

Loja de material para artesanato

EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	3
Localização.....	4
Exigências Legais e Específicas.....	4
Estrutura.....	5
Pessoal.....	7
Equipamentos.....	7
Matéria Prima/Mercadoria.....	8
Organização do Processo Produtivo.....	10
Automação.....	12
Canais de Distribuição.....	12
Investimentos.....	12
Capital de Giro.....	13
Custos.....	14
Diversificação/Agregação de Valor.....	15
Divulgação.....	16
Informações Fiscais e Tributárias.....	16
Eventos.....	17
Entidades em Geral.....	18
Normas Técnicas.....	19
Glossário.....	20
Dicas de Negócio.....	24
Características Específicas do Empreendedor.....	25
Bibliografia Complementar.....	25

1. Apresentação de Negócio

Os produtos artesanais possuem espaço cada vez mais cativo junto aos consumidores que buscam objetos que lhes ofereçam um diferencial ou uma exclusividade.

As matérias-primas utilizadas no artesanato são as mais variadas e diversificadas. Basicamente, o artesão pode desenvolver os seus produtos a partir de qualquer tipo de material. Porém, em função do aumento de consciência dos consumidores em relação à sustentabilidade do planeta, o artesanato feito com matérias-primas naturais cada vez mais se consolida como tendência.

Outro fator importante aos olhos dos consumidores sobre o produto artesanal é o objeto como elemento de representação de valor de uma dada expressão cultural ou de uma técnica específica de trabalho feito à mão. Os clientes querem levar para casa algo único, que o remete à memória do local visitado, do artista que criou a peça ou da própria exclusividade do produto. Eles querem um produto que carregue uma história. O artesanato, é uma importante fonte de renda para muitas famílias,

Além do artesanato, há também produtos confeccionados por pessoas (que não se denominam artesãos) para uso próprio, para um presente personalizado, para trabalhos manuais nas escolas ou mesmo como hobby ou terapia. Esse tipo de trabalho é denominado manualidade. O artesanato tem um caráter de exclusividade, tem representatividade cultural e o processo de produção do produto artesanal resulta de um conhecimento técnico e cultural.

Trabalhos manuais podem ser aprendidos de várias formas como, por exemplo, por meio de programas de televisão que contemplam dicas sobre trabalho manual, tutoriais na internet específicos para ensino e confecção de produtos manuais para uso desde decoração até vestuário, todos com a mensagem “faça você mesmo”.

Para quem deseja empreender neste mercado, uma boa “Ideia de Negócio” é montar uma loja de material para artesanato, para fornecer insumos e produtos especializados para que o artesão possa realizar seu trabalho. Além disso, pode oferecer cursos para pessoas que queiram fazer trabalhos manuais. Para melhor entendimento deste setor, é importante que você conheça alguns conceitos que estão no documento de referência para o setor, denominado Base Conceitual do Artesanato Brasileiro- Artesão:

É o trabalhador que de forma individual exerce um ofício manual, transformando a matéria-prima bruta ou manufaturada em produto acabado. Tem o domínio técnico sobre materiais, ferramentas e processos de produção artesanal na sua especialidade, criando ou produzindo trabalhos que tenham dimensão cultural, de exclusividade ou de não produção pela indústria, utilizando técnica predominantemente manual, podendo contar com o auxílio de equipamentos, desde que não sejam automáticos ou duplicadores de peças.

- Artesanato:

Compreende toda a produção resultante da transformação de matérias-primas, com predominância manual, por indivíduo que detenha o domínio integral de uma ou mais técnicas, aliando criatividade, habilidade e valor cultural (possui valor simbólico e identidade cultural), de exclusividade ou valor da própria condição de ser manual, podendo no processo

de sua atividade ocorrer o auxílio limitado de máquinas, ferramentas, artefatos e utensílios.

- Artesanato indígena:

São os objetos produzidos no seio de uma comunidade indígena, por seus próprios integrantes. É, em sua maioria, resultante de uma produção coletiva, incorporada ao cotidiano da vida tribal, que prescinde da figura do artista ou do autor.

- Artesanato tradicional:

Conjunto de artefatos mais expressivos da cultura de um determinado grupo, representativo de suas tradições e incorporados à sua vida cotidiana. Sua produção é, em geral, de origem familiar ou comunitária, o que possibilita e favorece a transferência de conhecimentos sobre técnicas, processos e desenhos originais. Sua importância e seu valor cultural decorrem do fato de preservar a memória cultural de uma comunidade, transmitida de geração em geração, de fazer parte integrante e indissociável dos usos e costumes de um determinado grupo.- Artesanato de referência cultural:

São produtos cuja principal característica é o resgate ou releitura de elementos culturais tradicionais da região onde são produzidos. São, em geral, resultantes de uma intervenção planejada de artistas e designers, em parceria com os artesãos, com o objetivo de diversificar os produtos, agregar valor, adaptá-los às tendências de mercado, porém preservando seus traços culturais mais representativos.

- Artesanato contemporâneo-conceitual:

Objetos produzidos a partir de um projeto deliberado de afirmação de um estilo de vida ou afinidade cultural. A inovação é o elemento principal que distingue este artesanato das demais classificações. Por detrás desses produtos existe sempre uma proposta, uma afirmação sobre estilos de vida e de valores, como por exemplo, aqueles ligados à sustentabilidade.

- Trabalho Manual:

Está relacionado ao trabalho feito à mão, no qual não há transformação da matéria-prima e, em geral, são utilizados moldes pré-definidos e materiais industrializados. As técnicas, ao contrário do artesanato, não são técnicas herdadas, mas sim são aprendidas em cursos rápidos. São produtos sem identidade cultural e de baixo valor agregado.

São exemplos de trabalhos manuais: decoupage, scrap, biscuit, aromatizadores, arranjos, arte francesa, arte holandesa, bonecas, carimbos, cartonagem, embalagens para doces e cupcakes, dobraduras, , estêncil, E.V.A, feltro, flocagem, forração, Iris folding, isopor, mosaico, origami, pátina, sabonetes, velas e os conhecidos trabalhos de customização que envolvem objetos do cotidiano.

Quanto à funcionalidade, de acordo com a Base Conceitual do Artesanato Brasileiro, é definida a partir de elementos que qualificam os produtos em relação ao seu uso e destino

- Adornos e acessórios : objetos de uso pessoal como jóias, bijuterias, cintos, bolsas, peças para vestuário etc.

