



ideias de
negócios

Como montar uma loja de artesanato



EMPREENDEDORISMO

Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

Robson Braga de Andrade – Presidente do CDN

Diretor-Presidente

Guilherme Afif Domingos

Diretora Técnica

Heloísa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças

Vinícius Lages

Unidade de Capacitação Empresarial e Cultura Empreendedora

Mirela Malvestiti

Coordenação

Luciana Rodrigues Macedo

Autor

Paulo César Borges de Sousa

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

| | |
|---|----|
| 1. Apresentação | 1 |
| 2. Mercado | 2 |
| 3. Localização | 2 |
| 4. Exigências Legais e Específicas | 3 |
| 5. Estrutura | 5 |
| 6. Pessoal | 5 |
| 7. Equipamentos | 7 |
| 8. Matéria Prima/Mercadoria | 7 |
| 9. Organização do Processo Produtivo | 8 |
| 10. Automação | 9 |
| 11. Canais de Distribuição | 10 |
| 12. Investimento | 10 |
| 13. Capital de Giro | 11 |
| 14. Custos | 12 |
| 15. Diversificação/Agregação de Valor | 14 |
| 16. Divulgação | 15 |
| 17. Informações Fiscais e Tributárias | 15 |
| 18. Eventos | 17 |
| 19. Entidades em Geral | 19 |
| 20. Normas Técnicas | 20 |
| 21. Dicas de Negócio | 23 |
| 22. Características | 24 |
| 23. Bibliografia | 28 |
| 24. Fonte | 31 |
| 25. Planejamento Financeiro | 32 |
| 26. Soluções Sebrae | 32 |

Sumário

| | |
|-----------------------|----|
| 27. Sites Úteis | 32 |
| 28. URL | 32 |

1. Apresentação

O ideal é montar a loja em galerias, centros comerciais, shoppings populares ou ruas com grande circulação de pessoas. Se não der, invista em divulgação.

Aviso: Antes de conhecer este negócio, vale ressaltar que os tópicos a seguir não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio como a descrita a seguir. O objetivo de todos os tópicos a seguir é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

O artesanato é uma das mais ricas formas de expressão da cultura de um povo. É a representação da sua história e de sua comunidade, bem como a transmissão desse legado às futuras gerações. Na sua forma artística, transformou-se numa atividade econômica, importante fator na geração de emprego e renda, com impactos na inclusão social e desenvolvimento regional.

O artesanato brasileiro é fortemente influenciado pelas culturas indígena, africana e europeia. A grande quantidade de matéria prima disponível aliada às influências o torna rico em cores e formas, fazendo do artesanato nacional um dos mais belos e variados do mundo.

As matérias-primas são moldadas com grande criatividade, desde a cerâmica (marajoara, terracota, figurativa e escultural), passando pelas fibras (algodão, sisal, milho, bananeira), pedras (pedra-sabão, quartzito), madeira, metal, papel, tecidos e outras.

Além de ser fonte de renda de muitas comunidades, as peças de artesanato retratam pedaços da história do país. “O artesão, consciente ou inconscientemente, apresenta traços de sua cultura nos objetos produzidos, mostrando suas tradições, como símbolos mágicos e crenças, os quais ficam marcados em seus trabalhos”.
(www.brazilhandicraft.org.br)

Nesta "Ideia de Negócio" serão apresentadas informações importantes para o empreendedor que tem intenção de abrir uma Loja de Artesanato. Este documento não substitui o Plano de Negócios, que é imprescindível para iniciar um empreendimento com alta probabilidade de sucesso. Para a elaboração do Plano de Negócios, deve ser consultado o Sebrae mais próximo.

2. Mercado

O artesanato já é uma das principais atividades econômicas em vários municípios brasileiros, contando, cada vez mais, com um mercado que valoriza o trabalho do artesão brasileiro.

Segundo o IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, em 2013 o artesanato movimentou mais de R\$ 50 bilhões, envolvendo 8,5 milhões de pessoas nessa atividade, e anuncia que para o próximo Censo já será classificada como ocupação profissional.

Segundo pesquisa realizada pelo Centro Cape, em 2009, o perfil do público consumidor de artesanato no Brasil é predominantemente feminino, representando 74% dos entrevistados, a idade média está acima dos 40 anos, 41% tem o ensino médio e 39% superior, somente 19% tem até a 8ª. Série. Os principais itens de consumo são os utilitários seguidos dos itens de decoração.

O volume de negócios de artesanato cresce a uma taxa de 15% ao ano, com destaque na exportação para Europa, Japão e Estados Unidos, segundo a APEX-Brasil, Agência Brasileira de Promoção da Exportações e Investimentos. Esse mercado internacional está em expansão, permitindo a inúmeros artesãos ampliarem significativamente sua produção e valor médio por item produzido.

A questão ecológica e a reciclagem dão também um novo impulso ao setor, pois além de ser uma atividade tipicamente de baixo impacto ambiental, o reaproveitamento de materiais e o uso eficiente de recursos naturais não aproveitados em outras atividades, faz do artesanato uma excelente forma de viabilizar projetos de sustentabilidade, seja por grandes empresas, seja pelos poderes públicos, através da formação de cooperativas e associações de artesãos.

Também no turismo, o artesanato tem papel importante, pois complementa a experiência turística através dos produtos que levam a cultura e arte de uma região. Os setores de feiras e eventos, bem como o turismo de negócios, completam um cenário bastante promissor para as Lojas de Artesanato.

