

Manual de precificação
de objetos artesanais:

QUE PREÇO EU BOTO?

Cícera Edna da Silva
Rebeca da Rocha Grangeiro
Manoel Bastos Gomes Neto



Manual de precificação
de objetos artesanais:

QUE PREÇO EU BOTO?

Cícera Edna da Silva
Rebeca da Rocha Grangeiro
Manoel Bastos Gomes Neto

Juazeiro do Norte/CE
Fevereiro de 2020

UFCA
UNIVERSIDADE
FEDERAL DO CARIRI

A stylized logo for FUNCAP, featuring a black curved line that forms a shape resembling a lowercase 'f' or a similar abstract symbol, with a small red dot at the top right end of the curve.
F U N C A P

Projeto

Precificação de objetos artesanais: a elaboração de um modelo de formação de preço do artesanato em Juazeiro do Norte

Coordenação

Rebeca da Rocha Grangeiro

Equipe (Bolsistas)

Cícera Edna da Silva
Carlos Leandro Soares Vieira
Manoel Bastos Gomes Neto
Patrícia Oliveira Pinheiro

Pesquisadores de Campo (Bolsistas)

Cícera Edna da Silva

Tabulação dos dados (Bolsistas)

Cícera Edna da Silva
Fernanda Bastos Teixeira
Carlos Leandro Soares Vieira

Análise dos dados

Cícera Edna da Silva
Rebeca da Rocha Grangeiro

Manual de precificação de objetos artesanais: que preço eu boto?

Fotos

Cícera Edna da Silva
Rebeca da Rocha Grangeiro
Associação dos artesãos da Mãe das Dores

Projeto de Diagramação e Arte Final

Manoel Bastos Gomes Neto

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
Universidade Federal do Cariri
Sistema de Bibliotecas

U58m Universidade Federal do Cariri (2013-).
Manual de Precificação de Objetos Artesanais: Que preço eu boto? / Universidade Federal do Cariri - UFCA; Fundação Cearense de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico - Funcap. Organizadores: Cícera Edna da Silva; Rebeca da Rocha Grangeiro; Manoel Bastos Gomes Neto. - Juazeiro do Norte, CE: UFCA, 2020.

ISBN:

Formato Ebook: PDF

E-pub. 43 p. il. color.

(Inclui bibliografia e índice).

1. Formação do preço de venda. 2. Artesanato. 3. Mark-up. 4. Agregação de Valor. 5. Gestão de Negócios Criativos. 6. Informações contábeis. I. Fundação Cearense de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico - Funcap. II. Silva, Cícera Edna da (org.). III. Grangeiro, Rebeca da Rocha (org.). IV. Gomes Neto, Manoel Bastos (org.). V. Título.

CDD 381.029

CDD 381.029Bibliotecário: João Bosco Dumont do Nascimento - CRB 3/1355

Dedicatória

Aos artesãos carienses

Epígrafe

"Feito com as mãos, o objeto artesanal guarda impressas, real ou metaforicamente, as impressões digitais de quem o fez. Essas impressões não são a assinatura do artista, não são um nome; também não são uma marca. São mais bem um sinal: a cicatriz quase apagada que comemora a fraternidade original dos homens. Feito pelas mãos, o objeto artesanal está feito para as mãos: não só podemos vê-lo como também podemos apalpá-lo." - Octávio Paz, 1996

Agradecimentos

Agradecemos à agência de fomento Fundação Cearense de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (Funcap) e à Universidade Federal do Cariri por acreditar neste projeto.

Aos amados e estimados artesãos da Associação dos Artesãos de Juazeiro do Norte, do Ateliê dos Cumprades, da Associação dos Artesãos da Mãe das Dores do Padre Cícero, da Associação dos Artesãos Irmãos e Amigos da Arte Monsenhor Murilo (AIRAM), da Associação do Grupo de Artesãos de Palha (Geniporart) e do Grupo Mulheres da Palha por toda a atenção e tempo doado para participarem das entrevistas, pela simplicidade e companheirismo demonstrados durante a execução do projeto.

A todos os artesãos o nosso reconhecimento e gratidão por desenvolverem um trabalho belíssimo que representa nossa cultura mundo afora.



Súmano:

1. O ARTESANATO NA TERRA DO PADIN CIÇO	08
2. PRA EU SABER O PREÇO QUE BOTO, PRECISO SABER ANTES QUANTO EU GASTO	11
3. COMO SABER TUDO QUE EU GASTO TIM-TIM POR TIM-TIM?	14
3.1 MADEIRA	15
3.1.1 COMO CALCULO O PREÇO DE CADA PEÇA?	20
3.2 PALHA	23
3.2.1 COMO CALCULO O PREÇO DE CADA PEÇA?	28
4. DICAS FINAIS PRA CALCULAR O PREÇO	31
REFERÊNCIAS	40

1 O ARTESANATO NA TERRA DO PADIN CIÇO

O artesanato produzido na cidade de Juazeiro do Norte compreende expressiva representatividade para a cultura popular cearense e brasileira (GRANGEIRO; BASTOS, 2018). A cidade se caracteriza como espaço privilegiado no que diz respeito à produção artesanal por abrigar artesãos de diversas tipologias. Entre eles, temos mestres da cultura que são reconhecidos em território nacional e internacional. O município abriga vários artesãos ligados a diferentes associações, que serviram de objeto de estudo para a elaboração desse manual. Nesse contexto, a escolha do artesanato, em madeira e fibras da palha, ocorreu devido à importância econômica e cultural, dessas atividades na cidade. Elas contribuem para a geração de renda e emprego para as pessoas que se dedicam à atividade profissional.

Os artesãos que trabalham com a tipologia madeira criam vários artefatos como artigos religiosos, personalidades do Nordeste, objetos de recordação, animais, brinquedos, instrumentos musicais, entre outros. As peças desenvolvidas pelos artesãos com a técnica de trançado de palha de milho e da carnaúba são bolsas, mobiliários, cestarias, abajures, luminárias, baús, utilitários, flores de diversas cores e modelos, objetos para decoração, entre outros.