- Decorativo : objetos produzidos para ornamentar e decorar ambientes.
- Educativo : objetos destinados às práticas pedagógicas.
- Lúdico : objetos produzidos para o entretenimento e para representação do imaginário popular. Exemplos: jogos, bonecos, brinquedos, entre outros.
- Religioso : peças destinadas aos usos ritualísticos ou para demonstração de crenças e da fé. Exemplos: amuletos, imagens, adornos, altares, oratórios, entre outros.
- Utilitário : peças produzidas para satisfazer às necessidades de trabalho dos homens, seja no trabalho ou na atividade doméstica. Peças cujo valor é determinado pela importância funcional e não por seu valor simbólico.

Desta forma, uma loja de material para artesanato deve ser especializada no fornecimento de matéria-prima e produtos para o artesão, priorizando sempre a oferta de variedade, informação e orientação para o uso adequado dos produtos ofertados.

Para melhor orientá-los nesta possibilidade de negócio, serão colocadas a seguir importantes informações que poderão auxiliar nas tomadas de decisão de quem se interessa em investir em uma loja de material para artesanato.

Salienta-se, porém, que tais dados não substituem o Plano de Negócios, que é imprescindível para iniciar um empreendimento com alta probabilidade de sucesso. Para tanto, o Sebrae mais próximo será o melhor aliado nesta fase.

2. Mercado

A relevância do artesanato como fonte geradora de renda é cada vez maior. Seu grande diferencial está no resgate cultural, na agregação da identidade local ao produto e na incorporação da característica de exclusividade ou da própria condição de ser manual.

Por esta identidade única e por vir na contramão da massificação de produtos globalizados é que o mercado de artesanato e de produtos para artesanato cresce a cada ano, gerando renda para muitas famílias.

De acordo com dados IBGE 2019, o setor do artesanato movimenta cerca de R\$ 50 bilhões por ano e é fonte de renda para aproximadamente 10 milhões de pessoas.

Uma vantagem do artesanato brasileiro é nossa diversidade cultural e, com isso, o grande número de técnicas de tradição que ainda são encontradas no país, executadas por muitos artesãos habilidosos. O artesanato também é um vetor importante de dinamização para o setor de turismo, uma vez que a competitividade de um destino muitas vezes está relacionada à diversificação e qualificação de produtos associados que valorizam suas manifestações culturais e tradicionais. Do mesmo modo, para o setor do artesanato, a demanda turística é um meio importante de acesso à mercados.

Outra boa opção de inserção no mercado para o empreendedor, são as feiras de negócios que acontecem em diferentes datas ao longo do ano. As feiras são uma ótima vitrine para divulgação dos produtos, como também uma excelente oportunidade de aumento das

vendas. Por exemplo, a Fenearte, uma das mais importantes feiras de artesanato do Brasil, em 2022, recebeu 300 mil visitantes, conta com mais de 5 mil expositores e movimentou R\$ 40 milhões de reais.

3. Localização

Um dos fatores determinantes para o sucesso de seu negócio, a localização e o espaço merecem atenção toda especial do empresário, caso a opção seja montar uma loja física.

Uma vez definido seu plano de negócio e o mix de produtos que será comercializado é hora de buscar um espaço, podendo ser próprio ou alugado, para a instalação da loja.

É importante analisar se as dimensões do espaço são suficientes para oferecer toda a infraestrutura necessária, levando-se em consideração espaço de circulação dos clientes, exposição dos produtos, caixa e estoque.

O acesso do público à sua loja também deve ser muito bem avaliado. Buscar um espaço de fácil acesso ao seu consumidor é, sem dúvida, um diferencial importante. Porém, tal escolha pode acarretar no aumento do custo.

Outros fatores importantes também devem ser muito bem avaliados tais como, quantidade de lojas que vendem os mesmos produtos nas proximidades, disponibilidade de estacionamento, facilidades de acesso por transporte público, etc.

4. Exigências Legais e Específicas

Além de conhecer sobre o funcionamento do negócio, é necessário contratar um contador profissional para obter registros, alvarás e fornecer informações legais sobre o novo negócio, enquanto o empreendedor se dedica a outras questões do empreendimento.

Antes de abrir o negócio será necessário:

- Registros junto à Secretaria de Receita Federal, para obtenção do CNPJ;
- Registros na Junta Comercial;
- Registros junto a Receita estadual, para obtenção da inscrição estadual;
- Registros junto a prefeitura, para obtenção do alvará de localização;
- Registros na Secretaria Estadual da Fazenda;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal em que a empresa se encaixa (é obrigatório o recolhimento da Contribuição Sindical Patronal por ocasião da constituição da empresa até o dia 31 de janeiro de cada ano).
- Cadastro na Caixa Econômica Federal (CEF) no sistema Conectividade Social;
- Autorização de funcionamento junto ao Corpo de Bombeiros – CBM;

- Indicação da Convenção Coletiva de Trabalho a ser utilizada, que neste caso, geralmente é o Sindicato dos Comerciantes;
- Cadastro Municipal de Vigilância Sanitária (CMVS), do Sistema Estadual de Vigilância Sanitária (Sevisa);

A pessoa jurídica não está sujeita à responsabilidade técnica, ou seja, não se exige do empreendimento a manutenção, em seus quadros, de profissional habilitado junto a órgão ou conselho de classe fiscalizador de profissão regulamentada.

O empreendimento está dispensado de obter registro ou autorização de funcionamento específico, junto às entidades ou órgãos fiscalizadores de atividades regulamentadas, bastando ao empreendedor obter a inscrição junto aos órgãos exigíveis das sociedades empresárias em geral.

5. Estrutura

O tamanho ideal de uma loja de material para artesanato depende do tipo de produto que será comercializado, do tamanho do estoque, forma de disposição da mercadoria no espaço disponível e seu público alvo.

Outros fatores também devem ser considerados como o tamanho da entrada da loja que permita o acesso de portadores de necessidades especiais e espaço de circulação para que o cliente sintam-se confortável para interagir com os produtos.

Lembrando que quanto maior for a facilidade de acesso do consumidor às mercadorias disponíveis, maior o sucesso de vendas, pois o apelo visual estimula o consumo. A forma de apresentação dos produtos é um diferencial tanto para atrair o cliente a entrar e conhecer seu negócio, quanto para influenciar na decisão de compra. Se o produto está colocado em um lugar bem iluminado, visível, a exposição está atraente, as chances de o cliente comprar certamente aumentam. Um fator importante para este tipo de empreendimento é a decoração da loja. Esta decoração deve expressar os tipos de produto que a loja comercializa, além de retratar um pouco do seu significado.

Importante destacar que os produtos a serem expostos variam consideravelmente de tamanho e destinação, devendo-se pensar na possibilidade de expositores específicos, considerando grandes e pequenos objetos, desde placas de MDF até botões e miçangas, por exemplo.

