



Universidade Norte do Paraná

SISTEMA DE ENSINO PRESENCIAL CONECTADO
BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

DELAINE DE ASSIS ORLANDO

ARTESANATO BRASILEIRO:
Tradição x Inovação

Marabá
2012

DELAINE DE ASSIS ORLANDO

ARTESANATO BRASILEIRO:
Tradição x Inovação

Trabalho de BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO, apresentado à Universidade Norte do Paraná - UNOPAR, como requisito parcial para a obtenção de média bimestral na disciplina de Empreendedorismo e Plano de Negócios, Ética e Responsabilidade Social, Gestão de Projetos, Negócios Internacionais e Seminário.

Orientador: Prof. Henry Nonaka
Prof. Ivan Ferreira de Campos
Prof^a. Luciane Koetz
Prof. Luis Claudio Perini
Prof. Rinaldo Lima

Marabá
2012

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	3
2	ARTESANATO NO BRASIL.....	4
2.1	ETAPA 1	6
2.1.1	Importância da estratégia para competir num mercado em evolução.....	6
2.1.2	Busca pela competitividade.	6
2.1.3	O fenômeno da transformação.	7
2.2	ETAPA 2	8
2.2.1	Perfil empreendedor.....	8
2.2.1.1	Identificando e Justificando as características empreendedoras.....	8
2.2.1.2	Plano de negócios: planejamento e execução.....	9
2.2.1.3	Inovação para o mercado	10
2.3	ETAPA 3	11
2.3.1	Exportação: riscos a serem considerados	11
2.3.1.1	Riscos econômicos	11
2.3.1.2	Riscos políticos	11
2.3.2	Fatura Pró-forma.....	12
2.3.2.1	Conceito.....	12
2.3.2.2	Procedimentos para criação e adoção: Fatura Pró Forma.....	14
2.3.3	Mercado brasileiro: Incentivos ao Comércio Internacional.....	15
2.3.3.1	ABEXA	16
2.3.3.2	APEX Brasil	17
2.3.4	Apurando resultados.....	17
2.3.4.1	Fatores que contribuíram para o sucesso do Empreendimento.....	18
2.3.4.2	Empresas parceiras de sucesso	22
2.3.4.3	Papel do Banco do Brasil.....	22
2.3.4.4	Papel do SEBRAE	22
2.4	ETAPA 4	24
2.4.1	Requisitos para ingressar no Mercado Internacional	24
2.4.1.1	Requisito 1	24
2.4.1.2	Requisito 2	24
2.4.1.3	Requisito 3	24
2.4.1.4	Requisito 4	25

2.4.1.5 Requisito 5	25
3 CONCLUSÃO	27
REFERÊNCIAS.....	28

1 INTRODUÇÃO

Este portfólio é baseado no estudo do mercado de artesanato no Brasil e seu ingresso no mercado internacional, em especial, será analisado a Empresa “1001 Retalhados” que atua no ramo de confecção de artesanato e seu histórico de superação e também de sucesso.

Dando prosseguimento, será apresentado o posicionamento deste segmento no mercado, os incentivos proporcionados pelo Governo para a exportação dos produtos, bem como as inovações tecnológicas existentes para agregar valores e aumentar a produção tanto quanto a qualidade da mercadoria a ser criada, produzida e comercializada.

O artesanato além de um negócio lucrativo em termos comerciais, em termos sociais é primordial para manter, difundir e valorizar a cultura de uma determinada região, pois os valores culturais de uma comunidade são retratados de diversos modos e desenvolvidos pelos artesões do país, inclusive, muitos são os casos de tipos de artesanatos que são repassados de geração a geração numa determinada família e que são heranças culturais que agregam valor ao indivíduo. Embora seja um mercado que ainda não alcançou posição de destaque em nível de “mercado interno”, contudo, em relação ao mercado internacional este é um produto muito valorizado e garante um retorno financeiro mais eficiente e eficaz, pois a demanda é grande e em sua maioria são grandes investidores buscando este nicho de mercado.

Para melhor entender este mercado, nos tópicos que serão posteriormente apresentados, será retratado como funciona o mercado de artesanato no Brasil, no que tange a atuação, produção, comercialização, limitações de investimentos e demais assuntos correlacionados.

2 ARTESANATO NO BRASIL

Desde a antiguidade que o artesanato faz parte da cultura de um povo, no período neolítico, por exemplo, serviu de registro de como era a sociedade do período e como se desenvolvia, as pinturas principalmente, feitas na época retratavam com precisão um legado da história que o tempo não conseguiu apagar.

O artesanato é a expressão viva da cultura de um país, a arte desenvolvida pelos artesãos tem o poder de recriar manualmente valores culturais, sociais e naturais de uma nação através de objetos como: acessórios (bolsas, sapatos, joias), cestas, arranjos, arte em papel, biscuit, enfeites, cerâmicas, tapeçaria, pintura, decoração de festas, tricô, ponto-cruz e muito mais, com a era industrial embora muitos artesãos foram obrigados a abandonar a função, contudo esta cultura manteve-se intacta.

Os artesanatos são fabricados manualmente, utilizando como matéria prima frutos, sementes ou elementos da natureza que são abundantes em determinadas regiões, que são inclusive pertencentes à fauna e flora brasileira. No Brasil o artesanato se apresenta de várias formas e varia de acordo com a população que o faz e com a região, exemplo disto, são as populações indígenas que ainda mantém a cultura e sobrevivem dessa prática que atravessou os séculos e que é passada a tribo por gerações, de acordo com o artesanato indígena apresentado é possível identificar a que etnia pertence, pois cada tribo possui suas técnicas próprias de fazer artesanato e assim torna-se marca registrada a arte de cada uma.