No artesanato devem ser adotadas medidas que auxiliem na gestão e, especialmente, no processo de comercialização (LEMOS, 2011). Tais medidas visam a valorização e continuidade das organizações artesanais, dessa forma propor uma método de precificação de objetos artesanais representa uma contribuição social, considerando-se que pode ser um instrumento de aprimoramento para o processo de formação de preço.



ASSOCIAÇÃO DOS ARTESÃOS DE JUAZEIRO DO NORTE

A Associação dos Artesãos de Juazeiro do Norte foi criada em 1985. Ela está situada no tradicional centro comercial da cidade, onde também está presente o Centro de Cultura Popular Mestre Noza. É estabelecida como entidade de apoio ao artesão tradicional para tratar da questão de aquisição e distribuição da matéria-prima e gerenciamento das vendas diretas da produção, favorecendo o escoamento das produções além de viabilizar o aumento na renda dos artesãos. A madeira está entre as tipologias de artesanato mais utilizada pelos artesãos associados, os quais desenvolvem as suas peças criando vários artefatos.

ASSOCIAÇÃO DOS ARTESÃOS DA MÃE DAS DORES DO PADRE CÍCERO

Em 20 de julho de 1984, nascia a Associação dos Artesãos da Mãe das Dores do Padre Cícero em Juazeiro do Norte/Ce. A mestra Tecla Cosma da Silva, que é uma das pioneiras do grupo, conta que a associação surgiu a partir de um pequeno grupo de moradores do Caminho do Horto que trabalhavam inicialmente com a palha da carnaúba, e ela era a única do grupo que conhecia a técnica do trançado com a palha de milho, técnica essa que foi trazida por ela, do estado do Pernambuco e foi repassada para os demais membros do grupo. Hoje através da habilidade manual, essa técnica garante a renda dos artesãos e fortalecimento da cultura e identidade de grupos e associações no Estado do Ceará. A associação é uma coletividade reconhecida pelo Governo do Estado do Ceará, com o título "Tesouros Vivos da Cultura".

ATELIÊ DOS CUMPADRES

O grupo Ateliê dos Cumpadres, surgiu em setembro de 2018, com a parceira de alguns artesãos caririenses que produzem esculturas em madeira buscando unir a tradição nordestina e a sofisticação. Entre as esculturas feitas por eles, há representações do Nordeste como os personagens Luiz Gonzaga, Maria Bonita e Lampião, além de imagens sacras como São Jorge, São Francisco, além de objetos decorativos.



ASSOCIAÇÃO DO GRUPO DE ARTESÃOS DE PALHA (GENIPOART)

A Genipoart, Associação do Grupo de Artesãos de Palha, foi fundada em 25 de fevereiro de 2007, com raízes no Sítio Genipapeiro, da cidade do Crato/CE. A associação nasceu a partir da união de irmãs que resolveram começar um grupo de produção com a palha de milho. O grupo de irmãs levou para a comunidade o aprendizado da técnica do trançado incentivando dessa forma outras mulheres a se qualificarem e assim então poderem melhorar a sua renda. Os artesãos do grupo participam de todas as etapas do processo produtivo: plantio do milho, colheita, reaproveitamento da palha e fabricação dos produtos para comercialização.

GRUPO MULHERES DA PALHA

O grupo de artesãs Mulheres da Palha vem atuando desde janeiro de 2011, na comunidade da Rua do Horto, localizada na cidade de Juazeiro do Norte/CE. O grupo teve origem a partir de um projeto de extensão da Universidade Federal do Cariri, que ganhou premiação em 2011 e trabalhou de modo contínuo com essas mulheres até o início de 2013. Tendo variado o número de participantes desde sua formação inicial, o grupo permanece em atividade até os dias atuais, produzindo e comercializando objetos criados em parceria e aplicando os conhecimentos construídos ao longo da intervenção. É atualmente formado por três artesãs, para as quais o trabalho com palha de carnaúba é a principal fonte de renda.

ASSOCIAÇÃO DOS ARTESÃOS IRMÃOS E AMIGOS DA ARTE MONSENHOR MURILO (AIRAM)

Em 13 de agosto de 2015, irmãos e amigos reuniram-se com o objetivo de desenvolver e criar, através do trabalho coletivo, produtos artesanais que têm como principal matéria prima o trançado com palha de milho.

Assim, surgiu a Associação Dos Artesãos Irmãos e Amigos da Arte Monsenhor Murilo-AIRAM, com o propósito de manter a tradição cultural e regional, buscando melhoria de renda e qualidade de vida, bem como o acolhimento aos artesãos no desenvolvimento do seu trabalho e aprimorando o conhecimento através de cursos, oficinas e vivências. A associação tem sede na cidade de Juazeiro do Norte/CE.



2
PRA EU SABER
O PREÇO QUE
BOTO,
PRECISO
SABER ANTES
QUANTO EU
GASTO



Existem basicamente dois tipos de gastos que você tem ao fazer as suas peças artesanais: os custos fixos e os custos variáveis.

Saber quanto se gasta na produção da peça significa conhecer os custos envolvidos.