3. Localização

A localização é sempre um dos fatores mais importantes para o sucesso de um empreendimento, que deve ser analisado dentro do contexto do Plano de Negócios, levando em consideração vários fatores, entre eles, a linha de produtos, público alvo, capacidade de investimento, etc.

Para uma loja, que requer exposição ao público e potenciais clientes, deve ser um

local estratégico, onde haja grande movimento de pessoas e que ofereça boa visibilidade da mesma. O ideal é montar uma Loja de Artesanato em galerias, centros comerciais, próximo a pontos turísticos, shoppings populares ou ruas com grande circulação de pessoas, mas é preciso considerar o custo com a infraestrutura nesses locais, que pode ser mais alto e influenciar no resultado financeiro.

É preciso analisar cuidadosamente a relação custo-benefício para a seleção do local e do imóvel, estar atento às facilidades oferecidas, tais como estacionamento, proximidade a pontos de atração turística, existência de transporte público e acesso fácil. Deve-se avaliar se o movimento de pessoas é compatível com o mercado alvo que se pretende atingir, ou em outras palavras, se essas pessoas estarão interessadas nos produtos oferecidos.

Locais de fluxo turístico, em geral, são boas opções, e devemos lembrar que existem várias modalidades de turismo, tais como turismo de negócios, cultural, de aventura, rural, etc. Identificar esses movimentos e que tipo de artesanato essas pessoas estão propensas a comprar, é parte fundamental dessa análise.

Mercados temáticos, ou centros comerciais que destaquem os valores regionais, também são boas alternativas. Aeroportos e rodoviárias, assim como as regiões próximas, são igualmente locais privilegiados para este tipo de comércio.

Se o empreendedor optar em montar a loja fora dos grandes centros deverá investir em divulgação, atendimento e promoções de forma a atrair o público mesmo que exija um deslocamento maior.

4. Exigências Legais e Específicas

Para dar início ao processo de abertura da empresa, é necessária a contratação de um contador, ou escritório de contabilidade de confiança. Ele é o responsável pela legalização e a formalização do negócio. Em geral os seguintes passos devem ser seguidos:

1) Consulta Comercial

Antes de realizar qualquer procedimento para abertura de uma empresa o primeiro passo é realizar uma consulta prévia na prefeitura ou administração local. A consulta tem por objetivo verificar se no local escolhido para a abertura da empresa é permitido o funcionamento da atividade que se deseja empreender. Outro aspecto que precisa ser pesquisado é o endereço. Em algumas cidades, o endereço registrado na prefeitura é diferente do endereço que todos conhecem. Neste caso, é necessário o endereço correto, de acordo com o da prefeitura, para registrar o contrato social, sob pena de ter de refazê-lo.

Órgão responsável:

Prefeitura Municipal;
Secretaria Municipal de Urbanismo.

2) Busca de nome e marca

Verificar se existe alguma empresa registrada com o nome pretendido e a marca que será utilizada.

Órgão responsável:

Junta Comercial ou Cartório (no caso de Sociedade Simples) e Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI).

3) Arquivamento do contrato social/Declaração de Empresa Individual

Este passo consiste no registro do contrato social. Verifica-se também, os antecedentes dos sócios ou empresário junto a Receita Federal, através de pesquisas do CPF.

Órgão responsável:

Junta Comercial ou Cartório (no caso de Sociedade Simples).

4) Solicitação do CNPJ

Órgão responsável:

Receita Federal.

5) Solicitação da Inscrição Estadual

Órgão responsável:

Receita Estadual

6) Alvará de licença e Registro na Secretaria Municipal de Fazenda

O Alvará de licença é o documento que fornece o consentimento para empresa desenvolver as atividades no local pretendido.

Órgão responsável:

Prefeitura Municipal;

Secretaria Municipal da Fazenda.

7) Matrícula no INSS

Órgão responsável:

Instituto Nacional de Seguridade Social; Divisão de Matrículas – INSS.

5. Estrutura

A área mínima necessária para uma Loja de Artesanato é de aproximadamente 20 metros quadrados, sendo necessários para o atendimento, um vendedor (a) e um responsável pelo caixa e pela loja em geral, que pode ser o proprietário.

É possível usar o próprio espaço da loja como escritório. O balcão de atendimento pode ser projetado para funcionar como caixa, espaço para pacotes e escritório, desde que de maneira organizada e que não prejudique o atendimento. A área da loja deve ser dividida entre salão, banheiro, estoque e copa ou um local para café/chá /suco e água. Vale ressaltar que em caso de se optar pela instalação da loja em centros comerciais ou shoppings não é necessário banheiro no interior da loja.

Uma boa decoração favorece o produto e atrai o cliente. Revestimentos, pintura, móveis, e iluminação são componentes importantes para se obter uma estética favorável. O ambiente deve ser funcional, observando os espaços necessários para circulação dos clientes, prevendo inclusive adaptações necessárias para o acesso e atendimento de portadores de necessidades especiais.

O conceito adotado na arquitetura da loja tem que estar condizente com a imagem que se deseja vender, e com o tema/foco do artesanato dos produtos expostos. Sendo uma manifestação cultural, a Loja de Artesanato deve criar o “clima” apropriado, com a arquitetura, decoração e até mesmo a vestimenta dos vendedores fazendo parte do negócio.