Como foi dito anteriormente, em cada parte do mundo, existem diferentes modos e formas de se produzir o artesanato, no Brasil, cada região possui a sua influência e desenvolve um artesanato típico, os produtos são produzidos de acordo diversos tipos de materiais, porém os principais que são utilizados para produção de artesanatos são:

- ✓ Palha (de bananeira, de brejauva, de milho);
- ✓ Juta;
- ✓ Fibra do tronco do mandioqueiro; de taboa; fio da folha da piteira;
- ✓ Cipó de bambu, taquara, cipó-caboclo, cipó-imbé, cipó-uma, flexa de ubá;

- ✓ Bambu;
- ✓ Bucha;
- ✓ Cera de abelha-cachorro ou abelha-europa;
- ✓ Semente de planta nativa (como a lágrima-de-nossa-senhora);
- ✓ Vime (vara tenra e flexível do vimeiro);
- ✓ Areia colorida;
- ✓ Tinta de casca de árvore (urucum, safroa, anil do mato, aroeira, murici, imbiruçu);
- ✓ Pedra (preciosas ou semi-preciosas);
- ✓ Concha;
- ✓ Barro;
- ✓ Casca de coco;
- ✓ Chifre;
- ✓ Couro;
- ✓ Tecido;
- ✓ Pena;
- ✓ Linha;
- ✓ Madeira (cedro, vinhático, jaqueira, aroeira, peroba, jequitibá, canela e outros);
- ✓ Osso;
- ✓ Dente;
- ✓ Flandre;
- ✓ Sucata, entre outros elementos.

Trazendo esta realidade comercial para a região, neste caso, especificamente para Marabá, Estado do Pará, tem a **FEIRARTE** – Feira de Arte e Artesanato de Marabá, cujo objetivo é comercializar e divulgar os produtos artesanais e demais artes do município e região, inclusive, em datas comemorativas, como páscoa, dia das mães, dia das crianças, festejo de São Félix de Valóis (padroeiro da cidade), natal entre outras, fazem exposição do artesanato local e o giro financeiro é muito grande, pois o volume de vendas é intenso, fazem parte das exposições, quadros de artistas locais e renomados, esculturas, pinturas em tecido e porcelana, artesanato em palha, vime, couro, madeira, vidro, gesso, barro, bordados em crochê e tapeçaria.

O artesanato local conta ainda com o apoio do **GAM** – Galpão de Artes de Marabá, que investiu em cursos e oficinas de artes para a população carente, oferecendo uma oportunidade de melhorar a renda familiar e também instruir a pessoa qualificando-a como artesã profissional e assim além de ter uma formação poder ter condição de desenvolver uma atividade que gere rendas para a vida particular ou familiar.

2.1 ETAPA 1

2.1.1 Importância da estratégia para competir num mercado em evolução.

O Planejamento Estratégico é de suma importância para toda e qualquer organização, pois é através dele que se determinam os aspectos internos e externos a serem desenvolvidos pela Empresa, bem como também a direção a ser seguida pela empresa, isto é, criando mecanismos para gerir e alocar recursos necessários para o sucesso do empreendimento.

Ao ser inserido num mercado em plena expansão, evolução, a Empresa precisa indispensavelmente da adoção de estratégias que sirvam de vantagem competitiva e permita não apenas manter um posicionamento de renome no mercado como também oferecer condições de solidificar e ampliar a Empresa no seu contexto geral.

A era da globalização, exige que as Empresas assumam um papel “empreendedor” e cada vez mais busque a capacitação, práticas e inovações tecnológicas necessárias para garantir um espaço neste mercado tão competitivo, o grande diferencial que permiti o sucesso da organização e que seus resultados sejam mais positivos do que propriamente negativos, serão as estratégias por ela desenvolvidas e aplicadas, principalmente se forem suficientemente capaz de suprir os requisitos cobrados neste cenário globalizado.

2.1.2 Busca pela competitividade.

As Empresas atualmente, dada a era da globalização, da informação precisam se adequar as mudanças que são constantes, o mercado em plena

evolução exige que a Empresa adote estratégias eficientes e eficazes no que tange a atingir suas metas, para tal feito é preciso que conheça o mercado no qual está inserida, que conheça principalmente seus possíveis concorrentes, bem como produtos ou serviços que possam servir de diferencial e assim consiga superar a concorrência e igualmente ofereça produtos e serviços não apenas com qualidade e preço melhor como também e principalmente com valores agregados que o torne “único no mercado”.

Quanto maior a concorrência, maior são as oportunidades de crescimento, ao estipular e executar metas e mecanismos capazes de suprir e satisfazer as necessidades dos consumidores, certamente possibilitará maior possibilidade de sucesso, de alcançar resultados esperados no planejamento estrategicamente elaborado.

Conhecer o mercado do qual a Empresa atua, seja no âmbito dos fornecedores, concorrentes ou consumidores é o meio mais seguro para a Empresa consiga se estabelecer no mercado e igualmente se destacar, somente conhecendo a “ameaças e as fraquezas” do mercado poderá reavaliar e projetar de forma estratégica a Empresa seja a curto, médio ou longo prazo.

2.1.3 O fenômeno da transformação.

Como foi dito anteriormente, a Empresa precisa conhecer de modo integral o mercado no qual está inserida, e como um reflexo disto, é natural que as mudanças, as transformações sejam constantes, pois não há como vencer a competitividade sem se realinhar e moldar os interesses da Organização de acordo com o cenário mercadológico a que ela está atrelada.