Para exemplificar, uma loja padrão pode ter dimensões entre 30m² e 45 m², sendo cerca de 20m² destinados à área de atendimento e circulação de clientes, e o restante reservado para área de escritório, caixa e estoque de produtos.

Sugere-se abaixo uma estrutura básica para uma loja de materiais para artesanato:

Setor administrativo e Estoque

1 Impressora multifuncional laser

1 No break

- 1 Telefone sem fio + 1 ramal
 - 1 Armário Alto Fechado
 - 1 Armário baixo fechado
 - 1 Mesa 0,96x0,60 sem gavetas
 - 1 Armário Executivo1 Mesa 1,20x0,60 com 02 gavetas c/chave
 - 4 Cadeira secretária standart
 - 1 Poltrona presidente standart giratória com braço
 - 1 Monitor 15,6
 - 1 Computador 1 Lixeira com pedal
 - 2 Etiquetadora
 - 3 Prateleiras
 - Filtros e acessórios para copa
 - Mobiliário para atendimento
 - 6 Cestas plásticas
 - 1 Balcão para atendimento e caixa
 - 1 Monitor 15,6
 - 1 Computador
 - 1 Leitor de código de barras com suporte
 - 1 Impressora Fiscal 1 Gaveta de dinheiro automática
 - 1 No break
 - 8 Balcões de vidro modulado parede - 1,20 x 1,00 x 0,301 Balcão de vidro modulado pirâmide - 1,20 x 1,00 x 0,30 - Centro
 - 1 Gôndola H Canaletada
 - 2 Balcões de vidro com gaveteiro
 - 2 Expositores Multiuso.
- A estrutura da loja vai depender de fatores como tipo de produtos expostos, pessoas

atendidas por dia, quantidade de vendedores, estoque necessário, etc.

Se optar por alugar uma estrutura, é importante que o empreendedor esteja atento a alguns detalhes que são fundamentais para contribuir com a qualidade do trabalho, tais como: escolher uma área ampla e bem iluminada; os espaços de estoque devem estar em perfeitas condições de limpeza e organização, caso contrário, o risco de danificar o material é muito grande. Além disto, deve-se verificar quais as condições impostas pelo locador para realizar melhorias na estrutura física da edificação

Também se recomenda a avaliação da necessidade de espaço para estacionamento de veículos. Dependendo da forma de acesso dos clientes ao estabelecimento, a existência de espaço próprio para estacionamento pode se tornar um diferencial atrativo para o negócio.

6. Pessoal

Equipe de vendas, mão-de-obra capacitada e motivada pode ser determinante para o sucesso de qualquer negócio comercial.

A equipe necessária para o negócio depende do tamanho da empresa e da quantidade de clientes atendidos diariamente.

Se for um negócio de pequeno porte, a equipe inicial pode ser formada pelo empresário e mais dois atendentes (que devem realizar as funções de venda e caixa), onde os horários devem ser adequados conforme o funcionamento da loja.

A escolha da equipe que irá trabalhar no empreendimento deve ser feita com muito rigor, uma vez que serão os responsáveis pelo atendimento dos clientes. A qualidade deste atendimento será determinante para que o consumidor queira voltar a comprar na loja.

Além disto, determinadas condições de apresentação, como o asseio pessoal, o uso de uniformes, a identificação do funcionário, entre outras, podem se tornar diferenciais competitivos de acordo com o cliente a ser atendido. A princípio, o gerenciamento poderá ficar a cargo do próprio empreendedor, mesmo porque, pelo fato de ter sido o responsável por toda pesquisa e análise do mercado antes de iniciar as atividades, está munido de dados atualizados e informações importantes para tomar decisões. As atividades de compras, por exemplo, têm reflexo direto nos lucros, por isso, adquirir mercadorias corretas, com preços baixos e prazos adequados é importante para a saúde financeira do empreendimento. Além disso, seus esforços também devem estar voltados para o controle das mercadorias, observando aquelas que vendem mais, as que têm pouca procura, controle da data de validade dos produtos perecíveis, etc.

É fundamental que os vendedores estejam bem treinados para fornecer informações corretas e precisas ao consumidor sobre os produtos comercializados na loja. Eles também devem ter conhecimento sobre como confeccionar os produtos a partir dos materiais ofertados na loja.

7. Equipamentos

É muito importante que o empresário, antes de iniciar suas atividades, faça uma pesquisa de mercado que inclui visita a outras lojas semelhantes. Essa é uma forma barata e eficiente

para auxiliar na tomada de decisão em relação aos melhores e mais apropriados equipamentos e infraestrutura (segundo as condições financeiras) para iniciar o novo negócio.

É necessário definir com clareza as especificações técnicas, modelos, marcas, para depois escolher os equipamentos, instalações e materiais diversos.

No caso de haver um escritório é necessário computador e internet, móveis, impressora e telefone. Um veículo apropriado para transporte de mercadorias pode agregar valor ao serviço ofertado pela empresa, caso haja o serviço de entrega.

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.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser enxuto e com o maior número de produtos que representam melhor desempenho no giro 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.

Uma estratégia para fazer seu negócio ser um sucesso é uma boa escolha do mix de produtos ofertados, que pode optar por um mix mais de nicho, isto é, mais especializado em determinados materiais ou que englobará maior variedade.

Uma dica é considerar e se inspirar nos costumes relacionados à sua região de atuação. Se a loja estiver localizada numa região litorânea, materiais relacionados ao mar como conchas, resinas, caramujos, areias coloridas, devem ser priorizados. Se a loja estiver no interior, materiais coloniais como palha, madeira, vime, cerâmica, podem ser disponibilizados de acordo com as características do local.

Se for uma loja cujo público principal é aquele que compra para revender ou para utilizar em cursos voltados a ensinar técnicas de trabalhos manuais, certamente a gama de produtos deverá ser maior e seus fornecedores provavelmente serão atacadistas.

A escolha dos fornecedores merece especial atenção, tanto no que se refere à qualidade e variedade dos produtos, quanto ao custo de aquisição. A relação qualidade x custo, poderá impactar diretamente nos lucros. Uma boa negociação quanto aos valores, prazos de entrega e condições de pagamento é imprescindível neste momento.

Um fator importante ao definir o que será comercializado, é a busca de informações sobre a forma de utilização de cada um dos produtos. Muitos clientes solicitarão auxílio no momento da compra quanto à finalidade e maneiras de aplicação dos materiais. Além disso, pense sempre em surpreender seus cliente com novidades, pois essa também é uma ótima estratégia para se destacar no mercado. Busque estar alguns passos à frente em relação aos seus concorrentes e até em relação aos seus clientes.