6. Pessoal

O empreendedor que está iniciando um negócio deve estar atento para não exceder os custos. A folha de pagamento é uma das grandes responsáveis por elevar os custos das micro e pequenas empresas. Para amenizar os custos iniciais com folha de pagamento, convém optar pela contratação de uma equipe enxuta. De acordo com empreendedores do ramo, para começar, em uma loja de 20m², bastam um(a) funcionário(a) com as funções de vendedora e um responsável pelo caixa e pela loja em geral, que pode ser o proprietário.

As responsabilidades das pessoas que irão trabalhar na Loja Artesanato podem ser divididas da seguinte forma:

Pessoa responsável pelo caixa e pela loja em geral

- Atendimento ao cliente
- Caixa
- Compras
- Gestão do negócio

Vendedor

- Atendimento ao cliente
- Manutenção da limpeza da loja
- Organização da loja
- Reposição de mercadoria

A seleção deve ser criteriosa para analisar se os futuros funcionários têm o conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes para executar suas funções. Além de demonstrarem capacidade para oferecer um excelente atendimento ao cliente, as competências gerais básicas necessárias aos profissionais são:

Vendedor(a)

- Boa dicção;
- Conhecimento do ramo;
- Conhecimento dos materiais, e de tendências da moda. Cortesia e educação para com os clientes e colegas;
- Inteligência emocional para lidar com possíveis conflitos.

Responsável pelo caixa e pela loja em geral.

- Boa capacidade administrativa para gerir o empreendimento;
- Boa capacidade para lidar com números e equipamentos relacionados ao pagamento;
- Conhecimento técnico;
- Cortesia e educação para com clientes, fornecedores e funcionários;
- Inteligência emocional para lidar com possíveis conflitos.

A capacitação de profissionais deste ramo de negócio deve estar direcionada para o desenvolvimento das competências citadas acima.

O piso salarial dos empregados de uma Loja de Artesanato geralmente é regulado pelos Sindicatos dos Lojistas do Comércio ou Sindicato do Comércio Varejista. A partir do piso salarial estabelecido pelo sindicato, o empresário deverá manter políticas que remunerem adequadamente os empregados, considerando-se os níveis de competências pessoais.

Ao adotar uma política de retenção de pessoal, oferecendo incentivos e benefícios financeiros ou não, a empresa poderá diminuir os níveis de rotatividade e obter vantagens como a criação de vínculo entre funcionários e clientes e ainda a diminuição de custos com recrutamento e seleção; treinamento de novos funcionários e os custos com demissões.

É importante adotar uma política que valorize o aperfeiçoamento constante dos colaboradores e do próprio empreendedor, pois esta é uma área que surge novidades a todo o momento. É fundamental estar atualizado para se alcançar melhores resultados da loja, seja por meio de capacitações, seja observando outros profissionais e melhorando a prática no dia-a-dia.

Negócios como Lojas de Artesanato precisam oferecer produtos de qualidade. Recomenda-se, também, a observação de tendências da moda, se o artesanato for em roupas ou bijuterias, e também focar na busca de excelência no atendimento a clientes.

7. Equipamentos

Para estruturar a loja serão necessários os seguintes equipamentos:

Exposição:

- Vitrine para exposição dos produtos;
- Expositores;

Estoque:

- Prateleiras ou armários fechados;
- Pagamento embalagem e escritório;
- Balcão projetado para organizar documentos administrativos e comportar equipamentos necessários ao caixa;
- Armários para embalagens;
- Balcão ou armário para suporte;
- Impressora Fiscal;
- Computador;
- Telefone/fax;
- Internet.

Tecnologia:

O empresário deve avaliar se existe necessidade de instalação de sistema de alarmes, instalação de câmeras, bem como a contratação de seguro para os equipamentos e estoque, considerando os riscos pertinentes à região ou local em que a loja está instalada.

Para uso da loja ou dos clientes, é necessário acesso à internet.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Este equilíbrio deve ser sistematicamente aferido através de, entre outros, os seguintes três importantes indicadores de desempenho:

Giro dos estoques: o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado.

Obs.: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

Cobertura dos estoques: o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

Nível de serviço ao cliente: o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Em se tratando de uma Loja de Artesanato, sem a elaboração das peças ou produtos, não teremos as questões relativas à matéria prima, mas sim aos itens a serem expostos e comercializados.

O cuidado está na compra correta dos itens que são os de maior movimento, e portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa, bem como com o volume de vendas esperado. Atenção especial se existe sazonalidade nesse negócio, motivado por férias escolares, feriados, festas religiosas ou populares, ou mesmos eventos sociais e esportivos na região.

O empreendedor que deseja investir neste mercado deve estar atento à qualidade das peças que compra. Se o artesanato for em roupas ou bijuterias, o ideal é que sejam peças de acordo com as tendências da moda e que sejam de qualidade.

A gestão do estoque pode ser feita com ajuda do software que permitirá identificar peças que precisam de reposição. Dependendo da escolha do frete e do fornecedor, que poderão influenciar o prazo de entrega, geralmente, as mercadorias são entregues em até cinco dias.

Os produtos vendidos em uma Loja de Artesanato são bastante diversificados. Para organização de inventário são categorizados pela matéria prima predominante, como por exemplo, madeira, cerâmica, fibras, pedras, papel, metal, tecido, biscuit, gesso, cabaça e vidro.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo em uma Loja de Artesanato pode ser estruturado da seguinte forma:

Compra do produto - venda do produto - baixa do produto no estoque - entrega do produto ao cliente - reposição do produto no estoque.