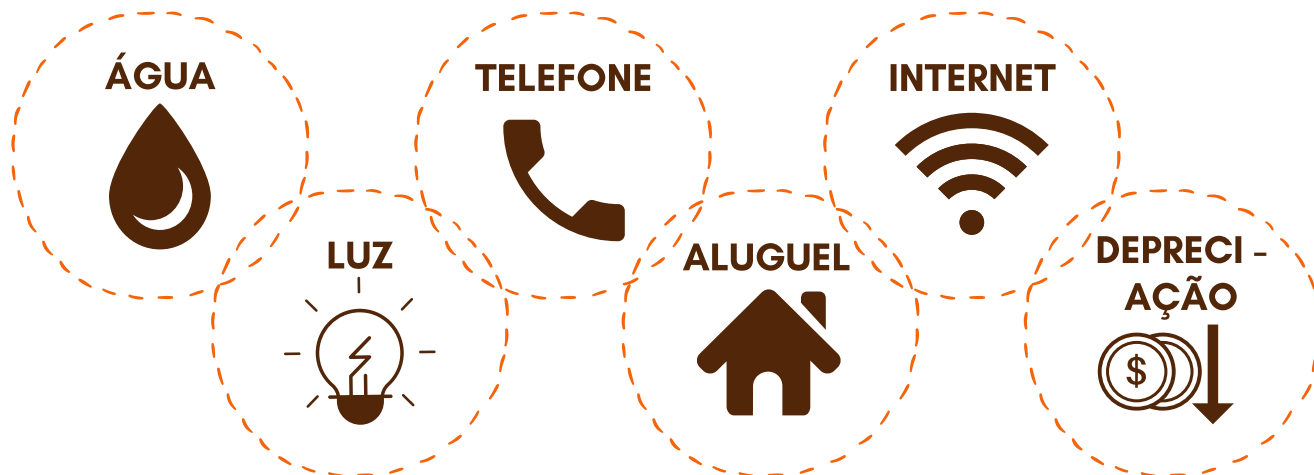
CUSTOS FIXOS

Os custos fixos são aqueles que você sempre tem, independente de vender ou não seu produto artesanal. Por exemplo nas associações e nas oficinas instaladas nas residências dos artesãos incidem esses gastos, dessa forma devem considerar parte no preço das peças. São eles: O custo com água, energia, telefone, aluguel, internet, etc.

Já os custos variáveis são aqueles que envolvem a produção de cada peça, como material, margem de lucro, taxas, valor da hora trabalhada, embalagem, dentre outros. É preciso pensar em todos os gastos que você tem e que estejam relacionados à produção da sua peça.

CUSTOS VARIÁVEIS

Tanto no artesanato de madeira como no artesanato de palha, os custos fixos podem ser:



Os custos variáveis nas tipologias de madeira e palha dependem do tipo de objeto artesanal. Exemplos

Custos variáveis		
Tipologia madeira	Tipologia fibra vegetal	
Mão de obra	Mão de obra	Lenha, gás
Madeira	Palha de milho	Zíper
Álcool	Argolas	Embalagem
Tinta anilina	Botão Imã	Cola de sapateiro
Cera	Rebite	Armações para cestaria
Tubo de cola	Tecido	
Tinta látex	Tinta	Soquete e fiação





3
COMO SABER
TUDO QUE EU
GASTO TIM-TIM
POR TIM-TIM
NO MEU
ARTESANATO ?

3.1 MADEIRA

1

É essencial conhecer todos os custos envolvidos na fabricação de uma peça artesanal, sejam eles fixos ou variáveis.

O primeiro passo para saber qual o preço justo para as suas peças de artesanato é descobrir o quanto vale a hora de trabalho. Para isso, é preciso o artesão estipular um salário que pretende receber por mês e dividir o valor pelo número de horas que irá trabalhar.

2

Como estabelecer o valor da hora da mão de obra?

Se o artesão definir que seu salário mensal será de R\$ 1.000,00 e ele trabalha 8 horas por dia de segunda-feira à sábado, ou seja 6 dias na semana, trabalhará 26 dias no mês, o que corresponde a 208 horas por mês. Então, dividindo o valor do salário mensal estipulado pela quantidade de horas que serão trabalhadas no mês, a hora de trabalho equivalerá a R\$ 4,80, como demonstrado abaixo:

Custos variáveis	
VALOR DO SALÁRIO DO ARTESÃO	R\$ 1.000,00
HORAS TRABALHADAS POR DIA	8 horas
DIAS NA SEMANA TRABALHADOS SEGUNDA-FEIRA À SÁBADO	6 dias na semana
QUANTIDADE DE HORAS TRABALHADAS NO MÊS	26 dias x 8 horas = 208 horas por mês
VALOR DO CUSTO DA MÃO DE OBRA	R\$ 1.000,00 / 208 horas = R\$ 4,80 a hora trabalhada.

Suponhamos que o artesão gaste 8 horas para fazer uma peça de 35 centímetros, dessa forma o valor da mão de obra para fazer essa peça será de R\$ 38,40.

Além do custo com a mão de obra, temos outros custos envolvidos na produção das peças de madeira.

O custo com a própria madeira é o principal deles. Mas há outros materiais utilizados na confecção das peças e o custo com esses materiais devem ser considerados para a formação do preço.

3 Mas como medir quanto é o custo com a madeira, lixa, cera, anilina, verniz, prego, cola, pó de madeira, pincel, bisnaga, álcool e tinta, na produção de peças de madeira, por exemplo?

Fácil! A partir de anotações dos custos e da experiência, o artesão saberá “quantas peças” conseguirá fazer com determinada quantidade de madeira e de outros materiais. Claro que sempre será uma média, podendo variar um pouquinho para cima, um pouquinho para baixo, pois nem todas as peças têm o mesmo tamanho e quantidade de detalhes.

Tendo esse cuidado de anotar e observar, durante um mês, o que se gastou desses materiais é possível saber quais produtos devem ser comprados durante o mês e em quantidades.

Fazendo essa estimativa de gastos fica mais fácil definir o quanto precisará reservar todo mês para repor os materiais que utilizará e o quanto gasta mensalmente para a produção das peças. Esse é o seu custo variável que deve ser considerado na hora de formar o preço da peça.

Lembre de anotar os seus custos tin tin por tin tin.



Digamos que para fazer 25 peças no mês, um artesão utilizou os custos variáveis abaixo.