Buscar parcerias para oferecer cursos de artesanato é uma boa maneira para repassar informações sobre novas técnicas ou materiais e, com isso, gerar vendas e expandir a carteira de clientes. Abaixo seguem alguns exemplos de produtos vendidos em lojas de material para artesanato:

- Bandejas e caixas em MDF;
- Letras e números de madeira;
- Isopor
- Massa para biscuit;
- Moldes de silicone para biscuit;
- Cola;
- Tinta;
- Kit de ferramentas para artesanão;
- Arame;
- Conjunto de réguas para massa;
- Furador;
- Fita Adesiva;
- Jogo de lâminas para estilete
- Tesouras;
- Páginas para scrapbook;

- Canetas marcadoras;
- Papel termocolante;
- Dobradeira plástica;
- Gabaritos;
- Estêncil;
- Adesivo para decoupage;
- Pó para flocagem;
- Pincéis
- Moldes para velas;
- Miçangas;
- Cordas.

9. Organização do Processo Produtivo

A boa administração do negócio é fundamental para quem busca se destacar no mercado.

Em uma loja de material para artesanato, os principais processos associados às atividades são os destacados abaixo:

1) ATENDIMENTO E VENDAS

- Funcionamento - a definição do horário e os dias de funcionamento será determinado por sua localização: rua, shopping, galerias, etc.
- Atendimento – a qualidade do atendimento realizado pelos vendedores é muito importante. Para isso, eles devem ser carismáticos e atenciosos, além disso, precisam receber treinamentos que os permitam auxiliar os clientes no momento da compra.
- Atividades exercidas durante o expediente – ao longo do dia diversas atividades devem ser desempenhadas para a manutenção da loja. Sugere-se que seja definido junto à equipe quem será responsável por cada uma e, se necessário, poderá ser adotado o sistema de rodízio. Para exemplificar elencamos algumas atividades abaixo:

Manter a loja limpa e arrumada, com as mercadorias organizadas e guardadas adequadamente;

Organizar e expor os produtos, dividindo as peças por seções;

Montar espaços com sugestões para cada tipo de artesanato, estimulando o desejo de compra dos clientes;

Repor os produtos; Colocar os preços em cada peça de forma bem visível;

Fechar as contas com rapidez, encaminhando o cliente ao Caixa para pagamento e emissão da nota fiscal;

Ao final do expediente fechar e conferir o caixa;

Limpar o ambiente;

Fechar a loja desligando todos os aparelhos e iluminação.

2) COMPRAS E CONTROLE DE ESTOQUE

Definir bem o que comprar, onde comprar e quanto comprar é fundamental para a empresa que pretende oferecer produtos de boa qualidade por um bom preço.

O controle da reposição é muito importante e deve ocorrer em sintonia com as vendas, isto é, o estoque de produtos deve ser suficiente para atender as demandas do período compreendido entre o pedido e a entrega da mercadoria, com as necessárias margens de segurança. Dessa forma, reduz-se o volume do estoque e evitam-se sobras.

Para tanto, as seguintes rotinas operacionais são necessárias:

- Recebimento e registro das mercadorias compradas, no controle de estoque da loja;
- Conferência das mercadorias com a Nota Fiscal do fornecedor;
- Controle físico das mercadorias.

3) GESTÃO ADMINISTRATIVA /FINANCEIRA:

Uma boa forma de fazer o controle de gestão do seu negócio é optar por um sistema de gestão, os chamados ERP, uma sigla em inglês cuja tradução é Sistema de Planejamento de Recursos da Empresa. Esses sistemas servem tanto para controlar a parte financeira da empresa, como a parte fiscal. Atualmente há muitas opções no mercado. Avalie o que cada um oferece, o custo mensal cobrado e decida por aquele que melhor se adaptar às suas necessidades. Alguns são bem conhecidos como o Conta Azul e o Bling,

Na gestão administrativa e financeira da loja, deve-se atentar para o processo de compra de materiais, para que ocorra de acordo com a sazonalidade e demanda, este controle é importante para o correto dimensionamento dos recursos financeiros. Dentre as atividades nesta área de gestão, destacam-se:

- Controle sobre as vendas / faturamento;
- Controle de Caixa (incluindo controle de cheque pré-datado; controle de conta bancária / extratos e saldos conciliados com o banco);
- Controle de contas a receber e Cobrança;

- Controle das contas a pagar a fornecedores;
- Relacionamento com o escritório de contabilidade, bancos, etc.;
- Gestão de Recursos Humanos (admissão, rescisão, treinamento, pagamento de funcionários);
- Visita a fornecedores, compra de mercadoria;
- Visita a banco, entre outros.

10. Automação

Atualmente há uma grande gama de sistemas que facilitam o gerenciamento de pequenos negócios auxiliando o empreendedor nas tomadas de decisão.

Algumas funcionalidades desses sistemas que podem ajudar a sua gestão são: gerenciar compras, vendas e financeiro, controle de estoque, cadastro de clientes e fornecedores, cadastro de móveis e equipamentos, controle de contas a pagar e a receber, , folha de pagamento, fluxo de caixa, emissão de nota fiscal, produção de orçamento, fechamento de caixa e até o estoque mínimo, oferecendo uma sugestão de compra com base no histórico das vendas.

Caso a sua loja também esteja online, isto é, um e-commerce, é importante na hora de escolher o sistema de gestão a ser contratado, considerar a possibilidade de integração entre os estoques da loja física e online.

11. Canais de Distribuição

Canal de distribuição é o meio utilizado pelo vendedor para levar sua mercadoria até o consumidor. Assim, uma loja de material para artesanato é um canal direto, ou seja, ela é o próprio meio de comercialização.

Atualmente, a internet é uma grande aliada do empreendedor para divulgar e distribuir seus produtos, por isso, é indispensável que sua loja também esteja online. O e-commerce é uma maneira de facilitar o acesso dos seus produtos para clientes de qualquer lugar e, portanto, não ficar restrito apenas a uma determinada região. No Brasil, o e-commerce movimentou R\$ 118,6 bilhões só no primeiro semestre de 2022, sendo que o número de pessoas que compram online já é de 49,8 milhões, o que corresponde a praticamente 24% da população brasileira.