- Compra do Produto

Esta etapa do processo produtivo consiste no contato que o proprietário ou pessoa responsável por compras faz com o fornecedor para pedido de mercadorias. Atenção especial deve ser dada ao prazo de pagamento para não afetar negativamente o fluxo de caixa.

- Venda do Produto

A etapa de venda do produto se inicia no momento em que o cliente entra na loja. O(a) vendedor(a) faz a abordagem do cliente e demonstra os produtos. Esta etapa é concluída no momento em que o cliente faz o pagamento no caixa.

- Baixa do Produto no Estoque

Para que o empresário tenha controle das vendas é fundamental que todos os produtos existentes na loja estejam cadastrados e que todo produto vendido seja lançado em algum sistema ou documento que permita este controle.

- Entrega do Produto ao Cliente

A entrega do produto devidamente embalado é feita no balcão ao cliente, ou entrega domiciliar, conforme as orientações do mesmo.

- Reposição do Produto no Estoque

À medida que são vendidas as peças, a pessoa responsável faz a solicitação de novas peças para reposição. Todos os produtos que chegam à loja devem ser cadastrados e etiquetados antes de serem disponibilizados para venda.

O prazo de entrega poderá variar conforme região e modalidade de frete. Os prazos de pagamento podem ser negociados com fornecedor.

10. Automação

Existem vários softwares no mercado que possibilitam a automação da gestão de estabelecimentos comerciais. Entretanto, o mais indicado é que o empresário invista em softwares específicos para comércio que permitirão a gestão mais eficiente, contemplando detalhes do negócio. Dentre os benefícios que um software de gestão pode oferecer, pode-se elencar:

- Controle de clientes com gerenciamento de relacionamento (Customer Relationship Management – CRM)
- Informações do Serviço de Proteção ao Consumidor;
- Criação de mala-direta com impressão de envelopes ou etiquetas;
- Geração de etiquetas com código de barras para os produtos;

- Personalização do perfil do cliente para gerar recomendação de venda, de acordo com as preferências do cliente;
- Envio de e-mail direto e personalizado para comunicação com os clientes;
- Controle de fornecedores com histórico de compras;
- Relação de produtos e controle de estoque;
- Controle de estoque automático através de compra/venda;
- Listagem de preços;
- Leitura de códigos de barras;
- Controle de produtos promocionais;
- Contas a pagar;
- Controle de despesas;
- Contas a receber ou crediário;
- Controle bancário (taxas, tarifas, cheques já compensados, etc.);
- Fluxo de caixa;
- Comissão de vendedores.

11. Canais de Distribuição

O principal canal de distribuição de uma Loja de Artesanato é de venda direta, no qual o cliente vai à loja e efetua sua compra.

Dentro do canal de venda direta, a internet passou a ter um papel fundamental. Já é hoje o primeiro meio para se realizar uma pesquisa de compras, mesmo que o comprador esteja em viagem.

A Loja deve ter um site bem desenhado, com informações úteis sobre seus produtos, origem, o que representam, qualidade, garantia, etc., bem como sua localização e modalidades de venda e entrega.

Independentemente do canal de distribuição adotado, o sucesso de um negócio depende, principalmente, da capacidade de percepção de oportunidade do empreendedor e da sua agilidade para adaptar seus canais de distribuição, aproveitando tendências e criando novas formas de fazer sua empresa ser conhecida por seus clientes.

12. Investimento

Várias decisões irão impactar no montante do investimento necessário para abertura de uma Loja de Artesanato, dentre elas:

- Localização: o valor para alugar ou comprar um imóvel irá variar de acordo com a região escolhida para abertura do negócio;

- Tipo de imóvel: optar por alugar ou comprar um imóvel;
- Qualidade do imóvel: condições físicas do imóvel, necessidade de reforma, tamanho da reforma;
- Equipamentos: optar por equipamentos novos ou usados, equipamentos mais simples ou mais sofisticados.

Os resultados das decisões referentes a estes itens surgirão com a elaboração do Plano de Negócios. Etapa fundamental para quem deseja empreender de forma consciente, “o plano de negócios é a validação da ideia, análise de sua viabilidade como negócio” (DOLABELA, 1999, p.17).

Considerando uma Loja de Artesanato instalada numa área de 20m² com equipamentos básicos, é necessário um investimento inicial estimado em aproximadamente em R\$ 67.000,00 (sessenta e sete mil reais), a ser alocado majoritariamente nos seguintes itens:

- Reforma do local (estimativa): R\$ 10.000,00
- Mobiliário: R\$ 10.000,00
- Divulgação: R\$ 5.000,00
- Sacolas e embalagens: R\$ 5.000,00
- Telefone/fax, microcomputador e impressora: R\$ 2.000,00
- Estoque inicial: R\$ 20.000,00
- Capital de giro: R\$ 15.000,00

13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa.

O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa.

Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão- de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem somada ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Neste caso um aumento de vendas implica também em um aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar esta necessidade do caixa.

Se ocorrer o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa. Neste caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros.

Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão.

É importante que o novo empresário reserve entre 20% e 30% do investimento inicial para capital de giro, evitando incorrer em dívidas e dificuldades financeiras.

14. Custos

Os custos indicam as despesas (gastos) de um negócio. Podem ser fixos, que independem do faturamento, ou seja, aluguel, salários fixos, gastos com contador e internet. Ou podem ser variáveis, que estão relacionadas à quantidade de serviço prestado no mês, como por exemplo: impostos, horas extras, embalagens e aquisição de mercadorias.

