

## LOJA DE ARTESANATO

### FICHA TÉCNICA

**Setor da Economia:** secundário

**Ramo de Atividade:** comércio

**Tipo de Negócio:** produção e comercialização de artesanato

**Produtos Ofertados/Produzidos:** artesanato

**Investimento inicial:** 5mil reais

**Área:** 20M<sup>2</sup>

### APRESENTAÇÃO

No dicionário, **artesanato** é a manufatura de objetos com matéria-prima existente na região, produzidos por um ou mais artífices com o auxílio dos seus familiares, numa pequena oficina ou na própria habitação, com o fim de trocá-los ou vendê-los. É também definida como a pequena indústria especializada.

**Artesão** é aquele que detém o conhecimento do processo de criação e produção de peças artesanais que tenham expressão cultural e artística, bem como o que conhece o tratamento e a transformação da matéria-prima. O trabalho é predominantemente manual podendo ser utilizados máquinas e equipamentos não-automáticos, mantendo as características e autenticidade do artesão que a produz. O Artesão é quem opta por produzir artesanato, concilia vida profissional com vida pessoal. Mas é importante lembrar, antes de tudo, que artesanato exige vocação.

A atividade não proporciona grandes lucros quando se está iniciando, mas à medida que o produto alcança credibilidade e popularidade, é possível prestar atendimento a uma clientela fixa e sem muita propaganda, obter faturamento líquido mensal de até R\$ 2 mil. É um valor considerável, levando-se em consideração os reduzidos custos de produção (basicamente em função do baixo preço da matéria-prima e das vantagens do trabalho em casa) e conseqüentemente a redução das despesas, pode-se considerar R\$ 2 mil um valor considerável.

### MERCADO

O artesanato é hoje uma segura opção de trabalho, operando com independência dentro de um mercado em escasso em oferta de emprego. Basta verificar o volume de vendas cada vez maior de artesanato, tanto no país, quanto para o exterior. Atividade que dá emprego a 8,5 milhões de pessoas e fatura R\$ 28bi por ano, o artesanato deixa informalidade e gera divisas. Ele acaba de entrar na pauta das matérias de atualidade.

Bordados do Ceará, cerâmicas de Minas Gerais e panelas de barro do Espírito Santo, entre outros produtos artesanais, já respondem por uma fatia considerável do PIB - Produto Interno Bruto: 2,8%. A participação do artesanato no PIB supera até a de indústrias tradicionais, como vestuário (2,7%), bebidas (1%), farmacêutica (1%), mobiliária (1%), papel e papelão (2%) e perfumaria e higiene (1%), correspondem ainda à metade do que faturam os supermercados no país e chegam bem perto de uma das mais tradicionais indústrias brasileiras, a automobilística, que detém pouco mais de 3% do PIB.

A partir de uma pesquisa feita com 210 cooperativas e associações de artesanato espalhadas pelo país, os dados demonstrando o tamanho do mercado brasileiro de produtos artesanais, surpreendeu até o governo, que decidiu, no ano 2005, mapear o setor. Não é para menos, informações do Ministério do Desenvolvimento,

apontam o artesanato como responsável pelo movimento de R\$ 28bi por ano no Brasil. Essa quantia corresponde a cerca de 2,8% do PIB.

## **LOCALIZAÇÃO**

São vários tipos de locais de venda: feiras de artesanato, encontros de negócios, feiras agropecuárias, exposições e eventos culturais, lojas do artesão, casas de cultura, museus, cooperativas e associações, hotéis, pousadas e resorts, etc. Eles podem trabalhar de duas formas: autônoma (lojas administradas pelos próprios artesãos através de associações ou cooperativas) ou pode ser resultado de uma parceria (comerciantes que expõem o artesanato para venda, um quiosque no interior de um centro cultural, museu ou hotel).

A associação ou cooperativa pode criar um local de venda autônoma, utilizando algum espaço próprio, alugado ou cedido pela prefeitura. Ela precisa estar bem localizada, permitindo o fácil acesso dos clientes.

Lembre-se que a atividade econômica regulamentada da maioria das cidades é regulamentada em conformidade com um PDU - plano diretor urbano, lei que determina o tipo de atividade que pode não funcionar no local escolhido para a instalação da empresa. Esse deve ser o primeiro passo para avaliar a implantação de sua empresa. Para isso consulte a Prefeitura Municipal da sua cidade.

## **ESTRUTURA**

O local de venda e de trabalho deverá ter a seguinte estrutura: ter boas condições logísticas, isto é, uma infra-estrutura adequada para armazenamento, manutenção, administração, transporte e distribuição da produção artesanal. Além de ter uma boa apresentação, com padronização das áreas de circulação e produtos organizados de maneira que facilite a apreciação e a comercialização e distribuídos numa área mínima de 20m<sup>2</sup>.

