Tomando-se como base o ano de 1980, o crescimento estimado do número de artesãos no Nordeste para 2000 pode chegar a 42%.

Mesmo com um aumento do quantitativo de artesãos, continuam as dificuldades observadas nas cadeias de produção e comercialização, com algumas poucas exceções. Contudo, a atividade mantém-se como um dos principais meios de ocupação e geração de renda para famílias de classes econômicas mais baixas.

O total de instituições de fomento ao artesanato aumentou bastante em relação à década de 1950. O aumento pode significar o reconhecimento dos governos nas esferas federal, estaduais e municipais, à necessidade de apoiar mais efetivamente programas e projetos de apoio e desenvolvimento artesanal, como forma de redução das disparidades socioeconômicas da região.

Um aspecto a ressaltar é a vinculação cada vez mais estreita entre artesanato e turismo nas regiões onde este último já é explorado economicamente. O incre-

mento da demanda turística gera benefícios ao setor artesanal na medida em que o artesanato é usado para divulgar atrativos da região. Isso traz o turista para conhecer e adquirir artesanato, incentivando indiretamente a competitividade, o profissionalismo e a melhoria da qualidade dos produtos artesanais.

O planejamento e o desenvolvimento de ações que visem à adequação do setor artesanal ao mercado consumidor; estes em constante mutação em termos de necessidades e exigências, constituem-se tarefa predominantemente governamental, por envolver intervenções obrigatórias nos campos social e legislativo. A atuação institucional, de um modo geral, é condicionada e restringe o alcance das ações aos limites de suas políticas específicas de desenvolvimento.

## 6.2 Aspectos Conceituais

Um obstáculo inicial que surge quando da abordagem das questões pertinentes à atividade artesanal é a inexistência de uma definição única para o termo artesanato e outros correlatos. O cunho não-erudito por vezes atribuído ao artesanato, tradicional prática da cultura popular, resulta numa multiplicidade de conceitos, aplicados segundo circunstâncias e necessidades particulares, originando algumas vezes entendimentos superficiais ou equivocados dos processos envolvidos na atividade artesanal como um todo.

Tomar o artesanato apenas como atividade econômica marginal – sem reconhecer-lhe os valores culturais e as visões de mundo que representam, significa estar incompatível com o sentido primeiro de expressão simbólica de uma cultura singular, centrada em valores apropriados à sua formação histórica.

Assim, quando estabelecido pelo senso comum, o entendimento dos objetos da realidade da produção artesanal se torna inconsistente por falta de fundamentação teórica, fragilizando, por sua vez, ações de intervenção nesta mesma realidade. Desta forma, é fundamental adotar uma postura crítica perante as definições apresentadas para artesanato e, por similaridade, para artesanato, além de outros utilizados neste trabalho.

### 6.2.1 Artesanato

A fragilidade econômica do setor artesanal, causada fundamentalmente pela falta de estrutura em que este se encontra apoiado, somada às formas simplificadas de abordagem das manifestações de cunho popular, determinam visões múltiplas do artesanato, evidenciadas nas inúmeras definições existentes para o termo.

A FIGURA seguinte apresenta algumas definições, extraídas de textos pesquisados:

<p>• <b>Artesanato:</b> É a forma de ocupação ou trabalho, geradora de bens materiais, produzidos por meios técnicos, geralmente tradicionais, com a utilização de instrumentos rudimentares.          FONTE: Rocha ([19__]).</p>
<p>• <b>Artesanato:</b> (É) o fruto gerado da cultura popular, a feitura de objetos relacionados à temática folclórica dos países, com emprego de técnicas primitivas de fabricação.          FONTE: Silva Filho (1987, p. 16)..</p>
<p>• <b>Artesanato:</b> Resultado de uma habilidade bem treinada e de uma sabedoria própria do metiê. Constitui-se expressão espontânea de criatividade de um povo.          FONTE: Cunha ([19__]).</p>
<p>• <b>Artesanato:</b> Toda e qualquer atividade do tipo industrial predominantemente manufatureira, executada com a finalidade de comercialização imediata, em oficinas de equipamentos rudimentares (domésticos ou não), em que os produtores se encarregam, individualmente ou mediante auxiliares, de todas ou quase todas as fases de produção.          FONTE: Silva Filho (1987, p. 17).</p>
<p>• <b>Arte Folclórica:</b> Todo trabalho é feito normalmente, sem auxílio de máquinas industriais; a matéria-prima é a mais simples possível; o trabalho é realizado com técnicas rudimentares, sem auxílio de técnicas eruditas aprendidas em escolas superiores; A temática usada na obra é popular; Porque feita sem o sentido de concepção em mostras de arte, a obra possui liberdade de expressão e espontaneidade; e a ausência de assinaturas nas peças.          FONTE: Rocha ([19__]).</p>
<p>• <b>Artesão:</b> Aquele que, por criatividade, habilidade própria ou adquirida, exerce uma atividade predominantemente manual, sem elementos repetidores industriais, transformando determinada matéria-prima na produção de bens artísticos ou de consumo e realiza todas as etapas do processo produtivo.          FONTE: Rocha ([19__]).</p>

**FIGURA 6** - DEFINIÇÕES PARA ARTESANATO E ARTESÃO

**FONTE:** Pesquisa direta/2000.

Cada uma dessas definições apresenta uma visão conceitual diferente, privilegiando determinados aspectos componentes da atividade artesanal ou mesmo excluindo outros tantos. Confunde-se, por exemplo, a forma de trabalho do artesão, artesanal, com o produto deste trabalho, o artesanato; correlaciona-se a qualidade final dos produtos acabados, geralmente insatisfatória, mas que depende basicamente da habilidade pessoal do artesão, com o fato de ser uma atividade manual; classificam-se como rudimentares técnicas extremamente complexas, como as dos diversos tipos de bordados, apenas por não utilizarem máquinas ou equipamentos industriais, e assim por diante.

Este trabalho adota a definição abaixo, que estabelece critérios de identificação para produtos considerados artesanais. Esta definição prévia torna-se capital pois delimita claramente o que pode ser considerado artesanato, excluindo-se atividades manuais outras que não se enquadrem na referida definição:

**Artesanato é a atividade predominantemente manual de produção de bens, exercida em ambiente doméstico ou em pequenas oficinas, postos de trabalho ou centros associativos, no qual**

**se admite a utilização de máquinas ou ferramentas, desde que não dispensem a criatividade ou a habilidade individual e de que o agente produtor participe, diretamente, de todas ou quase todas as etapas da elaboração do produto** (LIMA e AZEVEDO, 1982, p.18).

A definição comporta uma ressalva quanto à diferenciação do artesanato propriamente dito dos chamados trabalhos manuais, que, pelas suas características gerais, poderiam ser inseridos no contexto desta definição sem prejuízo do seu entendimento. Desta forma, para este diagnóstico, devem ser excluídos do conceito de artesanato os trabalhos manuais que não possuam uma dimensão cultural popular, historicamente transmitida por tradição oral ou aprendizado direto dos chamados mestres-artesãos.

Ainda nos limites da definição genérica de artesanato apresentada, torna-se necessário segmentar os tipos de artesanato possíveis, segundo sua função cultural. Temos no quadro a seguir alguns exemplos encontrados para tipos de artesanatos:

Por serem todos trabalhos executados manualmente, é particularmente importante para este diagnóstico a diferenciação de artesanato – que agrega na sua

<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Artesanato Folclórico:</b> é aquele confeccionado pelo homem, tem função utilitária e obedece a formas tradicionais, aprendidas por informações orais*.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Artesanato Semi-Erudito:</b> são trabalhos feitos por pessoas de classe média, que obtiveram (ou não) aprendizado em escola especializada (melhor seria chamar de trabalhos manuais)*.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Artesanato Contemporâneo:</b> termo proposto por Théo Brandão para designar o artesanato dos hippies*.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Arte Popular:</b> La intrevención dl diseño en este campo se refiere principalmente a promoción de los maestros y su obra. Sus productos se podrán direccionar las galerías, museos y tiendas especializadas**.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Artesanía Etnica:</b> De igual maneira, el diseño se referirá al rescate, valorización y promoción los productos em las comunidades correspondientes. Los mercados a los estarán destinados serán: museos, coleccionistas y tiendas especializadas**.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Artesanía Tradicional:</b> En este ámbito las acciones estarán eferidas al rescate, mejoramiento gregación de valor a sus productos para los mercados del rega decoración y hogar**.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Artesanía de Referencia Cultural:</b> El diseño actuará en las dinámicas de diversificación, desorrollo productos y mejoramiento de procesos orientados a todos los segmentos**.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Artesanía de Producción Intensiva:</b> Los servicios de apoyo deberán ser considerados en forma integral priorizando la sistematización de la producción en gran escala para el mercado global**.</li> </ul>

**FIGURA 7** - TIPOS DE ARTESANATO.

**FONTE:** \*Rocha ([19\_\_]); \*\*SEMINÁRIO... (2.000).

formulação teórica valores da cultura popular repassados oralmente e por aprendizado direto – dos trabalhos manuais, levados a efeito sem o sentido primeiro de prática cultural tradicional, quase sempre como passatempo.

Explica-se esta necessidade de diferenciação pelo fato de o diagnóstico do artesanato nordestino ter como intenção subjacente dotá-lo de expressão econômica relevante no quadro de miséria e desemprego da região. Para isso, faz-se necessário delimitar o campo de ação dos projetos e programas de apoio específico ao artesanato, excluindo-se atividades estranhas, mesmo que aproximadas.

Analisando cada definição de artesanato apresentada, optamos pela definição de artesanato folclórico ou ainda artesanato tradicional, nomenclatura adotada no VI Seminario Iberoamericano de Cooperación en Artesanía. Em ambos os casos, para este trabalho específico, preserva-se o caráter de atividade identificada com valores culturais tradicionais voltada para geração de renda.

## 6.2.2 Artesão

Quanto ao artesão, segundo afirma o Caderno de Cultura da Secretaria de Cultura e Desporto do Estado do Ceará, “este sequer existe como categoria ocupacional nos registros oficiais do país, o que torna ainda mais difícil situá-lo, conceituá-lo e obter uma visão coerente de sua história presente ou passada, para não mencionar a quase impossibilidade de antever suas perspectivas futuras” (CADERNO..., 1979, p.5).

O Relatório e Proposta da Comissão Consultiva de Artesanato sobre Conceituação do Artesanato, para efeito do Programa Nacional de Desenvolvimento do Artesanato e Caracterização do Artesão (PNDA), apenas infere que “artesão é aquele que faz artesanato nas condições acima descritas” (LIMA e AZEVEDO, 1982, p. 208), isto é, segundo a definição anteriormente apontada para artesanato. E prossegue:

Os centros credenciados atestarão o exercício da atividade artesanal. Tal atestado, será documento hábil para a identificação trabalhista que se dará inicialmente sob a categoria geral de ‘artesão’. Com o desenvolvimento do PNDA, será aplicada a classificação dos diferentes níveis da qualificação profissional, tais como aprendiz, mestre-artesão e outras, bem como as especificações aplicáveis à atividade artesanal (LIMA e AZEVEDO, 1982, p. 208).

Para este trabalho, adotaremos a definição genérica empregada no texto Estudos Fundamentais: Subsídios para uma Política de Artesanato no Estado do Ceará, em que o artesão é considerado como “um ser que produz de modo autônomo, ou seja, como não dependente, de maneira direta, para produzir dos meios de produção de terceiros. Ele mesmo procura desenvolver mecanismos para penetrar no mercado de bens e para escoar a produção, aproveitando-se das alternativas existentes” (GRADVOHL, 1986, p.47).

Para a caracterização profissional do artesão, em alguns estados, a exemplo de Pernambuco e da Bahia,

são exigidos alguns pré-requisitos para que seja reconhecido e cadastrado como tal. Da mesma forma, no Ceará adota-se normas para inscrição e emissão de identidade de artesão. Este deverá ter habilidade para exercício da atividade, comprovada através de teste prático de capacitação supervisionado por comissão especializada. O candidato também deverá ter no mínimo 16 anos de idade, apresentar documento de identidade e comprovante de residência. Este procedimento assegura a exclusão de pessoas não qualificadas e garante algumas vantagens como a isenção do ICMS quando da venda dos produtos artesanais no estado (PRODART, 1994, p. 1-3).

No Estado do Piauí, aos artesãos mais qualificados, de reconhecido saber e que já tenham repassado este saber a aprendizes, é conferido o *status* de mestre-artesão, simbolizando uma hierarquia de conhecimento importante e o reconhecimento do valor do artesão e do artesanato de um modo geral.

Para efeito deste diagnóstico adotamos o conceito apresentado por Gradwohl (1986, p. 48-49), considerando o artesão como “um produtor tipicamente não assalariado (sem vínculo empregatício), que produz em condições de baixa capitalização, dispondo-se e utilizando-se de sua própria força de trabalho e dos seus meios de produção para produzir artesanato”.

### 6.2.3 Tipologia

Atualmente, os produtos considerados artesanato estão classificados segundo tipologias específicas, não existindo uma classificação única nos estados nordestinos, o que dificulta uma abordagem analítica uniforme da atividade artesanal na região. A título de exemplo, os quadros seguintes informam as classificações tipológicas adotadas em alguns Estados do Nordeste:

Esta classificação tipológica do artesanato alagoano contempla as diversas manifestações desta prática no estado. Ela é incompleta, pois exclui tipologias importantes como as rendas e bordados, apesar de incluir outras tantas com pouca expressividade, a exemplo do artesanato em pneu e pirotécnica. Também os critérios para agrupar as tipologias em artesanato utilitário ou artístico não estão definidos, visto que a tipologia tecelagem pode ser considerada como artesanato utilitário e o artesanato de chifre ou pirotécnica como artístico.

No Estado do Ceará encontramos as seguintes definições tipológicas:

<b>A. Artesanato Utilitário</b>	<b>B. Artesanato Artístico</b>	<b>C. Artesanato Lúdico</b>	<b>D. Doceira Popular</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cerâmica</li> <li>• Cestaria e Trançados</li> <li>• Artefatos de Couro</li> <li>• Metalurgia</li> <li>• Pirotécnica</li> <li>• Construção Naval</li> <li>• Artesanato de Madeira</li> <li>• Artesanato de Chifre</li> <li>• Artesanato em Pneu</li> <li>• Instrumentos Musicais</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tecelagem</li> <li>• Utensílios domésticos</li> <li>• Flores e Ornamentos</li> <li>• Ourivesaria</li> <li>• Escultura Popular</li> <li>• Artesanato de Lembrança</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Máscaras</li> <li>• Brinquedos</li> <li>• Gaiolas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Doces em geral</li> </ul>

**FIGURA 8 - TIPOLOGIAS DO ARTESANATO ALAGOANO**

**FONTE:** Rocha ([19\_\_]).

<b>Utilitário de Consumo</b>	<b>Utilitário de Produção</b>	<b>Utilitário Lúdico de Produção</b>	<b>Misto de Consumo</b>	<b>Manutenção, Produção e Serviço</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alimentos</li> <li>• Bebidas</li> <li>• Couro</li> <li>• Madeiras</li> <li>• Metais não-preciosos</li> <li>• Cestos e Trançados</li> <li>• Cerâmica</li> <li>• Confeccões</li> <li>• Tecelagem</li> <li>• Outros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Couro</li> <li>• Madeira</li> <li>• Metal</li> <li>• Pedras</li> <li>• Cestos</li> <li>• Trançados</li> <li>• Cerâmica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lúdico (brinquedos populares)</li> <li>• Literatura (cordel)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lembranças</li> <li>• Religiosos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sapateiros</li> <li>• Marceneiros</li> <li>• Ferreiros</li> <li>• Funileiros</li> <li>• Etc.</li> </ul>

**FIGURA 9 - TIPOLOGIAS DO ARTESANATO CEARENSE**

**FONTE:** Gradwohl (1986).

Esta classificação, utilizada no Ceará, identifica além das tipologias tradicionais do artesanato, a exemplo do couro e da cerâmica, também algumas práticas profissionais como as de sapateiros, marceneiros e ferreiros que, a despeito de serem manufactureiras, não se enquadram na definição anteriormente apresentada para artesanato, ou seja, não contemplam o aspecto criativo da arte popular. Por outro lado, alguns segmentos estão classificados em duas categorias diferentes de artesanato – os cestos e trançados aparecem tanto em utilitário de consumo como em utilitário de produção, ou em até três categorias diferentes - a madeira pode estar classificada como utilitário de consumo, utilitário de produção e manutenção, produção e serviço, dificultando a especificação tipológica dos produtos.

Para o artesanato produzido na Bahia, foram observadas as seguintes tipologias:

<b>Caracterização do Artesanato da Bahia</b>	
1.	Cerâmica
2.	Madeira
3.	Metal
4.	Couro
5.	Cestarias e Trançados
6.	Tecelagem
7.	Rendas
8.	Bordados
9.	Lapidação
10.	Aproveitamento de Materiais
11.	Instrumentos Musicais
12.	Artesanato do Candomblé
13.	Lembranças da Bahia

**FIGURA 10** - TIPOLOGIAS DO ARTESANATO BAIANO

**FONTE:** Instituto de Artesanato Mauá – SETRAS (Banco do Nordeste)

As tipologias do artesanato baiano, além das indicações tradicionais como a cerâmica, a madeira e o couro, apresentam outras indicações, específicas do Estado, como o artesanato temático do candomblé e das lembranças da Bahia. Não identifica, por outro lado, tipologias importantes para outros estados nordestinos, como as de alimentos e tecidos.

Por fim, identificou-se para o artesanato no Estado de Sergipe a seguinte caracterização tipológica:

<b>Caracterização do Artesanato de Sergipe</b>	
1.	Alimentação regional
2.	Artesanato artístico
3.	Artesanato de confecção
4.	Bordados
5.	Cerâmica
6.	Couro
7.	Foguetearia
8.	Cestarias ou palharia
9.	Gravuras
10.	Pinturas
11.	Instrumentos musicais
12.	Madeira
13.	Metal
14.	Pedras
15.	Rendas (bilro, irlandesa, filé, tricô, crochê, renascença)
16.	Tapeçaria (algodão cru, fibra de buriti, corda)
17.	Tecelagem (algodão cru)

**FIGURA 11** - TIPOLOGIAS DO ARTESANATO SERGIPANO

**FONTE:** SEAST

A classificação tipológica para o Estado de Sergipe apresenta o inconveniente de reunir sob a nomenclatura genérica de “artesanato artístico”, inúmeras manifestações artísticas distintas, sendo que, por definição, qualquer tipo de artesanato é, necessariamente, de cunho artístico popular. Um outro aspecto, ainda com relação ao artesanato sergipano, é a indicação de algumas tipologias incomuns em outros estados nordestinos, como a foguetearia, e a partição de outras tipologias, normalmente reunidas sob a mesma nomenclatura, a exemplo das gravuras e pinturas e ainda da tapeçaria e da tecelagem.

Desta forma, a análise destes quadros com as classificações tipológicas em alguns estados, reforçam a idéia, por um lado, da inconsistência das classificações aleatórias, e por outro, a necessidade de se adotar uma nomenclatura única para prontificar iniciativas em nível regional, não se tornando o entendimento do que seja artesanato um impeditivo na implementação de ações de longo alcance.

Assim, propomos para este diagnóstico uma classificação tipológica fundamentada a partir da análise das diversas classificações anteriormente apresentadas. Esta classificação, indicada na FIGURA 12, tem por finalidade identificar, segundo categorias unificadas, segmentos artesanais diversamente ordenados nos estados nordestinos.

Vale ressaltar que se trata de uma classificação esquemática, não se detalhando possíveis subclassificações, a exemplo da tipologia rendas e bordados, em que o segmento labirinto ainda pode ser subclassificado segundo a origem – labirinto cearense ou labirinto alagoano – ou entre as cerâmicas trabalhadas em Cascavel, Ipu ou Viçosa, três municípios do Estado do Ceará (NASCIMENTO, 1980, p. 10). Esta classificação exclui alguns segmentos artesanais de pouca relevância no contexto do artesanato nordestino, seja por apresentar ocorrências insignificantes como a foguetearia, seja por não se enquadrar na definição estabelecida para artesanato, como a marcenaria e a funilaria.

Da mesma forma, os produtos apresentados estão ordenados de forma genérica, destacando-se a existência de inúmeros produtos para cada uma das segmentações apresentadas:

<b>TIPOLOGIAS</b>	<b>SEGMENTAÇÃO</b>	<b>PRODUTOS</b>
<b>1. Alimentos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Doces</li> <li>▪ Bebidas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Doces de frutas regionais típicas</li> <li>➤ Bebidas de frutas regionais típicas</li> </ul>
<b>2. Cerâmica</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Barro</li> <li>▪ Argila</li> <li>▪ Terracota</li> <li>▪ Porcelana</li> <li>▪ Gesso</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Vasos, jarros, panelas e similares</li> <li>➤ Imagens sacras e populares</li> <li>➤ Miniaturas diversas</li> <li>➤ Luminárias e arandelas</li> <li>➤ Placas decorativas</li> <li>➤ Utilitários para o lar</li> </ul>
<b>3. Cestarias e Trançados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fibra de sisal</li> <li>▪ Palha de carnaúba</li> <li>▪ Folha de bananeira</li> <li>▪ Junco</li> <li>▪ Taboa</li> <li>▪ Vime</li> <li>▪ Fibra de catolé</li> <li>▪ Fibra de ouricuri</li> <li>▪ Fibra de buriti</li> <li>▪ Folha de piaçava</li> <li>▪ Palha da costa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mobiliário</li> <li>➤ Tapetes</li> <li>➤ Acessórios do vestuário</li> <li>➤ Sacolas diversas</li> <li>➤ Artigos para copa e cozinha</li> <li>➤ Painéis divisórios</li> </ul>
<b>4. Couro</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bovino</li> <li>▪ Caprino</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Acessórios do vestuário</li> <li>➤ Calçados</li> <li>➤ Arreios para montarias</li> </ul>
<b>5. Madeira</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ipê</li> <li>▪ Maçaranduba</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mobiliário</li> <li>➤ Imagens sacras e populares</li> <li>➤ Miniaturas diversas</li> <li>➤ Molduras para espelho</li> <li>➤ Produtos para copa e cozinha</li> <li>➤ Brinquedos populares</li> <li>➤ Instrumentos musicais</li> </ul>
<b>6. Metal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aço</li> <li>▪ Ferro</li> <li>▪ Bronze</li> <li>▪ Alumínio</li> <li>▪ Latão</li> <li>▪ Cobre</li> <li>▪ Níquel</li> <li>▪ Estanho</li> <li>▪ Prata</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Peças sacras</li> <li>➤ Utilitários para o lar</li> <li>➤ Artigos para copa e cozinha</li> <li>➤ Instrumentos musicais</li> </ul>
<b>7. Pedras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Preciosas</li> <li>▪ Semipreciosas</li> <li>▪ Granitos</li> <li>▪ Pedra-sabão</li> <li>▪ Mármore</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Imagens sacras e populares</li> <li>➤ Utilitários para o lar</li> <li>➤ Artigos para decoração</li> </ul>
<b>8. Reciclados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Papel</li> <li>▪ Vidros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Utilitários para o lar</li> <li>➤ Brinquedos populares</li> <li>➤ Sacolas</li> <li>➤ Mobiliário</li> </ul>

(continua)



(conclusão)

<b>TIPOLOGIAS</b>	<b>SEGMENTAÇÃO</b>	<b>PRODUTOS</b>
<b>9. Rendas e Bordados</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Labirinto</li><li>▪ Vagonite</li><li>▪ Frivolite</li><li>▪ Richillieu</li><li>▪ Rendendê</li><li>▪ Ponto-de-cruz</li><li>▪ Ponto-cheio</li><li>▪ Bilro</li><li>▪ Crochê</li><li>▪ Irlandesa</li><li>▪ Renascença</li><li>▪ Filé</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Produtos de cama, mesa e banho</li><li>➤ Artigos para copa e cozinha</li><li>➤ Trajes típicos</li><li>➤ Bonecas</li></ul>
<b>10. Tecelagem</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Fio de algodão cru</li><li>▪ Linha</li><li>▪ Linho</li><li>▪ Lã</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Redes</li><li>➤ Mantas</li><li>➤ Tapetes</li><li>➤ Almofadas</li></ul>
<b>11. Tecidos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Algodão</li><li>▪ Retalhos diversos</li><li>▪ Linho</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Artigos para copa e cozinha</li><li>➤ Vestuário popular</li><li>➤ Artigos de cama, mesa e banho</li><li>➤ Artigos de copa e cozinha</li></ul>

**FIGURA 12** - TIPOLOGIAS PARA O ARTESANATO NORDESTINO

**FONTES:** Pesquisa direta/2000.

A existência dessas tipologias é observada em todos os estados nordestinos, ainda que não de maneira homogênea, destacando-se **as rendas e bordados, a cerâmica e as cestarias e trançados**, tanto pelo volume produzido como pela recorrência nos principais pólos, valor histórico e comercial dos produtos (LIMA e AZEVEDO, 1982, p. 22)<sup>4</sup>.

#### **6.2.4 Artesanato de subsistência e de mercado**

O artesanato em sua forma mais tradicional, isto é, em que o artesão se utiliza de sua atividade para prover tão-somente o sustento de si próprio e de seus familiares, não utilizando de formas mais elaboradas para otimizar a administração, a produção e a comercialização do produto artesanal, foi considerado para este trabalho **artesanato de subsistência**. A necessidade de desenvolvimento de uma atividade segundo modelos mais adequados ao mercado, que a torne competitiva, rentável e produtiva, gerenciada por indivíduos profissionalizados, sem perder suas características singulares de expressão da arte popular, é o que chamaremos de **artesanato de mercado**.

Os aspectos demarcatórios do artesanato de subsistência para o artesanato de mercado, exemplificados acima, são difíceis de serem operacionalizados, implicando radicais transformações que envolvem não só o artesão e sua atividade laborial, como também visões políticas e sociais arraigadas ao longo da formação histórica do Nordeste.

#### **6.2.5 Ocorrências de produção de artesanato**

Para este trabalho, foram considerados municípios com ocorrência de artesanato aqueles que possuíssem algum tipo desta produção, independente do volume, valor econômico ou qualidade dos bens produzidos. Estes municípios foram todos indicados pelas instituições de fomento ao artesanato, servindo para estimar valores ou quantidades, sendo tal levantamento utilizado para traçar um quadro geral do artesanato nordestino.

É importante ressaltar que o número de ocorrências de artesanato observado nos municípios nordestinos, embora significativo, está distante de expressar a realidade da região, visto que em alguns estados a avaliação, tanto das carências como das potencialidades da atividade, ainda é incipiente.

#### **6.2.6 Centros de produção de artesanato**

O levantamento realizado com base nas indicações feitas pelas instituições de fomento do artesanato, fez com que fossem consideradas as ocorrências de produção de artesanato, sem levar em conta, para efeito de indicação de ocorrências, o volume de produção, valor dos bens finais ou qualidade geral do artesanato produzido, mas tão-somente a existência de artesãos em atividade produtiva. Já para conceituar centro de produção artesanal, tomou-se como referência, a partir de dados pesquisados na bibliografia secundária e nas pesquisas realizadas, a seleção dos

<sup>4</sup> Ver TABELA 1 número de ocorrências e de centros de produção artesanal, segundo principais tipos por estados.

municípios com alguma produção expressiva de artesanato, excluindo-se as localidades onde a produção de artesanato fosse apenas para subsistência, isto é, produções insignificantes ou de pouca qualidade.

### **6.2.7 Pólos de produção de artesanato**

Constatou-se nos estudos da bibliografia secundária e através de pontuação de dados obtidos por pesquisa com formadores de opinião, que o conceito de pólo produtor adotado para este diagnóstico – apresentado como o município que, reunindo condições mínimas para exportação, seja ainda um pólo turístico, possua entidades coletivas de artesãos, e onde tenham sido implementados programas ou projetos de desenvolvimento de artesanato, dentre outros – muitas vezes não corresponde ao conceito de pólo utilizado por instituições de apoio ao setor. Os chamados pólos produtores são considerados, na maioria dos casos, os municípios em que a própria instituição já esteja atuando, independentemente de suas reais capacidades e potencialidades de produção.

Um outro aspecto importante que diz respeito à identificação dos pólos produtores de artesanato é o uso de múltiplos critérios, de acordo com a vocação da instituição que esteja desenvolvendo o programa ou projeto de apoio e desenvolvimento. Os critérios geralmente dizem respeito, por exemplo, aos níveis de pobreza para os casos de instituições de cunho assistencial; potencialidades turísticas, para instituições que lidam com este setor; valor histórico ou cultural, interessando principalmente às universidades; potencial econômico, nas situações em que instituições de apoio empresarial ou financeiro estejam interessadas e assim por diante.

Cria-se dessa forma disparidades evidentes na classificação de pólos e não-pólos, com a inclusão de municípios sem expressão na atividade artesanal e a exclusão de outros tantos com grande produção de artesanato. Assim, para nossos trabalhos foram considerados **pólos produtores de artesanato** tão-somente aqueles municípios que detinham infraestrutura adequada de produção e comercialização para atender satisfatoriamente aos mercados nacional e internacional, ou que, segundo avaliação pertinente, possuísem potencial para tanto, isto é, mediante investimentos necessários, pudessem se enquadrar na categoria de pólo produtor. O conceito de pólo de produção de artesanato associa-se ao conceito de artesanato de mercado, no sentido de que os pólos são considerados localidades com maior grau de preparo para efetivamente expandir mercado a curto prazo, dependendo da política de investimento implementada nesta direção.

### **6.2.8 Formadores de opinião**

Devido às poucas informações disponíveis sobre a produção artesanal, constatou-se a necessidade de se buscar junto a profissionais que já desenvolvam trabalhos diversos no setor artesanal, dados precisos e confiáveis que pudessem orientar as análises pertinentes ao seu desenvolvimento.

Os profissionais considerados formadores de opinião no âmbito deste estudo são: presidentes de entidades coletivas de artesãos, cujo papel de liderança reflete-se no desenvolvimento do artesanato enquanto atividade geradora de trabalho e renda; coordenadores, superintendentes e gerentes de instituições governamentais e não-governamentais de fomento do artesanato, responsáveis pela geração de projetos e programas de apoio à atividade artesanal; pesquisadores do meio acadêmico e demais estudiosos, responsáveis pela produção de conhecimento sobre o artesanato dentro de uma ótica mais cultural; artesãos de reconhecida competência que, de alguma forma, já tenham repassado seu saber a outros artesãos, transformando-se em multiplicadores de saber.

Também foram considerados formadores de opinião os agentes de comercialização e exportação, que pela experiência adquirida na prática do comércio, possuem informações pertinentes às questões ligadas à produção e à comercialização do artesanato, dentre outras. Desta forma, nos critérios utilizados para identificar os formadores de opinião, bem como a credibilidade das informações prestadas, prevaleceu fundamentalmente a indicação das instituições contactadas.

## **6.3 Apoio institucional**

De fundamental importância para o desenvolvimento do setor artesanal em todos seus aspectos, o apoio institucional possibilita intervenções adequadas na produção, comercialização e gestão, induzindo transformações positivas para o artesão e os produtos por eles trabalhados.

### **6.3.1 Categorias institucionais de apoio**

Em todos os estados nordestinos observou-se a existência de instituições governamentais, não-governamentais e privadas específicas para amparo do setor artesanal. É possível agrupar esquematicamente as instituições de fomento ao artesanato de acordo com sua vocação principal:

<b>Categorias</b>	<b>Vocação</b>
<b>Instituições de crédito e apoio financeiro</b>	Elaboração de projetos, realização de programas de financiamento e capacitação para o artesanato, e entidades associativas ligadas ao setor.
<b>Instituições de apoio e treinamento empresarial</b>	Desenvolver a qualificação de mão-de-obra artesanal; Desenvolver práticas de gerenciamento e aprendizado empresarial; Desenvolver pesquisas de viabilidade econômica; e Assistência à produção e comercialização;
<b>Instituições de apoio e assistência social</b>	Realizar o cadastramento de artesãos e entidades associativas; Propiciar a criação de espaços coletivos de produção e comercialização de artesanato; Propiciar a organização coletiva dos artesãos; Intermediar aquisição de matéria-prima e insumos; e Desenvolver cursos de capacitação intelectual para adultos
<b>Instituições de estudos e pesquisas</b>	Realizar estudos, pesquisas e diagnósticos do setor artesanal; Elaborar sistema de informações e banco de dados sobre o artesanato local; Preservar a memória do artesanato; e Difundir o artesanato enquanto cultura popular.
<b>Instituições de promoção</b>	Divulgar e promover o produto artesanal e o artesão
<b>Instituições de atividades mistas</b>	Desenvolver trabalhos que envolvem combinações de atividades específicas acima descritas. Caracteriza a maior parte das Instituições de apoio ao artesanato.

**FIGURA 13** - CATEGORIAS DE INSTITUIÇÕES DE APOIO E DESENVOLVIMENTO DO ARTESANATO

**FONTE:** Pesquisa direta/2000.

A FIGURA 13 permite visualizar os diferentes segmentos que compõem atualmente os grupos institucionais de apoio e desenvolvimento do artesanato. São instituições de crédito, treinamento empresarial, assistência social, pesquisas e promoção, evidenciando a importância do artesanato para o desenvolvimento estratégico do Nordeste e a preocupação com sua transformação geral.

Evidentemente, se as ações não são coordenadas segundo um plano global de desenvolvimento que envolva intervenções temporais de curto, médio e longo alcance, segundo áreas de influência econômica, compatível com parâmetros exequíveis, mas implementadas apenas como ações de natureza pontual e estanque, sem relação com outras intervenções praticadas pela própria instituição ou por outras afins, os resultados serão, na maioria das vezes, insatisfatórios ou insuficientes, determinando a continuidade das condições de precariedade em que se acha mergulhado boa parte do artesanato nordestino. A convergência de esforços no sentido de adequar os diversos instrumentos de ação a objetivos determinados não significa perda de autonomia das instituições. É necessário apenas um planejamento integrado, respeitando-se as vocações naturais de cada uma delas.

O Programa Brasileiro de Artesanato teria essa função de coordenador – mas não centralizador – das ações para o fomento do artesanato pelo seu caráter federal, que abrange não só os estados nordestinos, como também os demais estados brasileiros.

A formação efetiva e atuante de um grupo interinstitucional foi observada, por exemplo na Paraíba, através da Comissão Paraibana de Artesanato (CAPP), criada e composta pelo Banco do Nordeste, Sebrae/PB, Universidade Federal da Paraíba, Senai, Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac), Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, Sudene, Secretaria da Indústria, Comércio, Turismo, Ciência e Tecnologia (SICTCT), Secretaria do Trabalho e Ação Social, Empresa Paraibana de Turismo, Fundação de Cultura de João Pessoa, Fundação Casa de José Américo e Federação de Associações e Cooperativas de Artesãos da Paraíba.

O cadastramento e controle dos artesãos, suas tipologias, a implementação constante de projetos e programas, a identificação de pólos produtores, a abertura de linhas de crédito, a existência de lojas para a comercialização, tanto no local de origem como em centros consumidores e outras, mostram a percepção da importância do artesanato para a economia regional, além da preservação da cultura e das tradições populares.

### 6.3.2 Programas e projetos

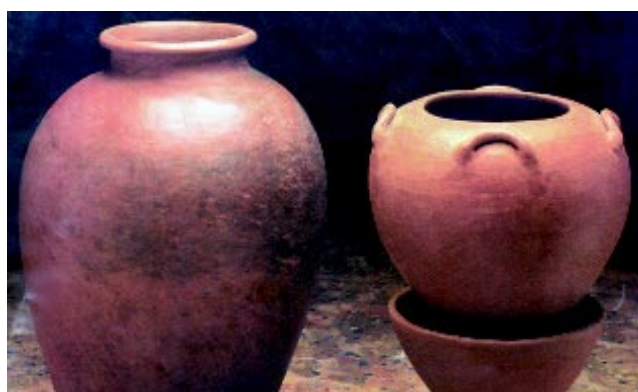
**ALAGOAS** – O Governo do Estado centralizou a gestão do artesanato na **Secretaria de Estado de Indústria, Comércio e Serviços**, que levando em conta as ricas manifestações culturais, a habilidade e criatividade do povo alagoano, instituiu o **Programa Estadual do Artesão Empreendedor–PREARTE**, com o objetivo de profissionalizar a cadeia produtiva do artesanato estadual e fortalecer o processo de geração de empreendimentos mais competitivos, visando maior retorno econômico para as comunidades, transformando a atividade numa alternativa eficaz de ocupação e renda. Atualmente está sendo realizado programa de capacitação envolvendo mais de 400 artesãos, participação nas feiras de maior notoriedade do País, a exemplo da FENNEARTE, e da Feira Nacional de Artesanato, realização de uma feira local, a EXPOARTE, além de outros eventos setoriais. É objetivo do **PREARTE** a realização de feiras no interior do estado, descentralizando as ações para o interior, aliando cultura e folclore ao artesanato. Em Maceió a comercialização é feita em cinco grandes mercados: Pavilhão do Artesanato, Cheiro da Terra, Feirinha da Pajussara, Pontal da Barra e Mercado do Artesanato. As principais tipologias do estado são: renda filé, bordado boa-noite, renda de bilro, cestaria e trançados, cerâmica, couro, escultura em barro e madeira.



**FIGURA 14** - ACABAMENTO DETALHADO NA CESTARIA DE ALAGOAS

**BAHIA** – Na Bahia, as ações de fomento do artesanato estão concentradas no **Instituto Mauá**, autarquia vinculada à **Secretaria do Trabalho e Ação Social** que desenvolve a maioria dos projetos e programas para o setor no estado, destacando: o **Programa de Organização e Apoio a Núcleos de Produção**, cujo objetivo é apoiar organizações informais de artesãos na compra de matéria-prima a baixo custo, e prestar assistência técnica nas áreas de qualificação profissional; o **Programa Oficina-Empresa**, com objetivo de reciclar instrutores e de criar infra-estrutura para produção em larga escala; o **Programa Oficinas**

**Artesanais** em Salvador; e o **Programa de Apoio à Comercialização e à Divulgação do Artesanato**. O principal eixo de comercialização do artesanato baiano tem sido o centro-sul do País e os eventos nacionais e internacionais de que o estado tem participado ativamente, além das duas lojas que o Instituto Mauá mantém em Salvador, localizadas no Porto da Barra e no Pelourinho, responsáveis pela atração de elevado número de turistas. Destaca-se que um dos objetivos estratégicos do Governo do Estado na área do turismo é aproximar cada vez mais o turista do artesanato local, utilizando esta atividade como mais um canal de divulgação da tradicional e criativa cultura baiana. Entre as tipologias, destacam-se: cerâmica e trançados, madeira, rendas e bordados, tecelagem, couro, metal, pedra e tecidos.



**FIGURA 15** – BELEZA RÚSTICA DA ARTE CERÂMICA

**CEARÁ** – O principal fomentador do artesanato estadual é o **Núcleo de Desenvolvimento da Produção Artesanal/Central do Artesanato do Ceará (CEART)**, que são ligados à **Secretaria do Trabalho e Ação Social**. Em conjunto estas instituições desenvolvem o Programa Estadual de Artesanato do Ceará, realizando ações estruturadoras em 23 regiões produtoras: Sertão do Cariri, Cariri, Chapada do Araripe, Serra de Caririçu, Serra do Salgado, Iguatu, Sertão dos Inhamuns, Serra do Pereiro, Médio Jaguaribe, Sertões de Senador Pompeu, Baixo Jaguaribe, Sertões de Crateús, Sertões de Quixeramobim, Serra de Baturité, Sertões de Canindé, Ibiapaba Meridional, Ibiapaba, Sobral, Uruburetama, Litoral de Camocim e Acaraú, Baixo-médio Acaraú, Fortaleza e Litoral de Pacajus. Uma das ações efetivadas nessas regiões é o Projeto de Capacitação do Artesão, que disponibiliza cursos e consultorias focados nas necessidades dos artesãos e auxiliam no gerenciamento das atividades de produção e comercialização. As principais tipologias do artesanato cearense são as rendas, palha, tecelagem, bordados, mobiliário, e arte popular, notadamente os santeiros e os lapidadores. A comercialização tem sido feita nas lojas da CEART, responsáveis pela atração de elevado número de turistas que visitam o Ceará, nas feiras e eventos regionais, nacionais e internacionais.





**FIGURA 16** – RENDAS E BORDADOS TÍPICOS DO CEARÁ

**ESPÍRITO SANTO** – O artesanato no Estado do Espírito Santo é coordenado pelo **Programa Estadual de Artesanato-PROART**, ligado à **Secretaria de Estado do Trabalho e Ação Social**. O conjunto das ações desenvolvidas pelas duas instituições objetivam desenvolver o artesanato de forma profissional e estruturada, atuando em todos os elos que compõem a cadeia produtiva da atividade, focando principalmente na valorização do artesão, profissionalizando e capacitando-o para melhor desenvolver suas atividades, e na preservação dos valores históricos e culturais que são a principal riqueza e diferencial da atividade artesanal no estado. As principais tipologias são: cerâmica, tecelagem, metal, madeira, bordado, trançado, conchas, renda de bilro, vidro, tecido, couro e fibras. A comercialização tem sido feita principalmente para os estados de São Paulo, Minas Gerais e Rio Grande do Sul e nas feiras estaduais e nacionais. A primeira exportação oficial das tradicionais panelas de barro do estado ocorreu recentemente a partir da cidade de Guarapari.

**MARANHÃO** – No Maranhão, as ações de estruturação e desenvolvimento da atividade artesanal estão sob a responsabilidade do **Centro de Comercialização de Produtos Artesanais do Maranhão-CEPRAMA**, ligada à **Gerência de Planejamento e Desenvolvimento Econômico**. Os projetos em execução contam com o apoio do Programa Brasileiro do Artesanato, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e, mais recentemente, do Programa Setorial Integrado do Artesanato, da Agência de Promoção de Exportação. A produção artesanal no estado é bastante rica e diversificada, utilizando-se de palha e fibra de buriti, fibra de tucum, coco de babaçu, azulejos, madeira, cerâmica, rendas e miniaturas da memória cultural maranhense, dentre outros materiais. A atividade é economicamente importante em dezenas de municípios integrantes dos pólos de São Luís, São Bento, Rosário,

São Simão, Morros, Alcântara, Barreirinhas, Humberto de Campos e São João dos Patos. A comercialização tem sido forte junto aos turistas que visitam o Maranhão e vendidos com excelente aceitação na Região Sudeste do País.



**FIGURA 17** – BORDADO EM LINHO, DO MARANHÃO

**MINAS GERAIS** – Em Minas Gerais a coordenação das ações de apoio ao artesanato está a cargo da **Secretaria de Estado do Turismo** e da **TURMINAS** que gerencia o **Programa de Valorização do Artesanato Mineiro**. Este elabora os projetos executivos dos municípios selecionados de maior potencial para a atividade. As principais vertentes de atuação da **TURMINAS** estão relacionadas com o atendimento às demandas qualificadas dos processos de capacitação profissional, de promoção e comercialização, e de infra-estrutura logística nos pólos de produção, indicados pelos signatários do Termo de Parceria firmado com as instituições que apóiam a atividade no estado. As principais tipologias do artesanato mineiro são: madeira, tecelagem, cerâmica, jóias artesanais, estanho e tecelagem palha. A comercialização é um dos elos fortes da cadeia produtiva no estado. Anualmente realiza-se em Belo Horizonte a maior feira nacional da atividade, que atrai mais de 20 mil artesãos de todo o País e do exterior. No mesmo contexto, realiza-se há 32 anos no Palácio das Artes, uma exposição permanente com obras dos grandes mestres artesãos do estado, são comercializadas para turistas e a população residente.

**PARAÍBA** – A coordenadoria do artesanato no estado é exercida pela **Secretaria da Indústria, Comércio, Turismo, Ciência e Tecnologia** e a gerência executiva é realizada pelo **Programa do Artesanato Paraibano**, que congrega a Comissão de Assessoramento, da qual fazem parte 17 parceiros institucionais que somam seus esforços num só movimento na esfera estadual, evitando duplicidade de ação, focando três variáveis: o **Treinamento**, para melhoramento dos produtos, conferindo um maior valor agregado; a **Preservação da Cultura**, através das Oficinas-Escola para os adolescen-

tes; e a **Realização de Feiras e Rodadas de Negociação**, responsável pela dinamização dos processos de comercialização do artesanato estadual no mercado regional e nacional. Destacam-se nos resultados obtidos deste trabalho conjunto a maior divulgação de trabalhos como: as rendas renascença do Cariri, as bonecas de Esperança, os carros de brinquedo de Itabaiana, os labirintos de Ingá e os brinquedos populares de Campina Grande, tanto em termos de resultados financeiros, quanto na melhoria da qualidade de vida dos artesãos. As principais tipologias do artesanato paraibano são: rendas e bordados, cerâmica, tecelagem, cestarias e trançados, madeira e couro, que agregam mais de 600 tipos diferentes de produtos ofertados. A comercialização é feita principalmente junto aos turistas que visitam a Paraíba e nas feiras regionais e nacionais.



**FIGURA 18** – RENDA FILÉ PARAÍBA

**PERNAMBUCO** - O trabalho de desenvolvimento do artesanato no estado é coordenado pela **Secretaria de Desenvolvimento do Turismo e Esporte** e pela **Agência de Desenvolvimento Econômico de Pernambuco**. A operacionalização e gerenciamento são realizados pelo **Programa de Valorização do Artesanato Pernambucano**, que realiza trabalho de seleção, registro e credenciamento dos artesãos, identificação dos municípios vocacionados, organização das associações, orientação empresarial, capacitação e acompanhamento da comercialização. O trabalho é desenvolvido com maior intensidade nos municípios de Passira, Caruaru, Tracunhaém, Poção, Pesqueira, Bezerros, Olinda, Lagoa do Carro, Ibimirim, Goiana, Petrolina, Gravatá, Tacaratu e Cachoeirinha, por se tratar de áreas com elevada concentração de produtos que se destacam pela qualidade e quantidade. Entre as tipologias do estado, destacam-se: cerâmica, madeira, couro, metal, xilogravura, renascença, tecelagem, cestarias e trançados, tecidos, rendas e bordados. A comercialização tem sido destaque em Pernambuco, que inseriu de forma permanente o artesanato local em todos os “*shoppings centers*” de Recife e do Interior do Estado, e esporadicamente em alguns do eixo Rio-São Paulo.



**FIGURA 19** – CENAS DE FÉ E DO COTIDIANO, EM CERÂMICA

**PIAUI** – No Piauí a coordenação da atividade artesanal está inserida nas atribuições da **Secretaria de Indústria e Comércio, Ciência e Tecnologia**, e a gerência executiva é exercida pelo **Programa de Desenvolvimento do Artesanato-PRODART**, que recentemente realizou diagnóstico para conhecer as potencialidades do artesanato piauiense. A partir do estudo o Governo do Estado e parceiros passaram a buscar alternativas para solucionar as dificuldades existentes no segmento, estruturar a formação de grupos de artesãos, orientar e organizar associações de produção como fator de geração de renda, promover a melhoria de qualidade de vida das famílias dos artesãos e sua inserção social. Pela sua beleza e originalidade, o artesanato do Piauí tem-se destacado, na região, no País e no cenário internacional. Atualmente os principais centros da atividade artesanal são: Teresina, Parnaíba, Luís Correia, Pedro II, Campo Maior e Buriti dos Lopes. Apesar do avanço da tecnologia, a atividade autêntica tem sido mantida, preservando seus valores e manifestações artístico-culturais, além de fazer ver que o artesanato é uma atividade economicamente viável e promissora. As principais tipologias do artesanato do estado são: arte santeira, mobiliário, renda, cerâmica, couro, cestarias e trançados, e tecelagem. O principal centro de comercialização fica nas dependências do próprio **PRODART**, em Teresina, e nas feiras regionais, nacionais e internacionais de que o estado tem participado com frequência.

**RIO GRANDE DO NORTE** – No âmbito estadual, o artesanato está vinculado à **Secretaria de Trabalho, Justiça e Cidadania** e da **Coordenadoria do Trabalho**. A gerência executiva é exercida pelo **Programa Estadual do Artesanato-PROART** que desenvolveu nos últimos dois anos um trabalho de diagnóstico e cadastramento dos artesãos, emitindo a Carteira de Artesão. A partir desta ação, o **PROART**, juntamente com





**FIGURA 20 – ARTESANATO UTILITÁRIO: ORIGINALIDADE**

os parceiros, tem desenvolvido ações no sentido de organizar a cadeia produtiva do artesanato dando ênfase para as demandas que se relacionam com capacitação, processos de produção e comercialização. O objetivo principal é consolidar a atividade na capital e no interior do estado, proporcionando a geração de emprego e renda e a inserção social de milhares de artesãos que vivem da atividade. Os principais pólos produtores do estado são: Caicó, Natal, Timbaúba dos Batistas, Touros, São Miguel do Gostoso, São Gonçalo do Amarante e Açu. As tipologias que mais se sobressaem são: os bordados, rendas, cerâmica, labirinto, couro, tecelagem, cestarias, trançados e madeira. A comercialização tem sido feita através da participação dos artesãos locais em feiras e eventos no próprio estado e na região centro-sul do País.

**SERGIPE** – O artesanato no Estado de Sergipe está vinculado à **Secretaria de Estado da Ação Social e Trabalho**, sendo gerenciado pelo **Programa Sergipano do Desenvolvimento do Artesanato-PROARTE**. Uma das estratégias do PROARTE é envolver o maior número de instituições, num forte processo de parceria para desenvolvimento da atividade em bases competitivas. Neste contexto foi firmada parceria com o Banco do



**FIGURA 21 – LEMBRANÇAS DE VIAGEM**

Nordeste, Sebrae/SE, Secretaria da Agricultura do Abastecimento e da Irrigação/Pró-Sertão, Prefeitura Municipal de Aracaju/Fundação Municipal do Trabalho, Universidade Federal de Sergipe e a Universidade Tiradentes, para desenvolver ações com vistas a fortalecer o processo de geração de empreendimentos competitivos, visando maior retorno econômico para os artesãos, garantindo assim as condições necessárias à operacionalização. Uma das realizações da parceria foi o cadastramento e formação de banco de dados dos artesãos sergipanos, que se encontra em processo de conclusão, tendo sido cadastrados 5.180 artesãos que estão sendo validados, quando receberão a Carteira de Identidade do Artesão. As principais tipologias do estado são: bordados, cerâmica, esculturas de madeira, renda irlandesa e couro. A comercialização tem sido feita via Internet, em feiras nacionais e internacionais, e na região centro-sul do País, notadamente nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais.

É oportuno frisar que o conjunto dos projetos e programas apresentado minimiza as inúmeras dificuldades que fragilizam o artesanato nordestino em termos de produção, comercialização e qualificação de mão-de-obra, dentre outros.

Por sua vez, uma avaliação mais apurada das propostas de projetos e programas implementados e principalmente dos resultados obtidos mostra que o setor artesanal ainda necessita de intervenções de lon-



**FIGURA 22 – PACIÊNCIA E ARTE RESULTAM EM BELEZA**

<b>Estado de Alagoas</b>				
<b>Programa/Projeto:</b>	<b>Instituição</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Abrangência</b>	<b>Período</b>
Programa de Artesanato para Geração de Renda	Conselho da Comunidade Solidária (Governo Federal)	Preservação da cultura popular; Geração de renda	Município de Pão de Açúcar	Em andamento
Projeto Empresart	Secretaria Estadual da Cultura	Desenvolver o artesanato, segundo bases empresariais.	Estadual	Em andamento
Projeto Cidadão: Cidadão Expoart	Prefeitura Municipal de Maceió	Geração de emprego e renda no Município de Maceió; Potencialização do setor	Município de Maceió (11 grupos; 150 artesãos)	Em andamento
Programa de Apoio ao Artesanato em Alagoas	Sebrae	Desenvolvimento da produção artesanal.	9 municípios do Estado de Alagoas	Em andamento
<b>Estado da Bahia</b>				
Programa de Organização e Apoio a Núcleos de Produção	Instituto Mauá	Aquisição de matéria-prima e obtenção de assistência técnica	Estadual	Em andamento
Programa de Apoio à Comercialização e Divulgação do Artesanato	Instituto Mauá	Comercialização e divulgação	Estadual	Em andamento
Programa Oficinas Artesanais em Salvador	Instituto Mauá	-	Salvador	Em andamento
Programa Oficina/Empresa	Instituto Mauá	Reciclar instrutores e criar infra-estrutura de produção em larga escala	Estadual	Em andamento
Projeto Faz Cidadão	Secretaria de Planejamento, Ciência e Tecnologia	Apoio e desenvolvimento do artesanato	17 municípios do interior da Bahia	Em andamento
Programa de Artesanato para Geração de Renda	Conselho da Comunidade Solidária (Governo Federal)	Preservação da cultura popular; Geração de renda.	Municípios de Irará, Rio Real, Araci, Valente e Entre Rios.	Em andamento
Projeto Bahiarte	Sebrae	Organizar e capacitar o setor.	12 municípios	Em andamento
<b>Estado do Maranhão</b>				
Projeto Sebrae de Artesanato Arte nas Mãos	Sebrae	Estruturar o setor de artesanato no estado, capacitando o artesão.	9 associações da capital e interior	Em fase de implantação
<b>Estado do Ceará</b>				
Programa Básico de Produção Artesanal	Secretaria de Cultura do Estado do Ceará	Centros de aperfeiçoamento do artesão.	Bairros de Fortaleza e outros municípios	Em andamento

(continua)



(continuação)

<b>Estado do Ceará</b>				
Programa de Desenvolvimento do Artesanato do Nordeste	Núcleo de Desenvolvimento da Produção Artesanal/Banco do Nordeste	Promoção de crédito ao artesanato.	Estadual	Em andamento
Programa de Ação Empresarial para o Artesanato do Ceará	Banco do Nordeste	Desenvolver discussão sobre a cadeia produtiva do artesanato	Estadual	1999.
Programa de Artesanato para Geração de Renda	Conselho da Comunidade Solidária (Governo Federal)	Preservação da cultura popular; Geração de renda.	Municípios Juazeiro do Norte e Itarema.	Em andamento.
Programa Estadual de Artesanato do Ceará	Central do Artesanato do Ceará	Capacitação, melhoria de vida e preservação do artesanato; Gerar emprego e renda.	Estadual	Em andamento.
Projeto Artesanato e Negócios	Sebrae	Aperfeiçoamento de artesãos e comercialização do artesanato.	Estadual	Em andamento
Projeto Cariri	Secretaria de Cultura do Estado do Ceará	Melhorar e renovar os produtos artesanais.	Região do Cariri	Em andamento
Projeto de Consórcio de Exportação de Redes de Dormir	Centro Internacional de Negócios (CEI)	Aumento sustentado das exportações de redes de dormir.	Estadual	Em formulação
Projeto de Capacitação do Artesão	Núcleo de Desenvolvimento da Produção Artesanal	Cursos e consultorias para o aperfeiçoamento dos produtos artesanais.	Estadual	Em andamento
<b>Estado da Paraíba</b>				
Programa Sebrae de Artesanato PB	Sebrae	Valorizar e resgatar o artesanato paraibano.	Estadual	Em andamento
Programa de Artesanato para Geração de Renda	Conselho da Comunidade Solidária (Governo Federal)	Preservação da cultura popular; Geração de renda.	Municípios de Itabaiana e Esperança.	Em andamento
<b>Estado de Pernambuco</b>				
Programa Sebrae de Artesanato	Sebrae	Promoção e qualificação do artesanato pernambucano.	Estadual	Em andamento
Projeto de Artesanato	Peditec	Desenvolver ações de fortalecimento dos centros de artesanato do Estado de Pernambuco.	Estadual	1997/98
Oficina Artesanato de Pernambuco	Embratur	Estimular reflexão sobre a realidade do artesanato pernambucano.	Estadual	10 a 12 de março de 1998.

(continua)

(continuação)

<b>Estado de Pernambuco</b>				
Programa de Valorização do Artesanato Pernambucano	AD-DIPER	Viabilizar condições necessárias para a comercialização do artesanato em PE.	23 pólos produtores.	1999 a 2001.
Programa de Desenvolvimento de Economias de Base Local	AD-DIPER	Fortalecer pólos de produção e incentivar seu desenvolvimento.	Lagoa do Carmo, Passira, Tacaratu, Caruaru, Orobó, Tracunhaém	1997/98
Programa de Artesanato para Geração de Renda	Conselho da Comunidade Solidária (Governo Federal)	Preservação da cultura popular; Geração de renda.	Municípios de Serrita, Ibimirim e Tracunhaém.	Em andamento.
<b>Estado do Piauí</b>				
Projeto Integrado de Promoção do Artesanato Piauiense	Sebrae	Estimular o crescimento do artesanato do Estado do Piauí	Estadual (implantação de 12 núcleos artesanais).	Jan/Dez 98
Programa de Artesanato para Geração de Renda	Conselho da Comunidade Solidária (Governo Federal)	Preservação da cultura popular; Geração de renda.	Municípios de Pedro II e Ilha Grande de Santa Isabel.	Em andamento
Programa Sebrae de Artesanato	Sebrae	Promover, capacitar e apoiar o artesão e o artesanato do Estado do Piauí.	Estadual.	Em andamento
Projeto Tecnologias para o Artesanato Piauiense	PRODART	Levantar carências tecnológicas nos Municípios de Pedro II e Parnaíba.	2 municípios	11 a 13 de fev/2000
Diagnóstico do Artesanato da região sul do Piauí	SEBRAE/ PRODART	Subsidiar órgãos competentes na elaboração de programas e projetos de desenvolvimento do artesanato.	12 municípios da região sul do Piauí.	1994
<b>Estado do Rio Grande do Norte</b>				
Programa Sebrae de Artesanato	Sebrae/RN	Transformar a tipologia rendas e bordados em atividade econômica produtiva.	Regiões do Seridó, oeste e litoral do Município de Touros.	Em andamento
Projetos do Proart	Programa de Artesanato da Secretaria do Trabalho, da Justiça e Cidadania do Rio Grande do Norte	Organização do setor artesanal através de investimentos em informação, operação, capacitação e marketing.	Estadual	Em andamento
Projetos do MEIOS	Movimento de Integração e Orientação Social	Fortalecimento do Artesanato Potiguar.	Estadual	Em andamento

(continua)

(conclusão)

<b>Estado do Rio Grande do Norte</b>				
Programa de Artesanato para Geração de Renda	Conselho da Comunidade Solidária (Governo Federal)	Preservação da cultura popular; Geração de renda.	Município de Nísia Floresta	Em andamento
<b>Estado de Sergipe</b>				
Projeto Pró-Sertão	NUTRAC	Apoio às famílias de baixa renda do semi-árido.	17 municípios alagoanos	Em andamento
Projeto Artesanato Vai à Escola	SEAST	Difundir e resgatar a memória do artesanato.	Estadual: 50 escolas de ensino fundamental e médio.	Março a Dezembro/99 Não implantado
Programa Sebrae de Artesanato	Sebrae	Organizar o setor artesanal.	Barra dos Coqueiros, Itabaianinha/Tobias Barreto, Poço Redondo	Em andamento
Programa de Artesanato para Geração de Renda	Conselho da Comunidade Solidária (Governo Federal)	Preservação da cultura popular; Geração de renda.	Município de Divina Pastora	Em andamento.
Projeto Sistema de Informações do Artesanato	SEAST	Manter informações e dados sobre artesanato.	Estadual	Não implementado
Projeto Organização de unidades Produtivas	SEAST	Organizar espaços e produção.	Estadual	Não implementado
Projeto Implantação de Canais de Divulgação do Artesanato	SEAST	Promover o artesanato sergipano no Brasil	Nacional	Março/dez de 1999.

**QUADRO 14** - PROGRAMAS E PROJETOS PARA O SETOR ARTESANAL (POR ESTADO)

**FONTE:** Secretarias Estaduais/Organizações não Governamentais/Instituições Federais

# CAPÍTULO 2 – CARTOGRAFIA DO ARTESANATO NORDESTINO

## 7.1 Organização Cartográfica do Artesanato do Nordeste

Este capítulo apresenta o resultado do levantamento realizado nos municípios nordestinos onde, num primeiro momento, verificou-se ocorrências de produção de artesanato. Segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), no presente momento, “as estimativas existentes apontam para 8,5 milhões de pessoas envolvidas nesse segmento, desde a fase de produção até a comercialização, com um rendimento médio mensal de 3 salários mínimos, sendo um salário-mínimo no interior e 5,5 a 6 salários-mínimos nas regiões metropolitanas, gerando uma receita anual estimada de R\$ 30 bilhões” (BRASIL, 2000).

O levantamento desses municípios foi realizado com base nas indicações feitas pelas instituições de fomento ao artesanato que atuam na região, não sendo levado em consideração, para efeito de indicação de ocorrências de produção de artesanato, o volume de produção, o valor dos bens finais ou a qualidade geral do artesanato produzido, mas tão-somente a existência de artesãos em atividade produtiva.

Metodologicamente, a partir deste levantamento inicial das ocorrências de produção de artesanato nos municípios do Nordeste, identificou-se posteriormente aqueles considerados centros de produção artesanal, tomando-se como referência os dados pesquisados na bibliografia secundária e nas pesquisas realizadas. A identificação destes centros produtores de artesanato deu-se com base na seleção dos municípios com alguma produção expressiva de artesanato.

A partir do levantamento das ocorrências de produção de artesanato e da seleção dos principais centros produtores foi possível identificar os pólos de artesanato nos respectivos estados do Nordeste, através de critérios embasados em aspectos sociais e econômicos que os caracterizam como tais. Considerou-se como pólo de produção de artesanato as localidades que possuísem: produção artesanal em escala; produtividade média ou alta em relação à produção do Estado; maior concentração de artesãos no estado (em quantidade); atendimento regular ao mercado interno ou externo. Outros aspectos também foram considerados na caracterização do pólo de produção artesanal, incluindo-se a existência de potencial turístico, de projetos e programas institucionais de apoio ao artesanato já implementados e de entidades associativas de artesãos.

Nas principais instituições de fomento ao artesanato, após aplicação de questionário pertinente, foram identificados os pólos artesanais em cada estado e constatada a existência dos municípios com perfil predefinido de pólo artesanal. Muitos municípios não se enquadram na categoria de pólos de produção. Esta constatação, surgida durante a análise dos dados disponibilizados, exigiu uma reavaliação da aborda-

gem aqui implementada. Até então, em todos os estados do Nordeste, pressupunha-se a existência de municípios que possuísem uma estrutura organizacional, tanto em nível de produção quanto de comercialização e gestão administrativa, que permitisse uma expansão de mercados e que garantisse, dentre outras coisas, a qualidade dos bens finais produzidos, a ocupação e renda em níveis maiores e a perpetuação das culturas e saberes populares.

Nessa nova perspectiva de abordagem, foi necessário redimensionar algumas variáveis contidas no conceito de pólo adotado para o Diagnóstico do Artesanato Nordestino, de modo a estabelecer uma adequação aos objetivos propostos com a realidade local percebida. Desta forma, para o volume de produção de artesanato a ser considerado, antes apenas indicado como expressivo no contexto estadual, adotou-se uma noção de volume de produção atrelado a fatores econômicos. Contudo, na avaliação dos volumes de produção entre tipologias diferenciadas, a exemplo dos brinquedos populares, incluídos na categoria “outros”, e da lapidação de pedras preciosas, incluída na categoria “pedras”, o volume de produção de brinquedos populares, superior ao volume de produção de pedras lapidadas não implicava uma importância daqueles sobre estas, visto que o valor agregado dos brinquedos populares é muito inferior ao das pedras lapidadas. Esta postura de avaliação puramente quantitativa determina maior flexibilização na classificação dos municípios produtores de artesanato.

Um outro aspecto que necessitava ser redimensionado era a existência de infra-estrutura produtiva no município que permitisse a exportação dos produtos artesanais. Admitir uma infra-estrutura instalada, significaria, em tese, que todas as gestões envolvidas na produção do bem final, ou seja, administração, cadeia produtiva e comercialização, estariam adequadas às exigências das empresas exportadoras, da legislação fiscal pertinente à exportação e dos mercados consumidores internacionais, dentre outros.

Por fim, as potencialidades turísticas do município em questão, tornam-se um fator de importância relativa no que diz respeito a este ser ou não um pólo artesanal. A existência de infra-estrutura turística adequada torna propícia a comercialização de bens artesanais, visto ser o turista um dos compradores mais interessados. Assim, a existência ou possibilidade de aproveitamento do potencial turístico local deve ser visto como elemento complementar de viabilidade do setor artesanal, não se excluindo outras formas de estruturação local da atividade produtiva de artesanato, uma vez que a inexistência de fluxo turístico não inviabiliza a produção e comercialização de artesanato por outros meios e caminhos.

Nesta perspectiva, visando tornar a avaliação mais criteriosa, foi necessário distribuir os itens trabalhados segundo pesos relativos, visto que alguns desses itens, por já estarem sendo exportados, são mais relevantes quando comparados entre si. Desta forma, os itens ficaram distribuídos conforme apresenta o quadro seguinte:

**TABELA 3**  
PESO DOS CRITÉRIOS  
IDENTIFICAÇÃO DE CENTROS E PÓLOS  
ARTESANAIS

<b>Crítérios</b>	<b>(+)</b>	<b>(-)</b>
<b>A. Se exporta<sup>1</sup></b>	10	0
<b>B. Se potencial exportador<sup>2</sup></b>	9	0
<b>C. Qualidade do Produto<sup>3</sup></b>	8	0
<b>D. Valor de Produção<sup>4</sup></b>	7	0
<b>E. Volume de Produção<sup>5</sup></b>	6	0
<b>F. Tipologias<sup>6</sup></b>	*	*
<b>G. Potencial Turístico<sup>7</sup></b>	4	0
<b>H. Programas e Projetos<sup>8</sup></b>	*	*
<b>I. Existência de Entidades Coletivas<sup>9</sup></b>	*	*
<b>J. Número de Artesãos<sup>10</sup></b>	1	0
Total da pontuação	55 (máximo)	1 (mínimo)

**FONTE: Pesquisa direta/2000.**

Pontuação mínima para indicação de Pólo: 25 pontos (A+B+C+D+E+G). Para os casos de não haver valores para D e E, a pontuação será de 20. Essa pontuação representa um conjunto de variáveis e indica se determinada localidade oferece suporte mínimo para a expansão da produção e comercialização do artesanato em todos os níveis.

Os itens especificados dizem respeito aos seguintes aspectos:

- (A) Se o município já exporta seus produtos regularmente: Sim (+)/Não (-). Este item possui o maior peso dentre todos relacionados, visto que a comercialização regular com o exterior é indicativo de melhor nível de organização geral do setor no município em questão, sendo menores portanto, as necessidades de investimentos locais.
- (B) Se o município reúne potencialidades para se tornar um exportador: Sim (+)/Não (-). Vários municípios ainda não exportam seus produtos, tendo, contudo, infra-estrutura de produção mínima adequada para tal. Nestes casos também os investimentos, em tese, serão menores do que para aqueles ainda não organizados.
- (C) Qualidade geral das peças produzidas: Alta (+)/Média ou Baixa(-). Um produto de alta qualidade possui melhores condições de competir no mercado externo, sendo isso também um indicativo de que serão necessários menores investimentos na qualificação da mão-de-obra artesã.

- (D) Valor da produção: Se acima da média do estado (+)/Se menor que a média do estado (-). Este item, ainda que fundamental para uma análise mais consistente do setor enquanto atividade econômica, tornou-se problemático, pois não existem números exatos confiáveis sobre valor da produção artesanal na maioria dos municípios nordestinos. A informalidade característica do setor determina a insuficiência das estatísticas, sendo que os números trabalhados para avaliação deste item são estimativas geradas pelas instituições de fomento.
- (E) Volume da produção: Se acima da média do estado (+)/Se menor que a média do estado (-). A observação apresentada no item anterior é válida para a análise do volume de produção artesanal, isto é, os números, na maioria das vezes, são também estimativas disponibilizadas pelas instituições de apoio ao artesanato.
- (F) Escala das tipologias de artesanato produzidas no Nordeste:
- Pedras: 5
  - Tecelagem: 5
  - Rendas e Bordados: 4
  - Cestarias e Trançados: 4
  - Couro: 3
  - Metal: 3
  - Madeira: 2
  - Cerâmica: 2
  - Tecidos: 1
  - Outros: 1

Considerou-se, para efeito de escala das tipologias apresentadas, o preço médio unitário de peças mais representativas em cada tipologia. Assim, uma peça elaborada na tipologia pedra (pedra preciosa lapidada para exportação) tem um preço superior em relação, por exemplo, a uma peça em cerâmica (pote cerâmico em barro vermelho), e assim por diante.

- (G) Potencial turístico do município: Se já há turismo instalado (+)/Não há turismo instalado (-). O turismo, como já considerado, fortalece a produção e comercialização do artesanato, sendo, pois um fator positivo.
- (H) Programas e projetos implementados por instituições de fomento ao artesanato:
- Três ou mais projetos: 3
  - Dois projetos: 2
  - Um projeto: 1
  - Nenhum projeto: zero
- Programas e projetos implementados por instituições de apoio e desenvolvimento ao artesanato evidenciam um certo grau de organização do setor, o que facilita a implementação de investimentos no município.
- (I) Existência de entidades associativas:
- Duas ou mais entidades: 2
  - Uma entidade: 1
  - Nenhuma entidade: zero

A existência de entidades coletivas de artesãos facilita a liberação de créditos e financiamentos para o

setor dificultada pela falta de garantias e avalistas exigidos pelas instituições financeiras.

(J) Número de artesãos: mais de 1% da população do município (+)/menos de 1% da população (-).

O número relativo de artesãos, em função da população total do município, é indicativo da importância do artesanato para a economia local, devendo ser considerado para efeito de indicação dos pólos e centros produtores de artesanato.

A produção da cartografia nordestina dos pólos artesanais tornou-se, por este viés, menos restritiva e mais adequada às realidades locais, possibilitando a inclusão de municípios que, supridas as carências mais urgentes de investimentos, reuniram condições de atender aos mercados nacional e internacional de consumo de artesanato.

Essa metodologia de atribuição de pesos foi formulada em conformidade com os critérios básicos necessários para a transformação do artesanato de subsistência em artesanato de mercado. Tais critérios são citados repetidas vezes em estudos dessa natureza, o que valida a metodologia. Além disso, os resultados da metodologia foram comprovados e referendados pelas mais representativas instituições de fomento do artesanato em cada Estado do Nordeste.

### 7.1.1 Levantamento das ocorrências de artesanato

Pretendendo-se realizar uma avaliação coerente com os objetivos desse diagnóstico, identificamos primeiramente todas as localidades com ocorrência de artesanato nos estados nordestinos, de acordo com informações prestadas pelas instituições contactadas. A TABELA 4 resume essas informações.

**TABELA 4**  
NÚMERO DE MUNICÍPIOS COM OCORRÊNCIA DE ARTESANATO POR ESTADO DO NORDESTE

<i>Estados</i>	No. Municípios Levantamento 2000	No. Total de Municípios por Estado	% de Municípios com Produção Artesanal no Estado
Alagoas	58	101	57,4
Bahia	127	415	30,6
Ceará	140	184	76,1
Maranhão	19	217	8,8
Paraíba	62	223	27,8
Pernambuco	72	185	38,9
Piauí	36	221	16,3
Rio Grande do Norte	35	166	21,1
Sergipe	65	75	86,7
<b>Total</b>	<b>614</b>	<b>1.787</b>	<b>34,4</b>

**FONTE:** Pesquisa direta/2000.

É relevante frisar não existir relação direta entre o maior ou menor número de localidades produzindo artesanato e o volume total produzido, o valor ou mesmo a importância deste artesanato no conjunto dos estados nordestinos. Esta observação se justifica uma vez

que na grande maioria destas localidades a produção de artesanato é apenas para subsistência.

A análise da TABELA 4 acima traz algumas inferências importantes para a compreensão da estrutura do artesanato nordestino em sua distribuição pelos estados. Na Região Nordeste, 34,4% dos municípios possuem alguma atividade artesanal, variando entre si em volume, valor e qualidade da produção.

De fato, como veremos mais adiante, dos 614 municípios no ano de 2000, com ocorrência de produção artesanal, apenas 79 (ou 12,9%) possuem infraestrutura satisfatória de produção para atender adequadamente ao mercado consumidor, e destes, somente 59 (9,6%) estão aptos a competir no mercado externo, sendo considerados pólos de produção artesanal do Nordeste. Além dos pólos produtores, indicou-se 20 municípios considerados centros produtores, estando próximos aos pólos quanto à capacidade e possibilidade de expansão da produção artesanal. Estes números expressam as condições gerais do setor artesanal nordestino, quando analisados em termos econômicos.

Para os estados pode-se fazer as seguintes avaliações:

1. Alagoas: 57,4% dos 101 municípios do estado registram atividade artesanal. São números expressivos, pois demonstram a forte presença do artesanato no estado, ainda que os valores econômicos de sua produção tenham pouco peso no Produto Interno Bruto (PIB) estadual. O peso relativo do estado na Região Nordeste é de 9,6% de municípios com ocorrência de atividade artesanal.
2. Bahia: é o segundo maior estado em número de ocorrências, representando 20,7% de todo Nordeste. Para o estado, aproximadamente 30% dos municípios baianos produzem artesanato.
3. Ceará: aproximadamente um em cada quatro municípios nordestinos produtores de artesanato é cearense. O total 140 municípios produtores de artesanato evidencia o peso da atividade na economia do estado, não sendo possível, também por falta de dados mais consistentes, indicar sua importância quantitativa no Produto Interno Bruto (PIB) estadual, inferindo-se que seja razoável.
4. Maranhão: Aproximadamente 9 em cada 100 municípios registram atividade artesanal. No entanto, o aumento verificado nas duas últimas décadas tem sido um forte indicativo de melhor atuação das instituições de fomento ao artesanato no estado.
5. Paraíba: A participação do segmento no estado de 27,8% é significativa, considerando a grande variedade de tipologias e sua aceitação no mercado.
6. Pernambuco: o artesanato está presente em quase 40% dos seus municípios, constituindo-se em termos relativos, o terceiro maior estado em número de ocorrências de produção de artesanato, no Nordeste.
7. Piauí: A participação quantitativa dos municípios piauienses no artesanato nordestino ainda é pequena, em torno dos 6%, estando, contudo, bastante adiantados quanto ao levantamento e

sistematização dos dados gerais referentes à atividade – cadastros, censos, levantamentos, e outros –, apresentando uma razoável organização das informações sobre o artesanato local, destacando-se, desta forma, em toda Região Nordeste.

8. Rio Grande do Norte: A participação da atividade artesanal no Rio Grande do Norte é de apenas um em cada cinco municípios, no entanto deve-se considerar também a elevada qualidade dos seus produtos e a grande inserção mercadológica dos mesmos no centro-sul do País e na exportação.
9. Sergipe: Estado que apresenta maior número relativo de ocorrências de produção artesanal, com 65 dos municípios, desenvolvendo tal atividade, que representa aproximadamente 87% do total de municípios do estado.

No que diz respeito às ocorrências das tipologias em cada um dos estados nordestinos, levantou-se os seguintes números, apresentados no quadro que se segue:

A análise dos dados contidos na TABELA 5 revela algumas constatações importantes no que diz respeito às estratégias de investimentos em artesanato no Nordeste.