Podemos também entender os custos como os recursos financeiros que são consumidos na prestação do serviço e que serão incorporados posteriormente no preço final.

Para facilitar o entendimento, apresentamos a seguir um quadro contendo uma simulação desses custos para uma Loja de Artesanato conforme descrita nos itens anteriores. Lembramos que os dados apresentados são estimados, pois os valores variam muito, dependendo da região e do serviço a ser contratado.

CUSTOS MENSAIS (R\$)

| |
|--|
| Salários e encargos - R\$ 2.000,00 |
| Tributos, impostos, contribuições e taxas - R\$ 1.000,00 |
| Aluguel, segurança - R\$ 2.000,00 |
| Água, luz - R\$ 200,00 |
| Telefone e acesso a Internet - R\$ 300,00 |
| Material p/ higiene e limpeza - R\$ 200,00 |
| Assessoria contábil - R\$ 500,00 |
| Propaganda e publicidade da empresa - R\$ 500,00 |
| Gastos com Frete - R\$ 2.000,00 |
| Embalagens - R\$ 1.000,00 |
| TOTAL - R\$ 9.700,00 |

Os valores acima representam uma média e valores estimados. Consulte o Sebrae mais próximo para uma orientação mais adequada à realidade da sua região.

A escolha dos fornecedores é importante, por isso é fundamental que se faça uma boa pesquisa para selecionar os melhores preços e a melhor qualidade.

Podem ser tomadas algumas providências que ajudem a diminuir os custos, como por exemplo:

- Optar por planos de telefone com custos mais baixos;
- Evitar gastos e despesas desnecessários, como por exemplo: excessos com telefone, água e luz.
- Optar por empresas de frete com custos mais baixos;
- Negociar os honorários com o contador;
- Negociar preço e condição de pagamento com fornecedores.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Para manter-se competitiva, uma Loja de Artesanato precisa buscar alternativas que a diferencie dos concorrentes.

Para agregar valor a este tipo de loja, existem diversas opções, das mais simples às mais sofisticadas, dentre elas pode-se citar:

- Oferecer ao cliente comodidade e beleza proporcionando uma experiência agradável e prazer ao frequentar a loja;
- Oferecer ao cliente um excelente atendimento, deixando-o satisfeito independentemente de comprar ou não o que ele procurava;
- Ter funcionários que estejam sempre dispostos a ouvir e considerar as opiniões dos clientes;
- Especialmente se o artesanato estiver ligado ao turismo, ter funcionários que falem outros idiomas;
- Personalizar o atendimento, oferecendo um atendimento diferenciado a cada um dos clientes;
- Oferecer cursos e workshops de artesanato;
- Fazer entrega em domicílio, principalmente para turistas que se hospedam em hotéis, pois assim podem continuar o passeio e comprar sem precisar carregar volumes;.
- Ter um site na internet que ofereça não somente a exposição dos produtos, mas também informações culturais e técnicas da produção dos mesmos, biografia e histórico dos artistas e artesãos, apresentação de outros aspectos relevantes ao artesanato oferecido, tais como geografia, clima, materiais, história da região, etc.;
- Participação em feiras e exposições regionais ou temáticas;
- Promover exposições de artistas.

Agregar valor é oferecer o inesperado ao cliente; oferecer mais e melhor e o que ninguém ainda oferece. Embora muitos itens acima estejam relacionados ao atendimento e sejam obrigação de qualquer comércio, este ainda é um fator diferencial em muitas lojas em diversos ramos no Brasil.

16. Divulgação

A propaganda pode ser feita utilizando os mais variados meios de comunicação como:

- Mala direta e e-mail informando sobre promoções e lançamentos;
- Site com apresentação atraente, com alguns produtos e curiosidades sobre a loja e seus produtos ;
- Distribuições de cartões promocionais com descontos em hotéis e agências de turismo.
- Mídia especializada: Rádio, Jornais e Revistas, Placas e Outdoors, Panfletos;
- Feiras e eventos de artesanato.

A mídia mais adequada é aquela que tem linguagem adequada ao público- alvo, se enquadra no orçamento do empresário e tem maior penetração e credibilidade junto ao cliente.

Além da propaganda existem outras formas de divulgação dos produtos de uma Loja de Artesanato, dentre elas pode-se citar: oferecer sacolas e embalagens de bom gosto com nome da loja agregam valor à imagem do produto, uma vitrine bem organizada e visualmente agradável, promoções e liquidações sazonais.

A união com outros empresários de lojas que tenham o mesmo público alvo, ou a associação com cooperativas e outras organizações similares, podem ser bons meios de alavancar a divulgação por meio de folhetos com a propaganda de diferentes estabelecimentos;

Todas as formas de divulgação apresentadas são importantes para divulgação da Loja de Artesanato, e terão o resultado potencializado se o empresário investir no bom atendimento e na qualidade dos produtos.

A atenção dispensada ao consumidor e um produto de qualidade, são a garantia do retorno do cliente e a certeza que ele irá recomendar a Loja a outras pessoas.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de LOJA DE ARTESANATO, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4789-0/01 como a atividade de comércio varejista de artigos de artesanatos, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) para empresa de pequeno porte e

respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>):

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 4% a 11,61%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual) . Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm>). Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

empreendedor;

- R\$ 1,00 mensais de ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias;

II) Com um empregado: (o MEI poderá ter um empregado, desde que o salário seja de um salário mínimo ou piso da categoria)

O empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

- Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;
- Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.