Planilha dos custos variáveis para fazer as 25 peças no mês					
Gastos variáveis	Unidade	Valor Unitário dos custos	Quantidade mensal	Custo total médio mensal	Valor unitário por peça
Madeira	1 m ²	R\$ 350,00	meio m ²	R\$ 175,00	R\$ 7,00
Lixa 100/200	Unidade	R\$ 0,80	15	R\$ 12,00	R\$ 0,48
Álcool	Litro	R\$ 7,00	1	R\$ 7,00	R\$ 0,28
Tinta anilina	Unidade	R\$ 8,00	2	R\$ 12,00	R\$ 0,48
Cera	Unidade	R\$ 7,40	5	R\$ 37,00	R\$ 1,48
Cola	Unidade	R\$ 13,00	1	R\$ 13,00	R\$ 0,52
TOTAL DOS GASTOS VARIÁVEIS MENSAIS				R\$ 256,00	
TOTAL DOS GASTOS PARA FAZER UMA PEÇA (256,00/25 peças)					R\$ 10,24

Dessa forma, o valor do custo variável para fazer uma peça foi de R\$ 10,24 pois se considerou o valor mensal dos custos que foi dividido pela quantidade de peças que foram produzidas.



Organizando-se os dados, os custos variáveis totais para fazer uma peça de 35 cm são:

VALOR DA MÃO DE OBRA DA PEÇA	R\$	38,40
VALOR DO CUSTO VARIÁVEL DA MATÉRIA-PRIMA E MATERIAIS DIRETOS	R\$	10,24
VALOR TOTAL DO CUSTOS DIRETOS VARIÁVEIS DA PEÇA	R\$	48,64

O valor de R\$ 48,64 é o valor dos custos variáveis para fazer uma peça, mas se pode também ter outros gastos para incluir na peça como, a taxa de cartão de crédito, descontos, taxas na associação, percentual dos custos fixos, quando o artesão trabalha em sua residência, por exemplo, entre outros.

4

E como mensurar os custos fixos como aluguel, energia, telefone, entre outros na peça?

Muitos artesãos trabalham em oficinas que funcionam em suas residências, dessa forma deve-se considerar parte dos gastos com aluguel, energia e o uso do celular na comercialização das peças no preço de venda. Recomenda-se considerar pelo menos 20% dos valores gastos de aluguel e energia.



Digamos que os custos fixos do artesanato sejam de R\$ 300,00 mensais:

PLANILHA DOS GASTOS FIXOS MENSAIS	
Gastos Fixos	Valor
Aluguel (600 x 20%)	R\$ 120,00
Energia (200 x 20%)	R\$ 40,00
Água	R\$ 50,00
Telefone	R\$ 40,00
Custos fixos diversos (depreciação e outros)	R\$ 50,00
TOTAL DOS GASTOS FIXOS MENSAIS	R\$ 300,00

Conhecendo o valor do seu custo fixo, deve-se identificar o percentual dos custos fixos em relação à média de vendas.

Para identificar o percentual de custos fixos, devemos dividir os custos fixos de um determinado período pelas vendas realizadas nesse mesmo período. Esse resultado é multiplicado por 100 para determinar o percentual, utilizando a seguinte fórmula:

Onde:

%CF: = $\%CF = \text{custo fixo (média mensal)} / \text{vendas (média mensal)} \times 100$

Suponhamos que o valor das vendas em média é R\$ 2.500,00.

O percentual dos custos fixos será:

%CF= (300/2.500) x 100 =

%CF= 0,12 x 100 =

%CF= 12%





Dica: O ideal é pegar uma média anual das vendas e gastos, pois as vendas do artesanato são sazonais.

Com todas essas informações vamos calcular o valor de preço de venda?

3.1.1 COMO CALCULO O PREÇO DE CADA PEÇA DE MADEIRA?

O preço de venda deve ser suficiente para cobrir todos os custos, despesas, além de gerar um lucro na venda para a continuidade do trabalho do artesão. Desta forma podemos simplificar que o preço é a composição de todos os elementos inclusive do lucro desejado:

(+) Custos
(+) Taxas
(+) Despesas
(+) Lucro
(=) Preço de Venda

Vamos calcular o preço utilizando o mark-up que trata-se de um método de precificação com base no custo, que acaba sendo muito utilizado pela praticidade do cálculo na hora da venda. O mark-up baseia-se na aplicação de um índice sobre o custo de compra ou produção de determinado produto, o que faz com que se encontre o preço de venda a ser praticado.

Portanto, para praticar o método de mark-up, é necessário que o artesão tenha conhecimento dos custos que compõem a peça.

No exemplo o custo unitário da peça é R\$ 48,64. O percentual dos custos fixos é de 12%. Suponha-se que a taxa de cartão de crédito é de 5%, 10% das vendas é para a Associação, pretende-se dar 10% de desconto e o lucro desejado sobre a peça é de 20%. Agora vamos calcular o índice de composição do preço:

Agora vamos calcular o índice de composição do preço:

Utilizando os dados do exemplo anterior temos:

Descrição do índice de composição do preço	%
(+) % dos Custos fixos	= 12%
(+) Taxas de cartão de crédito	= 5%
(+) Despesas com a associação	= 10%
(+) Desconto	= 10%
(+) Lucro desejado	= 20%
(-) Índice de composição do preço	= 57%

Nesse momento são somados todos os valores em percentuais (%) das despesas e taxas ao seu percentual de lucro, que na nossa somatória deu **57%**, gerando o **Índice de composição do preço**. Com o resultado obtido, podemos então fazer o cálculo do mark-up divisor a partir da fórmula:

Mark-up divisor = (Preço de Venda - Índice de composição do preço)/100

O **Preço de Venda** representa **100%**.

Markup divisor = (100 - Índice de composição do preço) /100

Ex: Mark-up divisor = (100% - 57%) → = 43 → = 43/100

Mark-up divisor decimal = 0,43

Usando o índice do mark-up divisor, podemos calcular o mark-up multiplicador:

Mark-up multiplicador = $(1 / \text{Mark-up divisor})$

Ex: Mark-up divisor = $1/0,43$ → = **2,32**

Usando o mark-up multiplicador podemos calcular o preço de venda do produto. Onde se multiplica o valor dos custos pelo valor do mark-up encontrado acima:

Preço de venda = **Custo da peça x Mark-up multiplicador**

Ex: Preço de Venda = $R\$ 48,64 \times 2,32$ → = **R\$ 113,12**

O valor para cobrir o preço de todos os custos, taxas, despesas e ainda gerar lucro de 20% em cima da peça será R\$ 113,12. Com essa fórmula chegamos ao preço de venda.