A tipologia rendas e bordados é indicada como atividade artesanal em 270 municípios, surgindo como

a mais freqüente no Nordeste. As informações do quadro seguinte indicam que outras tipologias surgem com igual importância e, em alguns casos, com maior representatividade em termos de ocorrência em alguns estados. Assim, as madeiras, cestarias e trançados tornam-se as mais freqüentes em Pernambuco, Piauí, Alagoas e Rio Grandes do Norte. A tipologia cerâmica tem mais representatividade em termos quantitativos na Bahia e no Maranhão. Na Paraíba, destacam-se as redes e o trabalho em couro, Em Sergipe e no Ceará verifica-se um forte destaque para as rendas e os bordados.

Deve-se ressaltar que, em muitos casos, não existe coincidência entre a tipologia mais recorrente e a de maior valor econômico para o município ou estado em questão, a exemplo de Pernambuco, onde cestarias e trançados é a tipologia mais recorrente nos municípios, mas é a cerâmica a tipologia que possui maior destaque, tanto em termos culturais quanto econômicos.

Dentre as de menor ocorrência, a tipologia tecidos não é citada nos estados do Maranhão, Piauí, Rio Grande do Norte e Sergipe. A tipologia pedras não é citada em Alagoas, Ceará, Maranhão e Piauí, representando somente 0,9% das ocorrências em todo o Nordeste.

O número total de 1.133 ocorrências tipológicas nos 605 municípios levantados indica que, em média, estes municípios trabalham duas tipologias, evidenci-

**TABELA 5**  
DISTRIBUIÇÃO DE OCORRÊNCIA DAS TIPOLOGIAS

Tipologias	AL	BA	CE	MA	PB	PE	PI	RN	SE	Total	% NE
<b>1. Rendas e Bordados</b>	7	23	104	5	35	21	7	9	59	<b>270</b>	<b>23,8</b>
<b>2. Cestarias e Trançados</b>	16	35	66	5	15	22	14	20	15	<b>208</b>	<b>18,3</b>
<b>3. Cerâmica</b>	13	36	32	7	17	20	11	6	20	<b>162</b>	<b>14,3</b>
<b>4. Madeira</b>	16	31	30	6	12	21	10	4	9	<b>139</b>	<b>12,3</b>
<b>5. Tecelagem</b>	9	21	49	1	16	13	7	9	10	<b>135</b>	<b>11,9</b>
<b>6. Couro</b>	6	11	28	1	12	14	9	3	6	<b>90</b>	<b>8,0</b>
<b>7. Outros</b>	5	2	16	6	9	0	9	0	24	<b>71</b>	<b>6,3</b>
<b>8. Metal</b>	4	3	17	1	3	10	0	0	0	<b>38</b>	<b>3,4</b>
<b>9. Pedras</b>	0	3	0	0	2	1	0	1	3	<b>10</b>	<b>0,9</b>
<b>10. Tecidos</b>	1	2	1	0	1	1	0	0	0	<b>6</b>	<b>0,5</b>
<b>11. NR</b>	4	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>4</b>	<b>0,3</b>
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>167</b>	<b>343</b>	<b>32</b>	<b>122</b>	<b>123</b>	<b>67</b>	<b>52</b>	<b>146</b>	<b>1.133</b>	<b>100,0</b>
<b>% do Estado em relação ao Nordeste</b>	<b>7,1</b>	<b>14,7</b>	<b>30,3</b>	<b>3,0</b>	<b>2,8</b>	<b>10,8</b>	<b>10,9</b>	<b>5,9</b>	<b>4,6</b>	<b>12,9</b>	<b>100,0</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e instituições de fomento do artesanato no Nordeste (2000).

Estados	Tipologias mais freqüentes
Alagoas	• Cestarias e Trançados/Madeira/Cerâmica
Bahia	• Cerâmica/Cestarias e Trançados/Madeira/Metal/Pedras
Ceará	• Rendas e Bordados/Tecelagem/Cerâmica
Maranhão	• Cestarias e Trançados/Cerâmica/Madeira
Paraíba	• Rendas e Bordados/Couro/Tecelagem/Tecido
Pernambuco	• Cestarias e Trançados/Rendas e Bordados/Madeira
Piauí	• Madeira/Cestarias e Trançados/Cerâmica/Alimentos
Rio Grande do Norte	• Cestarias e Trançados/Rendas e Bordados/Tecelagem
Sergipe	• Rendas e Bordados/Cerâmica/Alimentos

**FIGURA 24** - TIPOLOGIAS MAIS FREQUENTES POR ESTADO DO NORDESTE

**FONTE:** Pesquisa direta.

ando algum tipo de especialização na produção. No entanto, em cada estado nordestino esta realidade apresenta-se de forma bastante heterogênea em função das peculiaridades dos municípios.

As TABELAS seguintes, segmentadas por tipologia segundo a ordem de ocorrência nos estados, apresentam os dados anteriormente descritos:

**TABELA 6**  
RENDAS E BORDADOS

Número de ocorrências por tipologia		
Estados	Ocorrências	%
1. Ceará	104	38,5
2. Sergipe	59	21,8
3. Paraíba	35	13,0
4. Bahia	23	8,5
5. Pernambuco	21	7,8
6. Rio Grande do Norte	9	3,3
7. Alagoas	7	2,6
8. Piauí	7	2,6
9. Maranhão	5	1,9
<b>Total</b>	<b>270</b>	<b>100,0</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).



**FIGURA 25 - RENDAS E BORDADOS: PRESENÇA EM TODO O NORDESTE**

Os estados do Ceará, Sergipe e Paraíba respondem por 73,3% de todos os municípios com ocorrência de rendas e bordados, enquanto os outros seis estados somam apenas 26,7% das ocorrências regionais.

**TABELA 7**  
CESTARIAS E TRANÇADOS

Número de ocorrências por tipologia		
Estados	Ocorrências	%
1. Ceará	66	31,8
2. Bahia	35	16,8
3. Pernambuco	22	10,6
4. Rio Grande do Norte	20	9,6
5. Alagoas	16	7,7
6. Paraíba	15	7,2
7. Sergipe	15	7,2
8. Piauí	14	6,7
9. Maranhão	5	2,4
<b>Total</b>	<b>208</b>	<b>100,0</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).



**FIGURA 26 - CISAL É SUPORTE PARA PRODUTOS DE EXPORTAÇÃO**

Esta tipologia tem ocorrência em todos os estados do Nordeste, estando mais arraigada no Ceará, Bahia e Pernambuco, e crescente em Alagoas.

**TABELA 8**  
CERÂMICA

Número de ocorrências por tipologia		
Estados	Ocorrências	%
1. Bahia	36	22,2
2. Ceará	32	19,8
3. Pernambuco	20	12,3
4. Sergipe	20	12,3
5. Paraíba	17	10,5
6. Alagoas	13	8,0
7. Piauí	11	6,8
8. Maranhão	7	4,4
9. Rio Grande do Norte	6	3,7
<b>Total</b>	<b>162</b>	<b>100,0</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).



**FIGURA 27 - ARTE SACRA EM CERÂMICA**

Por sua vez, a tipologia cerâmica apresenta uma distribuição das ocorrências em torno de 20% para Bahia e Ceará, 12% para Pernambuco e Sergipe, 9% para Paraíba e Alagoas, cerca de 5,5% para Piauí e Maranhão



e por fim o Rio Grande do Norte, com ocorrências de 3,7% do total nordestino.

**TABELA 9**  
MADEIRA

Número de ocorrências por tipologia

Estados	Ocorrências	%
1. Bahia	31	22,3
2. Ceará	30	21,6
3. Pernambuco	21	15,1
4. Alagoas	16	11,5
5. Paraíba	12	8,6
6. Piauí	10	7,2
7. Sergipe	9	6,5
8. Maranhão	6	4,3
9. Rio Grande do Norte	4	2,9
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>100,0</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).



**FIGURA 28** – MANIFESTAÇÕES DO IMAGINÁRIO NA ARTE EM MADEIRA

Da mesma forma, três estados – Bahia, Ceará e Pernambuco, com 59% das ocorrências – dominam o cenário nordestino na tipologia madeira. O Estado do Piauí se destaca nesta tipologia pela elevada qualidade da arte santeira com reconhecimento valor nacional e internacional.

**TABELA 10**  
TECELAGEM

Número de ocorrências por tipologia

Estados	Ocorrências	%
1. Ceará	49	36,3
2. Bahia	21	15,6
3. Paraíba	16	11,8
4. Pernambuco	13	9,6
5. Sergipe	10	7,4
6. Alagoas	9	6,7
7. Rio Grande do Norte	9	6,7
8. Piauí	7	5,2
9. Maranhão	1	0,7
<b>Total</b>	<b>135</b>	<b>100,0</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).



**FIGURA 29** – TECELAGEM CEARENSE

As ocorrências da tipologia tecelagem no Nordeste são verificadas, em grande parte, nos estados do Ceará, Bahia e Paraíba, com 63,7% do total dos municípios onde essa atividade é realizada.

**TABELA 11**  
COURO

Número de ocorrências por tipologia

Estados	Ocorrências	%
1. Ceará	28	31,1
2. Pernambuco	14	15,6
3. Paraíba	12	13,3
4. Bahia	11	12,2
5. Piauí	9	10,0
6. Alagoas	6	6,7
7. Sergipe	6	6,7
8. Rio Grande do Norte	3	3,3
9. Maranhão	1	1,1
<b>Total</b>	<b>90</b>	<b>100,0</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).



**FIGURA 30** – ARTIGOS EM COURO - PIAUÍ

A produção de artesanato em couro, concentra-se nos municípios com vocação para a pecuária. O Ce-

ará, Pernambuco, Paraíba e Bahia contam com número expressivo de municípios em que a ocorrência está presente.

**TABELA 12**  
PEDRAS

Número de ocorrências por tipologia		
Estados	Ocorrências	%
1. Bahia	3	30,0
2. Sergipe	3	30,0
3. Paraíba	2	20,0
4. Pernambuco	1	10,0
5. Rio Grande do Norte	1	10,0
6. Alagoas	0	0
7. Ceará	0	0
8. Maranhão	0	0
9. Piauí	0	0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).



**FIGURA 31** – ESCULTURAS DA PARAÍBA EM PEDRA CALCÁRIA

Em apenas 10 municípios foram registradas ocorrências de artesanato em pedra, com a Bahia e Sergipe detendo a maior parte destas.

**TABELA 13**  
METAL

Número de ocorrências por tipologia		
Estados	Ocorrências	%
1. Ceará	17	44,7
2. Pernambuco	10	26,3
3. Alagoas	4	10,6
4. Bahia	3	7,9
5. Paraíba	3	7,9
6. Maranhão	1	2,6
7. Piauí	0	0
8. Rio Grande do Norte	0	0
9. Sergipe	0	0
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,0</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).



**FIGURA 32** – DETALHES NO ACABAMENTO AGREGAM VALOR

O artesanato em metal está concentrado no Ceará, com Pernambuco aparecendo com expressividade logo em seguida. Nos demais, a tipologia metal é ausente ou com poucas ocorrências.

**TABELA 14**  
TECIDOS

Número de ocorrências por tipologia		
Estados	Ocorrências	%
1. Alagoas	1	20,0
2. Bahia	1	20,0
3. Ceará	1	20,0
4. Paraíba	1	20,0
5. Pernambuco	1	20,0
6. Maranhão	0	0
7. Piauí	0	0
8. Rio Grande do Norte	0	0
9. Sergipe	0	0
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>100,0</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).



**FIGURA 33** – RIQUEZA DO ARTESANATO EM TECIDO



Por fim, a tipologia tecido é pouco trabalhada na Região Nordeste.

**TABELA 15**  
DISTRIBUIÇÃO DAS OCORRÊNCIAS  
DE TIPOLOGIAS/ALAGOAS

Tipologias	Registros	% no Estado	% no NE
<b>1. Cestarias e Trançados</b>	16	19,8	7,7
<b>2. Madeira</b>	16	19,8	11,5
<b>3. Cerâmica</b>	13	16,1	8,0
<b>4. Tecelagem</b>	9	11,1	6,7
<b>5. Rendas e Bordados</b>	7	8,6	2,6
<b>6. Couro</b>	6	7,4	6,7
<b>7. Outros</b>	5	6,2	7,0
<b>8. Metal</b>	4	4,9	10,5
<b>9. NR</b>	4	4,9	100,0
<b>10. Tecidos</b>	1	1,2	16,6
<b>11. Pedras</b>	0	0	0
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>7,1</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

Com relação às tipologias com maior frequência de registro nos municípios de Alagoas, tem-se, em ordem decrescente, as cestarias e trançados, a madeira, a cerâmica e a tecelagem, representando 66,8% das ocorrências no estado.

Da mesma forma que Alagoas, também na Bahia existe pouca diversidade tipológica entre os municípios, trabalhando a grande maioria com apenas uma tipologia. Esta especialização, se por um lado favorece a requalificação do artesão, pois que a demanda de conhecimento é menor, por outro torna o município fragilizado pelas flutuações de vendas ocasionadas pela comercialização de um único produto.

Um outro aspecto a se observar é que as três tipologias mais recorrentes – representando 60% das ocorrências tipológicas no Estado da Bahia – possuem números bastante próximos entre si, entre 31 e 35 citações, o que torna seu conjunto o mais representativo do estado.

**TABELA 16**  
DISTRIBUIÇÃO DAS OCORRÊNCIAS  
DE TIPOLOGIAS  
ESTADO DA BAHIA

Tipologias	Registros	% no Estado	% no NE
<b>1. Cerâmica</b>	36	21,5	22,2
<b>2. Cestarias e Trançados</b>	35	21,0	16,8
<b>3. Madeira</b>	31	18,5	22,3
<b>4. Rendas e Bordados</b>	23	13,8	8,5
<b>5. Tecelagem</b>	21	12,6	15,6
<b>6. Couro</b>	11	6,6	12,2
<b>7. Metal</b>	3	1,8	7,9
<b>8. Pedras</b>	3	1,8	30,0
<b>9. Outros</b>	2	1,2	2,8
<b>10. Tecidos</b>	2	1,2	33,3
<b>11. NR</b>	0	0,0	0,0
<b>Total</b>	<b>167</b>	<b>100,0</b>	<b>14,7</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000)

A Bahia é responsável por quase um terço das ocorrências da tipologia pedras, uma das que mais cresceu em importância no estado, não só no setor artesanal,

mas, também, na economia formal, segundo informações obtidas em fontes secundárias.

No Estado do Ceará, aproximadamente, um terço dos municípios levantados trabalha com a tipologia rendas e bordados, sendo eles responsáveis por quase 40% das ocorrências em todo o Nordeste.

**TABELA 17**  
DISTRIBUIÇÃO DAS OCORRÊNCIAS  
DE TIPOLOGIAS  
ESTADO DO CEARÁ

Tipologias	Registros	% no Estado	% no NE
<b>1. Rendas e Bordados</b>	104	30,3	38,5
<b>2. Cestarias e Trançados</b>	66	19,2	31,7
<b>3. Tecelagem</b>	49	14,3	36,3
<b>4. Cerâmica</b>	32	9,3	19,8
<b>5. Madeira</b>	30	8,7	21,6
<b>6. Couro</b>	28	8,2	31,1
<b>7. Metal</b>	17	5,0	44,7
<b>8. Outros</b>	16	4,7	22,5
<b>9. Tecidos</b>	1	0,3	16,6
<b>10. Pedras</b>	0	0	0
<b>11. NR</b>	0	0	0
<b>Total</b>	<b>343</b>	<b>100,0</b>	<b>30,3</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

Contudo, os pólos cearenses de artesanato têm como principal atividade a cestaria e o trançado. O Município de Sobral é tradicional produtor e exportador de objetos em palha, além de Massapê, que segundo informações obtidas pelas instituições de fomento ao artesanato, já estaria praticando a exportação desses produtos. As tipologias cerâmica e madeira, importantes em outros estados, têm pouco destaque no Ceará. Parte significativa dos municípios cearenses se ocupa com mais de uma tipologia – 2,4 tipologias por município – isto é, entre duas e três tipologias, não se observando especialização, a exemplo da Bahia e de Alagoas.

A tipologia metal tem frequência relativa em todo o Nordeste, respondendo o Ceará por aproximadamente 45% de todas as ocorrências da região. Em termos absolutos ela só aparece em 17 municípios cearenses, demonstrando ser esta tipologia pouco representativa no Estado.

**TABELA 18**  
DISTRIBUIÇÃO DAS OCORRÊNCIAS  
DE TIPOLOGIAS  
ESTADO DO MARANHÃO

Tipologias	Registros	% no Estado	% no NE
<b>1. Cerâmica</b>	7	21,9	4,3
<b>2. Madeira</b>	6	18,8	4,3
<b>3. Outros</b>	6	18,8	8,4
<b>4. Rendas e Bordados</b>	5	15,6	1,8
<b>5. Cestarias e Trançados</b>	5	15,6	2,4
<b>6. Tecelagem</b>	1	3,1	0,7
<b>7. Couro</b>	1	3,1	1,1
<b>8. Metal</b>	1	3,1	2,6
<b>9. Pedras</b>	0	0	0
<b>10. Tecidos</b>	0	0	0
<b>11. NR</b>	0	0	0
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100,0</b>	<b>2,8</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

As tipologias cerâmica, madeira, rendas e bordados e cestarias e trançados ocorrem numa frequência muito próxima, isto é, entre cinco e sete citações. No entanto, em termos econômicos, as cestarias e trançados são as que apresentam algum destaque no contexto da comercialização do artesanato local.

**TABELA 19**  
DISTRIBUIÇÃO DAS OCORRÊNCIAS  
DE TIPOLOGIAS  
ESTADO DA PARAÍBA

Tipologias	Registros	% no Estado	% no NE
<b>1. Rendas e Bordados</b>	35	28,7	13,0
<b>2. Cerâmica</b>	17	13,9	10,5
<b>3. Tecelagem</b>	16	13,1	11,8
<b>4. Cestarias e Trançados</b>	15	12,3	7,2
<b>5. Madeira</b>	12	9,8	8,6
<b>6. Couro</b>	12	9,8	13,3
<b>7. Outros</b>	9	7,4	12,7
<b>8. Metal</b>	3	2,5	7,9
<b>9. Pedras</b>	2	1,6	20,0
<b>10. Tecidos</b>	1	0,9	16,7
<b>11. NR</b>	0	0	0
<b>Total</b>	<b>122</b>	<b>100,0</b>	<b>10,8</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

A Paraíba apresenta a tipologia rendas e bordados como a mais representativa do estado. Dentre aquelas que têm sido objeto de interesse para as exportações paraibanas de artesanato, destacam-se os produtos em couro.

O Estado de Pernambuco apresenta, na distribuição espacial das ocorrências de tipologias pelos municípios, uma certa especialização na produção, com as localidades produzindo uma ou duas tipologias apenas. As tipologias cestarias e trançados, rendas e bordados, madeira e cerâmica aparecem praticamente com a mesma frequência, existindo destaque para a tipologia cerâmica nos pólos produtores de Caruaru e Tracunhaém, madeira no pólo de Petrolina, e rendas e bordados no pólo de Passira, todos já exportando seus produtos.

**TABELA 20**  
DISTRIBUIÇÃO DAS OCORRÊNCIAS  
DE TIPOLOGIAS  
ESTADO DE PERNAMBUCO

Tipologias	Registros	% no Estado	% no NE
<b>1. Cestarias e Trançados</b>	22	17,8	10,6
<b>2. Rendas e Bordados</b>	21	17,1	7,8
<b>3. Madeira</b>	21	17,1	15,1
<b>4. Cerâmica</b>	20	16,3	12,3
<b>5. Couro</b>	14	11,4	15,5
<b>6. Tecelagem</b>	13	10,6	9,6
<b>7. Metal</b>	10	8,1	26,3
<b>8. Pedras</b>	1	0,8	10,0
<b>9. Tecidos</b>	1	0,8	16,6
<b>10. Outros</b>	0	0	0
<b>11. NR</b>	0	0	0
<b>Total</b>	<b>123</b>	<b>100,0</b>	<b>10,9</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

A tipologia metal, com pouco destaque no conjunto das tipologias nordestinas de artesanato, tem um dos seus principais centros produtores em Pernambuco, com 10, das 38 ocorrências registradas no Nordeste. As pedras e os tecidos, por sua vez, têm pouca representatividade no estado.

No Piauí, as cestarias e trançados, a cerâmica e a madeira são as tipologias com maior ocorrência, mas, a tecelagem é destaque em termos de qualidade dos produtos. As instituições de fomento ao artesanato piauiense vêm realizando esforços no sentido de dotar o Estado de estrutura que possibilite a transformação do setor, dando-lhe feições mais competitivas. A divulgação do artesanato piauiense tem sido um dos pontos mais trabalhados, tendo em vista que, a entrada no Piauí de produtos oriundos de outros estados, competindo e até modificando a cultura local, inviabiliza a afirmação do produto genuinamente piauiense.

**TABELA 21**  
DISTRIBUIÇÃO DAS OCORRÊNCIAS  
DE TIPOLOGIAS  
ESTADO DO PIAUÍ

Tipologias	Registros	% no Estado	% no NE
<b>1. Cestarias e Trançados</b>	14	20,9	6,7
<b>2. Cerâmica</b>	11	16,4	6,8
<b>3. Madeira</b>	10	14,9	7,2
<b>4. Couro</b>	9	13,4	10,0
<b>5. Outros</b>	9	13,4	12,7
<b>6. Rendas e Bordados</b>	7	10,5	2,6
<b>7. Tecelagem</b>	7	10,5	5,2
<b>8. Metal</b>	0	0	0
<b>9. Pedras</b>	0	0	0
<b>10. Tecidos</b>	0	0	0
<b>11. NR</b>	0	0	0
<b>Total</b>	<b>67</b>	<b>100,0</b>	<b>5,9</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

As pesquisas não registraram no Estado do Piauí a ocorrência das tipologias metal, pedras e tecidos, sendo que no item "outros", a alimentação regional – doces e bebidas típicas – tem algum destaque, merecendo ser trabalhado mais especificamente.

O Estado do Rio Grande do Norte tem nas cestarias e trançados a tipologia com maior número de ocorrências, representando quase 40% das citadas entre os municípios. As rendas e bordados, a tecelagem e a cerâmica aparecem em seguida, mas com um peso menor. Metal e tecidos não são citados.

**TABELA 22**  
DISTRIBUIÇÃO DAS OCORRÊNCIAS  
DE TIPOLOGIAS  
ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE

Tipologias	Registros	% no Estado	% no NE
1. Cestarias e Trançados	20	38,5	9,6
2. Rendas e Bordados	9	17,3	3,3
3. Tecelagem	9	17,3	6,7
4. Cerâmica	6	11,5	3,7
5. Madeira	4	7,7	2,9
6. Couro	3	5,8	3,3
7. Pedras	1	1,9	10,0
8. Outros	0	0	0
9. Metal	0	0	0
10. Tecidos	0	0	0
11. NR	0	0	0
<b>Total</b>	<b>52</b>	<b>100,0</b>	<b>4,6</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

O artesanato produzido em Caicó é considerado de excelente qualidade, especificamente as rendas e bordados.

Rendas e bordados é a principal tipologia, em função do número de ocorrências, em Sergipe. Na categoria "outros", em 24 citações, os alimentos aparecem com 23 indicações, tornando-se, assim, a segunda tipologia mais freqüente do estado, merecendo destaque também em nível regional. O estado é um dos que mais trabalham com artesanato na região: cerca de 13% das ocorrências de tipologias no Nordeste acontecem em Sergipe.

**TABELA 23**  
DISTRIBUIÇÃO DAS OCORRÊNCIAS DE  
TIPOLOGIAS  
ESTADO DE SERGIPE

Tipologias	Registros	% no Estado	% no NE
1. Rendas e Bordados	59	40,4	21,8
2. Outros	24	16,4	33,8
3. Cerâmica	20	13,7	12,3
4. Cestarias e Trançados	15	10,3	7,2
5. Tecelagem	10	6,8	7,4
6. Madeira	9	6,2	6,5
7. Couro	6	4,1	6,7
8. Pedras	3	2,1	30,0
9. Metal	0	0	0
10. Tecidos	0	0	0
11. NR	0	0	0
<b>Total</b>	<b>146</b>	<b>100,0</b>	<b>12,9</b>

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000)

### 7.1.2 LOCALIZAÇÃO ESPACIAL GEOGRÁFICA DO SETOR ARTESANAL

A cartografia representa a visualização sintética do diagnóstico do setor de artesanato. Assim, com base no quadro abrangente do artesanato nordestino, elegemos alguns critérios pertinentes às necessidades deste diagnóstico e seu objetivo primeiro: a identificação das

potencialidades mercadológicas do artesanato nordestino, avaliando-se as possibilidades de expansão de mercados e aspectos financeiros relevantes. Tais critérios foram:

- > **Potencial para exportação dos produtos artesanais**, ou seja, aquelas localidades que já possuem uma estrutura mínima de produção e comercialização ajustada ao mercado externo, privilegiando-se aspectos cruciais para aceitação de produtos neste mercado, a exemplo da qualidade geral dos produtos, do *design* e da padronização, dentre outros;
- > **Existência de entidades associativas de artesãos**, indicativo de organicidade funcional, jurídica, assistência mútua em diversos aspectos, vantagens essas não observadas para o artesão que atua isolado;
- > **Existência de programas e/ou projetos**, realizados ou em fase de implementação evidenciando intervenções no setor;
- > **Potencial turístico**, que amplia, por sua vez, as potencialidades para o escoamento da produção artesanal através da comercialização direta com turistas;
- > **Número de artesãos existentes nas localidades**, expressando o alcance social de projetos e programas implementados e futuros, em função do número total de habitantes do município;
- > **População total do município**, para identificar o peso relativo do número de artesãos sobre o número de habitantes do município.

Outros aspectos a serem observados e avaliados: a existência de vias de transportes e comunicações, regulamentação jurídica e incentivos fiscais, núcleos de pesquisas, desenvolvimento tecnológico, treinamento e qualificação de mão-de-obra, dentre outros. Desta forma, identificaram-se os principais pólos produtores de artesanato na Região Nordeste do Brasil, detalhando-se suas particularidades nos estados que a compõem.

#### • ESTADO DE ALAGOAS

O Estado de Alagoas apresenta como fator favorável à ação governamental e não-governamental de apoio ao desenvolvimento do artesanato, sua pequena dimensão territorial, o que facilita o intercâmbio de informações e a amplitude das ações em todos os níveis. Foi constatada a ocorrência de 58 municípios produtores de artesanato, sendo considerados para efeito de caracterização de pólo artesanal, segundo o conceito de pólos discutido anteriormente, os municípios de Marechal Deodoro, Pão de Açúcar, Maragogi, Coruripe, Maceió e, por proximidade, também Porto Real, que somou 24 pontos. Estes são os que reúnem atualmente as melhores condições para a produção e comercialização de artesanato, tanto para o mercado interno quanto para o externo.

Os principais problemas identificados no estado foram:

- Dificuldades na aquisição de matéria-prima (custo, qualidade e quantidade);

- Equipamentos obsoletos para manufatura dos produtos;
  - Não preservação de fontes naturais de matéria-prima de algumas tipologias, a exemplo das cestarias e trançados;
  - Pequena produtividade dos artesãos, baixo controle de qualidade e irregularidade da oferta dos produtos,
- resultando em dificuldades para atender à demanda do mercado;
- Necessidade de organização interna de associações e cooperativas.
- A FIGURA que se segue, resume esquematicamente o artesanato no Estado de Alagoas e a descrição dos principais pólos de produção artesanal:

<b>Estado de ALAGOAS</b>	
• Área (km <sup>2</sup> ):	<b>27.731 km<sup>2</sup></b>
• População:	<b>2.817.903 habitantes (IBGE 2000)</b>
• Principais atividades econômicas:	<b>Agroindústria e Turismo</b>
• Potencial de crescimento do artesanato no Estado (motivos):	<b>Alto, pela diversidade e criatividade do artesanato alagoano, de acordo com informações de instituições locais.</b>
• Tipologias com maiores possibilidades de crescimento:	<b>Cerâmica/Alimentos/Rendas e Bordados/Cestarias e Trançados Tecelagem</b>
• Principais problemas da produção:	<b>Falta de capital de giro, pouca conscientização dos artesãos, poucas noções de associativismo e falta de política de preços.</b>
• Pólos produtores:	<b>Marechal Deodoro, Pão de Açúcar, Maragogi, Coruripe, Maceió e Porto Real do Colégio.</b>
• Ocorrências de Produção Artesanal:	<b>58 Municípios</b>
1. Água Branca	Cestarias e Trançados
2. Arapiraca	Madeira/Cerâmica
3. Batalha	Couro
4. Boca da Mata	Madeira
5. Cacimbinhas	Cerâmica
6. Cajueiros	Tecidos
7. Campo Alegre	Tecelagem/Brinquedos Populares
8. Campo Grande	Não especificado
9. Canapi	Metal
10. Capela	Madeira/Tecelagem
11. Chã Preta	Brinquedos Populares
12. Coqueiro Seco	Tecelagem
13. Coruripe	Cestarias e Trançados
14. Delmiro Gouveia	Tecelagem
15. Feliz Deserto	Cestaria e Trançados
16. Flexeiras	Tecelagem
17. Girau do Ponciano	Cestarias e Trançados
18. Ibateguara	Não especificado
19. Igaci	Cerâmica
20. Igreja Nova	Madeira/Cerâmica
21. Jacuípe	Cerâmica
22. Japaratinga	Madeira/Cerâmica
23. Jaramataia	Metal
24. Joaquim Gomes	Não especificado
25. Jundiá	Cerâmica
26. Junqueiro	Cestarias e Trançados
27. Lagoa da Canoa	Madeira
28. Limoeiro de Anadia	Tecelagem/Madeira
29. Maceió	Rendas e Bordados/Cerâmica
30. Major Isidoro	Cerâmica
31. Mar Vermelho	Couro
32. Maragogi	Cestarias e Trançados
33. Marechal Deodoro	Rendas e Bordados
34. Maribondo	Madeira
35. Mata Grande	Cestarias e Trançados/Tecelagem/Couro
36. Olho d'Água das Flores	Madeira
37. Palmeira dos Índios	Artesanato Indígena/Madeira

(continua)

**Estado de ALAGOAS** (conclusão)

38. Pão de Açúcar	Rendas e Bordados/Madeira/Cestarias e Trançados
39. Paripueira	Cestarias e Trançados
40. Passo do Camaragibe	Cerâmica
41. Penedo	Cerâmica/Madeira/Cestarias e Trançados
42. Piaçabuçu	Trançados e Cestarias/Brinquedos Populares
43. Pilar	Madeira
44. Piranhas	Rendas e Bordados/Cestarias e Trançados
45. Porto Real do Colégio	Rendas e Bordados/Cerâmica
46. Quebrângulo	Couro
47. Santana do Ipanema	Cestarias e Trançados/Couro
48. Santana do Mundaú	Madeira
49. São Brás	Renda e Bordados
50. São José da Laje	Metal
51. São Miguel dos Campos	Metal
52. São Sebastião	Rendas e Bordados/Tecelagem
53. Satuba	Madeira
54. Tanque d'Arca	Não especificado
55. Taquarana	Cestarias e Trançados
56. Traipu	Madeira
57. União dos Palmares	Cerâmica/Cestarias e Trançados/Brinquedos Populares
58. Viçosa	Cestarias e Trançados/Couro

**FIGURA 34** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL - ALAGOAS**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

Dentre as 58 ocorrências de atividade artesanal no Estado de Alagoas, nove municípios foram indicados pelas instituições de fomento como os mais representativos. Desta forma, a avaliação destes municípios segundo os parâmetros estabelecidos para a seleção dos centros e pólos artesanais – em Alagoas foi utilizada a pontuação máxima de 25 pontos para a indicação dos pólos artesanais –, resultou na indicação de três centros de produção e seis pólos no estado, os municípios de Pão de Açúcar, Marechal Deodoro, Maragogi, Coruripe, Maceió e Porto Real do Colégio, como aqueles que reúnem a melhor infra-estrutura produtiva e potencialidades para produzir em escala e qualidade para o mercado nacional e internacional, conforme quadro seguinte:

É importante ressaltar que o Município de Maceió, assim como as demais capitais dos estados nordestinos, apesar de não ter uma produção significativa, concentra os principais centros de comercialização de artesanato do estado, além de contar com facilidades de

transporte, comunicação, instituições bancárias e de fomento ao artesanato.

As lojas e feiras de artesanato – Pontal da Barra, Mercado do Artesanato, Feirinha de Pajuçara e Cheiro da Terra – bem como o grande fluxo de turistas na cidade, facilitam a comercialização em larga escala, propiciando ainda ao artesão o contato direto com os consumidores e conseqüentemente com as principais tendências do mercado. A tipologia rendas e bordados e os pequenos *suvenires* para turistas destacam-se dentre as tipologias existentes no município pelo volume de vendas, necessitando, contudo, de reestruturação em sua cadeia produtiva e de comercialização, além de gestão administrativa, visando otimizar sua produção e vendas, como acontece com todas as tipologias em todos os estados nordestinos.

Também o Município de Porto Real do Colégio, que já exporta seus produtos, segundo informações das instituições de fomento locais, merece atenção no que diz respeito a futuros investimentos, apesar de não es-

**TABELA 24**

## CLASSIFICAÇÃO DOS PRINCIPAIS MUNICÍPIOS PRODUTORES DE ARTESANATO - ALAGOAS

Municípios (AL)	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	Σ	Classificação
1. Pão de Açúcar	10	9	8	7	6	4	4	-	-	1	49	Pólo
2. Marechal Deodoro	0	9	8	7	6	4	4	2	1	1	42	Pólo
3. Maragogi	10	9	8	0	6	1	4	-	-	0	38	Pólo
4. Coruripe	0	9	8	7	0	4	4	2	1	1	36	Pólo
5. Maceió	0	9	8	-	0	5	4	3	2	0	31	Pólo
6. Porto Real	0	0	8	7	0	4	4	-	-	1	24	Pólo
7. Feliz Deserto	0	0	0	7	0	4	4	-	-	0	15	Centro
8. União dos Palmares	0	0	0	0	6	2	4	1	-	0	13	Centro
9. São Sebastião	-	-	-	-	0	4	0	1	1	0	6	Centro

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

tar rigorosamente dentro dos parâmetros estabelecidos para indicação de um pólo artesanal.

• **Descrição Sintética dos Pólos Produtores do Estado de Alagoas**

<b>1. Município de MARECHAL DEODORO</b>	
1.1 População:	<b>28.215 habitantes (IBGE 1996)</b>
1.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
1.3 Exportador de artesanato?:	<b>Não</b>
1.4.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
1.5 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados/Cerâmica</b>

**FIGURA 35** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE MARECHAL DEODORO (AL)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

Primeira capital do Estado de Alagoas, o Município de Marechal Deodoro, distante 18km de Maceió, possui infra-estrutura turística com razoável qualidade. Contudo, sua produção artesanal de rendas e bordados (labirinto), entrou em processo de decadência durante a década de oitenta, com o aumento da demanda turística e a importação de produtos artesanais dos estados de Pernambuco, Sergipe, Ceará e Rio Grande do Norte. A revitalização da atividade artesanal através de investimentos com capital de giro e máquinas e equipamentos torna-se, assim, a principal meta para o setor no município.

<b>2. Município de PÃO DE AÇÚCAR</b>	
2.1 População:	<b>23.386 habitantes (IBGE 1996)</b>
2.2 Principais atividades econômicas:	<b>Agropecuária</b>
2.3 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
2.4 Exportador de artesanato?:	<b>Não</b>
2.4.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
2.5 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados</b>

**FIGURA 36** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE PÃO DE AÇÚCAR (AL)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

A Ilha do Ferro, localizada a 18km de Pão de Açúcar, no Rio São Francisco, concentra a mais expressiva produção de bordados da região, denominado “Boa Noite”. Esta tipologia prima pelos detalhes estéticos das peças, tendo um excelente potencial para comercialização: um volume de produção estimado em 2.000 peças/mês, suficiente para atender a grandes demandas, com a possibilidade de incremento da produção no caso de investimentos na área.

<b>3. Município de MARAGOGI</b>	
3.1 População:	<b>35.936 habitantes (IBGE 1996)</b>
3.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
3.3 Exportador de artesanato?:	<b>Sim</b>
3.3.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
3.4 Tipologias verificadas:	<b>Cestarias e Trançados/ Alimentos</b>

**FIGURA 37** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE MARAGOGI (AL)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

Maragogi dista 121km de Maceió, próximo à divisa estadual com Pernambuco. Possui excelente rede hoteleira, com 1.600 leitos, sendo o segundo pólo turístico de Alagoas. A atividade artesanal voltada para o turismo tem, por este motivo, amplas possibilidades de consolidação e expansão, necessitando para isso, investimentos em máquinas e equipamentos, além de capital de giro.

<b>4. Município de CORURIBE</b>	
4.1 População:	<b>47.175 habitantes (IBGE 1996)</b>
4.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
4.3 Exportador de artesanato?:	<b>Não</b>
4.3.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
4.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados/ Cerâmica/Cestarias e Trançados</b>

**FIGURA 38** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE CORURIBE (AL)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

O Município de Coruribe, cuja base econômica é o extrativismo vegetal, tem na Cooperativa Pindorama, de sucos e leite de coco, e na Usina Coruribe, de produção de álcool e açúcar, os maiores sustentáculos da economia local. O artesanato, que aparece como fonte de renda suplementar para as famílias, é de boa qualidade e aceitação no mercado.

<b>5. Município de MACEIÓ</b>	
5.1 População:	<b>723.142 habitantes (IBGE 1996)</b>
5.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
5.3 Exportador de artesanato?:	<b>Não</b>
5.3.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
5.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados/ Cerâmica</b>

**FIGURA 39** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE MACEIÓ (AL)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).



Assim como as demais capitais nordestinas, Maceió é o maior centro comercializador de artesanato de Alagoas. A infra-estrutura completa voltada para o turismo favorece o setor artesanal local, que conta com três grandes pontos de venda – Pontal da Barra, Mercado de Artesanato e a Feirinha de Pajuçara – e garante emprego e renda para um número significativo de artesãos.

<b>6. Município de PORTO REAL DO COLÉGIO</b>	
6.1 População:	<b>17.318 habitantes (IBGE 1996)</b>
6.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
6.3 Exportador de artesanato?:	<b>Não</b>
6.3.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
6.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 40** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE PORTO REAL DO COLÉGIO (AL)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000)

Situado na microrregião de Penedo, banhado pelo Rio São Francisco, o Município de Porto Real do Colégio tem na agropecuária a principal atividade econômica. O artesanato, tradicional atividade da mão-de-obra feminina, apresenta índices razoáveis de produção e comercialização, sendo ainda necessários, como nos demais municípios identificados neste diagnóstico, investimentos em máquinas e equipamentos, qualificação de mão-de-obra e capital de giro para aquisição de matéria-prima.

#### • **Cartografia do artesanato alagoano**

A análise da cartografia do artesanato alagoano, através da concentração de tipologias por município (FIGURA 41), indica que na maioria dos casos, os municípios produzem uma ou duas tipologias, nas quais se especializam. As exceções ficam por conta dos municípios de Mata Grande, Pão de Açúcar, Penedo e União dos Palmares, com a ocorrência de três tipologias.

Poucos municípios não produzem artesanato no Estado de Alagoas. O fato mostra como a atividade é importante em termos geração de emprego para o trabalhador .





• **ESTADO DA BAHIA**

A dimensão territorial do Estado da Bahia – são 415 municípios com ampla diversidade sociocultural e

econômica, representa um fator de dispersão da atividade artesanato. Inicialmente foram identificados 127 municípios produtores de artesanato. As informações e dados disponibilizados estão apresentados nas FIGURAS que se seguem:

<b>Estado da BAHIA</b>	
• População:	<b>13.066.764 habitantes (IBGE 2000)</b>
• Pólos produtores:	<b>Lençóis, Santa Cruz de Cabrália, Salvador, Porto Seguro, Juazeiro, Iará, Ilhéus, Aratuípe, Saubara, Valença, Paulo Afonso, Entre Rios, Canavieiras, Cachoeira, Jequié.</b>
• Ocorrências de Produção Artesanal:	<b>127 Municípios</b>
1. Alagoinhas	Cerâmica/Madeira
2. Amargosa	Cerâmica
3. Angical	Tecelagem/Madeira
4. Araci	Cestarias e Trançados
5. Aratuípe	Cerâmica/Rendas e Bordados
6. Banzaê	Não especificado
7. Barra	Cerâmica/Couro/Rendas e Bordados
8. Barreiras	Tecelagem/Madeira
9. Belmonte	Cerâmica
10. Bom Jesus da Lapa	Cerâmica
11. Bom Jesus da Serra	Cestarias e Trançados
12. Brumado	Madeira
13. Buritirama	Não especificado
14. Cachoeira	Madeira
15. Caculé	Tecelagem
16. Caetanos	Cerâmica
17. Caetité	Tecelagem
18. Cairu	Cestarias e Trançados/Rendas e Bordados/Madeira
19. Camaçari	Cestarias e Trançados
20. Campo Formoso	Pedras
21. Canavieiras	Cestarias e Trançados
22. Castro Alves	Rendas e Bordados
23. Catu	Rendas e Bordados
24. Cipó	Cestaria e Trançados/Tecelagem
25. Conceição do Coité	Cestarias e Trançados
26. Conde	Cestarias e Trançados/Cerâmica
27. Condeúba	Cerâmica/
28. Cordeiros	Não especificado
29. Correntina	Tecelagem
30. Cotegipe	Tecelagem
31. Cruz das Almas	Cestarias e Trançados/Rendas e Bordados
32. Curaçá	Cerâmica/Rendas e Bordados
33. Dário Meira	Madeira
34. Dom Basílio	Tecelagem
35. Dom Macedo Costa	Rendas e Bordados
36. Entre Rios	Cestarias e Trançados
37. Esplanada	Cerâmica
38. Euclides da Cunha	Cerâmica
39. Feira de Santana	Couro/Cerâmica
40. Gentio do Ouro	Rendas e Bordados
41. Governador Mangabeira	Rendas e Bordados
42. Guanambi	Tecelagem/Bordados
43. Ibirapitanga	Madeira
44. Ibitiara	Tecelagem
45. Ibotirama	Cerâmica

(continua)

(continuação)

**Estado da BAHIA**

46. Igaporã	Tecelagem
47. Ilhéus	Cerâmica
48. Inhambupe	Rendas e Bordados
49. Ipiaú	Cerâmica/Couro
50. Ipirá	Couro
51. Irará	Cerâmica/Couro/ Cestaria e Traçados
52. Itaberaba	Rendas e Bordados
53. Itabuna	Madeira/Cerâmica
54. Itaparica	Material de Pesca
55. Itapetinga	Rendas e Bordados/Cestarias e Traçados
56. Itapicuru	Metal
57. Itaquara	Tecidos
58. Itiúba	Cestaria e Traçados
59. Itororó	Madeira
60. Jaguaquara	Madeira
61. Jaguarari	Cerâmica
62. Jequié	Rendas e Bordados/Couro/Madeira/Cerâmica
63. Jeremoabo	Madeira
64. Juazeiro	Madeira
65. Jussiape	Couro/Cerâmica/Cestarias e Traçados
66. Lagoa Real	Não especificado
67. Laje	Cestarias e Traçados
68. Lamarão	Não especificado
69. Lauro de Freitas	Cerâmica
70. Lençóis	Pedras/Cerâmica
71. Livramento do Brumado	Cerâmica/Madeira/Tecelagem
72. Macaúbas	Pedras
73. Maetinga	Não especificado
74. Marauí	Madeira/Cestarias e Traçados
75. Marcionílio Souza	Cerâmica
76. Maragogipe	Cerâmica
77. Mata de São João	Cestarias e Traçados
78. Matina	Não especificado
79. Monte Santo	Cerâmica/Rendas/Tecelagem/Madeira/Couro
80. Morro do Chapéu	Cestarias e Traçados/Rendas e Bordados/Madeira
81. Mucuri	Madeira/Tecidos
82. Nazaré	Cestaria e Traçados
83. Nova Fátima	Cestarias e Traçados
84. Nova Soure	Cestaria e Traçados/Rendas e Bordados
85. Nova Viçosa	Madeira/Cestarias e Traçados
86. Palmeiras	Cerâmica
87. Paramirim	Madeira/ Tecelagem
88. Paripiranga	Cerâmica/Madeira/Couro
89. Paulo Afonso	Tecelagem/ Rendas e Bordados
90. Pilão Arcado	Cestarias e Traçados
91. Piatã	Cestarias e Traçados
92. Porto Seguro	Cerâmica/Madeira/Artesanato Indígena
93. Presidente Jânio Quadros	Não especificado
94. Queimadas	Cestarias e Traçados
95. Riachão do Jacuípe	Couro
96. Ribeira do Amparo	Tecelagem
97. Rio de Contas	Madeira/Metal/Tecelagem
98. Rio Real	Cerâmica
99. Ruy Barbosa	Rendas e Bordados
100. Salina das Margaridas	Cestarias e Traçados/Tecelagem
101. Salvador	Madeira

(continua)

<b>Estado da BAHIA</b> (conclusão)	
102. Santa Bárbara	Cerâmica/Tecelagem
103. Santa Luzia	Madeira
104. Santa Maria da Vitória	Madeira
105. Santa Teresinha	Rendas e Bordados
106. Santo Amaro	Madeira
107. Santo Antônio de Jesus	Cerâmica/Metal
108. S. Gonçalo dos Campos	Cestarias e Trançados/
109. Santa Cruz de Cabrália	Cestarias e Trançados
110. Sátiro Dias	Madeira
111. Saubara	Rendas e Bordados/Madeira
112. Seabra	Cestaria e Trançados
113. Serrinha	Cestaria e Trançados
114. Simões Filho	Tecelagem
115. Souto Soares	Não especificado
116. Tremedal	Não especificado
117. Tucano	Cerâmica/Cestarias e Trançados/Tecelagem
118. Ubaira	Cestarias e Trançados
119. Ubaitaba	Cestarias e Trançados/Madeira
120. Una	Não especificado
121. Uruçuca	Cerâmica
122. Valença	Cestaria e Trançados
123. Valente	Cestarias e Trançados
124. Várzea do Poço	Não especificado
125. Vitória da Conquista	Couro/Tecelagem
126. Wagner	Cerâmica
127. Xique-Xique	Madeira

**FIGURA 42** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – BAHIA

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

Para identificação dos pólos e centros produtores utilizou-se o índice 25, o que resultou em 15 pólos e 6 centros onde a produção artesanal possui condições mínimas de expansão:

**TABELA 25**

CLASSIFICAÇÃO DOS PRINCIPAIS MUNICÍPIOS PRODUTORES DE ARTESANATO – BAHIA

<b>Municípios (BA)</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>H</b>	<b>I</b>	<b>J</b>	<b>Σ</b>	<b>Classificação</b>
1. Lençóis	10	9	8	-	0	5	4	-	-	-	36	Pólo
2. Santa Cruz de Cabrália	10	9	8	-	-	-	4	1	1	1	34	Pólo
3. Salvador	10	9	8	-	-	-	4	1	1	1	34	Pólo
4. Porto Seguro	10	9	8	-	-	-	4	1	1	1	34	Pólo
5. Juazeiro	10	9	8	-	6	2	4	1	-	0	34	Pólo
6. Irará	10	9	8	-	-	-	4	1	1	1	34	Pólo
7. Ilhéus	10	9	8	-	-	-	4	1	1	1	34	Pólo
8. Aratuípe	10	9	8	-	-	2	0	1	2	1	33	Pólo
9. Saubara	0	9	8	-	0	4	4	1	-	1	27	Pólo
10. Valença	0	9	8	-	-	-	4	1	2	1	25	Pólo
11. Paulo Afonso	0	9	8	-	-	-	4	1	2	1	25	Pólo
12. Entre Rios	0	9	8	-	-	-	4	1	2	1	25	Pólo
13. Canavieiras	0	9	8	-	-	-	4	1	2	1	25	Pólo
14. Cachoeira	0	9	8	-	-	-	4	1	2	1	25	Pólo
15. Jequié	0	9	8	-	-	-	4	1	2	1	24	Pólo
16. Belmonte	0	9	8	-	-	-	4	0	1	0	22	Centro
17. Nova Viçosa	0	9	8	-	-	-	0	1	1	1	20	Centro
18. Mucuri	0	9	8	-	-	-	0	1	1	1	20	Centro
19. Marau	0	9	8	-	-	-	0	1	1	1	20	Centro
20. Rio de Contas	0	9	0	-	-	2	4	1	1	0	17	Centro
21. Barra	0	0	8	-	-	2	0	1	1	0	12	Centro

**FONTE:** Pesquisa direta/2000.

• **Descrição Sintética dos Pólos Produtores do Estado da Bahia**

<b>1. Município de ARATUÍPE</b>	
1.1 População:	<b>8.275 habitantes (IBGE 1996)</b>
1.2 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
1.3 Tipologias verificadas:	<b>Cerâmica/Rendas e Bordados</b>
1.3.1 Tipologia:	<b>Cerâmica</b>
1.4 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 43** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE ARATUÍPE (BA)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

O distrito de Maragojipinho, em Aratuípe, já possui alguma experiência em exportação de peças de cerâmica. Contudo, tendo enfrentado alguns problemas com alto valor das embalagens teve dificuldade no esforço de exportação, a solução de problemas desse tipo, através do investimento em pesquisa tecnológica, possibilitará o avanço do artesanato enquanto atividade econômica no município.

<b>2. Município de JUAZEIRO</b>	
2.1 População:	<b>172.065 habitantes (IBGE 1996)</b>
2.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
2.2.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
2.3 Tipologias verificadas:	<b>Madeira/Cerâmica</b>

**FIGURA 44** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE JUAZEIRO (BA)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

O artesanato em madeira, as conhecidas carrancas do Rio São Francisco, é tradicional no Município de Juazeiro, tendo grande comercialização. O aproveitamento do potencial turístico do município, situado às margens do São Francisco, poderá trazer para o setor artesanal efeitos benéficos, visto que a relação entre turismo e artesanato, pelas características de ambos, tende a ser de ajuda mútua.

<b>3. Município de LENÇÓIS</b>	
3.1 População:	<b>9.689 habitantes (IBGE 1996)</b>
3.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
3.3 Exportador de artesanato?:	<b>Sim</b>
3.3.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
3.4 Tipologias verificadas:	<b>Pedras</b>
3.4.1 Tipologia:	<b>Pedras (lapidação)</b>

**FIGURA 45** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE LENÇÓIS (BA)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

O Município de Lençóis, conhecido pólo turístico da Bahia, dotado de infra-estrutura de suporte ao turista muito boa, contando, inclusive, com aeroporto, se beneficia com a tipologia de maior valor médio por peças, no caso a lapidação de pedras, principalmente preciosas e semipreciosas. Os investimentos tendo em vista a exportação terão como atrativo a perspectiva de retorno rápido, já que é a tipologia com maior potencial de crescimento no estado e experiência no mercado externo.

<b>4. Município de SANTA CRUZ DE CABRÁLIA</b>	
4.1 População:	<b>17.334 habitantes (IBGE 1996)</b>
4.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
4.3 Exportador de artesanato?:	<b>Sim</b>
4.3.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
4.4 Tipologias verificadas:	<b>Cestarias e Trançados/Madeira</b>
4.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 46** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE SANTA CRUZ DE CABRÁLIA (BA)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

A proximidade com o Município de Porto Seguro, detentor de infra-estrutura adequada para atender à demanda proporcionada pelo turismo e serviços, beneficia sobremaneira Santa Cruz de Cabrália. Os problemas enfrentados pelos artesãos no município são os mesmos de Porto Seguro, e o aumento de investimentos no setor trará, em curto prazo, aumento significativo de renda e emprego na região.

<b>5. Município de SALVADOR</b>	
5.1 População:	<b>2.440.886 habitantes (IBGE 2000)</b>
5.2 Principais atividades econômicas:	<b>Turismo/Indústrias/Serviços</b>
5.3 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
5.4 Exportador de artesanato?:	<b>Sim</b>
5.4.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
5.5 Tipologias verificadas:	<b>Cestarias e Trançados/Cerâmica/Madeira</b>
5.6 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 47** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE SALVADOR (BA)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

Cidade turística por excelência, Salvador é o principal pólo de comércio artesanal do estado. Centenas de lojas distribuídas em pontos específicos, como o Mercado Modelo, Pelourinho, Orla Marítima e até *shoppings centers*, garantem o escoamento de toda produção diretamente ao turista e demais interessados em arte popular, existindo também a exportação para o mercado internacional. O Instituto Mauá é o principal articulador das ações e políticas no setor, tendo ainda

no Banco do Nordeste seu principal parceiro na área de investimento e crédito.

<b>6. Município de PORTO SEGURO</b>	
6.1 População:	<b>64.957 habitantes (IBGE 1997)</b>
6.2 Principais atividades econômicas:	<b>Turismo/Serviços</b>
6.3 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
6.4 Exportador de artesanato?:	<b>Sim</b>
6.4.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
6.5 Tipologias verificadas:	<b>Cerâmica/Madeira/Artesanato Indígena</b>
6.6 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 48** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE PORTO SEGURO (BA)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

Importante centro turístico do extremo sul baiano, Porto Seguro destaca-se na produção de *souvenirs*, principalmente no artesanato indígena e na tipologia madeira, vendidos diretamente a turistas de várias regiões brasileiras e também a estrangeiros. A infra-estrutura de apoio ao turismo, bem como os investimentos no setor artesanal proporcionam condições adequadas para a comercialização de artesanato.

<b>7. Município de IRARÁ</b>	
7.1 População:	<b>habitantes (IBGE 1997)</b>
7.2 Principais atividades econômicas:	<b>Agropecuária</b>
7.3 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
7.4 Exportador de artesanato?:	<b>Não</b>
7.4.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
7.5 Tipologias verificadas:	<b>Cestarias e Trançados/Cerâmica/Couro</b>
7.6 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 49** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE IRARÁ (BA)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

No Município de Irará, a produção artesanal de cerâmica é realizada nas localidades de Mangueira e Lajes. Um número significativo de mulheres trabalham no setor, sendo também as responsáveis pelo repasse das técnicas utilizadas. Um problema indicado pela Comunidade Solidária é a falta de estrutura para a produção, sendo um dos objetivos do Projeto suprimir esta lacuna, buscando também a valorização dos artesãos envolvidos e a inserção dos produtos em mercado mais amplo (COMUNIDADE..., 1999, p.10).

<b>8. Município de ILHÉUS</b>	
8.1 População:	<b>242.445 habitantes (IBGE 1996)</b>
8.2 Principais atividades econômicas:	<b>Indústria/Serviços/turismo</b>
8.3 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
8.4 Exportador de artesanato?:	<b>Sim</b>
8.4.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
8.5 Tipologias verificadas:	<b>Cerâmica</b>
8.6 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 50** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE ILHÉUS (BA)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

Um dos maiores municípios do Estado da Bahia, Ilhéus é dotado de toda infra-estrutura necessária para fortalecimento da comercialização de artesanato. Uma rede hoteleira de qualidade, transportes urbanos, aeroporto e porto marítimo, segurança e pontos turísticos garantem excelentes oportunidades para a expansão do setor artesanal, necessitando apenas de maiores investimentos em máquinas e equipamentos, além da qualificação do artesão em gestão de vendas.

<b>9. Município de SAUBARA</b>	
9.1 População:	<b>9.271 habitantes (IBGE 1996)</b>
9.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
9.3 Exportador de artesanato?:	<b>Não</b>
9.3.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
9.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados/Madeira</b>
9.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 51** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE SAUBARA (BA)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

O Município de Saubara, situado a 110km da capital, na região do Recôncavo Baiano, possui grande diversidade natural em seu território. São rios, praias e mata atlântica, que conferem ao município atrativos turísticos importantes para a economia local. A pesca e o artesanato, além do turismo, representam as principais atividades econômicas da região.



<b>10. Município de VALENÇA</b>	
10.1 População:	<b>74.661 habitantes (IBGE 1996)</b>
10.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
10.3 Exportador de artesanato?:	<b>Não</b>
10.3.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
10.4 Tipologias verificadas:	<b>Cestarias e Trançados</b>
10.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 52** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE VALENÇA (BA)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

A inauguração de moderno aeroporto tornou o Município de Valença centro atrativo da região turística da Costa do Dendê. No distrito de Guaibim, o Sebrae/BA promove o Programa Sebrae de Apoio ao Turismo, tornando a região um excelente atrativo para investimentos também no setor artesanal. A tipologia cestarias e trançados, dentre as existentes, é a mais importante e a que merece maior atenção por parte das instituições de fomento ao artesanato no sentido de criar projetos e programas de apoio e crédito.

<b>11. Município de PAULO AFONSO</b>	
11.1 População:	<b>93.609 habitantes (IBGE 1996)</b>
11.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
11.3 Exportador de artesanato?:	<b>Não</b>
11.3.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
11.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados/ Tecelagem</b>
11.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 53** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE PAULO AFONSO (BA)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

O distrito de Malhada Grande, no Município de Paulo Afonso, a 480km de Salvador, destaca-se na tipologia tecelagem com a produção de redes, mantas e colchas que são vendidas diretamente para diversos estados brasileiros. O Sebrae/BA realiza no Município o Projeto BahiarTE, de apoio ao artesão e ao artesanato, criando novas oportunidades para o desenvolvimento da atividade na região.

<b>12. Município de ENTRE RIOS</b>	
12.1 População:	<b>32.380 habitantes (IBGE 1997)</b>
12.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
12.3 Exportador de artesanato?:	<b>Não</b>
12.3.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
12.4 Tipologias verificadas:	<b>Cestarias e Trançados</b>
12.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 54** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE ENTRE RIOS (BA)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

Segundo o Programa da Comunidade Solidária, no Município de Entre Rios, no Litoral Norte da Bahia, 250 famílias têm no artesanato sua principal fonte de renda. A produção é basicamente realizada por mulheres, em todas as etapas da cadeia produtiva. O Distrito de Porto de Sauípe, atualmente beneficiado com a implantação de um complexo de turismo, está inserido numa área de proteção ambiental, preservando os recursos naturais necessários à sobrevivência da população e à elaboração de peças artesanais. Novamente, aqui se percebe a importância da correlação turismo/artesanato como forma de garantir renda e emprego às populações carentes.

<b>13. Município de CANAVIEIRAS</b>	
13.1 População:	<b>34.066 habitantes (IBGE 1996)</b>
13.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
13.3 Exportador de artesanato?:	<b>Não</b>
13.3.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
13.4 Tipologias verificadas:	<b>Cestarias e Trançados</b>
13.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 55** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE CANAVIEIRAS (BA)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

O Diagnóstico Setorial de Artesanato na Costa do Cacau, realizado pelo Sebrae/BA, indicou para o Município de Canavieiras e regiões próximas, como oportunidades de investimentos, o alto poder aquisitivo dos turistas que visitam a cidade, o alto consumo, o bom nível cultural e educacional dos visitantes e, principalmente, o aumento crescente de turistas que se deslocam para a região. Essa situação faz crer que investimentos mistos e mais a capacitação para profissionalizar os artesãos, trarão resultados positivos a curto e médio prazos.

<b>14. Município de CACHOEIRA</b>	
14.1 População:	<b>30.258 habitantes (IBGE 1996)</b>
14.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
14.3 Exportador de artesanato?:	<b>Não</b>
14.3.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
14.4 Tipologias verificadas:	<b>Madeira</b>

**FIGURA 56** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE CACHOEIRA (BA)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

O Município de Cachoeira, importante para a Bahia sob ponto de vista histórico, possui no artesanato em madeira expressiva forma de arte popular. Cidade turística, ela participa de projetos desenvolvidos pelo Instituto Mauá, que procura aperfeiçoar o artesão e transformar o artesanato local em atividade importante para geração de renda.

<b>15. Município de JEQUIÉ</b>	
15.1 População:	<b>165.345 habitantes (IBGE 1997)</b>
15.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
15.3 Exportador de artesanato?:	<b>Não</b>
15.3.1 Potencial exportador?:	<b>Sim</b>
15.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados/ Cerâmica/Madeira/ Couro</b>
15.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 58** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE JEQUIÉ (BA)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

A abundância de matéria-prima, a exemplo do barro, da palha e do couro, determinam no Município de Jequié e região uma produção contínua e variada de artesanato. As dificuldades encontradas na produção e comercialização dos produtos são comuns a quase todas as comunidades que têm no setor artesanal fonte de renda e emprego. No entanto, a atuação do Sebrae/Ba e do Instituto Mauá vem minimizando esses problemas e dinamizando o artesanato local.

#### • **Cartografia do artesanato baiano**

Para o Estado da Bahia, as informações produziram um quadro que reflete, a realidade do artesanato local. A partir dos dados disponíveis, sendo estes oriundos da principal instituição de fomento local, obtém-se confiabilidade. (FIGURA 58).







## • ESTADO DO CEARÁ

O Estado do Ceará é um dos principais centros produtores de artesanato no Nordeste, possuindo uma estrutura de desenvolvimento e apoio à atividade, além

de inúmeros estudos, pesquisas, levantamentos e diagnósticos sobre o tema, revelando uma preocupação nas várias esferas em aproveitar o potencial econômico e preservar a cultura local.

<b>Estado do CEARÁ</b>	
• População:	<b>7.417.402 habitantes (IBGE 2000)</b>
• Potencial de crescimento do artesanato no Estado (motivos):	<b>Alto, segundo as instituições de apoio ao artesanato do Estado, devido à grande concentração de artesãos/produção diversificada e boa aceitação de mercado.</b>
• Tipologias com maiores possibilidades de crescimento:	<b>Rendas e Bordados/Cestarias e Traçados/Tecelagem</b>
• Principais problemas da produção:	<b>Falta de capital de giro, padronização dos produtos e organização da produção.</b>
• Pólos produtores:	<b>Fortaleza, Massapé, Sobral, Juazeiro do Norte, Aracati, Aquiraz, Maranguape, Cascavel, Acaraú e Jaguaribe</b>
• Ocorrências de Produção Artesanal:	<b>140 Municípios</b>
1. Abaiara	Rendas e Bordados
2. Acaraú	Rendas e Bordados/Cestarias e Traçados/Tecelagem/Madeira
3. Acopiara	Rendas e Bordados/Tecelagem/Madeira
4. Alcântara	Cestarias e Traçados
5. Altaneira	Rendas e Bordados
6. Alto Santo	Rendas e Bordados/Tecelagem/Madeira/Cestarias e Traçados
7. Antonina do Norte	Rendas e Bordados
8. Apuiarés	Rendas e Bordados/Cerâmica
9. Aquiraz	Rendas e Bordados
10. Aracati	Cestarias e Traçados/Rendas e Bordados/Cerâmica/Madeira/Couro
11. Araicoiaba	Rendas e Bordados
12. Araripe	Cerâmica/Cestarias e Traçados/Rendas e Bordados
13. Arneiroz	Rendas e Bordados/Couro/Cestarias e Traçados/Alimentos
14. Assaré	Metal/Rendas e Bordados
15. Aurora	Couro/Madeira/Rendas e Bordados
16. Baixio	Rendas e Bordados/Cerâmica
17. Barbalha	Madeira/Cerâmica/Tecelagem/Metal/Alimentos
18. Barro	Rendas e Bordados
19. Baturité	Cestarias e Traçados/Cerâmica/Rendas e Bordados
20. Beberibe	Rendas e Bordados/Cestarias e Traçados
21. Bela Cruz	Rendas e Bordados
22. Boa Viagem	Rendas e Bordados/Metal
23. Brejo Santo	Madeira/Rendas e Bordados/Tecelagem/Alimentos
24. Camocim	Cestarias e Traçados/Rendas e Bordados
25. Campos Sales	Rendas e Bordados
26. Canindé	Madeira/Rendas e Bordados/Tecelagem/Couro
27. Capistrano	Rendas e Bordados
28. Caridade	Cerâmica/Couro
29. Cariré	Cestarias e Traçados
30. Caririaçu	Metal/Rendas e Bordados/Tecelagem
31. Cariús	Tecelagem/Rendas e Bordados/Couro/Madeira/Alimento
32. Carnaubal	Rendas e Bordados/Cestarias e Traçados/Madeira/Metal
33. Cascavel	Cerâmica/Madeira/Cestarias/Rendas e Bordados/Couro
34. Catarina	Tecelagem/Rendas e Bordados/Madeira/Metal/Alimento

(continua)

**Estado do CEARÁ** (continuação)

35. Caucaia	Cestarias e Trançados/Rendas e Bordados
36. Cedro	Madeira/Metal/Rendas e Bordados/Tecelagem
37. Chaval	Cestarias e Trançados
38. Choró	Rendas e Bordados/Tecelagem
39. Coreaú	Cestarias e Trançados
40. Crateús	Cestarias e Trançados/Madeira/Couro
41. Crato	Couro/Rendas e Bordados/Tecelagem/Madeira
42. Eusébio	Rendas e Bordados
43. Farias Brito	Rendas e Bordados/Cerâmica/Tecelagem
44. Fortaleza	Rendas e Bordados/Cestarias/Tecelagem/Madeira/Couro/Metal
45. Fortim	Rendas e Bordados
46. Frecheirinha	Cestarias e Trançados/Rendas e Bordados
47. General Sampaio	Rendas e Bordados/Tecelagem/Cestarias e Trançados
48. Graça	Cestarias e Trançados
49. Granja	Cestarias e Trançados
50. Granjeiro	Rendas e Bordados
51. Groaíras	Cestarias e Trançados/Rendas e Bordados
52. Guaiúba	Cestarias e Trançados
53. Guaraciaba do Norte	Rendas e Bordados/Cestarias e Trançados/Metal
54. Guaramiranga	Cestarias e Trançados/Rendas e Bordados
55. Hidrolândia	Rendas e Bordados/Tecelagem/Cestarias e Trançados
56. Ibiapina	Tecelagem
57. Icó	Cerâmica/Tecelagem
58. Iguatu	Tecelagem
59. Independência	Rendas e Bordados/Tecelagem/Cerâmica/Couro
60. Ipaumirim	Tecelagem/Cestarias e Trançados/Cerâmica/Rendas
61. Ipu	Cerâmica/Rendas e Bordados
62. Iracema	Cestarias e Trançados
63. Irauçuba	Rendas e Bordados/
64. Itaiçaba	Cestarias e Trançados
65. Itapajé	Rendas e Bordados
66. Itapipoca	Rendas e Bordados
67. Itarema	Rendas e Bordados
68. Itatira	Rendas e Bordados/Tecelagem/Cerâmica/Alimentos
69. Jaguaretama	Cestarias e Trançados/Rendas e Bordados
70. Jaguaribara	Rendas e Bordados
71. Jaguaribe	Tecelagem/Rendas/Cerâmica/Madeira/Couro
72. Jaguaruana	Cestarias e Trançados/Tecelagem
73. Jardim	Tecido/Rendas e Bordados/Couro/Tecelagem/Metal
74. Jati	Couro/Rendas e Bordados/Cerâmica/Tecelagem
75. Juazeiro do Norte	Cerâmica/Couro/Madeira/Rendas/Tecelagem
76. Jucás	Cerâmica/Couro/Metal
77. Lavras da Mangabeira	Tecelagem
78. Limoeiro do Norte	Cestarias e Trançados/Cerâmica
79. Maranguape	Rendas e Bordados/Tecelagem
80. Marco	Rendas e Bordados/Tecelagem/Cestarias e Trançados
81. Martinópole	Cestarias e Trançados
82. Massapê	Cestarias e Trançados/Couro/Metal
83. Mauriti	Couro/Cerâmica/Rendas/Cestarias e Trançados/Metal
84. Meruoca	Cestarias e Trançados

(continua)

**Estado do CEARÁ** (conclusão)

85. Milagres	Couro
86. Missão Velha	Cerâmica/Tecelagem
87. Mombaça	Rendas e Bordados/Couro/Alimentos/Metal
88. Monsenhor Tabosa	Rendas e Bordados/Tecelagem/Cestarias e Traçados/ Alimentos
89. Morada Nova	Madeira/Cestarias e Traçados/Rendas e Bordados
90. Moraújo	Cestarias e Traçados/Rendas e Bordados
91. Morrinhos	Rendas e Bordados/Cestarias e Traçados
92. Mucambo	Tecelagem/Cestarias e Traçados
93. Nova Olinda	Couro/Rendas e Bordados/Tecelagem
94. Nova Russas	Cestarias e Traçados
95. Novo Oriente	Tecelagem/Rendas e Bordados/Cestarias e Traçados/Couro
96. Orós	Cestarias e Traçados/Tecelagem
97. Pacajus	Alimentos/Rendas e Bordados
98. Pacatuba	Rendas e Bordados
99. Pacoti	Alimentos/Rendas e Bordados
100. Pacujá	Cestarias e Traçados/Couro
101. Palhano	Cestarias e Traçados
102. Palmácia	Rendas e Bordados
103. Paracuru	Rendas e Bordados
104. Paraipaba	Cerâmica/Madeira
105. Parambu	Rendas e Bordados/Tecelagem/Cerâmica/Metal
106. Paramoti	Rendas e Bordados
107. Pedra Branca	Metal/Rendas e Bordados
108. Penaforte	Cestarias e Traçados/Rendas e Bordados
109. Pentecoste	Couro/Madeira
110. Pereiro	Cestarias e Traçados/Rendas e Bordados/Tecelagem
111. Pindoretama	Rendas e Bordados
112. Piquet Carneiro	Alimento/Cerâmica/Tecelagem/Rendas e Bordados
113. Porteiras	Rendas e Bordados/Tecidos/Madeira
114. Quixadá	Rendas e Bordados/Tecelagem
115. Quixeramobim	Tecelagem
116. Quixeré	Cestarias e Traçados/Rendas e Bordados
117. Redenção	Rendas e Bordados/Tecelagem
118. Reriutaba	Cestarias e Traçados/Rendas e Bordados/Cerâmica
119. Saboeiro	Rendas e Bordados/Cerâmica/Madeira/Couro/Alimento
120. Santa Quitéria	Cerâmica/Madeira/Couro
121. Santana do Acaraú	Cestarias e Traçados
122. Santana do Cariri	Tecelagem/Rendas e Bordados
123. São Benedito	Cerâmica/Cestarias e Traçados
124. São João do Jaguaribe	Rendas e Bordados/Cestarias e Traçados/Tecelagem
125. São Luís do Curu	Madeira/Rendas e Bordados
126. Senador Pompeu	Tecelagem/Rendas e Bordados/Cestarias e Traçados/
127. Senador Sá	Cestarias e Traçados
128. Sobral	Cestarias e Traçados
129. Solonópole	Rendas/Tecelagem/Madeira/Cestarias e Traçados/Metal/ Alimentos
130. Tabuleiro do Norte	Cerâmica
131. Tamboril	Rendas e Bordados
132. Tauá	Alimento/Rendas e Bordados/Tecelagem
133. Tianguá	Couro/Cerâmica/Cestarias e Traçados
134. Trairi	Rendas e Bordados/Cestarias e Traçados
135. Ubajara	Madeira/Cestarias e Traçados/Rendas e Bordados
136. Umari	Rendas e Bordados/Tecelagem
137. Uruburetama	Rendas e Bordados
138. Uruoca	Madeira/Cestarias e Traçados/Rendas e Bordados
139. Várzea Alegre	Cestarias e Traçados/Madeira
140. Viçosa do Ceará	Cerâmica/Cestarias e Traçados

**FIGURA 59** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL - CEARÁ**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).



Com relação à classificação dos principais municípios cearenses como pólo e centro produtor, a

falta de dados sobre volume e valor da produção não influenciou a avaliação final dos municípios.

**TABELA 26**  
CLASSIFICAÇÃO DOS PRINCIPAIS MUNICÍPIOS PRODUTORES DE ARTESANATO - CEARÁ

Municípios (CE)	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	Σ	Classificação
1. Fortaleza	10	9	8	-	-	5	4	-	2	0	38	Pólo
2. Massapê	10	9	8	-	-	4	0	1	1	0	33	Pólo
3. Sobral	10	9	8	-	-	4	0	-	-	-	31	Pólo
4. Juazeiro do Norte	0	9	8	-	-	4	4	2	2	0	29	Pólo
5. Aracati	0	9	8	-	-	4	4	1	2	0	28	Pólo
6. Aquiraz	0	9	8	-	-	4	4	1	2	0	28	Pólo
7. Maranguape	0	9	8	-	-	4	4	1	2	0	28	Pólo
8. Cascavel	0	9	8	-	-	4	4	1	2	0	28	Pólo
9. Acaraú	0	9	8	-	-	4	4	1	2	0	28	Pólo
10. Jaguaribe	0	9	8	-	-	4	4	1	1	0	27	Pólo
11. Itaiçaba	0	9	8	-	-	4	0	1	1	0	23	Centro

**FONTE:** Pesquisa direta/2000.

No Ceará, quase todos os principais centros produtores de artesanato são considerados também pólos de artesanato. Estado mais bem organizado e com maior número de municípios com ocorrência de atividade artesanal, o Ceará se beneficia com o alto volume de produção e com a experiência de várias instituições e empresas privadas que já exportaram e/ou continuam a exportar.

O zoneamento do estado em regiões produtivas, a implementação de projetos e programas continuados, o incentivo governamental, dentre outros fatores, contribuem para tornar o Ceará o maior produtor e comercializador de artesanato no Nordeste.

#### • Descrição Sintética dos Pólos Produtores do Estado do Ceará

Sobral, Fortaleza e Massapê, municípios com experiência em exportação, foram indicados como os principais pólos cearenses de artesanato, por estarem mais bem organizados para competir em mercados mais exigentes. Os demais pólos – Juazeiro do Norte, Aracati, Aquiraz, Maranguape, Cascavel e Acaraú – da mesma forma, estão aptos a exportar seus produtos.

1. Município de <b>SOBRAL</b>	
1.1 População:	<b>138.565 habitantes (IBGE 1996)</b>
1.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
1.3 Exportador de artesanato?:	<b>Sim</b>
1.3.1 Potencial exportador?:	<b>Ver 1.4</b>
1.4 Tipologias verificadas:	<b>Cestarias e Trançados</b>
1.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 60** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE SOBRAL (CE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

Sobral já possui tradição no artesanato em palha, tendo sido realizado alguns estudos a respeito do município e suas potencialidades para a exportação. A experiência acumulada beneficia a organização da produção e a comercialização, de acordo com os modelos atuais de gerenciamento das atividades, criando-se condições propícias para o artesanato de mercado.

2. Município de <b>FORTALEZA</b>	
2.1 População:	<b>2.138.235 habitantes (IBGE 2000)</b>
2.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
2.3 Exportador de artesanato?:	<b>Sim</b>
2.3.1 Potencial exportador?:	<b>Ver 1.4</b>
2.4 Tipologias verificadas:	<b>Cestarias e Trançados/ Rendas e Bordados/ Cerâmica/Tecelagem/ Pedras/Couro/Madeira</b>
2.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 61** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE FORTALEZA (CE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

Fortaleza se beneficia com a comercialização de artesanato, pelo grande fluxo de turistas que a cidade atrai. Também a presença das instituições de fomento ao artesanato determina uma melhor capacidade de gerenciamento da atividade, capacitando artesãos e viabilizando investimentos diversos para o setor.

