



# Universidade Norte do Paraná

---

SISTEMA DE ENSINO PRESENCIAL CONECTADO  
BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

MANOEL ROSA DOS SANTOS  
SONIA REGINA MOURA AMAMBAHY FERREIRA  
SUEUDA BELARMINO FERREIRA ARAUJO

**PLANO DE NEGÓCIOS DE GÊNEROS ARTESANAIS  
PARA EMPREENDEDOR**

MANOEL ROSA DOS SANTOS  
SONIA REGINA MOURA AMAMBAHY FERREIRA  
SUEUDA BELARMINO FERREIRA ARAUJO

**PLANO DE NEGÓCIOS DE GÊNEROS ARTESANAIS**  
PARA EMPREENDEDOR

Produção de Texto em grupo apresentado á UNOPAR - Universidade Norte do Paraná, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharelado em Administração.

**Professores (as):** Rinaldo Lima, Luis Claudio Perini, Ivan Ferreira de Campos, Luciane Koetz, Henry Nonaka

SANTA LUZ  
2012

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO .....	04
2. PLANO DE NEGÓCIO .....	05
2.1. INFORMAÇÕES PESSOAIS .....	06
2.2. NOME DO PROJETO .....	06
2.3. RESUMO EXECUTIVO DO PROJETO .....	06
2.4. ANÁLISE DE MERCADO .....	06
2.5. DISCRIÇÃO E PERSPECTIVA DA EMPRESA .....	07
2.6. DISCRIÇÃO DO PÚBLICO ALVO .....	07
2.7. CONSUMIDORES .....	07
2.8. CONCORRÊNCIA .....	08
2.9. RESTRIÇÕES LEGAIS .....	08
3. PLANO SUMÁRIO.....	10
4. QUESTIONÁRIO .....	11
4.1. AGENCIAS E ASSOCIAÇÕES QUE ATUAM NA EXPORTAÇÃO	11
5. PLANO DE ATUAÇÃO .....	12
6. CONCLUSÃO.....	13
7. REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS.....	14

## **1. INTRODUÇÃO**

Criar um Plano de Negócios é o primeiro passo para que um processo empreendedor dê certo. Pois, é uma ferramenta de planejamento e desenvolvimento do negócio que se pretende criar, proporcionando ao empreendedor planejar, gerir e dar andamento em suas ações para uma tomada de decisões acertadas, determinando as ações da empresa, percebendo os riscos e as ameaças do negócio, trazendo medidas para diminuí-los bem como analisando as oportunidades pontos fortes e as ameaças pontos fracos, quem são os concorrentes, clientes e o ambiente em que o negócio vai ser inserido, para saber da sua viabilidade.

### **Apresentação**

Devido a grande preocupação com o meio ambiente e com o futuro do planeta, está cada vez mais viável a confecção de produtos artesanais com matéria prima extraída da natureza, com diversificação de produtos para decoração de escritórios, casas, necessitando de criatividade, disponibilidade e muita informação.

### **Análise de Mercado**

Depende de muita dedicação e uma empresa que forneça os fios de sisal, já trabalhados, para que as artesãs os transformem nas mais variadas peças de decoração, de um ponto para a montagem do negócio com boas instalações sendo necessário um espaço para a exposição e venda dos produtos.

### **Localização**

Existe a necessidade de ser no centro da cidade, onde exista um grande fluxo de pessoas, local arejado e arrumado, levando em consideração a concorrência e a qualidade dos seus produtos.

### **Estrutura**

Área para a confecção, de administração, de estoques, de vendas.

## **Equipamentos**

Matéria - prima (fios de sisal) balcão, mesa, cadeira, computadores com sistema de controle de venda e estoque, impressora, prateleiras.

## **Investimento**

Para iniciar o negocio é importante estimar o valor que será gasto com o empreendimento, avaliando o que será aplicado em equipamentos, matéria prima, instalações, bem como o capital mensal.

## **Público alvo**

Mulheres, comerciantes locais e empresas que adquirem as peças para decoração de ambientes, turistas, e empresas revendedoras que compram em grande quantidade para revenda.