Conhecendo o custo de outras peças artesanais, basta que se divida esse valor, ou seja o valor do custo da peça pelo índice do mark-up, encontrando assim o preço de venda.

Podemos observar que praticando o preço de venda de R\$ 113,12, o artesão terá o lucro de 20% que foi estipulado por ele, o que equivale a R\$ 22,62 e cobrirá os percentuais de custo fixo, taxas de cartão de crédito e despesas com a associação.

CONFERÊNCIA DO PREÇO DE VENDA A PARTIR DOS CUSTOS			
	%		R\$
PREÇO DE VENDA	100%		R\$ 113,12
Custo da peça			R\$ 48,64
(-) Custos fixos	12%	(113,12 x 12%)	R\$ 13,57
(-) Taxas de cartão de crédito	5%	(113,12 x 5%)	R\$ 5,66
(-) Despesas com a associação	10%	(113,12 x 10%)	R\$ 11,31
(-) Desconto	10%	(113,12 x 10%)	R\$ 11,31
(-) Lucro desejado	20%	(113,12 x 20%)	R\$ 22,62

3.2 PALHA

1

É essencial conhecer todos os custos envolvidos na fabricação de uma peça artesanal, sejam eles fixos ou variáveis.

O primeiro passo para saber qual o preço justo para as suas peças de artesanato é descobrir o quanto vale sua hora de trabalho. Para isso, você precisa estipular um salário que pretende receber por mês e dividir o valor pelo número de horas que irá trabalhar.

2

Como estabelecer o valor da hora da mão de obra ?

Se o artesão definir que seu salário mensal será de R\$ 1.000,00 e ele trabalha 8 horas por dia de segunda-feira à sábado, ou seja 6 dias na semana, trabalhará 26 dias no mês, o que corresponde a 208 horas por mês. Então dividindo o valor do salário mensal estipulado pela quantidade de horas que serão trabalhadas no mês, a hora de trabalho equivalerá a R\$ 4,80, como demonstrado abaixo:

Custos variáveis	
VALOR DO SALÁRIO DO ARTESÃO	R\$ 1.000,00
HORAS TRABALHADAS POR DIA	8 horas
DIAS NA SEMANA TRABALHADOS SEGUNDA-FEIRA À SÁBADO	6 dias na semana
QUANTIDADE DE HORAS TRABALHADAS NO MÊS	26 dias x 8 horas = 208 horas por mês
VALOR DO CUSTO DA MÃO DE OBRA	R\$ 1.000,00 / 208 horas = R\$ 4,80 a hora trabalhada.

Suponhamos que para fazer uma bolsa utilizando a palha de milho no tamanho 0,40 x 0,19 x 0,30, utiliza-se 8 horas de mão de obra, dessa forma o valor da mão de obra para fazer essa bolsa será de R\$ 38,40.

Além do custo mão de obra, outros materiais são necessários para a confecção das peças e devem ser considerados para a formação do preço de venda.

3 Mas como medir quanto é o gasto com a palha, tinta, couro, botões, tecido, argolas, entre outros, na elaboração de objetos artesanais a partir da palha, por exemplo?

Fácil! A partir de anotações dos custos e da experiência, o artesão saberá “quantas peças” conseguirá fazer com determinada quantidade de palha, couro, tecido e os outros materiais. Claro que sempre será uma média, podendo variar um pouquinho para cima, um pouquinho para baixo, pois nem todas as peças têm o mesmo tamanho e quantidade de detalhes.

Muitos artesãos têm que colher as palhas em sítios, então deve ser incluído no valor do saco da palha os gastos envolvidos para que os artesãos se desloquem e façam a colheita, como a gasolina e alimentação.

Tendo esse cuidado de anotar e observar, durante um mês, o que se gastou desses materiais é possível saber quais produtos e em quais quantidades devem ser comprados no mês.

Fazendo essa estimativa de gastos fica mais fácil definir o quanto precisará reservar todo mês para repor os materiais que utilizará e o quanto gasta mensalmente para a produção das peças. Esse é o seu custo variável que deve ser considerado na hora de formar o preço da peça.

Lembre de anotar os seus custos tin tin por tin tin.



Digamos que para fazer 15 bolsas no mês, um artesão utilizou os custos variáveis abaixo.

Custos com matéria-prima e materiais diretos para fazer as 15 bolsas no mês						
Gastos variáveis	Unidade	Valor Unitário dos custos	Quantidade Unitária por bolsa	Quantidade mensal	Custo total médio mensal	Valor do custo uni. por bolsa
Palha de milho	Saco	R\$ 10,00	1/3	5 sacos	R\$ 50,00	R\$ 3,33
Argolas	Unidade	R\$ 1,00	4 argolas	60 argolas	R\$ 60,00	R\$ 4,00
Couro	Metro	R\$ 70,00	0,40 cm	6 metros	R\$ 420,00	R\$ 28,00
Botão Imã	Unidade	R\$ 0,50	1 botão	15 botões	R\$ 7,50	R\$ 0,50
Rebites	Caixa	R\$ 30,00	8 rebites	120 rebites	R\$ 48,00	R\$ 3,20
Tecido	Metro	R\$ 12,90	meio metro	7,5 metros	R\$ 96,75	R\$ 6,45
Tinta	100 gramas	R\$ 16,00	33,33 gramas	500 gramas	R\$ 80,00	R\$ 5,33
Cola	1 kilo	R\$ 12,00	10 gramas	150 gramas	R\$ 1,80	R\$ 0,12
Etiqueta	Unidade	R\$ 0,15	1 etiqueta	15 etiquetas	R\$ 2,25	R\$ 0,15
Embalagem	Unidade	R\$ 1,00	1 embalagem	15 unidades	R\$ 15,00	R\$ 1,00
TOTAL DOS GASTOS VARIÁVEIS MENSAIS					R\$ 781,30	
TOTAL DOS GASTOS PARA FAZER UMA PEÇA (256,00/15 peças)						R\$ 52,09



Dessa forma o valor do custo variável para fazer uma bolsa foi de R\$ 52,09 pois se considerou o valor mensal dos custos que foi dividido pela quantidade de bolsas que foram produzidas.