Transformar conhecimento em ação, informação em vantagem competitiva é apenas um dos diferenciais que a Empresa pode usufruir para se destacar no mercado, inúmeros são os recursos de que hoje dispõe, contudo, é preciso o cuidado para que a competitividade não seja uma ameaça e sim uma oportunidade de crescimento da organização, formar uma equipe altamente qualificada para gerir e desenvolver um planejamento estratégico, adotar e desenvolver projetos voltados aos interesses gerais ou específicos da Empresa são, apenas parte destes recursos, saber identificar e aplicar os recursos adequados para operar este processo é fundamental neste cenário de mutações frequentes.

2.2 ETAPA 2

2.2.1 Perfil empreendedor

Para ser identificado e definido como empreendedor, é preciso que possua ou desenvolva algumas características principais que de acordo com o SEBRAE foram divididas e conceituadas como a seguir:

1. **Conjunto de realização:** busca de oportunidades; correr riscos calculados; exigência de qualidade e eficiência; persistência e comprometimento.
2. **Conjunto de planejamento:** busca de informações: estabelecimentos de metas; planejamento e monitoramento.
3. **Conjunto de poder:** persuasão e rede de contatos; independência e autoconfiança.

De acordo as ações desenvolvidas pelos proprietários da Empresa “1001 Retalhos” nos tópicos a seguir, serão identificadas e discriminadas as características empreendedoras dos mesmos, bem como as suas respectivas relevâncias para o sucesso do empreendimento.

2.2.1.1 Identificando e Justificando as características empreendedoras

- ✓ **A busca de oportunidade:** Isto porque inúmeras foram as tentativas de “desenvolver e manter” um negócio próprio, porém só após um período reavaliação, sabendo identificar à oportunidade certa, que foi então iniciada as atividades que mais tarde seriam responsáveis pela criação da Empresa “1001 Retalhos”, tudo começou com a aquisição de um livro de “patchwork”, inclusive que foi presente de uma amiga para Evani (proprietária e uma das sócias da Empresa “1001 Retalhos”) que aprenderia assim as técnicas para confecção de peças artesanais que mais tarde seriam sucesso garantido no mercado,
- ✓ **A persistência e comprometimento:** Pode ser assim apontado esta características porque a Sra. Evani e sua filha Ana Paula,

mesmo tendo enfrentado algumas dificuldades desde o início do negócio, inclusive, tentou atuar em alguns ramos e não conseguiu se firmar, mesmo assim não desanimaram, ao contrário, buscaram novas oportunidades e desenvolveram finalmente uma atividade que ganharia destaque no mercado, teve total comprometimento no sentido de que a Empresa ainda que na fase inicial cresceu de forma abundante e houve necessidade de ampliar as condições físicas para atender a nova demanda e assim assegurou um maior e rendimento de sua produção artesanal, bem como também demonstrou total comprometimento com a comunidade local ao priorizar capacitar e contratar a mão de obra local e conseqüentemente só permitir insumos e demais materiais somente produzidos e industrializados no país, valorizando assim o mercado nacional e permitindo que o capital seja circulado dentro do próprio Brasil e a renda direta ou indiretamente beneficie a populações

- ✓ **A exigência da qualidade e eficiência:** Ao adotar uma postura de Empresa voltada para as questões ambientais e sociais, a “1001 Retalhos” não só conseguiu se destacar no mercado dentro de seu ramo de atuação, como também passou a ter como diferencial a qualidade de seus produtos e serviços ao utilizar somente materiais da fauna e da flora brasileira e sem agredir a natureza, de utilizar tecidos adquiridos diretamente nas indústrias têxteis do Brasil e confeccionar seus próprios retalhos com maior precisão, variedade e qualidade.

2.2.1.2 Plano de negócios: planejamento e execução.

Diante dos fatos relatados pela Empresa que atuam no ramo de artesanato, em específico da Empresa “1001 Retalhos”, é notório que não houve nenhum planejamento inicial para a implantação da mesma, somente após iniciar as suas atividades, de aumentar a demanda e com ela necessidade de contratação de mais mão de obra, que houve o cuidado de formalizar e buscar a ajuda necessária quanto à consultoria ou investidores para finalmente a Empresa funcionar

adequadamente.

A Empresa passou a se destacar no mercado com seus produtos, tanto que conquistou até o mercado internacional e, no entanto não tinha o preparo devido para realizar este processo, foi obrigada a recorrer ao Banco do Brasil como parceiro financeiro (investidor) e o SEBRAE como parceiro na consultoria e prestação de serviços de apoio na formalização e capacitação da Empresa e seus respectivos proprietários, só então a Empresa passou a planejar suas atividades e as desempenhar de acordo com as metas propostas e não aleatoriamente como era feita, desconhecendo totalmente a real conjuntura da organização e suas viabilidades ou necessidades de ampliação de investimentos ou redução de custos.

2.2.1.3 Inovação para o mercado

O mercado de artesanato no Brasil é um segmento que possui grande competitividade, isto porque cada região desenvolve seus produtos conforme a cultura da região e deste modo fica difícil, o ingresso no mercado nacional, ocorrendo na maioria das vezes somente por meio de Feiras e convenções específicas para artesões do Brasil, e assim ter a oportunidade de divulgar seus trabalhos de forma mais abrangente.

Em relação a Empresa “1001 Retalhos” a grande inovação de mercado foi a adoção de produtos brasileiros para a criação de suas peças, com técnicas específicas e peculiares que a permitir ser destaque no setor, como por exemplo, retratar em suas peças os animais ou plantas que estão em extinção na fauna e a flora brasileira, de retratar também o cenário social ou cultural no qual a Empresa está inserida, também adquirir tecidos diretamente das industriais e criar seus próprios retalhos e não mais comprar sobras na Avenida 25 de Março, localizado na capital São Paulo e conhecido nacional e internacionalmente pela movimentação comercial, bem como a infinita variedade de produtos, com preços bem abaixo de mercado.