## **Plano Sumário**

### **Título do Projeto: DONOS DA FIBRA**

**Descrição do Projeto:** Abertura da Empresa Donos da Fibra para confecção de produtos artesanais de fibra de sisal com a finalidade de exportação.

**Objetivos e metas do Projeto:** Abertura da empresa Donos da Fibra, inicialmente terá 30 funcionárias e pretende Ampliar a produção passando de 30 para 100 funcionárias, dobrando o faturamento em um ano, com a meta de vendas de 2.500 unidades no 1º semestre, no 2º trimestre 3.500 no 3º trimestre 4.000 unidades, chegando ao final do ano com a venda de 10.000..

### **Restrições:**

Tempo estimado para execução e implantação do Projeto é previsto para três meses.

### **Custo Estimado do Projeto**

Custo estimado é de R\$10.000,00, sendo assim gasto: R\$3.500,00 para o 1º mês, R\$ 3.500 para o 2º e R\$ 3.000,00 para o 3º.

**Recursos estimados para a realização do projeto:** 01 gerente de Projeto, 01 contador e 01 secretária.

**Gerente responsável pelo projeto:** Marta dos Santos Araujo.

**Patrocinador Responsável (diretor):** Marcos Reis Dantas Oliveira.

Na região sisaleira, assim como em todas as regiões do país o governo federal desenvolve vários programas de incentivos ao desenvolvimento do artesanato brasileiro.

O Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comercio Exterior criou o Programa do Artesanato Brasileiro – PAB sendo intermediado pelas Coordenações Estaduais de artesanato de todos os estados destacando diretamente atividades de desenvolvimento do segmento artesanal e visa, em especial, à geração de oportunidades de trabalho e de renda. Para tanto, desenvolve ações que valorizam o artesão brasileiro, elevando o seu nível cultural, profissional, social e econômico, e, ainda, promovam o artesanato no País e no Exterior. Tendo como principal objetivo a geração de trabalho e renda e a melhoria do nível cultural, profissional, social e econômico do artesão brasileiro. As ações do Programa possibilitam a consolidação do artesanato brasileiro enquanto setor econômico de forte impacto no desenvolvimento das comunidades, a partir da consideração de que a atividade é disseminada em todo território nacional, possuindo variações e características peculiares conforme o ambiente e a cultura regional.

Há empresas que favorecem o crédito para os empreendedores como a Cooperativa de Credito Vale do Itapicuru- ASCOB, ONGs e outros Programas apadrinhados pelo governo, como o SEBRAE, que atua com estratégias possibilitando desenvolver diversos ramos de empreendimento, desenvolvendo ações que valorizam o artesão, elevando o seu nível cultural, profissional, social e econômico. Mais de duzentos mil artesãos já foram capacitados, ampliando oportunidades, de renda e facilitando o acesso ao crédito com capacitação e acesso a tecnologia melhorando a capacidade produtiva.

Sendo a inovação um dos pontos principais do empreendedor seja a exploração de novas ideias ou a readequação de ideias já existentes ou originais, para que o resultado esperado pelo idealizador seja alcançado, destaque para a diferenciação do produto artesanal, difundindo a cultura cooperativista, promovendo a educação empreendedora, disseminando a Criação e fortalecimento das Associações e cooperativas, promovendo com responsabilidade o uso de recursos naturais, com embasamento na legislação ambiental Lei nº 4.721, de 15 de setembro de 1965 e permitindo o acesso às informações e ao conhecimento nas diversas atividades do ramo artesanal.

A ABEXA, Associação Brasileira de Exportação de Artesanato, junto com o Instituto Cearense de Artesanato- ICA e a Associação de Artesanato & Estilo – ARTEST juntaram-se com o objetivo de incentivar a prática de exportação das mercadorias fabricadas no país e apoio as negociações e também juntando –se a elas a APEX Brasil- Agencia Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, visando apoiar os artesãos que exportam como uma entidade de cunho nacional.