Organizando-se os dados, os custos variáveis totais para fazer uma bolsa são:

VALOR DA MÃO DE OBRA DA BOLSA	R\$	38,40
VALOR DO CUSTO VARIÁVEL DA MATÉRIA-PRIMA E MATERIAIS DIRETOS	R\$	52,09
VALOR TOTAL DO CUSTOS DIRETOS VARIÁVEIS DA BOLSA	R\$	90,49

O valor de R\$ 90,49 é o valor dos custos variáveis para fazer uma bolsa, mas se pode também ter outros gastos para incluir na peça como a taxa de cartão de crédito, taxas na associação, percentual dos custos fixos da associação, por exemplo, entre outros.

4

E como mensurar os custos fixos como aluguel, energia, internet, telefone e outros custos da Associação na peça ?



Digamos que os custos fixos da associação sejam R\$ 400,00 mensais.

PLANILHA DOS GASTOS FIXOS MENSAIS	
Gastos Fixos	Valor
Aluguel	R\$ 240,00
Energia	R\$ 40,00
Água	R\$ 30,00
Internet	R\$ 40,00
Telefone	R\$ 30,00
Custos fixos diversos (depreciação e outros)	R\$ 20,00
TOTAL DOS GASTOS FIXOS MENSAIS	R\$ 400,00

Conhecendo o valor do seu custo fixo, deve-se identificar o percentual dos custos fixos em relação à média de vendas.

Para identificar o percentual de custos fixos, devemos dividir os custos fixos de um determinado período pelas vendas realizadas nesse mesmo período.

Onde: %CF = custo fixo (média mensal)/vendas (média mensal) x 100

Suponhamos que o valor das vendas em média da Associação é R\$ 4.000,00.

O percentual dos custos fixos será:

$$\%CF = (400/4.000) \times 100 =$$

$$\%CF = 0,10 \times 100 = 10\%$$

Dica: O ideal é pegar uma média anual das vendas e gastos, pois as vendas do artesanato são sazonais.



Com todas essas informações vamos calcular o valor de preço de venda?

3.1.1 COMO CALCULO O PREÇO DE CADA PEÇA DE FIBRA VEGETAL DE PALHA??

O preço de venda deve ser suficiente para cobrir todos os custos, despesas, além de gerar um lucro na venda para a continuidade do trabalho do artesão. Desta forma podemos simplificar que o preço é a composição de todos os elementos inclusive do lucro desejado:

(+) Custos
(+) Taxas
(+) Despesas
(+) Lucro
(-) Preço de Venda

Vamos calcular o preço utilizando o mark-up que trata-se de um método de precificação com base no custo, que acaba sendo muito utilizado pela praticidade do cálculo na hora da venda. O mark-up baseia-se na aplicação de um índice sobre o custo de compra ou produção de determinado produto, o que faz com que se encontre o preço de venda a ser praticado.

Portanto, para praticar o método de mark-up, é necessário que o artesão tenha conhecimento dos custos que compõem a peça.

No nosso exemplo o custo da bolsa, foi R\$ 90,49. O percentual dos custos fixos é de 10%. Suponha-se que a taxa de cartão de crédito é de 5%, pretende-se dar 5% de desconto e o lucro desejado sobre a peça é de 10%. Agora vamos calcular o índice de composição do preço:

Agora vamos calcular o índice de composição do preço:

Utilizando os dados do exemplo anterior temos:

Descrição do índice de composição do preço	%
(+) % dos Custos fixos	= 10%
(+) Taxas de cartão de crédito	= 5%
(+) Desconto	= 5%
(+) Lucro desejado	= 10%
(=) Índice de composição do preço	= 30%

Nesse momento é somado todos os valores em percentuais (%) das despesas e taxas ao seu percentual de lucro, que na nossa somatória deu 30%, gerando o Índice de composição do preço. Com o resultado obtido, podemos então fazer o cálculo do mark-up divisor a partir da fórmula:

$$\text{Mark-up divisor} = (\text{Preço de Venda} - \text{Índice de composição do preço})/100$$

O **Preço de Venda** representa **100%**.

$$\text{Markup divisor} = (\text{Preço de Venda} - \text{Índice de composição do preço})/100$$

$$\text{Ex: Mark-up divisor} = (100\% - 30\%) \rightarrow = 70 \rightarrow = 70/100$$

$$\text{Mark-up divisor decimal} = 0,70$$

Usando o índice do mark-up divisor, podemos calcular o mark-up multiplicador:

Mark-up multiplicador = $(1/ \text{Mark-up divisor})$

Ex: Mark-up divisor = $1/0,70$ → $= 1,43$

Usando o índice do mark-up multiplicador podemos calcular o preço de venda do produto. Onde se multiplica o valor dos custos pelo valor do mark-up encontrado acima:

Preço de venda = **Custo da peça x Mark-up multiplicador**


Ex: Preço de Venda = $\text{R\$ } 90,49 \times 1,428$ → $= \text{R\$ } 129,27$

O valor para cobrir o preço de todos os custos, taxas, despesas e ainda gerar lucro de 10% em cima da peça será R\$ 129,27. Com essa fórmula chegamos ao preço de venda.

Conhecendo o custo de outras peças artesanais, basta que se divida esse valor, ou seja o valor do custo da peça pelo índice do mark-up, encontrando assim o preço de venda.

Podemos observar que praticando o preço de venda de R\$ 129,27, a associação terá o lucro de 10% que foi estipulado por ele, o que equivale a R\$ 12,93 e cobrirá os percentuais de custo fixo, taxas de cartão de crédito e despesas com a associação.