12. Investimentos

Deve-se entender por investimento todo o capital que precisará ser aplicado para viabilizar o empreendimento tanto para iniciá-lo, quanto para mantê-lo nos primeiros meses. Pode ser exemplificado assim:

- Investimento fixo – compreende o capital empregado na compra de imóveis, equipamentos, móveis, utensílios, instalações, reformas etc.;

- Investimentos pré-operacionais – são todos os gastos ou despesas realizadas com projetos, pesquisas de mercado, registro da empresa, projeto de decoração, honorários profissionais, compra inicial e outros;

- Capital de giro – é o capital necessário para garantir todos os gastos e despesas iniciais, geradas pela atividade produtiva da empresa. É necessário para realizar as compras iniciais, pagamento de salários nos primeiros meses de funcionamento, impostos, taxas, honorários de contador, despesas de manutenção, etc.

É importante realizar uma boa análise do quanto e como será investido para abrir a empresa. Para tanto, sugere-se a elaboração de um plano de negócio que deverá ser baseado no capital disponível. Nesta fase deverão ser listados os principais itens indispensáveis para viabilizar o negócio tais como: adaptação do espaço, ambientação, , aquisição do estoque inicial, etc.

13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir a 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 e suportar o tempo necessário até o negócio decolar

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 de 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.

Considerando uma loja de material para artesanato, estima-se que o empreendedor deva reservar cerca de 20%, além do capital inicialmente investido, para o capital de giro.

Algumas atitudes evitam ou diminuem a necessidade do uso do capital de giro:

- Realizar vendas com prazos de pagamentos mais curtos;
- Buscar negociar com os fornecedores maiores prazos para pagamento e menores taxas de juros;
- Procurar manter o mínimo possível de materiais em estoque, sempre mantendo uma margem de segurança entre o pedido e a entrega;
- Manter um rígido controle sobre as mercadorias que têm maior circulação e as que têm pouca saída. Assim, evita-se que produtos fiquem “encalhados” nas prateleiras.

14. Custos

Custos basicamente são os gastos necessários para a produção do bem ou serviço e que serão agregados ao preço final do produto ou serviço oferecido ao cliente. Fazem parte deste grupo, por exemplo: aluguel, água, luz, salários, despesas de vendas e insumos consumidos no processo de estoque e comercialização.

Devem ser considerados, três tipos de custos: fixos, variáveis e CMV – Custo da Mercadoria Vendida.

Custos fixos são os necessários para a manutenção da loja e independem do volume de vendas tais como: água, luz, aluguel, etc. Já os custos variáveis são os que estão relacionados ao volume de vendas como, por exemplo, comissão dos vendedores, taxas das administradoras de cartão de crédito e reposição de estoque.

O custo de aquisição das mercadorias vendidas (CMV) é obtido da seguinte forma: $CMV = \text{Estoque Inicial} + \text{Compras} - \text{Estoque Final}$, onde:

- Estoque Inicial – representa tudo que entrou em estoque através de compras/bonificação, etc. (Em geral é a posição do estoque de mercadorias do último dia do mês anterior ao mês de apuração)
- Compras – são as aquisições realizadas no período (desde a última posição de inventário).
- Estoque Final – é a última posição de estoque do período ou a posição de encerramento do mês (ano, trimestre, etc.).

Analisando-se as variáveis envolvidas no custo do produto ou serviço, percebe-se o quanto é importante empreender esforços para a redução dos custos envolvidos na compra, produção e venda da loja. Toda economia conseguida nesta fase irá impactar positivamente nos lucros.

Vamos fazer um exercício para simular alguns dos itens que podem compor os custos fixos uma loja de materiais para artesanato:

- Aluguel
- Condomínio- IPTU- Água
- Energia Elétrica- Telefone
- Internet- Honorários Contador
- Salários + Encargos e benefícios- Material de Limpeza
- Material de escritório
- Manutenção
- Sistema de Gestão (ERP)- Aquisição de máquinas de cartão de crédito
- Embalagens
- Mídias Sociais- Tarifas diversas
- Despesas diversas

15. Diversificação/Agregação de Valor

O valor agregado é, em resumo, a percepção do cliente em relação ao diferencial do produto ou serviço. Ou seja, é a utilidade, o benefício ou a qualidade que se tem ao se escolher uma mercadoria.

Percebe-se que tal valor está relacionado à visão do cliente por isso é necessário identificar e entender o que seu cliente espera do seu negócio. E uma vez identificados estes fatores, deve-se procurar agregar tais expectativas aos seus produtos.

Esse diferencial significará uma grande vantagem em relação à concorrência. Para isso deve ser estabelecida uma estratégia de ação. Pode ser através de preços diferenciados, prazos de pagamento, exclusividade de produtos. Mas tudo isso deve ser bem analisado, levando-se em consideração que irá gerar custos.

A oferta de serviços agregados aos produtos pode ser uma boa opção. Por exemplo, oferecer aos clientes cursos ou oficinas de artesanato, seja para apresentar novas técnicas ou produtos ou auxiliar àqueles que desejam iniciar um novo negócio pode tanto alavancar as vendas como fidelizar os consumidores.

Um diferencial que pode vir a agregar valor é a disponibilização de espaços na loja para que artesãos possam demonstrar o seu trabalho. Desta forma, despertaria o interesse de clientes no trabalho desses artesãos, favorecendo assim a comercialização de seus produtos.

O empreendedor deve manter-se sempre atualizado com as novas tendências, novas

técnicas, novos métodos, através da leitura de colunas de jornais e revistas especializadas, programas de televisão ou através da Internet.

16. Divulgação

Sem dúvida a internet se tornou o principal meio de divulgação para os negócios. As redes sociais, como instagram, tik tok, facebook, devem ser alimentadas diariamente com novidades, curiosidades, dicas, enfim, assuntos que atraem seguidores e crie engajamento para o seu negócio. Uma boa opção também para divulgação é participar de feiras especializadas do setor. A participação em feiras e eventos também é importante, pois são os locais onde se encontra concentrado grande número de artesãos, além de se configurar como uma boa oportunidade para expor os produtos.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de LOJA DE MATERIAL PARA ARTESANATO, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4789-0/01 como a atividade de comércio varejista de produtos de artesanato, 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 R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa e, faturamento bruto anual entre R\$ 360.000,00 a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos 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:

- 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\$ 81.000,00 (oitenta e um 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. Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

- 5% do salário mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária do 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, tanto com relação às facilidades de abertura da empresa, quanto para o cumprimento das obrigações acessórias.