Esta visão permitiu que os produtos fossem destacados no mercado e conseqüentemente, ganhou intensa repercussão e assim conseguiu ingressar no mercado internacional, exportando seus produtos para países estrangeiros e com a sua arte manual valorizar e propagar a nível internacional a cultura brasileira e suas técnicas de criar e transformar materiais simples em verdadeiras “obras de

arte”,

2.3 ETAPA 3

2.3.1 Exportação: riscos a serem considerados

Os riscos existentes no comércio internacional podem ser divididos em dois grandes grupos: riscos econômicos e riscos políticos, cada um com agravantes conforme os sub-ítem a seguir:

2.3.1.1 Riscos econômicos

- ✓ Insolvência do comprador;
- ✓ Atraso no pagamento - a falha do comprador em pagar o total em até seis meses;
- ✓ Flutuações cambiais;
- ✓ Relacionados à soberania econômica.

2.3.1.2 Riscos políticos

- ✓ De cancelamento ou não renovação de licenças de exportação ou importação;
- ✓ Relacionados a conflitos armados;
- ✓ Expropriação ou confisco por companhias importadoras;
- ✓ De imposição de um banimento de algum bem após o embarque;
- ✓ De transferência: A imposição de controle de transferência de valores pelo país importador devido a crises de liquidez;
- ✓ Relacionados à soberania política.

Como foram exposto acima, estes são os riscos principais a serem analisados ao ingressar no mercado internacional, mas há também alguns requisitos que precisam ser cuidadosamente analisados para negociar e fechar qualquer parceria com o mercado exterior, é preciso que esteja a Empresa devidamente inscrita no **REI** - Registro de Exportador e Importadores da Secretaria de Comércio

Exterior (**SECEX**) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, em conformidade com as exigências da **OMC** – Organização Mundial do Comércio, **CMN** – Conselho Monetário Nacional e do **MRE** – Ministério das Relações Exteriores, que os produtos possuam as condições físicas e técnicas que o mercado exige, bem como estejam devidamente registrados e declarados para não serem apreendidos ou atrasar o embarque ou desembarque destes na hora de transportar, pois por se tratar de um mercado internacional a cautela a fiscalização é rigorosa e como tal a burocracia é mais intensa.

De acordo com Philip Kotler, além dos riscos acima a serem calculados, há também os riscos abaixo discriminados:

1. A empresa desconhecer ou interpretar erroneamente as preferências do cliente estrangeiro e não conseguir oferecer um produto competitivamente atraente;
2. A empresa desconhecer ou não dominar fluentemente a cultura empresarial do país em questão e não saber como lidar com seus habitantes;
3. A empresa desconhecer ou subestimar as normas estrangeiras e incorrer em custos inesperados;
4. A empresa não dispor de um gerente com experiência internacional;
5. O país mudar suas leis comerciais, desvalorizar sua moeda ou passar por uma revolução política e desapropriar bens estrangeiros.

2.3.2 Fatura Pró-forma

2.3.2.1 Conceito

A fatura pró-forma é um documento internacional e equivale à Nota Fiscal brasileira, como tal é obrigatória para a liberação aduaneira em qualquer parte do mundo no ato do comércio exterior, pois registra todas as informações acordadas na referida negociação internacional. Veja a seguir um modelo de Fatura Pró-Forma:

obrigatoriamente executar os trâmites legais e operacionais para o envio da mercadoria para o país comprador dentro do prazo e as condições contratadas.

A fatura Pro Forma deve conter as seguintes informações:

- Descrição da mercadoria, quantidade, peso bruto e líquido, preço unitário e valor;
- Quantidades mínimas e máximas por embarque;
- Nomes do exportador e do importador;
- Tipo de embalagem de apresentação e de transporte;
- Modalidade de pagamento;
- Termos ou condições de venda;
- Data e local de entrega;
- Locais de embarque e de desembarque;
- Prazo de validade da proposta;
- Assinatura do exportador;
- Local para assinatura do importador, que, com ela, expressa a sua concordância com a proposta.

2.3.2.2 Procedimentos para criação e adoção: Fatura Pró Forma.

Para se emitir a fatura pró-forma é preciso que seja inicialmente acordado entre o importador e exportador o objeto (produtos ou serviços) da negociação, bem como seus custos e prazo de execução. Para preenchimento da referida fatura é preciso preencher de forma legível e correta os dados a seguir:

1. *Nome da Empresa* – Discriminar a razão social da Empresa;
2. *Nome e Endereço do Remetente* – Registra nome completo e endereço da empresa, incluindo CEP e telefone, fax ou telex, e número de contribuinte (CPF ou CNPJ);
3. *Endereço do Destinatário* – Registrar os dados do destinatário da encomenda e verificar de ter informado o endereço de entrega completo e os números de telefone, fax ou telex.;
4. *Número do Waybill (AWB)* – Registrar na fatura o número do waybill da encomenda;
5. *Detalhes da Encomenda* - Informar o número de peças (produtos), o peso bruto e o peso líquido da encomenda;

6. *Transportador* - Informa a DHL (mecanismo de rastreio online da mercadoria exportada) como transportador;
7. *Descrição completa dos produtos* - Informar a descrição completa de cada item da encomenda. As informações fornecidas devem ser exatas;
8. *Código de Commodities Alfandegário* - Informar o código de commodities alfandegário para cada item, atentando para o fato de que os primeiros seis dígitos do código são padrões para todo o mundo e os números finais são específicos para cada país;
9. *País de Origem* - Informar o país de origem de cada item;
10. *Quantidade* - Informar a quantidade de cada item;
11. *Valor Unitário e Moeda* - Declarar o valor (e a moeda) de cada item;
12. *Subtotal e moeda* - Informar o subtotal (e a moeda) de cada item;
13. *Valor Total e Moeda* - Informar o valor total (e a moeda) da encomenda;
14. *Motivo da Exportação* - Informar o motivo da sua exportação;
15. *Declaração* – Faturar finalizando com nome (importador), data e assinatura;
16. *Tipo de Fatura* - Informar se a fatura é Pró-forma ou Comercial.