Havendo receita excedente ao limite permitido superior a 20% o MEI terá seu empreendimento incluído no sistema SIMPLES NACIONAL.

Para este segmento, tanto ME, EPP ou MEI, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

Fundamentos Legais: Leis Complementares 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares nºs 127/2007, 128/2008 e 139/2011) e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional nº 94/2011.

18. Eventos

As feiras e eventos de negócios são oportunidades para o empreendedor realizar negócios e fechar parcerias, fazer contatos e manter-se atualizado sobre as novidades do seu setor de atuação.

A seguir serão indicados alguns eventos e revistas tradicionais de interesse dos empresários do setor:

Brazil Patchwork Show - Feira de Produtos de Tecidos Importados e Retalhos Anual
São Paulo - SP
Site do evento: www.brazilpatchworkshow.com.br

FEIARTE - Feira Internacional de Artesanato

Anual

Porto Alegre – RS

Curitiba - PR

Site: <http://www.artesanatodiretriz.com.br/>

FINNAR - Feira Internacional de Negócios do Artesanato

Quadrimestral

Brasília - DF

Site do Evento: <http://www.feiranacionaldeartesanato.com.br/>

Mãos & Arte - Feira Nacional e Internacional de Artesanato

Anual

<http://www.artesanatodiretriz.com.br/>

New York Gift Fair

Local: Nova Iorque - EUA

Site: www.nyigf.com

Tendence

Local: Frankfurt (Alemanha)

Site do Evento: tendence-lifestyle.messefrankfurt.com

Feira Ceranor

Local: Porto - Portugal

Site: www.ceranor.exponor.pt

Internacional de Artesanato – FIART

<http://espacialeventos.com.br/atracoes.html>

Intergift

Local: Madri - Espanha

Site do Evento: www.expohogar.com

Salão Internacional de Decoração, Artesanato e Design

<http://www.giftfair.com.br/>

Consulte o site :

[http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/Feiras-e-eventos-de-artesana to](http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/Feiras-e-eventos-de-artesana-to)
para obter maiores informações sobre as feiras de artesanato no país.

19. Entidades em Geral

Uma Loja de Artesanato relaciona-se com um conjunto de entidades que desempenham diversos papéis auxiliares ao negócio.

Relação de algumas entidades para eventuais consultas:

FECOMERCIO - DF Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Distrito Federal
SCS Qd 02 Bloco D nº 03 Ed Oscar Niemeyer 9º Andar
Telefone: (61) 3039-4224 - Fax: (61) 3321-1973
Site: www.portal.fecomerciodf.com.br

FECOMERCIO – MG. Federação do Comércio de Minas Gerais-
Rua Curitiba, 561 – Centro
Belo horizonte – MG
Telefone: (31) 3270-3300 - Fax: (31) 3270-3337
Site: www.fecomerciomg.org.br/

FECOMERCIO – RJ. Federação do Comércio do Estado do Rio de Janeiro
Rua Marquês de Abrantes, 99 – Flamengo
Rio de Janeiro - RJ
Telefone: (21) 3138-1010 – Fax: (21)3138-1559

FECOMERCIO – SP. Federação do Comércio do Estado de São Paulo
Rua Dr. Plínio Barreto, 285, Bela Vista
São Paulo - SP
Telefone: 55 (11) 32541700
Site: www.fecomercio.com.br

Instituto Centro CAPE
SCN Quadra 5 Bl A sala 212 Brasília Shopping
Tel.: (61) 3328 0621
Site: <http://www.centrocape.org.br/>

Mãos de Minas
Rua Grão Mogol, 662 Sion
Belo Horizonte – MG
Tel.: (31) 3282 8298
Site: <http://www.maosdeminas.org.br/>

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
Telefone: 0800 570 0800
Site: <http://www.sebrae.com.br/>

SINDILOJAS BA - Sindicato dos Lojistas do Comercio do Estado da Bahia

R Miguel Calmon 40, An 4 SI 401, Comércio
Salvador, BA
Tel: (71) 3243-1332
Site: <http://www.sindilojasbahia.com.br>

SINDLOJAS SP - Sindicato dos Lojistas do Comércio
Tel: (11) 2858 8400.
Site: <http://www.sindilojas-sp.com.br>

SINDVAREJISTA DF – Sindicato do Comércio Varejista do Distrito Federal
Setor Comercial Sul (SCS) Quadra 06 Bloco "A" Lote nº 206
Edfício Federação do Comércio - 4º Andar
Brasília – DF
Tel: (61) 3223 3278
Site: <http://www.sindivarejista.com.br>

20. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido que fornece para um uso comum e repetitivo regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto. (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade, em geral, representada por: fabricantes, consumidores e organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, por ser o foro único de normalização do País.

1. Normas específicas para uma Loja de Artesanato:

Não existem normas específicas para este negócio.

2. Normas aplicáveis na execução de uma Loja de Artesanato:

ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais.

Esta Norma estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR 12693:2010 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio.

Esta Norma estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

ABNT NBR 5410:2004 Versão Corrigida: 2008 - Instalações elétricas de baixa tensão.

Esta Norma estabelece as condições a que devem satisfazer as instalações elétricas de baixa tensão, a fim de garantir a segurança de pessoas e animais, o funcionamento adequado da instalação e a conservação dos bens.

ABNT NBR ISO IEC 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho - Parte 1: Interior.

Esta Norma especifica os requisitos de iluminação para locais de trabalho internos e os requisitos para que as pessoas desempenhem tarefas visuais de maneira eficiente, com conforto e segurança durante todo o período de trabalho.