<b>3. Município de MASSAPÊ</b>	
3.1 População:	<b>25.555 habitantes (IBGE 1996)</b>
3.2 Potencial turístico:	<b>Não</b>
3.3 Exportador de artesanato:	<b>Sim</b>
3.3.1 Potencial exportador:	<b>Ver item 3.4</b>
3.4 Tipologias verificadas:	<b>Cestarias e Trançados</b>
3.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 62** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE MASSAPÊ – (CE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

Os projetos de apoio e desenvolvimento implementados pela CEART, de certa forma, já estão surtindo efeitos no município de Massapê. A qualidade de produtos de cestarias e trançados já atinge o mercado externo, e o Município conta com uma organização coletiva formal no setor.

<b>4. Município de JUAZEIRO DO NORTE</b>	
4.1 População:	<b>189.161 habitantes (IBGE 1996)</b>
4.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
4.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
4.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
4.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados/ Cerâmica/Couro/ Madeira/Tecelagem</b>
4.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 63** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE JUAZEIRO DO NORTE (CE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000)

O Município de Juazeiro do Norte é pólo econômico e religioso da região do Cariri e o segundo município do estado. Com tendência espontânea ao turismo religioso, devido à peregrinação de romeiros em culto ao Padre Cícero, Juazeiro destaca-se pelo artesanato, pela infra-estrutura turística já consolidada de hotéis e restaurantes, e pelos serviços e comércio. Tem o mais importante aeroporto regional do Ceará, atendido por oito vôos diários regulares, e terminal rodoviário para onde convergem diariamente 34 linhas de ônibus interestaduais e 32 linhas intermunicipais (BANCO..., 1999, p. 44).

<b>5. Município de ARACATI</b>	
5.1 População:	<b>56.978 habitantes (IBGE 1996)</b>
5.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
5.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
5.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
5.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados/ Cestarias e Trançados</b>
5.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 64** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE ARACATI (CE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

O Município de Aracati vem transformando-se em um dos mais importantes centros atrativos do turismo cearense. Os distritos de Canoa Quebrada, com artesanato na tipologia rendas e bordados (labirinto), e Cabreiro, com cestarias e trançados (palhas), destacam-se em Aracati. No entanto, existem algumas dificuldades tanto na produção, a exemplo do custo da matéria-prima e falta de fornecedores regulares, como na comercialização, com preços não compensatórios para o artesão. Dessa forma, projetos de investimentos em máquinas e equipamentos, além de capital de giro, são prioritários para consolidação do município como pólo artesanal cearense.

<b>6. Município de AQUIRAZ</b>	
6.1 População:	<b>52.282 habitantes (IBGE 1996)</b>
6.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
6.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
6.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
6.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados</b>
6.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 65** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE AQUIRAZ (CE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

Primeira capital do Ceará, situada na Região Metropolitana de Fortaleza, Aquiraz se beneficia de sua proximidade da capital para comercializar os produtos artesanais, notadamente as rendas e os bordados, diretamente com os turistas que chegam constantemente em ônibus especiais. Esse fator influencia positivamente o setor artesanal, que necessita ainda de melhoria na infra-estrutura instalada, visando a otimizar sua produção e vendas.

<b>7. Município de MARANGUAPE</b>	
7.1 População:	<b>82.064 habitantes (IBGE 1996)</b>
7.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
7.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
7.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
7.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados/ Tecelagem</b>

**FIGURA 66** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE MARANGUAPE (CE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

O artesanato, enquanto fonte de geração de emprego e renda para a cidade, apesar dos bons produtos confeccionados, ainda está por ser melhor trabalhado, no sentido de obter melhores resultados na sua comercialização.

<b>8. Município de CASCAVEL</b>	
8.1 População:	<b>50.022 habitantes (IBGE 1996)</b>
8.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
8.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
8.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
8.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados/ Cerâmica/Madeira/ Cestarias e Trançados/Couro</b>
8.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 67** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE CASCAVEL (CE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

Os artesãos do Município de Cascavel, a 69km de Fortaleza, realizam todas as semanas, a Feira de Artesanato de Cascavel, comercializando seus produtos – principalmente em cerâmica e palha – diretamente com o turista. O fabrico das peças, muitas vezes, é realizado na presença do comprador, numa demonstração positiva de domínio da técnica artesanal. Tradicionalmente a cargo das mulheres, o desemprego impôs aos homens também a prática do artesanato local como forma de garantir algum tipo de renda e assegurar a sobrevivência das famílias.

<b>9. Município de ACARAÚ</b>	
9.1 População:	<b>45.342 habitantes (IBGE 1996)</b>
9.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
9.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
9.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
9.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados</b>
9.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 68** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE ACARAÚ (CE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

As atividades artesanais no município, considerado um pólo na produção de rendas e bordados, estão sendo desenvolvidas visando à expansão do mercado através de projetos implementados pela CEART com melhor capacitação dos artesãos.

<b>10. Município de JAGUARIBE</b>	
10.1 População:	<b>32.781 habitantes (IBGE 1996)</b>
10.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
10.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
10.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
10.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados/ Cerâmica</b>
10.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 69** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE JAGUARIBE (CE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

Jaguaribe, que tem na tipologia rendas e bordados sua mais importante forma de expressão artesanal, apresentou algumas dificuldades inerentes às áreas de produção e comercialização dos produtos. Nesse sentido, a CEART em parceria com entidades locais, vem atuando na promoção de ações de requalificação do artesão e gerenciamento do artesanato local.

#### • Cartografia do artesanato cearense

No Ceará, 76,1% dos municípios produzem artesanato. Esse número evidencia a força que o setor possui no estado, tanto no aspecto cultural quanto econômico. Verifica-se elevado esforço das instituições locais em divulgar e instituir o setor como fonte alternativa de emprego e renda. (FIGURA 70)





## • ESTADO DO MARANHÃO

A atividade artesanal no Estado do Maranhão está em franca ascensão, tendo sido observado um crescimento da ordem de aproximadamente 73% no número de municípios com ocorrência da atividade nas duas últimas décadas, de acordo com dados fornecidos pelas instituições de fomento ao artesanato estadual.

Segundo informações prestadas pelas instituições de fomento locais do Estado do Maranhão, só recentemente é que algumas iniciativas de apoio e desenvolvimento vêm sendo implementadas, sendo possível vislumbrar para os próximos anos uma afirmação do artesanato maranhense no âmbito nordestino. O estado conta com apenas três pólos de produção artesanal e um centro de produção.

<b>Estado do MARANHÃO</b>	
• População:	<b>5.638.381 habitantes (IBGE 2000)</b>
• Principais atividades econômicas:	<b>Agropecuária</b>
• Potencial de crescimento do artesanato no Estado (motivos):	<b>Alto, de acordo com informações prestadas pelas instituições de apoio e desenvolvimento do artesanato maranhense, por ser uma promissora fonte de renda.</b>
• Tipologias com maiores possibilidades de crescimento:	<b>Cerâmica/Rendas e Bordados/Tecelagem</b>
• Principais problemas da produção:	<b>Cestarias e Trançados.</b>
• Pólos produtores:	<b>Falta de capital de giro, máquinas e equipamentos, padronização dos produtos.</b>
• Ocorrências de Produção Artesanal:	<b>São João dos Patos, São Luís e Barreirinhas</b>
	<b>19 Municípios</b>
1. Alcântara	Cerâmica
2. Arari	Cestarias e Trançados/Couro
3. Barra do Corda	Artesanato Indígena
4. Barreirinhas	Cestarias e Trançados
5. Brejo	Alimentos/Cerâmica/Madeira
6. Caxias	Alimentos/Cerâmica/Madeira
7. Grajaú	Artesanato Indígena
8. Humberto de Campos	Cerâmica
9. Morros	Cerâmica
10. Nova Iorque	Tecelagem/Madeira
11. Paço do Lumiar	Cestarias e Trançados/Madeira/Rendas e Bordados/ Alimentos
12. Raposa	Rendas e Bordados
13. Rosário	Cerâmica
14. São Bento	Rendas e Bordados
15. São João dos Patos	Rendas e Bordados
16. São Luís	Cestarias e Trançados/Madeira/Cerâmica/Rendas e Bordados/Alimentos
17. Timon	Madeira
18. Tutóia	Cestarias e Trançados
19. Vitória do Mearim	Metal

**FIGURA 71 - PERFIL DO SETOR ARTESANAL - MARANHÃO**

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

**TABELA 27**

CLASSIFICAÇÃO DOS PRINCIPAIS MUNICÍPIOS PRODUTORES DE ARTESANATO - MARANHÃO

<b>Municípios (MA)</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>H</b>	<b>I</b>	<b>J</b>	<b>Σ</b>	<b>Classificação</b>
1. São João dos Patos	10	9	8	-	-	4	0	2	1	0	34	Pólo
2. São Luís	0	9	8	-	-	5	4	1	3	0	30	Pólo
3. Barreirinhas	0	9	8	-	-	4	4	1	0	0	26	Pólo
4. São Bento	0	9	0	-	-	5	0	1	1	0	16	Centro

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

São Luís é o principal centro de comercialização do artesanato maranhense. O espaço do Ceprama possui, além da área de *show room*, um auditório, restaurantes e área externa com 3.000m<sup>2</sup> para shows e eventos culturais.

Da mesma forma, o Instituto de Desenvolvimento do Artesanato Maranhense (IDAM), uma ONG administrada por artesãos, possui uma loja para comercialização dos produtos, tendo ainda uma central de exportação, uma sociedade de microcrédito e um centro de treinamento e capacitação de artesãos.

A capital do estado, aliás, em uma análise menos rigorosa, pode ser incluída como pólo artesanal, caso se considere o fator mencionado como um peso relevante na perspectiva de escoamento da produção total.

O Município de São Bento aparece como centro produtor com alguma importância no estado, estando apto a receber investimentos de menor monta.

### • Descrição Sintética dos Pólos Produtores do Estado do Maranhão

<b>1. Município de SÃO JOÃO DOS PATOS</b>	
1.1 População:	<b>22.838 habitantes (IBGE 1996)</b>
1.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
1.3 Exportador de artesanato:	<b>Sim</b>
1.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
1.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados</b>
1.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 72** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE SÃO JOÃO DOS PATOS (MA)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

Grande produtor de artigos na tipologia rendas e bordados, São João dos Patos participa do Instituto de Desenvolvimento do Artesanato Maranhense (IDAM) – através das Associações de Artesãos de São João dos Patos e de Malhada da Areia. Essa participação torna-se peça fundamental para concretizar ações de fomento do setor artesanal no município, visto que, a esse projeto, liga-se uma Central de Produção e Comercialização, o Banco do Empreendedor, a Central de Exportações e uma Central de Treinamento para Capacitação e Aprimoramento do Artesão.

<b>2. Município de SÃO LUÍS</b>	
2.1 População:	<b>780.833 habitantes (IBGE 1996)</b>
2.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
2.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
2.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
2.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados/ Cerâmica</b>
2.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 73** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE SÃO LUÍS (MA)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000)

No Estado do Maranhão, São Luís concentra as melhores oportunidades para fortalecimento e expansão da atividade artesanal. O programa Arte nas Mãos desenvolvido pelo Sebrae/MA, implementa atividades com o objetivo de melhor capacitar o artesão em sua prática profissional e criar canais de comercialização do artesanato maranhense. Ainda enfrentando uma série de problemas relacionados à qualificação profissional e modos de produção e comercialização, além da existência de produtos artesanais oriundos de outros estados, o município já define projetos e programas de apoio ao artesanato, antevendo-se um crescimento significativo para os próximos anos.

<b>3. Município de BARREIRINHAS</b>	
3.1 População:	<b>31.266 habitantes (IBGE 1996)</b>
3.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
3.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
3.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
3.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados/ Cestarias e Trançados</b>
3.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 74** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE BARREIRINHAS (MA)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

Situada no litoral leste do estado, a cidade de Barreirinhas é considerada uma das principais produtoras de artesanato em palha de buriti, confeccionando chapéus, bolsas, e sandálias, dentre outros. Atualmente, o município mantém uma representação no Ceprama, principal gestor da atividade artesanal no Maranhão, utilizando, dessa forma, o espaço de comercialização situado em São Luís, além de receber os benefícios dos projetos desenvolvidos pelo mesmo.

### • Cartografia do artesanato maranhense

A riqueza dos recursos naturais e a diversidade cultural do Estado do Maranhão têm proporcionado significativa inserção do artesanato estadual no centro-sul do País (FIGURA 75).



## • ESTADO DA PARAÍBA

As perspectivas para o desenvolvimento do artesanato na Paraíba tornaram-se positivas com a formação da Comissão de Assessoramento ao Programa Paraibano (CAPP), composta pelo Banco do Nordeste, Serviço de Apoio às Micros e Pequenas Empresas da Paraíba (Sebrae), Associação dos Trabalhadores em Artesanato da Casa do Artesão Paraibano (ASTART), Secretaria do Trabalho e Promoção Social (SETRAPS), Coletivo de Assessoria e Documentação, Secretaria do Trabalho e Ação Social (SETRAS/SINE); Associação do Mercado de Artesanato (MAP), Banco do Brasil, Sudene, Empresa Paraibana de Turismo (PBTUR), Federação das

Associações e Cooperativas de Artesãos e Artesãos Autônomos do Estado da Paraíba (FASART), Fundação de Cultura de João Pessoa (FUNJOPE), Fundação Casa de José Américo (NUPEGE), Empresa de Assistência Técnica em Extensão Rural (Emater), Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai), Secretaria da Indústria, Turismo, Ciência e Tecnologia do Estado da Paraíba (SICTCT), Universidade Federal da Paraíba/Núcleo de Pesquisa e Documentação da Cultura Popular (UFPB/NUPPO), Caixa Econômica Federal.

Essa comissão foi estabelecida com finalidade de tratar das questões gerais relativas ao artesanato paraibano, implementando e acompanhando ações, projetos e atividades voltadas para o desenvolvimento do setor no Estado da Paraíba.

<b>Estado da PARAÍBA</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Área (km<sup>2</sup>):</li> <li>• População:</li> <li>• Potencial de crescimento do artesanato no Estado (motivos):</li> <li>• Tipologias com maiores possibilidades de crescimento:</li> <li>• Principais problemas da produção:</li> <li>• Principais pólos produtores:</li> <li>• Ocorrências de Produção artesanal:</li> </ul>	<p><b>56.732 km<sup>2</sup></b>  <b>3.436.718 habitantes (IBGE 2000)</b>  <b>Médio, em virtude da infra-estrutura frágil em que se apóia, conforme depoimento por formadores de opinião no Estado.</b></p> <p><b>Cerâmica/Rendas e Bordados/Couro/Pedras/Tecelagem. Falta de Capital de giro/Falta de incentivos Descontinuidade de ações na área João Pessoa, Monteiro, Itabaiana, Ingá, Cabaceiras e Boqueirão 62 Municípios</b></p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Alagoa Grande</li> <li>2. Alagoa Nova</li> <li>3. Alhandra</li> <li>4. Aparecida</li> <li>5. Areia</li> <li>6. Baía da Traição</li> <li>7. Bananeiras</li> <li>8. Boa Vista</li> <li>9. Boqueirão</li> <li>10. Cabaceiras</li> <li>11. Cabedelo</li> <li>12. Caiçara</li> <li>13. Cajazeiras</li> <li>14. Camalaú</li> <li>15. Campina Grande</li> <li>16. Catolé da Rocha</li> <li>17. Caturité</li> <li>18. Congo</li> <li>19. Cuité</li> <li>20. Esperança</li> <li>21. Guarabira</li> <li>22. Gurinhém</li> <li>23. Ingá</li> <li>24. Itabaiana</li> <li>25. Itapororoca</li> <li>26. João Pessoa</li> <li>27. Juarez Távora</li> <li>28. Juazeirinho</li> <li>29. Junco do Seridó</li> <li>30. Juripiranga</li> </ol>	<p>Rendas e Bordados/Tecelagem/Cestarias/Cerâmica/Madeira/Couro            Tecelagem            Cestarias e Trançados            Tecelagem/Couro            Rendas e Bordados/Cestarias e Trançados            Rendas e Bordados/Material de Pesca            Rendas/Madeira/Cestarias e Trançados/Alimentos            Rendas e Bordados/Couro            Tecelagem/Material de Pesca/Rendas e Bordados            Couro            Cestarias e Trançados/Madeira/Rendas e Bordados            Rendas e Bordados            Rendas e Bordados            Rendas e Bordados            Rendas e Bordados            Rendas e Bordados/Cerâmica/Cestarias e Trançados/            Pedra/Couro            Cerâmica            Tecelagem            Rendas e Bordados            Rendas e Bordados/Madeira/Cerâmica/Cestarias e            Trançados            Brinquedos Populares            Cerâmica/Tecelagem            Cerâmica            Rendas e Bordados            Cerâmica/Rendas e Bordados            Rendas e Bordados/Cestarias e Trançados            Rendas e Bordados/Pedra/Metal/Cerâmica            Rendas e Bordados/Couro            Pedras            Cestarias e Trançados            Cestarias e Trançados/Rendas e Bordados</p>

(continua)

**Estado da PARAÍBA** (conclusão)

31. Lagoa Seca	Cestarias e Trançados/Madeira/Couro
32. Maçaranduba	Tecelagem/Couro
33. Maturéia	Cestarias e Trançados
34. Mogeiro	Rendas e Bordados
35. Monteiro	Rendas e Bordados
36. Olivedos	Cestarias e Trançados
37. Patos	Cerâmica/Rendas e Bordados/Madeira/Couro
38. Picuí	Rendas e Bordados
39. Pilar	Cestarias e Trançados/Renda e Bordados/Cerâmica/ Tecelagem
40. Pitimbu	Madeira
41. Pocinhos	Rendas e Bordados/Tecelagem/Alimentos
42. Pombal	Cerâmica/Couro
43. Puxinanã	Rendas e Bordados/Cerâmica
44. Remígio	Tecelagem
45. Riachão do Poço	Rendas e Bordados
46. Salgado de São Félix	Rendas e Bordados/Madeira/Artigos de Pesca
47. Santa Luzia	Cerâmica
48. Santa Rita	Cerâmica/Madeira/Metal
49. São Bento	Tecelagem
50. São João do Tigre	Rendas e Bordados
51. São José dos Ramos	Tecelagem/Brinquedos/Tecidos
52. São Mamede	Madeira
53. São Miguel de Taipu	Rendas e Bordados/Reciclados/Cestarias e Trançados/ Alimentos
54. Sapé	Tecelagem/Cerâmica
55. Serra Branca	Rendas e Bordados/Cerâmica
56. Serra Redonda	Rendas e Bordados
57. Serraria	Rendas e Bordados/Tecelagem/Couro
58. Sumé	Cerâmica
59. Taperoá	Tecelagem/Madeira
60. Uiraúna	Rendas e Bordados
61. Umbuzeiro	Rendas e Bordados
62. Zabelê	Rendas e Bordados/Couro/Madeira/Cerâmica

**FIGURA 76** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL - PARAÍBA**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

O artesanato do Estado da Paraíba caracteriza-se por sua qualidade, sendo direcionado também para o consumo da população em geral. O estado possui seis pólos produtores, adequadamente estruturados para

mercados populares competitivos e cinco centros produtores que, possivelmente, no futuro, virão a despontar para além dos limites do artesanato de subsistência.

**TABELA 28**

## CLASSIFICAÇÃO DOS PRINCIPAIS MUNICÍPIOS PRODUTORES DE ARTESANATO - PARAÍBA

Municípios (PB)	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	Σ	Classificação
1. João Pessoa	0	9	8	-	7	5	4	1	2	0	36	Pólo
2. Monteiro	0	9	8	-	7	4	4	1	1	0	34	Pólo
3. Itabaiana	0	9	8	0	7	1	4	1	1	0	31	Pólo
4. Ingá	0	9	8	-	-	4	4	2	2	0	29	Pólo
5. Cabaceiras	0	9	8	-	-	3	4	1	1	1	27	Pólo
6. Boqueirão	0	9	0	7	0	5	4	0	1	0	26	Pólo
7. Esperança	0	9	8	0	0	1	0	3	1	0	22	Centro
8. São João do Tigre	0	9	0	-	0	4	0	1	2	0	16	Centro
9. Zabelê	0	9	0	-	0	4	0	1	1	0	15	Centro
10. Camalaú	0	9	0	-	0	4	0	1	1	0	15	Centro
11. Campina Grande	0	-	8	-	7	-	-	-	-	-	15	Centro

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

Observa-se que, segundo as informações prestadas pelas instituições de fomento ao artesanato do Estado da Paraíba, vários municípios têm possibilidade de exportarem seus produtos, tendo, inclusive, uma produção de alta qualidade. Os destaques são, em ordem decrescente, João Pessoa, Monteiro, Itabaiana e Ingá, além de Boqueirão e Cabaceiras.

• **Descrição Sintética dos Pólos Produtores do Estado da Paraíba**

<b>1. Município de JOÃO PESSOA</b>	
1.1 População:	<b>549.363 habitantes (IBGE 1996)</b>
1.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
1.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
1.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
1.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados/ Cerâmica/Metal/Pedra</b>
1.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 77** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE JOÃO PESSOA (PB)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000)

Em João Pessoa, são trabalhadas várias tipologias artesanais: a tecelagem, o labirinto, brinquedos populares e artigos em cerâmica e madeira. Há, ainda, diversos pontos para apoiar o processo de produção e comercialização dos produtos artesanais: - O Mercado de Artesanato Paraibano (MAP), que dispõe de 128 boxes; o Mercado de Artesanato de Tambaú, a Feirinha de Tambaú, onde são instaladas diversas barracas; e a Casa do Artesão, onde são produzidos e comercializados seus produtos<sup>5</sup>.

<b>2. Município de MONTEIRO</b>	
2.1 População:	<b>26.471 habitantes (IBGE 1996)</b>
2.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
2.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
2.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
2.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados</b>
2.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 78** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE MONTEIRO (PB)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

Na cidade de Monteiro destaca-se como principal atividade a confecção de peças em renda renasçença.

<b>3. Município de ITABAIANA</b>	
3.1 População:	<b>26.248 habitantes (IBGE 1996)</b>
3.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
3.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
3.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
3.4 Tipologias verificadas:	<b>Cerâmica/Rendas e Bordados</b>
3.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 79** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE ITABAIANA (PB)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

Na produção artesanal do município destacam-se artigos em couro (acessórios para montaria), em cerâmica e na renda de bilro.

<b>4. Município de INGÁ</b>	
4.1 População:	<b>17.538 habitantes (IBGE 1996)</b>
4.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
4.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
4.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
4.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados</b>
4.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 80** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE INGÁ (PB)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

O destaque na atividade artesanal é o labirinto feito em Chã dos Pereiras, distrito de Ingá.

<b>5. Município de CABACEIRAS</b>	
5.1 População:	<b>4.281 habitantes (IBGE 1996)</b>
5.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
5.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
5.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
5.4 Tipologias verificadas:	<b>Couro</b>
5.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 81** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE CABACEIRAS (PB)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

Várias famílias trabalham com o artesanato de couro, na confecção de carteiras, cintos, bolsas, botas, chapéus, arreios, selas, mantas, ternos de couro, sandálias etc. A comercialização é feita tanto no próprio estado, como em estados vizinhos. Os dois maiores centros consumidores são Campina Grande e Caruaru.

<sup>5</sup> Todas as informações dos municípios da Paraíba foram coletadas no site do Paraiwa: [www.paraiwa.org.br](http://www.paraiwa.org.br)

<b>6. Município de BOQUEIRÃO</b>	
6.1 População:	<b>16.070 habitantes (IBGE 1996)</b>
6.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
6.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
6.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
6.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados/ Tecelagem/Material de Pesca</b>
6.4.1 Tipologia:	<b>Tecelagem (redes de dormir)</b>

**FIGURA 82** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE BOQUEIRÃO (PB)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

O artesanato em Boqueirão, especificamente, no Sítio Tabuado, destaca-se pela tecelagem, com a produção de redes de dormir, mantas e tapetes. Há, no sítio, a Associação dos Tecelões e Pequenos Produtores.

#### • **Cartografia do artesanato paraibano**

Na Paraíba, um terço dos municípios tem no artesanato uma fonte alternativa de renda e emprego para seus habitantes. O desenvolvimento do setor artesanal nos 62 municípios com vocação para a atividade vem sendo acompanhado pela Comissão de Assessoramento ao Programa Paraibano de Artesanato (FIGURA 83).





• **ESTADO DE PERNAMBUCO**

A preservação da cultura popular pernambucana e a sua presença no artesanato local, aliada à atuação de instituições e organismos ligados ao fomento do setor,

resultam na produção artesanal com características próprias do estado. Cestarias e trançados, rendas e bordados, madeira e cerâmica são as tipologias com maior incidência entre os municípios produtores de artesanato no estado.

<b>Estado de PERNAMBUCO</b>	
• População:	<b>7.910.992 habitantes (IBGE 2000)</b>
• Potencial de crescimento do artesanato no Estado (motivos):	<b>Médio/Alto, segundo as instituições de fomento ao artesanato, devido às políticas adotadas pelo Governo do Estado, através do Programa de Valorização do Artesanato Pernambucano.</b>
• Tipologias com maiores possibilidades de crescimento:	<b>Cerâmica/Rendas e Bordados/Couro/Madeira/Tecelagem</b>
• Principais problemas da produção:	<b>Falta de capital de giro, máquinas e equipamentos/ Associativismo/Qualidade do produto</b>
• Pólos produtores:	<b>Passira, Petrolina, Caruaru, Tracunhaém, Pesqueira, Recife, Poção e Tacaratu.</b>
• Ocorrências de Produção Artesanal:	<b>72 Municípios</b>
1. Água Preta	Cestarias e Trançados/Madeira/Couro
2. Águas Belas	Cestarias e Trançados/Madeira
3. Alagoinha	Cestaria e Trançados
4. Araripina	Couro
5. Arcoverde	Rendas e Bordados
6. Barreiros	Cerâmica/Rendas e Bordados
7. Belo Jardim	Cerâmica/Rendas e Bordados
8. Bezerros	Madeira/Cerâmica
9. Bom Conselho	Madeira
10. Brejo da Madre de Deus	Cestaria e Trançados
11. Buíque	Cestarias e Trançados/Couro/Metal
12. Cabo de Santo Agostinho	Cerâmica/Madeira
13. Cachoeirinha	Couro/Metal
14. Caetés	Rendas e Bordados
15. Camaragibe	Tecelagem/Cerâmica
16. Camocim de São Félix	Tecelagem
17. Canhotinho	Cerâmica/Cestarias e Trançados/
18. Carpina	Madeira
19. Caruaru	Cerâmica/Couro/Metal/Madeira Cestaria e Trançados
20. Catende	Pedra
21. Cupira	Madeira/Couro/Metal
22. Custódia	Madeira
23. Fazenda Nova	Cestarias e Trançados/Tecelagem/Madeira/Couro/Metal
24. Floresta	Cestarias e Trançados
25. Garanhuns	Madeira
26. Goiana	Cerâmica/Cestaria e Trançados
27. Gravatá	Metal/Madeira/Tecidos
28. Ibimirim	Madeira
29. Igarassu	Cerâmica
30. Itacuruba	Rendas e Bordados
31. Itamaracá	Madeira
32. Itambé	Cestarias e Trançados
33. Jaboatão dos Guararapes	Madeira
34. Jataúba	Rendas e Bordados
35. Lagoa do Carro	Tecelagem

(continua)

**Estado de PERNAMBUCO** (conclusão)

36. Limoeiro	Rendas e Bordados/Tecelagem/Cestarias e Trançados/ Metal
37. Nazaré da Mata	Cerâmica
38. Olinda	Rendas e Bordados
39. Orobó	Rendas e Bordados Tecelagem
40. Palmares	Madeira
41. Passira	Rendas e Bordados
42. Paudalho	Rendas e Bordados
43. Paulista	Tecelagem/Couro
44. Pedra	Cerâmica/Cestarias e Trançados
45. Pesqueira	Rendas e Bordados
46. Petrolândia	Cerâmica/Cestarias e Trançados
47. Petrolina	Madeira/Cerâmica/Metal/Couro
48. Poção	Rendas e Bordados
49. Quipapá	Cerâmica/Rendas e Bordados
50. Recife	Rendas e Bordados/Cestarias/Madeira/Cerâmica/Couro/ Tecelagem
51. Riacho das Almas	Cestarias e Trançados
52. Ribeirão	Rendas e Bordados
53. Rio Formoso	Cestarias e Trançados/Rendas e Bordados
54. Salgadinho	Rendas e Bordados
55. Salgueiro	Couro
56. Santa Cruz do Capibaribe	Couro
57. Santa Maria da Boa Vista	Cerâmica
58. São Benedito do Sul	Cestarias e Trançados
59. São Caetano	Metal
60. São José do Egito	Tecelagem
61. São Lourenço da Mata	Cerâmica/Cestarias e Trançados/Rendas e Bordados/ Tecelagem
62. Serrita	Cestarias e Trançados
63. Sertânia	Madeira
64. Sirinhaém	Cerâmica/Cestarias e Trançados/Rendas e Bordados
65. Surubim	Cerâmica/Madeira/Metal
66. Tacaimbó	Rendas e Bordados
67. Tacarantú	Tecelagem
68. Terra Nova	Couro
69. Timbaúba	Tecelagem
70. Toritama	Tecelagem/Cestarias e Trançados
71. Tracunhaém	Cerâmica
72. Verdejante	Madeira/Couro

**FIGURA 84** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL - PERNAMBUCO

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

A consciência existente em muitos estados nordestinos sobre a importância do artesanato – como elemento cultural diferente e de função estratégica na economia informal – contribui para o fortalecimento e consequente crescimento sustentado do setor e sua inserção na economia de mercado.

O artesanato em cerâmica, tendo como principal referência Mestre Vitalino, desenvolve-se continuamente no local, tornando-se uma marca característica de reconhecimento do artesanato pernambucano.



**TABELA 29**

CLASSIFICAÇÃO DOS PRINCIPAIS MUNICÍPIOS PRODUTORES DE ARTESANATO - PERNAMBUCO

<b>Municípios (PE)</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>H</b>	<b>I</b>	<b>J</b>	<b>Σ</b>	<b>Classificação</b>
1. Passira	10	9	8	-	-	4	4	2	2	0	39	Pólo
2. Petrolina	10	9	8	-	-	5	4	2	-	0	38	Pólo
3. Tracunhaém	10	9	8	-	-	2	0	3	2	-	34	Pólo
4. Caruaru	10	9	0	-	-	3	4	3	2	0	31	Pólo
5. Pesqueira	10	9	0	-	-	4	4	1	1	0	29	Pólo
6. Recife	-	9	8	-	-	5	4	1	1	0	28	Pólo
7. Poção	-	9	8	-	-	4	4	1	1	0	27	Pólo
8. Tacaratu	10	9	0	-	-	5	0	1	1	0	26	Pólo
9. Olinda	-	9	-	-	-	4	4	1	-	-	18	Centro
10. Lagoa do Carro	0	9	0	-	-	5	0	1	2	0	17	Centro
11. Ibirimir	0	9	0	-	-	5	0	1	-	-	15	Centro

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

Os municípios de Passira, Petrolina, Tracunhaém, Caruaru, Pesqueira, Recife, Poção e Tacaratu se destacam em Pernambuco como pólos produtores de artesanato. Recife é o maior comercializador de produtos artesanais do estado em virtude do grande número de turistas que se deslocam para a cidade. Além disso possui infra-estrutura adequada ao desenvolvimento da comercialização, como facilidades de comunicação, proximidade dos centros de pesquisa em tecnologia e das sedes das instituições de apoio e desenvolvimento do artesanato, dentre outros componentes.

• **Descrição Sintética dos Pólos Produtores do Estado de Pernambuco**

<b>1. Município de CARUARU</b>	
1.1 População:	<b>231.989 habitantes (IBGE 1996)</b>
1.2 Principais atividades econômicas:	<b>Agropecuária/ Comércio</b>
1.3 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
1.4 Exportador de artesanato:	<b>Sim</b>
1.4.1 Potencial exportador:	<b>Ver item 1.4</b>
1.5 Tipologias verificadas:	<b>Cerâmica/Couro/ Metal/Madeira</b>

**FIGURA 85** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL - MUNICÍPIO DE CARUARU (PE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

O artesanato em cerâmica, tudo como principal referência mestre vitalino, desenvolveu-se

continuamente no local, tornando-se uma marca característica de reconhecimento do artesanato pernambucano.

<b>2. Município de PETROLINA</b>	
2.1 População:	<b>191.238 habitantes</b>
2.2 Principais atividades econômicas:	<b>Agroindústria</b>
2.3 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
2.4 Exportador de artesanato:	<b>Sim (França, Estados Unidos e Argentina)</b>
3.4.1 Potencial exportador:	<b>Ver item 1.4. Quadro 91</b>
2.5 Tipologias verificadas:	<b>Madeira/Cerâmica/ Metal/Couro/Rendas e Bordados/Tecelagem</b>

**FIGURA 86** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL - MUNICÍPIO DE PETROLINA (PE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento do Artesanato no Nordeste (2000).

As conhecidas carrancas do Rio São Francisco, principalmente, além de outras peças em madeira e em tipologias diversas, caracterizam o artesanato do Município de Petrolina. A organização dos artesãos em associações e a consciência por eles desenvolvida sobre a importância de seus trabalhos, demonstrada durante as entrevistas na Feira Nacional de Negócios de Recife, em 2000, possibilitam intervenções mais eficazes nas áreas de produção e comercialização por parte das instituições de fomento ao artesanato, tornando o município atraente para investimentos futuros.

<b>3. Município de TRACUNHAÉM</b>	
3.1 População:	<b>12.579 habitantes (IBGE 1996)</b>
3.2 Principais atividades econômicas:	<b>Agroindústria açucareira/Artesanato</b>
3.3 Potencial turístico:	<b>Não</b>
3.4 Exportador de artesanato:	<b>Sim (Argentina, França, Estados Unidos, Japão e Alemanha, dentre outros)</b>
3.4.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
3.5 Tipologias verificadas:	<b>Cerâmica</b>
3.5.1 Tipologia:	<b>Cerâmica</b>
3.6 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 87** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE TRACUNHAÉM (PE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

O pólo artesanal de Tracunhaém destaca-se pelo número de projetos e programas implementados pelas principais instituições de fomento ao artesanato no estado. Esses projetos, voltados especialmente para o desenvolvimento da tipologia cerâmica, a mais representativa do município, indicam sua importância para a economia local.

Destaca-se também o número de países-destino das exportações, mencionados pelos artesãos locais em estudos realizados pelo Sebrae em pesquisa direta, em novembro de 1998. Estados Unidos, França, Portugal, Itália, Alemanha, Argentina, Espanha, Peru, Japão, Bélgica e Canadá, em ordem decrescente de indicação, foram os principais países citados pelos artesãos.

<b>4. Município de PASSIRA</b>	
4.1 População:	<b>28.082 habitantes (IBGE 1996)</b>
4.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
4.3 Exportador de artesanato:	<b>Sim</b>
4.3.1 Potencial exportador:	<b>Ver item 1.4</b>
4.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados</b>
4.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 88** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE PASSIRA (PE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

As informações disponibilizadas indicam que o Município de Passira já é exportador de alguns de seus produtos da tipologia rendas e bordados. Os problemas indicados de produção, gestão e capacitação de artesãos, que influenciam todo o processo produtivo do artesanato local, são passíveis de soluções a curto e médio prazos, não se tornando impeditivos ao crescimento do setor.

<b>5. Município de PESQUEIRA</b>	
5.1 População:	<b>55.954 habitantes (IBGE 1996)</b>
5.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
5.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
5.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
5.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados</b>

**FIGURA 89** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE PESQUEIRA (PE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

De acordo com informações colhidas, o Município de Pesqueira pode ser considerado um pólo de oferta de mão-de-obra para o artesanato em bordado. Ali, uma minoria fabrica e distribui o produto artesanal final e a transação comercial é feita, pelo que se infere da pesquisa do Sebrae/PE, sem que o produtor, de uma maneira geral, tenha clareza do negócio que está realizando (SEBRAE, 2000, p. 36).

<b>6. Município de RECIFE</b>	
6.1 População:	<b>1.346.045 habitantes (IBGE 1996)</b>
6.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
6.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
6.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
6.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados/ Cerâmica/Cestarias e Traçados/Madeira/ Couro/Tecelagem</b>
6.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 90** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE RECIFE (PE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

A cidade de Recife possui singular preocupação com seus valores históricos e culturais, raízes do modo de ser de seus habitantes. O artesanato representa, assim, um aspecto fundamental na preservação e difusão da cultura popular pernambucana e, em particular, da recifense. No ano de 2000, Recife promoveu a I Feira Nacional de Negócios de Artesanato (FENNEART), abrindo espaço para artesãos apresentarem o artesanato local. Do mesmo modo que em outras regiões, também no Recife os problemas indicados pelas instituições de apoio ao artesanato e pelos próprios artesãos são os mais comuns: dificuldades na produção e na comercialização dos produtos, qualificação profissional e crédito. Contudo, inúmeras iniciativas de instituições, como o Banco do Nordeste, estão em andamento para solucionar essas dificuldades.

<b>7. Município de POÇÃO</b>	
7.1 População:	<b>10.421 habitantes (IBGE 1996)</b>
7.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
7.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
7.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
7.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados</b>
7.5 Qualidade dos produtos:	<b>Média/Alta</b>

**FIGURA 91** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE POÇÃO (PE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

O município é importante produtor de rendas e confecções artesanais.

<b>8. Município de TACARATU</b>	
8.1 População:	<b>16.612 habitantes (IBGE 1996)</b>
8.2 Potencial turístico:	<b>Não</b>
8.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
8.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
8.4 Tipologias verificadas:	<b>Tecelagem</b>

**FIGURA 92** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE TACARATU (PE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

O Município de Tacaratu, inserido na chamada região dos Lagos do Rio São Francisco, está sendo considerado uma área com potencial de desenvolvimento econômico através de seus atrativos turísticos. Tacaratu é um pólo produtor e de comercialização de artesanato. Os artesãos locais se mobilizam para diferentes feiras, no atendimento à demanda do consumidor final.

#### • **Cartografia do artesanato pernambucano**

Com 72 dos seus 185 municípios produzindo artesanato, Pernambuco possui uma das mais representativas estruturas organizacionais do setor artesanal no Nordeste. A especialização dos municípios, que trabalham, em geral, uma ou duas tipologias, contribui para a melhoria da qualidade dos produtos oriundos do estado (FIGURA 93).







## • ESTADO DO PIAUÍ

Uma característica do setor artesanal piauiense é o alto grau de intervenção, geralmente positiva, das instituições de fomento ao artesanato, para apoiar e desen-

volver a atividade no estado. O Piauí montou uma boa infra-estrutura de apoio e desenvolvimento ao artesanato, disponibilizada com uma certa facilidade para o artesanato que, por sua vez, se beneficia dos projetos e programas implementados.

<b>Estado do PIAUÍ</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• População:</li> <li>• Potencial de crescimento do artesanato no Estado (motivos):</li> <li>• Tipologias com maiores possibilidades de crescimento:</li> <li>• Principais problemas da produção:</li> <li>• Pólos produtores:</li> <li>• Ocorrências de Produção Artesanal</li> </ul>	<p><b>2.840.889 habitantes (IBGE 2000)</b></p> <p><b>Alto, devido aos estímulos governamentais, segundo afirmações das instituições locais de apoio ao artesanato.</b></p> <p><b>Cerâmica/Rendas e Bordados/Couro/Cestarias e Trançados/</b></p> <p><b>Madeira/Pedras/Alimentos/Tecelagem</b></p> <p><b>Falta de capital de giro, máquinas e equipamentos</b></p> <p><b>Parnaíba, Pedro II, Floriano, São Raimundo Nonato, Buriti dos Lopes, Teresina, Campo Maior e Ipiranga do Piauí</b></p> <p><b>36 Municípios</b></p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Água Branca</li> <li>2. Amarante</li> <li>3. Barras</li> <li>4. Batalha</li> <li>5. Bom Jesus</li> <li>6. Buriti dos Lopes</li> <li>7. Cajueiro da Praia</li> <li>8. Campo Maior</li> <li>9. Canto do Buriti</li> <li>10. Caxingó</li> <li>11. Conceição do Canindé</li> <li>12. Corrente</li> <li>13. Elesbão Veloso</li> <li>14. Esperantina</li> <li>15. Floriano</li> <li>16. Guadalupe</li> <li>17. Ilha Grande</li> <li>18. Ipiranga do Piauí</li> <li>19. José de Freitas</li> <li>20. Luís Correia</li> <li>21. Oeiras</li> <li>22. Parnaíba</li> <li>23. Paulistana</li> <li>24. Pedro II</li> <li>25. Picos</li> <li>26. Piracuruca</li> <li>27. Piripiri</li> <li>28. Santa Luz</li> <li>29. São Gonçalo do Piauí</li> <li>30. São João do Piauí</li> <li>31. São Raimundo Nonato</li> <li>32. Simplicio Mendes</li> <li>33. Socorro do Piauí</li> <li>34. Teresina</li> <li>35. Uruçuí</li> <li>36. Valença do Piauí</li> </ol>	<p>Alimentos/Rendas e Bordados/Tecelagem/Cestarias e Trançados</p> <p>Alimentos</p> <p>Cerâmica/Madeira</p> <p>Madeira</p> <p>Rendas e Bordados/Alimentos/Trançados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Cestarias e Trançados</p> <p>Trançados e Certarias</p> <p>Rendas e Bordados/Cestarias e Trançados/Alimentos</p> <p>Não especificado</p> <p>Madeira</p> <p>Couro</p> <p>Tecelagem/Couro</p> <p>Cerâmica</p> <p>Cerâmica</p> <p>Tecelagem</p> <p>Cestaria e Trançados</p> <p>Alimentos/Cestarias e Trançados</p> <p>Tecelagem</p> <p>Cestarias e Trançados</p> <p>Cerâmica</p> <p>Cestaria e Trançados/Tecelagem/Couro/Cerâmica/Madeira</p> <p>Cerâmica/Couro</p> <p>Tecelagem</p> <p>Cestarias e Trançados/Alimentos</p> <p>Tecelagem/Alimentos</p> <p>Madeira</p> <p>Madeira</p> <p>Madeira</p> <p>Cestarias e Trançados/Alimentos/Cerâmica/Rendas e Bordados/Couro</p> <p>Cerâmica/Bordados</p> <p>Cerâmica</p> <p>Cerâmica</p> <p>Diversos</p> <p>Madeira/Couro</p> <p>Cestarias e Trançados/Madeira/Couro</p>

**FIGURA 94** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL - PIAUÍ

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

O Piauí é um indicativo de como a atividade artesanal pode se afirmar quando abordada adequadamente pelas instituições de fomento. A sensível melhora na qualidade e a conseqüente maior possibilidade de comercialização dos produtos artesanais podem ser consideradas, dentre outros fatores, como resultado da organização e implementação de políticas consistentes para o artesanato.

Atualmente, o estado conta com oito municípios dotados de infra-estrutura para atender ao mercado interno e às exportações. Destes, Teresina se destaca como centro comercializador de artesanato, possuindo um núcleo de exposição e vendas bem estruturado, dirigido ao turista que visita a cidade.

A TABELA 30 relaciona os principais pólos produtores de artesanato do Estado do Piauí:

**TABELA 30**  
CLASSIFICAÇÃO DOS PRINCIPAIS MUNICÍPIOS PRODUTORES DE ARTESANATO - PIAUÍ

Municípios (PI)	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	Σ	Classificação
1. Pedro II	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	55	Pólo
2. Parnaíba	10	9	8	7	6	4	4	3	2	0	53	Pólo
3. Floriano	10	9	8	-	-	2	4	0	1	0	34	Pólo
4. São Raimundo Nonato	10	9	8	-	-	2	4	0	0	0	33	Pólo
5. Buriti dos Lopes	10	9	8	0	0	4	0	0	0	0	31	Pólo
6. Teresina	0	9	8	-	-	5	4	1	2	0	29	Pólo
7. Campo Maior	0	9	8	-	0	4	4	2	2	0	29	Pólo
8. Ipiranga do Piauí	10	9	8	-	-	1	0	0	0	0	28	Pólo

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

Outras cidades, mediante investimentos, poderão se tornar também a médio prazo, pólos artesanais, em virtude da organização do artesanato piauiense, em geral satisfatória.

### • Descrição Sintética dos Pólos Produtores do Estado do Piauí

<b>1. Município de PARNAÍBA</b>	
1.1 População:	<b>124.579 habitantes (IBGE 1997)</b>
1.2 Principais atividades econômicas:	<b>Agropecuária</b>
1.3 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
1.4 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
1.4.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
1.5 Tipologias verificadas:	<b>Cestarias e Trançados/ Cerâmica/Madeira</b>
1.6 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 95** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL - MUNICÍPIO DE PARNAÍBA (PI)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

Um dos principais pólos turísticos do estado, a região do Delta do Parnaíba possui pelos menos 700 artesãos identificados, sendo alvo das atenções do Sebrae, PRODART e Comunidade Solidária, que ali vêm executando projetos e programas diversos nas áreas de produção e comercialização de artesanato. O principal problema identificado no município diz respeito à ges-

tão da produção do setor artesanal. Sobre investimentos na promoção da gestão administrativa, faz-se necessária uma avaliação mais consistente sobre o direcionamento destes investimentos.

<b>2. Município de PEDRO II</b>	
2.1 População:	<b>35.590 habitantes (IBGE 1997)</b>
2.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
2.3 Exportador de artesanato:	<b>Sim</b>
2.3.1 Potencial exportador:	<b>Ver 2.4</b>
2.4 Tipologias verificadas:	<b>Tecelagem/Pedras</b>
2.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 96** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL - MUNICÍPIO DE PEDRO II (PI)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

<b>3. Município de FLORIANO</b>	
3.1 População:	<b>52.222 habitantes (IBGE 1996)</b>
3.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
3.3 Exportador de artesanato:	<b>Sim</b>
3.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
3.4 Tipologias verificadas:	<b>Cerâmica</b>
3.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 97** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL - MUNICÍPIO DE FLORIANO (PI)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).



A predominância dos produtos elaborados no Município de Floriano relaciona-se à confecção de produtos oriundos da argila, voltados para fins decorativos. A maior peculiaridade dessa cerâmica é a forma vitrificada que adquire após a sua queima, feita em processo totalmente artesanal pelos próprios artesãos, em fornos comuns. Este trabalho é, em geral, feito por grupos familiares, existindo também alguns ninchos de artesanato em couro e madeira (SILVA, 1994, p. 19-20).

4. Município de <b>SÃO RAIMUNDO NONATO</b>	
4.1 População:	<b>24.696 habitantes</b> <b>(IBGE 1996)</b>
4.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
4.3 Exportador de artesanato:	<b>Sim</b>
4.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
4.4 Tipologias verificadas:	<b>Cerâmica</b>
4.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 98** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE SÃO RAIMUNDO NONATO (PI)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000)

São Raimundo Nonato apresenta-se como portal de acesso da região sul do Piauí ao turismo ecológico. Os órgãos municipais têm dado apoio aos grupos que desenvolvem atividades artesanais ligadas não só à cerâmica, mas a outras tipologias. O grupo cerâmico conta com apoio da Fundação do Homem Americano, que coordena trabalhos e mantém exposição permanente na cidade. É realizada uma feira anual de artesanato com o objetivo de abrir novos mercados e gerar emprego e renda para os artesãos locais.

5. Município de <b>BURITI DOS LOPES</b>	
5.1 População:	<b>18.171 habitantes</b> <b>(IBGE 1996)</b>
5.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
5.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
5.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
5.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados</b>
5.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 99** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE BURITI DOS LOPES (PI)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

Segundo informações prestadas pelo PRODART, o Município de Buriti dos Lopes destaca-se no contexto do artesanato piauiense pelos bordados em ponto de cruz, com qualidade de exportação. As intervenções positivas implementadas pelo PRODART vêm surtindo efeito no município, sendo ainda necessários maiores investimentos em crédito e aquisição de máquinas e equipamentos.

6. Município de <b>TERESINA</b>	
6.1 População:	<b>654.276 habitantes</b> <b>(IBGE 1996)</b>
6.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
6.3 Exportador de artesanato:	<b>Sim</b>
6.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
6.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados/ Cerâmica/Madeira/ Tecelagem</b>
6.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 100** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE TERESINA (PI)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

A capital do Piauí – Teresina, é o mais importante centro comercializador do artesanato estadual. Por esse motivo concentra grande diversidade de tipologia, destacando-se a arte santeira e os alimentos. Através de recursos oriundos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE), além de recursos próprios, o PRODART financia a aquisição de matéria-prima e equipamentos para artesãos, bem como a realização de cursos de capacitação profissional para artesãos principiantes.

7. Município de <b>CAMPO MAIOR</b>	
7.1 População:	<b>42.303 habitantes</b> <b>(IBGE 1996)</b>
7.2 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
7.3 Exportador de artesanato:	<b>Sim</b>
7.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
7.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados/ Cerâmica/Couro/ Cestarias e Traçados</b>
7.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 101** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE CAMPO MAIOR (PI)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

Possuindo grandes reservas naturais de carnaúba, o Município de Campo Maior segue uma vocação natural para o artesanato na tipologia cestarias e traçados. As peças produzidas, de maneira geral, são de boa qualidade, necessitando, no entanto, de algumas adequações de ordem funcional. A maior preocupação atual diz respeito à preservação dos recursos naturais, de onde sai a matéria-prima necessária à produção local.

<b>8. Município de IPIRANGA DO PIAUÍ</b>	
8.1 População:	<b>8.110 habitantes (IBGE 1996)</b>
8.2 Potencial turístico:	<b>Não</b>
8.3 Exportador de artesanato:	<b>Sim</b>
8.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
8.4 Tipologias verificadas:	<b>Alimentos</b>
8.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 102** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE IPIRANGA DO PIAUÍ (PI)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

Em Ipiranga do Piauí, há grande contingente de população feminina dedicada à produção de licores, vinhos e cajuínas. A prática associativa está em ascen-

são, contando inclusive com a Casa das Doceiras, uma unidade composta de setor de fabricação, estoque e comercialização. Com apoio da Secretaria da Indústria, Comércio, Ciência e Tecnologia, está sendo construído o Centro Regional do Artesanato, com objetivo de apresentar o artesanato local (SILVA, 1994, p.20).

#### • **Cartografia do artesanato piauiense**

Atualmente o Estado do Piauí começa a se destacar entre os tradicionais estados com setor artesanal desenvolvido. A qualidade do artesanato, principalmente nos pólos produtores, repercute positivamente na comercialização, fomentada pelas instituições locais (FIGURA 103).





• **ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE**

No Rio Grande do Norte, existe grande variedade de tipologias, e alto potencial para o desenvolvimento

para a atividade. Iniciativas de apoio à produção para a tipologia rendas e bordados, uma das mais importantes do estado em termos econômicos e de qualidade de produtos, têm sido observadas.

<b>Estado do RIO GRANDE DO NORTE</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• População:</li> <li>• Potencial de crescimento do artesanato no Estado (motivos):</li> <li>• Tipologias com maiores possibilidades de crescimento:</li> <li>• Principais problemas da produção:</li> <li>• Principais pólos produtores:</li> <li>• Ocorrências de Produção Artesanal</li> </ul>	<p><b>2.770.730 habitantes (IBGE 2000)</b></p> <p><b>Alto, de acordo com as instituições de fomento ao artesanato contactadas, em virtude das várias instituições de apoio e desenvolvimento do artesanato</b></p> <p><b>Rendas e Bordados/Cestarias e Trançados</b></p> <p><b>Falta de capital de giro e padronização da produção</b></p> <p><b>Caicó</b></p> <p><b>35 Municípios</b></p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Acari</li> <li>2. Açu</li> <li>3. Apodi</li> <li>4. Arês</li> <li>5. Bento Fernandes</li> <li>6. Caicó</li> <li>7. Campo Redondo</li> <li>8. Carnaúba dos Dantas</li> <li>9. Ceará-Mirim</li> <li>10. Currais Novos</li> <li>11. Espírito Santo</li> <li>12. Florânia</li> <li>13. Goianinha</li> <li>14. Ipanguaçu</li> <li>15. Jardim do Seridó</li> <li>16. Jucurutu</li> <li>17. Lages Pintadas</li> <li>18. Macaíba</li> <li>19. Mossoró</li> <li>20. Natal</li> <li>21. Nísia Floresta</li> <li>22. Nova Cruz</li> <li>23. Parelhas</li> <li>24. Passagem</li> <li>25. São Gonçalo do Amarante</li> <li>26. São José do Campestre</li> <li>27. São Paulo do Potengi</li> <li>28. São Tomé</li> <li>29. São Vicente</li> <li>30. Senador Georgino Avelino</li> <li>31. Serra Negra do Norte</li> <li>32. Taipu</li> <li>33. Timbaúba dos Batistas</li> <li>34. Touros</li> <li>35. Várzea</li> </ol>	<p>Tecelagem</p> <p>Cestarias e Trançados/Cerâmica</p> <p>Cestarias e Trançados</p> <p>Cestarias e Trançados/Rendas e Bordados/Tecelagem</p> <p>Cestarias e Trançados</p> <p>Rendas e Bordados/Cerâmica/Couro/Cestarias e Trançados</p> <p>Cestarias e Trançados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Cerâmica</p> <p>Pedras</p> <p>Cestarias e Trançados</p> <p>Cerâmica/Tecelagem</p> <p>Cestarias e Trançados</p> <p>Cestarias e Trançados/Tecelagem</p> <p>Rendas e Bordados/Tecelagem/Madeira</p> <p>Cestarias e Trançados</p> <p>Cestarias e Trançados</p> <p>Madeira</p> <p>Cestarias e Trançados/Madeira/Cipó</p> <p>Cestarias e Trançados/Couro/Tecelagem/Rendas e Bordados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Cestarias e Trançados</p> <p>Cestarias e Trançados</p> <p>Cestarias e Trançados</p> <p>Cerâmica/Cestarias e Trançados</p> <p>Cestarias e Trançados</p> <p>Tecelagem</p> <p>Cerâmica/Tecelagem</p> <p>Tecelagem</p> <p>Cestarias e Trançados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Madeira/Couro</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Cestarias e Trançados</p>

**FIGURA 104 - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – RIO GRANDE DO NORTE**

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

**TABELA 31**  
CLASSIFICAÇÃO DOS PRINCIPAIS MUNICÍPIOS COM PRODUÇÃO ARTESANAL –  
RIO GRANDE DO NORTE

<b>Municípios (RN)</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>H</b>	<b>I</b>	<b>J</b>	<b>Σ</b>	<b>Classificação</b>
1. Caicó	0	9	8	-	-	4	4	2	2	0	29	Pólo
2. Natal	-	9	-	-	-	4	4	-	3	0	20	Centro

**FONTE:** Pesquisa direta/2000.

O município de Caicó, produtor de rendas e bordados, segundo informações prestadas por formadores de opinião que atuam no estado, e mais a capital, Natal, centro comercializador dos produtos, são os dois principais produtores de artesanato do estado. Natal destaca-se como centro de comercialização artesanal e Caicó, como pólo produtor.

• **Descrição Sintética dos Pólos Produtores do Rio Grande do Norte**

1. Município de <b>CAICÓ</b>	
1.1 População:	<b>52.019 habitantes (IBGE 1996)</b>
1.2 Potencial turístico:	<b>Não</b>
1.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
1.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
1.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados</b>
1.5 Qualidade dos produtos:	<b>Alta</b>

**FIGURA 105** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL – MUNICÍPIO DE CAICÓ (RN)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

Reunindo as melhores condições para o desenvolvimento e expansão da atividade artesanal no Estado do Rio Grande do Norte, Caicó é o mais tradicional pólo produtor de rendas e bordados, tendo na mão-de-obra feminina a principal força geratriz do setor. Dessa forma, as intervenções realizadas pelas instituições de fomento ao artesanato, a exemplo da qualificação e inserção profissional das artesãs no mercado formal de artesanato, são dirigidas a Caicó.

• **Cartografia do artesanato potiguar**

No estado, as tipologias pedras e cestarias e trançados são as que se destacam em termos de número de ocorrências em relação ao Nordeste, com 10,0% e 9,6%, respectivamente. Em termos estaduais, cestarias e trançados, rendas e bordados e tecelagem, com 38,5% e 17,3%, respectivamente, são as mais significativas para o Rio Grande do Norte (FIGURA 106).







• **ESTADO DE SERGIPE**

A tipologia Rendas e Bordados, que apresenta o maior potencial de crescimento no estado, encontra-se relacionada à venda direta ao consumidor pelo próprio artesão, sugerindo a abertura de novos canais de comercialização. Da mesma forma, a comercialização

com os turistas é normalmente realizada na forma direta, evidenciando uma necessidade de organizar formas de vendas em escala que envolva a participação de artesãos em grande número, diminuindo-se, dessa maneira, os custos envolvidos na estruturação da comercialização.

<b>Estado de SERGIPE</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• População:</li> <li>• Potencial de crescimento do artesanato no Estado (motivos):</li> <li>• Tipologias com maiores possibilidades de crescimento:</li> <li>• Principais problemas da produção:</li> <li>• Pólos produtores:</li> <li>• Ocorrências de Produção Artesanal</li> </ul>	<p><b>1.779.522 habitantes (IBGE 2000)</b></p> <p><b>Alto, pela diversidade do artesanato local, bastante aceito nos mercados nacional e internacional, de acordo com instituições locais de fomento ao artesanato.</b></p> <p><b>Cerâmica/Rendas e Bordados/Cestarias e Trançados/Tecelagem</b></p> <p><b>Falta de capital de giro, padronização dos produtos, organização do setor e certificado de origem.</b></p> <p><b>Aracaju e Tobias Barreto</b></p> <p><b>65 Municípios</b></p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aquidabã</li> <li>2. Aracaju</li> <li>3. Arauá</li> <li>4. Areia Branca</li> <li>5. Barra dos Coqueiros</li> <li>6. Brejo Grande</li> <li>7. Canhoba</li> <li>8. Canindé do São Francisco</li> <li>9. Capela</li> <li>10. Carira</li> <li>11. Carmópolis</li> <li>12. Cedro de São João</li> <li>13. Cristinápolis</li> <li>14. Cumbe</li> <li>15. Divina Pastora</li> <li>16. Estância</li> <li>17. Feira Nova</li> <li>18. Frei Paulo</li> <li>19. Graccho Cardoso</li> <li>20. Indiaroba</li> <li>21. Itabaiana</li> <li>22. Itabaianinha</li> <li>23. Itabi</li> <li>24. Itaporanga d'Ajuda</li> <li>25. Japarutuba</li> <li>26. Japoatã</li> <li>27. Lagarto</li> <li>28. Laranjeiras</li> <li>29. Macambira</li> <li>30. Malhada dos Bois</li> <li>31. Malhador</li> <li>32. Maruim</li> <li>33. Moita Bonita</li> <li>34. Monte Alegre de Sergipe</li> <li>35. Muribeca</li> <li>36. N. Sra. Aparecida</li> <li>37. N. Sra. das Dores</li> </ol>	<p>Rendas e Bordados/Couro/Alimentos</p> <p>Madeira/Cerâmica/Pedra/Tecelagem/Rendas e Bordados</p> <p>Alimentos</p> <p>Madeira/Alimentos/Rendas e Bordados/Cestarias e Trançados</p> <p>Rendas e Bordados/Cestarias e Trançados/Alimentos</p> <p>Cerâmica/Rendas e Bordados/Cestarias e Trançados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Rendas e Bordados/Alimentos</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Alimentos/Cerâmica</p> <p>Tecelagem/Rendas e Bordados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Cerâmica/Tecelagem/Alimentos/Rendas e Bordados</p> <p>Renda e Bordados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Tecelagem/Rendas e Bordados</p> <p>Cerâmica/Rendas e Bordados/Alimentos</p> <p>Rendas e Bordados/Alimentos</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Cestarias e Trançados/Rendas e Bordados/Tecelagem</p> <p>Rendas e Bordados/Cestarias e Trançados</p> <p>Rendas e Bordados/Couro/Tecelagem/Alimentos/Cestarias e Trançados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Rendas e Bordados/Couro</p> <p>Cestarias e Trançados/Rendas e Bordados</p> <p>Cerâmica/Alimentos</p> <p>Rendas e Bordados/Alimentos</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Rendas e Bordados</p> <p>Rendas e Bordados/Alimentos</p>

(continua)

**Estado de SERGIPE** (conclusão)

38. N. Sra. de Lourdes	Renda e Bordados
39. N. Sra. do Socorro	Rendas e Bordados/Tecelagem/Alimentos
40. N. Sra. da Glória	Rendas e Bordados/Couro/Cestarias e Trançados/Madeira/Alimentos
41. Neópolis	Tecelagem/Rendas e Bordados/Cerâmica/Madeira
42. Pacatuba	Material de Pesca
43. Pedra Mole	Renda e Bordados
44. Pedrinhas	Cestarias e Trançados
45. Pinhão	Rendas e Bordados/Alimentos
46. Pirambu	Cestarias e Trançados/Rendas e Bordados
47. Poço Redondo	Madeira/Rendas e Bordados/Alimentos/Pedra
48. Poço Verde	Tecelagem/Rendas e Bordados
49. Porto da Folha	Rendas e Bordados
50. Propriá	Rendas e Bordados/Tecelagem/Alimentos/Madeira
51. Riachão do Dantas	Cerâmica/Cestarias e Trançados/Rendas e Bordados/Couro
52. Riachuelo	Rendas e Bordados
53. Ribeirópolis	Rendas e Bordados/Alimentos
54. Rosário do Catete	Rendas e Bordados
55. Salgado	Cestarias e Trançados/Alimentos
56. Santa Luzia do Itanhy	Rendas e Bordados
57. Santa Rosa de Lima	Rendas e Bordados/Couro
58. Santana do São Francisco	Cerâmica/Rendas e Bordados/Cestarias e Trançados
59. Santo Amaro das Brotas	Cerâmica/Rendas e Bordados
60. São Cristóvão	Alimentos/Rendas e Bordados/Madeira/Cestarias e Trançados
61. São Miguel do Aleixo	Rendas e Bordados
62. Simão Dias	Rendas e Bordados/Cerâmica/Couro/Madeira/Cestarias/Alimentos
63. Siriri	Rendas e Bordados/Alimentos
64. Telha	Rendas e Bordados
65. Tobias Barreto	Rendas e Bordados/Cerâmica

**FIGURA 107** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL - SERGIPE

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

O Estado de Sergipe destaca-se como centro de venda das tipologias rendas e bordados, e Aracaju como grande pólo de comercialização.

• **Descrição Sintética dos Pólos Produtores do Estado de Sergipe**

Apesar do estado possuir 65 municípios produzindo artesanato, apenas Aracaju – destacando o grande volume de produção – e Tobias Barreto – que trabalha com qualidade na tipologia rendas e bordados – podem ser considerados pólos produtores de artesanato. Os demais municípios não apresentam produção significativa e/ou de qualidade.

<b>1. Município de ARACAJU</b>	
1.1 População:	<b>460.898 habitantes (IBGE 2000)</b>
1.2 Principais atividades econômicas:	
1.3 Potencial turístico:	<b>Sim</b>
1.4 Exportador de artesanato:	<b>Sim (Argentina/Espanha/Cuba)</b>
1.4.1 Potencial exportador:	<b>Ver 1.4</b>
1.5 Tipologias verificadas:	<b>Madeira/Rendas e Bordados/Cerâmica/Tecelagem Pedras</b>

**FIGURA 108** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL - MUNICÍPIO DE ARACAJU (SE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000).

Assim como as demais capitais dos estados nordestinos, Aracaju beneficia-se como centro comercializador de artesanato por possuir infra-estrutura voltada para o turismo. Da mesma forma, por sediar as principais instituições de fomento ao artesanato, recebe maior volume de recursos e apoio, tornando-se um dos pólos de artesanato mais representativos do estado.

**2. Município de TOBIAS BARRETO**

2.1 População:	<b>40.740 habitantes (IBGE 1996)</b>
2.2 Potencial turístico:	<b>Não</b>
2.3 Exportador de artesanato:	<b>Não</b>
2.3.1 Potencial exportador:	<b>Sim</b>
2.4 Tipologias verificadas:	<b>Rendas e Bordados</b>

**FIGURA 109** - PERFIL DO SETOR ARTESANAL - MUNICÍPIO DE TOBIAS BARRETO (SE)

**FONTE:** Bibliografias secundárias e Instituições de Fomento ao Artesanato no Nordeste (2000)

Os produtos comercializados por Tobias Barreto têm alcançado bons níveis no mercado consumidor, evidenciando uma certa qualidade na sua produção. Segundo informações prestadas por instituições de apoio ao artesanato, o maior problema do município

está localizado na área de vendas, sendo necessários investimentos em capital de giro que, no entanto,

inviabilizam-se por falta de garantia dos artesãos e de suas entidades associativas.

**TABELA 32**

CLASSIFICAÇÃO DOS PRINCIPAIS MUNICÍPIOS PRODUTORES DE ARTESANATO - SERGIPE

<b>Municípios (SE)</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>H</b>	<b>I</b>	<b>J</b>	<b>Σ</b>	<b>Classificação</b>
1. Aracaju	10	9	8	7	6	5	4	1	2	0	52	Pólo
2. Tobias Barreto	0	9	0	7	6	4	0	2	2	0	30	Pólo

**FONTE:** Pesquisa direta/2000.

### • Cartografia do artesanato sergipano

Os destaques do artesanato sergipano são as tipologias rendas e bordados e os alimentos. Esta tipologia em nenhum outro estado possui tantas indicações de ocorrências nos municípios. Mas cabe à tradicional tipologia de rendas e bordados a maior frequência entre os municípios produtores de artesanato no estado (FIGURA 110).

### • CONCLUSÃO DA CARTOGRAFIA

Este capítulo pretendeu esboçar hierarquicamente as ocorrências de produção de artesanato por estado nordestino, os principais centros produtores dentre às ocorrências e os pólos de produção do artesanato, dentre os centros.

A intenção foi permitir uma ampla visão da cartografia da produção artesanal no Nordeste e, em consequência, a percepção da situação desta produção quanto à concentração de tipologias e potencial de crescimento e desenvolvimento.

Ao eleger pólos, o estudo diagnóstico do artesanato do Nordeste, não pretende fazer exclusões, apenas elencar localidades que podem ser utilizadas como referência no que tange a intervenções iniciais no sentido de ampliar o valor econômico do artesanato nordestino (FIGURAS 111 e 112).













# CAPÍTULO 3 – PERFIL ORGANIZACIONAL DO ARTESANATO NORDESTINO

## 8.1 Gestão Administrativa

Neste capítulo apresenta-se a situação atual dos elementos organizacionais que compõem o setor artesanal nordestino. Contemplando as funções de planejamento, direção e controle desta atividade, sua visão global permite realizar uma avaliação sintética do artesanato, enquanto atividade econômica e empresarial.

### 8.1.1 Perfil da organização administrativa do artesanato nordestino

Parte dos esforços atuais das instituições de fomento e apoio ao artesanato consiste em reverter o quadro de dificuldades da gestão administrativa, presente em parte significativa do setor artesanal, tentando-se implementar uma visão profissional e competitiva ao artesão. A principal barreira neste sentido é o próprio perfil do artesão, apegado às práticas tradicionais de produção e comercialização perpetuadas ao longo de gerações e, por isso mesmo, mais resistente às mudanças.

A gestão administrativa da atividade artesanal se ressentem de uma dinâmica apropriada, pautada na competitividade, no *marketing* e nas rápidas mudanças no mercado consumidor, que alie ainda elementos motivacionais e de reconhecimento público do artesão e do artesanato, enquanto forma de expressão da cultura popular.

### 8.1.2 Organização administrativa

Como já foi ressaltado em capítulos anteriores, a organização das funções administrativas do artesanato, base para organizar a sua produção e comercialização, não sofreu, ao longo do tempo, uma adequação aos modelos da administração contemporânea. Na maioria dos casos, essa adequação sequer foi experimentada, a exemplo das políticas administrativas, do planejamento e do controle geral, do registro e controle de pessoal ou mesmo de uma política de recursos humanos. Desta maneira, confirma-se a informalidade do artesanato como característica mais evidente e problema mais urgente a ser trabalhado.

A FIGURA 113 descreve, em linhas gerais, a organização administrativa do setor artesanal, segundo um modelo satisfatório de gestão:

Gestão	Nível de Atuação	Descrição
<b>Administração</b>	<i>Políticas Administrativas e Diretrizes Gerais</i>	➤ Definição de estratégias para administração, produção e comercialização.
	<i>Atividades de Apoio e Suporte Especializado</i>	➤ Parcerias com instituições de fomento ao artesanato em capacitação, pesquisas e estudos.
	<i>Planejamento e Controle Geral</i>	➤ Planejamento estratégico gerencial da atividade artesanal.
	<i>Sistema Gerencial de Informações</i>	➤ Banco de dados, cadastros e censos sobre o setor.
	<i>Processo Decisorial</i>	➤ Decisões estratégicas nas associações/cooperativas.
	<i>Relações Trabalhistas</i>	➤ Legislação trabalhista, contratos, sindicatos.
	<i>Registro e Controle de Pessoal</i>	➤ Livro ou ficha de registro de empregados.
	<i>Treinamento e Desenvolvimento</i>	➤ Capacitação e desenvolvimento de pessoal.

(continua)

(conclusão)

<b>Gestão</b>	<b>Nível de Atuação</b>	<b>Descrição</b>
<b>Administração</b>	<i>Análise e Descrição de Cargos</i>	➤ Política de cargos/funções para o setor artesanal.
	<i>Administração de Salários</i>	➤ Política de salários para o setor artesanal.
	<i>Higiene e Segurança do Trabalho</i>	➤ Normas e procedimentos para manutenção dos espaços e segurança em trabalhos artesanais.
	<i>Benefícios extras salariais</i>	➤ Política de comissionamento para o setor artesanal.
	<i>Desenvolvimento Organizacional</i>	➤ Estrutura gerencial de associações e cooperativas.
	<i>Política de Recursos Humanos</i>	➤ Perfil do artesão empregado na atividade artesanal.
	<i>Planejamento Financeiro</i>	➤ Planejamento estratégico para administração dos recursos de curto e longo prazos.
	<i>Alternativas Econômicas de Investimento</i>	➤ Projeto de viabilidade econômica/financeira para novos investimentos.
	<i>Planejamento e Controle Orçamentário</i>	➤ Provisionamento de receitas e despesas para o setor artesanal.
	<i>Políticas Financeiras</i>	➤ Investimentos e reinvestimentos para o setor artesanal.

**FIGURA 113** - MODELO GESTÃO ADMINISTRATIVA DO ARTESANATO

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

Na prática, é possível observar alguns desses itens sendo aplicados a algumas entidades coletivas de artesãos ou a organizações formadas pelas instituições de fomento ao artesanato, tais como controle de fluxo de caixa, registro de pessoal e desenvolvimento organizacional. Não se percebe para o artesão isolado uma estruturação organizacional satisfatoriamente organizada. Para estes, prevalece ainda uma cultura de improvisação e atuação baseada apenas no empirismo.

### **8.1.3 Políticas administrativas e diretrizes gerais**

Com relação à estruturação mais comum do artesanato, ou seja, o regime familiar de produção e comercialização, percebe-se a geração de impasses na organização geral da atividade, visto que inexistem relações profissionais entre os membros componentes da família, e conseqüentemente direitos e deveres entre empregadores e empregados.

Com o intuito de evidenciar alguns desses problemas no âmbito da produção e da comercialização decorrentes da situação de ingerência administrativa

do setor artesanal, foi realizada a pesquisa direta com artesãos durante a Feira Nacional de Negócios do Artesanato de Recife, em julho de 2000. Nessa feira, referência para nossos estudos, por ser de âmbito nacional e congregar especialistas e artesãos de várias localidades, procurou-se focar alguns aspectos administrativos do artesanato.

Verificou-se, de fato, a fragilidade dos modos de administração, produção e comercialização do artesanato a partir do levantamento das dificuldades encontradas pelos artesãos em cada uma destas etapas. Os resultados das dificuldades administrativas estão apresentados, resumidamente, nos quadros que se seguem.

### **8.1.4 Perfil gerencial do artesão nordestino**

É conhecida a habilidade criativa do artesão, que independe de sua instrução formal. Entretanto, são também inegáveis os efeitos prejudiciais dessa ausência sobre o setor, quando esse é encarado especificamente numa perspectiva econômica de mercado. Nessa perspectiva prevalece uma dinâmica empresarial que

exige formação intelectual e cultural mínima do indivíduo, necessária ao gerenciamento adequado das diversas etapas da organização administrativa em que haja participação direta dos artesãos, visando com isto otimizar sua produção e seus rendimentos. Tem-se, dessa forma, por um lado, uma intenção de adequar o setor a uma economia de mercado por parte de instituições de fomento – governamentais, não-governamentais e privadas – e, por outro, a desqualificação profissional do artesão para atividades que vão além do simples manuseio dos objetos de seu trabalho, inviabilizadas por falta de instrução formal.

Fundamentada nas fontes secundárias e nas pesquisas realizadas, traçou-se o seguinte perfil gerencial do artesão nordestino:

- Envelhecimento da mão-de-obra para o artesanato: a predominância de artesãos numa faixa etária elevada pode significar, dentre outras coisas, a não renovação contínua destes trabalhadores na atividade artesanal ou o não ingresso de novos artesãos aprendizes. Baixa remuneração, pouco reconhecimento do *status* social de artesão, novas possibilidades de ocupação em outras atividades da economia formal e informal podem responder ao desinteresse dos mais jovens pelo artesanato. Por sua vez, trabalhadores mais velhos tornam-se mais resistentes às mudanças – necessárias, no caso do artesanato – resultando na estagnação ou pelo menos na diminuição do ritmo das transformações exigidas pelo mercado consumidor.

<b>Sexo</b>	A diferenciação nas práticas artesanais, culturalmente determinada, ocorre segundo a tipologia em questão. Rendas e bordados, tecelagem e tecidos são praticadas, em sua grande maioria, por mulheres, ficando o couro, metal, madeira e cerâmica para os homens, existindo, contudo, exceções significativas.
<b>Faixa Etária</b>	Pesquisas indicam que as faixas acima dos 25 anos até os 50 anos são as mais recorrentes. Em alguns casos o trabalho para a faixa entre 10 e 18 anos é apontado como possuindo alguma relevância, mas, de um modo geral, o artesanato é atividade que não vem atraindo mão-de-obra mais jovem.
<b>Naturalidade</b>	Os artesãos exercem suas atividades na própria localidade de nascimento, ocorrendo poucas migrações.
<b>Escolaridade</b>	Prevalece o ensino fundamental incompleto, tendo, contudo, o analfabetismo relevância no quadro geral.
<b>Qualificação</b>	O processo de aprendizagem deu-se, basicamente, no ambiente familiar. É insignificante o número dos que freqüentaram cursos especializados.
<b>Renda</b>	Percebe-se a discriminação da mão-de-obra feminina, com os rendimentos auferidos pelas mulheres sendo geralmente inferiores quando comparados aos dos homens. Contudo, é preciso frisar que as tipologias exercidas predominantemente por homens, como as pedras, os metais, o couro e a madeira, possuem maior valor de comercialização.