## **EQUIPAMENTOS**

Os equipamentos utilizados dependem do tipo de artesanato que se irá fazer, podendo ser manuais ou semi-automáticos sem os repetidores industriais. Eles poderão ser comprados ou criados pelos artesãos.

## **INVESTIMENTOS**

O investimento, assim como os equipamentos serão os mais diversos, cada seguimento do artesanato irá ter um tipo de investimento, geralmente baixo, pois a matéria prima na maioria das vezes é retirada da natureza e os equipamentos são criados e/ou adaptados pelos artesãos.

Como referência, 5mil reais é suficiente para a compra de matéria-prima e iniciar a produção.

## **PESSOAL**

Geralmente o artesanato é produzido de forma individual, em alguns casos com a ajuda de familiares. Atualmente estão surgindo as associações, nas quais várias pessoas trabalham com artesanato para produzir e vender em maior quantidade.

Contudo, deverá ser produzido com as seguintes características: reconhecida a expressão cultural; predominância do trabalho manual no processo de sua elaboração sem a utilização de maquinário automático e preservação da autenticidade, característica do artesão que participa do processo de sua criação e elaboração.

## PROCESSOS PRODUTIVOS

O processo produtivo artesanal é decorrente do tipo de peça que vai ser trabalhado. Trabalhar com artesanato não é uma decisão que simplesmente se escolhe. É mais que isso! É amar a arte de transformar o simples no belo, com criatividade, disciplina e apreço pela natureza. É expressar no trabalho a visão que o artesão tem de tudo o que acontece ao seu redor.

Para dar personalidade ao seu produto é necessária a criação de uma identidade visual contendo logotipo, símbolo, cores definidas e o tipo de letra desenhada.

Para obter uma melhor produtividade, você deve planejar e organizar a produção por etapas.

As etapas de produção devem prever os seguintes passos:

- criação;
- previsão dos custos;
- compra e manejo da matéria-prima;
- construção do produto;
- acabamento.

Definir a capacidade de produção (quantidade) e o tempo necessário para a realização de cada uma das etapas. As fases de produção bem definidas evitam prejuízos técnicos e financeiros (desperdício de matéria-prima, perda de qualidade no acabamento, aumento dos custos, não cumprimento dos compromissos negociados).

Antes de assumir qualquer compromisso com o seu cliente, analise a sua capacidade de produção, o seu tempo de trabalho, mantendo-se fiel às suas habilidades. O resultado de sua produção deve conservar o mesmo padrão de qualidade.

Alguns trabalhos artesanais que ganharam projeção no mercado nacional: o barro, que a sensibilidade e tradição das Paneleiras de Goiabeiras/Vitória-ES, transformam em "Painéis de Barro"; as quartinhas do Vale do Jequitinhonha/MG; o cotidiano esculpido em argila pelos discípulos de mestre Vitalino; os panos bordados e finas teias produzidos pelas rendeiras e tecelãs Brasil afora; as casas de passarinhos da baiana Maria Zélia da Silva Cavalcanti; etc. NPCA's - Núcleos de Produção e Comercialização do Artesanato no ES: núcleo de marchetaria, fibra de bananeira, fibra de bambu, fibra do bagaço da cana-de-açúcar, etc. Tudo isso pode ser traduzido em emprego e renda.

### **ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ARTESANATO (ABRA).**

A Mãos de Minas, a Cooperativa dos Artesãos do Rio Grande do Norte, a Federação dos Artesãos de Santa Catarina e a Comissão dos Artesãos do Espírito Santo criaram, em conjunto, a Associação Brasileira de Artesanato (Abra).

**NO ESPIRITO SANTO.** Em nosso Estado está sendo organizado o Programa Estadual de Artesanato - através da Coordenadoria Estadual de Artesanato - que encontra-se em fase inicial com o cadastramento dos artesãos.

Requisitos necessários para ser cadastrado:

1. Produzir peças de artesanato (confecção própria com predominância do trabalho

manual);

2. Residir no Estado do Espírito Santo;
3. Apresentar carteira de identidade;
4. Comparecer pessoalmente à sede da autarquia para entrevista, trazendo uma peça pronta de cada tipo de artesanato produzida.

O principal problema encontrado por certos artesãos é a escassez de matéria-prima ou proibição de retirá-la da natureza.

## COMEÇANDO

A matéria-prima escolhida deve ser encontrada com facilidade na sua região, pois isso diminui os custos de produção.