ABNT NBR 5419:2005 - Proteção de estruturas contra descargas atmosféricas.

Esta Norma fixa as condições de projeto, instalação e manutenção de sistemas de proteção contra descargas atmosféricas (SPDA), para proteger as edificações e estruturas definidas em 1.2 contra a incidência direta dos raios. A proteção se aplica também contra a incidência direta dos raios sobre os equipamentos e pessoas que se encontrem no interior destas edificações e estruturas ou no interior da proteção impostas pelo SPDA instalado.

ABNT NBR 9050:2004 Versão Corrigida: 2005 - Acessibilidade a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos.

Esta Norma estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quando do projeto, construção, instalação e adaptação de edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos às condições de acessibilidade.

ABNT NBR IEC 60839-1-1:2010 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

Esta Norma especifica os requisitos gerais para o projeto, instalação, comissionamento (controle após instalação), operação, ensaio de manutenção e registros de sistemas de alarme manual e automático empregados para a proteção de pessoas, de propriedade e do ambiente.

21. Dicas de Negócio

Dicas importantes para quem pensa em montar uma Loja de Artesanato:

Verificar os preços praticados pelos concorrentes;

Dar atenção aos funcionários para garantir um excelente atendimento;

Estabelecer uma excelente relação com fornecedores;

Estar presente diariamente na Loja de Artesanato;

Para diminuir os custos pode-se investir em equipamentos de escritório – computadores e impressoras fiscal e impressora comum, usados;

Substituir os tradicionais balcões por expositores que possibilitem o cliente tocar nas peças;

Investir em um projeto de decoração, para valorizar as peças;

Ficar atento às novidades do setor, procurando oferecer novidades aos clientes;

Procurar conhecer a história por trás de cada objeto, e instruir os funcionários nesse sentido, garantindo um atendimento diferenciado.

----- Novo texto -----

Dicas importantes para quem pensa em montar uma Loja de Artesanato:

Em primeiro lugar, é importante conhecer a atividade comercial e definir o público alvo e os tipos de artesanatos que serão o foco do negócio. p>

Deve-se avaliar corretamente os custos e investimentos necessários para atender ao público definido, verificando se esse investimento é compatível com as possibilidades atuais.

Investir em qualidade, seja nos produtos ou no treinamento e qualificação da equipe de

colaboradores.

Cativar a clientela com ações de pós-venda, como remessa de cartões de aniversário, comunicação de novos serviços e novos produtos ofertados, contato telefônico lembrando eventos e promoções.

A presença do proprietário em tempo integral é fundamental para o sucesso do empreendimento.

Cumprir prazos e compromissos, e somente prometer quando estiver certo da capacidade de atendimento.

Verificar os preços praticados pelos concorrentes.

Dar atenção aos funcionários para garantir um excelente atendimento.

Estabelecer uma excelente relação com fornecedores.

Substituir os tradicionais balcões por expositores que possibilitem o cliente tocar nas peças.

Investir em um projeto de decoração, para valorizar as peças.

Ficar atento às novidades do setor.

Procurar conhecer a história por trás de cada objeto, e instruir os funcionários nesse sentido, garantindo um atendimento diferenciado.

22. Características

De acordo com McClelland (1972), citado por Schmidt e Dreher (2006) existem características comportamentais que são comuns aos empreendedores. Essas características são denominadas Características Comportamentais Empreendedoras – CCEs das quais pode-se citar:

Busca constante de oportunidades;

Toma iniciativas;

É persistente;

Possui disposição para correr riscos calculados;

Exige de qualidade e eficiência;

Compromete-se com o que faz;

Procura manter-se informado;

Estabelece metas;

Planeja e monitora as tarefas;

Busca feedback;

É confiante e independente;

Procura estabelecer redes de contatos e relações comerciais;

É negociador;

Para o empreendedor que deseja atuar no ramo de artesanato, pode-se acrescentar ainda:

Ser criativo;

Gostar de arte;

Estar atento às oscilações da moda;

Gostar e valorizar o artesanato como objetivos diferenciados;

Ter bom gosto.

Um empreendedor “saberá aprender o que for necessário para a criação, desenvolvimento e realização de sua visão”. (Dolabela, 1999 p. 70). Considerando-se esta afirmativa, percebe-se em qualquer área que se deseje atuar é preciso estar disposto a aprender. Para ter sucesso numa Loja de Artesanato é necessário que o empreendedor se concentre no desenvolvimento das características empreendedoras citadas.

----- Novo Texto -----

Todo empreendedor necessita desenvolver competências que o mantenha na vanguarda do seu setor.

É importante que o empreendedor candidato a investir numa Loja de Artesanato faça uma auto-avaliação para saber se ele tem as características básicas para essa atividade, a saber:

Capacidade de assumir riscos (calculados) – Isto quer dizer, não ter medo de desafios, arriscar conscientemente. Calcular com detalhes (PLANO DE NEGÓCIOS) as chances de o empreendimento ser um sucesso.

Senso de oportunidade – Enxergar a oportunidade onde as outras pessoas só vêm ameaças. Aprender com os erros dos outros empresários, evitando assim perdas de tempo e dinheiro.

Conhecimento do ramo – conhecer muito bem o ramo que escolheu. Preferencialmente que trabalhe no mesmo ou tenha trabalhado. Caso não seja possível, faça muitas pesquisas, muitas visitas aos negócios já existentes e potenciais clientes.