**FIGURA 114** - PERFIL DO ARTESÃO NORDESTINO

**FONTE:** Sebrae (2000); Cunha ([19\_\_]).

Ainda que seja um perfil delineado segundo aspectos mais gerais de suas características e formação pessoal do artesão, não se leva em conta aspectos mais subjetivos como a capacidade de iniciativa, motivação e persistência, traços fundamentais para o empreendedor e que independem de sua formação escolar ou qualificação. Os desdobramentos advindos da análise destas características resultam no seguinte horizonte de atuação:

- A estratificação do artesanato por sexo, ligada possivelmente a fatores culturais, determina uma orientação das atividades que enfatizam os meios em detrimento dos resultados. A exclusão de indivíduos de certas atividades por não estarem ajustados aos costumes sociais pode criar disparidades sócioeconômicas cujo impacto, sob certos aspectos, limita a expansão da própria atividade produtiva.
- A constatação – ainda não explicada – da pouca mobilidade do artesão, fixado em sua cidade de origem pela prática do artesanato, torna-se um fator de controle social, impedindo o afluxo de migrantes para os grandes núcleos urbanos. Esta aparente imobilidade, por sua vez, pode influenciar negativamente na diversificação dos produtos e técnicas artesanais pela inexistência de troca de informações e experiências.
- O ambiente familiar torna-se o mais propício para assegurar a continuidade dos valores de arte popular inseridos no artesanato. Contudo, este se torna também fator de perpetuação de técnicas e procedimentos desatualizados, não condizentes com as exigências de mercado e capacidade empreendedora.

O conjunto desses fatores predominante permite caracterizar o artesanato como uma prática realizada num ambiente estável, padronizado, pouco afeito a mudanças, estratificado e homogêneo, ainda que complexo.

### 8.1.5 Políticas de recursos humanos

Na pesquisa desse tópico, constatou-se que a situação mais corriqueira é aquela em que o artesão utiliza seus familiares como ajudantes e aprendizes na produção do artesanato. Esse modo de produção familiar, se por um lado garante a continuidade do saber, habilitando novos artesãos para a prática da atividade, sob outra perspectiva dificulta a profissionalização do setor<sup>6</sup>, caso se pretenda torná-lo efetivamente uma expressão econômica relevante, visto que não há remuneração salarial dos familiares participantes dos trabalhos desenvolvidos.

Nos casos em que a mão-de-obra é não-familiar, especialmente nos espaços comuns de produção como as associações, cooperativas, grupos de produção, esta situação é um pouco menos problemática. Desta forma, e ainda que de maneira incipiente, percebe-se a utilização de prestadores de serviço (aprendizes), sendo, no entanto, verificada a falta de contrato legal que ampare as garantias sociais desses trabalhadores.

O trabalho artesanal pode trazer satisfação pessoal por ser um trabalho criativo e lidar com valores culturais importantes para a comunidade em que está inserido o artesão.

### 8.1.6 Registro e controle de pessoal

Em sua organização mais comum, concentrada numa estrutura familiar informal, o setor de artesanato não utiliza registros e controles de pessoal. Os membros da família envolvidos na produção e comercialização dos bens finais, utilizam sua força de trabalho com o objetivo principal de promover o sustento da própria família, não estabelecendo direitos individuais, produtividade e outros conceitos agregados ao trabalho. Da mesma forma, quando são utilizados ajudantes externos, não ocorre o registro formal e legal desses trabalhadores.

Os registros mais usuais observados são aqueles utilizados pelas instituições de fomento ao artesanato para cadastrar o artesão. Para estes casos existem legislações específicas em cada estado, quanto aos procedimentos formais exigidos para o preenchimento do cadastro, a exemplo da idade mínima e da

elaboração obrigatória de peça artesanal sob a supervisão de pessoa qualificada para comprovação de habilidade própria.

Da mesma forma, o registro de artesãos em associações e cooperativas é acompanhado de direitos e deveres, não sendo efetivamente realizado um controle de pessoal segundo modelo empresarial, contemplando, por exemplo, férias, 13º salário, requalificação profissional e outros.

### 8.1.7 Treinamento e desenvolvimento

Evidenciou-se, ao longo das pesquisas realizadas para o diagnóstico do artesanato nordestino, que a condução do artesão para sala de aula com o objetivo de capacitá-lo em práticas gerenciais empreendedoras, com noções de administração, produção e comercialização, é uma ação equivocada quando não são tomadas as devidas precauções de ordem didático-pedagógicas. A apreensão dos conteúdos se torna problemática por não haver compreensão dos mesmos por parte dos artesãos-alunos e, no sentido inverso, a falsa percepção de instrutores superestimam resultados de alcance limitado.

Outro aspecto importante que diz respeito ao artesão é de ordem cultural. A representação que prevalece entre estes, de um modo geral, é o artesanato, dentre outras coisas, como atividade complementar da renda familiar, um paliativo temporário à falta de trabalho regular, uma espécie de passatempo ou mesmo uma atividade tipicamente feminina e por isso mesmo não valorizada. Esta postura torna-se mais um impeditivo na implementação de ações de desenvolvimento e amparo ao artesanato.

O processo de aprendizado das técnicas artesanais no Nordeste é realizado predominantemente no âmbito familiar, núcleo principal de transmissão cultural. Pesquisas no tocante a esta observação evidenciam que a maioria significativa de artesãos jamais participou de cursos de treinamento ou qualificação (CUNHA, [19\_\_], p. 32) e poucos vêem o treinamento como um modo de aperfeiçoar suas habilidades adquiridas empiricamente por experiência direta.

Entre os que apontaram a qualificação de recursos humanos como medida para solucionar os problemas encontrados na produção, 41,1% vêem o treinamento da mão-de-obra e 29,4% enxergam o treinamento de pessoal como o mais necessário. Os treinamentos para atendimento, *design*, manuseio de materiais e crochê foram mencionados, porém em menores percentuais, 5,9% cada uma das respostas.

<sup>6</sup> “Um dos pontos mais importantes que detectamos é o amor à arte de fazer rendas, à tradição da família. Esse constitui o principal fator que mantém a artesã no seu labor” (MAIA, 1980, p. 87).

**TABELA 33**  
TIPOS DE TREINAMENTO PARA A PRODUÇÃO  
ARTESANAL

Se treinamento, de que tipo?	Percentuais
Mão-de-obra	41,1%
Pessoal	29,4%
Pinturas	5,9%
Atendimento	5,9%
<i>Design</i> embalagens	5,9%
Manuseio de materiais	5,9%
Crochê	5,9%

**FONTE:** Pesquisa direta/ 2000

Um dos aspectos que possivelmente justifica essa situação, relativa à percepção da qualidade do artesão ou do treinamento da mão-de-obra como fator positivo para a produção do artesanato, diz respeito ao analfabetismo, bem como dos aspectos motivacionais que permeiam a atividade artesanal.

### 8.1.8 Análise e descrição dos cargos

O setor artesanal, em alguns estados nordestinos, está hierarquizado segundo um modelo no qual o artesão com maior conhecimento e qualidade da produção estaria categorizado como mestre-artesão, tornando-se apto a repassar este conhecimento adquirido para artesãos aprendizes. Esse modelo, contudo, não é formalizado, sendo apenas referência para as instituições e uma forma de reconhecimento para o artesão, uma vez que este não obtém nenhum benefício por este título.

Outro aspecto a ser detalhado diz respeito às lideranças da comunidade artesã. Essas lideranças nem sempre estão relacionadas à qualificação pessoal do artesão, mas à capacidade de dirigir grupos sociais, como é o caso dos diversos grupos e comunidades que têm no artesanato sua principal fonte de renda e ocupação. As lideranças representam elementos fundamentais de articulação entre as instituições de apoio e desenvolvimento do artesanato e os artesãos e as entidades coletivas por eles formadas, pois servem de elemento de ligação e catalização dos interesses das partes envolvidas. Afora esse aspecto, não há nenhuma outra forma observada de ordenação hierárquica dentro do setor artesanal, reforçando sua dimensão informal.

### 8.1.9 Higiene e segurança do trabalho

Reações alérgicas e dificuldades respiratórias, bem como lesões por esforço repetitivo na coluna vertebral foram observadas na tipologia tecelagem (LIMA E AZEVEDO, 1982, p. 30); problemas visuais são comuns na tipologia rendas e bordados pelo uso excessivo da visão em condições de trabalho inapropriadas.



**FIGURA 115 – PROTEÇÃO E CONFORTO: MAIS SAÚDE**

Essas são algumas das doenças ocupacionais relacionadas ao artesanato. Essas doenças comprometem, decisivamente, a permanência do artesão na atividade laboral, bem como a qualidade dos produtos finais, gerando um custo social elevado se for considerado o tratamento médico pela assistência pública.

O uso conjugado de novas tecnologias de produção – sem comprometer a caracterização do artesanato como atividade manual, nem a ênfase aos valores da arte popular – em ambientes apropriados para a manufatura das peças artesanais, permite que parte dessas doenças ocupacionais seja minimizada ou mesmo eliminada. Essas novas tecnologias, possíveis pelo investimento em pesquisa e desenvolvimento, também contribuem na otimização dos processos produtivos, aumentando a produtividade e a rentabilidade do artesão.

### 8.1.10 Desenvolvimento organizacional

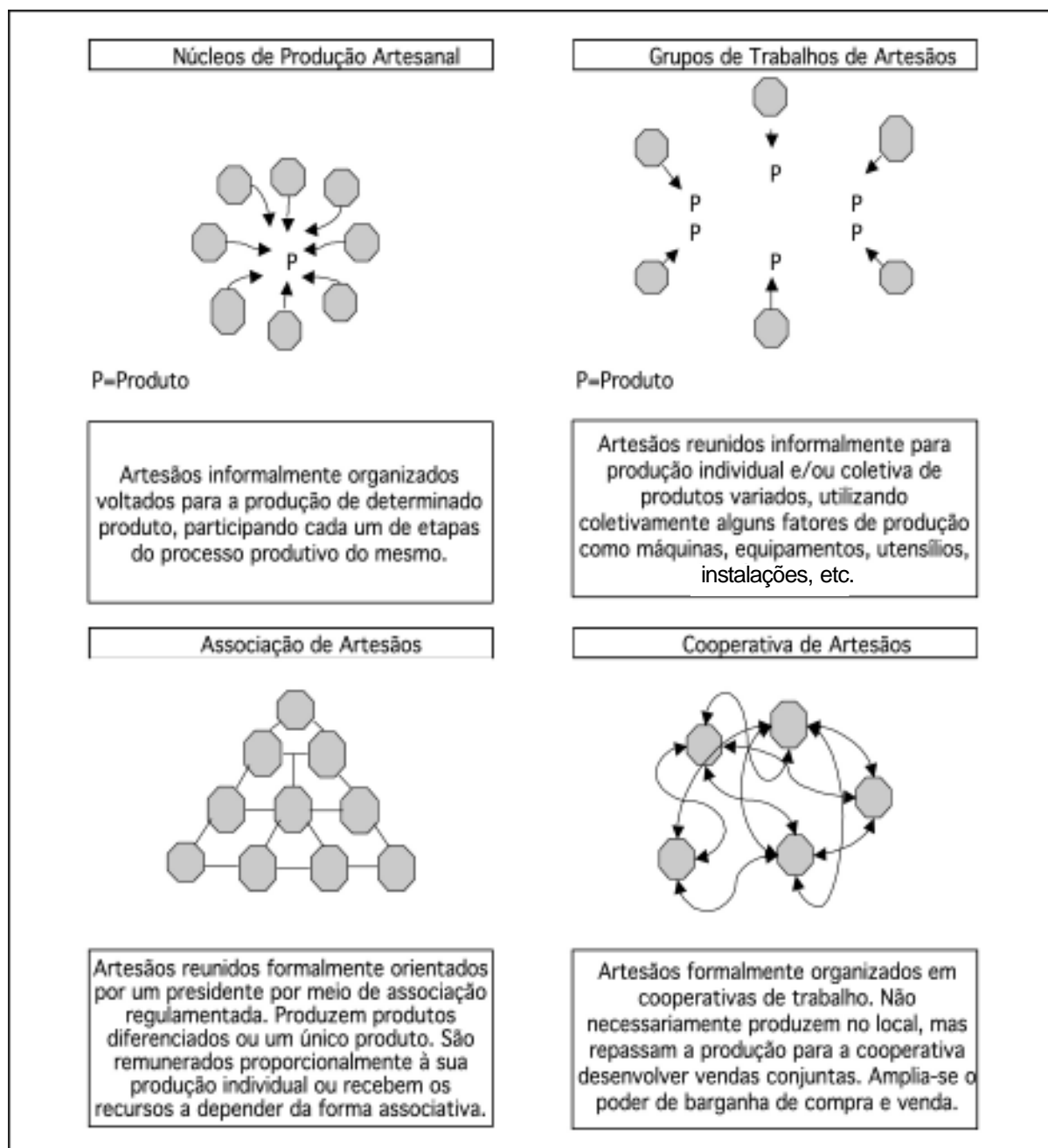
Os tipos mais frequentes de organização administrativa da produção artesanal da Região Nordeste são caracterizados como: núcleos de produção, grupos de trabalho, associações e cooperativas de artesãos.



**FIGURA 116 - SEDE: ESPAÇO PARA MOBILIZAÇÃO, PRODUÇÃO E COMÉRCIO**

Dentre esses tipos de organização, as associações e cooperativas são modelos organizacionais que têm estrutura jurídica formalizada, e por isso permitem ganhos coletivos na produção em escala, além de contar com a possibilidade de apoio financeiro. Apesar das vantagens citadas, ainda é expressivo o número de artesãos nordestinos que não faz parte de associações ou entidades de classe.

Os quatro modelos de organização administrativa do artesanato nordestino apresentados anteriormente são regularmente encontrados nos nove estados estudados. Além deles, a existência do trabalho artesanal individual, solitário, de cunho doméstico, também é freqüente. Em pesquisa direta realizada com artesãos, verificou-se que 55,4% (FIGURA 118) estão organizados coletivamente, seja por meio de associações e/ou



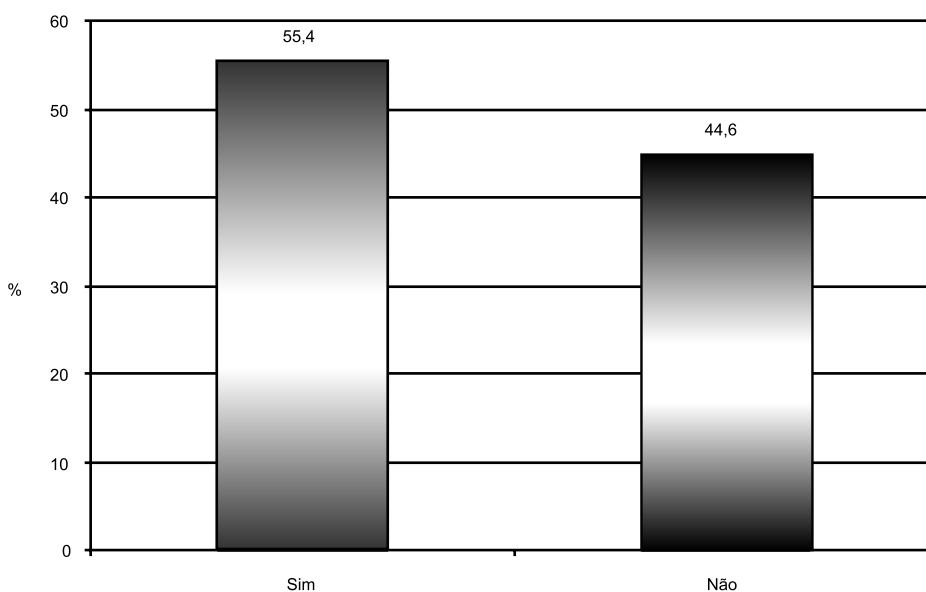
**FIGURA 117** - PERFIL DA ORGANIZAÇÃO ADMINISTRATIVA

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

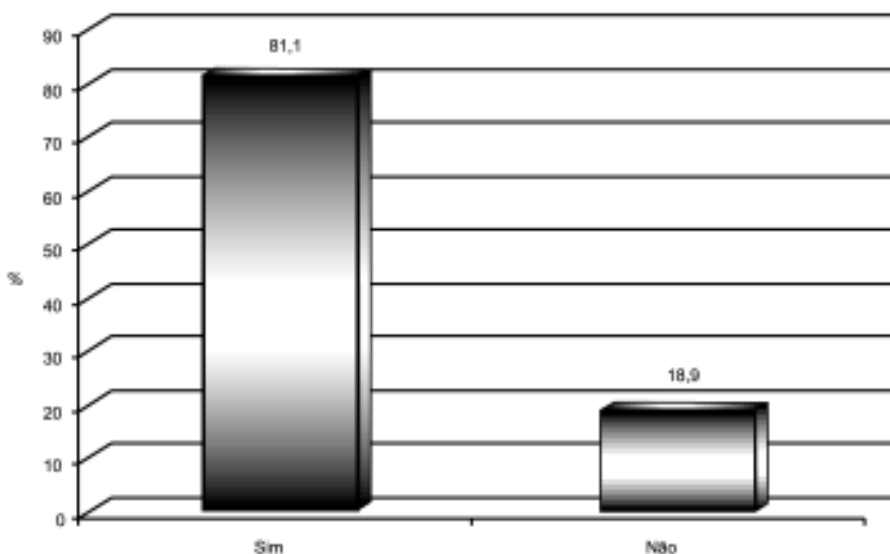
cooperativas. Os outros 44,6% que mencionaram não pertencer a nenhuma estrutura organizacional coletiva formal, produzem utilizando modelos organizacionais informais, denominados grupos de trabalho ou núcleos de produção; outros produzem solitariamente.

Tendo em vista que muitas associações não atuam em conformidade com os princípios associativos, ou seja, existem apenas burocraticamente, e não representam ampliação do poder de articulação produtiva/comercial do artesão, o número de artesãos associados não é, em si, representativo. Por outro lado, é alta a representatividade do número de artesãos fora de qualquer organização coletiva formal, dado que a produção solitária do artesanato pode representar perda de competitividade.

O estímulo à organização coletiva dos artesãos nordestinos pode ser entendido como medida inicial para qualquer intervenção em locais onde haja produção artesanal, visto que tal organização, quando funciona conforme princípios éticos e comerciais adequados aos regimentos associativos, assegura ganhos entendidos como passos iniciais para expansão de mercado, a exemplo da ampliação da produtividade e do poder de barganha nas compras e vendas. Esse estímulo à organização dos artesãos nordestinos parece não ser tarefa que exija grande sensibilização dos artesãos, já que em pesquisa direta, 81,1% dos artesãos que não participam de nenhuma entidade de organização coletiva, afirmam que gostariam de participar de um modelo coletivo de produção e/ou gestão do artesanato.



**FIGURA 118** - PARTICIPA DE ALGUMA ASSOCIAÇÃO DE ARTESÃOS  
**FONTE:** Pesquisa direta/ 2000.



**FIGURA 119** - GOSTARIA DE PARTICIPAR DE ASSOCIAÇÕES  
**FONTE:** Pesquisa direta/ 2000.

Os entrevistados que reagiram negativamente à participação em algum tipo de associação alegaram como motivo o descrédito em atividades associativas, o que representou 50% das respostas. Outras razões também foram mencionadas como a falta de interesse, além de discordância ideológica das opiniões emitidas pelas associações representativas.

**TABELA 34**  
RAZÕES APONTADAS PARA O NÃO ASSOCIATIVISMO

Por que não gostaria?	Percentuais
Não acredito em atividade associativa	50,00%
Falta de interesse	18,8%
Por ser empresa particular	12,5%
Discorda de alguns pontos de vista	6,2%
NR	12,5%

**FONTE:** Pesquisa direta/ 2000.

Tendo em vista que a ampliação do poder de barganha em compras de matérias-primas é um dos principais fatores que potencializa a união de artesãos em associações, foi realizado a partir dos resultados de pesquisa direta, um cruzamento de dados que permitiu correlacionar artesãos pertencentes a organizações coletivas formais, associações e/ou cooperativas, com as principais matérias-primas utilizadas por eles. Verificou-se que dos artesãos que utilizam linha e/ou lã como matéria-prima, 84,8% participam de entidades de organização coletiva, no caso associação; entre aqueles que utilizam argila, gesso e parafina, o quantitativo de associados é de 73,7%. A maior representatividade amostral dos artesãos que utilizam linha/lã indica que há forte correlação entre matéria-prima utilizada e formas de organização administrativa da produção.

**TABELA 35**  
MATÉRIA-PRIMA UTILIZADA X PARTICIPAÇÃO EM ASSOCIAÇÃO DE ARTESÃOS

Matéria-Prima	Associação de artesãos	
	Sim	Não
Pedras	60,0%	40,0%
Argila/gesso/parafina	73,7%	26,3%
Renda/bordados/tecidos	37,5%	62,5%
Vidro/fibra de vidro/porcelana	57,1%	42,9%
Couro	57,1%	42,9%
Ferro/bronze/prata/metais em geral		100,0%
Madeira	50,0%	50,0%
Linha/lã	84,8%	15,2%
Coco	100,0%	
Palha/piaçava/fibras naturais	44,4%	55,6%
Papel/papel machê/papelão	28,6%	71,4%
NR/NS	42,9%	57,1%

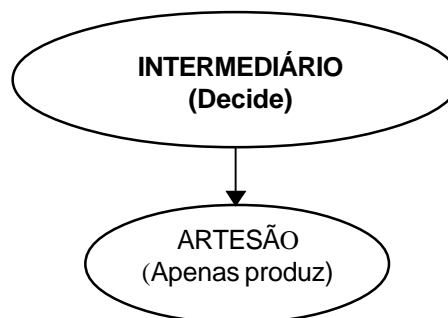
**FONTE:** Pesquisa direta/2000

Uma reflexão criteriosa sobre as questões levantadas anteriormente nos diversos itens da pesquisa, bem como sobre os resultados obtidos, evidencia a necessidade de se repensar o artesanato nordestino nas esferas da abordagem e da atuação das instituições de fomento, a partir de suas visões de artesanato, seus objetivos, as metodologias empregadas, as relações que mantêm entre si e tudo mais que diga respeito ao trabalho junto aos artesãos.

### 8.1.11 Processo decisório

Por não estar estruturado segundo um modelo eficaz de gestão empresarial, o artesanato não envolve na sua organização instâncias decisórias formalizadas e/ou hierarquizadas, a exceção das associações, cooperativas e grupos de trabalho, cujos regimentos assim exigem. A situação mais recorrente é o processo de decisão concentrado no próprio artesão, geralmente pouco instrumentalizado para tal, dado que tem poucas informações acerca dos caminhos das estratégias administrativas, de produção e de comercialização.

Um outro aspecto que merece ser comentado, diz respeito ao comerciante intermediário que negocia com artesanato. Nesses casos, o intermediário, por determinar valores, quantidades e datas de entregas do produto final, é único agente no processo de tomada de decisão no setor. Dessa forma, o artesão assume postura passiva diante das estratégias que norteiam o seu próprio trabalho. A relação artesão/intermediário, quando determinada decisoriamente pelo segundo, reforça no artesão uma cultura de comodismo, a espera de atuação de terceiros.

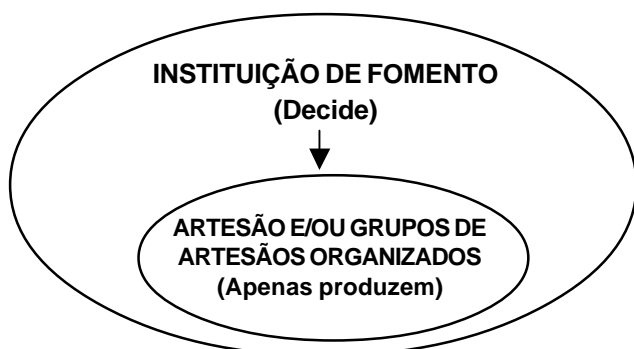


**FIGURA 120** - RELAÇÃO ARTESÃO *VERSUS* INTERMEDIÁRIO

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

Também, para alguns casos em que já existe a atuação de organismos de fomento ao artesanato é possível observar uma estrutura decisória, normalmente vertical, de forma centralizada na instituição e em seus técnicos, sem a participação direta do artesão ou de grupos de artesãos nas tomadas de decisões sobre o seu negócio. Nesses casos, a dificuldade consiste em integrar os interesses das partes envolvidas, sem gerar conflitos e tensões entre os artesãos.

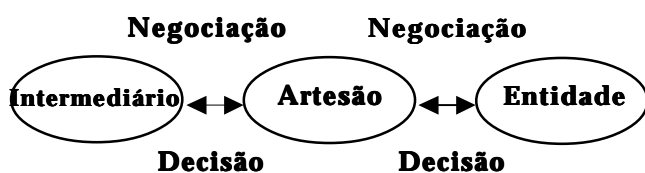




**FIGURA 121** – RELAÇÃO ARTESÃO *VERSUS* INSTITUIÇÃO DE FOMENTO

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

Ainda não se observa com grande expressividade modelos de decisão em que o artesão articula os processos administrativos, produtivos e comerciais de forma independente e autônoma. Repassar ao artesão a responsabilidade decisória é tarefa fundamental na mudança de uma cultura de assistido para a cultura empreendedora. É necessário colocar o artesão como figura central na relação com intermediários e instituições de fomento. Enquanto assistido, o artesão não é sujeito ativo dos processos que dizem beneficiá-lo; sujeitos ativos são as instituições e/ou os intermediários. A FIGURA a seguir esboça a situação necessária:



**FIGURA 122** – MODELO IDEAL PARA ESTRUTURA DECISORIAL DA CADEIA DO ARTESANATO

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

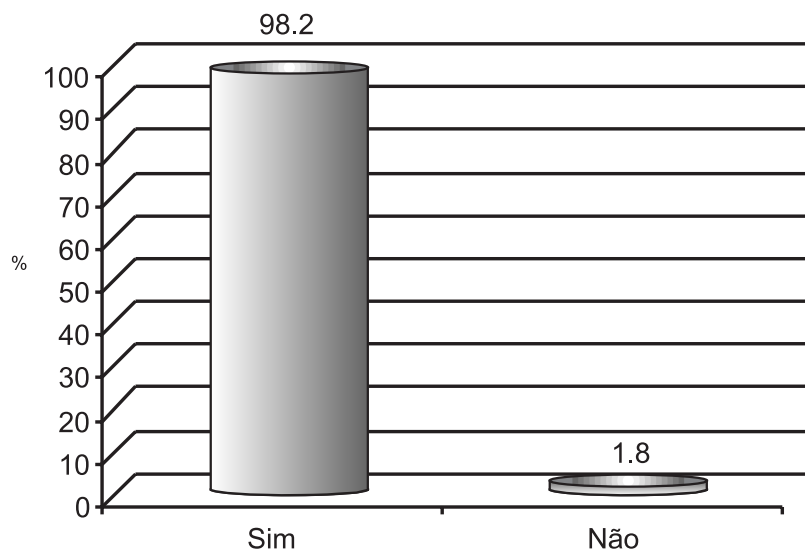
### 8.1.12 Planejamento e controle geral

A utilização de controles gerenciais possibilita avaliar o grau de profissionalismo dos empreendedores. A partir destes controles é que os negócios devem ser planejados e implementados. Os instrumentos básicos de controle gerencial – fluxo de caixa, controle de estoques, controle de custos, controle de vendas e programação dos investimentos – proporcionam uma visão global de qualquer empreendimento e, também para o artesanato, esse procedimento torna-se imprescindível.

Assim, a profissionalização na gestão administrativa para o setor do artesanato passa, em primeira instância, pelo uso de instrumentos gerenciais de controle. A utilização de tais instrumentos demonstraria um nível de formação gerencial mínimo do artesão e funcionaria como referência na tomada de decisões.

Desse modo, objetivando avaliar o artesanato quanto ao planejamento e controle geral, verificou-se, através de pesquisa direta, que os entrevistados utilizam algum tipo de controle, representando 98,2% do total, contra 1,8% que não utilizam. Tais resultados sugerem, conforme afirmamos anteriormente, que o artesanato possui uma estrutura adequada na gestão da administração.

No entanto, não se deve avaliar os resultados da pesquisa sem considerar o que o artesão costuma descrever como controle de produção.



**FIGURA 123** - UTILIZAÇÃO DE CONTROLE ADMINISTRATIVO / FINANCEIRO

**FONTE:** Pesquisa direta/ 2000

A análise puramente quantitativa dos números apresentados na FIGURA 123 pode induzir a uma avaliação errônea da gestão de administração do setor artesanal. Quando inquiridos, dos artesãos que mencionaram utilizar algum tipo de controle gerencial, 23,6% faziam uso do controle de vendas; 22,3% do controle de compras e 18,6% dos entrevistados utilizavam os controles de custos.

Constata-se, no entanto, que mesmo os artesãos que utilizam algum tipo de controle gerencial, não o fazem em sua totalidade. A baixa utilização de controles de custos e produção, fundamentais para se avaliar gastos e excedentes na organização administrativa do artesanato, expressa o desconhecimento e/ou a necessidade de avaliar o desempenho gerencial do setor.

**TABELA 36**

**TIPOS DE CONTROLES ADMINISTRATIVOS**

<b>Qual o tipo de controle utilizado?</b>	<b>Percentuais</b>
De vendas	23,6%
De compras	22,3%
De custos	18,6%
De produção	17,8%
De estoque	16,1%
Outros tipos de controle	1,0%
NR	0,6%

**FONTE:** Pesquisa direta/ 2000

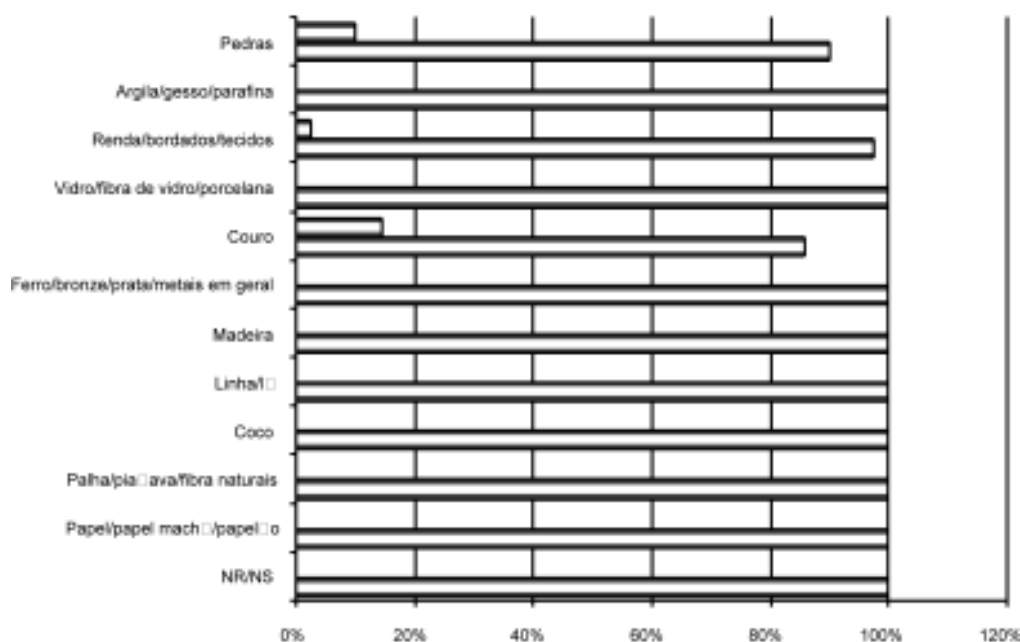
Contudo, é preciso considerar que o controle de vendas e compras que predomina nas respostas é a forma mais elementar de controle, visto que os artesãos

trabalham diretamente com o fluxo de caixa. A maneira simplificada com que esses indicadores são tratados reflete também uma pequena formação empresarial do artesão, e o desconhecimento de como avaliar o desempenho dos negócios a partir dos resultados obtidos. Por sua vez, formas mais sofisticadas de controles gerenciais são utilizadas por apenas 1,0% dos entrevistados, que mencionou utilizar controles bancários e controles de material.

Entre os controles gerenciais administrativos comumente utilizados pelos artesãos nordestinos, destaca-se em primeiro plano, o controle de vendas. O uso desse controle, como já foi dito anteriormente, proporciona uma visão mais ampla do empreendimento e representa efetivamente o acúmulo dos resultados obtidos pelo artesão em seus mercados de atuação.

A partir dos resultados obtidos em pesquisa direta foi possível analisar as correlações existentes entre os artesãos que usam o controle de vendas de seus produtos, de acordo com a matéria-prima utilizada. Segundo os entrevistados na pesquisa, os artesãos que fazem uso desse instrumento de controle, atuam principalmente com as matérias-primas argila, gesso e parafina. A madeira, a linha, a lã, o ferro, o vidro, entre outros, também são matérias-primas que os artesãos, ao produzirem suas peças para comercialização, utilizam como controle das vendas.

Deve-se ressaltar que aqueles artesãos que trabalham com matérias-primas de tecidos, bordados, couro e pedras utilizam controle de vendas, mas em menor proporção.



**FIGURA 124 - MATÉRIA-PRIMA UTILIZADA X CONTROLE DE VENDA DOS PRODUTOS**

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

O fato de o artesão estar ou não ligado diretamente a uma organização coletiva formal, associação e/ou cooperativa, poderia por sua vez, representar uma gestão administrativa equilibrada para o setor, principalmente no âmbito do planejamento e do uso de controles administrativos/financeiros. Entretanto, o quadro atual de organização do setor artesanal, aponta para outra realidade.

Além da necessidade de implantação de controles gerenciais na gestão administrativa do artesanato, percebe-se, também, a necessidade de se realizar inspeção dos insumos ainda nas fases de compra e produção, bem como o controle de qualidade e padronização durante o processo de produção das peças, o que resultaria em bens finais com características funcionais e estéticas adequadas.

Assim, o desempenho geral da atividade artesanal, prejudicada em virtude da falta de controles gerenciais da produção e comercialização, geralmente não é compreendido pelos artesãos, que atribuem os resultados negativos obtidos a fatores pouco significativos, tais como falta de participação em eventos ou elaboração de catálogos de produtos.

### **8.1.13 Atividades de apoio, suporte e de assessoramento especializado**

Nesse item, as instituições de fomento ao artesanato desempenham papel fundamental para elaboração e implementação de atividades educacionais diversas – cursos, palestras, seminários – juntos aos artesãos com o objetivo de capacitá-los tanto nas práticas gerenciais, quanto na otimização da produção e comercialização dos produtos artesanais. Estas ações se tornam cruciais à medida que a maioria dos artesãos, cujo aprendizado deu-se na prática cotidiana do seu ofício, não possui visão empresarial de sua atividade, não tendo sequer conhecimento dessas atividades nem de sua relação de trabalho.

As atividades especializadas de apoio e suporte desempenham um papel complementar de incorporadoras de novas tecnologias, no conjunto das atividades necessárias à administração, produção e comercialização do artesanato. Os resultados devem ser avaliados pela capacidade de produzir bens finais competitivos e compatíveis com o mercado consumidor. Dentre as atividades de suporte e assessoramento especializado que podem ser de competência das Instituições de fomento, citamos algumas, inseridas na área mercadológica, mas que são determinantes na sua planificação estratégica:

- Pesquisas de mercado: indicam tendência do consumidor final na aceitação ou rejeição do produto. Por se tratar de um trabalho especializado de alto custo, com resultados que podem ser utilizados por toda comunidade artesã, sua utilização por parte das instituições de fomento torna-se bastante adequada para dotar a produção artesanal de menor grau de risco e incerteza diante do mercado consumidor. Uma

alternativa menos onerosa seria a pesquisa direta realizada pelo artesão durante o processo de comercialização dos produtos aos consumidores finais. A relação direta artesão x consumidores torna-se benéfica no sentido de informar em tempo real as necessidades, gostos e tendências do mercado consumidor, exigindo-se do artesão apenas uma atenção quanto às orientações advindas dos consumidores.

- *Marketing* e comunicação: possibilita a criação e divulgação de uma nova imagem dos produtos artesanais junto ao consumidor final, imagem esta que suplanta o baixo atrativo exercido pelo artesanato, por se tratar de um produto de qualidade inferior fora dos padrões contemporâneos de *design* e utilidade.
- *Design*: propõe inovações aos produtos, adequando-os aos gostos e necessidades dos consumidores, segundo especificações compatíveis com as habilidades dos artesãos.

Evidentemente, tais competências sugerem outras tantas, a exemplo de atividades de requalificação profissional para que o artesão possa desenvolver seu trabalho de acordo com a orientação apontada pela inovação do *design*, ou pelos cursos de gerenciamento da atividade artesanal, com o objetivo de dotar o artesão de um instrumental mínimo de conhecimento sobre como conduzir adequadamente os recursos disponíveis na produção e comercialização do artesanato.

Assim, as atividades de apoio e assessoramento especializadas, quando realizadas de maneira adequada, tornam-se importantes elementos complementares das ações para desenvolvimento do artesanato.

### **8.1.14 Sistema gerencial de informação**

A elaboração de um sistema gerencial de informação ou tecnologia da informação, fundamental na organização e desenvolvimento de qualquer atividade, de uma forma geral também inexistente no artesanato. Pesquisas, diagnósticos, pesquisa de prospecção de mercados, estudos de novas tecnologias, além dos cadastros de artesãos e entidades coletivas, são algumas das informações necessárias que precisariam estar ao alcance do artesão e demais interessados no tema de forma rápida, simples e atualizada.

Ressalte-se, ainda, que os próprios artesãos, em vários momentos, apontam como uma necessidade para sua prática profissional, a implementação de novas tecnologias de produção e comercialização, bem como a adequação às tendências de mercado. Percebe-se, desta forma, já alguma sensibilização destes artesãos com relação às exigências de mudanças nas estruturas da atividade artesanal, sendo a tecnologia da informação fator crucial na articulação e condução dessas transformações.

### 8.1.15 Planejamento financeiro

O levantamento realizado pela bibliografia secundária e por pesquisa direta apontou para a inexistência, de um modo geral, de planejamento financeiro por parte dos artesãos, principalmente quando esses atuam sem vínculos com associações ou cooperativas. Estas, por sua vez, por uma obrigação legal, realizam demonstrativos de contas, não significando, contudo, que tenha havido um planejamento financeiro ao longo do ano fiscal em questão.

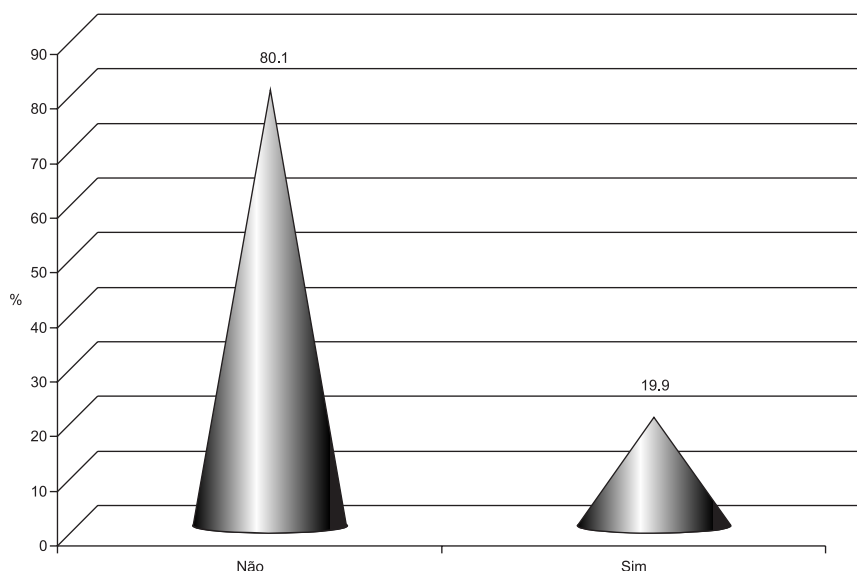
Esse quadro, coerente com a informalidade com que a atividade artesanal é exercida, determina entraves no planejamento do setor nos aspectos da produção e da comercialização, visto que não são determinados parâmetros para avaliação do desempenho financeiro no período. Conseqüentemente, o planejamento estratégico de médio e longo prazos torna-se problemático e a atividade permanece incapaz de operar mudanças significativas. A falta de controles administrativos e financeiros articulados, que possibilitem inferências sobre a real situação do negócio, demonstra que a necessidade de financiamento para a produção e comercialização do artesanato não está atrelada a nenhum tipo de planejamento financeiro.

A necessidade de financiamento deve surgir quando há uma compreensão global dos processos de controles que envolvem a gestão administrativa de

qualquer empreendimento, que, por sua vez, exige capitalização. A pesquisa direta realizada confirmou que, dos artesãos sondados a respeito de empréstimos e financiamentos, foi relevante o percentual daqueles que mencionaram o financiamento como solução para os problemas encontrados na produção, sem base em controles que referendassem tal necessidade. Quando foi perguntado aos entrevistados se alguma vez já recorreram a empréstimos, apenas 19,9% responderam afirmativamente. A maioria dos entrevistados, 80,1%, nunca recorreu a financiamentos, como pode ser observado na FIGURA 125:

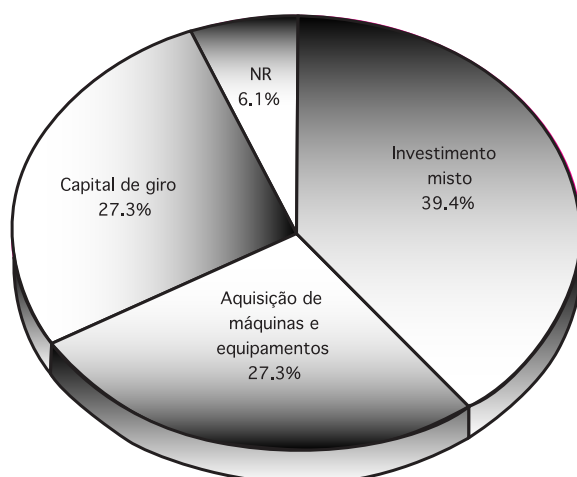
O elevado número de respostas negativas quanto à busca de empréstimos e financiamentos deve-se possivelmente à falta de informação e ao aspecto de informalidade que caracteriza o artesanato em geral. A visão não-profissional da atividade, influencia na sua pequena produtividade e, conseqüentemente, na possibilidade de expansão das atividades. Dessa forma, percebe-se que a exigência de empréstimos é mais mera praxe do que uma necessidade planejada estrategicamente.

Dos entrevistados que afirmaram ter recorrido a financiamento, 39,4% deles optaram pela utilização do investimento misto, ou seja, bens móveis, imóveis e capital de giro. Em seguida, tem-se para aquisição de máquinas ou somente para capital de giro, 27,3% das respostas.



**FIGURA 125** - RECORREU A EMPRÉSTIMO/FINANCIAMENTO

**FONTE:** Pesquisa Direta/2000.



**FIGURA 126** - FINALIDADE DO FINANCIAMENTO QUE RECORREU  
**FONTE:** Pesquisa direta/2000.

Quanto ao agente financiador mais solicitado pelos entrevistados, o Banco do Nordeste, com 30,5% das respostas, constituiu-se na principal referência dos entrevistados, confirmando sua vocação para atendimento das necessidades financeiras dos empreendimentos nordestinos. Outros agentes financiadores também foram identificados, a exemplo do Banco do Brasil, porém em menor percentual, como pode ser observado a seguir:

**TABELA 37**

AGENTES FINANCIADORES DO ARTESANATO

Qual o agente financiador?	Percentuais
Banco do Nordeste	30,5%
Banco do Brasil	2,8%
CEF	2,8%
NR	55,5%
Outros	8,4%

**FONTE:** Pesquisa direta/2000.

Quando perguntado aos entrevistados que afirmaram ter recorrido a financiamentos, se estes identificavam algum tipo de empecilho para a obtenção do mesmo, 58,5% dos entrevistados afirmaram ter dificuldades ao recorrer a financiamento. Para esses

artesãos, as dificuldades na obtenção de financiamento seriam, basicamente, a falta de garantias, com 28,1% das respostas, e a falta de avalistas, representando 21,9% dos entrevistados. Essas observações podem ser comprovadas na TABELA 38 e na FIGURA 127:

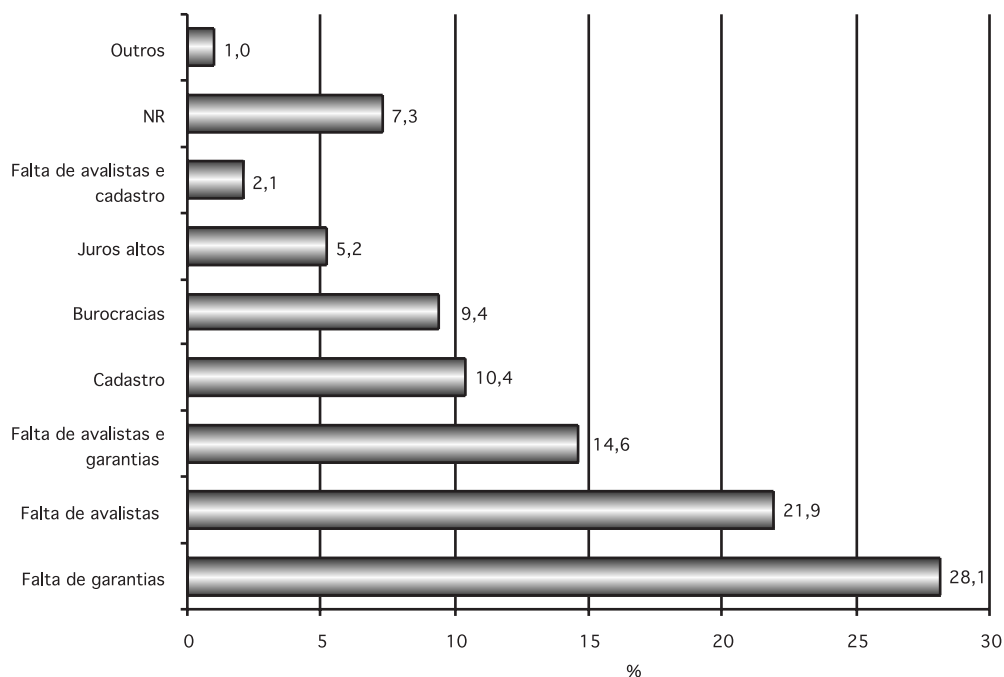
**TABELA 38**

DIFICULDADES NA OBTENÇÃO DE FINANCIAMENTOS

O Sr. (a) vê alguma dificuldade de obtenção de financiamento?	Percentuais
Sim	58,5%
Não	40,9%
NR	0,6%

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

Na TABELA 38, pode-se observar pouca diferença entre as respostas negativas e positivas. Explica-se esse fato pelas exigências normais colocadas pelas instituições de crédito, tais como avalistas e garantias. A FIGURA 127 constata esta afirmação:



**FIGURA 127 - DIFICULDADES NA OBTENÇÃO DE FINANCIAMENTO**

**FONTE:** Pesquisa direta/ 2000

A necessidade de recursos, tanto em termos anuais quanto mensais, a depender do planejamento determinado pelo artesão ou entidade associativa desses, é sempre vista como a alternativa mais imediata para resolver problemas administrativos, produtivos e comerciais, sem, no entanto, se avaliar como serão geridos tais recursos.

### **8.1.16 Fluxo de caixa: planejamento e controle orçamentário**

Enquanto atividade alternativa de subsistência, exercida em ambiente familiar, sem controles gerenciais, os rendimentos obtidos são direcionados para cobrir necessidades imediatas das famílias envolvidas na atividade, não ocorrendo, na maioria das vezes, reinvestimento na produção. Assim, a eficiência dos resultados obtidos na comercialização do artesanato é avaliada pelo artesão, segundo a possibilidade de minimizar as pressões de sua sobrevivência.

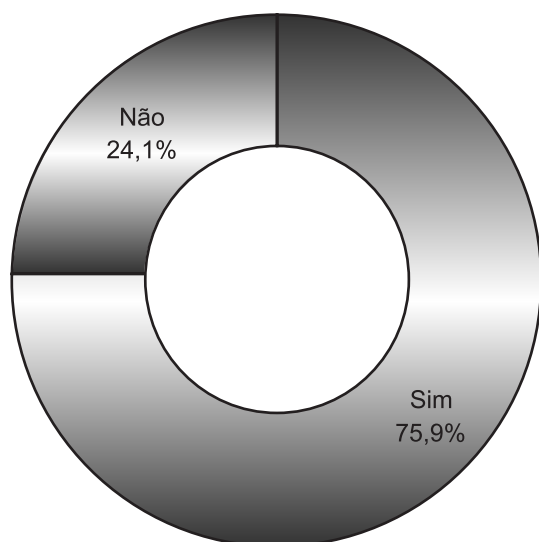
A redução de custos operacionais dentro de qualquer organização está intimamente ligada ao planejamento e ao controle orçamentário. O setor artesanal exclui de sua rotina diária a elaboração e o desenvolvimento de controles orçamentários. Estratégias de ampliar o investimento de uma instituição associada, cooperativada ou societária passam pela

política gerencial de reinvestimento, ou seja, pela capitalização do empreendimento com seus próprios recursos. Dessa forma, torna-se fundamental a implantação de controles que possam previamente antecipar as necessidades de recursos e os desembolsos financeiros, a curto, médio e longo prazos.

A busca de novos investimentos ou a necessidade de injeção de capital, depende diretamente da previsão de gastos e receitas. O artesão empreendedor, para projetar seu produto em mercados locais, nacionais e internacionais, deve fazer uso de instrumentos tal como o fluxo de caixa. O uso dessa ferramenta possibilita não só medir a disponibilidade de capital, como também reduzir o risco do próprio investimento.

### **8.1.17 Políticas financeiras: necessidades de investimentos**

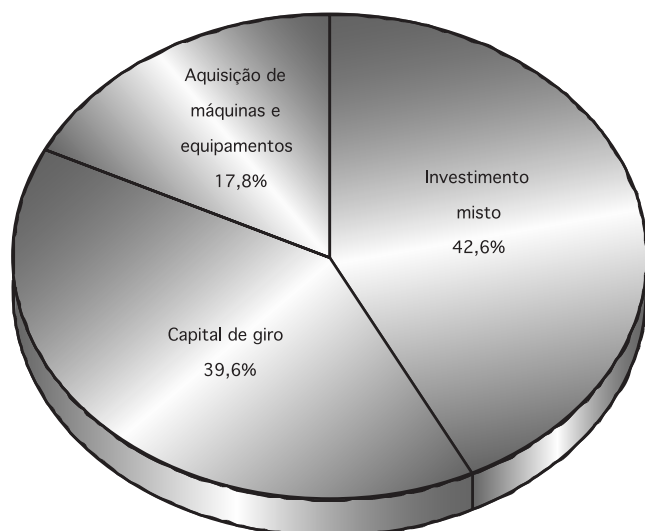
A implantação de políticas financeiras para subsidiar o setor artesanal passa pela intervenção de agentes financiadores, públicos ou privados. Considerando a necessidade de ampliar ou mesmo implantar novos empreendimentos de produção artesanal, a partir de recursos obtidos de instituições financeiras, 75,9% dos artesãos, segundo a pesquisa direta, demonstraram interesse em obter tal recurso. Em contrapartida, 24,1% não demonstraram interesse.



**FIGURA 128** - NECESSIDADE DE OBTER FINANCIAMENTO

**FONTE:** Pesquisa direta/2000.

As linhas de crédito, sejam para micro, pequeno ou médio empreendedor, atendem a finalidades diversas. Quando esse empreendedor é o artesão, as finalidades de direcionamento de recursos obtidos através de financiamento, apontam o uso em 42,6% para investimento misto, ou seja, capital de giro, máquinas/equipamentos e imóveis, enquanto que 39,6% preferem direcionar o recurso obtido apenas para capital de giro. Deve-se ressaltar que a aquisição exclusiva de máquinas e equipamentos representa 17,8% da preferência dos artesãos.



**FIGURA 129** - FINALIDADE DO FINANCIAMENTO

**FONTE:** Pesquisa direta/2000.

As necessidades de investimentos aqui apresentadas não apontam quais são as finalidades desses recursos, se para investimento fixo, se para capital de giro ou se para investimento misto. Tais investimentos representam necessidades de organizações coletivas formais, a exemplo de associações e/ou cooperativas,

com escalas de produção que já atendem aos mercados locais e regionais. As estimativas de investimento que passam necessariamente pela capacidade produtiva de cada pólo ou centro produtor de artesanato, serão tratadas especificamente no capítulo sobre a cadeia produtiva do setor.

## 8.2 Gestão da Produção

Este capítulo trata, também, da organização da cadeia produtiva do artesanato nordestino. São apresentados os elementos que compõem sua estrutura, detalhando-se fatores positivos e negativos que interferem na produção dos bens finais, bem como as propostas de soluções implementadas pelas instituições de fomento ao artesanato.

### 8.2.1 Perfil da produção do artesanato nordestino

Por apresentar características de produção peculiares em relação a outras atividades manufatureiras, o artesanato, quando avaliado em sua dimensão econômica, é identificado pela precariedade em que seu modo de produção está assentado, desde o início do processo, com a compra da matéria-prima, até a comercialização do produto final, perpassando pela qualificação profissional do artesão e questões correlatas.

Uma avaliação abrangente de cada etapa da cadeia produtiva em seus elementos constitutivos torna transparente cada problema indicado, facilitando a formulação de soluções exequíveis, segundo a realidade do setor. Diversos estudos pertinentes já foram realizados e a recuperação e sistematização dessas informações, de acordo com as diretrizes gerais desse diagnóstico, permitem avaliar a situação atual em termos de estudos já realizados e soluções implementadas ou sugeridas.

Para identificação dos problemas relacionados à cadeia produtiva do setor artesanal, adotaremos como referencial teórico as fontes secundárias que versam sobre a questão e as pesquisas diretas realizadas, tanto com formadores de opinião, quanto com artesãos.

Todos os dados apresentados sobre a produção artesanal, advêm da junção correlacionada de dados obtidos por fonte secundária e primária, articulados na tentativa de buscar indicadores confiáveis. Os dados secundários, nesse sentido, servem para reforçar ou negar aqueles obtidos por fontes primárias, assim como as correções matemáticas servem para correlacioná-los.

Mais uma vez, a necessidade de levantamentos quantitativos capazes de criar séries numéricas históricas para a análise do setor artesanal torna-se um imperativo, tendo em vista que a generalização para o setor de indicadores macroeconômicos tem, por sua natureza, a necessidade de análises quantitativas seriadas e não apenas contabilizadas por meio de apuração de dados obtidos em um único contexto, espaço e tempo.

## 8.2.2 Produtividade

Falar em medida de produtividade do artesanato nordestino é de fundamental importância para entender o funcionamento do setor na região, mas ao mesmo tempo é um aspecto complexo de ser abordado, dado a diversidade de tipologias. Poderia ser oportuno, como primeira opção metodológica, tratar a produtividade média mensal por tipologia de artesanato, levantando assim a produtividade média da tipologia bordados, madeira, tecidos, enfim, de cada uma das tipologias de artesanato. Entretanto, dentro de cada tipologia existe uma diversificação de produtos com diferentes graus de produtividade. Na tipologia rendas e bordados, a produtividade média mensal de colchas de cama é diferente da produtividade média mensal de jogos americanos que, por sua vez, tem produtividade média mensal diferenciada das salvas para copos, também produto da mesma tipologia bordados. Essas diferenças são drásticas, variando da produção de uma colcha de cama em seis meses para a produção de até trinta salvas para copos, por dia.

Uma segunda opção metodológica para o cálculo da produtividade do artesanato nordestino, poderia ser o levantamento da produtividade média mensal não apenas por tipologia, mas utilizando-se critérios para classificar e elencar produtos, tais como custo da produção, lucratividade líquida por produto ou mesmo rotatividade. Dessa forma, poder-se-ia alcançar a produtividade média mensal dos produtos com maior custo de produção, frente àqueles com menor custo para ser produzido; dos itens de maior lucratividade líquida daqueles com uma menor lucratividade, enfim, daqueles mais rotativos diante dos de menor saída.

Todavia, também essa metodologia mostra fragilidade, à medida que a produção artesanal nordestina, além de não dispor de dados de custos, vendas etc., apresenta uma estrutura produtiva nem sempre atrelada a condicionantes de custos, lucro ou rotatividade, dado que muitos artesãos trabalham concomitantemente por encomenda e/ou por

subcontratação, sendo os custos cobertos por quem os subcontrata.

Muitas vezes o artesão produz para a sua própria revenda e quando assim o faz, tem-se ainda diferenças gritantes de produtividade por localidade, por tipo de tecnologia empregada na produção, por número de ajudantes/aprendizes e até pela ocupação principal do artesão que, em função outra ocupação, reduz a sua produtividade.

Um exemplo da dificuldade para se obter uma taxa de produtividade do artesanato nordestino, pode ser verificado na tipologia rendas e bordados. Nesta tipologia pode-se produzir como já dito, colchas de cama, jogos americanos e salvas para copos. Ao mesmo tempo, esses produtos podem ser confeccionados com diferentes graus de qualidade, implicando diferença de tempo e de escala de produção. Além disso, esses mesmos produtos da tipologia bordados podem ser confeccionados por técnicas diferentes como labirinto, richilieu e boa noite, entre outras, e por modalidades de produção diferenciadas, ou seja, podem ser feitos por encomenda ou por subcontratação da produção, em que o responsável pela encomenda/subcontratação arbitra e/ou negocia prazos de entrega com o artesão, influenciando drasticamente na sua produtividade.

Dessa forma, ainda que na mesma tipologia, o cálculo da produtividade média por produto, segmentado por localidade, por técnica e por modelo de produção seria inviável. O exemplo utilizado aqui para bordados pode ser ampliado para as demais tipologias do artesanato nordestino, o que garante a necessidade da elaboração de um trabalho específico sobre este aspecto, talvez por iniciativa de cada estado.

## 8.2.3 Planejamento e controle da produção

Para ampliar a compreensão da cadeia produtiva do artesanato, esquematizou-se os principais elementos que a compõem, adaptados a partir da indicação apresentada por Chiavenato (1987, p. 61):

Gestão	Nível de Atuação	Descrição
Produção	<i>Planejamento e controle de produção</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Embalagem</li> <li>➤ Banco de dados</li> <li>➤ Regularidade da oferta</li> </ul>
	<i>Arranjo físico e leiaute</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Infra-estrutura das oficinas/atelier</li> <li>➤ Armazenagem</li> </ul>
	<i>Análise e medida de trabalho</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Capacidade instalada ociosa</li> </ul>
	<i>Organização e métodos e processos</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Design</li> </ul>
	<i>Administração de materiais</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estocagem</li> </ul>
	<i>Compras e suprimentos</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Compra de matéria-prima</li> </ul>
	<i>Políticas de operação e produção</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Padronização</li> </ul>

**FIGURA 130** - CADEIA PRODUTIVA DO ARTESANATO

FONTE: Pesquisa direta/2000



Nesse viés encontra-se uma questão poucas vezes discutida em seus fundamentos que é a profissionalização do artesão. A quase unanimidade em dotar o artesão de formas de trabalho profissionalizadas, instituindo-se indiscriminadamente cursos de capacitação diversos, reduz a questão – que envolve aspectos didáticos e pedagógicos, culturais, sociais e outros – à sua dimensão mais visível, que é a da qualidade do produto final trabalhado pelo artesão. Redefinir parâmetros de intervenção, de acordo com perspectivas mais abrangentes, deve se tornar prioridade nas políticas de desenvolvimento do setor.

Quando se fala em planejamento e controle da produção do artesanato nordestino, assim como em outras etapas desse diagnóstico, enfrenta-se como já afirmado anteriormente, o problema da própria

definição de artesanato e da sua caracterização genérica, uma extensa gama de tipologias e segmentos de produtos, cada uma delas possuindo particularidades em relação à matéria-prima utilizada, às técnicas e processos de manufatura e principalmente quanto às dificuldades de produção. A tentativa metodológica de unificação dos problemas de planejamento e controle da produção não poderia ser por tipologia, dado que dentro de uma mesma tipologia existem diversos problemas a depender do tipo de produção, de matéria-prima etc., mencionado no item sobre produtividade. O quadro abaixo relaciona os problemas encontrados pelos artesãos, classificando-os, não por tipologias, mas por matéria-prima, dado que em algumas tipologias diferentes pode-se fazer uso de matérias-primas comuns.

**TABELA 39**  
MATÉRIA-PRIMA UTILIZADA X PRINCIPAIS PROBLEMAS ENFRENTADOS  
COM A PRODUÇÃO

Matéria-prima	Problemas enfrentados												Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
A	40,0%			40,0%				10,0%		10,0%			100,0%
B	31,6%	5,3%	5,3%	15,8%		5,3%	5,3%		5,3%	26,3%			100,0%
C	22,5%	2,5%		15,0%	2,5%		5,0%	15,0%	17,5%	17,5%		2,5%	100,0%
D	14,3%							42,9%	14,3%	28,6%			100,0%
E			28,6%	14,3%				14,3%		42,9%			100,0%
F				25,0%			25,0%		25,0%	25,0%			100,0%
G	45,5%		4,5%	18,2%		4,5%	13,6%		4,5%	9,1%			100,0%
H	42,4%	3,0%		9,1%		6,1%	3,0%	6,1%	15,2%	15,2%			100,0%
I				100,0%									100,0%
J	33,3%				11,1%			11,1%	11,1%	33,3%			100,0%
K	28,6%			28,6%		14,3%				14,3%	14,3%		100,0%
L	14,3%			14,3%			14,3%	14,3%	42,9%				100,0%
Total	30,1%	1,8%	2,4%	15,7%	1,2%	3,0%	5,4%	9,0%	12,0%	18,1%	,6%	,6%	100,0%

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

**NOTA:**

Matéria-prima	Problemas enfrentados
A= Pedras	1= Capital
B= Argila/gesso/parafina	2= Não há problema
C= Renda/bordados/tecidos	3= Máquinas/equipamentos
D= Vidro/fibra de vidro/porcelana	4= Capital e máquinas/equipamentos
E= Couro	5= Treinamento
F= Ferro/bronze/prata/metais em geral	6= Capital e treinamento
G= Madeira	7= Pessoal auxiliar
H= Linha/ lã	8= Capital e pessoal auxiliar
I= Coco	9= Dificuldade de fornecedores
J= Palha/piaçava/fibra naturais	10= Capital e fornecedores
K= Papel/ papel machê/papelão	11= Outros
L= NR/NS	12= NR/NS

Percebe-se a falta de capital como problema básico para quase todos os tipos de produção aqui classificados por matéria-prima. Por exemplo, cerca de 40% dos artesãos que têm como matéria-prima as pedras citam a falta de capital como principal problema.

Os problemas da produção artesanal, assim como as principais medidas a serem implementadas na opinião dos artesãos entrevistados, sinalizam que a dependência do fator capital e/ou do capital atrelado a treinamento, máquinas e equipamentos etc. é sintomática no que diz respeito à percepção dos artesãos de que os problemas da produção dependem apenas de um fator externo. Mesmo com a capitalização fixa ou mista, a estrutura produtiva do artesanato nordestino sofre de problemas infra-estruturais de ordem cultural/empreendedora, de mercado e, principalmente, da falta de uma política de adequação dos produtos aos mercados local, nacional e internacional.

Conforme a definição adotada para este trabalho, o artesanato é uma atividade predominantemente manual de produção de bens, exercida em ambiente doméstico ou em pequenas oficinas, postos de trabalho ou centros associativos, na qual se admite a utilização de máquinas ou ferramentas, desde que não dispensem a criatividade ou habilidade individual do agente produtor. Esse participa diretamente de todas ou de quase todas as etapas da elaboração do produto. Percebe-se que a forma geral de produção e os locais comumente utilizados na manufatura para todas as tipologias não

traduzem as especificidades de cada tipologia e de seus problemas.

Contudo, uma análise mais apurada, tanto das formas como dos espaços de produção, revelam a complexidade dos problemas verificados em cada etapa da cadeia produtiva, exigindo para cada uma um estudo minucioso por parte de profissionais qualificados. Um exemplo disso é a utilização de máquinas e equipamentos sem a perda da característica principal de manualidade que implica, por sua vez, a definição das fronteiras de distinção do produto artesanal do produto industrial.

A habilidade manual do artesão, adquirida pela prática cotidiana do ofício, pode e deve ser sempre aperfeiçoada sem, contudo, torná-la um exercício mecânico desprovido de criatividade, outra característica importante do artesanato. Por sua vez, as condições precárias em que todas as tipologias são trabalhadas pelo artesão, salvo exceções, aliadas a fatores relacionados à sua qualificação profissional, traduzem a baixa qualidade final dos produtos artesanais.

### 8.2.4 Características técnicas da produção artesanal

É possível agrupar os produtos artesanais por segmentação tipológica, determinando-se então características técnicas gerais:

Tipologias	Descrição Técnica
<b>1. Alimentos</b>	Doceria e bebidas típicas regionais de fabricação caseira.
<b>2. Cerâmica</b>	Consiste em argila modelada e aquecida a ponto de manter a forma definitiva desejada. São as mais utilizadas: o massapê (preto), o tauá (amarelo) e o caulim (branco). Para artigos ornamentais, há necessidade de complementação com acessórios feitos à mão*.
<b>3. Cestarias e trançados</b>	Os diversos tipos de palha são colhidos através de cortes, postas a secar e são trançados segundo técnicas variadas, de acordo com o <i>design</i> e a matéria-prima utilizada.
<b>4. Couro</b>	Difere quanto à sua origem (bovino ou caprino). Podem ser utilizadas matérias-primas complementares à fabricação do produto como borrachas, napas, plásticos e outros*.
<b>5. Madeira</b>	Consiste basicamente em peças esculpidas formando utilitários diversos, santarias ou imaginários.
<b>6. Metal</b>	Consiste em peças manufaturadas a partir do metal derretido e moldadas em caixas segundo a forma desejada, quando em seguida são lixadas e polidas, dando-se o acabamento final*.
<b>7. Pedras</b>	As peças, segundo sua função, podem ser lapidadas ou esculpidas, formando adornos diversos.
<b>8. Reciclados</b>	Compõem-se numa gama variada de materiais que podem ser reaproveitados na confecção de peças artesanais, a exemplo dos papéis, plásticos e metais.
<b>9. Rendas e bordados</b>	Renda é a obra na qual o fio, conduzido por uma agulha, ou vários fios conduzidos por meio de bilros, engendram um tecido e produzem combinações de linhas análogas às que o desenhista obtém com o lápis. Ela difere do bordado no sentido em que a decoração é parte integrante do tecido, em lugar de ser aplicada em um tecido preexistente**.

(continua)

(conclusão)

Tipologias	Descrição Técnica
<b>10. Tecelagem</b>	Consiste na preparação do fio para fazer pano. É realizado em teares movidos a pedal***.

**FIGURA 131** - DESCRIÇÃO DAS TIPOLOGIAS ARTESANAIS

**FONTE:** \*Lima (1982, p. 24); \*\*Maia (1980, p. 23); \*\*\* Rios (1969, p. 184-185).

Essas 10 categorias tipológicas constituem a base de descrição e análise do setor artesanal nordestino neste trabalho. O agrupamento de técnicas semelhantes facilita a identificação de problemas correlatos e a sugestão de soluções possíveis visando otimizar sua produção e comercialização.

### 8.2.5 Organização, métodos e processos da produção

Discute-se muito as conseqüências prejudiciais que os produtos industrializados, fabricados em série, com custos reduzidos, trariam aos produtos artesanais. Essa constatação é verdadeira, somente em parte. Alguns produtos considerados artesanato na década de cinquenta, a exemplo do fósforo, da pólvora, de facas e similares, de colchões e outros, tiveram, de fato, sua produção suplantada pela indústria, tornando-se inviáveis no modo de produção artesanal. Entretanto, não se pode estender essa constatação para outras categorias tipológicas numa tentativa de criar justificativas para a pequena comercialização de produtos artesanais.

É possível perceber, de certa maneira a concorrência da indústria como estímulo à criatividade, à melhoria da qualidade, ao empreendedorismo e à profissionalização do setor artesanal. Daí, propostas contemplando reveses de mercado ou práticas assistencialistas devem ser banidas da cultura empresarial brasileira por se mostrarem prejudiciais ao desenvolvimento de todos os setores produtivos da economia.

É importante salientar que o produto artesanal possui características diferenciadas do industrializado que o torna potencialmente atrativo para comercialização. A personalização de objetos é a principal delas, não devendo, entretanto, ser confundida com a padronização.

A personalização, isto é, a indicação de ser um produto único, mesmo entre os similares, adquire um valor cultural significativo se considerarmos, no momento presente, o fenômeno pós-moderno de busca pessoal de identidade em meio à padronização verificada na sociedade contemporânea. A padronização, por sua vez, na perspectiva da produção artesanal, deve ser entendida não como fabricação em

série, mas como a utilização, no *design* do produto, de normas técnicas – ergonômicas, a exemplo de móveis e utilitários – ou de dimensionamento de peças, evitando-se o superdimensionamento ou subdimensionamento desta.

A falta de infra-estrutura operacional ocasionada pela não profissionalização do setor, reflete-se sobremaneira em todas as etapas da cadeia produtiva do artesanato, tornando-se crítica nas etapas iniciais da produção. Nesta, a falta de planejamento da produção, em função da demanda do mercado, acarreta problemas de estoques por excesso ou mesmo ausência de produtos (SEBRAE, 2000, P. 12).

### 8.2.6 Tecnologia empregada

A utilização de máquinas e equipamentos industriais na produção artesanal não é admitida. Todo processo deve ser realizado, quando necessário, por equipamentos manuais simples como as tipologias madeira, couro, metal e tecelagem.



**FIGURA 132** – A CRIATIVIDADE SUPERA A SIMPLICIDADE DOS INSTRUMENTOS

Os principais instrumentos e ferramentas utilizados nas principais tipologias são:

<b>Tipologias</b>	<b>Equipamento</b>
<b>Cerâmica</b>	Torno-de-oleiro Forno Prensa Instrumentos diversos: facas, espátulas, pregos, arame, tesouras, escovas, pincéis e outros.
<b>Cestarias e trançados</b>	Agulhas Facas Tesouras Máquinas de costura
<b>Rendas e bordados</b>	Almofadas Bilros Tesouras Facas Bastidores Cartões de modelo Agulhas Alfinetes
<b>Tecelagem</b>	Tear de batelão Tear de mamucaba Tear de franja Urdideira Espuladeira Caneleira Meadeira Carros para torcer cordão Tina para tingir Grades de separação das meadas
<b>Couro</b>	Máquina de apalazar, de chanfrar, de lixar, de virar a peça, de pespontar Martelos Facas Tesouras Formas Escovas Cepos de madeira Banquetas Pés-de-ferro Esmeril
<b>Metal</b>	Moldes Martelos Limas Facas Serras Lixadeiras Fornos Forjas Maquinas furadeira e politrizes Ventoinhas Caixa para moldes

**FIGURA 133** - EQUIPAMENTOS UTILIZADOS NO ARTESANATO

**FONTE:** Lima e Azevedo (1982), atualizado pela pesquisa realizada na Fenart – Recife/PE, julho/2000.

Percebe-se pelas máquinas e equipamentos utilizados, a rusticidade da produção artesanal, não sendo, no entanto, fator determinante na qualidade final dos produtos, pois é possível fazer excelentes produtos com instrumentos simples. De uma forma imprecisa, tem-se tentado requalificar o artesão modificando seu instrumento de trabalho para adequá-lo ao mercado consumidor, que exige produtos de boa qualidade, padronizado e embalado adequadamente, não sendo, por certo, melhor caminho para todas as tipologias indiscriminadamente.



**FIGURA 134** – HABILIDADE MANUAL NA ARTE EM COURO

Tradicionalmente, o artesanato não agrega à sua produção insumos tecnológicos de caráter industrial, sob pena de perder sua principal característica que é a manualidade. A utilização de máquinas e equipamentos restringe-se aos utensílios mais simples, a exemplo das tipologias couro e madeira. As implicações diretas da utilização de máquinas e equipamentos na produção e na qualidade do artesanato produzido variam segundo a tipologia abordada. Rendas e bordados, por não necessitarem de máquinas e equipamentos, apenas agulhas e acessórios como papel de seda, papel grosso e almofadinhas, têm a qualidade dos bens finais produzidos e sua quantidade depende basicamente da habilidade manual dos artesãos envolvidos na atividade. Tecelagem, cerâmica e couro, por sua vez, exigem na sua produção pequenos equipamentos, elétricos ou manuais, sem os quais não seria possível o manuseio eficiente, durante as etapas de manufatura das peças.



**FIGURA 135** – TECELAGEM EM TEARES MECÂNICOS



**FIGURA 136** - TECELAGEM EM TEAR MANUAL

Em pesquisa direta realizada na I Feira Nacional de Negócios do Artesanato em Recife, sobre o uso de máquinas e equipamentos na produção, dentre as mais utilizadas, 34,76% dos artesãos entrevistados afirmaram utilizar utensílios de costura artesanal, contra 13,33% de artesãos do segmento têxtil que utilizam utensílios de costura industrial. Foi observado também o percentual de 10,48% dos entrevistados que trabalham de forma manual e sem a utilização de máquinas e equipamentos sofisticados.



**TABELA 40**  
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS UTILIZADOS NA  
PRODUÇÃO ARTESANAL

<b>Quais as principais máquinas e equipamentos utilizados na produção? (cite apenas cinco, se utilizar mais)</b>	<b>Percentual</b>
Utensílios de costura artesanal	34,76%
Outros*	13,81%
Utensílios de costura industrial	13,33%
Trabalho manual	10,48%
Utensílios de marcenaria	10,00%
Utensílios de cerâmica	8,57%
Utensílios de escultura/industrial	2,38%
Motores	1,90%
NR	4,76%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

**FONTE:** Pesquisa Direta/ 2000

**NOTA:** \* (coivas, buril, maq de soldar, pincéis, estiletos, tupaia, aerógrafo, desengrosso, posto grafo)

Foi solicitado aos 11,76% dos entrevistados que apresentaram como solução dos entraves da produção a aquisição de máquinas, que especificassem que máquinas seriam adquiridas. Para 29,62% dos entrevistados seria a máquina de costura, seguido de 15,38% das respostas para o forno utilizado em cerâmica. De forma agregada, as máquinas utilizadas na tipologia têxtil, máquinas de costura simples, representam 34,61% das respostas. Esse dado ratifica nessa sondagem o grande número de artesãos, cujos produtos enquadram-se nesse segmento, conforme foi observado e analisado nas TABELAS referentes ao produto.

**TABELA 41**  
TIPOS DE MÁQUINAS PARA A PRODUÇÃO  
ARTESANAL

<b>Se aquisição máquinas, de que tipo?</b>	<b>Percentual</b>
Costura	26,92%
Forno	15,38%
Costura industrial	7,69%
Cortadora cerâmica	3,85%
Máquina chanfrar	3,85%
Sapateiro	3,85%
Metalúrgicas	3,85%
Máquinas para metais	3,85%
Diversos	3,85%
Formas	3,85%
Cilindro	3,85%
NR	19,23%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

**FONTE:** Pesquisa direta/ 2000.

No âmbito do setor artesanal, como evidencia a pesquisa direta realizada, bem como as fontes secundárias utilizadas, a introdução de novas tecnologias é menos importante do que a implantação de um modelo de gestão tecnológica que permita, a partir

dos recursos atualmente disponíveis pelos artesãos e grupos de produção, controlar a qualidade final das peças artesanais produzidas. Esta constatação é muitas vezes percebida por artesãos que trabalham em determinadas tipologias, como a cerâmica, expressando um desejo "... de um acesso aos centros de pesquisa para obter orientação quanto à maneira mais apropriada de utilizar o barro em mistura com outros tipos de material para, sem perder a qualidade e até melhorá-la, ou diminuir os custos de produção" (INSTITUTO..., 1990, p. 369).