Quando a matéria-prima escolhida existe em abundância na sua região, dê atenção às técnicas de manejo e beneficiamento. Também é importante que ela seja resistente para permitir a criação de linhas de produto com bom acabamento.

Seu pedido se torna diferente e ganha maior valor quando o tema escolhido está relacionado com as referências mais significativas e tradicionais da sua região.

Mantenha a fidelidade de seu cliente pela qualidade de seus produtos e não pela quantidade. Seja bem objetivo no momento da negociação. O seu capital está em jogo. Uma produção mal calculada causará danos ao seu orçamento.

Lembre-se: a partir do momento que seu trabalho for planejado formalmente (escrevendo no papel ou fazendo uma planilha), a administração de sua produção estará sob controle.

## CLIENTES

Você pode direcionar seu trabalho para atender a um público específico, por exemplo: bonecas para as clientes que apreciam brinquedo e às vezes adorno. Ou os turistas, que sempre querem levar recordações dos locais visitados. Neste caso, o artesanato que representa a cultura e o povo local é o mais indicado.

## DIVULGAÇÃO

Os clientes e consumidores precisam conhecer seu produto e saber onde ele pode ser comprado. Comece elaborando um plano:

- 1 - Crie uma marca para seu produto com nome, símbolo, logotipo, slogan (frase que vende um produto ou uma idéia). A identidade visual é o primeiro passo para uma propaganda eficaz de seu produto;
- 2 – Confeccionar cartão comercial para você apresentar-se profissionalmente;
- 3 – Distribuir panfletos em eventos diversos (shows, feiras, exposições) ou pode ser colocado em estabelecimentos comerciais;
- 4 – Fazer um site para mostrar seus produtos na Internet. Este meio permite a criação de uma página de propaganda a baixo custo ou até gratuitamente. Essa página divulga e permite a comercialização da sua arte numa abrangência doméstica e internacional.
- 5 – Associar-se a outros artesãos, à entidades específicas e participar de feiras e eventos são as mais fortes e mais usadas formas de divulgação.

## DIVERSIFICAÇÃO

A diversificar é uma forma de garantir as vendas e de se destacar dos demais artesãos. Algumas dicas para você fazer a diferença:

- a) Tenha certeza da sua capacidade de produção em escala (maior quantidade).
- b) Invista num trabalho capacitado tecnicamente e mantenha o comprometimento com a qualidade do trabalho.
- c) Quanto aos seus fornecedores, analise também as vantagens e desvantagens. A qualidade do que você está adquirindo é importante para a qualidade do seu produto.
- d) Os lojistas que se interessam pelo produto artesanal estão cada vez mais exigentes com a qualidade e os prazos; portanto, mantenha um nível profissional no relacionamento com seus clientes.
- e) Qualidade do produto, capacidade de produção, controle dos gastos e preço competitivo são segredos de diferenciação para uma comercialização bem sucedida.

## LEMBRETES

A criatividade, dom, inspiração, tempo e dedicação, são fatores que envolvem e caracterizam o seu produto.

Todos os gastos envolvidos (transporte, matérias-primas, instrumentos, ferramentas, aluguel, luz, telefone, etc.), devem ser listados para que seu produto possa ser avaliado, sem perdas ou exageros, no processo de definição do preço final para negociação com clientes.

Durante uma negociação, confie em si mesmo. Escute primeiro, apresente sua proposta no momento exato. Perceba, avalie e pondere com firmeza para que o resultado traga benefícios para as duas partes.

## NOTÍCIAS

### **Artesanato com palha de milho gera renda no Piauí**

12/02/2009

A comunidade carente produz sandálias e bolsas, com a matéria prima do fundo de quintal.

O artesanato da palha do milho é a fonte de renda dos moradores da cidade de Batalha, no interior do Piauí. A comunidade carente produz sandálias e bolsas, com a matéria prima do fundo de quintal.

Em Batalha, o dia já começa com mais de 30º C. E com seus chapéus de palha, começam a caminhada. São seis quilômetros até a plantação de milho.

“É uma caminhada meio pesada, por causa do sol. O sol é bastante quente. Mas é o único meio de vida que a gente tem aqui no interior, na zona rural, é a roça. Não tem outro meio”, diz a artesã Teresa Carvalho de Oliveira.

É tão quente e seco que nem o milho cresce direito. Se achar espigas já é difícil, imagine então encontrar boa palha para o artesanato.

“É bem pouca a palha que a gente aproveita. Menos da metade é palha boa. Outra metade é palha ruim, a gente joga fora”, afirma a artesã Maria do Socorro da Silva.