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

18. Eventos

FEIARTE (Feira Internacional do Artesanato)

<https://feiarTE.com.br/>

Feira Natal Show

<https://www.eventos20.com.br/feira-natal-show-2022/>

Feira Nacional de Artesanato

Site: www.feiranacionaldeartesanato.com.br

FENEARTE - Feira Nacional de Negócios do Artesanato

Site: <http://www.fenearte.pe.gov.br/>

Festival de Artesanato Algodão Doce

<https://festivalalgodadoce.com.br/13-algodao-doce>

FIART- Feira Internacional do Artesanato.

Site: www.fuart.com.br

Floripa Quilt

<https://floripaquilt.com.br/2021/>

Mega Artesanal

<https://www.wrsaopaulo.com.br/megaartesanal>

Rio Artes Manuais Conexões

<https://rioartesmanuais.com.br/>

Salão do Artesanato: Raízes Brasileiras

<https://salaodoartesanato.com.br/>

Sebrae – Feira do Empreendedor.

Site: www.sebrae.com.br

19. Entidades em Geral

ABUP Associação Brasileira das Empresas de Utilidades e Presentes

<https://www.abup.com.br/>

Programa do Artesanato Brasileiro – PAB <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/artesanato>

Artesol Artesanato Brasileiro

<https://artcsol.org.br/>

Rede Artesanato Brasil

<https://redeartesanatobrasil.com.br/>

OBS: Dentre as entidades estaduais, é importante consultar as secretarias de cultura e economia criativa ou secretaria de turismo para identificar os atores estaduais responsáveis pelos programas de apoio ao artesanato.

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 Loja de material para artesanato

Não existem normas específicas para este negócio.

2. Normas aplicáveis na execução de uma Loja de material para 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 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.

ABNT NBR ISO/CIE 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 9050:2015 - 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.

21. Glossário

- Acabamento - é a última camada de tinta, verniz ou cera aplicada em um trabalho, ou seja, a finalização do trabalho.
- Adesão - propriedade de uma tinta (ou qualquer matéria prima) de se fixar à base onde são aplicados.
- Aguada - uma camada de pintura feita com a tinta diluída, que matiza a pintura anterior, sem mudar ou esconder sua cor.
- Aguarrás - solvente geralmente utilizado na lavagem dos pincéis. Também pode ser usado para diluir uma tinta na execução de determinadas técnicas.
- Aquarela - tinta à base de água, pronta para o uso. Também é o nome da técnica e do trabalho desenvolvido com essa tinta.
- Base - é a demão que prepara a superfície a ser trabalhada. Geralmente se usa a base para artesanato, pois foi especialmente formulada para essa finalidade.
- Betume da Judéia - líquido escuro e viscoso derivado do petróleo que é usado para técnicas de envelhecimento da peça. Pode ser aplicado diluído, ou ser misturado à cera. Diluente - Aguarrás.
- Biscuit - são esculturas modeladas a partir de uma massa feita com amido de milho, cola, vaselina líquida, etc. Com essa massa são confeccionados adornos ou esculturas de todo tipo.
- Camada - cada demão de tinta, verniz, ou massa.
- Carregar - colocar muita tinta no pincel.
- Ceras - utilizadas para proteger a superfície pintada da madeira, quando não se quer utilizar um verniz. Podem ser usadas ceras caseiras, ceras para carros ou cera de carnaúba, desde que sejam em pasta e incolor.
- Círculo Cromático - é essencial conhecer as cores no que se refere às misturas e combinações. Sabendo utilizar o círculo cromático, o artista consegue que um trabalho seja mais harmonizado nas cores, transmitindo suavidade, ou não; dependendo do objetivo que se quer atingir com o trabalho.
- Cobertura - capacidade de uma tinta em cobrir a camada anterior.

- Corantes - servem para dar cores às tintas e aos vernizes. Podem ser líquidos ou em pó.
- Customização - customizar é transformar, modificar, dar a nossa personalidade a uma peça de roupa ou acessório. Em todos os segmentos pelo mundo afora, estão customizando suas criações, bordando, rasgando, esgarçando, bordando e reinventando.
- Découpage – vem do verbo francês découper. É uma técnica de simples execução que se baseia no uso do papel e da cola com o objetivo de decorar, com colagens de recortes de papel estampado, caixas, vasos, pratos, paredes ou qualquer outro objeto.
- Demão - cada camada de tinta ou verniz.
- Diluentes - solventes líquidos usados para diluir tintas e vernizes.
- Diluição - Tornar a tinta mais líquida, usando o diluente (produto) adequado a cada tipo. Os rótulos trazem essa informação. Aguarrás ou essência de terebintina para tintas a óleo. Thinner para tinta esmalte. Água para tintas acrílicas, aquarelas, guaches, látex, tinta para tecido, etc.
- Envelhecimento - técnica que produz efeito de envelhecimento ou de muito uso em um trabalho artesanal.
- Envernizar - aplicar verniz.
- Escovas - de aço, para escovar a madeira obtendo assim pequenas fendas e relevos na mesma. Escova dental, para "espirrar" a tinta e conseguir aspecto envelhecido em um trabalho.
- Esfumado - a mistura de duas cores diretamente na superfície do trabalho para produzir um efeito esfumado.
- Espátulas - ferramentas em formatos de pás, em metal ou em plástico, que são utilizadas para aplicar tintas ou massas.
- Esponjas - podem ser vegetal ou aquelas de uso doméstico. Dependendo da textura da esponja, o efeito final é diferenciado, mais leve ou mais forte.
- Essência de Terebintina - solvente tradicional das tintas a óleo.
- Estêncil - são modelos feitos em acetato ou plástico com desenhos vazados e são usados para aplicar tinta em uma peça artesanal.
- E.V.A - em português, é a sigla de Espuma Vinílica Acetinada, sigla escolhida para coincidir com a do nome técnico de sua matéria-prima, Ethylene Vinyl Acetate. É um material termoplástico, uma espuma sintética de custo acessível muito usada para produtos infantis e material escolar. Trata-se de um material bastante flexível, apropriado para diversas finalidades.
- Falso Acabamento - nome dado às pinturas que imitam materiais presentes na natureza como mármore, madeira, etc.