## 8.2.7 Materiais, compras e suprimentos

De acordo com o Programa Nacional do Desenvolvimento do Artesanato, através da Comissão Consultiva do Artesanato que elaborou as condições básicas para caracterizar toda a atividade artesanal, a matéria-prima para utilização em peças de artesanato pode ser do tipo natural, semi-elaborada, elaborada ou constituída pelas sobras de produtos (LIMA E AZEVEDO, 1982, p. 15).

O artesanato utiliza amplamente matéria-prima natural de origem local. Inclui-se nestas características as tipologias couro, cerâmica, madeira, pedras, cestarias e trançados. As rendas e bordados, além dos reciclados como o vidro e o papel, utilizam matéria-prima industrializada.

No entanto, outros tipos de matérias-primas tornam-se também base de elaboração de produtos artesanais, fato comprovado na pesquisa direta realizada na Feira Nacional de Negócios do Artesanato, em Recife, cujos resultados são apresentados nas TABELAS a seguir:

**TABELA 42**  
MATÉRIA-PRIMA UTILIZADA NA PRODUÇÃO  
ARTESANAL

<b>Qual a principal matéria-prima utilizada na produção artesanal?</b>	<b>Percentual</b>
Linha, lã, tecidos	33,68%
Madeira	11,00%
Argila	8,93%
Pedras	4,81%
Couro	4,12%
Palha/piaçava	2,75%
Vidro	2,41%
Ferro/bronze	1,37%
Coco	0,34%
Outras matérias-primas	30,24%
NR	0,34%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

**FONTE:** Pesquisa direta/ 2000.

Essa TABELA apresenta as matérias-primas mais conhecidas na produção de artesanato. Contudo, na categoria outras matérias-primas utilizadas além dessas, surgem materiais diversificados:

**TABELA 43**  
OUTRAS MATÉRIAS-PRIMAS UTILIZADAS NA  
PRODUÇÃO ARTESANAL

<b>Cite quais são as outras matérias-primas utilizadas</b>	<b>Percentual</b>
Tintas	13,33%
Papel	10,67%
Algodão	6,00%
Cola	5,33%
Tela	5,33%
Cera	2,67%
Parafina	2,67%
<i>Miçanga</i>	2,67%
Fios	2,00%
Gesso	2,00%
Isopor	2,00%
NR	2,00%
Prata	1,33%
Contas	1,33%
Espuma	1,33%
Aviamentos	1,33%
Porcelana	1,33%
Cristais	1,33%
Fibras	1,33%
Reciclados	1,33%
Sementes	1,33%
Tecido	1,33%
Bijuteria em epoxi	0,67%
Cimento	0,67%
Lace	0,67%
Sintético	0,67%
Amido de milho	0,67%
Pano	0,67%
Palha de milho	0,67%
Revitalizadores	0,67%
Grafite	0,67%
Casca de cajá	0,67%
Nylon	0,67%
Mosaico	0,67%
Talha	0,67%
Crochê	0,67%
Cana brava	0,67%
Malhas	0,67%
Lace	0,67%
Flores artificias	0,67%
Metais	0,67%
Linha ancra	0,67%
Napa	0,67%
Pelúcia	0,67%
Celulose	0,67%
Durepox/bola de gude	0,67%
Flores biscuit	0,67%
Alho	0,67%
Agulha	0,67%
Aço	0,67%

(continua)

(conclusão)

<b>Cite quais são as outras matérias-primas utilizadas</b>	<b>Percentual</b>
Sucatas	0,67%
Goma	0,67%
Resina	0,67%
Vinil	0,67%
Molduras	0,67%
Escamas de peixe	0,67%
Torçal	0,67%
Plástico	0,67%
Curvim	0,67%
Fitas	0,67%
Tingente	0,67%
Acetato	0,67%
Pintura em geral	0,67%
Massa corrida	0,67%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

**FONTE:** Pesquisa direta/2000.

Para os casos de utilização de matéria-prima de origem natural, o principal problema enfrentado em alguns estados é a sua habitual carência<sup>7</sup>, resultante da destruição de áreas naturais, muitas vezes pelos próprios artesãos na busca do material para elaborar suas peças.

No segundo caso, a principal dificuldade constitui-se na aquisição da matéria-prima de alto custo, se considerarmos a renda média dos artesãos. Por esse motivo tornou-se prática corriqueira atravessadores e intermediários entregarem aos artesãos a matéria-prima necessária, juntamente com a indicação de quantidade de peças, valor de venda e data de entrega dos produtos.

Dessa forma, o artesão torna-se, de uma certa maneira, um empregado do atravessador, que revende ao mercado consumidor as peças produzidas por valor várias vezes superior àquele pago ao artesão.

### **8.2.8 Estoque e armazenamento**

A necessidade de estocagem dos produtos artesanais está diretamente relacionada com capacidade e regularidade de produção e demanda do mercado consumidor, representando um instrumento de controle gerencial. Verificou-se, entretanto, que a formação de estoques, principalmente no artesanato de subsistência, não é prática comum entre os artesãos, ocorrendo na maioria das vezes, não exatamente uma formação de estoques, mas excedentes de peças por falta de planejamento na produção.

<sup>7</sup> ... A matéria-prima do reino vegetal vem sendo profundamente devastada, especialmente a produção de agave, taboa, piquiá, imburana, catanduba, tucum, palhas de milho e bananeira, o que força o artesão a se submeter a exigências do mercado intermediário ... (SILVA FILHO, 1987, p. 46).

Com relação às condições de armazenagem dos estoques ou excedentes de produção, geralmente estes são feitos de maneira incipiente na casa do artesão ou na oficina onde trabalha, sem os cuidados exigidos para a conservação das peças. Ainda que os espaços disponíveis para armazenagem sejam, na maioria das vezes, exíguos, é possível minimizar o problema mediante estudos no leiaute e planejamentos das áreas de uso dos locais de trabalho.



**FIGURA 137** – HERANÇA INDÍGENA NA MOLDAGEM DA ARGILA

Vale salientar que, em virtude da produção estar atrelada às exigências e necessidades do comerciante intermediário ou do atravessador, em parte significativa do universo dos artesãos nordestinos, fatores como criatividade, persistência, motivação e competitividade, que favorecem o incremento da produção e a conseqüente necessidade de formação de estoques, perde força e cria uma cultura de conformismo e dependência dos trabalhadores em relação aos fornecedores. Dessa forma, a percepção dos artesãos com relação à importância da formação de estoques como estratégia de vendas, deve ser trabalhada nas ações de apoio ao desenvolvimento do setor.

### **8.2.9 Mão-de-obra**

Na pesquisa deste tópico, constatou-se que a situação mais comum é aquela em que o artesão utiliza parte de seus familiares como ajudantes e aprendizes na produção do artesanato. Este modo de produção familiar, se por um lado, garante a continuidade do saber, habilitando novos artesãos, sob outra perspectiva dificulta a profissionalização do setor<sup>8</sup>, caso se pretenda

torná-lo efetivamente uma expressão econômica relevante.

Nas situações em que a mão-de-obra é não-familiar, especialmente nos espaços comuns de produção como associações, cooperativas e grupos de produção, essa situação torna-se um pouco menos problemática. Nesses casos, ainda que de forma incipiente, percebe-se a utilização de prestadores de serviços, sendo, no entanto, verificada a falta de contrato legal que ampare as garantias sociais desses trabalhadores.

Salienta-se que a produção artesanal em geral além do artesão, ocupa em média mais duas pessoas, especialmente na produção. Esse número foi encontrado pela média das pessoas ocupadas nas diversas tipologias. Além dos ocupados com a produção, mais uma ou duas pessoas estão envolvidas com a comercialização e distribuição das peças produzidas. Obviamente, que produções artesanais em escala já ocupam ou empregam maior número de pessoas. Entretanto, em se tratando de núcleos de trabalho e/ou associações de artesãos, ainda em estágio inicial de produção e vendas, o quantitativo apresentado ajusta-se perfeitamente.

### **8.2.10 Arranjo físico e leiaute**

A organização da cadeia produtiva deve ser realizada de acordo com as etapas que a compõem. Essas etapas, embora diferentes para cada tipologia existente, seguem um ordenamento comum para todas:

- > Compra e estocagem de matéria-prima;
- > Preparação da matéria-prima para a produção de peças;
- > Produção propriamente dita, segundo modos específicos para cada tipologia;
- > Comercialização.

Ressalte-se que, cada um dos itens anteriormente relacionados deve ser desdobrado em aspectos mais detalhados, a exemplo da compra da matéria-prima, que envolve sua disponibilidade no mercado, controle de qualidade, custos e transporte, além das necessidades e possibilidades de estocagem, evitando-se perdas e desperdícios. De um modo geral, estes aspectos não observados fazem prevalecer uma forma de produção não organizada, ou seja, as etapas de produção são realizadas de acordo com as necessidades imediatas do artesão, sem levar em conta um planejamento que otimize o processo.

Essa realidade traduz-se na organização dos espaços de produção, muitas vezes improvisados ou diferentes do ambiente doméstico. Nos casos de produção em espaços localizados nas entidades de associação coletivas, observa-se uma organização menos deficiente, ainda que incipiente na maioria dos casos.

<sup>8</sup> “Um dos pontos mais importantes que detectamos é o amor à arte de fazer rendas, à tradição da família. Este constitui o principal fator que mantém a artesã no seu labor (MAIA, 1980, p. 87).”



### 8.2.11 Políticas de operação e produção

As formas de produção e comercialização do artesanato, peculiares em todas as tipologias pesquisadas, determinam os diferenciais da relação entre a produção e os fatores que interferem na obtenção dessa produção (CASTANHEDE, 1980, p. 89). Em cada tipologia, entretanto, a produtividade global do setor artesanal pode ser quantificada e avaliada segundo fatores já descritos neste diagnóstico. O elemento humano desempenha fator preponderante na obtenção de uma produtividade adequada às necessidades do mercado e às possibilidades reais do setor artesanal em termos de custos, volumes e qualidade de produção. Alguns indicadores servem para medir a situação atual do artesanato na atualidade:

- *Taxa de produtividade*: avaliação realizada tomando-se como referencial o faturamento e o número de pessoas empregadas na produção. As informações obtidas nas fontes secundárias indicam que a produtividade no artesanato varia segundo a tipologia estudada. Rendas e bordados, cestarias e trançados e tecelagem, por exigirem técnicas mais apuradas e certo grau de especialização nas etapas produtivas, determinam, por um lado, a manufatura de um menor número de peças por pessoa ocupada, e por outro, um custo operacional maior.
- *Taxas de perdas e defeitos de produção*: um dos itens mais abordados nos programas e projetos de apoio ao artesanato e que aponta diretamente para a necessidade de requalificação do artesão e/ou dos modos de produção, é avaliado pelo número de peças produzidas com algum tipo de defeito e pela produção total. Em geral, quando há incidência de elevada taxa de perdas e defeitos nos produtos, este problema é causado por diversos fatores tais como: não ordenamento dos diversos estágios da produção de modo a se obter um produto final de qualidade aceitável; manuseio de máquinas e equipamentos rudimentares que não garantem certa uniformidade às peças; inabilidade do artesão em manusear a matéria-prima; e insumos de baixa qualidade. No artesanato pernambucano, a taxa de perdas na tipologia cerâmica, varia, segundo pesquisa do Sebrae, entre 5% a 8% da produção total.
- *Redução ou suspensão de produção*: A sazonalidade de algumas matérias-primas naturais como as fibras utilizadas nas cestarias e trançados também influencia a produtividade. O planejamento da produção, de acordo com os períodos propícios, resolveria este problema. A redução da produção dá-se em média, por períodos não superiores a 1 e 2 meses ao ano, principalmente para as tipologias relacionadas a fatores climáticos, entre outros naturais.
- *Pessoal qualificado*: fundamental para assegurar o andamento da produção em ritmo adequado. O

mestre-artesão possui boa qualificação e está em condições de repassar o saber adquirido para aprendizes e artesãos menos qualificados.

- *Participação em treinamentos*: forma de requalificar o artesão, este ponto é particularmente abordado nos programas e projetos de apoio ao artesanato. Deve-se preparar treinamentos aplicando uma didática pedagógica específica, adequada aos interesses e à capacidade intelectual do artesão médio.
- *Utilização de padrões e normas técnicas*: a padronização de *design* e embalagens garante ao produto menores perdas e maiores possibilidades de transporte e, conseqüentemente, de vendas. No artesanato, já existem iniciativas isoladas de tornar usual a utilização de alguns padrões, evitando-se super ou subdimensionamento de peças.
- *Organização da cadeia produtiva*: normalmente esta organização é praticada empiricamente, conforme as necessidades de produção forem surgindo. A formação de estoques excessivos ou a falta deles é o resultado mais observado no setor artesanal em todas as tipologias.
- *Controle financeiro dos negócios*: esta prática inexistente no artesanato de subsistência. A remuneração da pequena produção é direcionada para as despesas pessoais do artesão e de seus familiares, sendo comum o endividamento desse para a compra de matéria-prima.

O conjunto desses parâmetros de produtividade quando aplicados ao artesanato para fins de avaliação, evidenciam o nível incipiente de produtividade em que os artesãos se encontram, justificando intervenções de instituições especializadas no processo produtivo, no intuito de profissionalizar o setor, visto que a dinâmica do mercado tem exigido, cada vez mais, produtos adequados às suas preferências e oferta de novos produtos. Nesse aspecto, a competição com os produtos industrializados, similares aos produtos artesanais, torna-se bastante agressiva e desproporcional.

### 8.3 Gestão Comercial

Nesse tópico, far-se-á uma exposição do perfil da cadeia de comercialização do setor artesanal, descrevendo sinteticamente os elementos que a compõem no contexto atual da atividade. Possibilitar a comercialização dos produtos artesanais, praticando preços adequados, tornando-os, de fato, uma expressão econômica relevante para o Nordeste, constitui o objetivo fundamental dos principais programas e projetos implantados no setor por entidades governamentais, não-governamentais e privadas de apoio ao artesanato.



**FIGURA 138** – ARTESANATO PRODUZIDO POR DETENTOS DA PENITENCIÁRIA AGRÍCOLA DE ITAMARACÁ (PE)

### 8.3.1 Perfil da comercialização do artesanato nordestino

Questões como a sazonalidade de oferta de algumas matérias-primas, a ação de atravessadores na intermediação das vendas dos bens finais, os preços não compensatórios para os artesãos, a falta de espaços adequados à comercialização dos produtos e tantos outros vinculados, produzem um quadro problemático. Vale ressaltar que os problemas relacionados tanto à cadeia de comercialização quanto à produção, devem ser abordados inicialmente na gestão administrativa do artesanato, embora não haja uma adequada estruturação desta gestão no setor artesanal.



**FIGURA 139** – FORMATO TRADICIONAL DE COMERCIALIZAÇÃO NO NORDESTE

Assim, os mecanismos que determinam o sucesso das práticas comerciais e da produção como política de preços, competitividade, regularidade de oferta, padronização e embalagem são quase desconhecidos de parte significativa dos artesãos nordestinos.

Para compreender como se organiza o processo de produção e comercialização dos produtos artesanais, pode-se traçar o seguinte quadro esquemático, válido para todas as tipologias em maior ou menor grau: o artesão adquire com dificuldade matéria-prima diretamente da fonte natural, do comércio varejista ou do atravessador; executa, mediante habilidade manual própria, com ou sem ajuda de familiares ou ajudantes, o processo de produção do bem final; finalmente, vende o produto a preços baixos, diretamente ao consumidor ou aos atravessadores.

Nessas condições, a relação custo/benefício é bastante desfavorável ao artesão, motivo pelo qual se torna comum a busca de atividades econômicas alternativas e o conseqüente abandono do artesanato como principal fonte de renda, sem contar a desmotivação daqueles que permanecem na atividade artesanal.

### 8.3.2 Organização dos aspectos da comercialização

Ainda que instituída de maneira informal, é possível analisar a gestão de comercialização do artesanato segundo uma visão profissional do empreendimento, identificando os principais fatores que contribuem para seu eficaz desenvolvimento. a FIGURA 140 apresenta esquematicamente os fatores mais relevantes, descrevendo suas características:

Gestão	Nível de Atuação	Descrição
<b>Comercialização</b>	<i>Análise e Pesquisa de Mercado</i>	➤ Avaliar o potencial e as tendências do mercado consumidor, definindo quem, qual, onde, quando, quanto e como é este mercado, ou seja, o seu poder e disposição para o consumo.
	<i>Tendências e Canais de Comercialização</i>	➤ Determinar a comercialização em função das potencialidades de cada mercado.
	<i>Promoção e Propaganda</i>	➤ Criar uma imagem dos produtos e divulgá-los no mercado consumidor.
	<i>Estratégias de Preço, Marca, etc.</i>	➤ Estabelecer preços dos produtos de acordo com custos de produção e capacidade do mercado consumidor de adquiri-los.
	<i>Desenvolvimento de Novos Produtos</i>	➤ Elaboração de projetos de pesquisa e desenvolvimento de novos produtos que assegurem a inovação no mercado.
	<i>Políticas Comerciais e de Vendas</i>	➤ Elaboração de estratégias de comercialização visando ordenar os canais de comercialização.

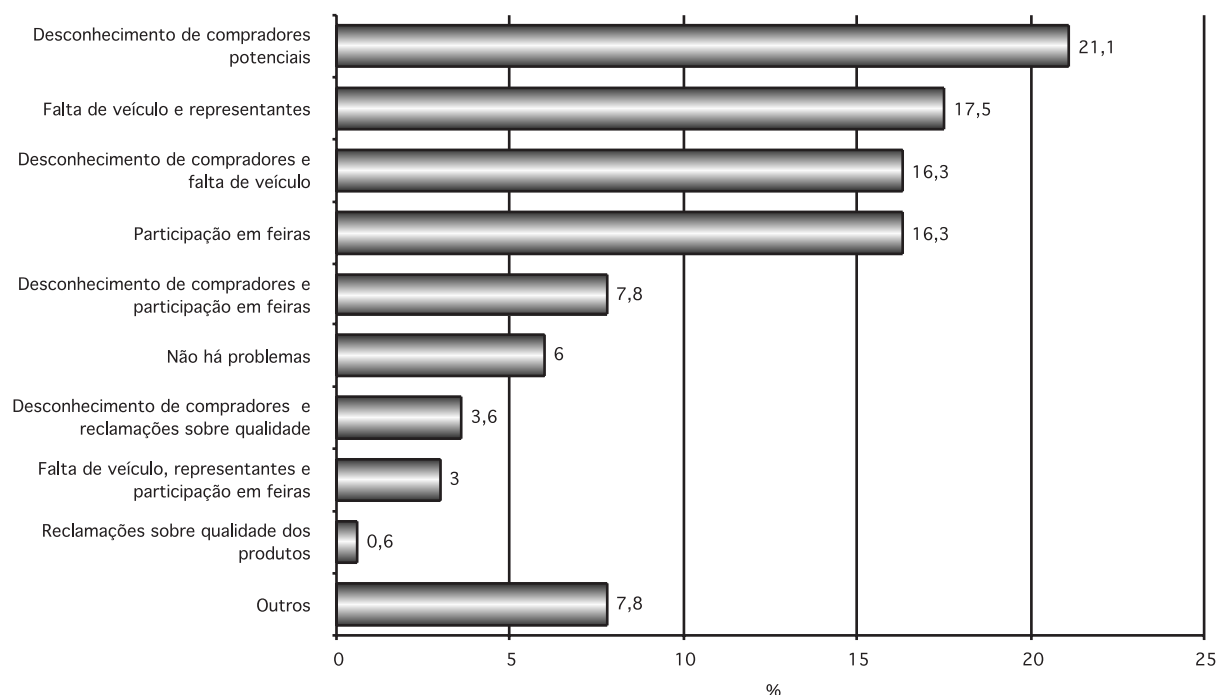
**FIGURA 140** - CADEIA DE COMERCIALIZAÇÃO DO ARTESANATO

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

A análise das informações acerca da comercialização, contida na bibliografia secundária consultada, quando confrontada com a FIGURA acima, evidencia que a visão, o entendimento e a operacionalização da estrutura da cadeia de comercialização varia em função das relações e do tipo de organização que a instituição fomentadora possua. Em alguns casos há ocorrência de não entendimento ou confusão dos termos utilizados, gerando uma falsa

representação dos problemas e das soluções. Pode-se exemplificar esta afirmação com a análise de alguns estudos diagnósticos extraídos da bibliografia secundária pesquisada.

As informações advindas da pesquisa direta, na qual os problemas relacionados com a comercialização, tiveram como principal resposta o desconhecimento de compradores potenciais, com 21,1%, seguido de outras respostas, são mostradas na FIGURA a seguir:



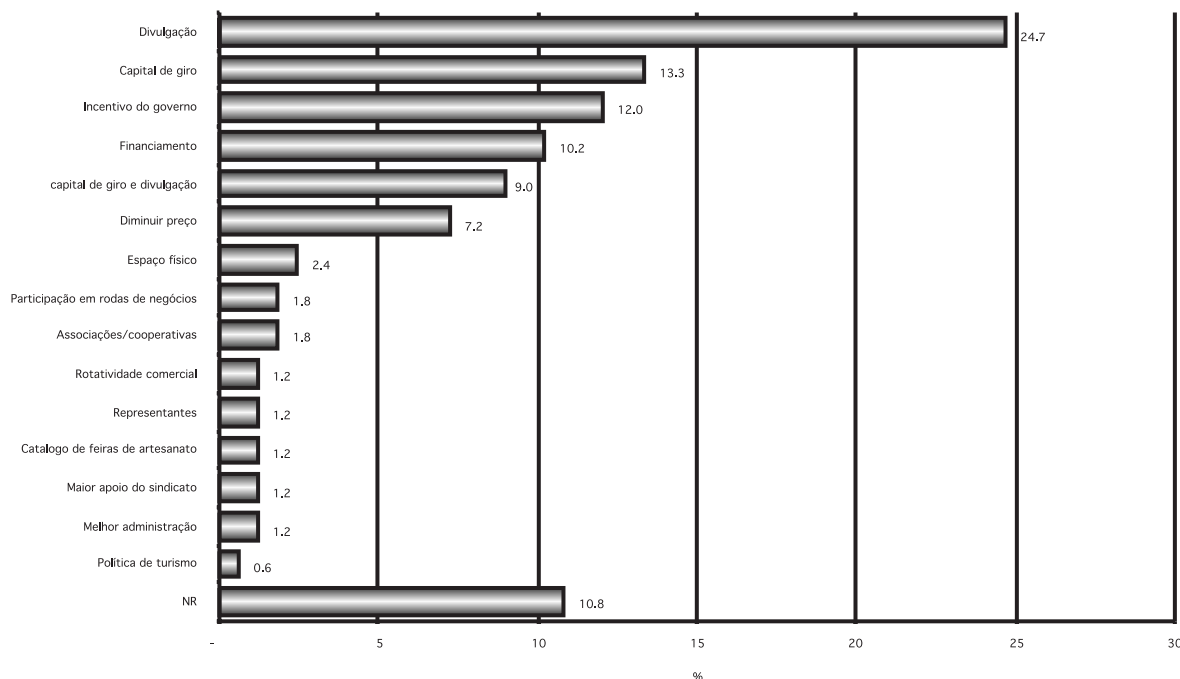
**FIGURA 141** - PRINCIPAIS PROBLEMAS ENFRENTADOS PARA VENDER OS PRODUTOS

**FONTE:** Pesquisa Direta/2000

Quando inquiridos sobre possíveis soluções para os problemas de produção e comercialização acima relacionados, os artesãos entrevistados apontaram como saída para o artesanato a divulgação, com 24,7%; os investimentos em capital de giro, com 13,3%; e os incentivos governamentais, com 12%. Observou-se que apenas 1,2% dos respondentes, sugeriu novos procedimentos gerenciais para a atividade artesanal como forma de solucionar os problemas da comercialização via melhoria na administração, evidenciando uma percepção inadequada da abordagem dos problemas de comercialização. Em outras palavras,

para o artesão, as causas dos problemas por ele enfrentados na comercialização têm origem externa, o mesmo acontecendo com a solução proposta.

Os problemas da comercialização citados e as principais soluções propostas para resolvê-los foram cruzados, visando ao entendimento da coerência entre ambos. Cerca de 60% dos artesãos que têm como principal problema para vender seus produtos o desconhecimento de compradores potenciais, citam a divulgação como principal solução para resolver o problema de venda.



**FIGURA 142 - PRINCIPAIS SOLUÇÕES PARA O PROBLEMA NA VENDA DO PRODUTO**  
**FONTE:** Pesquisa direta/2000

**TABELA 44**  
**PROBLEMAS QUE ENFRENTA PARA VENDER X PRINCIPAIS SOLUÇÕES PARA O PROBLEMA**

Problemas	Solução para o problema																Total	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16		
A		8,6%			2,9%	5,7%	2,9%	60,0%	8,6%		2,9%	2,9%	2,9%			2,9%	100,0%	
B								10,0%									90,0%	100,0%
C		3,4%	24,1%	3,4%				24,1%	24,1%		6,9%			6,9%	3,4%	3,4%	100,0%	
D	3,7%	11,1%	11,1%	3,7%				11,1%	7,4%	51,9%							100,0%	
E								100,0%									100,0%	
F								16,7%	33,3%	16,7%	16,7%					16,7%	100,0%	
G	3,7%	25,9%					3,7%	18,5%	7,4%		22,2%	3,7%			3,7%	11,1%	100,0%	
H		15,4%	30,8%		7,7%	7,7%			15,4%			7,7%		7,7%		7,7%	100,0%	
I		20,0%						20,0%	20,0%		40,0%						100,0%	
J		23,1%	23,1%					7,7%	23,1%			7,7%					100,0%	
<b>Total</b>	<b>1,2%</b>	<b>12,0%</b>	<b>10,2%</b>	<b>1,2%</b>	<b>1,2%</b>	<b>1,8%</b>	<b>1,2%</b>	<b>24,7%</b>	<b>13,3%</b>	<b>9,0%</b>	<b>7,2%</b>	<b>2,4%</b>	<b>,6%</b>	<b>1,8%</b>	<b>1,2%</b>	<b>10,8%</b>	<b>100,0%</b>	

**FONTE:** Pesquisa direta/2000.

Nota:

Problemas que enfrenta para vender	Solução para o problema da venda do produto
A= Desconhecimento de compradores potenciais B= Não há problemas C= Falta de veículo e representantes D= Desconhecimento de compradores e falta de veículo E= Reclamações sobre qualidade dos produtos F= Desconhecimento de compradores e reclamações sobre qualidade G= Participação em feiras H= Desconhecimento de compradores e participação em feiras I= Falta de veículo, representantes e participação em feiras J= Outros	1= Rotatividade comercial 2= Incentivo do governo 3= Financiamento 4= Representantes 5= Catálogo de feiras de artesanato 6= Participação em rodas de negócios 7= Maior apoio do sindicato 8= Divulgação 9= Capital de giro 10= Capital de giro e divulgação 11= Diminuir preço 12= Espaço físico 13= Política de turismo 14= Associações/cooperativas 15= Melhor administração 16= NR

O cruzamento entre problemas e soluções da área de comercialização demonstra que em alguns casos existem conexões consistentes. Em outros, para solucionar problemas específicos da comercialização, adota-se uma solução simplista, sem discutir a pertinência da proposta, como é o caso do problema – desconhecimento de compradores, resolvido por meio de financiamento.

Os resultados derivados de tais propostas de solução não se apresentam satisfatoriamente, estigmatizando o artesanato com fragilidade na gestão comercial e, portanto, com risco para possíveis investidores. As razões para tais procedimentos são as mais variadas possíveis, não sendo objetivo deste trabalho esta discussão. Contudo, é preciso ressaltar que a visão dos agentes responsáveis pelo desenvolvimento do artesanato nordestino deve passar por profundas transformações, no sentido de torná-la adequada às reais necessidades do setor, sem o qual não será possível promover o desenvolvimento proposto.

Dessa forma, descrever os processos e os agentes envolvidos na gestão de comercialização, analisando seus aspectos correlacionados e suas formas de atuação, determinará uma compreensão realista e, conseqüentemente, propostas de ação condizentes com as exigências do mercado.

### 8.3.3 Agentes de comercialização

Inicialmente, foi necessário identificar os principais elementos envolvidos na estrutura de comercialização do artesanato e suas formas de atuação. Em estudos realizados pela Secretaria do Trabalho e Ação Social do Estado do Ceará (CEARÁ, 1995a, p. 14), em 1995, sobre a forma de aquisição do produto artesanal, os agentes de comercialização apareceram classificados de acordo com as seguintes nomenclaturas:

Formas de Aquisição	DESCRIÇÃO
<b>Produtor exclusivo</b>	Quando o comerciante tem pessoas ou grupo que produz em suas próprias residências, com exclusividade, mediante a cessão de matéria-prima.
<b>Negócio próprio</b>	Quando o comerciante mantém artesãos em um estabelecimento de sua propriedade ou os usa para produção exclusiva.
<b>Fonte própria</b>	Quando o comerciante desloca-se diretamente para o estabelecimento do produtor (residência, grupos ou cooperativas) para aquisição do artesanato.
<b>Oferta da loja</b>	Quando o comerciante adquire o artesanato de pessoas (artesãos e/ou intermediários) que oferecem os produtos no próprio estabelecimento comercial.
<b>Fonte intermediária</b>	Quando o comerciante adquire o artesanato de outros comerciantes e/ou outros intermediários.
<b>Artêsão</b>	Quando o comerciante é o próprio artesão, fabrica e vende sem intermediação aquilo que produz. É o seu próprio distribuidor.

**FIGURA 143** - TIPOS DE AGENTES DE COMERCIALIZAÇÃO

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

Dentre os agentes de comercialização, destacam-se os chamados intermediários ou atravessadores – produtor exclusivo, segundo nomenclatura da Secretaria do Trabalho e Ação Social do Ceará – figuras atuantes em toda história do artesanato<sup>9</sup>, responsáveis por parte significativa das transações comerciais envolvendo o setor artesanal<sup>10</sup>.

De fato, a atuação dos intermediários está presente em todas as etapas do processo produtivo e na comercialização do artesanato na medida em que eles determinam o tipo de peça a ser manufaturada, o *design*, a quantidade de peças e o valor de comercialização. Em muitos casos, o intermediário fornece a matéria-prima e fixa prazos de entrega dos bens finais, tornando-se ele, sob certo aspecto, o empregador do artesão. Essa situação não seria problemática se a remuneração do artesão, imposta pelos intermediários, não se situasse muito abaixo dos preços praticados pelo mercado, ou seja, o artesão vende ao intermediário o produto final

por preços baixos e este o revende para o consumidor final por preços várias vezes superiores.

É importante frisar que este intermediário, assim descrito, não constitui uma maioria. Evidenciou-se, pela bibliografia secundária e por pesquisa direta, que parte significativa do contingente de intermediários das vendas de artesanato está também inserida na economia de pobreza característica do artesanato. Isto significa que este também é um indivíduo que pouco ganha com a comercialização do artesanato. Na verdade, uns poucos grandes comerciantes, ou seja, aqueles que trabalham com estoques e mercados em grande escala, são os principais remunerados com esta atividade.

No exercício da venda, o artesão convive com inúmeras dificuldades, específicas por agente comprador. Entretanto, alguns problemas são comuns, seja qual for o agente comprador como, por exemplo, o desconhecimento de compradores potenciais e a falta de veículo e representantes.

**TABELA 45**

PARA ONDE VENDE O QUE PRODUZ X PRINCIPAIS PROBLEMAS QUE ENFRENTA PARA VENDER

Onde vende	Problemas que enfrenta para vender										Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Consumidores em ponto de venda próprio	21,1%	5,3%	21,1%	26,3%		5,3%	10,5%	5,3%		5,3%	100,0%
<b>Intermediários</b>	<b>23,8%</b>	<b>4,8%</b>	<b>23,8%</b>	<b>19,0%</b>		<b>4,8%</b>	<b>4,8%</b>	<b>19,0%</b>			<b>100,0%</b>
Lojistas e intermediários	16,7%		16,7%	33,3%				16,7%		16,7%	100,0%
Lojistas	5,9%	17,6%	29,4%	5,9%	5,9%		17,6%	5,9%		11,8%	100,0%
Consumidores em ponto de venda próprio e lojistas	22,2%		33,3%					22,2%		22,2%	100,0%
Lojistas e feiras			20,0%				20,0%	40,0%	20,0%		100,0%
Feiras	21,6%	6,8%	9,5%	18,9%		4,1%	24,3%	2,7%	4,1%	8,1%	100,0%
Exportação	100,0%										100,0%
Consumidores em ponto de venda próprio e exportação	50,0%									50,0%	100,0%
Lojistas e exportação			50,0%						50,0%		100,0%
Feiras e exportação	40,0%		20,0%	20,0%		20,0%					100,0%
Outros	50,0%						50,0%				100,0%
NR			100,0%								100,0%
<b>Total</b>	<b>21,1%</b>	<b>6,0%</b>	<b>17,5%</b>	<b>16,3%</b>	<b>,6%</b>	<b>3,6%</b>	<b>16,3%</b>	<b>7,8%</b>	<b>3,0%</b>	<b>7,8%</b>	<b>100,0%</b>

FONTE: Pesquisa direta/2000.

Nota:

Problemas que enfrenta para vender	
1= Desconhecimento de compradores potenciais	6= Desconhecimento de compradores e reclamações sobre qualidade
2= Não há problemas	7= Participação em feiras
3= Falta de veículo e representantes	8= Desconhecimento de compradores e participação em feiras
4= Desconhecimento de compradores e falta de veículo	9= Falta de veículo, representantes e participação em feiras
5= Reclamações sobre qualidade dos produtos	10= Outros

<sup>9</sup> Em texto de 1958 encontramos que “O fornecimento da palha aos artesãos é feito na maior parte por intermediários. Os artesãos não têm capacidade financeira para arcar com o ônus do armazenamento da matéria-prima em virtude de o corte da palha realizar-se apenas duas vezes durante o ano... (BANCO DO NORDESTE, 1958, p. 28).

<sup>10</sup> O processo de vendas das rendas, de uma forma geral, está entregue a encomendeiras ou intermediários. As produções são, de fato, as que ganham menos” (MAIA, 1980, p. 88).

Atualmente, tenta-se reverter parte deste quadro através de ações de algumas instituições que se encarregam de comercializar o produto de artesãos cadastrados, impondo para isso algumas normas de qualidade para o artesanato. Para esses casos, os bens finais produzidos devem ser confeccionados com matéria-prima de boa qualidade, obedecendo a uma certa padronização das peças no que diz respeito à cor, dimensão e *design*. Essas peças recebem etiqueta de identificação, certificando a origem e qualidade das mesmas, sendo comercializadas para o público a preços competitivos, adequados aos artesãos.

Por sua vez, a identificação das necessidades e exigências do mercado, bem como dos preços de venda ao consumidor, viabiliza o incremento da produção e da comercialização do artesanato, tanto em nível local, como nacional e internacional.

### 8.3.4 Tipos de organização da comercialização

A cadeia de comercialização do artesanato nordestino está composta pelos seguintes agentes: artesão produtor, feirantes (artesãos e/ou comerciantes), lojistas, distribuidor internacional, comercial exportadora, instituições de fomento e consumidor final, apresentando-se em sete modelos distintos, os quais estão caracterizados abaixo:

**Modelo I** – o artesão produz e vende em seu próprio domicílio e/ou em feiras comunitárias locais. É o responsável pela venda direta ao consumidor final. Esse modelo, no Nordeste, perdura há mais de 50 anos.

**Modelo II** – o artesão produz e vende para feiras de médio e grande portes, além de lojistas. Os lojistas ficam encarregados de distribuir diretamente para o

consumidor final, assim como os compradores de atacado nas feiras.

**Modelo III** – nesse modelo tem-se a presença do intermediário no processo de comercialização. O intermediário é o responsável pela compra do produto artesanal, interligando os mercados, sejam eles internos ou externos. O artesão apenas produz, ficando a cargo do intermediário vender a comerciantes e mercados municipais e também distribuir a lojistas e hotéis, que, por sua vez, distribuem ao consumidor final. As vendas para o mercado externo formal e/ou informal se dá através de distribuidores e/ou representantes em alguns casos, podendo também utilizar comerciais exportadoras, de modo que atinja o consumidor final no exterior.

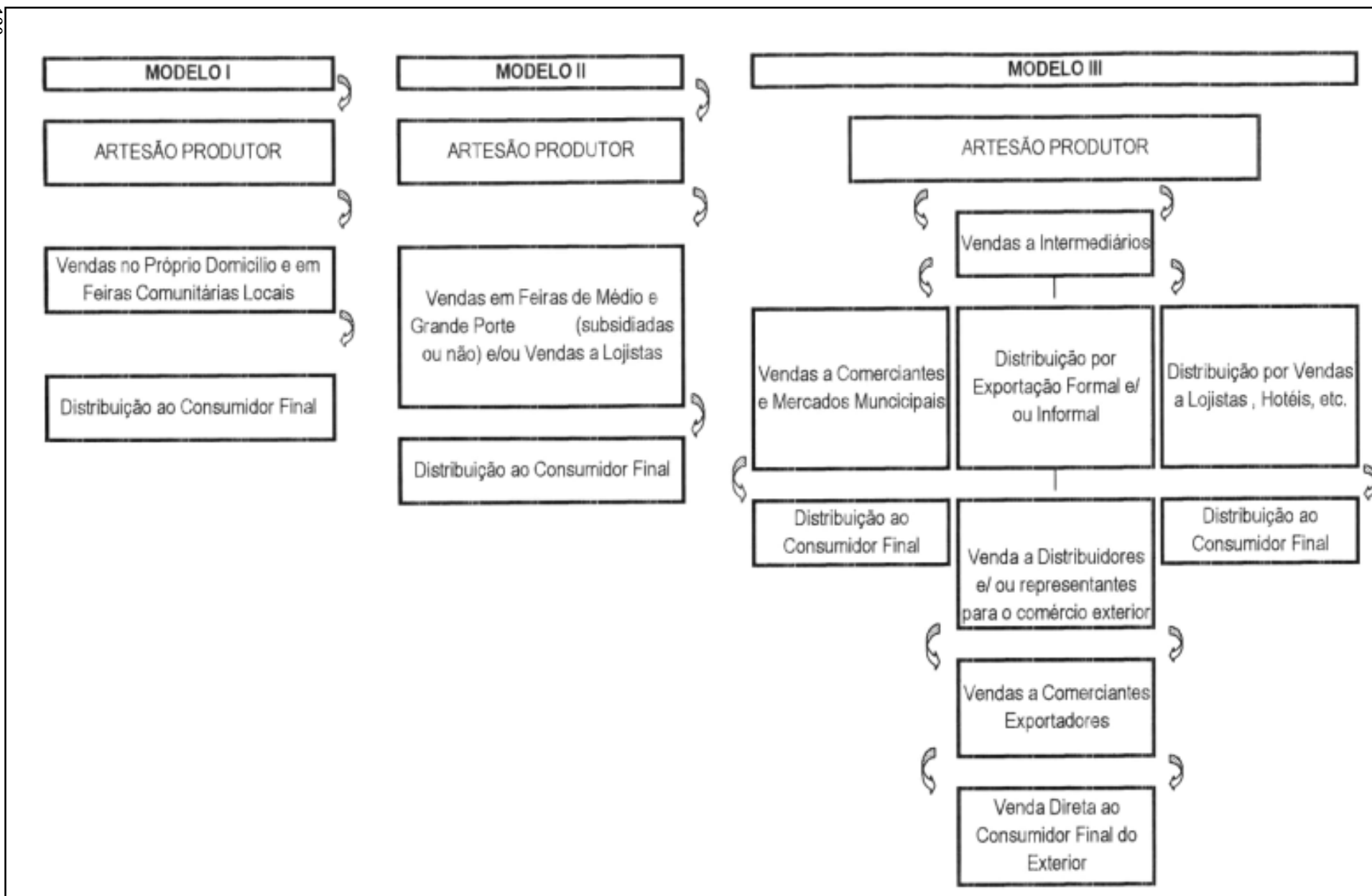
**Modelo IV** - nessa cadeia de comercialização o artesão produtor (aqui sem a presença do intermediário) exporta informalmente para estrangeiros ou brasileiros que residem no exterior, e esses por sua vez vendem diretamente ao consumidor final.

**Modelo V** – o artesão produtor faz contatos com distribuidor internacional ou comercial exportadora, e estes realizam a exportação, levando os produtos artesanais ao consumidor final.

**Modelo VI** – o artesão produtor vende suas peças às instituições públicas de fomento e estas se encarregam de vender diretamente ao consumidor final.

**Modelo VII** – As instituições de fomento são responsáveis pela compra das peças diretamente do artesão produtor. Tais instituições revendem ao comércio externo, que, por sua vez, escoam até o consumidor final.

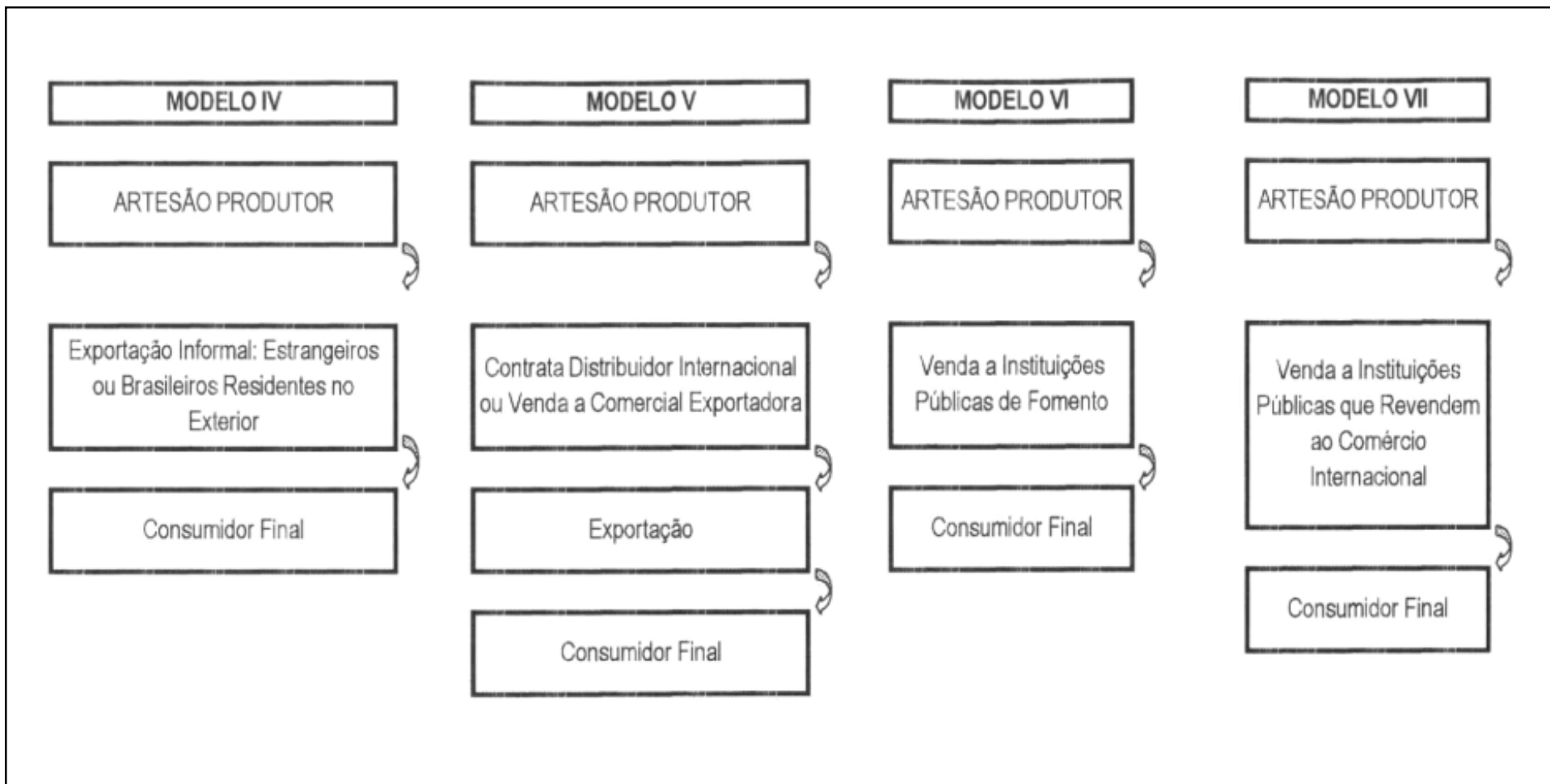
A FIGURA 144 resume os modelos de organização das cadeias de comercialização e distribuição do artesanato nordestino:



**FIGURA 144** - TIPOS DE ORGANIZAÇÃO DAS CADEIAS DE COMERCIALIZAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DO ARTESANATO NORDESTINO

**FONTE:** Pesquisa direta/2000.





**FIGURA 145** - TIPOS DE ORGANIZAÇÃO DAS CADEIAS DE COMERCIALIZAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DO ARTESANATO NORDESTINO

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

### 8.3.5 Pesquisa e análise de mercados

Instrumento fundamental para avaliação das potencialidades de mercados consumidores para o artesanato, a pesquisa de mercado representa a demarcação dos limites de sua própria sobrevivência. Em outros termos, a produção em massa de bens artesanais, mesmo a preços baixos e com alguma qualidade e diferenciação, não garante por si mesma sua imediata aceitabilidade perante o mercado consumidor. Diversos problemas podem estar associados ao produto artesanal e a pesquisa de mercado transforma-se em instrumento auxiliar para a indicação e compreensão das razões de sua aceitação ou rejeição entre os consumidores.

Da mesma forma, ela possibilita avaliar o potencial e as tendências deste mercado consumidor, definindo quem, qual, onde, quando, quanto e como é este mercado, ou seja, o seu poder e disposição para o consumo. Mensurar o grau de interesse sobre o artesanato, segmentando-o por tipologia, nos mercados local, regional e internacional, e adequar a capacidade produtiva do setor, contudo, mais que estimar as dimensões do mercado, significa delimitar o universo de trabalhadores numa situação otimizada desta capacidade produtiva.

O perfil atual do artesanato, ainda que “incluídas no rol das ‘categorias residuais’ como remanescentes de modos de produção anacrônicos ou superáveis pelo próprio dinamismo do sistema” (GRADVOHL, 1986, p. 25), garante a ocupação e remuneração de indivíduos, pouco ou não qualificados em sua grande maioria, no

restritivo mercado formal de trabalho, concorrendo também para diminuição das tensões sociais resultantes do desemprego e mesmo do êxodo rural para os grandes núcleos urbanos. Desta forma, a profissionalização do setor artesanal, transformado em expressão econômica relevante, segundo orientação de pesquisas de mercado, somente em parte soluciona as questões ligadas à sobrevivência do contingente de trabalhadores que tem no artesanato sua única forma de subsistência.

### 8.3.6 Tendências e canais de comercialização

Para que se pudesse identificar e determinar a comercialização do artesanato na atual conjuntura, e, portanto, perceber como se dá a organização e a direção das vendas efetuadas com o artesanato, foi necessário avaliar o comportamento das principais tipologias com possibilidades de crescimento econômico, segundo as potencialidades de cada mercado específico do Nordeste. Para isso, foram ouvidas as instituições de fomento, através de pesquisa direta realizada com formadores de opinião em cada estado do Nordeste, e identificadas no mínimo, duas tendências principais de comercialização, assim como os principais canais de comercialização.

No Estado de Alagoas, a tendência predominante em suas tipologias é servir como utilitário para os ramos de hotelaria, bares e outros. Os canais de comercialização mais frequentes são: a relação direta artesão – consumidor e a relação comercial via intermediário.

<b>Tipologias</b>	<b>Tendências de comercialização</b>	<b>Canais de comercialização</b>
Cerâmica	- Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros.	- Relação direta artesão X consumidor; - Relação comercial via intermediário.
Rendas/Bordados	- Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Produção em grande escala p/ o mercado interno.	- Relação comercial via intermediário; - Vendas em mercados populares; - Relação direta artesão X comerciante.
Couro	- Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Produção em grande escala p/ o mercado interno.	- Relação comercial via intermediário; - Vendas em mercados populares.
Madeira	- Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Produção em grande escala p/ o mercado interno.	- Relação comercial via intermediário; - Vendas em mercados populares.
Tecelagem	- Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Produção em grande escala p/ o mercado interno.	- Relação comercial via intermediário; - Vendas em mercados populares.
Cestarias/Trançados	- Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Produção em grande escala p/ o mercado interno.	- Relação comercial via intermediário; - Relação direta artesão X comerciante.

**FIGURA 146** - TENDÊNCIAS DE COMERCIALIZAÇÃO NO ESTADO DE ALAGOAS

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

No Estado da Bahia, as principais tendências de comercialização sinalizam que o comércio do artesanato está servindo aos ramos de hotelaria, bares e similares, além de especializar-se na sua produção, isto é, dedicar-se à produção de uma ou duas tipologias apenas. Quanto aos canais de comercialização mais utilizados, destacam-se a relação direta artesão – consumidor e as vendas efetuadas em centros de comercialização do Instituto Mauá.

O Estado do Ceará aponta como tendência predominante em suas tipologias artesanais a especialização da produção em grande escala para o mercado interno. A relação direta entre artesão – consumidor também predomina no estado como sendo o principal canal de comercialização. Além disso, há a presença comercial do intermediário.

<b>Tipologias</b>	<b>Tendências de comercialização</b>	<b>Canais de comercialização</b>
Cerâmica	- Produção em grande escala p/ o mercado interno.	- Relação direta artesão X consumidor; - Vendas em feiras comunitárias de pequeno porte.
Rendas e Bordados	- Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros.	- Relação direta artesão X consumidor.
Cestarias e Trançados	- Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros.	- Vendas em centros de comercialização; - Vendas em feiras de médio e grande portes.
Couro	- Especialização da produção	- Não informado
Madeira	- Especialização da produção	- Exportação via turistas compradores do exterior; - Vendas em centros de comercialização.
Tecelagem	- Não informado	- Relação direta artesão X consumidor; - Vendas em centros de comercialização.
Pedra	- Especialização da produção	- Relação direta artesão X consumidor; - Exportação via turistas compradores do exterior.

**FIGURA 147 - TENDÊNCIAS DE COMERCIALIZAÇÃO NO ESTADO DA BAHIA**

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

<b>Tipologias</b>	<b>Tendências de comercialização</b>	<b>Canais de comercialização</b>
Cerâmica	- Especialização da produção; - Produção em grande escala p/ o mercado interno.	- Relação direta artesão X consumidor; - Relação comercial via intermediário.
Rendas/Bordados	- Especialização da produção; - Produção em grande escala p/ o mercado interno.	- Relação comercial via intermediário; - Relação comercial em outros estados.
Couro	- Especialização da produção	- Relação comercial via intermediário.
Madeira	- Especialização da produção	- Relação direta artesão X consumidor.
Tecelagem	- Especialização da produção; - Produção em grande escala p/ o mercado interno.	- Relação comercial via intermediário; - Exportação formalmente organizada.
Cestarias/Trançados	- Especialização da produção; - Produção em grande escala p/ o mercado interno.	- Relação comercial via intermediário.
Alimentos	- Produção em grande escala p/ o mercado interno.	- Não informado

**FIGURA 148 - TENDÊNCIAS DE COMERCIALIZAÇÃO NO ESTADO DO CEARÁ**

**FONTE:** Pesquisa direta/2000.

Quanto ao Estado do Maranhão, as tendências de comercialização também recaem sobre a produção em grande escala para atender ao mercado interno, servindo aos ramos de hotelaria, bares e similares. Os canais de comercialização mais utilizados são através de venda direta pelo artesão – consumidor e vendas ocorridas no Centro de Comercialização de Produtos Artesanais do Maranhão (CEPRAMA).

O Estado da Paraíba apresenta como sendo as principais tendências de comercialização, a produção

para os mercados interno e externo e a especialização da produção em suas tipologias predominantes. Os canais de comercialização mais utilizados são: a relação direta entre artesão – consumidor, vendas em feiras de médio porte e exportação informal feita através de turistas compradores do exterior. Cabe ressaltar que na Paraíba há tendência para comercializar o artesanato utilizando-se de um canal de exportação formal mais organizado, a exemplo da comercial exportadora ou distribuidoras de exportação.

<b>Tipologias</b>	<b>Tendências de comercialização</b>	<b>Canais de comercialização</b>
Cerâmica	- Especialização da produção; - Produção em grande escala para o mercado interno.	- Relação direta artesão X consumidor; - Central de comercialização.
Rendas/Bordados	- Produção em grande escala para o mercado interno; - Padronização dos produtos.	- Relação direta artesão X consumidor; - Central de comercialização.
Tecelagem	- Servir como utilitário para os ramos de hotelaria, bares e outros; - Produção em grande escala para o mercado interno.	- Relação direta artesão X consumidor; - Central de comercialização.
Fibras naturais	- Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Produção em grande escala para o mercado interno.	- Relação direta artesão X consumidor; - Central de comercialização.

**FIGURA 149** - TENDÊNCIAS DE COMERCIALIZAÇÃO NO ESTADO DO MARANHÃO

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

<b>Tipologias</b>	<b>Tendências de comercialização</b>	<b>Canais de comercialização</b>
Cerâmica	- Especialização da produção; - Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Produção em grande escala para o mercado interno.	- Relação direta artesão X consumidor; - Vendas em feiras de médio e grande portes; - Centrais de comercialização.
Rendas/Bordados	- Especialização da produção; - Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Produção em grande escala para o mercado interno; - Produção em grande escala para o mercado externo.	- Relação direta artesão X consumidor; - Relação comercial via intermediário; - Vendas em feiras de médio e grande portes; - Exportação via turistas compradores do exterior; - Exportação formalmente organizada; - Canais de comercialização.
Cestarias/Trançados	- Especialização da produção; - Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Produção em grande escala para o mercado interno.	- Relação direta artesão X consumidor; - Vendas em mercados populares; - Vendas em feiras de médio e grande portes.

(continua)

(conclusão)

<b>Tipologias</b>	<b>Tendências de comercialização</b>	<b>Canais de comercialização</b>
Couro	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Especialização da produção;</li> <li>- Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros;</li> <li>- Produção em grande escala para o mercado interno;</li> <li>- Produção em grande escala para o mercado externo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Relação direta artesão X consumidor;</li> <li>- Relação comercial via intermediário;</li> <li>- Vendas em feiras de médio e grande portes;</li> <li>- Exportação via turistas compradores do exterior;</li> <li>- Exportação formalmente organizada;</li> <li>- Centrais de comercialização.</li> </ul>
Madeira	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Especialização da produção;</li> <li>- Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros;</li> <li>- Produção em grande escala para o mercado interno.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Relação direta artesão X consumidor;</li> <li>- Vendas em feiras de médio e grande portes;</li> <li>- Centrais de comercialização;</li> <li>- Lojas em rodovias federais.</li> </ul>
Tecelagem	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Especialização da produção;</li> <li>- Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros;</li> <li>- Produção em grande escala para o mercado interno;</li> <li>- Produção em grande escala para o mercado externo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Relação direta artesão X consumidor;</li> <li>- Relação comercial via intermediário;</li> <li>- Vendas em feiras de médio e grande portes;</li> <li>- Exportação via turistas compradores do exterior;</li> <li>- Exportação formalmente organizada;</li> <li>- Vendas em feiras de médio e grande portes;</li> <li>- Centrais de comercialização;</li> <li>- Lojas em rodovias federais.</li> </ul>
Pedra	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Especialização da produção;</li> <li>- Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros;</li> <li>- Produção em grande escala para o mercado interno;</li> <li>- Produção em grande escala para o mercado externo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Relação direta artesão X consumidor;</li> <li>- Vendas em mercados populares;</li> <li>- Exportação via turistas compradores do exterior;</li> <li>- Exportação formalmente organizada.</li> </ul>

**FIGURA 150** - TENDÊNCIAS DE COMERCIALIZAÇÃO NO ESTADO DA PARAÍBA

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

No Estado de Pernambuco, as tendências de comercialização sinalizam para a especialização da produção em suas tipologias, principalmente aquelas que servem de utilitário para os ramos de hotelaria e bares e que, além disso, possam desenvolver a produção

para gerar renda. Em Pernambuco, os canais de comercialização mais utilizados são a relação direta artesão-consumidor, as feiras de médio e grande portes, a relação comercial com o intermediário.

<b>Tipologias</b>	<b>Tendências de comercialização</b>	<b>Canais de comercialização</b>
Cerâmica	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Especialização da produção;</li> <li>- Servir como utilitário p/os ramos de hotelaria, bares e outros;</li> <li>- Desenvolvimento da produção para geração de renda.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Relação direta artesão X consumidor;</li> <li>- Vendas em feiras de médio e grande portes.</li> </ul>

(continua)

(conclusão)

<b>Tipologias</b>	<b>Tendências de comercialização</b>	<b>Canais de comercialização</b>
Rendas/Bordados	- Especialização da produção; - Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Desenvolvimento da produção para geração de renda.	- Relação direta artesão X consumidor; - Vendas em feiras de médio e grande portes.
Cestarias/Trançados	- Especialização da produção; - Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Desenvolvimento da produção para geração de renda.	- Relação direta artesão X consumidor; - Vendas em mercados populares; - Vendas em feiras de médio e grande portes.
Couro	- Especialização da produção; - Desenvolvimento da produção para geração de renda.	- Relação direta artesão X consumidor; - Relação comercial via intermediário; - Vendas em feiras de médio e grande portes.
Madeira	- Especialização da produção; - Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Desenvolvimento da produção para geração de renda.	- Relação direta artesão X consumidor; - Relação comercial via intermediário; - Vendas em feiras de médio e grande portes.
Tecelagem	- Especialização da produção; - Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Desenvolvimento da produção para geração de renda.	- Relação direta artesão X consumidor; - Relação comercial via intermediário; - Vendas em feiras de médio e grande portes.
Metal	- Especialização da produção; - Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros.	- Relação direta artesão X consumidor; - Relação comercial via intermediário.

**FIGURA 151** - TENDÊNCIAS DE COMERCIALIZAÇÃO NO ESTADO DE PERNAMBUCO

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

Quanto ao Estado do Piauí, foi identificada a especialização da produção de modo a atender aos mercados interno e externo, desde que houvesse uma produção em grande escala. Os canais de comercialização comumente utilizados no Piauí são: a

relação direta entre artesão – consumidor e as feiras de médio e grande portes. Nota-se, também, uma certa predisposição para exportação informal via turistas compradores do exterior.

<b>Tipologias</b>	<b>Tendências de comercialização</b>	<b>Canais de comercialização</b>
Cerâmica	- Especialização da produção; - Produção em grande escala p/ o mercado interno; - Produção em grande escala p/ o mercado externo.	- Relação direta artesão X consumidor; - Vendas em mercados populares; - Vendas em feiras comunitárias de pequeno porte.

(continua)

(conclusão)

<b>Tipologias</b>	<b>Tendências de comercialização</b>	<b>Canais de comercialização</b>
Rendas/Bordados	- Especialização da produção; - Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Produção em grande escala p/ o mercado externo.	- Relação direta artesão X consumidor; - Relação comercial via intermediário; - Exportação formalmente organizada.
Couro	- Especialização da produção; - Produção em grande escala p/ o mercado interno.	- Relação direta artesão X consumidor; - Relação comercial via intermediário; - Vendas em feiras de médio e grande portes; - Exportação via turistas compradores do exterior.
Madeira	- Especialização da produção; - Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Produção em grande escala p/ o mercado interno; - Produção em grande escala p/ o mercado externo.	- Relação direta artesão X consumidor; - Relação comercial via intermediário; - Vendas em feiras de médio e grande portes.
Tecelagem	- Especialização da produção; - Produção em grande escala p/ o mercado interno; - Produção em grande escala p/ o mercado externo.	- Relação direta artesão X consumidor; - Relação comercial via intermediário; - Vendas em feiras de médio e grande portes; - Exportação via turistas compradores do exterior.
Cestarias/Trançados	- Produção em grande escala p/ o mercado interno; - Produção em grande escala p/ o mercado externo.	- Relação direta artesão X consumidor; - Relação comercial via intermediário; - Vendas em feiras de médio e grande portes; - Exportação via turistas compradores do exterior.
Alimentos	- Especialização da produção; - Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Produção em grande escala p/ o mercado interno.	- Relação direta artesão X consumidor; - Vendas em feiras comunitárias de pequeno porte; - Vendas em feiras de médio e grande portes.
Pedras	- Especialização da produção; - Produção em grande escala p/ o mercado interno; - Produção em grande escala p/ o mercado externo.	- Relação direta artesão X consumidor; - Vendas em feiras de médio e grande portes; - Exportação via turistas compradores do exterior.
Tecidos	- Especialização da produção; - Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros.	- Relação direta artesão X consumidor; - Relação comercial via intermediário.

**FIGURA 152 - TENDÊNCIAS DE COMERCIALIZAÇÃO NO ESTADO DO PIAUÍ**

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

Em relação ao Estado do Rio Grande do Norte, as principais tendências de comercialização estão ligadas à produção que serve de utilitário aos ramos de hotelaria e bares, com perspectiva de uma produção em grande

escala para o mercado interno. Quanto aos canais de comercialização mais utilizados, destacam-se a relação direta artesão- consumidor e as feiras de médio e grande portes.

<b>Tipologias</b>	<b>Tendências de comercialização</b>	<b>Canais de comercialização</b>
Cerâmica	- Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Produção em grande escala p/ o mercado interno.	- Relação direta artesão X consumidor; - Vendas em feiras de médio e grande portes.
Rendas/Bordados	- Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Produção em grande escala p/ o mercado externo.	- Relação direta artesão X consumidor; - Vendas em feiras de médio e grande portes.
Cestarias/Trançados	- Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Produção em grande escala p/ o mercado interno.	- Relação direta artesão X consumidor; - Vendas em feiras de médio e grande portes.
Madeira	- Especialização da produção; - Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros.	- Relação direta artesão X consumidor; - Vendas em feiras de médio e grande portes.

**FIGURA 153** - TENDÊNCIAS DE COMERCIALIZAÇÃO NO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE

**FONTE:** Pesquisa direta/ 2000

Em Sergipe, as tendências de comercialização apontam para a especialização da produção de modo a atender aos ramos de hotelaria e bares. Deve-se ressaltar que há uma tendência de comercialização singular no estado em relação aos demais, pois os artesãos

sergipanos estão atentos ao desenvolvimento de novos *designs*. Quanto aos canais de comercialização, as formas mais frequentes são via relação direta artesão-consumidor, intermediários e exportação via turistas compradores.

<b>Tipologias</b>	<b>Tendências de comercialização</b>	<b>Canais de comercialização</b>
Cerâmica	- Especialização da produção; - Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros.	- Relação direta artesão X consumidor; - Relação comercial via intermediário; - Exportação, via turistas compradores do exterior.
Rendas/Bordados	- Especialização da produção; - Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Desenvolvimento de novos ' <i>designs</i> '.	- Relação direta artesão X consumidor; - Relação comercial via intermediário; - Vendas em feiras de médio e grande portes; - Exportação via turistas compradores do exterior.
Cestarias/Trançados	- Especialização da produção; - Desenvolvimento de novos ' <i>designs</i> '.	- Relação direta artesão X consumidor; - Vendas em mercados populares.
Tecelagem	- Especialização da produção; - Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros; - Produção em grande escala p/ o mercado externo; - Desenvolvimento de novos ' <i>designs</i> '.	- Relação direta artesão X consumidor; - Relação comercial via intermediário; - Exportação via turistas compradores do exterior.
Madeira	- Especialização da produção; - Desenvolvimento de novos ' <i>designs</i> '.	- Relação direta artesão X consumidor; - Relação comercial via intermediário.
Tecidos	- Especialização da produção; - Servir como utilitário p/ os ramos de hotelaria, bares e outros.	- Relação direta artesão X consumidor; - Relação comercial via intermediário.

**FIGURA 154** - TENDÊNCIAS DE COMERCIALIZAÇÃO NO ESTADO DE SERGIPE

**FONTE:** Pesquisa direta/ 2000



As tendências de comercialização acima apresentadas, demonstram que na Região Nordeste do Brasil há uma grande preocupação em especializar cada vez mais a produção artesanal, ou seja, em trabalhar uma ou duas tipologias apenas. Tal especialização requer dos órgãos de fomento a constante preocupação com qualificação técnica e gerencial, assim como articulações com outras instituições que apóiem e fomentem o setor. Apresenta-se como forte tendência para o aquecimento do mercado interno de artesanato a venda a hotéis, bares, restaurantes e similares, o que garante forte articulação entre a economia do artesanato e a economia do turismo, já que ambos reforçam as vendas embasadas em aspectos da cultura popular.

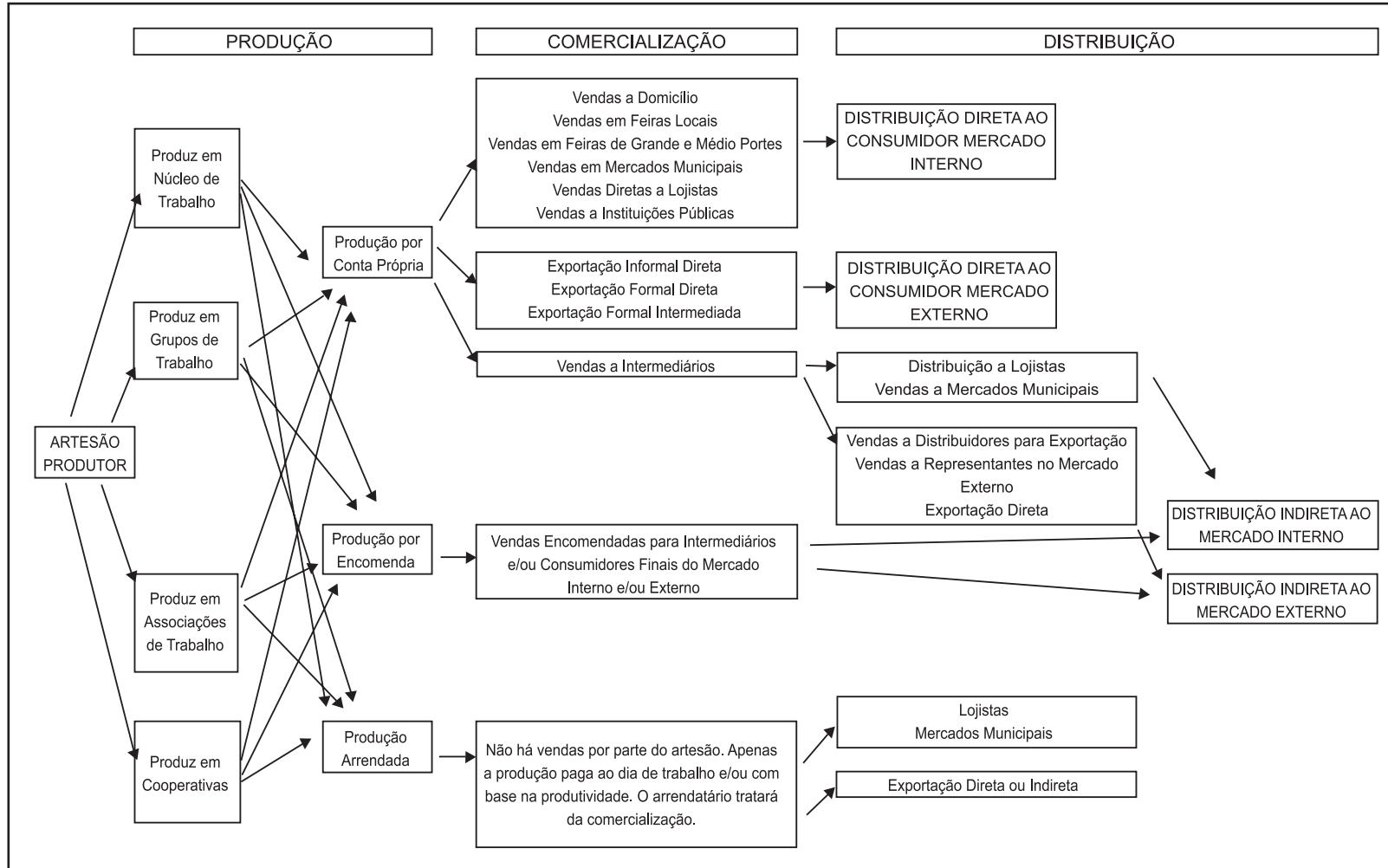
Outra tendência comum à região em estudo é a produção especializada em produtos artesanais utilitários. Tal especialização visa a atender, principalmente, ao setor de hotelaria e bares. Essa tendência, como já dito, está atrelada à potencialidade turística que os municípios têm, sejam eles um centro, um núcleo ou um pólo produtor de artesanato.

A produção em grande escala para atender aos mercados interno e externo, também aparece em alguns estados nordestinos como sendo uma tendência efetiva da comercialização do artesanato. As relações de

demanda e oferta dos produtos artesanais da Região Nordeste, de certa forma, acabam provocando um aquecimento comercial no mercado, exigindo não só dos artesãos, como também das instituições de apoio e fomento, a ampliação constante dos seus programas e projetos já implantados. Salienta-se que dentre as tendências que enfatizam a exportação, muitas entendiam exportação como venda direta a turistas de outros países ou o atendimento a encomendas do exterior. Poucos mencionaram a exportação formal.

Quanto aos principais canais de comercialização, a relação de venda direta artesão-consumidor e a relação comercial via intermediário predominaram na região em estudo. Além desses canais, que permanecem inalterados há mais de 50 anos, é comum também a ocorrência de vendas em feiras de médio e grande portes, o que possibilita a ampliação do mercado nacional.

Percebeu-se também que, em alguns estados, já ocorre ampliação do comércio para mercados externos. Nesse processo, como já citado, as vendas se dão informalmente, ou seja, são realizadas via turista comprador, não havendo uma formalização efetiva do processo de exportação. O esquema das formas de escoamento da produção artesanal está demonstrado na FIGURA 155.



**FIGURA 155 - ORGANOGAMA DA PRODUÇÃO X COMERCIALIZAÇÃO X DISTRIBUIÇÃO DO ARTESANATO NORDESTINO**

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

### 8.3.7 Competitividade

É fato que o artesanato está atualmente configurado como atividade econômica alternativa para uma massa significativa de trabalhadores para o mercado de trabalho formal. A produção artesanal é geralmente ligada a temáticas populares, tornando-se, assim, importante patrimônio cultural do país. Esta característica pode implicar tanto a inserção do artesanato no mercado, enquanto produto utilitário ou cultural personalizado, quanto o seu desaparecimento, por ser um produto fora dos padrões consumidos pelo mercado.

A prevalência de um ou outro aspecto depende das feições mercadológicas que se consiga dar ao artesanato, isto é, a possibilidade de sanar os obstáculos de produção e comercialização, tornando-o competitivo; bem como das estratégias de *marketing* a serem adotadas. Para tal, alguns aspectos relacionados à competitividade devem ser analisados no âmbito do setor artesanal, incluindo-se também o *marketing* e a propaganda:

**Índice de comercialização do bem final produzido por artesão ocupado:** indica a produtividade de cada trabalhador exercendo a atividade artesanal, individualmente ou em grupos produtivos, frente à quantidade vendida. Em relação ao produto de elaboração industrial, com uma produção muito superior ao artesanato, por trabalhar em escala, esta taxa é pequena. Entretanto, por se constituir uma atividade predominantemente manual, uma comparação com modelos industriais, puramente quantitativa, deve ser evitada, recomendando-se parâmetros mais flexíveis, compatíveis com práticas manufatureiras. A produtividade é variável para cada tipologia, sendo relativamente baixa para a tecelagem – principalmente na produção de redes de dormir – por exigir alto grau de especialização em cada etapa de sua manufatura, se comparada a outras tipologias, como as de alimentos ou de cerâmica. Da mesma forma, algumas tipologias com possibilidade de alto índice de produtividade, podem tornar-se um atrativo na escolha de investimentos para o setor.

Este índice, por sua vez, aponta a necessidade de maior ou menor intervenção na cadeia produtiva, visto que a baixa produtividade vai influenciar na formação de preços e na comercialização do bem final produzido.

**Qualificação e requalificação da mão-de-obra:** a formação do artesão dá-se fundamentalmente no ambiente familiar, sendo necessários, em algumas tipologias, vários anos de aprendizado empírico e aprimoramento por experiência adquirida. Desta maneira, a formação de novos artesãos, através de cursos formais ministrados por consultores ou *designers*, é problemática, como já analisado anteriormente, quando não inseridos no contexto tradicional de aprendizado do ofício. Por outro lado, o aprimoramento técnico, imprescindível na profissionalização do trabalhador, pode ser realizado a qualquer momento pelo artesão

menos experiente, através de mestres-artesãos ou mesmo consultores e *designers*, mas sempre de acordo com uma pedagogia e uma didática adequadas à formação intelectual do artesão. O repasse do saber, através da relação consultor/ *designer* e o mestre-artesão, e deste para o artesão-aprendiz, mostra-se mais apropriado do que a relação direta consultor/ *designer* e o artesão aprendiz, como vem sendo realizado. Nesta última, o aprendizado torna-se menos eficiente em virtude de as linguagens utilizadas não serem compatíveis entre si, isto é, o artesão-aprendiz normalmente não compreende o que o consultor pretende com sua proposta pedagógica. A bibliografia secundária e a pesquisa direta indicaram a necessidade de intervenção na qualificação da mão-de-obra em todas as tipologias, especialmente no item *design*, por atingir especificamente a questão do gosto e tendências do mercado, determinando, assim, sua maior ou menor comercialização.

**Potencial de comercialização:** feitas diretamente ao consumidor ou por meio de intermediários – atravessadores, comerciantes, empresas e instituições de fomento ao artesanato – a venda do produto artesanal está condicionada à existência de mercado consumidor, sendo que, com relação ao turismo, este ainda está por ser estudado. Um dos principais problemas enfrentados pelo artesão para realizar a venda de seus produtos é a distância dos mercados consumidores. Em vários estados nordestinos, algumas instituições viabilizaram mecanismos de comercialização de artesanato criando centros de produção e vendas, mas que só atingem um universo limitado de artesãos e entidades associativas. A situação mais comum é a venda a intermediários ou a venda direta ao consumidor pelo próprio artesão, em sua residência ou oficina.

**Relação Artesão x Consumidor:** a informalidade dos serviços e do atendimento ao cliente prevalece no setor artesanal, como consequência do perfil do próprio artesão e de sua atividade. Este aspecto da informalidade no atendimento ao cliente, se obedecidos os limites das relações socialmente aceitáveis, pode ser um fator diferencial positivo para o setor, visto que propicia a formação de uma atmosfera amigável, diferente das regras de condutas impessoais estabelecidas e praticadas pelo comércio e serviços da economia formal.

**Marketing e propaganda:** muitas vezes, estratégias de *marketing* que envolvem “um compromisso em ‘assumir’ e desencadear processos administrativos que assegurem a imagem e o posicionamento da empresa e de seus produtos e/ou serviços, em meio à concorrência pela efetiva e crescente satisfação do consumidor para atingir os resultados almejados” (PEREIRA e SANTOS, 1995, p. 121), são confundidas com a simples propaganda, isto é, com a necessidade de catálogos e *folders* de produtos. O estabelecimento de estratégias de *marketing* apropriadas para cada tipologia, segundo as características de cada pólo produtor, além da confecção de catálogos e *folders*, é a postura mais adequada para o setor.