A palha tem texturas diferentes. Cada uma é apropriada para um tipo de produto.

“A palha grossa serve para fazer a bolsa. A palha fina é melhor pra fazer sandália”, explica a artesã.

“A gente está ganhando o sustento da família e já melhorou bastante”, comemora Maria Ivone de Souza Silva.

Na hora de voltar para a comunidade, o sol não dá frescor nem para a cabeça, nem para os pés.

“Quando a gente chega lá, está com os pés cozinhados da queimadura da areia. A gente vem de lá pra cá”, diz a artesã Teresa.

O grupo de artesãs foi batizado de Andorinhas por causa daquele antigo ditado: ‘Uma só não faz verão’. Eram seis mulheres no começo. Hoje são 28.

O artesanato mudou a comunidade de Frexeiras. Um assentamento do Incra na zona rural de Batalha, no Piauí. O Sebrae procurou um meio de gerar renda na região.

“O Sebrae ofereceu inicialmente esses treinamentos, buscando capacitar, dar o curso básico, ensinar as técnicas de como trabalhar realmente com a palha de milho. E dando continuidade, buscando fazer o aperfeiçoamento”, explica Élcio de Lina Nunes, consultor do Sebrae-PI.

Oitenta famílias vivem na comunidade de Frexeiras. Os maridos trabalham no campo, plantam arroz, milho e feijão para consumo próprio e também para venda. Um dia no campo rende só R\$ 12. Hoje cada mulher do grupo recebe cerca de R\$ 250 por mês. O dinheiro delas já representa a maior parte do orçamento familiar.

Antônia da Silva Veras está no grupo há um ano. O dinheiro ajuda muito.

“A gente já compra uma coisa sabendo que aquele dinheiro a gente vai ter para pagar”, explica Antônia. A palha é molhada para ficar mais maleável e não quebrar. A água também funciona como uma cola. Num dia, cada artesã faz uma carteira ou três pares de sandália.

“Quem trabalha mais, ganha mais. Tem a planilha, coloca o nome da artesã. Se ela fez 10 peças, ela vai receber pelas 10 peças. Se a outra fez 20 peças, vai receber pelas 20 peças”, esclarece Mariana de Carvalho Sampaio, coordenadora do grupo.

Quase todas as peças preservam a cor natural da palha. Quando é preciso tingir, entra em cena outro processo bem artesanal. Cascas de cajueiro são jogadas no caldeirão junto com a palha. Depois de horas no fogo, ela sai com uma tonalidade roxa.

O grupo produz 600 peças por mês e vende tudo para uma empresária de São Paulo que faz o acabamento e distribui para as lojas. Cada peça é enviada com o nome da artesã que a produziu.

“Se der um problema na minha sandália, lá no ateliê, ela já sabe que foi a Marina e sabe onde que eu devo estar melhorando”, explica uma artesã.

Programa Pequenas Empresas & Grandes Negócios (TV Globo).

Fonte: <http://www.tribunadosol.com.br/coluna.asp?id=51283&s=21>

## CURSOS E TREINAMENTOS

Os cursos de empreendedorismo dão base para estruturar o seu plano de negócios, planejar a empresa e desenvolver características próprias e indispensáveis a empreendedores.

### Iniciando um Pequeno Grande Negócio

#### Empretec

#### Administração Básica para Pequenas Empresas

O Administração Básica para Pequenas Empresas tem o objetivo de levar aos empresários informações sobre as principais áreas da administração de uma pequena empresa. É um instrumento para que os obstáculos encontrados sejam superados com maior facilidade ampliando, conseqüentemente, o horizonte de conhecimentos necessários nessa função.

SEBRAE/ES

Av. Jerônimo Monteiro, 935

Ed. Sebrae – Centro

Vitória/ES

CEP: 29010-003

**Canal de Relacionamento: 0800-570-0800**

O SEBRAE/ES disponibiliza aos empreendedores palestra gerenciais que têm o



objetivo de orientar sobre assuntos específicos que dão suporte na tomada de decisões, ajudam na melhor compreensão das suas dificuldades, estimulam o estabelecimento de objetivos abrindo novos caminhos. Alguns títulos ministrados:

- Atendimento a Clientes ;
- Comece Certo – Planejamento e Análise ;
- Determinação do Capital de Giro ;
- Gerenciando o Fluxo de Caixa com Eficiência ;
- Promoção de vendas ;
- Entendendo Custos, Despesas e Preço de Venda ;
- A Empresa e os Novos Tempos ;
- Qualidade no relacionamento ao cliente ;
- Como Conquistar e Manter Clientes .