2.3.3 Mercado brasileiro: Incentivos ao Comércio Internacional

Há inúmeras Empresas que possuem como meta alcançar o mercado internacional e assim possuir e difundir sua marca a nível mundial, todavia, a burocracia e as condições físicas e financeiras exigidas geralmente são uma entrave para a realização deste objetivo.

Visando assim reverter este quadro e aumentar cada vez o índice de empresas ou indústrias brasileiras que produzem e exportam seus produtos para outros países, o Governo nacional está oferecendo incentivos fiscais suficientemente capazes de possibilitar a instalação das mesmas em solos internacionais e assim contribuir diretamente para a ampliação da marca brasileira em solo estrangeiro.

Dentre os incentivos proporcionados pelo governo, o que mais se

destacam são os tributários, como exemplo, isentar o exportador do pagamento de todos os tributos incidentes na cadeia, exceto o Imposto de Renda (IR) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), que na visão do governo não incidem sobre a exportação, mas sim sobre o lucro da empresa.

Além dos incentivos tributários (fiscais) o governo brasileiro também disponibiliza outros serviços de apoio para os empreendedores brasileiros que pretendem investir no exterior, como a APEX-BRASIL – Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, o Brazil Trade Net (hoje denominada Brasil Global Net) que é uma Empresa especializada em proporcionar o investimento de Empresas estrangeiras no Brasil e igualmente divulgar os produtos e serviços que o Brasil oferece e demais agências de promoção a exportação. No portfólio destas agências está o papel de estreitar laços e auxiliar no contato do exportador com o importador, promovendo rodada de negociações, eventos, palestras e auxílios específicos.

2.3.3.1 ABEXA

A Associação Brasileira de Exportação de Artesanato - ABEXA, é um núcleo formado por grupos dedicados ao desenvolvimento do segmento de artesanatos, é o resultado da união entre a Associação de Artesanato & Estilo (ARTEST) atuante no Paraná, da Fazer Brasil, de São Paulo, do Centro Cape, de Minas Gerais, e do Instituto Cearense de Artesanato (ICA), que trabalha em estados do nordeste.

A ABEXA visa fortalecer as exportações das artes manuais feitas no Brasil, bem como reunir novas técnicas ou inovações tecnológicas em conjunto com diversas outras entidades do ramo para agregar valor aos produtos dos quais são cuidadosamente trabalhados e moldados e assim, cada vez conquistar espaço no mercado nacional tanto quanto internacional, porém sem perder a identidade e os traços da cultura local.

A ABEXA em parceria com a APEX-BRASIL firmou convênios possibilitando maior e melhor investimento no setor de artesanatos e no qual permitiu o ingresso no mercado internacional aumentando o volume de exportações de produtos artesanais criados e produzidos no Brasil, bem como com matéria prima que valoriza a cultura brasileira através de sua arte.

A ABEXA também contribui para a divulgação de diversos outros artesãos a nível nacional ou internacional, pois realizar eventos como Convenções, Serviços de Consultoria e Capacitação no setor e Feiras (exposições) nos grandes centros comerciais do Brasil e que conta com a participação de investidores potencial no setor, possibilitando uma movimentação intensa no segmento e servindo de ponte para comunicação entre empresários (artesãos) e futuros investidores (parceiros).

2.3.3.2 APEX Brasil

A **APEX-BRASIL** - Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos é uma agência que busca a promoção comercial de produtos e serviços brasileiros no exterior e na atração de **IED** - Investimentos Estrangeiros Diretos, para setores estratégicos da economia brasileira e atua em parceria com o **MDIC** - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Dentre os objetivos da APEX-BRASIL o principal deles é ampliar a concorrência das empresas brasileiras, agenciando a internacionalização dos seus negócios e a atração de investimentos estrangeiros diretos, bem como viabilizar investimentos produtivos que facilitem a transferência de tecnologias inovadoras para as empresas brasileiras e contribuam para o adensamento da produtividade para as exportações e a inserção internacional ativa do Brasil.

No caso do setor de artesanatos a Agência tem sido o facilitador de negociações internacionais, de permitir o ingresso do artesanato brasileiro no exterior, de dar condições técnicas e burocráticas para firmar parcerias que ganham não apenas as Empresas envolvidas, mas também o próprio país porque permitir a entrada de divisas internacionais e direta ou indiretamente contribui para gerar e movimentar a economia do Brasil.

2.3.4 Apurando resultados

A 1001 Retalho é uma Empresa que foi desenvolvida de forma inesperada e gradativa, nasceu de um passatempo desenvolvido pela até então na época aposentada, Sra. Ivani Ribeiro e após produzir belas peças e vender entre os familiares e amigos e perceber o retorno rápido e seguro, a fundadora e proprietária

da Empresa, percebeu a oportunidade de um negócio lucrativo e que possui muito ainda o que expandir no mercado a nível nacional e que hoje ganhou proporções a nível internacional.

Apesar da fase crítica que teve que enfrentar no início, isto devido ter sido desenvolvida sem um planejamento adequado ou assessoria necessária para formalizar e desenvolver o empreendimento, a Empresa, contudo desenvolveu suas atividades, de acordo com o aumento da demanda foi gradativamente sendo contratadas mais e mais mão de obra e conseqüentemente o negócio tomou uma proporção que exigia um local específico e com maiores e melhores condições de trabalho.