Essas entidades estão voltadas para a organização da demanda do artesanato brasileiro para outros países, melhorando os resultados e reorganizando o negócio. Dados apontam que o SEBRAE e APEX juntaram-se uma parceria divulgando o artesanato brasileiro no exterior, envolvendo mais de dois mil artesãos no projeto de exportação, alavancando as vendas no valor de US\$ 11.000.000,00(onze milhões).o PROGEX- Programa de Apoio Tecnológico , objetivando prestação de assistência tecnológica, melhorando a qualidade e a produção, inserindo tecnologias e inovação , diminuindo os riscos , invólucros e designs, dentro das normas, e regulamentos das marcações técnicas, suplantando as obstáculos tecnológicos, às apoiando as micro empresas que pretendem exportar e as demais que já o fazem e querem melhorar a característica do processo produtivo.

Com o exporta fácil dos correios, permite a exportação mediante apresentação de nota fiscal com a mercadoria e preencher o formulário( airway bill awb) com todas as informações exigidas num documento de postagem endereço, declaração para a alfândega conhecimento aéreo de embarque, (AWE), recibo do cliente e declaração simplificada de exportação(DSE).Lembrando que há produtos que não são exportados por esse sistema, e precisa checar a lista de restrições e proibições para poder exportar.

No site [https:// trade. bb.com. br](https://trade.bb.com.br), pode ser encontrado O Balcão do Comercio exterior disponibilizado pelo Banco do Brasil, e possibilita aos exportadores brasileiro realizar negócios entre o mercado global , cumprindo todas as etapas da exportação propiciando desde a promoção, logística recursos de comunicação em outros idiomas mecanismos para diminuição dos riscos comerciais e fechamento do câmbio, um ambiente seguro para implementação das vendas para o exterior favorecendo a inclusão digital de pessoas físicas e empresas.

A empresa Donos da Fibra deve junto a Organizações (ONGS) buscar meios de inserção de seus produtos no comercio exterior, com parcerias, como a ABEXA, organizando e selecionando funcionários que possa receber capacitação, formação de agentes de cultura, participação em feira livre, encontros, seminários para apresentação dos produtos desenvolvidos por ela e gerando promoção, trocando experiências entre outras cooperativas ou associações com o mesmo segmento de mercado, para que possam exportar seus produtos juntas.

Pode se valer também da tecnologia da informação para desenvolver suas atividades como a internet e software, com atenção nas negociações com outras empresas em especial o poder público, devendo atentar-se para a qualidade do produto, levando em conta identidade visual, seguindo as etapas de produção, métodos utilizados, tempo de duração e custo para confeccionar o produto, voltadas com a participação nas atividades coletivas ponto forte da empresa. Firmar parceria com a Organização Mandacaru Dignidade e Resistencia no Sertão, Sindicato dos Trabalhadores Rurais, Prefeitura e demais associações., criação de site para divulgação do projeto e da empresa, desenvolver palestras na escola, comunidades tornando o produto conhecido no local, divulgando posteriormente expandir para as cidades turísticas de todo Brasil e com o objetivo de exportação.

O marketing deve ser voltado para elevar o valor do artesão, bem como do trabalho desenvolvido por ele, enfatizando a cultura brasileira que é rica e diversificada, voltado para agregação de valores ao produto artesanal, com a preocupação com o acabamento dos produtos, sem perder o foco principal que é a referencia cultural, display dos produtos, e local onde será comercializado bem equipado e de fácil acesso.

O Processo de estrutura do comercio exterior deve ser analisada e saber se a mesma tem interesse de exportar, sendo verificados através de uma análise da

capacidade de Produção, estrutura organizacional, volumes disponíveis para exportar com o comportamento da direção da empresa com a exportação.

A estrutura interna do setor de comércio exterior da empresa Donos da Fibra precisa de profissionais especializados, que deve estar em constante atualização, capacitação, treinamento e formação para desenvolver com eficiência e eficácia suas atividades que é de mediar a empresa no mercado exterior, sendo preciso analisar a capacidade exportadora da empresa, introduzindo na mesma uma estrutura que possibilite a empresa participar do mercado internacional através dos setores de ONGs, ICA, ABEXA, consorcio de exportação e tradings e outros..