O SEBRAE desenvolve um projeto de apoio ao artesão denominado “Programa do Artesanato” que visa a sua capacitação em cursos de técnicas manuais, gerenciais, marketing, exportação, etc.

## EVENTOS

### **FEIARTE - 22ª Feira Internacional de Artesanato - Edição PARANÁ**

Site: [www.diretriz.com.br](http://www.diretriz.com.br)

### **14ª TOYS, PARTIES & CHRISTMAS FAIR SOUTH AMERICA**

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

### **I FEINCARTES/SP – Feira Internacional de Cultura e Artesanato de São José dos Campos**

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

### **8º MEGA ARTESANAL - 2009**

[www.megaartesanal.com.br](http://www.megaartesanal.com.br)

### **X FENEARTE – 2009**

Local: Centro de Convenções

De 04 a 13 de julho de 2009 Olinda – PE

Site: [www.fenearte.pe.gov.br](http://www.fenearte.pe.gov.br)

### **V FEINCARTES/ES – Feira Internacional de Cultura e Artesanato do Espírito Santo**

De 31 de julho a 09 de agosto/2009

Local: Pavilhão de Exposições de Carapina

[http://www.feincartes.com.br/index\\_es.html](http://www.feincartes.com.br/index_es.html)

### **XIII PIAUÍ ART – FEIRA DO ARTESANATO PIAUIENSE**

[www.sebrae.com.br/uf/piaui](http://www.sebrae.com.br/uf/piaui)

### **ART MUNDI - 6ª Feira Mundial de Artesanato - Edição SÃO PAULO**

De 02 a 11 de outubro de 2009

Site: [www.diretriz.com.br](http://www.diretriz.com.br)

### **MÃOS & ARTE - 2ª Feira de Artesanato Nacional e Internacional Feira Nacional e Internacional de Artesanato Global**

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

**I FEINCARTES/CE – Feira Internacional de Cultura e Artesanato do Ceará**  
[http://www.feincartes.com.br/index\\_ce.html](http://www.feincartes.com.br/index_ce.html)

**20ª. FEIRA NACIONAL DE ARTESANATO – O Brasil feito a mão**

Local: Expominas Novembro - Belo Horizonte – MG

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

**NOSSAS MÃOS - 3ª Feira do Artesanato Brasileiro**

Site: [www.diretriz.com.br](http://www.diretriz.com.br)

**LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA**

Cabe sugerir consulta à “ **CARTILHA DO FORNECEDOR CAPIXABA** ” , que se encontra disponível na Biblioteca do SEBRAE/ES ou pelo site:

[http://www.procon.es.gov.br/download/Cartilha\\_Fornecedor\\_Capixaba.pdf](http://www.procon.es.gov.br/download/Cartilha_Fornecedor_Capixaba.pdf)

- Lei Municipal nº. 6.080/2003 – Institui o Código de Posturas e de Atividades Urbanas do Município de Vitória. - Lei nº. 6.080/2003 – Código de Posturas e Atividades Urbanas do Município de Vitória - Regulamentada pelo Decreto nº 11.975/04. Ref. Proc. 5766168/03. Lei nº 6412-05-acrescenta inciso IX ao § 2º. Alterada pelas Leis nºs 6679/06 e 6680/06. Acrescentado inciso IX ao § 2º do Art. 99, pela Lei nº 7.063/07. Regulamentado inciso III do Art. 194, pelo Decreto nº 13.853/08.

- Lei Federal nº. 8.078/1990 - Código de Defesa do Consumidor - Alterada pela Lei nº 8.656/1993, Lei nº 8.703/1993, Lei nº 8.884/1994, Lei nº 9.008/1995, Lei nº 9.298/1996, Lei nº 9.870/1999 e Medida Provisória nº 1.890-67/1999.

Regulamento do ICMS do Estado do Espírito Santo (RICMS-ES) - aprovado pelo Decreto nº. 1.090-R, de 25/10/2002 - artigo 5º, inciso XXXVII: Ficam isentas do imposto as operações e as prestações a seguir indicadas  
 XXXVII - saída de produtos típicos de artesanato regional, assim entendido o proveniente de trabalho manual realizado pelo artesão, nas seguintes condições (Convênio ICM 32/75; Convênios ICMS 40/90 e 151/94):

a) quando o trabalho não conte com o auxílio ou participação de terceiros assalariados;

b) quando o produto for vendido diretamente a consumidor ou por intermédio de entidade de que o artesão faça parte ou pela qual seja assistido, ficando este dispensado das obrigações acessórias de emissão de nota e de escrituração fiscal;