CONFERÊNCIA DO PREÇO DE VENDA A PARTIR DOS CUSTOS			
	%		R\$
PREÇO DE VENDA	100%		R\$ 129,27
Custo da peça			R\$ 95,49
(-) Custos fixos	10%	$(129,27 \times 10\%)$	R\$ 12,93
(-) Taxas de cartão de crédito	5%	$(129,27 \times 5\%)$	R\$ 6,46
(-) Despesas com a associação	5%	$(129,27 \times 5\%)$	R\$ 6,46
(-) Lucro desejado	10%	$(129,27 \times 10\%)$	R\$ 12,93



***DICAS FINAIS
PRA CALCULAR
O PREÇO***

Chegando ao valor do preço de venda baseado no custo da peça, outras variáveis devem ser observadas para a definição final do preço de venda:



Observe o valor percebido pelos clientes

O ideal é o que cliente perceba um valor simbólico igual ao preço, pois caso ele perceba que o produto não tem todos os benefícios que poderia ter, significa que o seu preço está caro. Caso aconteça o contrário, ou seja, quando o benefício excede o preço, então o valor está muito baixo e você está deixando de lucrar.

O artesanato representa um grande valor cultural e regional, por meio dele a história de um povo é contada, então utilize estratégias para agregar valor ao artesanato, por meio da divulgação das suas peças, para que os clientes conheçam o seu trabalho e o valor simbólico que cada peça representa. Divulgue seus produtos nas redes sociais, participe de feiras, elabore um cartão pessoal para a sua apresentação.

Quando o valor da peça é justificado adequadamente, os clientes se sentem dispostos a pagar pelo artesanato, pois reconhecem o valor que ele representa.



Fique atento aos concorrentes

Entender o mercado e os concorrentes é essencial para se destacar. Para definir um preço para o seu produto, você precisa considerar o que já existe por aí. E como analisar os concorrentes? Visite os pontos comerciais, converse com clientes, perceba os diferenciais dos produtos dos seus concorrentes e, se puder, compre até mesmo uma amostra do produto concorrente para compará-lo com o seu.

Não esquecer de analisar que o seu concorrente pode ter uma estrutura de custos e despesas diferente da sua, então o preço estará considerando outros gastos. Mesmo que se observe o valor do preço dos concorrentes é preciso que o valor do preço estipulado possa cobrir os gastos envolvidos na produção e comercialização das suas peças.

Agora é a sua vez!

I - CÁLCULO DO VALOR DA MÃO DE OBRA		
Cálculo do valor da hora trabalhada do artesão		
Valor do salário do artesão		R\$ _____
Horas trabalhadas por dia		____ horas
Dias da semana trabalhados		____ dias na semana
Quantidades de horas trabalhadas no	____ dias no mês x ____ horas trabalhadas	____ horas por mês
Valor do custo da mão de obra	R\$ _____ / ____ horas no mês	
Valor da mão de obra da peça (Quantidade de horas trabalhadas na peça x valor da hora)	R\$ _____	

II - ANOTE TODOS OS SEUS CUSTOS NA PRODUÇÃO DURANTE O MÊS				
Descrição dos custos variáveis	Unidade	Quantidade usada no mês	Custo total médio mensal	Valor do custo unitário = Custo total médio mensal/ quantidade de peças feitas
			R\$ _____	R\$ _____
			R\$ _____	R\$ _____
			R\$ _____	R\$ _____
			R\$ _____	R\$ _____
			R\$ _____	R\$ _____
			R\$ _____	R\$ _____
			R\$ _____	R\$ _____
			R\$ _____	R\$ _____
Total dos custos unitário para fazer uma peça				R\$ _____
Custos variáveis da peça = valor da mão de obra da peça + valor do custo unitário				R\$ _____

III - ANOTE OS CUSTOS FIXOS MENSAIS

Água	R\$ _____
Aluguel	R\$ _____
Luz	R\$ _____
Internet	R\$ _____
Telefone	R\$ _____
Custos fixos diversos (depreciação, etc)	R\$ _____
Total dos custos fixos do mês	R\$ _____
Descubra o percentual dos custos fixos sobre as vendas médias	
Valor médio das vendas mensais	R\$ _____
Percentual dos custos fixos = Custo fixos (média mensal)/Vendas (média mensal) x 100	
III - Percentual dos custos fixos = _____/_____ x 100	_____ %

IV - CÁLCULO DO ÍNDICE DE COMPOSIÇÃO DO PREÇO

Descrição do índice de composição do preço	%
(+) % dos Custos fixos	____%
(+) Taxas de cartão de crédito	____%
(+) Despesas com a associação	____%
(+) Desconto	____%
(+) Lucro desejado	____%
IV - (=) Índice de composição do preço	____%
Soma = (%custos + %taxas + %despesas da Associação + Lucro desejado)	____%

V - CÁLCULO DO MARK-UP DIVISOR

Preço de venda representa 100%
MARK-UP DIVISOR = (Preço de venda - Índice de composição do preço)/100
MARK-UP DIVISOR = (____ - ____)/100
MARK-UP DIVISOR = (____)/100
MARK-UP DIVISOR = _____

VII - CÁLCULO DO MARK-UP MULTIPLICADOR

MARK-UP MULTIPLICADOR = (1/Mark-Up divisor)

MARK-UP MULTIPLICADOR = (1/ _____) = _____

VII - CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA DA PEÇA

PREÇO DE VENDA = Custo da peça/Mark-Up multiplicador

PREÇO DE VENDA = (_____ x _____) = R\$ _____

VIII - CONFERÊNCIA DO PREÇO DE VENDA A PARTIR DOS CUSTOS

%

PREÇO DE VENDA	100%		R\$ _____
Custo da peça			R\$ _____
(-) Custos fixos		(Preço de venda x ____%) =	R\$ _____
(-) Taxas de cartão de crédito		(Preço de venda x ____%) =	R\$ _____
(-) Desconto		(Preço de venda x ____%) =	R\$ _____
(-) Despesas com a associação		(Preço de venda x ____%) =	R\$ _____
(-) Lucro desejado		(Preço de venda x ____%) =	R\$ _____