Identificação das necessidades sociais da região, onde a maioria das famílias da região serem incluídas nos programas sociais do governo federal e possui renda abaixo de um salário mínimo o beneficiamento da fibra do sisal, árvore típica da região para venda em grande escala alavancará a renda dessas famílias, possibilitando ocupação e renda, bem como conhecimentos sobre o beneficiamento da fibra do sisal, preservação do meio ambiente e da cultura do sisal na região.

#### **Proposta de Intervenção:**

- ❖ Capacitação de famílias quanto às novas técnicas de manejo da agricultura;
- ❖ Seminário sobre a cultura do sisal, e importância do seu beneficiamento e plantação do mesmo para o solo;
- ❖ Cursos de preservação e recuperação de áreas degradadas pela agricultura, com métodos de disseminação de sementes.

## **2. CONCLUSÃO**

A Criação da Empresa Donos da Fibra proporcionará aos familiares uma nova renda, permitindo vida digna e enriquecimento da cultura brasileira com a inserção de novos produtos no mercado brasileiro e internacional, a importância do Plano de Negócio para o Sucesso do empreendimento estimando seu custo, gerindo o Projeto, com embasamento correto para a tomada de decisões.

### 3. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BOBBIO, Norberto. Introdução e Primeira Parte. In: A era dos direitos. Rio de Janeiro: Ed. Elsevier, 2004. P. 21-97.

CALABRE Lia. Políticas culturais no Brasil: balanço & perspectivas. In: RUBIM, Antonio Albino Canelas.

BARBALHO, Alexandre (Orgs.). Políticas culturais no Brasil. Salvador: Edufba, 2007. p. 88-107.

DUARTE, Paulo Sergio. As técnicas de reprodução e a ideia de progresso em arte. In: DUARTE, P. S.; DUARTE, Luisa (Org.). A trilha da trama e outros textos sobre arte. Rio de Janeiro: FUNARTE, 2004. p. 201-234.

ARANHA, Ana. O sertão virou sisal. E depois tapete. Revista Época, 25 de dezembro de 2006.

ARAÚJO, Naiana Guedes. Capital Social no Semi-Árido Baiano: O exemplo APAEB- Associação dos Pequenos Produtores do Município de Valente. Salvador, BA, I Seminário Estudantil de Pesquisa da Escola de Administração da UFBA, abril de 2004.

ASCOOB Associação das Cooperativas de Apoio à Economia Familiar. XIV ENASCOOB Encontro Regional das Cooperativas Filiadas à ASCOOB. Feira de Santana, março de 2007.

BANCO do Nordeste do Brasil, Prêmio Banco do Nordeste Empreendimento XXI 2002.

BEZERRA, José Augusto. Gente de Fibra. Globo Rural, dezembro de 2006.

CARVALHO Neto, José Emygdio e FANTINI, Livia Gomes. APAEB Associação de desenvolvimento Sustentável e Solidário da Região Sisaleira. Fundação Getúlio Vargas, Escola de Administração de Empresas de São Paulo, 2005.

CORDEIRO, Kátia e outros. A Controladoria Estratégica e a Cadeia de Valor: Um Estudo de Caso do Sisal. Monografia. Salvador, Universidade Salvador-UNIFACS, 2003.

FUNDAÇÃO Brasileira para o Desenvolvimento Sustentável - FBDS. Workshop-A Expansão da Agroenergia e seus Impactos sobre os Ecossistemas Brasileiros. BNDES, 2007.

GALVÃO, Alamiro. Valente Estrela do Semi-Árido. Valente, abril de 2004.

LESSA, Rogério. Sisal - Uma Cultura de Fibra. RUMOS, janeiro/fevereiro, 2007.

MARACAJÁ, Djair Brandão. Análise dos Arranjos produtivos do Sisal na Agricultura

Familiar Associada no Município de Valente. Viçosa-MG, Universidade Federal de Viçosa, julho, 2006.

MENDES JR, Nestor. Os Tapetes Mágicos da Caatinga. Bahia Investimentos, maio de 2000.

OLIVEIRA, Ildes Ferreira e outros. Avaliação de uma Caminhada de Luta e Resistência. Valente-BA, APAEB, agosto de 2000.