Organização – Ser organizado, compreender que os resultados positivos virão em consequência da aplicação dos recursos disponíveis, conforme o planejamento do empreendimento. Não permitir desvios exagerados em relação ao planejado. Caso identifique falhas no percurso, buscar a correção com muita rapidez.

Iniciativa e disposição – Ser proativo, buscar novidades para seu negócio, dar sempre o primeiro passo, não esperar pelos outros. Pesquisar novos caminhos, estar sempre atento às novidades do mercado.

Liderança – Mostre aos seus colaboradores o caminho a ser percorrido, orientando, assumindo responsabilidades, mostrando comprometimento com o sucesso do negócio e o sucesso da equipe.

De acordo com McClelland (1972), citado por Schmidt e Dreher (2006) existem características comportamentais que são comuns aos empreendedores. Essas características são denominadas Características Comportamentais Empreendedoras – CCEs das quais pode-se citar:

Busca constante de oportunidades;
Toma iniciativas;
É persistente;
Possui disposição para correr riscos calculados;
Exige de qualidade e eficiência;
Compromete-se com o que faz;
Procura manter-se informado;
Estabelece metas;
Planeja e monitora as tarefas;
Busca feedback;
É confiante e independente;
Procura estabelecer redes de contatos e relações comerciais;
É negociador;

Para o empreendedor que deseja atuar no ramo de artesanato, pode-se acrescentar ainda:

Ser criativo;
Gostar de arte;
Estar atento às oscilações da moda;
Gostar e valorizar o artesanato como objetivos diferenciados;
Ter bom gosto.

Um empreendedor “saberá aprender o que for necessário para a criação, desenvolvimento e realização de sua visão”. (DOLABELA, 1999 p. 70). Considerando-

se esta afirmativa, percebe-se em qualquer área que se deseje atuar é preciso estar disposto a aprender. Para ter sucesso numa Loja de Artesanato é necessário que o empreendedor se concentre no desenvolvimento das características empreendedoras citadas.

23. Bibliografia

DOLABELLA, Fernando. Oficina do empreendedor. São Paulo. Cultura Editores Associados, 1999.

Referências Eletrônicas

AFRICAN artesanato busca franquados. Disponível em: [www.sebrae-sc.com.br/novos_destaquos/opportunidade/default.asp?ma te ria=11208](http://www.sebrae-sc.com.br/novos_destaquos/opportunidade/default.asp?ma%20te%20ria=11208). Acesso em Março / 2010.

ARTESANATO. Disponível em: <http://pt.creatiblogs.com/post/um-pouco-sobre-a-historia-do-artesana-to-fid-40732>. Acesso em: Março / 2010.

CERCHIARO, Romina Miranda. Feira da Natividade Abre Espaço Para a Comercialização do Artesanato Brasileiro. Disponível em: <http://www.artesanato.com/noticias/artesanato-brasileiro/feira-da-natividade-e-artesanato-brasileiro>. Acesso em: Março / 2010.

DECORAÇÃO para o lar, expansão constante. Disponível em: http://www.sebrae-sc.com.br/novos_destaques/oportunidade/default.a.sp?materia=8269. Acesso em: Março / 2010.

O ARTESANATO brasileiro chega às lojas da Europa. Disponível em: <http://pegntv.globo.com/Pegn/0,6993,LIR170110-5027,00.html>. Acesso em: Março / 2010.

O ARTESANATO brasileiro. Disponível em: <http://www.brazilhandicraft.org.br/pt/>. Acesso em: Março / 2010

PROGRAMA Ñandeva inaugura loja no Centro de Artesanato, em Foz. Disponível em: http://www.sebraepr.com.br/portal/page/portal/PORTAL_INTERNET/AS_N_

----- Novo Texto -----

DOLABELA, Fernando. Oficina do empreendedor. São Paulo. Cultura Editores Associados, 1999.

SCHMIDT, C. M.; DREHER, M.T. Gestão estratégica e perfil empreendedor: o caso de uma empresa de tintas da cidade de Toledo/PR. Revista Expectativa, Cascavel, 2006

Referências Eletrônicas

ARTESANATO. Disponível em: <http://pt.creatiblogs.com/post/um-pouco-sobre-a-historia-do-artesano-fid-40732>. Acesso em: Novembro / 2014.

O ARTESANATO brasileiro chega às lojas da Europa. Disponível em: <http://pegntv.globo.com/Pegn/0,6993,LIR170110-5027,00.html>. Acesso em Novembro

O ARTESANATO brasileiro. Disponível em: <http://www.brazilhandicraft.org.br/> Acesso em: Novembro / 2014

Termo de Referência Atuação do Sistema SEBRAE

no Artesanato Brasília, março de 2010. Disponível em [http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/4762969DAC2E2FBC8325770E005416FC/\\$File/NT00043F22.pdf](http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/4762969DAC2E2FBC8325770E005416FC/$File/NT00043F22.pdf) Acesso em Novembro 2014

BASE CONCEITUAL DO ARTESANATO BRASILEIRO

Brasília, 2012, Disponível em http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1347644592.pdf Acesso em Novembro/2014

24. Fonte

Não há informações disponíveis para este campo.

25. Planejamento Financeiro

Não há informações disponíveis para este campo.

26. Soluções Sebrae

Não há informações disponíveis para este campo.

27. Sites Úteis

Não há informações disponíveis para este campo.

28. URL

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/Como-montar-uma-loja-de-artesanato>