c) a entidade deverá emitir nota fiscal, sem destaque do imposto, para documentar a entrada;

d) os demais contribuintes que receberem, diretamente do artesão, produtos típicos do artesanato regional, deverão emitir nota fiscal para documentar a entrada e recolher o imposto incidente na saída subsequente;

e) nas operações realizadas pelo próprio artesão, em que for obrigatória a emissão de nota fiscal, de que trata o art. 544, esta deverá conter o número do registro de artesão, fornecido pelo Programa Estadual de Artesanato, na forma estabelecida em conjunto pela Secretaria de Estado do Trabalho e da Ação Social – SETAS – e pelo Sistema Nacional de Emprego – SINE-ES; e

f) na hipótese da alínea e, a nota fiscal somente poderá ser emitida mediante solicitação à Agência da Receita Estadual de sua circunscrição, pessoalmente ou por escrito, pelo próprio artesão, juntamente com a apresentação de sua carteira de



identificação de artesão;

**Obs.:** o artesão de outro Estado que vier vender o seu artesanato no Espírito Santo e não conseguir vender toda mercadoria, deverá – caso queira retornar ao Estado de origem com a mercadoria restante - procurar nossa Agência da Fazenda Estadual para que o fiscal emita outra nota do restante da mercadoria, ou que, ainda aproveitando a nota fiscal de origem autorize no verso da mesma o retorno da quantidade que sobrou.

Sempre que o artesão for participar de Feiras e outros eventos fora do Estado, ele deverá solicitar à Agência da Fazenda em Vitória, e no interior a Coletoria, para emitir uma nota avulsa com isenção de impostos de todos os seus produtos de artesanato.

No âmbito federal, rendimentos recebidos por pessoa física na venda de artesanato e de antiguidades em local de atração turística, tratando-se de venda habitual à pessoa física, não é enquadrada como microempresa, e como tal será considerada empresa individual equiparada a pessoa jurídica, com seus lucros tributados nesta condição.

## REGISTRO ESPECIAL

Para registrar sua empresa você precisa de um contador. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxilia-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a nossa produção e comercialização. Mas, na hora de escolher tal prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais qualificados, que tenha boa reputação no mercado e melhor que seja indicado por alguém que já tenha estabelecido com ele uma relação de trabalho.

Para legalizar a empresa é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal;
- Registro na Secretaria de Estado da Fazenda;
- Registro na Prefeitura do Município;
- Registro no INSS;
- Registro no Sindicato Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Registro na Prefeitura para obter o alvará de funcionamento;
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social - INSS”;
- Você deve procurar a prefeitura da cidade onde pretende montar a sua loja de produtos artesanais para fazer a consulta prévia de local.

Em alguns casos, é permitido comercializar produtos artesanais como pessoa física, ou seja, sem o registro da empresa. Na cidade de Vitória, o *Projeto Artes na Praça* exige as seguintes providências:

- Cadastro do Artesão no Projeto na Secretaria Municipal de Cultura;
- Análise e aprovação dos produtos artesanais pelo comitê gestor;
- Encaminhamento aos padrões de exposição: metragem da barraca, produtos, etc.

- Acesso ao regulamento do Projeto
- Carteirinha do Artesão (Adquirida na coordenação estadual de artesanato do ES)
- Avaliação Bimestral dos produtos.

## **ENTIDADES**

### **Central Fácil – Central de Atendimento Empresarial**

É um sistema de atendimento que prevê a simplificação, racionalização e padronização dos processos de abertura de empresas, através de redução da burocracia.

Avenida Nossa Senhora da Penha, 1433 – Santa Luzia – Vitória – ES

CEP 29045-401

Fone: 27- 2127- 3000

E-mail: [facil@es.sebrae.com.br](mailto:facil@es.sebrae.com.br)

Horário de funcionamento:

Segunda a sexta: 12 as 17:30 h.

### **PROCON (Coordenação de Atendimento)**

Av. Maruípe, nº. 2544 – Itararé, Vitória/ES - CEP: 29.045-230

Tel.: (27) 3382-5545 / 5539 / 5536

Site: <http://www.vitoria.es.gov.br/procon/procon.htm>

E-mail: [procon@vitoria.es.gov.br](mailto:procon@vitoria.es.gov.br)

### **JUCEES - JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO**

Av. Nossa Senhora da Penha, 1433, Santa Luíza - Vitória/ES

CEP: 29045-401

Tel.: (027) 3135-3167 / 3135-3163

Site: [www.jucees.es.gov.br](http://www.jucees.es.gov.br)

E-mail: [atendimento@jucees.es.gov.br](mailto:atendimento@jucees.es.gov.br)

### **SEFAZ-ES - SECRETARIA DE ESTADO DA FAZENDA DO ESPÍRITO SANTO**

Av. Jerônimo Monteiro, 96 - Ed. Aureliano Hoffman – Centro, Vitória/ES.