- Gesso Acrílico - é uma pasta usada para obtenção de relevo em peças de madeira, também serve para produzir efeito de relevo em telas destinadas à pintura acrílica ou a óleo.
- Gouache - nome técnico dado às aquarelas opacas.
- Iris folding - é uma técnica para fazer cartões, adornar páginas de scrapbook, fazer pequenos quadros, capas de agendas entre outras coisas a partir da ação de dobrar papéis, gerando peças coloridas, onde se combinam cartões com janelas e papéis dobrados organizados em forma espiral. Esta técnica surgiu na Holanda e leva este nome porque o centro do trabalho lembra a íris do olho ou da câmera fotográfica.
- Jateado - peça de vidro ou metal que recebe jatos de areia para se tornarem foscas e porosas.
- Lixas - são usadas em madeira para tirar imperfeições e farpas. As mais comuns são encontradas em folhas com numeração que indica o poder de abrasão. As de menor número, são mais grossas e geralmente usadas para desgastar ou para retirar camadas velhas de tinta. As de número maior são mais finas e indicadas para confecção de pátinas ou acabamento final. Existem categorias diferenciadas quanto ao uso: lixas para madeira; lixa para ferro; lixa para argamassa; lixa d'água (usada com água, querosene ou outros solventes líquidos, que vão lavando as impurezas retiradas pela lixa).
- Marchetaria - palavra oriunda do francês, marqueterie, que significa embutir. Arte de enfeitar as superfícies planas de móveis, painéis, pisos, tetos, através da aplicação de materiais diversos, tendo como principal suporte a madeira.
- Massas para Textura - são massas próprias para execução de texturas em diferentes superfícies, como madeira, cerâmica, telas, etc. (Massa de modelar, massa acrílica, massa corrida, etc.)
- MDF (Medium Density Fibreboard) - são fibras de madeira resinadas e prensadas em formato de pranchas que apresentam densidade média usadas para confecção de caixas ou outro tipo de artesanato que necessite de madeira.
- Médium Acrílico - diluente utilizado para retardar a secagem da tinta acrílica.
- Monocromático - é um trabalho feito com vários tons degradês de uma só cor.
- Origami - é uma arte milenar de origem japonesa, que tem como base a criação de formas através da dobradura de papéis, sem o uso de cortes. A prática do Origami favorece a concentração, destreza manual e paciência.
- Paleta - placa onde são colocadas as tintas.
- Patchwork - é um trabalho manual feito de pedaços de tecidos emendados. O patchwork é a emenda dos retalhos costurados de forma a formar desenhos. Você pode fazer colchas, mantas de sofá, painéis de parede, roupas e pequenas utilidades para o lar.
- Pigmento - é como são chamados os ingredientes que dão cor às tintas.
- Pirógrafo - ferramenta elétrica que possui um pequeno bastão ao qual são acopladas

pontas de metal que podem ser trocadas, possuindo diferentes formatos. Essas pontas se aquecem e quando pressionadas às superfícies de madeira, queimam a madeira produzindo sulcos e desenhos.

- Pirogravura - a pirogravura é a arte de desenhar ou gravar com ferro incandescente os mais diversos motivos, podendo exercer-se sobre um grande leque de materiais. Os mais usados: madeira e couro.
- Policromático - trabalho desenvolvido baseado em várias cores. A utilização de cores diversas resultará em um trabalho vibrante e intenso. Para um projeto que transmita paz e tranquilidade, deve-se trabalhar com cores harmônicas e tons pastéis.
- Preenchimento - é o preenchimento dos espaços no risco, com as cores indicadas.
- Primeira Veladura - primeira passada de tinta.
- Produtos Auxiliares - vernizes, diluentes, médiuns, seladores, massas, pás, paletas, riscos, papel vegetal, e qualquer tipo de produto dos quais se faz uso para auxiliar a pintura.
- Queima - é o ato de levar uma peça ao forno para cozinhar (cerâmicas) ou para a fixação da tinta.
- Quilling - a técnica de quilling resume -se em dar formas em relevo ao papel, criando imagens como flores, animais e paisagens, em cartões, capas de livros ou cadernos, etc.
- Reciclagem - reciclar significa repetir o ciclo. Re (repetir) + Cycle (ciclo). A reciclagem é um processo que transforma o lixo descartado em produto. Reciclar economiza energia e poupa recursos naturais. Em meados da década de 80, quando foi constatado que as fontes de petróleo e outras matérias-primas não renováveis estavam (e estão) se esgotando começaram então a prestar mais atenção ao processo de "reciclagem".
- Respingado - é o processo de espirrar uma tinta magra sobre uma superfície, com o auxílio de uma escova velha de dentes ou outra ferramenta.
- Riscar - desenhar um motivo sobre uma superfície com o objetivo de pintá-la.
- Risco ou Desenho - motivo ou desenho que será passado para a madeira, tecido, vidro, ou metal, para ser pintado. Pode-se transferir com papel químico ou passando um lápis preto no verso do papel vegetal ou do papel de seda.
- Saturação - é a propriedade de quão intensa pode ser uma cor.
- Scrapbooks - passatempo que relaciona-se a colar recortes de jornal, artigos de revistas, fotos, em álbuns decorados, - Secante de Cobalto - líquido que quando adicionado à tinta a óleo, possibilita que a mesma seque mais rapidamente. A cor violeta desse acelerador não altera a cor da tinta.
- Solvente - líquido para diluição e limpeza. Existem dois tipos de solventes, sendo que um deles é inodoro (sem cheiro).
- Sombrear - criar áreas de sombra em uma pintura ou desenho.

- Técnicas de Pintura - é como são chamadas as várias formas de pinturas.
- Termolina Leitosa - verniz acrílico de múltiplos usos. Como adesivo em trabalhos de découpage, ou como impermeabilizante para tecidos (tornando impermeável e possibilitando que se corte sem desfiar), ou usando como verniz sem brilho em qualquer superfície.
- Texturas - são técnicas através das quais pode se obter relevos variados em diversas superfícies (madeira, parede, cerâmica, gesso, etc.), utilizando-se massas especiais ou materiais diversos, como pás, linhas, etc
- Thinner - solvente utilizado para limpar pincéis e utensílios dos resíduos de tinta.
- Tinta Magra - é uma tinta mais aguada ou diluída em água.
- Tons ou Tonalidades - são as nuances de uma mesma cor.
- Transferir o Risco - transferir um determinado desenho para a superfície a ser pintada. Pode-se fazer uso de papel químico (carbono) ou papel carbono usado em computador.
- Verniz - é um líquido que possui viscosidade e é aplicado para proteger uma superfície, formando, após a sua aplicação, uma película transparente. Os vernizes podem ser em spray ou serem aplicados com pincel e produzem efeitos: fosco, acetinado, semi-brilho, brilhante ou com alto brilho.

Existem vernizes que possibilitam a exposição da peça ao sol, e a escolha deve levar em conta o uso e o local onde a peça envernizada vai ficar.