Dada a necessidade de ampliação do negócio, a Empresa então passou a ser legalizada devidamente, inclusive alugou um galpão que atendia a necessidade de espaço para produzir e contratou também os serviços de assessoria do SEBRAE, firmou parceria com o Banco do Brasil como financiador do projeto e assim obteve o resultado positivo com ganhos surpreendentes.

O fato de saber na hora certa recorrer a assessoria de alguém realmente qualificado foi um marco no negócio, os dirigentes se capacitaram e obtiveram o conhecimento necessário para administrar de forma mais eficiente e eficaz o negócio, os passos seguintes seriam só uma consequência natural como firmar contratos com investidores internacionais e passar a produzir para o mercado exterior os produtos fabricados pela 1001 retalhos.

Hoje a Empresa tem uma renda anual expressiva e que possibilita cada vez mais investimento no setor, inovações tecnológicas avançadas associada a arte manual e gerando um resultado extraordinário que a mantém como destaque no mercado em que atua.

Prova de todo o empenho e dedicação ao empreendimento foram os prêmios de reconhecimento que a Empresa recebeu do SEBRAE , do ENCOMEX e outras entidades pelos serviços e produtos oferecidos e principalmente pela preservação e conscientização do ambiente.

2.3.4.1 Fatores que contribuíram para o sucesso do Empreendimento

O sucesso do empreendimento ocorreu devido à preocupação com o meio ambiente e por valorizar os produtos tipicamente brasileiros, revelando o Brasil

através da arte em coleções especiais como:

- Árvores Do Brasil;
- Ciranda;
- Cores do Brasil;
- Eco sacolas;
- Estrela;
- Isto é Brasil;
- Mulheres do Brasil

A coleção Árvores do Brasil, que retrata as árvores brasileiras em extinção, como o Pau Rosa, o Jacarandá, o Jequitibá e o Pau Brasil, inclusive, as bolsas são vendidas com uma semente da árvore, possibilitando assim o reflorestamento num trabalho conjunto de conscientização da população.

Veja a seguir alguns modelos destas coleções:

COLEÇÃO ÁRVORES DO BRASIL

“Araucária Verde”



Peça com bordado à mão, bordado à máquina e aplicações em patchwork. Possui alça de couro legítimo e dois bolsos laterais. Na parte interna conta com porta-celular e bolso com zíper. Inclui um pingente feito com sementes que também é um chaveiro. Esta bela árvore é extremamente ornamental, podendo ser usada no paisagismo. Araucária, por todas as serras, por todos os vales, por todos os lugares. Está ameaçada de extinção.

“Pau Brasil Rosa”



Bolsa tipo baú, com duas divisórias de zíper. Possui ainda dois bolsos laterais. Na parte interna, tem bolso para celular, porta-chave e bolsinho com zíper. Inclui pingente com sementes naturais, que também é um chaveiro. Árvore que deu origem do nome do nosso país, já foi abundante e fonte de exportação. Ameaçada de extinção. É ótima para uso paisagístico. Pau-Brasil, no coração do Brasil para sempre.

COLEÇÃO ISTO É BRASIL

“Bumba Meu Boi ”



Lançamento Verão 2012. A Festa do Bumba Meu Boi tem uma forte tradição em todo o país, com ênfase no Norte do país, Maranhão e Santa Catarina. Modelo excelente para levar seu notebook. Possui um grande bolso frontal com painel na técnica do Log Cabin e o Bumba estilizado com fitinhas. Uma peça que é um orgulho da *1001 Retalhos*. Dois puxadores de zíper facilitam a abertura da bolsa. Além do conforto no ombro, peça bem resistente, atual e elegante.

“Festa de São João ”



A tradicional Festa de São João aborda um elemento tipicamente brasileiro. As casinhas estilizadas representam o interior do Brasil e muitas cidades, com suas janelinhas e telhados típicos. Modelo carteiro, com alça ajustável em couro. Na parte interna tem bolso para celular, bolso com zíper e divisória. Comporta um caderno universitário. No detalhe o trabalho que inclui técnicas de patchwork, bordado e aplicação.

COLEÇÃO CORE DO BRASIL

” Amarelinha Chão ”



Sucesso entre as mulheres. A brincadeira de Amarelinha desperta a lembrança da infância e a habilidade de pular de cada um. Os amigos da rua, a escola! Em cor vibrante, o amarelo aparece com tudo no verão e torna ainda mais adequado pela brincadeira da Amarelinha, tema da própria bolsa. Peça em patchwork, flores em crochê, bordados e aplicação. Possui dois grandes bolsos com botão de imã, sendo um na parte da frente e outro nas costas da bolsa. Totalmente forrada com tecido de algodão e

acabamento em couro. Divisória com zíper e bolso para celular. Ganha um pingente com o tema da Amarelinha.

Fonte: www.1001retalhos.com.br/colecoes.asp

O diferencial competitivo da Empresa foi criar uma moda que revele o Brasil e suas riquezas através da flora e a fauna de suas matas, serras e campos, mantendo e valorizando a cultura local e também a nível nacional.

O sucesso está na preocupação com o meio ambiente, na responsabilidade social, na qualidade do produto e na paixão pelo Brasil. “Nosso trabalho busca criar uma moda que revele o Brasil, suas riquezas espalhadas por todo o território, a flora e a fauna da matas, serras e campos, as mulheres e o colorido brasileiro”. (Evani Ribeiro – Administradora/Proprietária - Empresa 1001 Retalhos)

Como reconhecimento pelo empreendedorismo no processo exportador e a responsabilidade social exercida a Empresa recebeu comenda num ato solene pela ENCOMEX.