**Fornecedores de matéria-prima:** a figura do intermediário ou atravessador é vista com ressalvas pelas instituições de apoio e desenvolvimento do artesanato. Segundo estas, o intermediário explora a mão-de-obra artesanal, tornando-se um impeditivo para o crescimento do setor. Contudo, somente parte desta afirmação é correta, visto que, exercendo também o papel de fornecedor, o intermediário – ou atravessador – representa o principal elemento de sustentação da atividade artesanal, pois, além de aprovisionar o artesão com matéria-prima, exerce controle de volume, preços e *design*, favorecendo o artesanato como atividade de subsistência. Contudo, sob outra perspectiva, é ele que garante a manutenção da atividade artesanal na maioria das localidades nordestinas, particularmente naquelas não atendidas por algum tipo de projeto ou programa institucional.

**Controles gerenciais:** de um modo geral, e ainda que de forma incipiente, o item é mais observado nas entidades associativas, grupos de produção e cooperativas de artesãos. O artesão individual, predominante em todas as tipologias estudadas, normalmente desconhece a existência desses mecanismos e instrumentos de gerenciamento de produção e comercialização.

Por fim, um aspecto a ser abordado é a visão do artesão com relação ao seu próprio produto. No artesanato de subsistência a competitividade é pesquisada no contexto do artesanato *versus* produto industrializado, não se levando em conta a competitividade entre os próprios artesãos, característica própria do artesanato de mercado. Desta forma, é de esperar conflitos, comuns nas disputas de mercados por empresas competitivas, também para o artesanato de mercado. As conseqüências mais imediatas, além da provável redução do mercado para o artesanato de subsistência, são a exclusão de muitos artesãos do mercado competitivo, por força das características da própria competitividade.

Estes aspectos, responsáveis por um possível agravamento dos problemas sociais verificados, devem ser analisados e avaliados pelos projetos e programas de transformação do artesanato de subsistência em artesanato de mercado.

### 8.3.8 Promoção e propaganda

O artesanato caracteriza-se, em relação ao produto final, pela sua unicidade. O tratamento 1:1, personalizado, existente na relação produto *versus* cliente é, geralmente, observado nesse tipo de produção, sendo minimizado apenas quando sofre processos de produção em série, a partir da divisão do trabalho.

A marca é o elemento que permite ao cliente estabelecer uma relação com o produtor e fixar uma imagem ou opinião sobre o produto. Juntamente com a embalagem e o rótulo, forma um conjunto que deve atender às necessidades de acondicionamento do

produto, facilitar sua identificação rápida, fortalecê-lo em termos mercadológicos, transmitir credibilidade ao consumidor, e prestígio aos produtos. O produto artesanal, salvo algumas iniciativas, não tem feito uso da marca como forma de estabelecer uma diferenciação de produtos.

Os conceitos relacionados às atividades de promoção e propaganda, tais como marca, embalagem e instrumentos de comunicação dirigida (*folders*, eventos, vídeos institucionais) são pouco utilizados nesse segmento, pela própria característica do produto final, apesar de algumas instituições de fomento ao artesanato nordestino já se utilizarem de alguns instrumentos de promoção, a exemplo de vídeos institucionais. Isso não significa, porém, que ações desse tipo não possam ser desenvolvidas e adequadas às características do produto artesanal.

Para o artesanato, conforme foi observado anteriormente, as estratégias de promoção devem ser repensadas em função das próprias características do produto artesanal. Por sua vez, a necessidade de implantação de um certificado de origem seria pertinente como forma de resguardar a identidade cultural de cada estado. Explicitar nas vendas a origem dos produtos vendidos, ao mesmo tempo que viabilizará uma propaganda interestadual da produção artesanal da região, diminuirá a possibilidade de engano do consumidor quando este adquirir o artesanato comercializado como local, sendo o mesmo, na verdade, produzido em outros estados e regiões.

### 8.3.9 Embalagem

A embalagem para o setor artesanal adquire relevância nas questões ligadas à comercialização por ser um fator que pode determinar sua concretização, tanto em nível local, para turistas principalmente, quanto para a exportação.

Em ambos os casos a embalagem atua como proteção do produto a ser comercializado, a fim de conservá-lo ou protegê-lo de eventuais acidentes. Acrescente-se ainda a comodidade oferecida ao consumidor ao transportar o produto adquirido. Por fim, a embalagem estabelece um vínculo entre o produto e o estabelecimento, garantindo divulgação deste através da mercadoria comercializada.

A partir do levantamento de informações a respeito dos produtos artesanais comercializados nos estados nordestinos, foi constatado que os artesãos, quando fazem uso da embalagem, a utilizam da forma mais convencional: como peça de conservação e proteção do produto. A concepção das embalagens com características promocionais é visualizada, apenas, pelas instituições que vislumbram desenvolver o artesanato no Nordeste. Seria pertinente a conscientização dos artesãos a respeito da importância da embalagem em relação ao produto, tendo como parceiras as instituições de fomento.

### 8.3.10 Desenvolvimento de novos produtos – design

Este aspecto é particularmente problemático para projetos de requalificação de artesãos, pois abarca características subjetivas ligadas à cultura popular, criatividade, gosto e outros, temáticas controversas trabalhadas por diversas correntes de pensamento. Ribeiro (1986, p. 7), em estudo para o Banco do Nordeste, enfatiza que:

“a existência de artigos que, malgrado eventualmente expressem autenticidade, criatividade e manifestação artística de particularidades socio-culturais, **constituem-se em concepções pouco apropriadas de desenho e materiais combinados, que revelam percepção distorcida e/ou desatualizada do chamado gosto do consumidor metropolitano**” (grifo do autor).

Acrescentem-se ainda os necessários debates de ordem estética, levados a efeito por estudiosos das artes e cultura em geral, questões da experiência concreta vivida pelos artesãos.

Um exemplo disso é a constatação do desconforto sentido pelo artesão quanto às sugestões para novos desenhos indicados por ‘*designers*’ profissionais, não sendo criado, no entanto, nenhum tipo de resistência às modificações impostas pelos agentes de comercialização, pois “trabalhar segundo eles é mais seguro, tem saída certa” (CADERNO..., 1979, p. 16). Alguns pesquisadores garantem que este procedimento trará conseqüências negativas para as culturas locais, num processo de “... descaracterização, que lhe retirará o caráter de manifestação material da cultura popular” (NASCIMENTO, 1980, p. 13).

O processo de descaracterização do artesanato regional, isto é, aquele ligado às raízes culturais locais, provocado pelo excesso de demanda ocasionado pelo incremento do turismo (CUNHA, [19\_\_]), é outro aspecto a ser pensado dentro do processo de desenvolvimento do artesanato como um todo. O projeto de ‘*design*’ reveste-se, assim, de uma dupla importância. Inicialmente, como fator de preservação das características e dos valores da arte popular, pois o ‘*design*’ não significa técnica de decoração ou embelezamento de produtos, como muitas vezes é confundido. Seu emprego é com base no projeto preexistente, mesmo que de forma empírica como o é o artesanal, quando então são introduzidos ajustes técnicos, a exemplo do dimensionamento normatizado das peças. Estas seriam produzidas segundo um padrão desejável, tanto do ponto de vista da ergonomia, como das dimensões e peso das peças para transporte por turistas, principal comprador de artesanato. Segue-se daí que as perdas de matéria-prima serão menores e a comercialização facilitada, constituindo o segundo aspecto positivo da introdução de projetos de ‘*design*’ no artesanato.

Algumas instituições, como o Sebrae, possuem consultores especializados em artesanato, conforme a FIGURA 156:

SEBRAE	Área de atuação
Sebrae/Nacional	Marchetaria Tecelagem Brolhas
Sebrae/BA	Design de produtos artesanais
Sebrae/DF	Madeira Marchetaria Pintura em Tecido Bordados Tingimento Pigmento Natural Tecelagem Vestuário Papel Artesanal Bonecas Design Artesanato Mineral
Sebrae/PI	Design de superfícies Design gráfico Design de produtos Design cerâmico
Sebrae/RJ	Design gráfico Arquitetura Design em Arte Popular
Sebrae/SC	Design de produtos

**FIGURA 156** - ÁREAS DE CONSULTORIA EM DESIGN DO SEBRAE

**FONTE:** Sebrae Nacional

Inovação criativa a partir da diversificação de desenhos, combinação de materiais e cores, padronização de dimensionamentos segundo normas reguladoras e identificação do produto com uma marca própria, são alguns itens que projetos de *design* podem contemplar para que os produtos artesanais se tornem mais competitivos.

### 8.3.11 Políticas comerciais e de vendas

A determinação do preço de venda está vinculada à estrutura de custos do artesanato, seja ele executado por indivíduos isolados ou por grupos de trabalho. Este custo pode ser elaborado pelo conhecimento dos componentes lucro, taxas e impostos, custos de comercialização, custo variável de produção e custo fixo.

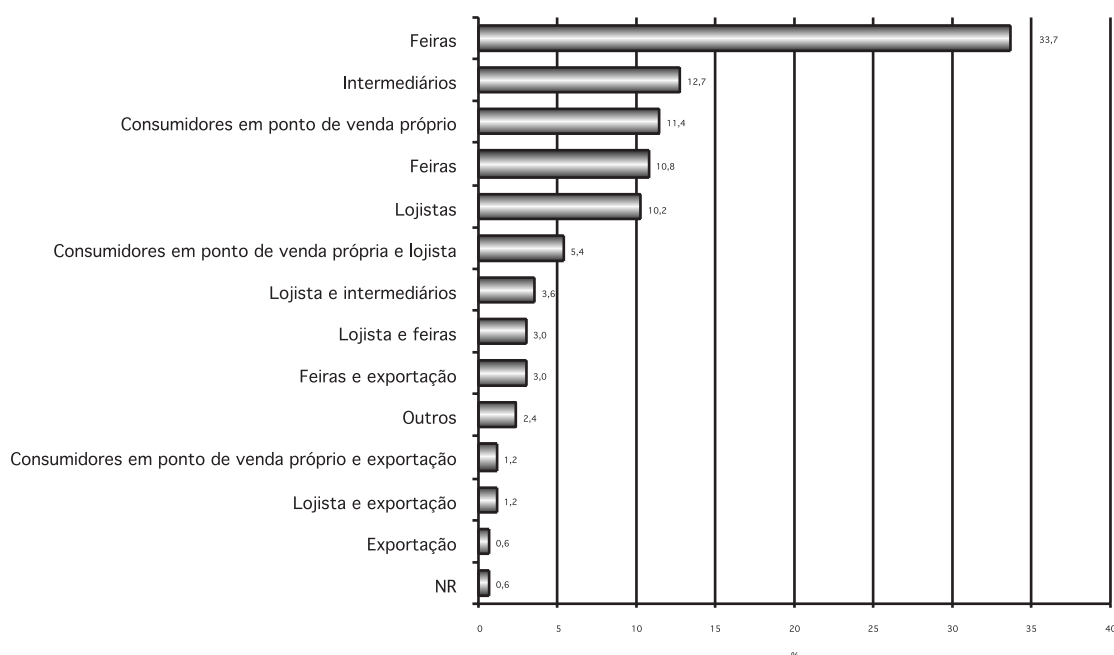
A incipiente estrutura empresarial em que se apóia o artesanato dificulta o cálculo realístico de cada um dos componentes do preço, traduzindo os baixos rendimentos auferidos pelos artesãos pelo seu trabalho. Fatores condicionantes como a depreciação das máquinas e equipamentos, a utilização do ambiente doméstico com consumo de energia elétrica e água, o número de horas trabalhadas na manufatura das peças e objetos e outros, não são considerados nos custos de

produção. Desta forma, o preço – principalmente quando indicado pelo artesão – não proporciona margem de lucro significativa para este, a despeito dos baixos custos de mão-de-obra, da matéria-prima quando de origem natural, da inexistência de tributação dos produtos artesanais e da assistência de instituições de apoio e crédito ao artesanato. De fato, estes aspectos enumerados favorecem mais ao intermediário ou atravessador.

Algumas instituições vêm tentando transformar esse quadro de desfavorecimento do artesão, estabelecendo mecanismos facilitadores de comercialização que excluem a participação de terceiros. Nos estados do Ceará, Bahia e Maranhão, por exemplo,

as instituições de fomento já dispõem de centros de comercialização que atendem ao mercado local e nacional. A criação de espaços para produção e venda direta ao consumidor, pelo próprio artesão, é um exemplo de estratégia utilizada pelos referidos centros. Para que isso aconteça é necessária a identificação de quanto se gasta desde a produção até a comercialização direta para o consumidor final.

Quanto ao destino de vendas dos produtos comercializados, conforme pesquisa direta, em 44,5% a ocorrência da venda acontece em feiras, em 12,7% a venda é diretamente a intermediários e em 11,4% a venda ocorre em ponto próprio.



**FIGURA 157 - DESTINO DE VENDA DOS PRODUTOS**

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

Em números representativos, variando de 50% a 70% dos artesãos, as vendas da produção artesanal pernambucana ocorrem predominantemente nas feiras.

As pedras, cerâmicas, rendas, bordados e o couro são as matérias-primas de maior ocorrência nesse destino de vendas.

**TABELA 46**  
**MATÉRIA-PRIMA UTILIZADA X PARA ONDE VENDE O QUE PRODUZ**

Matéria-prima	Para onde vende o que produz													Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
A	10,00%				20,00%		70,00%							100,00%
B		26,30%		10,50%	5,30%	5,30%	52,60%							100,00%
C	5,00%	7,50%	2,50%	12,50%	12,50%		52,50%		2,50%		2,50%	2,50%		100,00%
D	14,30%	28,60%					42,90%					14,30%		100,00%
E		14,30%		14,30%			57,20%		14,30%					100,00%
F	25,00%	25,00%					50,00%							100,00%
G	9,10%	18,20%	9,10%	9,10%			40,90%	4,50%		4,50%		4,50%		100,00%
H	18,20%	12,10%	3,00%	12,10%		9,10%	36,40%				6,10%		3,00%	100,00%
I							0,00%			100,00%				100,00%
J	22,20%	11,10%	22,20%	11,10%	11,10%		22,20%							100,00%
K	14,30%			28,60%		14,30%	14,30%				14,30%	14,30%		100,00%
L	42,90%						42,90%				14,30%			100,00%
<b>Total</b>	<b>11,40%</b>	<b>12,70%</b>	<b>3,60%</b>	<b>10,20%</b>	<b>5,40%</b>	<b>3,00%</b>	<b>44,50%</b>	<b>0,60%</b>	<b>1,20%</b>	<b>1,20%</b>	<b>3,00%</b>	<b>2,40%</b>	<b>0,60%</b>	<b>100,00%</b>

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

Matéria-prima	Para onde vende o que produz
A= Pedras	1= Consumidores em ponto de venda própria
B= Argila/gesso/parafina	2= Intermediários
C= Renda/bordados/tecidos	3= Lojista e intermediários
D= Vidro/fibra de vidro/porcelana	4= Lojista
E= Couro	5= Consumidores em ponto de venda própria e lojista
F= Ferro/bronze/prata/metais em geral	6= Lojistas e feiras
G= Madeira	7= Feiras
H= Linha/lã	8= Exportação
I= Coco	9= Consumidores em ponto de venda própria e exportação
J= Palha/piaçava/fibra naturais	10= Lojistas e exportação
K= Papel/papel machê/papelão	11= Feiras e exportação
L= NR/NS	12= Outros
	13= NR

Embora os artesãos utilizem muito pouco expressivos agentes de exportação, as tendências de comercialização do setor na Região Nordeste apontam

para a preocupação em atingir o mercado internacional. Considerações sobre esse canal de distribuição serão feitas em capítulo específico, logo a seguir.

# CAPÍTULO 4 – POTENCIALIDADES MERCADOLÓGICAS DO ARTESANATO NORDESTINO

## 9.1 Prospecção de Mercados - Potencialidades do Artesanato Nordestino

Este capítulo tem como objetivo identificar o potencial de exportação do segmento de artesanato no Nordeste brasileiro, a partir do levantamento de informações obtidas junto às instituições estaduais de apoio ao artesanato e à exportação e junto a artesãos e exportadores do produto.

Nos países desenvolvidos, em geral, o setor artesanal tomou conotação sofisticada, ao longo do tempo, apresentando produtos de muita qualidade e alto valor agregado.



**FIGURA 158** – EXPOSIÇÃO NA CENTRAL DE ARTESANATO DO CEARÁ

Nos países menos desenvolvidos, via de regra, o artesanato permaneceu com suas características originais, sem grandes evoluções em termos de qualidade e utilização de tecnologias mais sofisticadas. Nesses países a atividade envolve pessoas mais simples e, por esse motivo, tem sido objeto de políticas públicas de cunho social, no sentido de preservar a cultura e prover meios de sobrevivência para os envolvidos.

Como já foi observado, o setor de artesanato se caracteriza pela forte presença de produção em bases familiares e, em menor escala, pela presença de empresas de pequeno porte, entidades associativas ou grupos de produção. Envolve grande diversificação de produtos, dificultando a harmonização de dados estatísticos e de informações consolidadas sobre vendas internacionais. O baixo valor agregado da maioria dos produtos e a falta de organização empresarial do setor, refletem-se nos resultados das vendas externas. A exportação desses produtos, com poucas exceções, não tem nenhuma expressão em termos de comércio internacional e, por esse motivo, as estatísticas não são destacadas na pauta de exportações.

Tendo em vista as características especiais do setor, são inúmeras as dificuldades que envolvem a obtenção de estatísticas que reflitam a realidade da comercialização desses produtos para o mercado externo.

Considerando que os artesãos, mesmo associados a cooperativas, são produtores de pequeno porte, partiu-se da premissa de que os problemas enfrentados por eles na comercialização externa são similares àqueles vivenciados pelas pequenas e microempresas, que são objeto de estudo mais freqüente. Nesse sentido, na primeira parte deste capítulo é feita uma analogia dessas dificuldades com o setor, e uma análise do comportamento das exportações dos produtos artesanais no período recente. Na segunda parte, analisam-se os dados obtidos nas entrevistas e pesquisas realizadas, procurando identificar o potencial de exportação de cada estado nordestino, o destino das vendas externas das experiências verificadas, os problemas que dificultam o acesso desses produtores ao mercado internacional e as formas usuais de comercialização. A experiência internacional de desenvolvimento do artesanato e de programas oficiais de apoio à exportação do setor são aspectos analisados na terceira parte, bem como experiências específicas nos estados de Minas Gerais e do Rio Grande do Sul.

### 9.1.1 Exportação de pequenas empresas de artesanato

A atividade exportadora é extremamente atraente para as empresas, uma vez que não só proporciona a ampliação e diversificação do mercado, como favorece o contato com um ambiente mais competitivo e exigente, provocando a necessidade permanente de melhoria na qualidade do produto e a eficiência no processo produtivo para manter preços competitivos. A ampliação e a diversificação do mercado reduzem a vulnerabilidade da empresa perante os ciclos econômicos freqüentes no mercado doméstico, impulsionando a manutenção de um grau de competitividade que relaciona qualidade ao preço do produto. A inserção da empresa no mercado internacional exige planejamento, investimento no processo produtivo, adequação do produto e promoção comercial. Muitas vezes, isto demanda cifras razoavelmente elevadas, distantes do alcance de muitas empresas, dado que o retorno proveniente desses esforços, via de regra, só ocorre a médio prazo e, algumas vezes, em prazos mais longos. A exposição a riscos típicos da atividade internacional – tais como oscilações cambiais, diversidade das regulações nacionais de



comércio, normas técnicas, diversidade cultural e necessidade de investimento para sustentar o esforço de exportação, geram custos de acesso à atividade exportadora que afetam, em curto prazo, a rentabilidade da empresa (CZINKOTA, 1994).

A permanência e regularidade na atividade exportadora também apresenta custos e riscos, induzindo muitas pequenas e microempresas - MPE's a adotar uma postura oportunista e não-estratégica em relação às exportações (MOORI-KOENIG E YOGUEL, 1995), aspectos que resultam numa *performance* limitada dessas empresas na pauta de exportações. Nos países menos desenvolvidos onde, em geral, a competitividade das empresas é menor do que em seus pares desenvolvidos, o estímulo para as empresas nacionais ingressarem no mercado internacional inicia-se com a busca de informações, promoção comercial e formação de grupos com o objetivo de ratear custos em atividades comuns de promoção de exportação.

O advento do pós-fordismo ou da "especialização flexível" fez com que as empresas de pequeno porte adquirissem uma vantagem singular no mercado competitivo atual, que é a criatividade e a capacidade de se adequar rapidamente às mudanças. Entretanto, para ingressar no mercado internacional, é necessário que os lucros esperados superem os custos atrelados a essa atividade, o que torna o segmento das MPE's bastante relutante no que concerne a se inserir nessa atividade. Muitas dessas empresas restringem seus negócios ao mercado local, cujos requisitos de qualidade e nível de competição diferem radicalmente daqueles vigentes nos mercados externos, mantendo-as muito distantes do patamar de entrada na atividade exportadora e pouco sensíveis a estímulos genéricos à exportação.

A adoção de medidas para atenuar os riscos e reduzir os custos de entrada e permanência das MPE's nas exportações parece de fundamental importância. O número de empresas exportadoras de pequeno porte é reduzido e, dentre estas, grande parte faz apenas exportações esporádicas, o que dificulta a consolidação de uma oferta exportadora e legitima esforços para promover não só a entrada das MPE's nas exportações, mas também para mantê-las em atividade e ampliar seus volumes de vendas. Os casos internacionais de MPE's

bem-sucedidas na exportação estão geralmente associados à existência de fortes relações de cooperação entre elas, ou entre estas e as grandes firmas, bem como a montagem de uma rede de instituições de apoio às exportações. Essas experiências podem ser observadas em países da Ásia (por exemplo, Taiwan) e Europa (Irlanda e Itália). Outro aspecto observado na experiência internacional é a importância em priorizar os esforços no sentido de capacitar as empresas a adaptarem seus processos produtivos e seus produtos às necessidades e exigências dos mercados internacionais.

### **9.1.2 Segmento de artesanato e as exportações**

Segundo levantamento do Instituto Centro Cape de Belo Horizonte, instituição brasileira com grande experiência no desenvolvimento do artesanato e cuja metodologia tem sido adotada no âmbito do Programa Brasileiro de Artesanato, as principais características do setor são:

- Não é formalizado;
- Não está organizado em entidades e, quando está, as entidades não estão preparadas para atender ao artesanato;
- Não tem noções básicas sobre gerenciamento de custos, mercados, produção etc;
- Não tem acesso às informações sobre mercado, *design* e tecnologia;
- Não tem volume de produção suficiente;
- Vende sua produção na informalidade, sem emissão de documentos fiscais;
- Na maioria das vezes, adquire matéria-prima no varejo, a preços altíssimos e não se sente na obrigatoriedade de solicitar notas fiscais de compra mesmo quando efetuadas no atacado;
- Não tem acesso aos grandes centros de venda, a não ser via atravessador;
- Não dispõe de escola ou oficinas para aprimorar o fazer artesanal e as técnicas aplicáveis à produção.

Um levantamento da economia do setor, elaborado pelo Instituto Centro Cape, chegou ao seguinte perfil da atividade na cidade e no campo:<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Ver Capítulo 3, sobre perfil do artesanato

<b>Dados</b>	<b>Capital e grandes cidades no interior</b>	<b>Campo e pequenas cidades do interior</b>
Escolaridade	Segundo grau e universitário	Primeiro grau incompleto
Tipo de produção	Produção artesanal	Artesanato
Faturamento anual	Acima de 30.000 UFIR	Abaixo de 15.000 UFIR
Número de empregados	Média de 4 pessoas	Produção familiar
Matéria-prima	Semi-industrializada	Retiradas da natureza
Forma de financiamento	Agiotas e parentes	Parentes e atravessadores
Forma de comercialização	Sacoleiras e lojas	Atravessadores e feiras
Forma de organização	Individuais	Associações

**FIGURA 159** - PERFIL DA ATIVIDADE ARTESANAL

**FONTE:** Instituto... (2000)

Diante dessa FIGURA, é de supor que o segmento artesanato na exportação deve enfrentar dificuldades semelhantes àquelas observadas nas empresas de pequeno porte descritas acima, agravadas pela precariedade no que concerne à sua organização empresarial com menos recursos financeiros e informacionais que as empresas em questão. O segmento também é constituído em sua maioria por pequenos produtores - os artesãos, na maior parte das vezes, indivíduos sem empresas formalizadas ou engajados em associações, atuantes ou não. Apenas um número reduzido se organiza em empresas.

Uma melhor visão sobre o segmento artesanal no que tange à exportação foi conseguida através de pesquisa com artesãos exportadores e órgãos oficiais de fomento à exportação, sem perder de vista a definição de artesanato utilizada nesse trabalho. Foram consideradas as diferentes conotações sobre o artesanato e suas finalidades, quais sejam: produtos de cunho cultural, com tradição dos produtores envolvidos, em geral, fabricados regionalmente; produtos de cunho artístico, em geral desenvolvidos por uma ou poucas pessoas, e confeccionados em série, sob a orientação de um artesão ou artista plástico; produtos feitos artesanalmente, sem tradição ou identificação com a cultura dos produtores, mas incorporados e absorvidos por um grupo de pessoas de uma determinada região por uma oportunidade de mercado.

O artesanato cultural é mais desenvolvido em áreas onde a cultura é mais preservada, como é o caso da Índia, do Peru e do México, países onde o mercado de produtos artesanais se desenvolve na medida em que cresce o turismo, através de políticas públicas e de organismos internacionais de apoio às comunidades menos favorecidas que impulsionam a sua produção, tendo, contudo, pouco impacto na qualidade do produto ou na organização empresarial. Uma forma de comercialização esporádica e freqüente no segmento do artesanato cultural é realizado por turistas estrangeiros que compram várias peças de artesanato na intenção de comercializar nos seus países de origem. Por outro lado, os grupos de produção estão freqüentemente desorganizados e tornam-se incapazes de produzir peças com o padrão de qualidade exigido pelo mercado

internacional, resultando na descontinuidade das vendas para o mercado externo. No caso da Índia, em especial, o artesanato cultural está tão presente na economia local, que o seu desenvolvimento tomou proporções incomparáveis em relação a outros países.

Por sua vez, o chamado artesanato de cunho artístico freqüentemente é organizado por uma liderança que concebe as peças em todas as etapas - *design*, as formas e o material a ser utilizado - ensinando posteriormente os demais artesãos a produzi-las em série, e a comercializar os seus próprios produtos. O artesão líder tem, em geral, nível econômico e de educação mais elevado, o que facilita perceber e adaptar seu produto às exigências impostas pelo mercado, e, conseqüentemente, ter maior possibilidade de sucesso nas vendas externas.

Em muitos casos, o apoio ao artesanato cultural, particularmente no que se refere à qualidade do produto, pode atingir patamar superior ao aqui chamado de artístico. É o caso, por exemplo, do artesanato encontrado na Escandinávia e em outros países europeus, onde a qualidade e o *design* foram amplamente desenvolvidos, agregando elevado valor às mercadorias. No Brasil, no Estado do Rio Grande do Sul, tem-se uma experiência semelhante com bijuterias feitas artesanalmente em pedras semipreciosas. Através da Agência de Promoção de Exportações (APEX), investimentos foram feitos no *design* das peças, agregando valor ao produto. Apesar de ainda incipiente, resultados positivos estão sendo colhidos em exportações. Nessa modalidade, além de ampla melhoria na qualidade, o desenvolvimento empresarial do empreendimento ocorre com mais freqüência, facilitando o sucesso na atividade exportadora.

Outra forma de organização menos freqüente e que se assemelha ao artesanato cultural, são os grupos de artesãos, gente simples treinada especialmente para produzir obras artesanais sem tradição cultural. Essas obras, em geral, são artesanatos desenvolvidos em outros países, introduzidos por estrangeiros, que aproveitaram a habilidade manual do pessoal para aprender um ofício e produzir um produto com aceitação no mercado. Esse tipo de artesanato é encontrado, por exemplo, em Alagoas.

À exceção do artesanato artístico, a maior parte dos artesãos é de origem simples, com baixo grau de educação formal, despertando, por esse motivo, há muito tempo, o interesse de políticas governamentais de apoio, bem assim de instituições beneficentes e de organismos internacionais. Todavia, como essas políticas sofrem descontinuidade, desestimulam os envolvidos que, muitas vezes, abandonam a atividade, provocando o descrédito das políticas públicas.

As informações disponíveis sobre a exportação do setor são restritas e ainda dispersas, o que dificulta sua mensuração. Por conseguinte, o rigor da análise do desempenho atual das exportações de artesanato ficou prejudicado pela dificuldade na obtenção de estatísticas que reflitam a realidade. As estatísticas de exportação, controladas no Brasil pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), seguem a chamada **Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM)**, que permite a harmonização com estatísticas internacionais. A classificação obedece à lógica do material com o qual o produto é confeccionado e, em reduzidas circunstâncias, discrimina se o produto é artesanal ou feito por meio industrial. Esta classificação, agregada a outros produtos, muitas vezes impossibilita identificar o produto artesanal. As exportações de artigos de mesa, cama e banho bordados, identificadas numa empresa do Ceará, por exemplo, são somadas aos artigos similares industrializados, dentro da mesma nomenclatura.

Dentro das tipologias encontradas na Região Nordeste, tentou-se identificar os produtos passíveis de serem compatibilizados com a NCM, evitando aqueles que poderiam englobar outros produtos

industrializados e provocar distorções nas análises. A dificuldade de identificação desses produtos enquanto artesanais é extremamente prejudicial aos potenciais exportadores do setor, uma vez que a classificação correta de mercadorias é fundamental na venda externa. Para concretizar os trâmites burocráticos exigidos na atividade, é necessário classificar os produtos a serem vendidos na NCM e a essa classificação deve corresponder outra no país de destino. Se elas não corresponderem, a transação fica prejudicada. Além disso, a legislação do país de destino é feita com base na nomenclatura, podendo, em alguns casos, onerar a venda do artesanato com impostos destinados aos produtos industrializados. A partir dessa seleção criteriosa, foram identificados os seguintes produtos:

- **NCM: 4420.10.00** - Estatuetas e outros objetos de ornamentação em madeira
- **NCM: 6913.90.00** - Estatuetas e outros objetos de ornamentação em cerâmica
- **NCM: 8306.21.00** - Estatuetas e outros objetos de ornamentação de metais comuns
- **NCM: 5608.19.00** - Redes de dormir e de sentar
- **NCM: 5804.30.00** - Rendas de fabricação manual
- **NCM: 5702.59.00** - Tapetes de fibra vegetal
- **NCM: 6604.0010** - Chapéu de palha fina
- **NCM: 5810.00.00** - Bordados em peça, em tiras ou em motivos.

No período 1997/1999 e parte do ano 2000, não houve exportação de bordados da Região Nordeste, o que determinou sua exclusão da análise. Contudo, os objetos de metal, apesar da não-ocorrência no período em estudo, foram incluídos, já que estão presentes nos dados parciais de 2000.

**TABELA 47**  
EXPORTAÇÕES DE ARTESANATO DO CEARÁ  
PRODUTOS SELECIONADOS  
EM US\$ 1,00 FOB

PRODUTOS	1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<b>Estatuetas e objetos de madeira</b>	-		11.102	12,7	2.960	11,2
<b>Redes</b>	9.778	17,6	3.275	3,7	8.955	33,9
<b>Tapetes de sisal</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Rendas de fabricação manual</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Chapéu de palha</b>	31.134	56,2	55.781	63,8	3.792	14,4
<b>Estatuetas e objetos de cerâmica</b>	14.542	26,2	17.340	19,8	10.691	40,5
<b>Total</b>	55.454	100,0	87.498	100,0	26.398	100,0

**FONTE:** SECEX/DECEX

**TABELA 48**  
 EXPORTAÇÕES DE ARTESANATO DA BAHIA  
 PRODUTOS SELECIONADOS  
 EM US\$ 1,00 FOB

PRODUTOS	1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Estatuetas e objetos de madeira	-	-	2.868	3,6	-	-
Redes	-	-	3.500	4,5	-	-
Tapetes de sisal	-	-	17.615	22,4	29.719	24,4
Rendas de fabricação manual	-	-	-	-	-	-
Chapéu de palha	-	-	-	-	-	-
Estatuetas e objetos de cerâmica	47.616	100,0	54.017	68,7	91.992	75,6
<b>TOTAL</b>	<b>47.616</b>	<b>100,0</b>	<b>78.599</b>		<b>121.711</b>	<b>100,0</b>

FONTE: SECEX/DECEX

**TABELA 49**  
 EXPORTAÇÕES DE ARTESANATO DE PERNAMBUCO  
 PRODUTOS SELECIONADOS  
 EM US\$ 1,00 FOB

PRODUTOS	1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Estatuetas e objetos de madeira	2.688	70,5	3.416	2,2	22.514	15,9
Redes	-	-	-	-	2.714	1,9
Tapetes de sisal	-	-	-	-	-	-
Rendas de fabricação manual	-	-	49.159	31,7	32.369	22,8
Chapéu de palha	228	6,0	-	-	-	-
Estatuetas e objetos de cerâmica	899	23,5	102.688	66,1	84.150	59,4
<b>TOTAL</b>	<b>3.815</b>	<b>100,0</b>	<b>155.263</b>	<b>100,0</b>	<b>141.747</b>	<b>100,00</b>

FONTE: SECEX/DECEX

**TABELA 50**  
 EXPORTAÇÕES DE ARTESANATO DA PARAÍBA  
 PRODUTOS SELECIONADOS  
 EM US\$ 1,00 FOB

PRODUTOS	1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Estatuetas e objetos de madeira	1.339	39,2	-	-	-	-
Redes	-	-	-	-	2.995	100,0
Tapetes de sisal	-	-	-	-	-	-
Rendas de fabricação manual	-	-	-	-	-	-
Chapéu de palha	-	-	-	-	-	-
Estatuetas e objetos de cerâmica	2.081	60,8	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>3.420</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>		<b>2.995</b>	<b>100,0</b>

FONTE: SECEX/DECEX

Do que foi possível identificar, os valores correspondentes à exportação do segmento são ainda inexpressivos e extremamente oscilantes, similar ao comportamento das exportações de pequenas empresas em geral, caracterizadas pela oportunidade e não por estratégia empresarial. No caso do artesanato, tanto as oscilações quanto os valores e frequências ocorridos se

mostram ainda mais acentuados do que os produtos daquelas empresas, uma vez que partem de patamares inferiores em termos de valor.

Em parte, a venda esporádica pode ser explicada pela falta de cumprimento de acordos por parte dos artesãos ou pela compra das mercadorias por estrangeiros ou brasileiros residentes no exterior, cuja

inexperiência comercial leva à descontinuidade das transações. O fato é que, diferentemente dos produtos industrializados em geral, o artesanato está mais exposto ao contato precoce com o mercado externo em função de sua integração com o turismo, e peculiaridades do produto artesanal, que desperta o interesse de outras culturas.

O quadro de exportação dos itens de artesanato do Nordeste aqui selecionados e que servem como estudo de caso está apresentado abaixo:

**VALOR ABSOLUTO DAS EXPORTAÇÕES DE ARTESANATO NORDESTINO:** US\$ 292 mil -1999  
**VALOR RELATIVO DAS EXPORTAÇÕES DE ARTESANATO NORDESTINO:** 29,5% do total do Brasil para itens do mesmo gênero.

Dentre os itens comercializados no período de 1997/99, destacam-se as estatuetas e os objetos de ornamentação de cerâmica com mais de 50% do total. Foram exportados pela Bahia e por Pernambuco, sendo que na Bahia o negócio correspondeu à venda individual de uma empresa. Os outros itens de destaque são os tapetes de sisal e as rendas de fabricação manual, também exportados pelos estados citados. Já no Ceará, os produtos que mais se destacaram foram o chapéu de palha e objetos de cerâmica. No período considerado, o comportamento das exportações por produto foi variado: os objetos de madeira e de cerâmica e os tapetes de sisal apresentaram crescimento entre 1997 e 1999, enquanto os demais oscilaram.

**TABELA 51**  
 OCORRÊNCIAS DE EXPORTAÇÕES DE ARTESANATO DO NORDESTE  
 PRODUTOS SELECIONADOS  
 EM US\$ 1,00 FOB - JAN/NOV DE 2000

<b>PRODUTOS</b>	<b>AL</b>	<b>BA*</b>	<b>CE</b>	<b>PB</b>	<b>PE</b>	<b>PI</b>	<b>RN</b>
<b>Estatuetas e objetos de madeira</b>	893	1.029	3.766	-	1.670	615	-
<b>Redes</b>	-	-	7.022	16.435	-	-	17.607
<b>Tapetes de sisal</b>	-	-	-	-	-	-	-
<b>Rendas de fabricação manual</b>	-	-	-	-	84	-	-
<b>Chapéu de palha</b>	-	600	49.185	-	-	-	-
<b>Estatuetas e objetos de cerâmica</b>	-	-	8.998	-	300.177	-	-
<b>Estatuetas e objetos de metais comuns</b>	-	-	-	-	310	-	-

**FONTE:** SECEX/DECEX

**OBS:** AS INFORMAÇÕES ESTÃO INCOMPLETAS PARA A BAHIA

**TABELA 52**  
 EXPORTAÇÕES DE ARTESANATO DO NORDESTE  
 PRODUTOS SELECIONADOS  
 EM US\$ 1,00 FOB

<b>PRODUTOS</b>	<b>1997</b>		<b>1998</b>		<b>1999</b>	
	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Estatuetas e objetos de madeira	4.027	3,7	17.386	5,4	25.474	8,7
Redes	9.778	8,9	6.775	2,1	13.947	4,8
Tapetes de sisal	-	-	17.615	5,5	29.719	10,2
Rendas de fabricação manual	-	-	49.159	15,3	32.369	11,1
Chapéu de palha	31.362	28,4	55.781	17,4	3.792	1,3
Estatuetas e objetos de cerâmica	65.138	59,0	174.045	54,3	186.833	63,9
<b>TOTAL</b>	<b>110.305</b>	<b>100,0</b>	<b>320.761</b>	<b>100,0</b>	<b>292.134</b>	<b>100,0</b>

**FONTE:** SECEX/DECEX

No período considerado, apesar de ainda muito pouco expressiva, observa-se a ocorrência sistemática de vendas externas nos estados da Bahia, Ceará, e Pernambuco e esporádica nos estados de Paraíba e Rio Grande do Norte. Ocorrências de exportação com origem nos estados de Alagoas e Piauí só foram observadas nos dados parciais referentes ao ano 2000. Ao longo dos três anos, há oscilações razoáveis em termos do comportamento das vendas estaduais: o Ceará se destaca como o maior exportador em 1997, sendo ultrapassado por Pernambuco e pela a Bahia nos anos seguintes.

Observa-se, também, que o peso das exportações da região é de 29,5% do total exportado pelo setor no país, em 1999, o que é bastante representativo.

No que concerne ao destino das vendas externas, o quadro é o seguinte:

Estados Unidos - principais receptores formais do artesanato nordestino com mais de 50% do valor exportado, seguido do Reino Unido, Argentina, Bélgica, França, Alemanha e outros.

**TABELA 53**  
EXPORTAÇÕES DE ARTESANATO – REGIÃO NORDESTE  
SEGUNDO ESTADOS DE ORIGEM E BRASIL  
PRODUTOS SELECIONADOS  
EM US\$ 1,00 FOB

Origem	1997			1998			1999		
	Valor	%/Brasil	%/NE	Valor	%/Brasil	%/NE	Valor	%/Brasil	%/NE
<b>Bahia</b>	47.616	17,3	43,2	78,599	6,4	24,5	121.711	12,3	41,7
<b>Ceará</b>	55.454	20,2	50,3	87,498	7,2	27,2	26.398	2,7	9,0
<b>Paraíba</b>	3.420	1,2	3,1	-	-	-	2.995	0,3	1,0
<b>Pernambuco</b>	3.815	1,4	3,4	155,263	12,7	48,3	139.033	14,0	47,6
<b>Rio Grande do Norte</b>	-	-	-	-	-	-	1.997	0,2	0,7
<b>Nordeste</b>	<b>110.305</b>	<b>40,1</b>	<b>100,0</b>	<b>321.360</b>	<b>26,4</b>	<b>100,0</b>	<b>292.134</b>	<b>29,5</b>	<b>100,0</b>
<b>Outros Estados</b>	<b>165.017</b>	<b>59,9</b>	-	<b>893.653</b>	<b>73,6</b>	-	<b>697.046</b>	<b>70,5</b>	-
<b>Brasil</b>	<b>275.322</b>	<b>100,0</b>	-	<b>1,215.013</b>	<b>100,0</b>	-	<b>989.180</b>	<b>100,0</b>	-

FONTE: SECEX/DECEX

**TABELA 54**  
DESTINO DAS EXPORTAÇÕES DE ARTESANATO DA REGIÃO NORDESTE  
PRODUTOS SELECIONADOS  
EM US\$ 1,00 FOB

PRODUTOS	1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1. EUA	59.515	54,0	164.263	51,2	157.711	54,0
2. REINO UNIDO	-	-	2.772	0,9	35.714	12,2
3. ARGENTINA	39.049	39,049	44.529	13,9	33.511	11,5
4. BÉLGICA	140	0,1	49.159	15,3	32.369	11,1
5. FRANÇA	3.243	3,0	7.673	2,4	13.412	4,6
6. ALEMANHA	2.038	1,8	4.864	1,5	8.266	2,8
7. CHILE	-	-	-	-	2.995	1,0
8. GUIANA FRANCESA	-	-	3.275	1,0	2.800	1,0
9. EQUADOR	-	-	-	-	1.997	0,7
10. PORTUGAL	2.906	2,6	2.308	0,7	1.704	0,6
11. JAPÃO	-	-	-	-	632	0,2
12. ESPANHA	-	-	28.445	8,9	512	0,2
13. ISRAEL	2.970	2,7	402	0,1	511	0,1
14. SUÍÇA	-	-	5.436	1,7	-	-
15. AUSTRÁLIA	440	0,4	4.000	1,2	-	-
16. MARTINICA	-	-	3.500	1,1	-	-
17. GUADALUPE	-	-	135	0,1	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>110.301</b>	<b>100,0</b>	<b>320.761</b>	<b>100,0</b>	<b>292.134</b>	<b>100,0</b>

FONTE: SECEX/DECEX

Para os países desenvolvidos se destinam principalmente os produtos ornamentais de cerâmica e madeira, enquanto as redes e tapetes de fibras vegetais vão para países latino-americanos. Como as exportações de artesanato são ainda pouco expressivas e esporádicas, torna-se arriscado prever o destino das vendas externas, visto que a venda isolada para determinado país, sem perspectiva de continuidade, pode distorcer completamente os resultados. Entretanto, no cômputo geral, é possível afirmar que há uma concentração de vendas nos países mais desenvolvidos, notadamente, Estados Unidos e países europeus, além do destaque para a Argentina, a maior parceira do Brasil no MERCOSUL.

Os Estados Unidos são também o mercado de maior destino das exportações brasileiras desses produtos. Entretanto, os resultados entre o Nordeste e o restante do País diferem quanto à importância relativa dos mercados latino-americanos, particularmente, no que se refere ao Mercosul e bloco europeu, como pode ser observado na TABELA 55.

**TABELA 55**  
DESTINO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS  
DE ARTESANATO  
PRODUTOS SELECIONADOS -  
EM US\$ 1,00 FOB - 1999

Países	1997	
	Valor	%
EUA	497.664	50,3
ARGENTINA	60.944	6,1
PARAGUAI	51.860	5,2
CANADÁ	48.154	4,9
URUGUAI	46.676	4,7
BÉLGICA	45.858	4,6
PORTUGAL	41.911	4,2
REINO UNIDO	39.651	4,0
ESPANHA	20.661	2,1
FRANÇA	19.962	2,0
ITÁLIA	19.956	2,0
BOLÍVIA	18.125	1,8
OUTROS	77.758	8,1
<b>TOTAL</b>	<b>989.180</b>	<b>100,0</b>

**FONTE:** SECEX/DECEX

Para o Brasil, a importância relativa do Mercosul como mercado para o artesanato é superior à observada na Região Nordeste. Seguindo a tendência do destino das exportações totais, a região se beneficia relativamente menos do Mercosul que o país como um todo. Por outro lado, as exportações nordestinas de artesanato têm no mercado europeu um destino de maior relevância do que para o Brasil.

Os países da Comunidade Econômica Européia (CEE) absorvem mais de 30% do total das exportações de artesanato da região.

**TABELA 56**  
DESTINO DAS EXPORTAÇÕES DE ARTESANATO  
POR BLOCOS ECONÔMICOS  
PRODUTOS SELECIONADOS  
EM US\$ 1,00 FOB - 1999

Blocos	Nordeste	%	Brasil	%
NAFTA	157.711	54,0	558.834	56,5
CEE	91.977	31,5	187.999	19,0
MERCOSUL	33.511	11,5	159.480	16,1
OUTROS	8.935	3,0	82.867	8,4
<b>TOTAL</b>	<b>292.134</b>	<b>100</b>	<b>989.180</b>	<b>100</b>

**FONTE:** SECEX/DECEX

### 9.1.3 Análise dos resultados da pesquisa sobre artesanato e comércio exterior

A análise do potencial de exportação de produtos artesanais do Nordeste partiu, inicialmente, de uma pesquisa com as instituições de apoio e desenvolvimento do artesanato, em todos os estados da região. Foram entrevistados também os responsáveis pelos programas de artesanato e de exportação nas unidades do Sebrae nos estados, bem como do Instituto Mauá na Bahia, Centro Internacional de Negócios da Paraíba, Promobahia e da Central de Exportação do Ceará. As entrevistas realizadas mostraram que a política de exportação está dissociada dos programas de desenvolvimento do segmento e que há uma descontinuidade na política de incentivo e apoio à exportação do artesanato. Na Bahia, por exemplo, o Instituto Mauá teve várias experiências de exportação no passado e hoje se limita à venda para estrangeiros que eventualmente tentam revender os produtos adquiridos, em seus países de origem. A exportação está nos planos da instituição, mas aguarda que os programas de desenvolvimento surtam o efeito esperado para se tornar prioridade. Esta situação é observada também em outros estados.

A entrevista com as Instituições de fomento ao artesanato sobre exportações demonstrou que, muitas vezes, o incentivo à exportação fica a critério de iniciativas individuais de seus dirigentes e a rotatividade observada nos cargos, quebra a continuidade das ações. O Programa Nacional de Artesanato (PNA), está sendo implantado com a metodologia do Centro Cape de Belo Horizonte, o Instituto de Desenvolvimento de Artesanato do Maranhão (IDAM) e iniciativas semelhantes ocorrem nos outros estados. No Ceará, a Central de Artesanato, criada pelo Sebrae, já deu grande ênfase à exportação; hoje, entretanto, as vendas para o mercado externo acontecem de forma marginal. O crescimento das

exportações do setor passa necessariamente pela estruturação dos artesãos em associações ou cooperativas sustentáveis, pelo resgate do chamado artesanato cultural e pelo desenvolvimento da capacidade empresarial dos envolvidos, são objetivos perseguidos pelos programas em vigor em todos os estados. Contudo, os resultados dessas intervenções não serão imediatos e a exportação só poderá se consolidar quando os frutos desse trabalho puderem ser colhidos.

Essas iniciativas têm por fim o resgate e a organização do setor em associações e cooperativas com ênfase na melhoria do produto e na capacitação empresarial dos artesãos envolvidos. Não existem, contudo, iniciativas no sentido de concentrar esforços na atividade exportadora. Os estados do Ceará, Bahia, Paraíba, Pernambuco e Maranhão estão em vias de formulação de um projeto de exportação de artesanato no âmbito da APEX. Esse aspecto dá uma nova dimensão à perspectiva de exportação do setor, isso porque dentre os programas apoiados pela APEX, há a possibilidade de se trabalhar todo o setor, dentro do Programa Setorial Integrado (PSI) ou de consórcio de exportação, desenvolvendo-o sob a perspectiva do mercado externo. Ao contrário de antes, esses programas incluem todas as etapas de melhoria do produto, organização da empresa ou do produtor e associação para vendas ou esforço de *marketing* conjunto, até chegar à exportação. Além disso, o setor está engajado no Programa Especial de Exportação (PEE) que, de forma ainda embrionária, estimula os artesãos, a participarem de atividades de sensibilização e informação sobre a atividade exportadora.

As escassas iniciativas têm estado vinculadas aos programas de desenvolvimento de artesanato, com pouca ou nenhuma articulação com pessoal especializado em mercado externo. Por isso, falta orientação no que concerne à necessidade de superar as barreiras encontradas na atividade exportadora. Em alguns estados, no âmbito do Sebrae, os programas de artesanato e de exportação estão completamente dissociados. Muitas vezes essas iniciativas ficam prejudicadas, uma vez que a orientação está focada no resgate do artesanato cultural, sem a perspectiva do mercado externo. Exemplo dessa dissociação é a metodologia empregada em Alagoas na criação de associações de artesãos, cuja ênfase é a formação e o desenvolvimento do espírito cooperativista, sem levar em consideração a similaridade ou afinidade dos produtos envolvidos. Se um dos entraves à exportação é o reduzido volume de produção dos artesãos, a organização de associações de produtos não-similares não resolverá o problema. Esse já não é o caso observado de associações e cooperativas de produtores de tapetes tipo “*arrayolo*” em Pernambuco, onde, apesar de ainda não estarem exportando (as vendas para o mercado externo se limitam a encomendas locais feitas por estrangeiros), os artesãos procuram complementar a produção dos outros quando ocorre uma encomenda de maior volume, segundo informação da associação entrevistada. Essa prática está mais próxima às

necessidades da atividade exportadora de pequenos produtores.

A pesquisa abordou os seguintes aspectos: ocorrência de exportação, destino das vendas externas ocorridas, potencial de exportação dos produtos artesanais em cada estado, grau de competitividade dos produtos e dificuldades na atividade exportadora. Também foram entrevistados alguns artesãos com experiência em exportação e alguns que já tiveram a oportunidade de negócios com o exterior, mas por um motivo ou outro, não concretizaram as vendas. Os resultados confirmam as observações feitas sobre o comportamento das exportações de pequenas empresas, que são ocorrências completamente aleatórias, fruto de contatos esporádicos de artesãos com exportadores em feiras ou através de visitas dos mesmos ao País.

## • Ocorrências de Exportação

Para efeito de análise, aqui consideramos todas as formas de produtos artesanais e ocorrências esporádicas de exportação.

Dos nove estados do Nordeste, sete confirmaram ocorrências de exportação de artesanato.

As exceções foram os estados de Sergipe e Maranhão, onde não se identificou nenhum caso de exportação de artesanato, nem na pesquisa, nem nas estatísticas. Isso não significa que não tenha havido nenhuma venda para o exterior nesse período. Como essas vendas não têm muita expressividade em termos de valor, muitas vezes elas ocorrem informalmente, sem registro; outras são registradas, mas não identificadas como produtos artesanais, porque estão adicionadas a produtos similares fabricados industrialmente. É razoavelmente freqüente a compra desses produtos por parte de estrangeiros ou mesmo através de brasileiros residentes no exterior, que os comercializam esporadicamente. No decorrer da pesquisa, uma associação de artesãos de tapetes de Pernambuco informou sobre uma venda ocorrida recentemente de 40 tapetes para um europeu. Essas vendas podem sair do País sem registro.

## • Destino das Exportações

Conforme a pesquisa, o mercado norte-americano foi de longe o principal destino das exportações. França, Inglaterra, Itália, Portugal, Alemanha e Argentina também foram citadas. De nove artesãos exportadores e de duas empresas comerciais exportadoras entrevistadas, somente três não mencionaram os Estados Unidos como principal destino, confirmando a importância desse país como alternativa de mercado para o setor. As informações confirmam também os dados estatísticos obtidos para os produtos selecionados. As exceções foram a Alemanha, que não figurou entre os principais mercados, e a Bélgica, que



não foi mencionada na pesquisa. Nesse último caso, a ausência de menção é perfeitamente explicável, uma vez que a Bélgica adquiriu rendas e não se entrevistou nenhum artesão desse segmento. A Alemanha foi citada por artesãos que já tiveram experiência na atividade exportadora, mas que não estão exportando no momento. A proximidade das informações nos faz supor que, apesar de estar lidando com uma lista incompleta de produtos, o resultado obtido nas estatísticas com relação aos países de destino pode ser generalizado para todo o setor, desde que seja mantida a composição da pauta de exportação.

### • **Potencial de Exportação**

Os resultados da pesquisa demonstram que, em princípio, todos os produtos artesanais da região têm potencial de exportação quanto à aceitação do produto pelo mercado, independente de serem de cunho cultural, utilitários ou artístico. Foi possível entrevistar exportadores de relativo sucesso no mercado externo de artesanato cultural (bordados no Ceará e tapetes de sisal na Bahia), artístico (luminárias em Alagoas, flores de biscuí em Pernambuco e objetos de cerâmica na Bahia) e utilitários (redes no Ceará). Esses produtores não acusaram dificuldades sobre a aceitação de seus produtos no mercado internacional.

A exportadora de bordados do Ceará, que, além de seus próprios produtos, exporta artigos produzidos por outros artesãos, afirma que o problema é de produção e não de mercado. Os produtos culturais do Nordeste provocam grande interesse em turistas estrangeiros e são vendidos em quantidades bastante razoáveis (entenda-se por razoáveis o volume médio de vendas dessas instituições, que, na maior parte das vezes, é muito baixo), segundo as avaliações das instituições envolvidas na comercialização. Na verdade, esses produtos são comprados como *souvenir*; presentes e, esporadicamente, por comerciantes informais, que adquirem um volume quase equivalente a uma amostra e tentam revender no seu país de origem. Na Bahia, por exemplo, os instrumentos musicais, notadamente o berimbau e a cuíca estão entre os mais apreciados, segundo informações do Instituto Mauá. Entretanto, a julgar pelas estatísticas disponíveis nos anos de 1997/98 e 99, esses produtos não constam da pauta de exportação estadual.

Entre os critérios para definir os produtos com potencial de exportação, encontram-se o interesse de potenciais compradores estrangeiros em mostras e feiras onde os produtos foram exibidos; o grau de organização dos grupos envolvidos nos subsetores e a qualidade desses produtos. As informações obtidas na pesquisa com as instituições entrevistadas indicaram:

### **Produtos com maior potencial de exportação por estado**

- Em **Alagoas, são os bordados** que apresentam maior interesse por parte dos estrangeiros e o maior potencial exportador, mas o trabalho de desenvolvimento desses produtores ainda é incipiente.



**FIGURA 160 – BORDADO EM FILÓ, DE ALAGOAS**

- Em **Pernambuco, os produtos de cerâmica, as rendas e os tapetes de lã e sisal** despontam com o maior potencial.



**FIGURA 161 – CERÂMICA DO MESTRE VITALINO, DE PERNAMBUCO**



- No **Rio Grande do Norte**, é o artesanato de **palha de carnaúba** que apresenta maior potencial de exportação. Esses produtos têm excelente aceitação no mercado internacional, com qualidade boa e produtos diferenciados.



**FIGURA 162** – PEÇAS EM PALHA DE CARNAÚBA

O segmento de bordados já foi, no passado, o de maior destaque, mas, atualmente, os artesãos estão desarticulados e espalhados em diversos municípios, sem nenhuma organização. Outros produtos com potencial são: bordado, labirinto e artigos de madeira. Entretanto, os artesãos desses segmentos estão extremamente dispersos e sem nenhuma união em torno das associações.

- No **Piauí**, se destacam os produtos de **palha de buriti**, que necessitam de melhoria na qualidade da palha, para aumentar a sua resistência às variações climáticas; e arte santeira em madeira, que se recusa a padronizar seus produtos por considerá-los de cunho artístico.



**FIGURA 163** – BELEZA DO ARTESANATO EM FIBRA DE BURITI

- No **Ceará**, são os bordados e as redes que se destacam.



**FIGURA 164** – BORDADOS E RENDA DO CEARÁ

- No **Maranhão**, os objetos de fibra vegetal.



**FIGURA 165** – ARTESANATO EM FIBRAS NATURAIS DO MARANHÃO

- Em **Sergipe**, são os bordados.



**FIGURA 166** – BORDADOS EM LINHO, DE SERGIPE

- Na **Paraíba**, são os artefatos de couro, batiques, rendas e renascença. Esses grupos vão fazer parte do projeto de exportação da APEX e já estão sendo trabalhados nesse sentido.



**FIGURA 167** – APLICAÇÕES DO ARTESANATO EM COURO

- Na **Bahia**, os artesanatos de cerâmicas, cestarias e trançados, e madeira têm se relevado como os principais potenciais do estado.

Apesar de todos os produtos apresentarem potencial, os casos de melhor desempenho são os de produtores que investiram na qualidade e adaptação do produto e na profissionalização da produção. Isto significa que o fato de ter potencial de aceitação no mercado internacional não garante o sucesso e a consolidação da oferta exportável.

### • **Grau de competitividade dos produtos exportados**

Os produtos artesanais nordestinos exportados parecem ter razoável grau de competitividade no que se refere a preço, segundo informações obtidas nas pesquisas. Produtos típicos de utilidade, como é o caso da rede de dormir, têm competitividade no mercado externo; entretanto, a pesquisa demonstra que essa competitividade é muito tênue. Existe uma pressão muito grande no sentido de redução de preços. A competitividade no mercado internacional para produtos de artesanato pode seguir os requisitos apresentados abaixo:

**Principais exigências dos compradores internacionais:** redução de preços e qualidade do produto.  
**Preços praticados pelos importadores no seu mercado de origem:** média de três vezes o preço FOB de exportação.  
**Necessidades para o artesão exportador:** melhoria do processo produtivo, redução dos custos de produção, produtividade média mensal não oscilante, criatividade e qualidade dos produtos.

Os entrevistados informaram que os importadores insistem numa redução de preços e que têm margem de lucro muito alta, dado que os produtos são vendidos ao consumidor internacional, por quase três vezes o preço FOB de exportação. Investimentos no processo produtivo com o intuito de reduzir os custos de produção devem ser permanentes, mas o preço final de exportação deve ser buscado através de negociação, levando em consideração o custo de produção e a criatividade dos produtos.

### • **Dificuldades na exportação**

As principais dificuldades apontadas na exportação foram comuns a todas as instituições e aos artesãos entrevistados em todos os estados nordestinos, sendo também as mesmas para comercialização no mercado interno. Elas são apresentadas abaixo, separadamente, e por ordem de importância. Entretanto, vale dizer que elas não estão dissociadas entre si, mas decorrentes umas das outras:



- **A limitada capacidade de produção** foi também muito destacada pelos entrevistados. É comum o comprometimento de artesãos com importadores contatados em rodas de negócios ou exposições de que participam, com encomendas além de sua capacidade de produção, para depois recuarem ante a impossibilidade de cumprir a negociação feita. Apesar de mais precária na exportação, situações como essas também ocorrem em negociações no mercado interno. Essa constatação foi citada com relevância pelos entrevistados do Sebrae e representantes de cooperativas presentes nas feiras, exposições e rodas de negócios que envolveram potenciais compradores estrangeiros. Mais uma vez, as analogias feitas com as dificuldades enfrentadas pelas pequenas empresas se confirmam aqui. Como a confecção de peças artesanais, na maioria das vezes, não é a atividade econômica principal do artesão, não há condições de atender a grandes demandas. Além disso, a associação com outros artesãos para atender a um pedido único ainda não é uma prática comum. As associações têm sido bastante úteis para somar esforços e ratear custos nas atividades comerciais como participação em feiras ou rodadas, mas ainda não funcionam em vendas e negociações conjuntas. Isso foi observado em quase todas as entrevistas. Por exemplo, é comum uma pessoa representar outros artesãos de uma mesma associação nessas feiras, mas a negociação é feita individualmente, mesmo que através de outro. O que se configura aqui é que os esforços e recursos envolvidos para trazer compradores estrangeiros para essas feiras e rodas se tornaram infrutíferos, uma vez que não houve preparação adequada dos artesãos participantes. Essas experiências negativas geram descrédito junto aos potenciais compradores e podem dificultar esforços futuros. Além disso, há de se considerar que se os Estados Unidos são o principal mercado para a maioria desses produtos, o volume de produção toma nova dimensão, dadas as proporções daquele mercado e as grandes quantidades de suas encomendas.
- **Qualidade do produto** – a exigência de um padrão de qualidade bem mais elevado do que aquele aceito pelo mercado interno dificulta e, muitas vezes, inviabiliza as exportações. Como essa particularidade já é do conhecimento de muitos artesãos, alguns deles não se arriscam no mercado internacional por temer prejuízos com a devolução de mercadorias. Essa experiência já ocorreu com alguns artesãos e essa informação está relativamente bem disseminada entre eles. Alguns produtores da Associação de Artesãos de Parnaíba já tiveram essa experiência negativa de devolução da mercadoria exportada. A padronização de produtos, em geral, tem sido uma exigência do mercado comprador. Alguns artesãos se recusam a padronizá-los por considerá-los artísticos. Esse é o caso, por exemplo, dos produtores de arte santeira em madeira no Piauí. Outros não conseguem padronizar por falta de

orientação. Além da padronização, outro aspecto importante demonstrado na pesquisa é a qualidade da matéria-prima. Bordados bem-elaborados em tecidos de má-qualidade, perdem oportunidade de negócio e são desvalorizados no produto final. Isso ocorreu em Alagoas onde importadores italianos solicitaram os bordados em tecidos de linho italiano fornecidos por eles. Tratamentos especiais em couro e argila, necessários para aumentar a qualidade do produto final, também são aspectos observados. No caso da palha de buriti utilizada no Piauí e Maranhão, é necessário todo um processo de tratamento para garantir que o insumo suporte o armazenamento durante o período da estação de chuvas, ou investir em câmaras de armazenamento que reduzam a umidade do ar, conservando melhor a palha. Essas considerações referentes à qualidade são básicas, sem contar as adequações necessárias por exigência dos compradores, como é o caso de cores das cerâmicas pintadas e trabalhos em tecidos, em que os europeus dão preferência a cores mais amenas, e do algodão cru, nos casos de redes.

- **Custo e burocratização da exportação** – o elevado custo da exportação e os trâmites burocráticos envolvidos são outros entraves apontados, mas esse tipo de dificuldade pode ser contornada pela utilização de serviços de despachantes ou por meio de venda indireta através de comercial-exportadora ou *trading companies*. A exportação simplificada via correio é uma alternativa, que poderá amenizar essa situação.
- **Falta de contatos comerciais no exterior** – apesar de quase todos entrevistados terem apontado o limitado volume de produção como um dos entraves à exportação, a dificuldade no contato com possíveis importadores também é fator limitante. Esse aspecto ocorre particularmente com os artesãos que só exportaram esporadicamente ou nunca realizaram uma venda externa. Os artesãos que já estão exportando e, por conseguinte, já evoluíram na gestão empresarial e obtiveram substancial melhoria em seus produtos, sabem, por experiência, que os produtos de qualidade têm mercado garantido e que a dificuldade maior é atender às encomendas. A dificuldade de contatos no exterior, na verdade, pode ser amenizada através de feiras internacionais no país ou de apoio de instituições nacionais ou estrangeiras que facilitam esses contatos, como é o caso dos setores comerciais das embaixadas brasileiras no exterior e organismos internacionais como o CBI na Holanda (ver tópico sobre experiências internacionais de exportação de artesanato).

### • **As Experiências de Outros Estados**

O Programa do Artesanato Brasileiro dissemina o segmento no País, oferecendo ferramentas e proporcionando um fórum de discussão e troca de experiências entre os estados. Alguns destes, como é o caso de Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Ceará se

encontram numa situação de organização mais adiantada e servem de referência para outros estados. O modelo de Minas Gerais – o Mãos de Minas, onde se desenvolveu uma metodologia de trabalho e capacitação dos artesãos através do Instituto Centro Cape, está em vias de ser adotado em vários estados, com pequenas adaptações às realidades locais. Entretanto, apesar de o mercado externo se constituir um dos objetivos finais, no estágio em que se encontram esses programas ainda não há uma preocupação especial com as exportações. Os esforços estão concentrados na organização dos produtores em associações, no cadastramento de produtores e associações existentes, no desenvolvimento do associativismo, na melhoria do produto e, em paralelo, na comercialização no mercado interno. A exportação está incluída em todos os projetos como uma alternativa de mercado, mas numa etapa posterior.

Como esses grupos têm participado de feiras, muitas de caráter internacional, algumas oportunidades de vendas externas surgem de uma forma marginal, mas a exportação não é o foco. Existe uma Central de Exportação no projeto “Mãos de Minas” e também no Ceará, no Palácio da Microempresa. Essas organizações se destinam a prestar apoio aos artesãos e, no caso do Ceará, às MPEs em geral, inclusive artesãos, no que concerne à atividade exportadora. Auxiliam no processo burocrático, na formação de preços para a exportação, embalagem etc., e no despacho da mercadoria para o exterior, mas não há busca ou intermediação de vendas, nem orientação quanto ao mercado importador. O artesão faz o contato com o importador e somente a partir de então, o serviço é prestado – a preço de custo no Ceará. A preocupação com a exportação é mais presente onde já existe um programa da APEX em vigor ou em planejamento. Vale dizer que, no Nordeste, todos os estados têm planos de desenvolvimento de um programa desse tipo. No Ceará, Piauí, Maranhão, Pernambuco e Bahia já existe movimento nesse sentido.

No que se refere ao Programa Estadual de Artesanato, a metodologia do Centro Cape vem sendo adotada em outros estados. Alagoas, Maranhão e Bahia estão adaptando-a, enquanto o Piauí faz o mesmo com o modelo do Ceará.

### • Minas Gerais: A experiência do “Mãos de Minas” e do Instituto Centro Cape

O Mãos de Minas, como a maioria das instituições de artesãos criadas no País, e mesmo em outros países, iniciou suas atividades em 1983, baseado no pressuposto de que a existência de uma associação de artesanato facilitaria o apoio financeiro do governo. Em finais de 1988, por iniciativa do próprio governo, teve início a busca pela auto-sustentação através da venda de produtos, transformando-se em uma associação sem fins lucrativos. Em 1989, realizaram a “I Feira Nacional de Artesanato” que, por falta de planejamento adequado, resultou em grande prejuízo. Concluíram que não estavam estruturados – nem a

instituição, nem os associados – para realizar ou receber financiamentos. Em 1990, em nova sede, criaram uma Central de Compras e estruturaram o setor de comercialização, iniciando os primeiros contatos com o Banco Interamericano de Desenvolvimento para financiar a reestruturação do projeto. Em 1991, retomaram a “Feira Nacional de Artesanato” e, com o aprendizado da primeira experiência, os estandes foram vendidos, garantindo o retorno dos investimentos para a realização da Feira. Neste ano, teve início a parceria com o Sebrae e o processo de conscientização da atividade como um negócio e de se aprender técnicas de gestão. Mais tarde foi constituída parceria com a GTZ, instituição alemã, culminando com a criação do Instituto Centro Cape.

A partir de 1993, o projeto expandiu-se para o interior do estado. O Instituto Centro Cape estruturou treinamento, abriu linhas de crédito, formou facilitadores e buscou na metodologia Competência Econômica através de Formação de Empreendedores (CEFE) todos os instrumentos necessários para o crescimento empresarial do artesão em Minas e no Brasil. Em 1994, foi assinado o convênio com o Banco Interamericano de Desenvolvimento que serviu de alicerce para continuidade do crescimento do projeto. Atualmente, juntamente com o Instituto Centro Cape, o projeto se encontra em condições de transferir experiência e *know-how* para todos que quiserem utilizá-lo como modelo.

Com o advento da Lei do Micro Geraes, em 1998, e contando com apoio do Centro Cape, o “Mãos de Minas” passou a atuar, também, como órgão operacional de sustentação e de apoio a cinco cooperativas. Em junho de 1999, passou a ser chamado de Central Mãos de Minas, mantendo-se como entidade representativa do setor artesanal mineiro. Atualmente, conta com uma Central de Exportação que negocia no mercado internacional somente produtos que mantém em estoque, para evitar imprevistos na entrega dos produtos encomendados. Além disso, a Central realiza todo o trâmite administrativo das vendas externas de seus associados, facilitando o processo, sem, no entanto, se envolver na negociação.

### • Rio Grande do Sul: o “Mão Gaúcha”

No Rio Grande do Sul, foi criado o “Mão Gaúcha”. Diferentemente da experiência mineira, o projeto gaúcho possui uma central de propriedade das cooperativas associadas, na qual são comercializados os produtos artesanais no mercado local. A Central funciona como uma loja para todas as associações vinculadas. A comercialização em volumes maiores, com lojas e distribuidores é feita pelo Sebrae/RS, que realiza o contato, negocia com os compradores e passa a venda para a Central, que se encarrega de providenciar a mercadoria e enviá-la. O projeto, por enquanto, está investindo apenas no mercado nacional, sem planos para a exportação.

## • Casos de Exportadores de Artesanato Nordestino

### • Empresa I<sup>12</sup> (Bahia)

Criada no início de 2000, a Empresa I vislumbrou desde cedo a possibilidade de atuar como um forte elo entre os produtores da Bahia e também do Brasil, comprando artesanato no mercado doméstico para revendê-lo no exterior e abrindo um canal crescente para o artesanato de qualidade. Assim, começou uma longa pesquisa sobre o artesanato local, selecionando produtos que pudessem fazer frente às exigências e às necessidades do mercado externo. Ao portfólio de produtos foram sendo incorporados artigos de cerâmica, cestaria, couro, madeira, metais, miniaturas, papel machê, produtos em pedra, palha, coco, artesanato em papel reciclado, rendas, tecelagem, trançados, dentre outros.

No início das atividades, a empresa não obteve nenhum tipo de financiamento ou apoio técnico para realizar projetos de inserção no mercado exterior ou de informações que auxiliassem na identificação de parcerias com distribuidores estrangeiros. Apesar das dificuldades, percebe-se que o artesão isolado não podia atender aos pedidos. Contando apenas com capital próprio e sem muito planejamento, a empresa buscou artesãos nas associações e cooperativas. Aos poucos, a relação com os artesãos evoluiu e a idéia de venderem os seus produtos por intermédio de uma comercial exportadora passou então a ser aceita. Depois de algumas tentativas fracassadas de enviar amostras comerciais para Los Angeles, nos Estados Unidos (EUA), e de receber apoio de representantes do Governo, através dos recursos do Braziltradenet, a empreitada, foi abandonada. Como já havia sido decidido desde o início, um investimento no mercado norte-americano, foi feito um estudo, junto aos outros sócios, sobre como alcançar aquele mercado de forma mais eficiente.

Por algumas características semelhantes, proximidade do Caribe, existência de Câmaras de Comércio Latinas e um grande contingente de brasileiros e latinos, escolheu-se Miami como ponto de lançamento do artesanato no mercado americano. Foi organizada uma equipe de pessoas, as quais se revezaram na condução dos negócios, e foram feitos contatos com a Câmara Americana de Comércio e a Embaixada do Brasil para agilizar os procedimentos de atuação local. Atualmente, em Miami, a Empresa I está fazendo uma prospecção de lojistas, comerciantes, e *trade shows*, onde se procura muita coisa do Brasil e afins, na tentativa de atuar como fornecedora. Os empresários firmaram também parcerias com empresas administradoras de cartão de crédito, contrataram um despachante aduaneiro que tem acordo com a empresa americana Seaport e fecharam exportações de artesanato

para Portugal (redes), Inglaterra (artesanato em madeira: animais) e EUA (peças variadas). O volume de produtos enviados depende dos fornecedores e estes estão credenciados para efetivar os pedidos. Dentre as associações e cooperativas credenciadas pela Empresa I, encontram-se a: Associação de Maragogipinho (cerâmica popular, vasos, potes, caxixis etc.); Cooperativa de Rio de Contas (madeira, saladeiras, pratos, porta-lápis, artigos diversos); Instituto Mauá (tecelagem, cestaria, redes etc.); Cooperativa Piatã (aproveitamento de tecidos); Cooperativa de Malhada Grande (tecidos/ bordados); Cooperativa de Saubara (bordados, lençóis, toalhas, serviços de mesa); Associação de Sauípe (cestaria, porta, pão, cestas etc.); Sesc (couro, sandálias, bandejas, pastas); Adryanne (tecidos pintados à mão, redes, mantas, colchas); Eliane Ferreira (cerâmica vitrificada, porta-guardanapos, esferas); Jacira (cerâmica decorativa, tucanos, frutas); Dinorah (miniaturas sacras em caixa de fósforos reciclados); Walmir Albuquerque (pássaros e peixes em madeira).

O *site* da Empresa I está em três línguas: português, inglês e espanhol e tem uma boa média de acessos. No momento, existe um programa de divulgação em todos os órgãos de comércio exterior. Nele existe a descrição dos produtos e como são feitos. Os produtos estão discriminados em cerâmica popular, cerâmica decorativa, cerâmica vitrificada, miniaturas, tecidos e cesterias, páginas com fotos e descrição dos códigos e parcerias com associações. É importante frisar que existe uma preocupação da Empresa I com as questões sociais relativas ao artesão, propiciando a estes melhor qualidade de vida através de um comércio justo, ou seja, estabelecendo um preço de venda ideal para todos. Há, também, uma preocupação com a sua imagem, evitando empresas que explorem o trabalho infantil e agridem a natureza. A associação só é feita com empresas idôneas e que apenas utilizem produtos artesanais.

Um exemplo recente do processo de trabalho da Empresa I foi o contato realizado com uma empresa africana do Togo, através de sua *home page*. Foi solicitado um pedido de seis mil peças de relógios em pedra. Após análise do pedido, a Empresa I fez uma prospecção no mercado interno e somente encontrou fornecedor para, no máximo, duas mil peças por mês. A Empresa I envolveu a empresa fornecedora no processo, incumbindo-a da logística e negociando um comércio justo entre as partes. Uma das dificuldades da empresa em seu trabalho de exportação é a classificação dos produtos com os quais trabalha na nomenclatura do Mercosul. Até o momento, só conseguiram cadastrar quatro tipos de artesanato, em face das diferentes tipologias.

A falta de profissionalização dos artesãos é outro entrave ao desenvolvimento do setor. Eles não conseguem enxergar uma comercial exportadora como uma grande oportunidade de vendas no mercado

<sup>12</sup> Os nomes das empresas entrevistadas não constarão no corpo do trabalho. Estão relacionadas em anexo.

internacional, vendo-a mais como uma atravessadora de produtos. A estrutura de uma comercial exportadora preparada para operar no mercado internacional, tanto nos aspectos de capacitação física, técnica e humana, evita que o próprio artesão opere a tramitação burocrática da exportação, bem como, os eventuais riscos na operação como um todo, pois para todos os fins fiscais, legais, tributários, estatísticos e comerciais, o exportador será efetivamente a empresa comercial exportadora.

### • Empresa II (Bahia)

Concebida como Ateliê no Rio de Janeiro, a Empresa II deu início, em 1984, ao seu trabalho de produção artística. No ano de 1986 iniciou suas atividades no interior do Estado da Bahia (Ibirataia), com o sentido de divulgar artistas. No ano de 1989, com a crise do cacau, deslocou todas as atividades que ainda tinha no Rio de Janeiro para Ipiaú, Bahia, constituindo-se, em 1991, como empresa. Partiu para uma primeira apresentação dos seus produtos, em 1992, numa feira de artesanato em Alagoas; em seguida participou da Feira “*Gift Internacional*”, trazendo na sua bagagem perspectivas para aumento da produção, tendo então aumentado a mão-de-obra de 8 para 50 e logo depois para 150 pessoas. Esse crescimento foi a mola propulsora para tomar um empréstimo para a criação, em 1994, do Centro Cerâmico em Ibirataia, com 10 mil m<sup>2</sup>. Logo em seguida, a empresa teve a oportunidade de participar da Feira Internacional em São Paulo, no ano de 1996, em que foram feitos novos contatos comerciais. Neste mesmo ano, foi concluída a construção da “fábrica” de artesanato.