Agora calcule o preço de outra peça

I - CÁLCULO DO VALOR DA MÃO DE OBRA		
Cálculo do valor da hora trabalhada do artesão		
Valor do salário do artesão		R\$ _____
Horas trabalhadas por dia		____ horas
Dias da semana trabalhados		____ dias na semana
Quantidades de horas trabalhadas no	____ dias no mês x ____ horas trabalhadas	____ horas por mês
Valor do custo da mão de obra	R\$ _____ / ____ horas no mês	
Valor da mão de obra da peça (Quantidade de horas trabalhadas na peça x valor da hora)		R\$ _____

II - ANOTE TODOS OS SEUS CUSTOS NA PRODUÇÃO DURANTE O MÊS				
Descrição dos custos variáveis	Unidade	Quantidade usada no mês	Custo total médio mensal	Valor do custo unitário = Custo total médio mensal/ quantidade de peças feitas
			R\$ _____	R\$ _____
			R\$ _____	R\$ _____
			R\$ _____	R\$ _____
			R\$ _____	R\$ _____
			R\$ _____	R\$ _____
			R\$ _____	R\$ _____
			R\$ _____	R\$ _____
			R\$ _____	R\$ _____
Total dos custos unitário para fazer uma peça				R\$ _____
Custos variáveis da peça = valor da mão de obra da peça + valor do custo unitário				R\$ _____

III - ANOTE OS CUSTOS FIXOS MENSAIS

Água	R\$ _____
Aluguel	R\$ _____
Luz	R\$ _____
Internet	R\$ _____
Telefone	R\$ _____
Custos fixos diversos (depreciação, etc)	R\$ _____
Total dos custos fixos do mês	R\$ _____

Descubra o percentual dos custos fixos sobre as vendas médias

Valor médio das vendas mensais R\$ _____

Percentual dos custos fixos = Custo fixos (média mensal)/Vendas (média mensal) x 100

III - Percentual dos custos fixos = _____/_____ x 100 _____%

IV - CÁLCULO DO ÍNDICE DE COMPOSIÇÃO DO PREÇO

Descrição do índice de composição do preço	%
(+) % dos Custos fixos	____%
(+) Taxas de cartão de crédito	____%
(+) Despesas com a associação	____%
(+) Desconto	____%
(+) Lucro desejado	____%
IV - (=) Índice de composição do preço	____%
Soma = (%custos + %taxas + %despesas da Associação + Lucro desejado)	____%

V - CÁLCULO DO MARK-UP DIVISOR

Preço de venda representa 100%

MARK-UP DIVISOR = (Preço de venda - Índice de composição do preço)/100

MARK-UP DIVISOR = (____ - ____)/100

MARK-UP DIVISOR = (____)/100

MARK-UP DIVISOR = _____

VII - CÁLCULO DO MARK-UP MULTIPLICADOR

MARK-UP MULTIPLICADOR = (1/Mark-Up divisor)

MARK-UP MULTIPLICADOR = (1/ _____) = _____

VII - CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA DA PEÇA

PREÇO DE VENDA = Custo da peça/Mark-Up multiplicador

PREÇO DE VENDA = (_____ x _____) = R\$ _____

VIII - CONFERÊNCIA DO PREÇO DE VENDA A PARTIR DOS CUSTOS

%

PREÇO DE VENDA	100%		R\$ _____
Custo da peça			R\$ _____
(-) Custos fixos		(Preço de venda x _____%) =	R\$ _____
(-) Taxas de cartão de crédito		(Preço de venda x _____%) =	R\$ _____
(-) Desconto		(Preço de venda x _____%) =	R\$ _____
(-) Despesas com a associação		(Preço de venda x _____%) =	R\$ _____
(-) Lucro desejado		(Preço de venda x _____%) =	R\$ _____



AUTORES



Mestranda em Ciências Contábeis na Universidade Federal da Paraíba. Graduada em Ciências Contábeis na Faculdade de Juazeiro do Norte (FJN), Graduanda em Administração na Universidade Federal do Cariri (UFCA), Especialista em Gestão Financeira e Consultoria Empresarial na Universidade Regional do Cariri (URCA) e especialização em andamento em Prática Docente do Ensino Superior na Faculdade Integrada de Patos (FIP).

Graduada em Psicologia na Universidade Federal do Ceará (UFC), Mestrado e Doutorado em Psicologia na Universidade Federal da Bahia (UFBA). Estágio doutoral na Université Paris-Descartes (Paris V). Professora efetiva do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Cariri (CCSA/UFCA). Pesquisadora do Laboratório Interdisciplinar de Estudos em Gestão Social (LIEGS/UFCA).



Técnico em Finanças na E.E.E.P. Raimundo Saraiva Coelho (2016). Graduando do curso de Administração na Universidade Federal do Cariri (UFCA).

REFERÊNCIAS

BERNARDI, L.A. Formação de preços: estratégias, custos e resultados. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

GRANGEIRO, R. R.; BASTOS, A. V. B. O significado do trabalho para os artesãos da região do Cariri cearense. HOLOS, [S.l.], v. 2, p. 190-206, jun. 2018. Disponível em: <<http://www2.ifrn.edu.br/ojs/index.php/HOLOS/article/view/6256>>.

LEMOS, M. E. S. O artesanato como alternativa de trabalho e renda: avaliação do Programa Estadual de Desenvolvimento do Artesanato no Município de Aquiraz-Ce. Dissertação (Mestrado em Avaliação de Políticas Públicas) Universidade Federal do Ceará, 2011. Disponível em: <http://www.mapp.ufc.br/images/disserta%C3%B5es/2011/MARIA-EDNY-SILVA-LEMOS.pdf>.



The logo for UFCA (Universidade Federal do Cariri) features the letters 'UFCA' in a stylized font. The 'U' is green, 'F' is blue, 'C' is yellow, and 'A' is red.

UNIVERSIDADE
FEDERAL DO CARIRI



F U N C A P