O ENCOMEX – Encontros do Comércio Exterior, consistem em um projeto desenvolvido pela Secretaria de Comércio Exterior - SECEX, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC, com o intuito de estimular maior participação do empresariado brasileiro no comércio internacional, levando informações de relevância acerca da estrutura, do funcionamento, das regras básicas do intercâmbio comercial brasileiro, dos mecanismos de apoio à exportação, das oportunidades de negócios e contatos, contribuindo substancialmente com a divulgação da cultura exportadora.



Fonte: http://www.1001retalhos.com.br/imagens/_a1001retalhos-site.jpg

2.3.4.2 Empresas parceiras de sucesso

Para que a Empresa 1001 Retalhos, alcançasse o sucesso de que hoje dispõe, foi preciso firmar algumas parcerias como o SEBRAE para consultoria e assessoria e o Banco do Brasil como agente financeiro.

2.3.4.3 Papel do Banco do Brasil

O Banco do Brasil possui inúmeros recursos como agente financeiro para facilitar e viabilizar ao Empresário, independente de seu nível, pequeno, médio ou grande porte, condições financeiras de criar, desenvolver, ampliar ou implementar um negócio.

Dentre os diversos serviços que oferece tanto a pessoa física como também jurídica, está hoje oferecendo o serviço de consultoria em negócios internacionais, cuja missão é prestar serviços com conhecimento especializado em câmbio e comércio exterior e assim auxiliar as empresas brasileiras a atuarem com segurança na inserção, aproveitamento das oportunidades e ampliação dos negócios com o mercado internacional.

A Consultoria em Negócios Internacionais do Banco do Brasil disponibiliza informações, esclarecimentos, orientações e capacitação adequada para a Empresa contratante de seus serviços ingressarem ou ampliarem a participação no comércio exterior.

No caso da Empresa 1001 Retalhos, o Banco do Brasil deu todo o assessoramento necessário, explicando como funciona a comercialização entre o Brasil e o exterior, isto é, questões de tarifas e taxas tributárias, fazer cotações em dólar, precificar em dólar, riscos a serem calculados ou não com o investimento, como investir de forma clara, objetiva, mas também segura e assim firmar uma parceria de sucesso com o mercado internacional e demais informações que assegurassem o sucesso do empreendimento, já que a Empresa apresentava potencial para atuar em comércio exterior.

2.3.4.4 Papel do SEBRAE

O SEBRAE presta consultoria a negócios em formação e empresas

já formalizadas ou mais avançadas, as consultorias envolvem estudos de viabilidade, planos de negócio, gestão financeira, marketing, inovação e tecnologia, além de diagnósticos para situações específicas.

A missão do SEBRAE é atender pessoas que buscam orientações práticas na abertura de negócios, orientando o candidato a empresário sobre o mercado e como organizar cuidadosamente um plano de negócios para alcançar o sucesso ou para empresários que já possuem uma empresa e desejam avaliar suas estratégias e melhorar a sua administração, com soluções de gestão nas áreas de finanças, estratégias, inovação, internacionalização e encontros entre empresários.

Em relação a Empresa “1001 Retalhos”, o SEBRAE teve um papel fundamental, através da consultoria prestada deu o suporte necessário para que a Sra. Evani Ribeiro e sua filha Ana Paula , também sócia do negócio, fizesse o plano de negócios da Empresa, iniciasse os trâmites necessários para registro legal da firma e também ofertou cursos de capacitação como “empreendedoras” para que pudesse a Empresa ser administrada corretamente e a direção tivesse condições de apresentar e representar a Empresa e igualmente negociar com total desenvoltura e segurança com futuros parceiros fornecedores, credores ou investidores.

“A visão da sociedade e do próprio artesão sobre esse trabalho está mudando. Eles estão se valorizando e agregando valor ao artesanato brasileiro” , é preciso ressaltar a importância do artesanato como atividade geradora de trabalho e renda, principalmente em comunidades com menor dinamismo econômico. (Carlos Alberto dos Santos diretor-técnico do Sebrae)

O outro papel desempenhado pelo SEBRAE foi quanto a possibilidade de expandir o negócio no próprio ramo, porém a nível internacional, ao ter sido eleita pelo **Top 100 de Artesanato Brasileiro**, prêmio promovido pelo próprio Sebrae, como uma das 100 melhores unidades produtivas de todo o País em 2008, e a participação de Exposições de Artes, como a Feira Nacional de Artesanato que é realizada em Belo Horizonte (Minas Gerais), neste evento participam artesãos de toda a parte do Brasil e empresas parcerias de outros países que buscam novos investimentos e encontra no artesanato brasileiro um negócio lucrativo.

“Para elevar o patamar de qualidade dos produtos e o nível de profissionalismo e gestão desses grupos, o Sebrae atua em projetos de

atendimento coletivo aos artesãos nos estados".(Maurício Tedeschi - Coordenador nacional de projetos de Artesanato do SEBRAE)

2.4 ETAPA 4

2.4.1 Requisitos para ingressar no Mercado Internacional

2.4.1.1 Requisito 1

- a) Ação: Regulamentação da Empresa.
- b) Justificativa: É preciso que a Empresa esteja devidamente regularizada, possuindo cadastro na Junta Comercial, CNPJ, Contrato Social, Inscrição Estadual ou Municipal, residência fixa, título do imóvel da Empresa (se for o caso) e demais documentos necessários para a legitimidade da Organização, bem como estar em dia com as obrigações e encargos sociais e tributários.