Aproveitando a iniciativa do governo brasileiro, a Empresa II resolveu participar com um pequeno estande da Expo 96, em Nova York, para divulgação de produtos nacionais, tendo feito negócio com oito mil peças (frutas artesanais). Conscientes da importância de ter um distribuidor confiável para as suas ações no mercado americano, foi feita uma parceria com a empresa distribuidora “*Worldline Import Export*”, situada em New Jersey. Em fevereiro do mesmo ano, participou da Feira de Móveis no Jet Centro, onde começou a investir na compra de espaços para divulgar seus produtos. Os investimentos em divulgação foram bastante elevados e a empresa percebeu que o melhor seria partir para uma parceria com um distribuidor local. O acordo foi feito em 1996, quando a empresa concedeu um desconto ao distribuidor, que passou então a comprar a sua mercadoria e a responder pelos custos de divulgação e *marketing*. Nos outros mercados existem diferentes distribuidores, a exemplo da França, com o *Comete Blue*, e do Japão, com a *Ipanemas Corporation*. Segundo o diretor da Empresa II, dificilmente uma empresa tem condições de colocar um representante no exterior para facilitar as vendas dos produtos artesanais. Cita como exemplo o fato de atender recentemente a 50 pedidos do exterior para 50 clientes diferentes, o que lhe imputaria um custo de R\$ 900,00 por cliente, somente

com o Registro de Exportação, fora os custos decorrentes da distribuição. Logo, é inviável economicamente. A empresa de pequeno porte não tem estrutura para atender vários pedidos sem a figura de um distribuidor local. No caso da Empresa II, o distribuidor é parceiro e comporta 60% da exportação.

A necessidade de exportar veio com o amadurecimento das visitas às feiras internacionais e com o aperfeiçoamento da produção artesanal da empresa. As feiras eram um forte indicador de que o interesse de compra sempre existia. Nelas também se identificavam brasileiros residentes no exterior que, por esta condição, faziam propostas de compras. Entretanto, a Empresa II sempre teve certeza de que este sistema não funcionaria, pois já enxergava a importância da figura do distribuidor nas ações efetivas de venda. “*Não se pode querer exportar de um momento para o outro e achar imediatamente do outro lado compradores interessados*”, reitera o diretor de exportação da empresa. A qualidade sempre foi uma das questões fundamentais da Empresa II, cujo conceito é “cerâmica como expressão de arte”. Desde a sua criação, atenção especial foi dada à qualidade dos artistas que foram sendo incorporados ao empreendimento. O pensamento inicial era levar, com toda propriedade, esta qualidade para o mercado interno e depois para fora do País. Assim, após a confirmação do sucesso no mercado doméstico, surgiram as oportunidades de expansão das vendas para os EUA, França e Japão. A estratégia para exportar começou em 1993 e foi sendo aprimorada até 1996.

A Empresa II acredita não ter concorrentes nesta linha. Os produtos semelhantes existentes são grosseiros e sem expressão de arte, como alguns produtos chineses, na sua grande maioria de plástico. Entretanto, sempre houve o cuidado com o registro de direitos autorais, pois há confiança na excelência dos seus produtos. Este cuidado foi mais tarde justificado, pois, em 1998, três fábricas de Itabuna/BA começaram a copiar os produtos. Por força da lei as mesmas foram fechadas; logo depois surgiu outra em Itagi/BA, também fechada por ação judicial. Entretanto, ainda se trava uma batalha judicial para interditar uma representação em Feira de Santana/BA, que copia os seus produtos e os comercializa como marca própria. De qualquer forma, a qualidade destes produtos deixa a desejar, pois utilizam matéria-prima inferior e não possuem visão de longo prazo no mercado.

Existe uma dificuldade enorme com as tipologias de artesanato, quanto à exportação, visto que as nomenclaturas não ajudam na classificação. No caso da Empresa II, a arte em cerâmica sempre está diluída em conceitos como obras de arte, obras com pedras preciosas etc. Isto cria todo um emaranhado de interpretações errôneas, dificultando o processo de comercialização dos produtos. Acredita-se que os produtos artesanais apresentam, na sua maioria, características culturais, como por exemplo, a flora e a fauna, e o de melhor competitividade é o artesanato decorativo. A competitividade é diferenciada, pois os mercados são diferentes. O preço de venda é calculado tendo como base o custo para a empresa de todos os

fatores de produção. Quanto ao preço de venda externa, antes de concluir sobre o seu valor, foram feitas pesquisas em lojas do exterior, procurando-se observar o preço final de produtos similares ou que utilizavam a mesma matéria-prima. Depois foi estabelecida uma tabela em dólar, na qual está prevista a concessão de descontos. A venda ao exterior é feita ao preço FOB.

A exportação para os EUA é de um *contêiner* de vinte pés por mês, e dois de 40 pés, um no início e outro no meio do ano. Ao todo são 500 clientes norte-americanos. A exportação para a França iniciou-se depois da participação na Feira *Maison et Objet*. A partir daí as mercadorias são mandadas por avião para serem expostas num *show room*. A carteira de clientes franceses se desenvolve pouco a pouco. A exportação dos produtos da Empresa II representa 15% do total das vendas. A exportação para o mercado americano cresceu 55% nos últimos dois anos, e há uma previsão de crescimento de mais 35% este ano.

### • Empresa III (Ceará)

Em 1978, quando o mercado interno começou a dar sinais de saturação, a Empresa III começou a produzir para o mercado externo, principalmente para os Estados Unidos e Europa. As exportações foram concentradas em redes de dormir e redes-cadeira de fio de algodão (100 % algodão). Quanto ao *design*, procurou-se sempre ouvir a opinião do cliente, e de acordo com o seu gosto, a rede é feita no tamanho e *design* escolhido pelo mesmo, assim como a cor e embalagem, quando necessários. Pela limitação do mercado e por conveniências de custo, a Empresa III não trabalha com estoque. Como não dispõe de redes para pronta entrega, o cliente deve especificar no ato da encomenda exatamente o que deseja. Cerca de 40 pessoas estão envolvidas em todo o processo, incluindo funcionários e artesãos. A própria empresa produz, comercializa e exporta as redes. O pagamento é através de ordem de pagamento.

A Empresa III comercializa US\$ 100 mil para os EUA e para a França, anualmente, sendo que as operações de exportação se realizam de três a quatro vezes ao longo do ano. A direção da empresa acredita que poderia aumentar o volume exportado e acessar também novos mercados, não fossem as dificuldades em realizar uma campanha agressiva de *marketing*. Contudo, a idéia do consórcio de exportação para o setor poderá mudar esta realidade, principalmente porque o foco inicial será o de organizar feiras e missões. A empresa acentua ainda que a tendência é um aumento das exportações, pois os potenciais exportadores crescem no setor e estão afinados com um rigoroso controle de qualidade. Das empresas exportadoras de redes de dormir, quatro exportam com regularidade e em grande quantidade, além da Empresa III. Essas empresas conseguiram desenvolver um sistema eficiente de comercialização, produção e qualidade. São elas: Redes Ramalho, Redes Isaac, Redes Iara e Redes Rafael. Contudo, isso não inviabiliza os pequenos produtores,

visto que estes também exportam, apesar da pouca experiência em todo o processo, desde a concepção da qualidade, produção, até os pré-requisitos básicos para exportar.

A idéia de trabalho em conjunto não atinge os empresários do setor como um todo. Como o nível de concorrência é muito alto, cada empresa procura manter sigilo quanto ao *design* de seus produtos e valores exportados. Falta, no entanto, estabelecer uma mentalidade empresarial para o setor, criar padrões sustentáveis de qualidade e colocar a rede como um produto de linha de exportação, apagando a imagem de exotismo que ainda persiste. Segundo dados do Centro Internacional de Negócios do Ceará, a exportação brasileira de redes de dormir que, em 1996, era de US\$ 2.131.667,00, caiu para US\$ 587.271,00, em 2000. O Ceará, responsável por 85% das vendas do setor no País, exportava US\$ 2.055.151,00, em 1996. Em 2000, caiu para US\$ 463.576,00. Entre as causas desse desaquecimento, destacam-se o fato de as instituições de fomento deixarem de investir no setor, desmobilizando-o; tal desmobilização, atrelada ao desestímulo nas operações cambiais, favoreceu o reaquecimento do mercado interno, provocando, dessa forma, a retração nas exportações de rede de dormir, em 2000.

### • Associação I (Bahia)

A Associação I é uma entidade civil sem fins lucrativos. Fundada em julho de 1980, no Município de Valente, abrange também os municípios baianos de Ichu, Retirolândia, São Domingos, Araci, Santaluz, Queimadas, Itiúba, Cansanção, Monte Santo, Campo Formoso e Jaguarari. As atividades da Associação I visam, basicamente, a manter o homem na terra via geração de emprego e renda, e permitir, através de um esforço conjunto associativo, uma condição de vida mais digna e recompensadora para o pequeno produtor. A Associação I conta com departamentos educativo, agropecuário, comercial e industrial, cada um com atribuições bem definidas e que se complementam. Entretanto, existe uma empresa de consultoria para as questões relacionadas ao mercado externo, através da qual são realizadas pesquisas, detectados os melhores nichos de consumo e acertados os esquemas de distribuição para a produção atingir o maior número possível de países e empresas.

Existe também uma equipe de vendedores que se responsabiliza pelo encaminhamento operacional e comercial dos negócios. Antes de partir para a produção do sisal beneficiado, a empresa pesquisou durante cinco anos, procurando conhecer a qualidade dos concorrentes no mercado interno e fora dele. A Associação I não sofre concorrência nos mercados brasileiro, e de países do Mercosul, pois estes não produzem o sisal. Com qualidade reconhecida, essa indústria exporta a maior parte da produção para países europeus, gera mais de 500 empregos diretos e beneficia mais de 1.500 sisaleiros em 12 municípios da região.



Algumas vezes, o fio de sisal é vendido como matéria-prima para ser industrializado pelo comprador, ou como tapetes em rolos cortados de forma ainda não acabada, que também passa por um beneficiamento por parte do comprador que, por sua vez, disponibiliza para o consumidor final. Dentre os problemas enfrentados pela empresa, encontra-se a liberação de crédito, apesar de ser uma associação com 20 anos de existência, de reconhecido valor social e de sua relevância como/e mola alavancadora da estrutura econômica da região. Recentemente, a Associação I somou US\$ 575 mil em vendas externas de tapetes e carpetes de sisal. Mesmo assim, vários agentes financeiros alegaram insuficiência de garantias para a não liberação do câmbio para a entidade.

Outro problema é o escoamento das mercadorias pelo transporte marítimo, pois o Porto de Salvador não dispõe de navios com regularidade, além de os custos portuários serem altos. O tapete de sisal tem sido usado como artesanato rústico de qualidade na decoração de casas e apartamentos e nos espaços sofisticados dos salões de exposição da moda ambiente.

#### • **Empresa IV (Pernambuco)**

Um artista plástico de Recife, Pernambuco, desenvolveu o artesanato de flores a partir de massa de biscuít. Com o sucesso comercial do produto no mercado local, o artista/artesão treinou meninos de rua e aumentou a sua produção. Hoje conta com 100 pessoas trabalhando, a maior parte de origem humilde. No Brasil, a empresa conta com quiosques em diversos *shopping centers*, para comercializar sua produção. Em participação na *Gift Fair* em São Paulo, o artista/artesão fez um contato com um brasileiro residente em Miami, que se tornou seu representante nos EUA. Através desse representante, realizaram-se vendas para o mercado norte-americano. Adotando a mesma tática de comercialização local, a empresa conseguiu implantar quiosques em *shoppings centers* nos Estados Unidos. Atualmente, a empresa está presente em quatro *shoppings* na Flórida e em negociação com outros, planejando chegar a 20 *shoppings* até o final do ano de 2001. Esporadicamente, tem exportado também para a Inglaterra. O volume de exportação da empresa é de cerca de US\$ 4.000,00 mensais, que corresponde a 10% de sua produção total.

A experiência com a exportação fez a empresa investir muito em pesquisa para obter melhoria do produto. A adaptação da massa para que fosse aceita no mercado norte-americano foi no sentido de aumentar a durabilidade do produto (das flores), hoje em torno de um ano e meio. Com relação às dificuldades na atividade exportadora, o artista/artesão aponta a falta de apoio em geral e, particularmente, a falta de crédito. Suas negociações não incluem antecipação de recursos e o empresário tem dificuldade de pagar todas as taxas exigidas para embarcar a mercadoria. Para fazer face à ampliação da exportação planejada para este ano, por exemplo, o empresário pretende economizar e se

capitalizar, a partir dos recursos extras angariados com as vendas de Natal do ano anterior. Apesar do volume e frequência das exportações, o empresário admite que ainda tem um longo caminho a percorrer para melhorar tanto na embalagem como na organização da empresa.

#### • **Empresa V (Alagoas)**

A artesã é arquiteta e desenvolveu uma luminária feita com papel reciclado. Iniciou o negócio vendendo seus produtos em Maceió e, na medida em que foi obtendo sucesso, passou a participar de feiras nacionais. Com o objetivo de aumentar a produção, treinou jovens humildes e atualmente produz 400 luminárias/mês. Numa Feira no Rio Grande do Sul, foi convidada para participar na "*Gift Fair*" em São Paulo. Nesta feira, contatou uma distribuidora de artesanato nos Estados Unidos que visitou a empresa em Maceió e, a partir de então, passou a comprar os produtos regularmente. Atualmente, são encomendadas 300 luminárias por mês.

Nos Estados Unidos, seu produto foi exibido em várias feiras com grande aceitação. Também foi exibido na França, onde recentemente foi capa de uma revista francesa de decoração. A relação com a distribuidora foi de fundamental importância para obter esse sucesso. Segundo a empresária, todas as adaptações e evoluções do produto vieram através de informações da importadora e de participação nas feiras do exterior. A evolução do produto, antes e depois da exportação, não teria sido atingida se não fosse essa experiência. Além disso, a importadora adianta parte dos recursos, facilitando o capital de giro necessário à produção da encomenda.

A empresária observa que existe um *gap* enorme entre o preço de exportação e o preço no mercado norte-americano, cuja diferença chega a três vezes o valor FOB. Para a empresa, o volume de produção é um fator limitante de expansão das vendas externas. Mas no seu caso, segundo explicou, o aumento da produção prejudicaria a qualidade do produto, uma vez que a criatividade e o acabamento são de fundamental importância.

Através da importadora, a empresária tenta introduzir nos Estados Unidos, outros produtos artesanais (bordados) produzidos em Alagoas, mas tem enfrentado dificuldades no que se refere à qualidade, principalmente acabamento, e ao volume disponível. Mesmo assim, a empresária está levando amostras de outras peças artesanais da região para as próximas feiras de que vai participar no exterior.

#### • **Empresa VI (Ceará)**

Produtora de artesanato há 30 anos, a empresa somente passou a exportar 10 anos depois de estabelecida. Sua produção concentra-se nos segmentos de bordados, artigos de cama, mesa e banho e confecção feminina infantil. Suas exportações se destinam principalmente aos Estados Unidos, Itália, Panamá,

Argentina e França. Atualmente, trabalha com representantes no exterior, além de participar de feiras nacionais e internacionais para divulgar os produtos. Com o passar dos tempos, a empresária transformou-se também em consultora para o setor e, conhecendo os trabalhos de outros artesãos, passou também a comprar produtos artesanais de outros estados para comercialização. A empresária possui hoje duas lojas para venda de seus produtos e duas outras onde vende artigos de outros artesãos, principalmente de outros estados do Nordeste.

Nas lojas, a empresa tem disponível o preço de varejo, de atacado e de exportação. Na sua opinião, o problema maior no que se refere à exportação como alternativa de mercado para os produtos artesanais, é o volume de produção. Segundo ela, o problema não está na venda em si, mas na dificuldade que a maior parte dos artesãos tem em atender a encomendas de maior porte. Outro problema é a falta de padronização. De acordo com sua experiência, alguns artesãos se orgulham de ter peças de tamanhos variados e não têm a mínima idéia da necessidade de padronização de tamanhos e cores. No mercado internacional esse é um fator da maior relevância. A empresária acredita também que os produtos artesanais utilitários e de decoração são amplamente aceitos no exterior.

Outro aspecto que em sua opinião dificulta a venda de artesanato é a crença generalizada, por parte dos artesãos, de ver o comerciante como um grande inimigo e explorador. A empresária acredita que, para chegar ao mercado externo, os artesãos têm um longo caminho que passa antes pelo aperfeiçoamento de seus produtos, padronização, noções de negócios, alcance de volume de vendas etc.

### • **Empresa VII, Cooperativa I, Associação II (Piauí)**

As três empresas exportadoras do Piauí não foram entrevistadas diretamente: responderam a questionários enviados. São exportadoras eventuais (de oportunidade) de artigos têxteis, cestarias e trançados e utilitários de pedras para o lar. As vendas externas são destinadas aos seguintes países:

- Produtos de tecelagem (redes e tapetes) – Portugal e Alemanha;
- Cestarias e trançados (tapetes de fibra vegetal) – Argentina;
- Produtos de pedras – Alemanha.

As oportunidades de exportação desses artesãos nasceram em feiras e exposições, visita de compradores ao local de produção e através da internet. Segundo as informações fornecidas, os volumes exportados não são limitados pela produção, e, sim, pelas encomendas dos importadores. Das três empresas, somente a que exporta para Alemanha afirmou que o produto vendido ao mercado externo teve que ser adaptado por solicitação do importador; os demais produtos foram aceitos da forma como eram originalmente confeccionados. Com

relação à concorrência, somente uma empresa respondeu que a sofria, de forma bastante acirrada, no mercado externo. Todas acreditam que os produtos culturais e utilitários têm as melhores chances de sucesso no mercado externo.

### • **Experiências Internacionais de Exportação de Artesanato**

Neste item serão apresentados alguns “cases” internacionais de apoio ao desenvolvimento do artesanato e de ocorrências exitosas, que podem servir de exemplo à política oficial de organização e aprimoramento do artesanato nordestino. A idéia inicial era trabalhar com os casos mais famosos de sucesso. Na busca de informações só foi possível identificar, dentre aqueles mais relevantes, a experiência asiática da Índia, que tem no artesanato um segmento econômico e social de importância que, provavelmente, nenhum outro país tenha. Nas Américas, a experiência do México, que também tem um artesanato rico com impacto mais modesto em sua economia, equivalente ao Panamá. Na África, a experiência do Lesoto e, finalmente, na Europa tratar-se-á da Finlândia e Dinamarca, com uma experiência de evolução de artesanato para uma indústria sofisticada de alto valor agregado, destacando-se pelo *design* arrojado e moderno. São experiências distintas, e exemplos ricos.

#### • **Índia**

Uma experiência de exportação de artesanato das mais marcantes é, sem dúvida nenhuma, a da Índia. Com artesanato cultural extremamente rico e disseminado por todo o país, o segmento hoje é bastante representativo na economia nacional e também nas exportações. Segundo informações do *EXPORT PROMOTION COUNCIL FOR HANDICRAFTS* (EPCH), o setor de artesanato envolve cerca de cinco milhões de pessoas, na sua maior parte organizadas em empresas familiares, de forma extremamente precária. O artesanato indiano está presente em todo o mundo e comercializa desde bijuterias, roupas, bordados e tecidos pintados à mão a objetos decorativos de madeira, cobre e outros metais, pedras, produtos de cana e bambu, juta e tapetes. O setor representou 21% das exportações totais do país em 1993/94 e 20% no período 1994/95 (o ano civil indiano é de 01.04 a 31.03). Tendo em vista a importância do artesanato na economia local, o Ministério de Têxteis criou o Conselho de Promoção de Exportação para o Artesanato em 1986, que possui hoje 6.348 membros. Além da promoção de exportação propriamente dita, o Conselho é responsável pelo registro de exportadores de artesanato. São suas atribuições: captar e divulgar oportunidades comerciais, organizar e promover a participação em feiras, exposições, encontros de negócios e viagens para prospecção de negócios.

Recentemente, o *Mehrangarh Museum Trust*, em Jodpur, apresentou um projeto ao Banco Mundial visando a expandir o mercado internacional para os produtos indianos de alta qualidade, reduzindo a exploração dos artesãos e aumentando a sua renda. O projeto foi concebido através de uma parceria do museu indiano com *The Smithsonian Freer and Sackler Galleries Shops* que irá organizar uma rede de compradores de lojas de museu e outras, na América do Norte e, possivelmente, na Europa, com interesse em comercializar produtos de alta qualidade, em bases justas. O museu indiano, por sua vez, se encarrega de auxiliar os artesãos na negociação com os lojistas, de resolver os problemas logísticos da atividade exportadora e de propiciar o aprimoramento permanente dos produtos envolvidos. Como o EPCH é responsável pelos registros de exportação de artesanato, os dados estatísticos desses produtos estão disponíveis. As exportações de artesanato indiano estão estimadas em R\$ 43.058 mil no período de 1997/98. Os principais compradores são os Estados Unidos, Alemanha, Reino Unido, França, Japão e Itália, sendo os EUA responsáveis por cerca de 25% do total.

#### • Panamá

A organização encarregada do desenvolvimento do artesanato no Panamá - *Dirección General de Artesanías Nacionales* (DGAN) - está subordinada ao Ministério de Indústria e Comércio e tem como objetivo a organização, direção e coordenação do Programa Nacional de Artesanato em quatro dimensões: incentivo e desenvolvimento do setor; assistência financeira; assistência técnica e promoção e comercialização.

A DGAN coordena as atividades de todas as instituições envolvidas com o artesanato no país. Dentre outras, as funções principais desse organismo são: adotar medidas para o estabelecimento de um fundo especial para empréstimo a artesãos independentes e organizados; coordenar os planos das instituições envolvidas com o desenvolvimento do artesanato; formular e coordenar um programa de capacitação de artesãos; fomentar a criação de associações e agrupamentos de artesãos em todo o país.

Com relação à comercialização dos produtos, a DGAN compra os produtos das associações e os revende. A exportação é um dos objetivos e o ministério realiza anualmente, desde 1978, a Feira Nacional de Artesanato com o objetivo de promover internacionalmente o artesanato local.

#### • Dinamarca

O artesanato, que compõe elevada parcela de energia criativa e do legado cultural de um país, tem se valido, em muitos casos, da distribuição geográfica dos recursos naturais, das diferenças de clima e solo e das diferenças de técnicas de produção. Entretanto, o contínuo aperfeiçoamento das técnicas produtivas e do gerenciamento dos fatores e custos da produção tem

levado algumas empresas de artesanato a uma postura agressiva no mercado internacional, vendendo os seus produtos com elevado requinte de qualidade e *design* atingindo um mercado consumidor bastante exigente. Este é o caso das empresas de artesanato dinamarquesas, abaixo relacionadas, que, depois de conquistarem o consumidor do seu próprio país, partiram para ocupar parte do mercado de outros países europeus e americanos. Estas empresas passam por um controle rígido de qualidade, que inclui matéria-prima, política de produção, reposição de estoques e aperfeiçoamento e padronização dos pontos de vendas.

O canal de comercialização utilizado é a exportação direta, principalmente no caso do mercado europeu, pela sua proximidade, características e facilidades logísticas, bem como pela prestação de serviços de assistência técnica. Os produtos são vendidos em lojas de alto nível na própria Dinamarca e no exterior, algumas sob regime de exclusividade. A outra forma de comercialização é através das *trading companies*, que, fora do mercado europeu, podem atuar com um aparato de comercialização e de apoio mais bem-estruturado.

Os produtos de excelente *design* e qualidade e as respectivas empresas são garfos, facas, colheres e outros artigos de mesa e cozinha, da Georg Jensen - [www.georgjensen.com/](http://www.georgjensen.com/); pratos, xícaras e louças, da Royal Copenhagen - [www.royalcopenhagen.com/](http://www.royalcopenhagen.com/); e lâmpadas e artigos de luminárias, da Louis-Poulsen - [www.louis-poulsen.com/](http://www.louis-poulsen.com/); e artigos de som, da Bang e Olufsen - [www.bang-olufsen.com/](http://www.bang-olufsen.com/).

Segundo a Confederação das Indústrias da Dinamarca, pela sua elevada qualidade, estes artigos ganham o mundo inteiro e são exportados tanto por transporte rodoviário, no caso de países mais próximos ou, como via marítima e aérea. As lojas são padronizadas na maioria dos casos, existindo, no entanto, casos em que a venda é feita em outras lojas, com exposição própria, destacando a sua qualidade. Países como o Japão mantêm lojas próprias, pois a demanda sempre aquecida justifica tal investimento. As lojas na Dinamarca, além dos dinamarqueses que falam o japonês, empregam também mão-de-obra nipônica, diante do sucesso dos produtos com turistas japoneses. A expansão desta qualidade chegou também a outros países. A *Louis-Poulsen*, por exemplo, montou, no início de 2001, um *set up* na Austrália e Nova Zelândia. A exportação é o móvel de sucesso destas lojas, uma vez que o mercado interno dinamarquês não comporta toda a produção.

A Dinamarca tem uma economia pequena e aberta, em que a importação representa um terço do Produto Interno Bruto e a exportação outro terço. Como a produção é distribuída por toda a Dinamarca, não se tem idéia clara da quantidade da mão-de-obra empregada em todo o processo. As empresas tentam se destacar pelo estilo, *design* e *marketing* vigorosos, pois a concorrência é bastante acirrada. A boa gestão é sempre perseguida pelas empresas, que não recebem benefícios financeiros do governo dinamarquês. O mercado

financeiro do país funciona bem, mantém-se estável, sendo as empresas cotadas na Bolsa de Valores. Somente para empresas novas e pequenas, o governo oferece alguma colaboração, ainda que indireta, em termos de financiamento, como a participação em feiras internacionais, por um preço reduzido, e também a prestação de consultoria por um preço compatível. Não foi fornecido o preço em dólares dos produtos exportados.

### • Finlândia

A mesma relação pode ser feita com as empresas de artesanato sofisticado e industrializado da Finlândia. Estas empresas passaram de uma pequena unidade de produção local para unidades maiores de grande *performance*, estilo, qualidade e *design* incomparáveis e bem aceitas em todo o mundo.

A exportação veio depois da conquista e dos melhoramentos dentro do mercado interno. O lançamento do produto nos mais diversos mercados, abrangeu primorosa campanha de *marketing* e a busca da qualidade em todos os níveis do processo, da compra e do estoque da matéria-prima até a venda ao consumidor final. Estão neste conceito sofisticado as empresas: Hackman, de produtos domésticos, talheres, panelas e um portfólio imenso de vários outros produtos de cuidados do lar - [www.hackman.fi/index\\_main.html](http://www.hackman.fi/index_main.html); Littala, de porcelana e vidro - [www.iitala.fi/index\\_main.html](http://www.iitala.fi/index_main.html); Marimekko, de panos, têxteis e utensílios variados; e que acaba de completar 50 anos de existência no mercado - [www.marimekko.fi](http://www.marimekko.fi); e Pentik, de utensílios de cerâmica para o lar - [www.pentik.fi](http://www.pentik.fi).

Nas lojas finlandesas em solo europeu, existe um sistema de exportação direta ao consumidor, em que toda a transação comercial é feita sem entraves burocráticos, na própria sede da loja.

### • Lesoto

O crescimento da atividade artesanal no Lesoto tem como indutores os incentivos aos investimentos estrangeiros no setor direcionados para aumento da exportação, melhoria/ocupação da mão-de-obra e ampliação de acordos comerciais. Este país organizou um setor manufatureiro de grande importância para o desenvolvimento de sua economia, tornando-se, logo depois, uma das suas principais atividades produtivas. O artesanato teve como base o trabalho em tecido, sendo a atividade inicialmente voltada para a confecção de roupas em pequenas oficinas artesanais.

Os artigos de vestimenta das oficinas artesanais, de baixa qualidade e consumo local, foram dando lugar ao surgimento de pequenas unidades industriais de maior escala, que, com os investimentos externos, vindos principalmente da África do Sul e da Ásia, começaram a ganhar os mercados americano e europeu. Junto aos artigos de menor qualidade foram se agregando artigos de maior qualidade e impacto, criando um conjunto

maior de oferta, no qual as vestimentas *prêt-à-porter* passaram a ser o foco das exportações.

Depois deste crescimento vertiginoso, a partir de 1996, os dados analisados não fazem mais distinção entre os artigos de vestimenta, sendo estes de tecido artesanal ou industrial, agregando-os todos num mesmo conjunto de dados. Em 1996, as exportações de vestimentas chegaram a US\$ 154 milhões, fazendo deste pequeno país de 2 milhões de habitantes, o maior exportador de vestimentas *prêt-à-porter* da África, ao sul do Saara. No ano de 1993, os artigos de vestimenta do Lesoto totalizaram US\$ 106 milhões. De 1998 até os dias atuais, a economia do Lesoto se tornou menos dependente da República Sul-Africana, pela expansão do setor de artigos de vestimenta. Nos anos oitenta, a metade da mão-de-obra masculina do Lesoto estava empregada na África do Sul, e a transferência de fundos dos seus trabalhadores correspondia à metade do Produto Nacional Bruto do país. Entretanto, com o crescimento da manufatura, aumentando cada vez mais o contingente de trabalhadores nas exportações de vestimenta, esse número se reduziu, atualmente, a menos de 30%, pelo retorno dos trabalhadores ao Lesoto. Os mercados de exportação do Lesoto são os Estados Unidos e a Europa, além da África do Sul, que já respondeu por 80% das exportações totais do Lesoto e hoje participa com 40%.

A premissa fundamental para o desenvolvimento do setor artesanal do país foi a criação do Centro de Promoção para o Investimento (IPC), que começou as suas operações em 1992 e programou ações durante toda a década. Os elementos-chaves da política e do programa de desenvolvimento institucional executado dentro do âmbito deste projeto consistiam em:

- Criação de uma instituição ativa de promoção e de serviços para os investidores, acentuando a criação de empregos bem-remunerados, mais do que investimentos fixos. Dentro do projeto, o esforço de promoção dos investimentos, anteriormente limitado aos projetos baseados nos recursos naturais, foi concentrado sobre a forte intensidade de mão-de-obra, as atividades manufatureiras orientadas para a exportação, a promoção pró-ativa do investidor, a informação e os serviços. A criação do IPC, enquanto organização de promoção e de serviço para os investidores, reduziu o risco percebido por estes e os custos de gestão relacionados ao investimento. Numa recente enquete da *Coopers e Lybrand*, os investidores qualificaram o IPC como a terceira melhor agência de promoção de investimentos na África e o classificaram entre os vinte melhores do mundo.
- A realização dos investimentos de infra-estrutura industrial. O projeto e seus antecessores financiaram um programa de construção de sítios de acolhimento das usinas, de infra-estrutura rodoviária, de alimentação elétrica e de água nos sítios industriais. Os sítios de acolhimento estavam disponíveis para aluguel aos investidores, o que permitiu reduzir

**TABELA 57**  
**ATIVIDADES DE PROMOÇÃO DO CENTRO DE INVESTIMENTOS DO LESOTO (1992/1997)**

<b>Atividades</b>	<b>1992/93</b>	<b>1993/94</b>	<b>1994/95</b>	<b>1995/96</b>	<b>1996/97</b>	<b>Total</b>
Novos Projetos	1	3	6	11	7	28
Empregos Adicionais	730	1.060	1.020	2.630	2.680	8.120
Novos	130	50	750	1.760	1.600	4.290
Expansões	600	1.010	270	870	1.080	3.830

**FONTE** : John O 'brien, The Assignment Completion Report by the Investment Promotion Advisor to the IPC

substancialmente os custos de investimento e os riscos. A fim de assegurar a eficácia dos custos deste componente, um programa de cobertura do aluguel foi posto em prática para permitir aos investidores realizar um rendimento de 20%.

- Regulamentação reduzida com vistas às autorizações industriais e permissão de trabalho para os investidores e pessoal-chave da direção.
- Os procedimentos de exoneração fiscal temporário foram substituídos por uma fiscalização reduzida como componente de um código fiscal regular.

Com uma mão-de-obra produtiva e bem-formada, custos unitários de trabalho competitivos e relações de trabalho relativamente estáveis, o Lesoto cresceu e desenvolveu o seu parque de produção de artesanato, tendo o vestuário como base do seu sucesso.

#### • México

O México possui um dos artesanatos mais conhecidos do mundo. A prática dos artesãos vem de muitos anos, com origem nas culturas indígenas, que passam de pai para filho. A atividade é familiar e, em determinadas áreas, o número de pessoas envolvidas é tão expressivo que o segmento passa a ter relativa importância econômica. É o caso do Estado de Michoacán, no oeste do país, onde cerca de 200 comunidades têm como principal atividade o artesanato. Segundo informações do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), cerca de 15% da população mexicana trabalha com artesanato ou tem nessa atividade a segunda fonte de renda. Com o objetivo de preservar a atividade e melhorar a renda dos artesãos, o Fundo para o Desenvolvimento Industrial de Michoacán (FOMICHI) desenvolve, com apoio do BID, um programa de microcrédito para o artesão. O Fundo viabiliza a produção dos artesãos através da compra de matérias-primas, máquinas e ferramentas e imprime uma metodologia voltada para sensibilizar o artesão a permanecer informado sobre o mercado. No Estado de Michoacán, essa experiência é desenvolvida desde 1986 e tem garantido a manutenção do negócio dos envolvidos. A grande preocupação do programa é manter os artesãos alertas sobre as mudanças exigidas pelo mercado e sobre o desenvolvimento das técnicas de *marketing*. No que concerne à exportação, os principais problemas estão concentrados na qualidade, *design* e

volume de produção, particularmente quando a venda externa é destinada ao mercado norte-americano.

Para suprir essas deficiências, a Associação Mexicana de Cultura e Arte Popular (AMACUP) está desenvolvendo um projeto de novos produtos baseados no resgate das técnicas tradicionais artesanais e voltados para a necessidade do mercado, com todos os cuidados com o meio ambiente, requisito importante no mercado internacional. Em vez das cores vivas utilizadas tradicionalmente, optou-se por cores mais amenas em produtos mais sofisticados, mais ao gosto do consumidor dos países desenvolvidos. Outro aspecto apontado como uma ameaça, no mercado internacional, é a competição com os produtos de origem africana, cujos preços são mais baixos do que os mexicanos.

#### • Canais de Comercialização de Artesanato no Mercado Internacional

Uma das dificuldades enfrentadas por pequenos produtores na atividade exportadora é o canal de distribuição a ser utilizado. A comercialização pode ser feita direta e indiretamente. Na comercialização direta, o produtor exporta seus produtos negociando com o importador, seja ele varejista, representante ou distribuidor. Na exportação indireta, o produtor vende seu produto a uma empresa exportadora local, que pode ser uma comercial exportadora ou uma *trading company*, que, por sua vez, faz toda a comercialização do produto no exterior. Ambas as situações são largamente utilizadas, tanto por empresas de pequeno porte como por grandes empresas. Não existe uma situação melhor que a outra; é simplesmente uma opção que faz parte da estratégia da empresa.

Os pequenos produtores, sem experiência no mercado internacional tendem, a rotular a venda indireta como uma situação indesejável, acreditando que a comercial exportadora é uma "atravessadora" dispensável. Explica-se tal aversão pelo fato de pagar pelo produto um preço bem aquém daquele praticado no mercado internacional. Em geral, há a crença de que se a exportação é feita diretamente, a empresa se beneficia com maiores lucros. A percepção desses conceitos se dá, em parte, porque o produtor já sofreu alguma espécie de exploração por parte de comerciantes, ou por desconhecimento dos custos envolvidos na comercialização. Se, de um lado, a venda indireta isenta o artesão dos custos com a comercialização, de outro,

ela pode distanciar o produtor do seu mercado, dificultando a absorção necessária de mudanças e adaptações ao gosto do consumidor. Essa tem sido, por exemplo, uma das principais preocupações do projeto de Michoacán, no México. O comércio indireto, entretanto, não inviabiliza o fluxo dessas informações. Assim, decidida a forma de comercialização, o exportador deve optar pelo canal de comercialização mais adequado no exterior. A pesquisa demonstrou que os artesãos que estão exportando com maior frequência optaram por distribuidores no exterior, existindo, contudo, outras formas de comercialização acessíveis a pequenos produtores.

As organizações internacionais e de países desenvolvidos adotam com frequência a prática de comercializar os produtos originários de países considerados menos desenvolvidos, com o intuito de “reduzir ou minimizar a pobreza” nesses últimos. Algumas dessas práticas são exitosas no sentido de que mantêm uma continuidade por um período razoável de tempo. Na maior parte das vezes, essas experiências têm caráter beneficente, constituindo-se numa oportunidade para grupos de artesãos originários das regiões mais pobres, mas pouco ou nada contribuem para profissionalização do segmento. Apesar disso, elas são uma alternativa concreta de canal de comercialização no mercado internacional de produtos étnicos, com pequenas possibilidades de produção em série. Outra alternativa é a utilização de organismos de apoio ao exportador no exterior. A título de ilustração desse trabalho, algumas dessas experiências são relatadas abaixo:

### • **OXFAM Internacional**

Distintamente das formas de escoamento de artesanatos tradicionais, existem modalidades que caracterizam modelos calcados em princípios de solidariedade e atuações pontuais, no sentido de implementar ações com caráter de desenvolvimento sustentável, promovendo ajuda técnica e troca justa no mercado mundial. Uma destas organizações é a OXFAM INTERNACIONAL, que atua através de ações de sensibilização, informação, formação e interpelação política, não somente sobre as grandes questões relativas à cooperação e aos direitos dos povos, mas também, de forma mais geral, quanto a problemas como o desemprego, o racismo, o desarmamento, a injustiça social e outros. A solidariedade desta organização está baseada nos dois pólos de relação: o norte, dos países desenvolvidos, e o sul, dos países subdesenvolvidos. No norte, é realizado um trabalho de sensibilização com a opinião pública européia, e de interpelação com as instâncias de decisão sobre os pontos estratégicos da problemática do desenvolvimento, da cooperação, das relações norte-sul, dos modelos econômicos, da segurança alimentar, do emprego e do trabalho, do embate político, do modelo único de desenvolvimento econômico, dos modelos políticos ligados às diferentes estratégias de desenvolvimento, das políticas de

desenvolvimento e do papel das ONG's. Esses diferentes temas são trabalhados a partir de ações de inserção no sul, via parceiros, mas igualmente nos engajamentos no norte, com outras associações. O apoio se concretiza pelo financiamento de projetos e pelo envio de pessoal em determinados casos.

No norte, também são realizadas ações para recolhimento de fundos, junto à população européia, e ações que consistem em encontrar subsídios. Uma outra forma de recolhimento de fundos é o trabalho de venda de produto reciclado nas lojas da organização. A comercialização dos produtos do sul é feita em lojas espalhadas pela Europa, que alimentam a cadeia da demanda e oferta destes e evocam cada vez mais a responsabilidade na elaboração de projetos que permitam melhorar de forma estrutural e durável as populações dos dois pólos. No sul, a OXFAM criou uma larga rede de parceria com organizações de diferentes níveis, com as quais ela desenvolve uma relação de confiança - confrontando uma análise da realidade sóciopolítica - e divide a realização de projetos direcionados para assegurar a dignidade e a integridade de mulheres, homens e crianças, contribuindo assim para uma real solidariedade entre os povos e seus diferentes estágios de desenvolvimento. Portanto, havendo interesse de cooperativas ou associações de artesãos já constituídas em engajar-se nas ações promovidas pela OXFAM, ou de artesãos trabalhando isoladamente, mas que percebem a força e os benefícios do trabalho coletivo em prol do seu núcleo de trabalho e da coletividade como um todo, a OXFAM se constitui alternativa viável e durável de venda dos seus produtos artesanais, instigando o desenvolvimento do trabalho artesanal local e a cooperação baseada na solidariedade.

### • **Centro para a Promoção da Importação dos Países em Desenvolvimento (CBI)**

O CBI é uma agência do Ministério do Comércio Exterior Holandês que dá apoio às pequenas e médias empresas e organizações de promoção de comércio nos países em desenvolvimento, no intuito de fortalecer suas exportações para a União Européia. A entidade também assiste importadoras européias na compra de produtos e serviços dos países em desenvolvimento. O CBI oferece serviços de: Informação de mercado; toda informação necessária sobre como exportar para a Europa; cruzamento de programas desenhados para exportadores dos países em desenvolvimento e importadores europeus; programas de promoção à exportação voltados para apoiar os exportadores dos países em desenvolvimento em todo o processo para obter uma firme posição no mercado europeu; e programas de treinamento organizados para pequenas e médias empresas.

A informação de mercado compreende a publicação de um boletim para compradores europeus, um manual de exportação para a Europa, tendo a Holanda como a porta de acesso aos outros países europeus; um manual de unificação, regulação e

harmonização técnica, pesquisas com mais de 80 tipos de produtos e centro de documentação e comércio, entre outros serviços. Os programas de promoção da exportação consistem de pré-seleção, teste de mercado, assistência técnica, treinamento, entrada no mercado e consolidação. Toda a operação é feita através do acesso à *home page* da CBI, em que o artesão empresário deve preencher dados na seção perfil do vendedor. A CBI, embora seja um centro que promove importações de produtos de países em desenvolvimento para a Holanda, trabalha em cooperação com organizações multilaterais e com organizações de promoção de importações de outros países europeus. Assim, por exemplo, caso um artesão deseje ver as possibilidades de exportação do seu produto para outro país europeu, ele pode entrar em *home page* dos outros países europeus, os quais também importam produtos advindos dos países em desenvolvimento.

### • O caso BRASIL

A natureza do serviço do CBI varia de país para país. No caso do Brasil, os seguintes serviços são oferecidos:

- Informação – consiste em acesso livre a pesquisas de mercado de produto selecionado, manuais com matérias sobre como exportar para a União Européia, regulamentação ambiental e técnica, embalagem etc. As últimas informações relacionadas ao ambiente comercial são armazenadas em banco de dados especiais chamados *GreenBuss*. Este banco de dados e muitas outras publicações do CBI são facilmente acessadas via Internet: [www.cbi.nl](http://www.cbi.nl));
- Serviços Intermediários – consiste na inclusão da oferta de exportadores no boletim de notícias do CBI e no banco de dados computadorizado, no qual estão armazenados os perfis dos importadores e exportadores. As publicações do boletim de notícias do CBI são somente disponíveis para os produtos acabados ou semi-acabados.

A assistência do CBI, mencionada acima, dependerá das possibilidades ou do sucesso de penetração dos seus produtos no mercado holandês. Para determinar a mais apropriada assistência, o CBI necessita dos seguintes detalhes dos exportadores: completo perfil da companhia exportadora; descrição do produto e o número do código do sistema harmonizado; diversas especificações, entre outras, de materiais usados, acabamento, tamanhos, pesos, padrão internacional, embalagem, normas aplicadas, técnicas de uso particular e usuários; custo, seguro e frete nos portos holandeses, em dólar ou em euro, com termos e condições, incluindo quantidades devolutas (caso haja), tempo de entrega, quantidade mínima no carregamento do navio, especificações de embalagem, quantidades por contêiner, possibilidades de navegação etc. Para produtos a granel, cujos preços estão sujeitos a mudanças diárias no mercado mundial, nenhuma cotação de preço é requerida. A título de informação, existe também

serviço direcionado a exportadores dos países em desenvolvimento para a Dinamarca, que pode ser acessado através da *home page* [www.dipo.dk](http://www.dipo.dk).

### • Comércio Justo: Alter Eco (França)

Tendo como base os princípios da comercialização justa entre comprador e produtor de artesanato, promovendo o seu bem-estar e a não-agressão à natureza ou exploração de trabalho infantil, a Alter Eco, localizada em Paris, é um empório de produtos artesanais advindos dos países em desenvolvimento, que coloca à venda mais de 800 tipos de produtos de mais de 50 países.

A idéia é comprar o artesanato do produtor por um preço adequado para ambas as partes e colocá-lo à disposição dos consumidores europeus. O interesse é manter o produtor ativo no desenvolvimento do seu trabalho, sem estimular a compra total de todo o seu estoque. A Alter Eco adquire até 25% dos seus produtos, pois o objetivo não é mantê-lo dependente desta fonte de comercialização. A Alter Eco faz parte da Organização Pólo de Solidariedade que auxilia as pequenas associações de solidariedade na França e no terceiro mundo. O endereço da Loja na França é: Comércio Justo, Alter Eco, 5 - 7, Rue des Innocents, 75001-Paris. *Home page*: [www.alter-eco.com](http://www.alter-eco.com).

### • Tendências do Artesanato: Etnias e E-Commerce

Segundo dados de pesquisa do Banco Mundial, existe uma tendência crescente para a importação de artesanato de caráter étnico pelos países europeus. Foi constatado, perante vendedores locais, que os europeus apreciam e consomem este tipo de artesanato, que alia cultura, aparência rústica e qualidade com a decoração personalizada dos seus lares. Formas e desenhos étnicos, tanto nas vestimentas quanto no mobiliário, são consumidos amplamente. Estes produtos autênticos, freqüentemente compõem padrões geométricos e desenhos simples, os quais complementam decorações modernas e abstratas. Esta gama de produtos artesanais que primam pela autenticidade tem enorme valor para os consumidores europeus que valorizam a cultura tradicional, a arte étnica e o uso de materiais naturais, como o algodão, pedras e fibras naturais.

No que concerne à comercialização, as perspectivas atuais e futuras do comércio eletrônico são bastante amplas. Há, no mundo, mais de 100 milhões de usuários da Internet. Observações no comportamento dos consumidores, constataram a tendência deles para decisões de compra baseando-se em imagens e informações dos produtos, sem contato físico com a coisa em si, mesmo se tratando de bens de grande valor. Especialistas da área de comércio eletrônico afirmam que os produtos vendidos na rede não seguem um padrão quanto ao gênero aceito pelo consumidor. Vendem-se imóveis, artigos eletrônicos, passagens aéreas e outros, sem restrições a nenhum tipo de produto

ou serviço. Entretanto, acreditam que o *marketing* eletrônico irá favorecer enormemente os produtos que outrora viviam na sombra e só eram percebidos casualmente, como é o caso do artesanato. O produto artesanal, quando passar a disponibilizar as ferramentas de promoção e divulgação de produtos e serviços, através de Catálogo Eletrônico e Vitrine Eletrônica, terá aumentada a sua possibilidade de comercialização em larga escala. O número de usuários da Internet no Brasil tem crescido de forma significativa e compreende um contingente de pessoas com renda e escolaridade superior à média. Em 1994, havia, aproximadamente, 200 mil usuários, mas já em 1998, o Ibope divulgou trabalho com base em 15 mil entrevistas, em que esse número pulou para 1,8 milhão. Prevê-se, para o ano de 2003, cerca de 15 milhões de usuários.

Um outro levantamento junto a 25 mil usuários da rede no país, feito pelo Ibope em parceria com o serviço de busca Cadê, indicou que 19% dos internautas já fazem compras pela Internet e outros 62% manifestaram interesse em vir a fazê-lo. No mundo, no ano de 1997, o número de internautas que comprou bens pela Internet cresceu quase 70% em relação ao ano anterior, superando a marca de 11 milhões. Nos próximos cinco anos, estima-se que o comércio eletrônico movimentará US\$ 223 bilhões, sendo uma excelente oportunidade para expansão do setor artesanal.

#### **9.1.4 Prospecção do Mercado Internacional para o Artesanato Nordestino**

A exportação do artesanato é ainda uma atividade incipiente e com pouca expressão em termos de valor no mercado internacional. As poucas exceções se referem a produtos que alcançaram alto grau de sofisticação e valor agregado. Seus produtores, inicialmente pequenos, se organizaram em empresas bem estruturadas e relativamente grandes como é o caso dos países escandinavos ou de países onde a atividade está extremamente arraigada à cultura e disseminada por grandes regiões, envolvendo parte substancial da população local, como é o caso da Índia, que conta com uma política agressiva de apoio à exportação do segmento, tendo em vista sua dimensão econômico-social.

Na Região Nordeste, o cenário não é diferente da regra geral. Embora tenha uma produção rica e diversificada, a pesquisa demonstrou que as exportações do setor são ainda muito pouco expressivas. Apesar disso, para os itens selecionados nesse trabalho, em 1999, as vendas externas de artesanato da região representaram aproximadamente 30% do total exportado pelo País, o que é bastante expressivo e revela uma situação regional razoavelmente confortável frente à nacional. Por outro lado, a atividade se reveste de uma característica de oportunidade, com ocorrências descontínuas, aspectos comuns em empresas de pequeno porte, mas agravados aqui pela dependência de organismos de apoio que sofrem influências das

mudanças constantes de direcionamento, influenciando negativamente nos resultados obtidos.

Diferentemente das pequenas empresas em geral, o contato do produtor artesanal com o exterior se dá de forma precoce, na maior parte das vezes através de turistas estrangeiros atraídos pela cultura local. A partir desse contato, surgem algumas vendas, quase sempre sem continuidade, mas proporcionando a oportunidade de testar a aceitação do produto por parte de consumidores de outros mercados. Essa oportunidade deve ser aproveitada para se compreender melhor o mercado, sempre diferenciando o comprador de *souvenir* daquele consumidor final do produto.

Apesar de ainda relativamente pouco organizado em termos de associativismo, de ser descapitalizado e de contar com capacidade gerencial bastante limitada, a pesquisa demonstra que existe potencial de exportação para o artesanato nordestino, cujos produtos têm comprovada aceitação no mercado externo. O potencial existe tanto no segmento étnico-cultural como no utilitário. Há uma tendência no mercado dos países mais desenvolvidos de valorização do artesanato étnico, mas o volume de compra desse tipo de artesanato é limitado, e o canal de comercialização bastante atrelado a instituições beneficentes. O mercado para utilitários parece mais amplo, com melhores possibilidades de expansão. Entretanto, ele é bastante sofisticado, exigindo produtos de *design* extremamente arrojado, qualidade, padronização e preocupação com o meio ambiente. A experiência de artesanato de países desenvolvidos, como os da Escandinávia e mesmo de artesãos locais com alguma experiência no exterior, demonstra a importância do investimento na qualidade e adequação do produto às exigências do mercado, para assegurar o sucesso e a manutenção de vendas no mercado internacional. Como os principais mercados para esses produtos são os países desenvolvidos, esses aspectos se revestem da maior importância.

As associações e cooperativas estão bastante disseminadas, mas a prática do associativismo na comercialização externa ainda é praticamente inexistente no Nordeste. Essas associações são fruto da metodologia adotada pelas instituições de apoio ao setor, mas elas carecem ainda da internalização dos benefícios que a cooperação intra-setor pode trazer, como a viabilização de maior volume de vendas tanto para o mercado interno como para o mercado externo. A comercialização da maior parte dos produtos artesanais é feita sem intermediários. A preferência por essa modalidade de venda é justificada, em parte, pelo receio das associações em relação às empresas comercial-exportadoras ou *trading companies*, vistas com frequência pelos artesãos como “atravessadores”, e também por falta de informação sobre os custos envolvidos com a comercialização. A atividade exportadora é dispendiosa e consome tempo do empresário envolvido. A utilização de intermediário pode ser muitas vezes a alternativa mais atraente, mas a experiência negativa dos artesãos nordestinos com atravessadores no mercado interno tem



dificultado a internalização do uso desse canal pelos artesãos.

Os produtos do artesanato nordestino têm potencial no mercado externo, mas a oferta exportável ainda é desorganizada e está longe de um segmento exportador. O crescimento do artesão enquanto empreendedor, o fortalecimento das associações, o aprimoramento do processo produtivo, a utilização de métodos e matérias-primas que não agridam o meio ambiente, a disponibilidade de crédito e o fortalecimento da atividade através da ampliação das vendas no mercado interno, são etapas importantes nesse processo. Os primeiros passos estão sendo dados com os programas de desenvolvimento e a inserção do setor nos

programas de exportação da APEX. A perspectiva do mercado externo no processo de organização parece importante, mesmo que a atividade não seja meta de curto prazo. Os produtores têm tido contato com compradores estrangeiros que eventualmente resultam em vendas. Inserir a exportação no processo de desenvolvimento do setor e sensibilizar os interessados sobre os aspectos relevantes da atividade são ações que podem evitar a realização de vendas mal-feitas, preservando a imagem dos artesãos e oportunidades futuras. O casamento dessas duas vertentes de atuação poderá gerar resultados, cujos frutos poderão ser colhidos em futuro próximo.

# CAPÍTULO 5 – GERENCIAMENTO DE RECURSOS DA INFORMAÇÃO SOBRE O ARTESANATO NORDESTINO

## 10.1 Gerenciamento de Recursos Informativos

O artesanato se diferencia de outras atividades econômicas pela sua inserção na cultura popular, aspecto este traduzido pelas temáticas utilizadas na manufatura de peças utilitárias e decorativas. Em vista deste aspecto, uma abordagem específica para desenvolver uma pesquisa sobre artesanato e correlatos requer fontes primárias – sondagem junto a artesãos e outros profissionais envolvidos no setor, e fontes secundárias ligadas à economia, finanças, gestão empresarial e tecnológica, além de subsídios sobre cultura e suas manifestações populares.

A revisão bibliográfica do conjunto destas fontes multidisciplinares criou um sistema de informações sobre este setor da economia informal. Este gerenciamento de informações, fez-se necessário para operacionalizar este diagnóstico sob todos os aspectos, sobretudo para elaborar estratégias de desenvolvimento consistentes e adequadas à realidade sócioeconômica local.

O Gerenciamento de Recursos Informativos, instrumento fundamental para elaboração deste diagnóstico, organiza criticamente as informações dispersas sobre a temática, tornando-as acessíveis de forma rápida e confiável e contribuindo na sistematização dessas informações sobre os problemas estruturais e conjunturais do artesanato nordestino, cujo levantamento é tema recorrente em estudos e pesquisas de diversas instituições ligadas ao seu fomento, há, pelo menos, meio século.

Este diagnóstico está estruturado fundamentalmente em fontes secundárias,

disponibilizadas por mais de uma centena de instituições governamentais, não-governamentais e privadas que desenvolvem atividades de apoio e desenvolvimento ao artesanato nos estados do Nordeste.

Problemas históricos de produção, comercialização, qualificação de mão-de-obra e outros já citados na introdução geral deste trabalho se tornam persistentes devido às dificuldades criadas para o intercâmbio de informações que podem apoiar ações positivas no setor.

A reduzida documentação existente nas instituições foram pouco disponíveis para a pesquisa, quando não eram apenas de uso restrito da própria instituição geradora. A lacuna existente é sobretudo prejudicial ao desenvolvimento da atividade artesanal e nestas condições, coletar, sistematizar e disponibilizar informações específicas sobre o artesanato nordestino na atualidade, bem como seu percurso histórico, torna-se prioridade para a formulação de políticas de desenvolvimento coerentes com a realidade nordestina e com as potencialidades de crescimento do setor.

Todas as fontes de informações consultadas direta e/ou indiretamente para este estudo estão organizadas conforme a sua função no setor de produção artesanal, nos bancos de dados que se seguem.

## 10.2 Banco de Dados

Para execução deste diagnóstico, foram contactadas 83 instituições em todos os estados nordestinos e mais o Distrito Federal, Rio de Janeiro e São Paulo, FIGURA 168:

### 10.2.1 Instituições contactadas

ALAGOAS	Abrangência	Caracterização
1. BANCO DO NORDESTE – Agência Maceió – Centro	Estadual	Pública
2. Casa da Indústria de Alagoas	Estadual	Pública
3. EMTURMA	Estadual	Pública
4. Fundação Teotônio Vilela	Municipal	Pública
5. Prefeitura Municipal de Maceió – Projeto Cidadão	Municipal	Pública
6. Sebrae	Estadual	Pública
7. Secretaria da Indústria, Comércio e Serviços	Municipal	Pública
8. Secretaria de Cultura do Estado	Estadual	Pública
9. Secretaria de Estado de Assistência Social – Prodart	Estadual	Pública
10. Secretaria de Estado de Planejamento	Estadual	Pública
11. Secretaria do Turismo e Esportes de Alagoas	Estadual	Pública

(continua)

(continuação)

<b>BAHIA</b>	<b>Abstrangência</b>	<b>Caracterização</b>
12. Bahiatursa	Estadual	Pública
13. Instituto Mauá	Estadual	Pública
14. Promoexport	Estadual	Privada
15. Sebrae	Estadual	Pública
16. Secretaria de Estado de Planejamento, Ciência e Tecnologia	Estadual	Pública
<b>CEARÁ</b>		
17. Escritório Sebrae – Sobral	Municipal	Privada
18. Centro Internacional de Negócios/FIEC	Estadual	Privada
19. Fund. de Cultura, Esportes e Turismo/FUNCET- Prefeitura Fortaleza	Municipal	Pública
20. Núcleo Apex – Sebrae	Estadual	Pública
21. Secretaria de Turismo do Estado – Centro de Turismo	Estadual	Pública
22. Banco do Nordeste	Federal	Pública
23. Instituto Dragão do Mar de Arte e Indústria Visual	Estadual	Pública
24. Sebrae	Estadual	Pública
25. Centro de Documentação e Publicação/Secretaria Estadual do Turismo	Estadual	Pública
26. Museu da Imagem e do Som	Estadual	Pública
27. Secretaria de Estado do Trabalho e Ação Social	Estadual	Pública
28. Secretaria de Cultura do Estado	Estadual	Pública
29. Secretaria do Trabalho e Assistência Social – Ceart	Estadual	Pública
30. Secretaria Municipal de Desenvolvimento Social	Municipal	Pública
<b>MARANHÃO</b>		
31. Centro de Comercialização do Artesanato Maranhense	Estadual	Pública
32. Fundação Municipal do Turismo	Municipal	Pública
33. Mercado do Artesanato Maranhense Arte nas Mãos	Estadual	ONG
34. Gerência de Estado do Desenvolvimento Social	Estadual	Pública
35. Sebrae	Estadual	Privada
<b>PARAÍBA</b>		
36. Fundação Casa de José Américo – NUPEGE	Estadual	Pública
37. Gerência de Economia e Fomento da PBTUR	Estadual	Pública
38. PBTUR – Empresa Paraibana de Turismo	Estadual	Pública
39. Sebrae	Estadual	Privada
40. Prefeitura Municipal de Campina Grande – SETRAS	Estadual	Pública
41. Secretaria da Indústria, Comércio, Turismo, Ciência e Tecnologia	Estadual	Pública
42. Secretaria do Trabalho e Ação Social	Estadual	Pública
43. Secretaria de Planejamento e Desenvolvimento Social	Estadual	Pública
44. SENAI	Estadual	Pública
45. SETRAPS – Secretaria do Trabalho e Promoção Social	Estadual	Pública
46. SUDENE	Estadual	Pública
<b>PERNAMBUCO</b>		
47. AD-DIPER/Agência de Desenvolvimento Econômico do Estado de Pernambuco	Estadual	Pública
48. Biblioteca Central da Sudene	Federal	Pública
49. Cruzada Ação Social	Estadual	Pública
50. EMPETUR – Empresa Pernambucana de Turismo	Estadual	Pública
51. Fundação Joaquim Nabuco	Estadual	ONG
52. Prefeitura Municipal do Recife	Municipal	Pública
53. Sebrae	Estadual	Pública
54. Secretaria de Cultura, Turismo e Esportes	Estadual	Pública
55. Secretaria de Políticas Sociais	Estadual	Pública

(continua)

(conclusão)

<b>PERNAMBUCO</b>	<b>Abrangência</b>	<b>Caracterização</b>
56. SUDENE	Federal	Pública
57. UFPE – Departamento de <i>Design</i>	Estadual	Pública
<b>PIAUI</b>		
58. Núcleo Apex – Sebrae	Estadual	Pública
59. PRODART – Programa de Desenvolvimento do Artesanato do Piauí	Estadual	Pública
60. Sebrae	Estadual	Pública
61. Serviço Social do Estado – SERSE	Estadual	Pública
<b>RIO GRANDE DO NORTE</b>		
62. Ativa – Associação de Atividades de Valorização da Vida	Municipal	ONG
63. Capitania das Artes	Municipal	ONG
64. COART – Coordenação do Artesanato do Governo do RN	Estadual	Pública
65. Fundação José Augusto	Municipal	ONG
66. MEIOS – Movimento de Integração e Orientação Social	Municipal	ONG
67. Núcleo Apex – Sebrae	Estadual	Pública
68. PROART	Estadual	Pública
69. Sebrae	Estadual	Pública
70. Secretaria da Educação, Cultura e dos Desportos	Estadual	Pública
71. Secretaria de Estado de Ação Social – SEAS	Estadual	Pública
72. Secretaria Municipal do Trabalho e Assistência Social – SEMTAS	Municipal	Pública
73. UFRN – Departamento de Artes	Estadual	Pública
<b>SERGIPE</b>		
74. EMSETUR	Estadual	Pública
75. FUNCAJU – Fundação Cultural de Aracaju	Municipal	Pública
76. Fundação Municipal de Trabalho – Prefeitura Municipal de Aracaju	Municipal	Pública
77. Nutrac – Núcleo de Trabalho Comunitário	Estadual	Pública
78. Sebrae	Estadual	Pública
79. Secretaria Estadual de Ação Social e do Trabalho	Estadual	Pública
80. Secretaria Municipal de Assistência Social e Cidadania – Pref. Aracaju	Municipal	Pública
<b>OUTROS</b>		
81. Funarte/RJ	Federal	Pública
82. Instituto Centro Cape/MG	Federal	ONG
83. Instituto Tecnológico de São Paulo	Estadual	Pública
84. Programa Comunidade Solidária/DF	Federal	Pública
85. Sebrae/Acre	Estadual	Privado
86. Sebrae/Amapá	Estadual	Privado
87. Sebrae/Amazonas	Estadual	Privado
88. Sebrae/Distrito Federal	Estadual	Privado
89. Sebrae/Espírito Santo	Estadual	Privado
90. Sebrae/Goiás	Estadual	Privado
91. Sebrae/Mato Grosso	Estadual	Privado
92. Sebrae/Mato Grosso do Sul	Estadual	Privado
93. Sebrae/Minas Gerais	Estadual	Privado
94. Sebrae/Pará	Estadual	Privado
95. Sebrae/Paraná	Estadual	Privado
96. Sebrae/Rondônia	Estadual	Privado
97. Sebrae/Roraima	Estadual	Privado
98. Sebrae/Rio de Janeiro	Estadual	Privado
99. Sebrae/Santa Catarina	Estadual	Privado
100. Sebrae/São Paulo	Estadual	Privado
101. Sebrae/Tocantins	Estadual	Privado

**FIGURA 168** - INSTITUIÇÕES CONTACTADAS

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

Percebe-se a predominância de instituições públicas e, dentre estas, de instituições de âmbito estadual, evidenciando a preocupação dos governos estaduais em apoiar a atividade artesanal, por excelência, geradora de ocupação e renda.

Das entidades relacionadas, destacamos aquelas que são órgãos oficiais de fomento ao artesanato em cada estado:

<b>Estado</b>	<b>Instituição</b>	<b>Endereço</b>
<b>Alagoas</b>	Secretária de Estado de Assistência Social – <b>Prodart</b>	Av. Amélia Rosa, s/n – Jitiuca Maceió – AL Tels: (82) 357-7315/7314
<b>Bahia</b>	Secretaria do Trabalho e Ação Social <b>Instituto de Artesanato Visconde de Mauá</b>	Sede: Praça Azevedo Fernandes, 2 - Porto da Barra 40130-180 – Salvador – BA Tels: (71) 264-0035 e 265-5440 Fax: (71) 264-4376  Centro de Artesanato do Pelourinho: R. Gregório de Matos 27, Pelourinho 40025-060 – Salvador – BA Tels. (71) 321-5501/5638 Fax:: (71) 321-5671
<b>Ceará</b>	Secretaria do Trabalho e Ação Social - (SAS) Fundação da Ação Social - (FAS) <b>Programa de Artesanato do Ceará</b>	R. Carlos Vasconcelos, 1107 – Aldeota 60150-170 – Fortaleza - CE Tels: (85) 261-2401 / 268-1252 Fax: (85) 268-1252  Cadastro Av. Santos Dumont, 1589 (CEART) - Aldeota 60150-160 – Fortaleza - CE Tel/Fax: (85) 268-2970
<b>Maranhão</b>	Gerência de Planej. e Desenvolvimento Econômico – GEPLAN Centro de Comercialização de Produtos Artesanais do Maranhão – CEPRAMA	R. São Pantaleão, 1232 - Madre Deus 65015-460 São Luís - MA Tel: (98) 232-2187 Fax: (98) 231-6018
<b>Paraíba</b>	Secretaria do Trabalho e Ação Social Coordenação do Programa Estadual de Desenvolvimento do Artesanato	R. Almeida Barreto, 520, Centro 58013-463 - João Pessoa – PB Tel: (83) 241-8579 Fax: (83) 241-8579  Cadastro Coordenação do Programa R. Almeida Barreto, 520, Centro 58013-463 - João Pessoa - PB Tel: (83) 241-8579 Fax: (83) 241-8579 Fax: (83) 241-8579

(continua)

(conclusão)

<b>Estado</b>	<b>Instituição</b>	<b>Endereço</b>
<b>Pernambuco</b>	AD-DIPER – Agência de Desenvolvimento Econômico do Estado de Pernambuco	Rua Conselheiro Rosa e Silva, 347 – Aflitos 52.020-220 – Recife – PE Tel: (81) 231-0837 Fax: (81) 231-5898 E-mail: addiper@fisepe.pe.gov.br
<b>Piauí</b>	Secretaria da Indústria, Comércio, Ciência e Tecnologia Programa de Desenvolvimento do Artesanato Piauiense – Prodart	R. Paissandu, 1276 - Praça Pedro II - Centro 64001-120 – Teresina – PI Tel: (86) 221-3368 Fax: (86) 221-9502
<b>Rio Grande do Norte</b>	Secretaria do Trabalho, da Justiça e Cidadania <b>Coordenadoria de Artesanato – COART</b>	Centro Administrativo do Estado - Bloco I - Lagoa Nova 59059-900 - Natal - RN Tel: (84) 211-4719
<b>Sergipe</b>	Secretaria de Estado da Ação Social e do Trabalho	Fax: (84) 211-4510 R. Santa Luzia, 680 - Centro 49015-190 – Aracaju - SE Tels: (79) 224-8558 e 224-8266 Fax: (79) 224-4226

**FIGURA 169** - PRINCIPAIS INSTITUIÇÕES GOVERNAMENTAIS DE FOMENTO AO ARTESANATO, POR ESTADO

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

Estas instituições desempenham o papel de criar condições propícias para o desenvolvimento do artesanato, segundo a realidade local, articulando, ainda, quando possível, ações com as demais instituições ligadas ao setor.

### **10.2.2 Instituições do programa do artesanato brasileiro**

O Programa do Artesanato Brasileiro (PAB) foi criado pelo governo federal com o intuito de estimular o desenvolvimento de atividades de apoio ao artesanato, consideradas relevantes pela sua natureza sócio-econômica, cultural e pela preservação das tradições populares. Todos os Estados brasileiros estão inseridos neste Programa, representados pelas seguintes coordenadorias estaduais:

<b>Programa do Artesanato Brasileiro - RELAÇÃO DE COORDENADORES</b>		
<b>COORD. GERAL</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO Esplanada dos Ministérios, Bloco J, 2º andar, sala 220 Brasília - DF	Tel: (61) 329-7093 e 329-7095 Fax: (61) 329-7341
<b>ACRE</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO Av. Marechal Deodoro, 219, 4 andar Rio Branco - AC	Tel: (68) 223/1390 ramal 23/24 Fax: (68) 223/2699
<b>ALAGOAS</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO Av. da Paz, 1.108 - Jaraguá Maceió - AL	Tel: (82) 315-1712 Fax: (82) 315-1712
<b>AMAPÁ</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO Av. Armando Limeira Pontes, 273 Novo Buritizal Macapá - AP	Tel: (96) 212-9158 Fax: (96) 212-9105 - 212-9169
<b>AMAZONAS</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO R. Recife, 1999 - Parque 10 Manaus - AM	Tel: (92) 236-5229 Fax: (92) 233-5229
<b>BAHIA</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO Praça Azevedo Fernandes, 2 - Porto da Barra Salvador - BA	Tel: (71) 264-0035 e 265-5440/ Fax: (71) 264-4376
<b>CEARÁ</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO R. Carlos Vasconcelos, 1107 Aldeota Fortaleza - CE	Tel: (85) 261-2401 e 268-1552 Fax: (85) 268-1252
<b>DISTRITO FEDERAL</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO Sepn 511, Bloco b - Ed. Bittar III, 1º andar Brasília - DF	Tel: (61) 348-3546 Fax: (61) 274-4181
<b>ESPÍRITO SANTO</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO Rua Quintino Bocaiuva, 16 - Centro Edifício Navemar, 3º andar Vitória - ES	Tel: (27) 3322-6675 Fax: (27) 3322-3634
<b>GOIÁS</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO Av. Anhanguera, 5440 - Centro Goiânia - GO	Tel: (62) 213-3848 Fax: (62) 213-3848
<b>MARANHÃO</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO R. de São Pantaleão, 1232 - Madre de Deus São Luis - MA	Tel: (98) 231-6018 Fax: (98) 231-6018
<b>MATO GROSSO</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO R. 13 de junho, 315 - Bairro do Porto Cuiabá - MT	Tel: (65) 623-1492 Fax: (65) 321-0603
<b>MATO GROSSO DO SUL</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO R. 14 de Julho, 992 - Vila Fortuna Campo Grande - MS	Tel: (67) 325-7181 Fax: (67) 325-5007
<b>MINAS GERAIS</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO Av. Afonso Pena, 1537 - Centro Belo Horizonte - MG	Tel: (31) 3272-8572 Fax: (31) 272-8585

(continua)

(conclusão)

<b>Programa do Artesanato Brasileiro - RELAÇÃO DE COORDENADORES</b>		
<b>PARÁ</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO Av. Governador José Malcher, 652 Bairro de Nazaré Belém - PA	Tel: (91) 241-4390 Fax: (91) 222-3848
<b>PARAÍBA</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO Centro Administrativo, Bl.2, 1 andar - Jaguaribe João Pessoa - PB	Tel: (83) 218-4424 Fax: (83) 218-4424
<b>PARANÁ</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO R. Marechal Hermes, 751 - Centro Cívico Curitiba - PR	Tel: (41) 352-2553 ramal 138 Fax: (041) 352-2553 ramal 181
<b>PERNAMBUCO</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO Av. Cons. Rosa e Silva, 347 - Espinheiro Recife - PE	Tel: (81) 3231-0477 ramal 260/275 Fax: (81) 3231-5898
<b>PIAUÍ</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO R. Paissandu, 1276 - Praça Pedro II - Centro Teresina - PI	Tel: (86) 221-3368 Fax: (86) 221-9502
<b>RIO DE JANEIRO</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO R. da Ajuda, 05, 7 andar - Centro Rio de Janeiro - RJ	Tel: (21) 2533-6773 Fax: (21) 2262-3326
<b>RIO GRANDE DO NORTE</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO Av. Nossa Senhora da Candelária, s/n Candelária - Sine/RN Natal - RN	Tel: (84) 206-0808 Fax: (84) 206-4005
<b>RIO GRANDE DO SUL</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO R. Júlio de Castilho, 144 - Centro Porto Alegre - RS	Tel: (51) 226-3055 Fax: (51) 226-6137
<b>RONDÔNIA</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO R. Pio XII, s/n - Esplanada das Secretarias - Pedrinhas Porto Velho - RO	Tel: (69) 229-0856 Fax: (69) 229-1614
<b>RORAIMA</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO Av. Mario Homem de Melo, s/n - Mecejama Boa Vista - RR	Tel: (95) 623-1617 Fax: (95) 623-9268
<b>SANTA CATARINA</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO Av. Mauro Ramos, 722 - Sala 23 Florianópolis - SC	Tel: (48) 229-3641 Fax: (48) 229-3647
<b>SÃO PAULO</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO Av. Angélica, 2582, 8º andar São Paulo - SP	Tel: (11) 3311-1212 Fax: (11) 3311-1213
<b>SERGIPE</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO R. Santa Luzia, 680 - Centro Aracaju - SE	Tel: (79) 214-3266 Fax: (79) 214-3577
<b>TOCANTINS</b>	COORDENADORIA ESTADUAL DE ARTESANATO Av. NS 02, 104 Sul, Conjunto 04, Lote 01 Palmas - TO	Tel: (63) 218-3099 Fax: (63) 218-3303

**FIGURA 170 - COORDENADORES ESTADUAIS DO PROGRAMA DO ARTESANATO NACIONAL**

**FONTE:** Pesquisa direta/2000



### 10.2.3 Bibliotecas

As bibliotecas foram o principal centro de pesquisa, por possuírem acervos com obras consagradas e outras mais recentes, mas igualmente

importantes para a pesquisa do artesanato. Algumas já estão informatizadas, tornando fácil e rápido o acesso.

<b>Bibliotecas Consultadas</b>	<b>Observações</b>
Biblioteca Amadeu Amaral (Centro Nacional de Folclore e Cultura Popular-DF)	Biblioteca com mais de 100 mil títulos diversos sobre folclore e antropologia social. Possui base de dados disponível na Internet.
Biblioteca Bahiatursa (BA)	Especializada em questões ligadas ao turismo, possui algumas indicações específicas sobre artesanato.
Biblioteca Banco do Nordeste (CE)	Possui textos variados sobre o artesanato nordestino em geral e o cearense, em particular.
Biblioteca Celso Furtado (Sudene/PE)	Disponibiliza alguns títulos sobre artesanato no Nordeste. Não está disponível na Internet.
Biblioteca da Imagem e do Som do Ceará (CE)	Especializada em títulos sobre artes e cultura, a biblioteca está informatizada.
Biblioteca Funcex (DF)	Especializada em comércio exterior e afins, a consulta dos títulos está disponível na Internet, disponibilizando para venda também títulos sobre o assunto.
Biblioteca Fundação Joaquim Nabuco (PE)	Possui 11 publicações sobre o tema editadas pela Fundação Joaquim Nabuco.
Biblioteca Instituto Mauá (BA)	Especializada em artesanato, possui acervo para consulta somente na própria biblioteca. Não está informatizada.
Biblioteca Instituto Tecnológico de São Paulo (SP)	Disponibiliza textos técnicos variados sobre normatização de produtos. Possui base de dados para consulta na Internet.
Biblioteca Sebrae/CE	Especializada em empreendedorismo, disponibiliza textos sobre o assunto artesanato. Possui base de dados para consulta na Internet.
Biblioteca Sebrae/MA	Também especializada em empreendedorismo, possui títulos diversos sobre o assunto. Possui base de dados para consulta na Internet.

**FIGURA 170** - RELAÇÃO DE BIBLIOTECAS COM ACERVO SOBRE ARTESANATO

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

É pertinente destacar, dentre os textos consultados, a *Bibliografia Analítica do Artesanato Brasileiro*, de Vicente Salles, e *Artesanato Brasileiro: uma Contribuição à sua Bibliografia*, de Inalda Monteiro Silvestre e Sylvia Pereira de Hollanda Cavalcanti. Trata-se de levantamento bibliográfico sobre artesanato e temas correlacionados, representando importante base documental de apoio para pesquisas e estudos.