CEP: 29010-002

Tel.: (27) 3380-3922

Site: [www.sefaz.es.gov.br](http://www.sefaz.es.gov.br)

### **SETADES - SECRETARIA DE ESTADO DE TRABALHO, ASSISTÊNCIA E DESENVOLVIMENTO SOCIAL (para emissão de carteirinha de artesão)**

Av. Nossa Senhora dos Navegantes - Ed. Tucumã - 225

Enseada do Suá - Vitória - ES

CEP: 29052-157 - Contatos: [ascom@setades.es.gov.br](mailto:ascom@setades.es.gov.br) - Telefone: 3224-6474

### **PREFEITURA DE VITÓRIA**

SEDEC – DCOPP – Secretaria de Desenvolvimento Urbano

Rua Vitória Nunes da Mota, 220, CIAC, Ed. Ítalo Batan Regis

Enseada do Suá – Vitória/ES

CEP: 29010-331

Tel.: (0xx27) 3135-1097

<http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

### **CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DAS PESSOAS JURÍDICAS**

Praça Costa Pereira, 30  
Centro - Vitória (ES)  
CEP: 29.010-080.  
Tel: (27) 3132-1600  
E - mail: [cartorio@cartoriosarlo.com.br](mailto:cartorio@cartoriosarlo.com.br)  
<http://www.cartoriosarlo.com.br>

**TECNOLOGIA E TREINAMENTO PARA MONTAR SEU PRÓPRIO NEGÓCIO**

Rua José de Almeida Ramos, 37, Ramos  
Viçosa-MG  
CEP: 36570-000  
Caixa Postal 01  
Teleendas: (0xx31) 3899-7000  
Fax: (31) 3899-7091  
[http://www.cpt.com.br/catalogo/012\\_0288.php](http://www.cpt.com.br/catalogo/012_0288.php)

**APEX** - Agência de Promoção das Exportações  
<http://www.apex.org.br>

**ACARTE**- Associação Capixaba de Artesãos  
Av. Hugo Viola, nº. 955 - Lj 06 - Centro Comercial Long Beach  
Mata da Praia - Vitória/ES  
CEP: 29.060-420  
Tel.: (027) 3315-0174

**ASART DM** - Associação dos Artesões de Domingos Martins  
Rua Teobaldo Schwamb, s/n – Centro  
Domingos Martins/ES  
Tel.: (027) 3268-3166

**ASSOCIAÇÃO DE PRODUTORES DE ARTESANATO DE SANTA TEREZA**  
Rua Ricardo Pasolini, 246 – Centro  
Santa Teresa/ES  
Tel.: (027) 3259-3032

**ASSOCIAÇÃO DOS ARTESÃOS DE JARDIM CAMBURI**  
Rua Ruy Pinto Bandeira, 870 lj 3, Jd. Camburi  
Vitória/ES  
Tel.: (027) 3337-7651

**ARTESÃOS ASSOCIADOS**  
Tel.: (027) 3391-6930

**NPCA'S – Núcleos de Produção e Comercialização de Artesanato**  
**O SEBRAE/ES se isenta de responsabilidades quanto à forma da atuação das empresas no mercado.**

Associação das Paneleiras de Goiabeiras – Vitória/ES  
Tel: 27-3327-0519  
Site: <http://www.paneleirasdegoiabeiras.hpgvip.com.br/>

Oficina Escola de artesanato de Mármore e Granito

Tel. 28-35-46-3062

Artecana – NPCA de Bagaço de Cana  
Tel. 27-3332-1461/ 27-9816-1729  
E-mail: [artecanaes@hotmail.com](mailto:artecanaes@hotmail.com)

Arte em Marcheteria - NPCA de Marcheteria de Colatina  
Tel: 27-3721-9338 /27-9257-2186  
E-mail: [arteemmacheteria@yahoo.com.br](mailto:arteemmacheteria@yahoo.com.br)

Mulheres do Guanandy – NPCA de Fibras de Naturais – Sementes  
Tel. 28 – 3529- 0185/ 28-3529-0173  
E-mail: [mulheresguanandy@hotmail.com](mailto:mulheresguanandy@hotmail.com)

NPCA de Produtos do Mar – Conchas de Piúma  
Tel. 28 3520-1579/ 28-8803-3736  
E-mail: [m.g.fontes@terrasulnet.com.br](mailto:m.g.fontes@terrasulnet.com.br)