2.4.1.2 Requisito 2

- c) Ação: Certificação ISO 9001
- d) Justificativa: Possuir certificação como excelência na qualidade dos produtos e serviços oferecidos, realizando a produção dos bens ou serviços com materiais que não agridam direta ou indiretamente o meio ambiente, que não promova desperdício dos materiais utilizados na produção, seja a matéria prima ou demais insumos e deste modo garanta o equilíbrio ambiental, trabalhando com ética e responsabilidade social.

2.4.1.3 Requisito 3

- e) Ação: Ter conhecimento de mercado financeiro internacional
- f) Justificativa: É preciso que a Empresa disponha de profissional que conheça ou contrate uma assessoria que possua

conhecimento quanto ao mercado internacional, tendo noções de câmbio, cotação e precificação em dólar, normas e procedimentos alfandegários,

2.4.1.4 Requisito 4

g) Ação: Produção x demanda

h) Justificativa: Que tenha condições de oferecer um produto ou serviços que atenda as necessidades e exigências do mercado internacional no qual irá ingressar, tendo a consciência que a produção já existente irá ser afetada, pois será preciso manter a demanda no Brasil e igualmente no exterior, sendo que no exterior é preciso maior qualidade, tecnologia pois os concorrentes a nível internacional oferecem grande qualidade, tecnologia e a custo muito menor, como no caso da China e o Japão, por isto é importante avaliar cuidadosamente o quê e para quem comercializar e assim reduzir os riscos do empreendimento, avaliar se há como oferecer um produto que tenha condição igual ou superior para concorrer com o mercado mundial.

2.4.1.5 Requisito 5

i) - Ação: Documentos para Importação/Exportação.

j) – Justificativa: A Empresa precisa estar cadastrada no Registro de Exportadores e Importadores (REI) no SISCOMEX - Sistema Integrado de Comércio Exterior, sistema informatizado que integra as atividades de registro, acompanhamento e controle de comércio exterior, realizadas pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), pela Secretaria da Receita Federal (SRF) e pelo Banco Central do Brasil (BACEN), órgãos “gestores” do sistema. Além deste registro, o exportador deverá providenciar a emissão dos documentos de exportação ou embarque, são necessários para circulação da mercadoria no país de origem: romaneio de

embarque, nota fiscal e certificados adicionais, quando necessários, já em relação aos documentos para o embarque ao exterior: romaneio de embarque, nota fiscal, registro de exportação, certificados e conhecimento de embarque (emitido após o embarque). São necessários também, a preparação dos documentos pós-embarque.

Para que a Empresa possa ingressar no mercado internacional, é preciso identificar o mercado de atuação, verificar a demanda, a concorrência local, a cultura do país do qual será investido e seu modo de agir e pensar, isto é, os costumes e as leis que rege este país e assim constatar se realmente é seguro o investimento.

No caso do segmento de artesanatos, este é um ramo que se encontra em plena expansão e que é muito valorizado no mercado internacional, ainda mais, quando estes produtos retratam a cultura de um povo e levam através de sua arte a história que nem sempre está ao alcance de todos, cada objeto tem um valor especial, ou marca registrada porque nele consta a cultura e a tradição de cada região, de cada estado do Brasil.

3 CONCLUSÃO

De acordo com tudo que foi estudado e exposto neste portfólio, pode-se constatar que muitas são as dificuldades para se ingressar no mercado internacional, contudo, hoje no país há inúmeras Empresas especializadas na área para dar suporte e contribuir para que este empreendimento seja possível. O próprio governo brasileiro criou e desenvolveu Secretárias específicas para intermediar e assegurar a entradas de novas Empresas brasileiras no mercado mundial.

A Empresa 1001 Retalhos, por exemplo, devido a sua trajetória e os produtos dos quais comercializa, bem como a forma como são produzidos facilitou que a Empresa conseguisse firmar contrato e fechar parceria com uma Empresa estrangeira para representar e comercializar no México as bolsas que são produzidas artesanalmente no Brasil, mas se a Direção da Empresa não tivesse tido o cuidado de se formalizar, bem como buscar a orientação profissional de um especialista em mercado internacional nada disto seria possível ocorrer, pois somente com o conhecimento adequado foi possível transformar esta oportunidade num negócio de sucesso.

Vivemos na era da globalização, da informação, do conhecimento, saber usar estes recursos como aliados é o grande diferencial competitivo de toda e qualquer empresa, é preciso saber identificar e reconhecer o momento de investir e até que ponto investir, sabendo calcular os riscos possíveis mas com ganhos surpreendentes no futuro.

REFERÊNCIAS

Portal de Artesanato – Disponível em: <<http://www.portaldeartesanato.com.br/>>
Acesso em 07/10/2012

Cultural Nacional: “Artesanato” _____ Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/sobre/cultura/cultura-brasileira/artesanato>> Acesso em 07/10/2012

Portal Panorama Brasil: Novo Cadastro de Artesãos – Disponível em: _____ <<http://www.panoramabrasil.com.br/empresas-e-negocios/novo-cadastro-de-artesaos-promete-facilidade-na-emissao-de-carteira-nacional-id83424.html>> Acesso em 07/10/2012

Programa Sebrae de Artesanato _____ Disponível em: <<http://www.artesanatobrasil.com.br/frameset0.htm>> Acesso em 06/10/2012

Comércio Internacional _____ Disponível em: <http://pt.wikipedia.org/wiki/Com%C3%A9rcio_internacional> Acesso em 12/10/2012

ABEXA – Disponível em: <<http://www.portaldeartesanato.com.br/noticias/274/>>
Acesso em 12/10/2012.

1001 Retalhos – Disponível em: < <http://www.1001retalhos.com.br/>> Acesso em 14/10/2012