### 10.2.4 Bibliografia pesquisada

Foram catalogadas 240 fontes secundárias entre textos diversos, catálogos de produtos, *folders* promocionais e outros. Estas fontes, cedidas pelas instituições contactadas durante a primeira fase dos trabalhos, passaram por um processo de revisão, com o

objetivo de avaliar a pertinência do conteúdo e a qualidade da informação, de modo que pudessem subsidiar o diagnóstico do artesanato nordestino. O levantamento completo da bibliografia consta de anexo deste diagnóstico.

### 10.2.5 Internet

A Internet representou também valiosa ferramenta de busca rápida sobre o tema, com ressalvas quanto ao conteúdo de algumas páginas consultadas, sem indicação de fontes de pesquisas. Outro aspecto é a forma condensada como as informações encontram-se disponibilizadas na *web*, característica deste meio de comunicação. Os *sites* consultados foram:

<b>Endereço na Internet</b>	<b>Conteúdos</b>
1. <a href="http://www.maosdeminas.org.br">www.maosdeminas.org.br</a>	<i>Site</i> do Grupo Mãos de Minas, trazendo informações da organização. Organiza feiras de artesanato e outros eventos ligados ao setor.
2. <a href="http://www.2uol.com.br">www.2uol.com.br</a>	<i>Site</i> de jornal comercial. Traz informações sobre Caruaru (alto do Moura) e Feira de Artesanato de Recife.
3. <a href="http://www.aimbereresorthotel.com.br/cparna">www.aimbereresorthotel.com.br/cparna</a>	<i>Site</i> do Aimbe Resort Hotel. Indica o endereço das principais cooperativas e associações artesanais da Paraíba.
4. <a href="http://www.alibi.com.br/recife">www.alibi.com.br/recife</a>	<i>Site</i> para guia turístico. Disponibiliza endereços e telefones das principais cooperativas e associações artesanais do Recife.
5. <a href="http://www.apex.sebrae.com.br">www.apex.sebrae.com.br</a>	<i>Site</i> da Agência de Promoção à Exportação, contendo <i>links</i> variados pertinentes à exportação.
6. <a href="http://www.artesanatodopiaui.com.br">www.artesanatodopiaui.com.br</a>	<i>Site</i> do Coisas da Terra, trazendo informações sobre produtos artesanais do Piauí e catálogo de vendas.
7. <a href="http://www.artesanato-sol.com.br">www.artesanato-sol.com.br</a>	<i>Site</i> do O Sol, com sede no Rio de Janeiro. Realiza trabalho de coleta de produção artesanal no interior do Brasil.
8. <a href="http://www.ce.senac.br">www.ce.senac.br</a>	Informações sobre cursos oferecidos pelo Senac, incluindo Comunicação e Artes.
9. <a href="http://www.esfera.net/011/fotos-bartes">www.esfera.net/011/fotos-bartes</a>	Revista de cultura <i>on line</i> . Apresenta artigo com fotos do artesanato brasileiro.
10. <a href="http://www.fantasias.tripod.com">www.fantasias.tripod.com</a>	Traz um ensaio sobre o artesanato no Brasil, juntamente com observações sobre o fomento à exportação, com indicações de pessoas e instituições ligadas ao assunto.
11. <a href="http://www.fejal.com.br">www.fejal.com.br</a>	<i>Site</i> contendo informações sobre o artesanato de Alagoas (produtos e pólos).
12. <a href="http://www.folclore.art.br">www.folclore.art.br</a>	<i>Site</i> sobre folclore e artes da Comissão Mineira de Folclore. Traz <i>links</i> para textos, livros e sites similares.
13. <a href="http://www.funarte.gov.br/cnfcpc/cnfcpcatividades">www.funarte.gov.br/cnfcpc/cnfcpcatividades</a>	Informações sobre alguns programas de fomento ao artesanato brasileiro, tais como o PACA – Programa de Apoio às Comunidades Artesanais.
14. <a href="http://www.gazetadopovo.com.br/jornal/17abr99sab/feira">www.gazetadopovo.com.br/jornal/17abr99sab/feira</a>	Artigo com dados econômicos sobre feira de artesanato.
15. <a href="http://www.icoaraci.com.br/artesan">www.icoaraci.com.br/artesan</a>	Traz histórico sobre a cerâmica do Pará.
16. <a href="http://www.ilhadocaju.com.br/produtos">www.ilhadocaju.com.br/produtos</a>	<i>Site</i> do grupo Ilha do Caju. Traz informações sobre o artesanato maranhense, além de disponibilizar fotos das principais expressões do artesanato local.
17. <a href="http://www.infonet.com.br/sergipe/turismo_artesanato">www.infonet.com.br/sergipe/turismo_artesanato</a>	<i>Site</i> contendo informações sobre o artesanato de Sergipe.
18. <a href="http://www.ipt.br">www.ipt.br</a>	<i>Site</i> do Instituto Tecnológico de São Paulo. Informações sobre pesquisas tecnológicas, normatização e outros.
19. <a href="http://www.itapoartes.com.br">www.itapoartes.com.br</a>	<i>Site</i> da Itapo Artes. Trata-se de uma equipe de artesãos que desenvolvem trabalho artesanal em Trancoso, no Sul da Bahia.
20. <a href="http://www.lia.ufc.br">www.lia.ufc.br</a>	Informações sobre o Estado do Ceará e o artesanato local, bem como <i>links</i> sobre o assunto.
21. <a href="http://www.maceiotur.com.br/artesanato">www.maceiotur.com.br/artesanato</a>	Traz informações sobre o artesanato da cidade de Maceió.

(continua)

(continuação)

<b>Endereço na Internet</b>	<b>Conteúdos</b>
22. <a href="http://www.mdic.gov.br/prgacoes/sdp/pag">www.mdic.gov.br/prgacoes/sdp/pag</a>	<i>Site</i> do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Informações detalhadas sobre Programa de Artesanato Brasileiro (políticas, cadastro nacional de entidades, relação de coordenadores e outros).
23. <a href="http://www.na-rc.rnp.br/pe/turismo/arte">www.na-rc.rnp.br/pe/turismo/arte</a>	<i>Site</i> do Explosão Arte Criativa. Caracterização das principais expressões do artesanato pernambucano (carrancas, bonecos gigantes, cerâmica, talhas e xilogravuras).
24. <a href="http://www.netdados.com.br/empresas/artesanato">www.netdados.com.br/empresas/artesanato</a>	<i>Site</i> pessoal de Alfredo Mallet, artesão sergipano.
25. <a href="http://www.netstage.com.br">www.netstage.com.br</a>	<i>Site</i> do Centro de Cultura Popular Luísa Maciel. Traz cadastro de grupos e informações sobre manifestações folclóricas, artes e artesanato.
26. <a href="http://www.ofarol.inf.br/alagoas/arte">www.ofarol.inf.br/alagoas/arte</a>	Caracterização do artesanato de Alagoas, além de informações sobre o folclore e personalidades.
27. <a href="http://www.paraíwa.org.br">www.paraíwa.org.br</a>	<i>Site</i> do Paraí'wa. Contém resumo do Programa de Artesanato da Paraíba. Informações sobre o artesanato paraibano, caracterização, relação de 49 entidades associativas de artesãos, além de apresentar as tipologias do artesanato local.
28. <a href="http://www.pbtur.pb.gov.br">www.pbtur.pb.gov.br</a>	<i>Site</i> da Empresa de Turismo Paraibana. Breve caracterização do artesanato local, além de disponibilizar informações gerais do estado.
29. <a href="http://www.pedeboi.com.br">www.pedeboi.com.br</a>	Disponibiliza informações sobre artesanato nordestino e do Sudeste, além de informações sobre exportação.
30. <a href="http://www.pi.sebrae.com.br">www.pi.sebrae.com.br</a>	<i>Site</i> do Sebrae do Piauí. Traz um sistema de busca para documentos, fitas de vídeos disponíveis nas bibliotecas do Sebrae de vários estados.
31. <a href="http://www.planalto.gov.br">www.planalto.gov.br</a>	<i>Link</i> para o Programa Comunidade Solidária, destinado às áreas sociais, incluindo artesanato.
32. <a href="http://www.praticus.com.br">www.praticus.com.br</a>	Indicação de <i>links</i> para o Instituto de Artesanato Visconde de Mauá (BA). Disponibiliza cadastro de artesãos por matéria-prima utilizada.
33. <a href="http://www.redesur.com">www.redesur.com</a>	Informações sobre comércio com os países do Mercosul
34. <a href="http://www.saoluis.ma.gov.br/cidade">www.saoluis.ma.gov.br/cidade</a>	<i>Site</i> da Prefeitura Municipal de São Luís. Informações sobre a produção de artesanato local, além de indicar o centro distribuidor de artesanato maranhense, o Cepam.
35. <a href="http://www.sebraema.com.br/produtos/artesanato">www.sebraema.com.br/produtos/artesanato</a>	<i>Site</i> do Sebrae do Maranhão, contendo informações gerais do artesanato no estado.
36. <a href="http://www.sebraern.com.br/catalogo/fitas/artesanato">www.sebraern.com.br/catalogo/fitas/artesanato</a>	Catálogo de fitas sobre o Programa de Artesanato (12 fitas do Ceará, Pernambuco, Bahia e outros).
37. <a href="http://www.secrel.com.br/cearatour/ceart">www.secrel.com.br/cearatour/ceart</a>	<i>Site</i> do Centro do Artesanato do Ceará. Informações sobre o Ceart, disponibilizando telefone, endereço e principais peças comercializadas.
38. <a href="http://www.setur.al.gov.br/setur">www.setur.al.gov.br/setur</a>	<i>Site</i> da Secretaria de Turismo de Alagoas. Informações sobre turismo no estado com caracterização do artesanato local e endereço de três núcleos artesanais de Alagoas.

(continua)

(conclusão)

<b>Endereço na Internet</b>	<b>Conteúdos</b>
39. <a href="http://www.shopclub.com.br/artebrazil">www.shopclub.com.br/artebrazil</a>	<i>Site</i> do Arte Brasil. Voltado para o comércio eletrônico do artesanato brasileiro, apresentando peças artesanais características de cada estado, com seus respectivos preços.
40. <a href="http://www.shopclub.com.br/nordesteonline">www.shopclub.com.br/nordesteonline</a>	<i>Site</i> de artesanato de Pernambuco ainda em construção. Disponibiliza catálogo do artesanato do Nordeste.
41. <a href="http://www.sudene.com.br">www.sudene.com.br</a>	Comercializa produtos do artesanato nordestino, por estado, tipologia e valor. Possibilita contato com o artesão.
42. <a href="http://www.tropicalnet.com/nordeste">www.tropicalnet.com/nordeste</a>	<i>Site</i> sobre o Nordeste, com conteúdo sobre turismo e informações sobre cada estado nordestino.
43. <a href="http://www.web3.com.br/nordesteweb/nearte">www.web3.com.br/nordesteweb/nearte</a>	<i>Site</i> da Nordeste Arte & Artesanato Nordeste Web. O <i>site</i> contém <i>links</i> sobre artesanato.

**FIGURA 172** - SITES NA INTERNET PESQUISADOS

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

Algumas páginas foram especificamente pesquisadas para os itens relacionados ao artesanato e a comércio exterior:

<b>Endereço na Internet</b>	<b>Conteúdo/Organismo</b>
<a href="http://www.europa.eu.int/eur-lex/pt/lif/dat/1993pt_393r3030">www.europa.eu.int/eur-lex/pt/lif/dat/1993pt_393r3030</a>	Páginas da União Européia:
<a href="http://www.intracen.org">www.intracen.org</a>	Centro de Comércio Internacional das Nações Unidas
<a href="http://www.worldbank.org/povrty/culture/projects/crafts">www.worldbank.org/povrty/culture/projects/crafts</a>	Culture and Poverty
<a href="http://www.unsystem.org">www.unsystem.org</a>	Organizações das Nações Unidas
<a href="http://www.worldbank.org">www.worldbank.org</a>	Banco Mundial
<a href="http://www.sitra.fi/english/index_front">www.sitra.fi/english/index_front</a> <a href="http://www.vn.fi/ktm">www.vn.fi/ktm</a> <a href="http://www.yrittajat.fi">www.yrittajat.fi</a> <a href="http://www.jobs-society.ee/jobfi01">www.jobs-society.ee/jobfi01</a>	Apoio da U.E. para artesanato finlandês
<a href="http://www.africaonline.ci">www.africaonline.ci</a>	Jornais Africanos
<a href="http://commin.nic.in">http://commin.nic.in</a>	Ministry of Commerce - India
<a href="http://www.indiatradepromotion.com./index">http://www.indiatradepromotion.com./index</a>	India Trade Promotion Organization
<a href="http://commin.nic.in">http://commin.nic.in</a>	Export Promotion Council
<a href="http://www.unicc.org/itc/virtexib/vexhib1">www.unicc.org/itc/virtexib/vexhib1</a>	Projeto de Exibição Virtual de Artesanato Africano
<a href="http://www.sreesinternational.com">www.sreesinternational.com</a> <a href="http://www.expressindia.com/fe/daily/19990603/fec03080">www.expressindia.com/fe/daily/19990603/fec03080</a>	Artesanato Indiano
<a href="http://www.marblestore.com/athenian/index">www.marblestore.com/athenian/index</a>	Peças de Mármore Gregas
<a href="http://www.globalsources.com/Home">www.globalsources.com/Home</a> <a href="http://www.epch.asiansouces.com">www.epch.asiansouces.com</a> <a href="http://www.finance.indiamart.com/trade_organizations/export_pro_council">www.finance.indiamart.com/trade_organizations/export_pro_council</a> <a href="http://www.venture-web.or.jp/B-2-3">www.venture-web.or.jp/B-2-3</a>	Promoção de Exportação do Artesanato
<a href="http://www.ibope.com.br">www.ibope.com.br</a>	Pesquisa: Panorama da Internet
<a href="http://www.wilsonweb.com/articles/web-do">www.wilsonweb.com/articles/web-do</a>	O que a <i>Web Site</i> pode fazer para o seu negócio

**FIGURA 173** - SITES DA INTERNET PESQUISADOS - COMÉRCIO EXTERIOR

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

Deve-se ressaltar que a Internet é a mais adequada forma de divulgação de informações e dados de qualquer natureza. No entanto, para o artesanato, esta ferramenta ainda não está sendo utilizada com todas as potencialidades que a *Web* oferece no sentido de agregar, gerenciar e divulgar informações sobre o artesão, o artesanato, as entidades coletivas de artesãos e o próprio produto artesanal.

## 10.2.6 Formadores de opinião

Foram consideradas formadoras de opinião pessoas que de alguma maneira estavam ligadas ao artesanato, em algum momento de sua produção e/ou comercialização, bem como aquelas envolvidas em algum tipo de pesquisa ou assistência ao artesão. Estas pessoas deveriam ter, na área em que atuassem, participação efetiva nas decisões relativas ao artesanato, ao artesão e ao comércio artesanal e seriam indicadas basicamente por instituições de fomento ao artesanato, por artesãos ou por outros formadores de opinião, listados abaixo.

<b>INSTITUIÇÕES DE FOMENTO - ALAGOAS</b>	
<b>INSTITUIÇÃO</b>	<b>TELEFONE</b>
Secretaria de Cultura de Alagoas	(82)- 221-8886/8299/326-6722/ 221-8107
Projeto Cidadão	(82)- 336-1036/972-2858 / 336-2401 (Fax)
Projeto Cidadão	(82)- 336-1036/9972-2858 / 336-2401(Fax)
Sebrae Alagoas	(82)- 326-1010 / 221-9849 (Fax)
Casa da Indústria de Alagoas	(82)- 221-8288/326-7022 (Fax)
Sec. da Ind. Comércio e Serviços	(82)- 221-4878/972-0075 /
Núcleo APEX Sebrae	(82)- 326-1010 / 221- 9849 (Fax)
Secretaria de Cultura de Alagoas	(82)- 9381-4778/997-8488/326-6722(Fax)
Secretaria de Estado de Assistência – PRODART	(82)- 357-7315/7314/326-5037
Fed. Indústrias do Estado de Alagoas	(82)- 221-8288/223-5896
Secretaria do Trabalho	(82)- 336-4516
Sec. de Emprego Renda e Trabalho	(82)- 336-4516
Fundação Teotônio Vilela	(82)- 241-6890
Sec. de Turismo	(82)- 9981-5122/216-1500
Fundação Cultural de Alagoas	(82)- 326-4239/ 9331-0786/ 231-9477
Consultora Sebrae/Fund. Theotonio Vilela	(82)235-2184
Sec. Ind. Comércio e Serviços	(82)- 358-5655
Sec. Ind. Comércio e Serviços	(82)- 221-6848
Sec. Ind. Comércio e Serviço	(82)- 336-4505
Sec. de Turismo	(82)- 9981-0303/216-1500 / 337-2444(Fax)
Sec Municipal de Cidadania e Assist Social	(82)- 336-3599 / 983-2309
Sec. de Estado de Planejamento 1427/	(82)- 326-4188/336-1418/221-4235/8735-221- 9767 (Fax)
Sebrae Alagoas	(82)- 624-1132/9986-4058

(continua)

(continuação)

<b>INSTITUIÇÕES DE FOMENTO - BAHIA</b>	
<b>INSTITUIÇÃO DE FOMENTO</b>	<b>TELEFONE</b>
SGM Secret. Geologia e Minerais	
CBPM Cia Baiana Pesq. Mineral	
Museu Arquitetura e Etnologia/UFBA	
Promoexport	(71)- 340-9424 9444
Sec. de Estado de Planejamento, Ciências e Tecnologia	(71)- 370-3944/3698/3600 / 3945 (Fax)
IEL/Programa Bahia <i>Design</i>	
Sebrae /BA	(71)- 320-4300 / 341-3747 (Fax)
FIEB-Fed. da Ind. da Bahia	(71)- 343-1207/341-3593/ 3413592(Fax)
Instituto Mauá	(71)- 264-5440/321-3717

<b>INSTITUIÇÕES DE FOMENTO - CEARÁ</b>	
<b>INSTITUIÇÃO DE FOMENTO</b>	<b>TELEFONE</b>
Fundação de Cultura e Esporte e Turismo - FUNCET	(85)- 254-1177
Secretaria de Turismo	(85)- 218-1177
Secretaria de Cultura	(85)- 264- 4547
Secretaria de Ação Social de Aratuba	(85)- 329 -1210 Ramal- 223
Sec Estado e Ação Social	(85)- 261-8188/ Fax- 244 -7610
Centro de 'Design'	(85)- 261-5462
Núcleo APEX Sebrae	(85)- 255-6725/ Fax- 231-3892
FIEC. Federação das Indústrias do Estado Ceará	(85)- 261-0576/2449001/ 224-7303 (Fax)
Sebrae/CE	(85)- 255-6707 / 255-6712(Fax)
Chefe do Setor de Produção da CEART	(85)- 268- 1252 ( Fax)
Artista Plástico/ Secretaria de Cultura	(88)- 572-2255 J. Norte
Fundo de Apoio à Produção Artesanal	(88)- 522-1814
Diretora da CEART	(85)- 261-2401/ 268-1252(Fax)
Coordenadora da CEART	(85)- 268-1252(Fax)
Responsável pelo Centro de Artesanato do Ceará	(85)- 261- 0525
Sebrae/Sobral	(88)- 611-8300
Centro Internacional de Negócios do Ceará	(85)- 264-2690/ 264-2197(Fax)
Secretaria de Ação Social de Caririçu	(88)- 547-1406

<b>INSTITUIÇÕES DE FOMENTO - MARANHÃO</b>	
<b>INSTITUIÇÃO DE FOMENTO</b>	<b>TELEFONE</b>
Centro de Cult. Popular Domingos Vieira Filho	
Casa do Artesão	
Empresa Maranhense de Turismo	
Sebrae/MA	(98)- 2166148/6125/216-6146(Fax)
Fund. Munic. Turismo S Luíz	(98)- 231-9086
Federação das Indústrias- Maranhão	(98)- 236-3312/6040/ 246-2040 (Fax)
Núcleo APEX Sebrae	(98)- 216-6116 / 6141 (Fax)
Governo do Est. do Maranhão - Gerência de Estado do Desenv. Social	(98)- 232-3259/3382 / 232-5936(Fax)
CEPRAMA Centro de Com e Prod. Artesanato	(98)- 232-2187 / 232-6018 (Fax)
Diretora Centro de Criatividade Odílio Costa	

(continua)

(continuação)

<b>INSTITUIÇÕES DE FOMENTO - PIAUÍ</b>	
<b>INSTITUIÇÃO DE FOMENTO</b>	<b>TELEFONE</b>
Sec. Ind. Comer. Ciências e Tecnologia	
Serviço Social do Estado - SERSE	(86)- 221-3453/1677/5711/ 5977(Fax)
Federação das Indústrias - PIAUÍ	(86)- 321-2594/95/321-2899/322-2531 (Fax)
NUCLEO APEX - Sebrae	(86)- 221-4888/ 221- 5526 (Fax)
Prodart- Programa de Desenvol. do Artesanato do Piauí	(86)- 221-3368 / 221-9502 (Fax)
Sebrae	(86)- 221-4888 / 221 -5526 (Fax)

<b>INSTITUIÇÕES DE FOMENTO - PARAÍBA</b>	
<b>INSTITUIÇÃO DE FOMENTO</b>	<b>TELEFONE</b>
Universidade Estadual da Paraíba	
Condentur	(83)- 310-6100
Artesanato Paraibano	(83)- 241-3928
Centro Internacional de Negócios	
SICTCT- Sec. da Ind. Comer. Turism. Ciência e Tecnol. Estad. Paraíba	(83)- 241-2899 / 241- 3485
Secretaria da Indústria e Comércio	(83)- 333-2600
EMATER- Empresa de Assistência Tec. Extensão Rural	(83)- 246- 1050
PEASA	(83)- 310-1063/ 1346
Secret. do Trabalho e Ação Social	(83)- 241-1309/7612
PARAIWA - Assessoria e Documentação	(83)- 224- 0665 / 982- 5369
Federação das Indústrias - Paraíba	(83)- 310-5300/5323/5326
Fundação Cultural de João Pessoa - FUNJOP	(83)- 241- 6717 / 6716
SESI	(83)- 310-6040
UFBP - Núcleo de Pesquisa e Documentação da Cultura Popular	(83)- 216- 7070 / 216- 7111
Pref. Municipal Campina Grande/Sec. Ação Social	(83)- 341-7419 /322-7419 (Fax)
NUPEGE - Fundação Casa José Américo	(83)- 226-1095 / 981-4074 / 226-5941(Fax)
SENAI	(83)- 341- 3989
NUCLEO APEX - Sebrae	(83)- 241-4366 -Fax- 244-1338
Sebrae - PB	(83)- 244- 1510
SETRAPS- Secret. Trab. Social de J. Pessoa	(83)- 241-6017 / 241- 5978/ 222-5828
PBTUR - Empresa Paraíba de Turismo	(83)- 226- 7078
Sudene - Superintendência de Desenvol. Nordeste	(83)- 224- 7393
SETRAS - Sec. Trabalho e Ação Social	(83)- 341-7419 / Fax- 322-7419

(continua)

(continuação)

<b>INSTITUIÇÕES DE FOMENTO - PERNAMBUCO</b>	
<b>INSTITUIÇÃO DE FOMENTO</b>	<b>TELEFONE</b>
Instituto Tecnológico Pernambuco – ITEP	(81) 271-4399 R-173
UFPE- Dept. <i>Design</i> - Centro Arte e Comunicação	(81)- 271-8316 - fax . 271-8316
Centro de Apoio ao Prod. Artes Pernambuco – CEAPA	
SESI	(81)- 227-0238
Sebrae	(81) 227-8448, 227-8420/ 8501 Fax
EMBRATUR – Brasília	
ASTUR	(81)- 425-8460
SENAC	(81)- 431-2209, 423-2271 R-170
Federação de Artesãos de Pernambuco	(81)- 424-1279
Agência de Desenvolvimento Econômico AD – Dipar	(81)- 231-0837 - Fax. 231-5898
Sec. Ciência, Tecn. e Meio Amb.	
SENAR	(81)- 428-8866 R-218
Fundação Quinteto Violado – Serrita	(81) 224-1654
Sec. Ind. Com. e Turismo – SICT	
Cruzada de Ação Social – CAS	
Centro de Estudos e Ação Social – CEAS	
Centro Tecnológico do Couro e Calçados – CTCC	
Programa Pernambuco ‘Design’ – PPD	
Sec. Trabalho e Ação Social	
Serviço Nacional de Emprego – SINE	
Sudene	(81)- 416-2109 / 271-3843
Secretaria de Planejamento e Desenv. Social	(81)- 424-1233/224-7061 (Fax)
Federação das Indústrias – Pernambuco	(81)- 421-2333/231-5333/251-1885/222-3108 –
Fax	
Secretaria de Políticas Sociais	(81)- 425-8175 / 8136/ 425-8040Fax
EMPETUR- Empresa Pernambucana de Turismo	(81)- 427-8097 /8000 - fax. 241-9011
NÚCLEO APEX – SEBRAE	(81)-227-8473 - FAX. 227-8505
Sec.Cult. Turismo e Esporte	(81)- 425-8137-FAX. 425-8862
Fund. Joaquim Nabuco	(81)- 441-5900 - Fax. 441-5287
Biblioteca Central da Sudene	(81)- 416-2726 / Fax. 416-2064

<b>INSTITUIÇÕES DE FOMENTO - RIO GRANDE DO NORTE</b>	
<b>INSTITUIÇÃO DE FOMENTO</b>	<b>TELEFONE</b>
Sec. Trabalho e Ação Social/ Coord. Artes.	
Capitanias das Artes	(84)- 211- 6713
FIERN - Rio Grande do Norte	(84)- 204-6200/6262/6260/ 204-6278 (Fax)
Sec. Trabalho e Assist. Social – SEMATS	(84)- 223-1716 (Telefax)
MEIOS- Movimento de Integração e Orient. Social	(84)- 221-1140 / fax. 221-5449
Sec. de Estado e Ação Social - SEAS	(84)- 232-1494/1810/18/70/1850 / 232-1830( Fax)
Sebrae/RN	(84)- 206-1111 / 211 – 6723(Fax)
UFRN . Dep <sup>lo</sup> . de Artes	(84)- 215-3550 / 3551
Fund. José Augusto	(84)- 221-0342
Proart	(84)- 206-0808 / 206-4005(Fax)
Núcleo Apex – Sebrae	(84)- 206-1111 / 211-6723 (Fax)
Sec. da Educ. Cultura e Desporto	(84)- 232-1305

(continua)



(conclusão)

<b>INSTITUIÇÕES DE FOMENTO - SERGIPE</b>	
<b>INSTITUIÇÃO DE FOMENTO</b>	<b>TELEFONE</b>
NUTRAC - Núcleo de Trabalho Comunitário	(79)- 214-4217/0358 / 244-4226(Fax)
Pref. Barra dos Coqueiros	
Federação das Indústrias - Sergipe	(79)- 259-2870/259-2864 (Fax)
Prefeitura Itabaianinha	(79)- 544-1278
UNIT - Universidade Tiradentes	
Sebrae/SE	
Núcleo APEX Sebrae	(79)- 249-1373 / 249-1367 -Fax
Secretaria de Estado e Ação Social e do Trabalho	(79)- 222-8266/8267/ 214-3266 -214-3263
Secretaria de Estado e Ação Social e do Trabalho	(79)- 222-8266/8267
Sec. de Estado de Ação Social e do Trabalho	(79)- 214-2779/3263/223-1081/ Fax -214-1779 / 214-4226 (Fax)
Sec. Ação Social/Itabaianinha	(79)- 544-1273
Armazém da Arte	(79)- 223-1580/233-1580
Codise	
Proj. Pro-Sertão/NUTRAC/Sec. Agricultura	(79)- 447-1334/9981-9095
Fundação Municipal do Trabalho	(79)- 213-1154/ 211-8829
NUTRAC - Núcleo de Trabalho e Comércio	(79)- 224-8101/7194 /214-4217 -2997
EMDRAGO - Emp. Desenv. Agropecuário	
ADEMA - Adm. Estadual Meio Ambiente	
FUNCAN - Fundação Cultural de Aracaju	(79)- 217-2574 (Fax)
Coorde. Programa Artesanato , 2º Gerente - Sebrae/SE	(79)- 249-1288/2764
Secretaria da Ação Social	(79)- 214-4217/0358
Embrapa	

**FIGURA 174** - FORMADORES DE OPINIÃO NOS ESTADOS DO NE

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

### 10.2.7 Entidades coletivas de artesãos

O associativismo representa item importante na estruturação geral do artesanato, pois possibilita

concentrar os esforços demandados pelas instituições para seu desenvolvimento e facilidades de produção e comercialização.

Foram as seguintes as instituições levantadas:

<b>ORGANIZAÇÕES COLETIVAS DO ESTADO DE ALAGOAS</b>	
<b>FONTE: PRODART</b>	<b>Município/Localidade</b>
1. Movimento Organizado dos Artesãos de Maceió	Maceió
2. Associação Comunitária dos Lojistas de Maceió	Maceió
3. Associação das Mulheres de Fernão Velho, Rio Novo e Goiabeira	Fernão Novo
4. Associação dos Microempresários e Artesãos de Maceió	Maceió
5. Associação da Feirinha de Pajuçara	Maceió
6. Associação Comunitária do Conjunto João Sampaio II	Maceió
7. Associação Litorânea de Artesanato de Guaxuma a Ipioca	Riacho Doce
8. Associação Cheiro da Terra	Jatiúca
9. Associação de Artesanato do Pontal da Praia	Maceió

(continua)

(continuação)

<b>ORGANIZAÇÕES COLETIVAS DE ARTESÃOS DA BAHIA</b>	
<b>FONTES: Diagnóstico Setorial / Setor de Artesanato de Jequié/Jornal Sebrae, nº 85/maio - 2000, ano IX/Banco do Nordeste/*Catálogo de Artesãos da Bahia</b>	
	<b>Município/Localidade</b>
1. Associação das Bordadeiras de Dom Macedo	Dom Macêdo Costa
2. Associação dos Artesãos de Barra	Barra
3. Associação dos Artesãos de Jequié	Jequié
4. Associação dos Artesãos de Maragojipinho	Maragogipe
5. Cooperativa dos Artesãos de Malhador*	-
6. Associação Baiana do Artesão*	-
7. Associação dos Artesãos de Janaúba	Janaúba
8. Associação dos Oleiros de Maragojipinho**	Maragogipe
9. Associação dos Artesãos de Porto de Saúipe**	Mata de São João
10. Cooperativa Artesanal Mista de Rio de Contas	Rio de Contas
11. Associação dos Artesãos de Malhada Grande**	-
12. Associação das Rendeiras de Saubara**	Saubara
<b>ORGANIZAÇÕES COLETIVAS DO ESTADO DO CEARÁ</b>	
<b>FONTE: BANCO DO NORDESTE (Programa de Ação Empresarial para o Artesanato)</b>	
	<b>Município/Localidade</b>
<b>*Indicados pelo CEART</b>	
1. Cooperativa dos Produtores Artesanais Vale do Acaraú*	Acaraú
2. Cooperativa Artesanal Jaguaribana*	Aracati
3. Associação dos Moradores de Majorlândia*	Aracati
4. Associação Comunitária da Lagoa de Santo Antônio	Ararendá
5. Associação das Costureiras e Bordadeiras de Poranga	Arendendá
6. Associação dos Artesãos da Barra*	Aiúaba
7. Associação Comunitária dos Artesãos de Pajeú	Barroquinha
8. Associação das Labirinteiras de Uruaú	Beberibe
9. Associação dos Artesãos do Morro Branco	Beberibe
10. Cooperativa dos Produtores de Morro Branco	Beberibe
11. Associação Comunitária da Barra da Sacutinga	Beberibe
12. Associação Comunitária da Prainha do Canto Verde	Beberibe
13. Cooperativas dos Produtores Rurais de Beberibe*	Beberibe
14. Associação N. Sra. de Fátima*	Bela Cruz
15. Associação de Voluntários de Caririçu*	Caririçu
16. Associação dos Moradores de Moita Redonda	Cascavel
17. Conselho dos Artesãos dos Moradores da Prata	Cascavel
18. Pólo Artesanal de Cascavel	Cascavel
19. Associação dos Artesãos da Bica	Cascavel
20. Comunidade Artesanal Vale Choro	Choró
21. Associação dos Confeccionistas e Bordadeiras de Santana do Cariri	Crato
22. Associação dos Microempresários de Nova Olinda	Crato
23. Associação dos Artesãos de Crato*	Crato
24. Associação de Produção Artesanal de Jabuti*	Eusébio
25. Associação de Rendeiras do Iguape	Fortaleza
26. Ass. dos Modeladores, Artesãos e Confeccionistas da Praia de Iracema	Fortaleza
27. Associação dos Produtores de Confecções e Artesanato da Vila Pery	Fortaleza
28. Associação dos Artesãos da Aerolândia	Fortaleza
29. Associação dos Feirantes e Artesãos da Beira Mar	Fortaleza

(continua)

(continuação)

<b>ORGANIZAÇÕES COLETIVAS DO ESTADO DO CEARÁ</b>	
<b>FONTE: BANCO DO NORDESTE (Programa de Ação Empresarial para o Artesanato)</b>	
<b>*Indicados pelo CEART</b>	<b>Município/Localidade</b>
30. Associação dos Artesãos do Estado do Ceará	Fortaleza
31. Associação dos Micros e Pequenos Empresários do Grande Montese	Fortaleza
32. Associação dos Artesãos da Praia de Iracema	Fortaleza
33. Associação dos Artesãos do Bairro Ellery	Fortaleza
34. Associação dos Artesãos do Carlito Pamplona	Fortaleza
35. Associação dos Artesãos da Jacarecanga	Fortaleza
36. Associação Batista Beneficente Missionária*	Fortaleza
37. Associação N. Sra. da Conceição*	Fortaleza
38. Associação São Vicente de Paula*	Fortaleza
39. Centro Comunitário Dias Macêdo*	Fortaleza
40. Centro Comunitário São Francisco*	Fortaleza
41. Associação das Labirinteiras de Fortim	Fortim
42. Associação dos Produtores de Sisal da Serrinha	Granjeiro
43. Associação dos Artesãos de Palha de Groaíras	Groaíras
44. Grupo de Produção Artesanal de Butija*	Guaramiranga
45. Associação dos Moradores da Fazenda Alegria e Bom Jardim	Ipu
46. Associação Comunitária do Barro Escondido	Ipu
47. Associação dos Produtores Rurais e Artesãos do Misi	Irauçuba
48. Associação dos Micros e Pequenos Artesãos de Irauçuba	Irauçuba
49. Associação dos Artesãos de Itaiçaba*	Itaiçaba
50. Associação da Indústria de Bordados e Confecções de Itapajé	Itapajé
51. Cooperativa de Produtores Artesanais de Itapajé	Itapajé
52. Associação dos Artesãos do Imóvel Maceió*	Itapipoca
53. Conselho de Artesãos do Município de Itarema*	Itarema
54. Associação Comunitária das Artesãs*	Jaguaribara
55. Associação dos Artesãos de Feiticeiro	Jaguaribe
56. Associação dos Artesãos do Córrego do Saco	Jaguaribe
57. Associação dos Artesãos de Pereiro	Jaguaribe
58. Associação dos Artesãos de Jaguaribara	Jaguaribe
59. Movimento de Promoção Social de Jaguaribe*	Jaguaribe
60. Associação das Voluntárias de Jardim*	Jardim
61. Associação dos Artesãos de Juazeiro do Norte	Juazeiro do Norte
62. Associação dos Artistas e Amigos da Arte	Juazeiro do Norte
63. Associação Mãe das Dores	Juazeiro do Norte
64. Associação Maranguapense de Artesãos	Maranguape
65. Associação Produtiva Artesanal de Maranguape	Maranguape
66. Cooperativa Mista de Maranguape	Maranguape
67. Grupo de Produção de Trapiá*	Maranguape
68. Cooperativa de Artesanato de Ipaguassu-Mirim	Massapê
69. Associação dos Moradores de Morrinhos	Mucambo
70. Associação Comunitária 12 de Outubro	Mucambo
71. Associação dos Moradores de Poço Verde	Mucambo
72. Associação dos Pequenos Produtores Rurais e Artesanais de Carquejo	Mucambo
73. Associação das Crocheteiras Novarrusenses	Nova Russas
74. Associação dos Moradores de São Francisco	Nova Russas

(continua)

(continuação)

<b>ORGANIZAÇÕES COLETIVAS DO ESTADO DO CEARÁ</b>	
<b>FONTE: BANCO DO NORDESTE (Programa de Ação Empresarial para o Artesanato)</b>	
<b>*Indicados pelo CEART</b>	<b>Município/Localidade</b>
75. Associação Comunitária de Canindezinho	Nova Russas
76. Associação Comunitária de Nova Betânia	Nova Russas
77. Associação dos Micros e Peq. Empresários de Orós	Orós
78. Associação Comunitária de Pacujá	Pacujá
79. Associação Rural e Artesanal de Bom Gosto	Pacujá
80. Associação Comunitária Rural e Artesanal de Jurema	Pacujá
81. Associação Rural e Artesanal de Saranhão	Pacujá
82. Associação dos Artesãos de Palhano*	Palhano
83. Associação dos Artistas de Paraipaba	Paraipaba
84. Associação dos Artistas de Pentecoste	Pentecoste
85. Associação de Artesanato das Filhas de São*	Pindoretama
86. Associação das Bordadeiras, Rendeiras e Costureiras de Pindoretama*	Pindoretama
87. Movimento de Promoção Social de Quixeramobim*	Quixeramobim
88. Associação dos Artesãos em Madeira e Moveleiros de São Luís do Curu	São Luís do Curu
89. Associação das Crocheteiras de Tamboril	Tamboril
90. Associação Comunitária dos Moradores de Açude Grande	Tamboril
91. Associação dos Moradores de Carvalho	Tamboril
92. Associação Comunitária do Sítio Escuro	Tamboril
93. Associação Comunitária de Vila São Pedro e Vila Olga	Tamboril
94. Associação dos Moradores de Oriente	Tamboril
95. Associação Comunitária de Oliveiras	Tamboril
96. Associação dos Moradores de Holanda	Tamboril
97. Associação dos Moradores de Cacimba Segura	Tamboril
98. Associação Comunitária de Cipoal	Tianguá (Viçosa do Ceará)
99. Associação Comunitária N. Sra. do Tope	Tianguá (Viçosa do Ceará)
100. Associação Comunitária do Sítio Suminário	Tianguá (Ubajara)
101. Associação Comunitária Leocádio Alves	Uruoca
102. Grupo São Vicente*	Várzea Alegre
<b>ORGANIZAÇÕES COLETIVAS DO ESTADO DO MARANHÃO</b>	
<b>FONTE: Conexão Sebrae - junho de 2000.</b>	
<b>*Fonte: Ceprama</b>	<b>Município/Localidade</b>
1. Associação de Itamatatua	Alcântara
2. Associação de Artesãos Morroenses	Morros
3. Associação das Rendeiras de Outra Banda	São Bento
4. Associação de São João dos Patos	São João dos Patos
5. Associação de Artesãos de Malhada da Areia	São João dos Patos
6. Associação Maranhão com Arte	São Luís
7. ACASART	São Luís
8. Sociedade das Senhoras Amigas do Bairro de São Cristóvão	São Luís
<b>ORGANIZAÇÕES COLETIVAS DO ESTADO DA PARAÍBA</b>	
<b>FONTE: O Artesanato Paraibano (Programa Paraibano de Tecnologias Apropriadas)</b>	
<b>*Fonte: Sebrae</b>	<b>Município/Localidade</b>
1. Oficina de Artesanato - UFPB	Alagoa Grande
2. Oficina de Artesanato - UFPB	Alagoa Grande (Colégio das Dorotéias)

(continua)

(continuação)

<b>ORGANIZAÇÕES COLETIVAS DO ESTADO DA PARAÍBA</b>	
<b>FONTE: O Artesanato Paraibano (Programa Paraibano de Tecnologias Apropriadas)</b>	
<b>*Fonte: Sebrae</b>	<b>Município/Localidade</b>
3. Oficina de Artesanato – UFPB	Areia
4. Oficina de Artesanato – UFPB	Bananeiras
5. Associação dos Tecelões e Pequenos Produtores	Boqueirão
6. Associação de Artesanato de Cabedelo	Cabedelo
7. Associação Cultural de Cabedelo	Cabedelo
8. Oficina de Artesanato – UFPB	Caiçara
9. Grupo de Produção de Renda	Caiçara
10. Grupo de Produção Artesanal	Cajazeiras
11. Associação dos Artesãos de Camalaú	Camalaú
12. Grupo de Produção de Escultura em Madeira	Campina Grande
13. Grupo de Produção Artesanal em Couro	Campina Grande
14. Cooperativa Artesanal Mista de Catolé da Rocha	Católé da Rocha
15. Cooperativa Artesanal de Curimataú	Cuité
16. Oficina de Artesanato – UFPB	Esperança
17. Associação de Artesanato Irmãos Unidos	Guarabira
18. Associação das Artesãs Rurais de Chã dos Pereiras	Ingá – Chã dos Pereiras
19. Associação das Artesãs Rurais de Pontina	Ingá – Pontina
20. Associação dos Trab. em Artes. da Casa do Artesão Paraibano	João Pessoa
21. Associação do Mercado do Artesanato	João Pessoa
22. Grupo de Produção Artesanal	João Pessoa
23. Grupo de Produção de Roupas Artesanal	João Pessoa
24. Grupo Skultura de Produção Artesanal	João Pessoa
25. Cooperativa de Produção e Serviços do Bairro São José	João Pessoa
26. Fed. das Associações e Cooperativas de Artesãos da Paraíba	João Pessoa
27. Grupo de Produção e Lapidação de Artesanato Mineral	Juazeirinho
28. Grupo de Produção Artesanal	Juazeirinho
29. Cooperativa Artesanal Mista de Juripiranga	Juripiranga
30. Grupo de Produção de Figuras de Estopa	Lagoa Seca
31. Grupo de Produção Artesanal de Lucena	Lucena – Ponta de Lucena
32. Grupo de Produção Artesanal	Maturéia
33. Cooperativa Artesanal Mista de Patos	Patos
34. Associação Profissionalizante do Vale do Piancó	Piancó
35. Grupo de Produção Artesanal	Pitimbu
36. Oficina de Artesanato – UFPB	Pucuí
37. Grupo de Produção de Brinquedo	Puxinanã
38. Oficina de Artesanato – UFPB	Remígio
39. Associação das Artesãs Rurais de Serra Rajada	Riachão do Poço
40. Oficina de Artesanato – UFPB	S. S. de Lagoa de Roça
41. Grupo de Produção de Cerâmica	Santa Luzia
42. Associação das Artesãs de São João do Tigre	São João do Tigre
43. Associação de Resistência das Rendeiras de Cacimba	São João do Tigre
44. Grupo de Produção de Artesanato	São Miguel de Traipu
45. Oficina de Artesanato – UFPB	Serra Branca
46. Cooperativa Artesanal do Agreste	Serra Redonda
47. Associação das Artesãs Rurais de Queimadas	Serra Redonda – Queimadas

(continua)

(continuação)

<b>ORGANIZAÇÕES COLETIVAS DO ESTADO DA PARAÍBA</b>	
<b>FONTE: O Artesanato Paraibano (Programa Paraibano de Tecnologias Apropriadas)</b>	
<b>*Fonte: Sebrae</b>	<b>Município/Localidade</b>
48. Associação das Artesãs Rurais de V. dos Pobres	Serra Redonda – V. dos Pobres
49. Associação das Produtoras de Arte de Zabelê	Zabelê
50. Associação dos Artesãos do Distrito de Ribeira*	Cabaceiras
<b>ORGANIZAÇÕES COLETIVAS DO ESTADO DE PERNAMBUCO</b>	
<b>FONTES: Diversas</b>	
	<b>Município/Localidade</b>
1. Associação dos Artesãos de Bezerros	Bezerros
2. Centro de Convivência dos Idosos	Bezerros
3. Associação dos Ceramistas do Cabo	Cabo de Santo Agostinho
4. Associação dos Ceramistas e Artistas Plásticos do Cabo	Cabo de Santo Agostinho
5. Associação dos Pequenos Artesãos de Camaragibe	Camaragibe
6. Associação dos Índios da Caatinga Grande	Cabrobó
7. Associação dos Artesãos de Goiana	Goiana
8. Associação dos Artesãos de Ibimirim	Ibimirim
9. Associação dos Artesãos de Itapissuma	Itapissuma
10. Associação do Tapeceiros de Lagoa do Carro	Lagoa do Carro
11. Cooperativa Arte Nossa	Lagoa do Carro
12. Cooperativa Mista dos Artesãos do Agreste e Sertão de Pernambuco	Pesqueira
13. Associação Ruralista dos Agricultores e Rendeiras do Papagaio	Pesqueira
14. Associação dos Produtores de Artesanato de Vitorino	Riacho das Almas
15. Centro Profissional e Artesanal de Salgadinho	Salgadinho
16. Associação Municipal das Mulheres de Salgueiro	Salgueiro
17. Centro Comunitário Irmã Clara	Serrita
18. Associação dos Artesãos de Caraipeiras	Tacaratu
19. Cooperativa dos Produtores de Artefatos e Calçados de Timbaúba	Timbaúba
20. Associação dos Artesãos	Timbaúba
21. Associação dos Artesãos de Tracunhaém	Tracunhaém
<b>ORGANIZAÇÕES COLETIVAS DO ESTADO DO PIAUÍ</b>	
<b>FONTE: Prodart</b>	
	<b>Município/Localidade</b>
1. Cooperativa Artesanal de Doces e Frutos Tropicais de Amarante	Amarante
2. Associação Comunitária Dedila Melo	Batalha
3. Associação dos Artesãos de Barra Grande	Cajueiro da Praia
4. Associação dos Artesãos de Caxingó	Caxingó
5. Associação das Rendeiras do Morro da Mariana	Ilha Grande
6. Associação Comunitária do Coqueiro da Praia	Luís Correia
7. Associação dos Artesãos Profissionais de Parnaíba	Parnaíba
8. Cooperativa Artesanal Mista de Parnaíba	Parnaíba
9. Associação São Vicente de Paula	Parnaíba
10. Associação Comunitária de Produtores e Consumo de Pedro II	Pedro II
11. Associação dos Artesãos de Pedro II	Pedro II
12. Associação dos Artesãos Profissionais Autônomos do Piauí	Teresina
13. Cooperativa Mista dos Artesãos de Teresina Ltda.	Teresina
14. Associação das Bordadeiras da Socopo	Teresina
15. Associação de Apoio aos Deficientes Físicos	Teresina
16. Associação dos Artesãos Ceramistas do Poti	Teresina

(continua)

(conclusão)

<b>ORGANIZAÇÕES COLETIVAS DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE</b>	
<b>FONTE: Sebrae/PRODART</b>	<b>Município/Localidade</b>
1. Cooperativa do Vale do Açú	Assu
2. Associação das Bordadeiras do Seridó	Caicó
3. Cooperativa de Produção Artesanal do Seridó	Caicó
4. Casa do Artesão	Natal
5. Cooperativa Arteanal dos Assistidos	Natal
6. Cooperativa das Oficinas Comunitárias de Produção Artesanal	Natal
7. Cooperativa dos Produtores Artesanais do Rio Grande do Norte	Natal
8. Cooperativa de Produção Artesanal do Potengi	S. Gonçalo do Amarante
9. Associação das Bordadeiras de Serra Negra do Norte	Serra Negra do Norte
10. Associação das Bordadeiras de Timbaúba dos Batistas	Timbaúba dos Batistas
11. Associação dos Artesãos de Touros	Touros
<b>ORGANIZAÇÕES COLETIVAS DO ESTADO DE SERGIPE</b>	
<b>FONTE: NUTRAC</b>	<b>Município/Localidade</b>
1. Associação Artesanal de Simões Dias	Simão Dias
2. Associação dos Artesãos de Nova Brasília	Tobias Barreto
3. Associação de Artesãos do Povoado de Jabeberé	Tobias Barreto – Povoado de Jabereré
4. Associação das Bordadeiras de Samambaia	Tobias Barreto – Povoado de Samambaia
5. Associação das Bordadeiras de Nova Esperança	Tobias Barreto
6. Centro do Artesanato Baixão	Tobias Barreto – Povoado de Barriga
7. Associação das Bordadeiras de N. Sra. Perpétuo Socorro	Itabi
8. Associação das Bordadeiras Coração de Jesus	Aquidabã – Povoado Cajueiro dos Potes
9. Associação das Bordadeiras a Força da União	Aquidabã – Povoado de Moita Redonda
10. Associação das Bordadeiras Tamanduá	Graccho Cardoso
11. Associação das Bordadeira N. Sra. Aparecida	Graccho Cardoso – Povoado de Grande
12. Associação das Bordadeiras União e Paz	Pinhão – Povoado de Beija-Flor
13. Associação das Tecelãs Pedretoque de Rio Real	Poço Verde – Povoado de Rio Real
14. Associação das Bordadeiras Mulheres Unidas	São Miguel do Aleixo – Lagoa do Veado
15. Associação do Projeto Tudo Encaixa	Cumbé
16. Associação das Bordadeiras de Santa Teresinha	Cumbé – Povoado de Sucupira
17. Associação das Bordadeiras Unidas para Sempre	Cumbé – Povoado Tanque do Meio
18. Associação de Artesanato de Frei Paulo e Alagadiço	Frei Paulo
<b>Total geral de entidades: 247</b>	

**FIGURA 175 - ENTIDADES COLETIVAS DE ARTESÃOS**

**FONTE:** Pesquisa direta/2000

Longe de ser um número significativo, as 247 entidades coletivas de artesãos representam uma pequena parcela das entidades existentes, além de evidenciar o grande número de artesãos que não pratica o associativismo, isto quando se compara o número de artesãos associados com o total estimado de artesãos no Nordeste.

Não existem números oficiais quanto à identificação dessas associações, mas acredita-se que em alguns estados mais de 80% delas se enquadram nesta categoria. Algumas instituições de fomento estão cadastrando entidades coletivas de artesãos para evitar

a formação de associações não-representativas, disponibilizando inclusive orientação sobre a legislação pertinente.

## **11 CONSIDERAÇÕES**

Ao criar instrumentos diferenciados, como o Programa Agentes de Desenvolvimento, Programa Farol do Desenvolvimento, Programa Parcerias Empreendedoras, Fórum de Clientes, entre outros, o Banco do Nordeste se aproximou ainda mais da sociedade passando a discutir, planejar, e realizar ações

conjuntas com as lideranças locais para promoção do desenvolvimento sustentável de atividades vocacionadas.

Uma dessas atividades vocacionadas, o artesanato, se revela promissora a partir da riqueza da cultura nordestina e da grande variedade de manifestações. Por entender estas características como uma vantagem competitiva da região, o tema tem sido discutido rotineiramente pelas lideranças e agentes produtivos nas reuniões dos citados programas, tendo sido registrada a ocorrência de sinalizações no sentido de haver a necessidade de aprofundamento do seu conhecimento e da adoção de linhas de ações específicas para tratar o tema.

Assim, a partir dos estudos, diagnósticos e pesquisas, realizados junto aos artesãos regionais, lideranças, associações, instituições relacionadas com a atividade, organizações não-governamentais, e considerando todos os aspectos do mercado nacional e internacional, o Banco do Nordeste criou o **Programa de Desenvolvimento do Artesanato do Nordeste (CrediArtesão), inserido na Parte IV**, contemplando ações que visam a promoção sustentável da atividade.

Entre as ações propostas, o Banco do Nordeste e parceiros estão realizando os eventos de “Capacitação e Estruturação da Cadeia Produtiva do Artesanato”, que consiste em reunir todos os líderes da atividade em cada estado da área de atuação do Banco e definir uma agenda de compromissos, que passa a ser realizada por todos. Em 25 de janeiro de 2002, realizou-se o primeiro desses eventos, com a participação de 371 participantes, que geraram uma agenda contendo 34 compromissos contemplando ações nos níveis federal, estadual e no âmbito dos municípios vocacionados. Eventos como esse serão realizados em todos os estados da área de atuação do Banco do Nordeste, no decorrer do ano de 2002, consolidando uma agenda regional para tratar a atividade de forma conseqüente e empresarial.

A participação efetiva do Governo Federal nesse tipo de ação, através do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, gestor do Programa do Artesanato Brasileiro, demonstra o interesse das autoridades federais em tratar a atividade como prioritária, traçando desafios de conquistar definitivamente os mercados interno e externo, principalmente através dos ganhos advindos da ligação do artesanato com a atividade turística.

Como visão de futuro para a atividade vislumbra-se organizar a cadeia produtiva de forma a atender os objetivos relacionados com a inserção do artesanato nordestino nos mercados nacional e internacional, profissionalização da atividade, e melhoria das condições econômicas e sociais dos artesãos.

## 12 REFERÊNCIAS

**BANCO DO NORDESTE.** Aspectos econômicos do artesanato nordestino. **Fortaleza: ETENE, 1958.**

BANCO DO NORDESTE. **Potencialidades econômicas do turismo do Cariri.** Fortaleza, 1999.

BANCO DO NORDESTE. **Programa de ação empresarial para o artesanato:** estado do Ceará. Fortaleza, [19\_\_].

**BRASIL. Ministério da Ação Social.** Programa brasileiro de artesanato. **Brasília, DF, 1991.**

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Programa do artesanato brasileiro.** Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/progacoes/PAB/pab.html>> Acesso em: 3. Jul. 2000.

CADERNO DE CULTURA. Fortaleza: Centro de Referência Cultural, ano 1, n. 1, 1979.

CASTANHEDE, C. **Administração e gerência:** do artesanato à automação. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1980.

**CEARÁ. Secretaria do Trabalho e Ação Social.** Cadastro de artesãos: **procedimentos, normas e atividades artesanais.** Fortaleza, 1995a.

CEARÁ. Secretaria do Trabalho e Ação Social. **O consumo de artesanato em áreas de concentração desse produto em Fortaleza:** manual de instrução e tabelas complementares. Fortaleza: DART, 1995b.

CHIAVENATO, I. **Administração de empresas:** uma abordagem contingencial. São Paulo: McGraw-Hill, 1987.

COMUNIDADE SOLIDÁRIA. **Artesanato e geração de renda.** Brasília, DF, 1999.

CUNHA, M.M.C. da (Coord.). **Perfil do artesanato cearense:** tipologias selecionadas. Fortaleza: FLACSO, [19\_\_].

CZINKOTA, M.R. A national export assistance policy for new and growing business. **Journal of International Marketing**, v. 2, n. 1, p. 33-39, 1994.

GRADVOHL, M.M.B. (Coord.). **Estudos fundamentais:** subsídios para uma política de artesanato no estado do Ceará. Fortaleza: IPLANCE, 1986.

INSTITUTO CENTRO DE CAPACITAÇÃO E APOIO AO EMPREENDEDOR. **Manual de associativismo/cooperativismo no setor artesanal.** Belo Horizonte, 2000. Mimeografado.



INSTITUTO DE TECNOLOGIA DO ESTADO DE PERNAMBUCO. **Estudo e pesquisa no setor cerâmica artesanal no nordeste brasileiro**: estado de Pernambuco. Recife: ITEP/Sudene, 1990.

LIMA, A.A.M.; AZEVEDO, I.M. **O artesanato nordestino**: características e problemática atual. Fortaleza: Banco do Nordeste/ETENE, 1982.

MAIA, I. **O artesanato de renda no Brasil**. João Pessoa: UFPB, 1980.

MBUYI, M. **AFT**. Washington, D.C.: World Bank, 1996. (Series Discussion Paper, n. 300).

MOORI-KOENIG, V.; YOGUEL, G. Perfil de la inserción externa y conducta exportadora de las PMEs industriales argentinas. **Buenos Aires: CEPAL, 1995. (Documento de Trabajo, 75).**

NASCIMENTO, F. S. A cerâmica utilitária e decorativa do Ceará. **Fortaleza: CERES, 1980.**

PEREIRA, H.; SANTOS, S.A. dos. **Criando seu próprio negócio**: como desenvolver o potencial empreendedor. Brasília, DF: SEBRAE, 1995.

PRODART. **Cadastro dos artesãos da Região Sul do Piauí**. Teresina, 1994.

RIBEIRO, A.C.C. **Subsídios para um programa de assistência ao artesanato e à indústria artesanal do Nordeste**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 1986.

ROCHA, J.M.T. **Arte/artesanato de Alagoas**. Maceió: SEC, [19\_\_].

SEBRAE. Perfil do artesanato em Pernambuco. **Recife, 2000.**

SEBRAE. Poção. **Recife, 2000. (Série Artesão e Artesanato).**

SEMINARIO IBEROAMERICANO DE COOPERACIÓN EN ARTESANÍA, 6. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/progacoes/sdp/pag/pab007>> Acesso em: 3 jul. 2000.

SILVA, R. **Diagnóstico do artesanato da região sul do Piauí**: resgatando a memória. Teresina: SEBRAE, 1994.

SILVA FILHO, F.P.. **Perfil e problemática do artesanato do litoral piauiense**. Teresina: Fundação Delta do Parnaíba/Banco do Nordeste, 1987.

### 13 BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. **Como exportar para a Índia**. Brasília, DF, 1997. (Coleção Estudos e Documentos de Comércio Exterior).

CBI. **Marketing information**. Disponível em: <<http://www.cbi.nl>> Acesso em: 3 jul. 2000.

CEARÁ. Secretaria de Planejamento e Coordenação. **Zoneamento de tipologia do artesanato cearense**. Fortaleza, 1992.

DE FELIPPE JÚNIOR, B. **Pesquisa**: o que é e para que serve. Brasília, DF: Sebrae, 1994.

FOSCHETE, M. **Relações econômicas internacionais**. São Paulo: Edições Aduaneiras, 1999.

GARCIA, L.M. **Roteiro prático de exportação**. São Paulo: Edições Aduaneiras, 1993.

HAWKINS, R. **Improving economic management training initiative, supported by the economic development institute (EDI) of the World Bank**. Washington, D.C.: World Bank, 1988.

LEGARIN, M.; MAGAIN, D. **Estudos de mercado**. São Paulo: Makron Books, 1992.

OXFAM. **Plan stratégique**: solidarité 2000. Disponível em: <<http://www.oxfaminternacional.org>> Acesso em: 3 jul. 2000.

PEDROSA, T.M. **Arte popular de Alagoas**. Maceió: Grafitex, 2000.

RATTI, B. **Comércio internacional**. 9. ed. São Paulo: Edições Aduaneiras, 1997.

RILEY, T.; BENVENISTI, R. **Artigos do Banco Mundial**. Washington, D.C., 1997.

RIOS, J.A. **Artesanato e desenvolvimento**: o caso cearense. Fortaleza: SESI/CNI, 1969.

RUAS, R.L.; Pinheiro, I.A. **Sua empresa é competitiva?** diagnóstico de competitividade para as pequenas empresas industriais. Brasília, DF: Sebrae, 1996.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ. **Artesanato do chapéu de palha na área de influência de Sobral**. Fortaleza: Instituto de Antropologia, 1967.

VEIGA, P M.; MARKWALD, R.A. **Micro, pequenas e médias empresas na exportação**: desempenho no Brasil e lições da experiência internacional. Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior, 1998. (Texto para discussão, 136).

WILSON, R.F. **Câmbio**: conhecimentos gerais. 4. ed. rev. amp. São Paulo: Edições Aduaneiras, 1990.

WILSON, R.F. **Exportar**: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços. 3. ed. São Paulo: Edições Aduaneiras, 1993.

### FONTES SECUNDÁRIAS CONSULTADAS

Foram catalogadas 240 fontes secundárias, entre textos, catálogos, *folders* e outros. Estas fontes passaram por um processo de revisão com o objetivo de avaliar o conteúdo e a qualidade da informação de modo que pudessem subsidiar o diagnóstico do artesanato nordestino. Foram todas cedidas pelas instituições contactadas durante a primeira fase dos trabalhos.



## ***ANEXOS***



## ANEXO 1

### MODEL: CÁLCULO DO NÚMERO DE ARTESÃOS DO NORDESTE POR REGRESSÃO LINEAR

Dependent variable.. VAR00001      Method.. LINEAR

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R      ,98251  
 R Square      ,96533  
 Adjusted R Square      ,95839  
 Standard Error      41148,43167

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	235705750000,0	235705750000,0
Residuals	5	8465967142,9	1693193428,6

F = 139,20781      Signif F = ,0001

Variables in the Equation

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
Time	91750,000000	7776,322645	,982511	11,799	,0001
(Constant)	-65757,142857	34776,77210		-1,891	,1172

Anos	Dados	Estimativa
1957	<b>83600</b>	71868
1958		81043
1959		99393
1960	<b>108100</b>	117743
1961		136093
1962		154443
1963		172793
1964		191143
1965	<b>165900</b>	209493
1966		227843
1967		246193
1968		264543
1969		282893
1970	<b>254700</b>	301243
1971		319593
1972		337943
1973		356293
1974		374643
1975	<b>390900</b>	392993
1976		411343
1977		429693
1978	<b>505500</b>	448043

Anos	Dados	Estimativa
1979		466393
1980	<b>600000</b>	484743
1981		503093
1982		521443
1983		539793
1984		558143
1985		576493
1986		594843
1987		613193
1988		631543
1989		649893
1990		668243
1991		686593
1992		704943
1993		723293
1994		741643
1995		759993
1996		778343
1997		796693
1998		815043
1999		833393
2000		851743



**ANEXO 2**  
QUESTIONÁRIOS APLICADO EM PESQUISA FENNEART

<b>DIAGNÓSTICO do ARTESANATO do NORDESTE</b>				
	Entrevistador:	Data/Hora:	Crítica:	Verificação:
				Questionário
<b>Bloco 1 – Identificação</b>	<b>FILTRO: Entrevistar artesãos, pessoas que efetivamente tenham o artesanato como atividade produtiva.</b>			
	Bom dia! Sou _____, estamos realizando o diagnóstico do artesanato do nordeste, para o Banco do Nordeste poder atuar junto aos artesãos com medidas adequadas a sua realidade.			
	<b>FILTRO: O Sr(a) é artesão?</b>		<b>Sim 1 → Prossiga      Não 2 → Encerre</b>	
	Nome do Entrevistado: _____		Localidade / Estado onde se dá a produção: _____	
	1)Qual a principal matéria prima utilizada na sua produção artesanal? (Citar o que utiliza como principal)			
	1 Cerâmica/Argila	4 Couro	7 Linha /Lã	11 Pedras
	2 Renda e/ou Bordados, Tecidos	5 Ferro/Bronze	8 Coco	12 Outros, citar
	3 Vidro	6 Madeira	9 Palha/Piaçava	12.3
<b>Bloco 2 – Produção</b>	2)Cite 5 principais produtos produzidos pelo Sr(a):(produtos de maior saída) e (quanto produz mensalmente)		3)Quais os principais problemas que o Sr(a) enfrenta na produção?	
	1- _____		1-Falta de Capital	
	2- _____		2-Falta de Máquinas e Equipamentos	
	3- _____		3-Falta de Treinamento	
	4- _____		4-Falta de Pessoal Auxiliar	
5- _____		5-Falta /Dificuldade de Fornecedores		
6-Outros _____		6-Outros _____		
4)Que medidas seriam úteis para resolver os problemas citados?		5)Quais as principais máquinas e equipamentos utilizados na produção? (Cite apenas 5 se utilizar mais)		
1-Aquisição de Máquinas e Equipamentos, tipo _____		1- _____		
2-Financiamento para: _____		2- _____		
( ) Compra de Máquinas    ( ) Capital de Giro		3- _____		
3-Treinamento de _____		4- _____		
4-Formaçõ de Pessoal _____		5- _____		
5-Outros _____				
<b>Bloco 3 – Vendas</b>	6)Para onde o Sr(a) vende o que produz?		7)Como acontece ou aconteceu a exportação?	
	1-Consumidores em ponto de venda próprio		1-Relação direta com o exterior	
	2-Para intermediários		2- Por empresas de exportação	
	3-Para lojistas		3-Outros _____	
4-Em feiras de bairros				
5-Em feiras de médio e grande porte				
6-Para exterior, Países _____				
7-Outros _____				
8) Quais os maiores problemas que o Sr(a) enfrenta para vender o seu produto?		9)Como os problemas acima poderiam ser solucionados?		
1-Desconhecimento de compradores potenciais		Prob.1- _____		
2-Falta de veículo e representantes		_____		
3-Reclamações sobre a qualidade/quantidade dos produtos		Prob.2 _____		
4-Impossibilidade para participar de feiras		_____		
5-Outros, citar _____				
<b>Bloco 4 – ADM/ Finanças</b>	10)O Sr(a) já recorreu a empréstimos e financiamentos?		11)Caso 2 : Não, sente vontade de obter financiamento?	
	1-Sim, agente: _____ 2-Não (Pule para questão 11)		1-Sim _____ 2-Não (Pule para questão 12)	
	Caso 1: Sim, qual foi a finalidade do financiamento? (Pule para questão 12)		Caso 1 : Sim, qual seria a finalidade do financiamento?	
	1-Aquisição de máquinas e equipamentos		1-Aquisição de máquinas e equipamentos	
	2-Capital de giro		2-Capital de giro	
	3-Investimento misto		3-Investimento misto	
	12)O Sr(a) vê alguma dificuldade para obtenção de financiamento?		13)O Sr(a) utiliza algum controle na sua atividade?	
	1-Sim _____ 2-Não (Pule para questão 13)		1-Sim _____ 2-Não (Pule para questão 14)	
	12.1)Caso 1: Sim, qual?		13.1)Quais os Controles utilizados?	
	1-Falta de garantias		1-De Compras	
2-Falta de Avalistas		2-De Vendas		
3-Cadastro		3-De Estoque		
4-Outros _____		4-De Custos		
		5-De Produção		
		6-Outros _____		

Bloco 5 - Associativismo	<p>14) O Sr(a) participa de alguma associação de artesãos?</p> <p><b>1-Sim</b>   <b>2-Não</b> (<i>Pule para questão 15</i>)</p> <p><b>14.1) Caso 1: Sim</b>, Qual a associação que o Sr(a) participa.</p> <p>Nome : _____</p> <p>Endereço : _____</p> <p>_____</p> <p>Tel.: _____</p> <p>Contato : _____</p>	<p><b>15) Caso 2: Não.</b></p> <p>O Sr(a) gostaria de participar de alguma associação?</p> <p><b>1-Sim</b> (<i>Agradeça e encerre</i>)   <b>2-Não</b></p> <p><b>15.1) Se 2-Não</b>, porque?</p> <p>1-Não acredita em atividade associativa</p> <p>2-Não tem associação no local</p> <p>3-Outros</p>
	Obs.: Sobre o bloco de IDENTIFICAÇÃO	
Obs.: Sobre o bloco de PRODUÇÃO		
Obs.: Sobre o bloco de VENDAS		
Obs.: Sobre o bloco de ADMINISTRAÇÃO/FINANÇAS		
Obs.: Sobre o bloco ASSOCIATIVISMO		



## ANEXO 3

### FORMULÁRIOS APLICADOS JUNTO A FORMADORES DE OPINIÃO

Artesanato Nordestino  
Aspectos Econômicos e Possibilidades de Expansão de Mercados



Pesquisa No. <b>001/2000</b>	Entrevistador	Data / /2000	Questionário No.
---------------------------------	---------------	-----------------	------------------

#### Diagnóstico do Artesanato do Nordeste

O Banco do Nordeste do Brasil, no intuito de viabilizar crédito gerador de investimentos para o artesanato nordestino, necessita conhecer a realidade deste ramo de atividade na Região. Para isso está realizando o **Diagnóstico do Artesanato do Nordeste**. O Diagnóstico visa reconhecer os principais pólos artesanais em cada estado do Nordeste, afim de potencializar o crescimento da produção artesanal para os mercados internos e externo, através de ações estratégicas que estimulem a produção artesanal como negócio lucrativo e rentável.

**Importante** Todas as informações prestadas pelas Instituições serão mantidas em absoluto sigilo e não serão tratadas individualmente.

#### Bloco I: Identificação da Instituição

Instituição				
Endereço				
Cidade	Estado	CEP	Telefone	E-mail
Responsável pela Instituição			Cargo	
Responsável pelas informações			Cargo	

#### Bloco II: O Artesanato no Estado

1. Na sua opinião qual o potencial de crescimento do artesanato no Estado?

1. Baixo       2. Médio       3. Alto       Motivos: \_\_\_\_\_

2. Quais os tipos de artesanato com maior possibilidade de crescimento no estado?

1. Cerâmica     2. Renda e Bordados     3. Couro     4. Cestarias e Trançados     5. Madeira     6. Pedras   
7. Alimentos     8. Tecelagem     9. Tecidos     10. Outros (especificar) \_\_\_\_\_

3. Quais os principais problemas de produção artesanal no Estado?

1. Falta de capital de giro       2. Falta de máquinas e equipamentos       3. Falta de padronização dos produtos   
4. Outros  (especificar): \_\_\_\_\_

4. Identifique as duas principais tendências e os dois principais canais de comercialização para cada tipo de artesanato indicado:

Coloque a numeração correspondente às opções de tendências e canais de comercialização para cada tipo de artesanato:

4.1 Tendências	4.2 Canais de Comercialização	Tipos de Artesanato	4.1 Tendências	4.2 Comercialização
1. Especialização da produção	1. Relação direta artesão x consumidor	Cerâmica	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Servir como utilitário para os ramos de hotelaria, bares e outros.	2. Relação comercial via intermediário	Rendas e Bordados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Produção em grande escala para o mercado interno	3. Vendas em mercados populares	Cestarias e Trançados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Produção em grande escala para o mercado externo	4. Vendas em feiras comunitárias de pequeno porte	Couro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Outros (especifique)	5. Vendas em feiras de médio e grande porte	Madeira	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.1 _____	6. Exportação, via turistas compradores do exterior	Tecelagem	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.2 _____	7. Exportação formalmente organizada	Pedra	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	8. Outros (especifique):	Alimentos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	8.1 _____	Tecidos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		Outros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

#### Bloco 3: Identificação dos Pólos de Artesanato do Estado

Entendemos por Pólos de Artesanato, localidades que tenham as seguintes características:

1. Produção artesanal em escalas (produtividade média ou alta em relação à produção do Estado);
2. Maior concentração de artesãos no Estado (quantidade de artesãos)
3. Já atendam regularmente ao mercado interno e/ou externo

5. Quais os principais Pólos de Artesanato no Estado?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

6. Tipologias Predominantes

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Bloco 4: Identificação dos Pólos Artesanais**

**Neste bloco os Pólos Artesanais serão separadamente descritos com mais detalhes**

<b>7. Nome do Município</b>	<b>8. Existem distritos que produzem artesanato?</b> 1. Não <input type="checkbox"/> 2. Sim <input type="checkbox"/> (especifique): _____	<b>9. O Município tem potencial turístico?</b> 1. Não <input type="checkbox"/> 2. Sim <input type="checkbox"/>
-----------------------------	---	--

**10. Tipos de artesanato produzidos no Município** (Obs.: Caso o Município produza mais de um tipo de artesanato, marque apenas o principal ou os dois mais expressivos):

1. Cerâmica <input type="checkbox"/>	2. Rendas e Bordados <input type="checkbox"/>	9. Alimentos <input type="checkbox"/>	4. Couro <input type="checkbox"/>	5. Metal <input type="checkbox"/>	6. Madeira <input type="checkbox"/>
7. Tecelagem <input type="checkbox"/>	3. Cestarias e Trançados <input type="checkbox"/>	10. Tecidos <input type="checkbox"/>	11. Outros <input type="checkbox"/> (especifique): _____		

**11. Principais produtos artesanais elaborados no Município**

1. _____	2. _____
3. _____	4. _____
5. _____	6. _____

**Na sua opinião, a produção artesanal do Município:**

<b>12. Já Exporta?</b> 1. Não <input type="checkbox"/> 2.1 _____ 2. Sim <input type="checkbox"/> 2.2 _____ (especifique para quais Países): 2.3 _____	<b>13. Tem potencial para exportação</b> 1. Não <input type="checkbox"/> 2. Sim <input type="checkbox"/>	<b>14. Tem Grau de Qualidade:</b> 1. Baixo <input type="checkbox"/> 2. Médio <input type="checkbox"/> 3. Alto <input type="checkbox"/>	<b>15. Tem dificuldades quanto a:</b> 1. Produção <input type="checkbox"/> 2. Gestão <input type="checkbox"/> 3. Vendas <input type="checkbox"/> 4. Outros <input type="checkbox"/> (especifique): _____
--	--	---	--

**16. Caracterize por estimativa, a produção artesanal do Município em questão quanto à**

<b>16.1 Tipo de artesanato:</b> 1. _____ 2. _____ 3. _____	<b>16.2 Número estimado de artesãos:</b> (quant.) _____ (quant.) _____ (quant.) _____	<b>16.3 Volume estimado de Produção (média da quantidade produzida ao mês por artesão):</b> (quant.) _____ (quant.) _____ (quant.) _____	<b>16.4 Valor médio de vendas das peças (valor médio estimado de 1 peça):</b> R\$ _____ R\$ _____ R\$ _____
---	--	---	--

**17. Tipo de organização da Produção:**

1. Em Associações <input type="checkbox"/>	2. Em Cooperativas <input type="checkbox"/>	3. Em Grupos de Trabalho <input type="checkbox"/>	4. Individualmente <input type="checkbox"/>	5. Microempresas <input type="checkbox"/>
--	---	---	---	---

**18. Em caso de Associações ou Cooperativas, identifique cada uma delas:**

**18.1 Nome da Entidade**

Endereço	Telefone	Contato	No. de Associados
_____	_____	_____	_____

**18.2 Nome da Entidade**

Endereço	Telefone	Contato	No. de Associados
_____	_____	_____	_____

**18.3 Nome da Entidade**

Endereço	Telefone	Contato	No. de Associados
_____	_____	_____	_____

**18.4 Nome da Entidade**

Endereço	Telefone	Contato	No. de Associados
_____	_____	_____	_____

**18.5 Nome da Entidade**

Endereço	Telefone	Contato	No. de Associados
_____	_____	_____	_____

**Atuação desta instituição**

**19. Existem Projetos e/ou Programas específicos em execução ou já executados no Município?** (Em caso positivo, identifique quais):

1. Não <input type="checkbox"/> 2.1 _____	2.2 _____
2. Sim <input type="checkbox"/> 2.3 _____	

<b>20. Como o Banco poderia investir na produção artesanal deste Município?</b> 1. Através de financiamento <input type="checkbox"/> 2. Através de outras ações <input type="checkbox"/> (especifique): _____	<b>Bando de Desenvolvimento:</b> Para quem respondeu 1 na questão anterior: <b>21. Qual a finalidade do financiamento?</b> 1. Capital de giro <input type="checkbox"/> 2. Investimento fixo (aquisição de máq. e equipamentos) <input type="checkbox"/> 3. Investimento misto (Capital de giro + Invest. Fixo) <input type="checkbox"/>	<b>22. Quais seriam, na sua opinião, os principais impeditivos ao financiamento?</b> 1. Falta de garantias <input type="checkbox"/> 2. Falta de avalistas <input type="checkbox"/> 3. Cadastro <input type="checkbox"/> 4. Outros <input type="checkbox"/> (Especifique): _____
---	--	---

Para quem respondeu 1 na questão 20:

**23. Estimativa de valor médio necessário para o Artesanato local**

R\$ ( \_\_\_\_\_ ) **24. Especifique o uso do recurso:**

Valor por extenso