Assoarti – NPCA de Fibra de Bananeira de Iconha  
Tel. 28-3537-3402/ 28-35371589  
E-mail: [assoarti@bol.com.br](mailto:assoarti@bol.com.br)

Artesanato Paixão – NPCA de Produtos do mar – Escamas de Peixes  
Tel. 27-3222-3881/ 27-8159-3606  
E-mail: [hericapaixao@hotmail.com](mailto:hericapaixao@hotmail.com)

Núcleo de Artesanato em Taboa: Naboá – NPCA de Fibra de Taboa  
Tel. 28-3536-5170/ 28-9222-1235/ 27-8118-7287  
E-mail: [nucleonaboá@yahoo.com.br](mailto:nucleonaboá@yahoo.com.br)/[nucleonaboá@gmail.com](mailto:nucleonaboá@gmail.com)

Tramas do Sol – NPCA de fibras naturais – Coqueiro  
Tel. 28-3529-1349/ 28-9926-1839

NPCA de Fibra da Bananeira de Mimoso do Sul  
Tel. 28-9946-0235

### **Peças artesanais do Espírito Santo**

[http:// www.artesanatocapixaba.es.sebrae.com.br](http://www.artesanatocapixaba.es.sebrae.com.br)

<http://www.ceramistas-es.com.br>

### **FORNECEDORES E FABRICANTES**

**O SEBRAE/ES se isenta de responsabilidades quanto à forma da atuação das empresas no mercado.**

**OFFICE NEW MÓVEIS LTDA - ME/MEE**

VITÓRIA - de 877 a 1315 - lado ímpar, AV1225 / ROMÃO / VITÓRIA - BR

CEP:29041405

Tel:27-3222-1355

Email:michele@officenew.com.br

Site:WWW.OFFICENEW.COM.BR

**M.L. GRAEFF INFORMÁTICA - ME**

NOSSA SENHORA DA PENHA1495 Sala 701 BT / PRAIA DO CANTO / VITÓRIA - BR

CEP:29055131

Tel:(27)3224-662

Email:marcelo@tecnofoco.com.br

Site:http://www.tecnofoco.com.br/

**TELEMOVEIS LTDA ME**

LUSMAR MACHADO DE MORAES, R161 GALPÃO / ILHA DE SANTA MARIA / VITÓRIA - BR

CEP:29051090

Tel:(27)3322-194

Email:

Site:

**L G SUPRIMENTOS PARA INFORMATICA LTDA ME**

MARIA ELEONORA PEREIRA411 LJ: 04 / JARDIM DA PENHA / VITÓRIA - BR

CEP:29060180

Tel:27-3235-2678

Email:lgsupri.imprimais@hotmail.com

Site:lgsupri.imprimais@hotmail.com

**OFFICE TECH SOLUÇÕES E TECNOLOGIA LTDA**

ALMIRANTETAMANDARE275 - LJ 09 / PRAIA DO SUÁ / VITÓRIA - BR

CEP:29052190

Tel:(27)3335-000

Email:

Site:www.officetek.com.br

**LINKS INTERESSANTES**

[http:// www.artesanatocapixaba.es.sebrae.com.br](http://www.artesanatocapixaba.es.sebrae.com.br)

<http://www.ceramistas-es.com.br>

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

<http://www.maosdeminas.org.br/>

<http://www.portaldoartesanato.org.br>

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

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

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

**BIBLIOGRAFIA**

SÁNCHEZ, CONSUELO. Estímulo ao trabalho artesanal, **Revista Mulher de Negócios**, Nº 15, p. 44-52, 1997.

SEBRAE/ES. **Manual do artesanão**. Vitória:Sebrae, 2001

SEBRAE/SC. **Loja de artesanato**. Florianópolis: SEBRAE/SC, 2006. ( Série Primeiros Passos)

Oportunidades de negócios é um material meramente informativo acerca dos

empreendimentos existentes no segmento correspondente ao seu título. Os dados apresentados são extraídos de publicações técnicas e, em linhas gerais, não têm a pretensão de ser um guia para a implementação dos respectivos negócios. É destinada apenas à apresentação de um panorama da atividade ao futuro empresário, que poderá enriquecer suas idéias com as informações apresentadas, mas carecerá de um estudo mais detalhado e específico para a implementação do seu empreendimento.

#### **ÁREA RESPONSÁVEL E DATA DE ATUALIZAÇÃO**

UAD - Unidade de Atendimento e Desenvolvimento – SEBRAE/ES

Data da última atualização: maio de 2009