22. Dicas de Negócio

- Antes de fechar o contrato de locação ou aquisição de um imóvel para implantar sua loja, consulte o plano diretor na prefeitura para saber se é possível a abertura deste tipo de negócio no local.
- Uma boa pesquisa de mercado, analisando com muito rigor os riscos e vantagens envolvidos do novo empreendimento, é muito importante para evitar surpresas. Este estudo é imprescindível para se determinar qual o capital inicial necessário. Além disso, esse levantamento impede, inclusive, a armadilha do endividamento por falha na programação financeira.
- Se houver necessidade de reformar o espaço da loja procure dimensionar o espaço e as instalações já prevendo possíveis expansões ou mudanças de layout. Por exemplo, pontos de energia, pontos de água, pontos para equipamentos, etc.
- A definição do conceito, do mix de produtos e a gestão do estoque de mercadorias exigem muitos cuidados. Procure trabalhar com uma quantidade de itens e fornecedores equilibrada e adequada às suas necessidades.
- Buscar parcerias junto aos seus fornecedores pode trazer inúmeros benefícios. Prazos de pagamentos maiores, cessão de expositores da marca do produto, melhores preços de

aquisição, tudo isso irá influenciar para aumentar os lucros.

- Atenção especial ao cliente. Um bom atendimento e cortesia são fundamentais para criar fidelização. O contato pós-venda é um grande aliado para saber onde estão as possíveis falhas e assim buscar melhorias.

- Atenção especial deve ser dada à formação e manutenção do estoque nos períodos de maiores oscilações de vendas tais como, os períodos que antecedem datas festivas.

23. Características Específicas do Empreendedor

- Numa atividade como a venda de material para artesanato, que é essencialmente comercial, a qualificação comercial para o relacionamento com o mercado é fator preponderante para o sucesso do negócio. Associada a esta característica, e não menos importante, é o bom relacionamento com as pessoas, tanto com os clientes como com os colaboradores.

- Capacidade de assumir riscos (calculados) – não temer os desafios, saber investir e arriscar de forma consciente e bem fundamentada. Saber analisar todos os riscos e benefícios envolvidos para se definir bem o plano de negócio.

- Senso de oportunidade – perceber as oportunidades que o mercado oferece.

- Conhecimento do ramo – ampla pesquisa é fundamental para se agrupar o maior volume possível de dados sobre o setor que se pretende investir.

- Organização – planejamento e organização de todas as fases do negócio são determinantes para alcançar resultados positivos.

- Iniciativa e disposição – ser proativo, estar sempre atento às novidades, observar quais as demandas existentes e pesquisa constante de novas oportunidades são atitudes necessárias para o empreendedor que deseja se destacar.

- Liderança – saber mostrar o melhor caminho a ser seguido por seus colaboradores é a principal característica de um líder. Proporcionar um ambiente de trabalho agradável, onde o trabalho em equipe é estimulado, é muito importante tanto na melhoria das vendas quanto para mitigar a rotatividade de funcionários.

- Otimista e auto motivado (sempre) – não importa o tamanho dos problemas que enfrentará no andamento de seu empreendimento. O que importa é que todos os dias o empreendedor precisa buscar dentro de si motivos para estar motivado..

24. Bibliografia Complementar

AIUB, George Wilson et al. Plano de Negócios: serviços. 2. ed. Porto Alegre: Sebrae, 2000.

BARBOSA, Mônica de Barros; LIMA, Carlos Eduardo de. A Cartilha do Ponto Comercial: como escolher o lugar certo para o sucesso do seu negócio. São Paulo: Clio Editora, 2004.

BONFÁ, Sebastião, RABELO, Arnaldo. LICENSING. M.Books Editora. 2009.

BIRLEY, Sue; MUZYKA, Daniel F. Dominando os Desafios do Empreendedor. São Paulo: Pearson/Prentice Hall, 2004.

COSTA, Nelson Pereira. Marketing para Empreendedores: um guia para montar e manter um negócio. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

DAUD, Miguel; RABELLO, Walter. Marketing de Varejo: Como incrementar resultados com a prestação de Serviços. São Paulo: Artmed Editora, 2006.

KOTLER, Philip. Administração de Marketing: a edição do novo milênio. 10. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

LOPES, Luiz Arnaldo de Moura. Manual do Gerente de Loja. São Paulo: Ed SENAC São Paulo, 1996.

PARENTE, Juracy. Varejo no Brasil. São Paulo: Ed Atlas, 2000.

PETER J Paul: JR, Gilbert A. Churchill. Marketing: Criando valor para os clientes. 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2000.

RATTO, LUIZ. Comércio: Um Mundo de Negócios. Rio de Janeiro: Ed. Senac Nacional, 2004.

SARRASSINI, Diogo, PRATES, A. Glauca. Qualit@s Revista eletrônica – Perfil do consumidor no varejo supermercadista sob a ótica do varejista. ISSN – 4280 V6.n.2 Ano, 2007.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Artesanato – Um negócio genuinamente brasileiro. Brasília: SEBRAE, 2008.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Termo de referência: atuação do sistema Sebrae no artesanato. Brasília: SEBRAE, 2010.

SILVA, José Pereira. Análise Financeira das Empresas. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

Referências Eletrônicas:

Artesanato Brasil - <http://artesanatobrasil.net/como-vender-artesanato-pela-internet/>- Acesso em outubro/2022

Artesanato na rede - www.artesanatonarede.com.br- Acesso em outubro/2022

Carla Prediger - <http://www.carla.prediger.nom.br/irisfolding.htm> - Acesso em outubro/2022

Casa da arte - <http://www.casadaarte.com.br/>- Acesso em outubro/2022

Feira Nacional de artesanato - www.feiranacionaldeartesanato.com.br- Acesso em outubro/2022

Espuma Vinílica Acetinada – Wikipedia -

http://pt.wikipedia.org/wiki/Espuma_vin%C3%ADlica_acetinada- Acesso em outubro/2022

Mega artesanal - <https://www.wrsaopaulo.com.br/megaartesanal> Acesso em outubro/2022

Programa do Artesanato Brasileiro – PAB <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/artesanato> - Acesso em outubro/2022

Portal do Artesanato Brasileiro <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/artesanato> - Acesso em outubro/2022

Portal Tributário - www.portaltributario.com.br/- Acesso em outubro/2022

SEBRAE Minas Gerais – <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mg?codUf=14> - Acesso em outubro/2022

SEBRAE Santa Catarina – <https://www.sebrae-sc.com.br/> - Acesso em outubro/2022

SEBRAE Espírito Santo – <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/es> Acesso em outubro/2022

SEBRAE Nacional - <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae> Acesso em outubro/2022

Subsecretaria de Desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas, Empreendedorismo e Artesanato <https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/assuntos/micro-e-pequena-empresa> Acesso em outubro/2022

