

COMO PRECIFICAR MEU

TRABALHO ARTESANAL?

Por Ludimilla Costa.

Boas vindas, arteiras (os) de plantão,

Vou me apresentar pra vocês.

Meu nome é Ludimilla Costa, sou artesã há mais de 10 anos e proprietária do Artes da Lulu.

Estou aqui hoje para esclarecer algumas dúvidas que muitas amigas artesãs tem tido em relação à precificação do produto artesanal. Tenho ouvido muitas amigas que trabalham com artesanato se basear em preços de produtos de outras artesãs, mas, esse tipo de prática pode ser complicada de utilizar.

Vou explicar porquê. O primeiro ponto é o valor gasto para comprar o material utilizado para fabricação de cada produto. Esse valor não é fixo para todos os estados ou cidades do Brasil, ele é variável. Então, uma artesã que mora em São Paulo, não vai ter o mesmo gasto que uma artesã que mora em Santa Maria-RS. O que vai gerar uma diferença no final do valor que deve ser cobrado do cliente. O segundo ponto a ser observado, é o custo fixo que cada artesã tem com as contas de água, energia e internet. Esses gastos devem ser inclusos no valor cobrado ao cliente, fazer a aplicação definitiva nas peças, gastaremos energia com a máquina de costura para confeccionar a peça e utilizamos a internet para fazer a propaganda de nossos produtos. O terceiro ponto é que em todos os nossos gastos nós pagamos impostos. Esses impostos devem ser repassados ao cliente também. O quarto ponto e um dos principais, que a maioria de nós esquece com frequência, é que todo trabalhador merece um salário. Se fôssemos comprar algo em uma loja qualquer, o vendedor encarregado da nossa venda, ao final do mês vai receber o salário dele, juntamente com a comissão da venda que ele fez; e por que nós ao trabalharmos o mês inteiro, muitas vezes sem feriado ou final de semana, também não devemos receber o nosso pagamento mensal? Devemos sim! É direito nosso também. E o último ponto de todos, devemos colocar em cima de todos esses custos, o nosso lucro. Não podemos vender um produto que foi confeccionado com muita dedicação, amor, carinho, no qual gastamos um tempo precioso, apenas pelo valor que pagamos pelo material e por todos os custos que tivemos. Afinal, temos que ter um retorno financeiro também.

Nessa apostila, vou explicar como fazer todos esses cálculos. Como cobrar por hora trabalhada, como contabilizar os gastos tidos para a fabricação de uma determinada peça.

Ser artesã dá trabalho, mas, ser dona da própria empresa dá mais trabalho ainda! E se quisermos ser artesãs de sucesso, temos que ter esse trabalho, sim!

Desejo a cada uma, boa sorte nas continhas e determinação também. As primeiras tentativas serão cansativas, mas logo, logo essas contas que, são tão complicadas para muitas de vocês, serão feitas de cabeça e no piloto automático.

Atenciosamente,

Ludimilla Costa.

ÍNDICE

1. BOAS VINDAS
2. COMO CALCULAR O VALOR GASTO PARA A CONFECÇÃO DE UM DETERMINADO PRODUTO
3. COMO COBRAR O VALOR DE ÁGUA, ENERGIA E INTERNET EM CADA PRODUTO
4. QUANTO COBRAR POR CADA HORA DE TRABALHO UTILIZADA PARA CONFECCIONAR UM PRODUTO
5. IMPOSTOS E PROPAGANDA!!! O QUE FAZER COM ELES E QUANTO COBRAR
6. E O MEU LUCRO, QUANTO É?
7. COMO DIVIDIR O VALOR DE CADA PRODUTO E O QUE FAZER COM CADA PARTE DELE
8. CONSIDERAÇÕES FINAIS E AGRADECIMENTOS.

COMO CALCULAR O VALOR GASTO PARA A CONFECÇÃO DE UM DETERMINADO PRODUTO

O produto que vamos utilizar para exemplificar aqui as simulações de gastos é um bate-mão, confeccionado pela artesã Ana Lúcia Januário, que está exposto na foto abaixo.



A Ana Lúcia, utiliza um pedaço de 38x50cm de tecido atoalhado para o corpo do bate-mão, dois pedaços tricoline, um 19x14cm para a parte superior do bate-mão e o outro de 12x38cm para o barrado. Para os apliques, ela utiliza dois pedaços de 20x15cm para o papel termocolante e para o tricoline também.

Então, diante desses dados vamos para os dados gerais de valores para o metro de cada tipo de tecido utilizado. O valor do metro de tecido atoalhado custa R$ 20,00 e o metro de tricoline com estampa digital custa R$46,00.

Agora, vamos para os cálculos. Para calcular o valor de cada pedacinho de tecido utilizado para confeccionar o bate-mão, precisamos calcular o valor da área de 1 metro de cada tecido utilizado.

O metro do tecido atoalhado tem uma largura de 1,60m. Portanto, a área de 1 metro de tecido atoalhado mede:



1 metro = 100 centímetros

1,60 metro = 160 centímetros

Para calcular a área multiplicaremos a largura pelo comprimento em centímetros:

100cm x 160cm = 16000cm²

Logo, se 1,00m x 1,60m custa R$20,00, então, 16000cm² custa R$20,00.

Sabendo disso, devemos calcular a área de atoalhado utilizado para confeccionar a peça, que é 38x50cm.

38cm x 50cm = 1900cm²

Pronto, já temos a área total de 1 metro e também já sabemos a área utilizada para a confecção da peça. Agora, vamos usar a regra de três para calcular quanto custa a área de atoalhado utilizada para confeccionar a peça. Como faremos isso? Vamos colocar a área de 1 metro e também da área de atoalhado utilizado de um lado e o valor do outro lado. Como não sabemos quanto custa a área de atoalhado utilizada, colocaremos **X** no lugar do valor. Assim:

16000 cm² ---------- R$20,00

1900 cm² ---------- R$ X

Para sabermos o valor da área utilizada, agora vamos multiplicar 16000cm² por X e igualar à multiplicação de 1900cm² por R$20,00. Dessa forma:

16000 x X = 1900 x 20,00

16000 X = 38000

E agora, vamos deixar X sozinho do lado esquerdo da igualdade e passar o 16000 que está multiplicando X para o outro lado da igualdade dividindo 38000. Dessa forma:

X = 38000/16000 = 2,37

Então, esse será o valor da área de atoalhado utilizado para confeccionar o bate-mão, R$2,37 de atoalhado.

Agora, faremos o mesmo com a parte superior do bate-mão, que mede 19cmx14cm e tem 1,50cm de largura, sabendo que o metro do tricoline de estampa digital custa R$46,00.

Calculando a área de 1 metro de tricoline digital, teremos: 100cm x 150cm = 15000cm².

E a área utilizada 19cm x 14cm = 266 cm².

Agora, calculando o valor da área utilizada, teremos:

15000 cm² ---------- R$46,00

266 cm² ---------- R$ X

15000 x X = 266 x 46,00

15000 X = 12236

X = 12236/15000

X = 0,81

Então, para a parte superior, gastaremos R$ 0,81 de tricoline digital.

Faremos o mesmo com o barrado de tricoline digital, que mede 12cm x 38cm.

Área utilizada 12cm x 38cm = 456 cm^2

15000 cm^2 ---------- R$46,00

456 cm^2 ---------- R$ X

15000 x X = 456 x 46,00

15000 X = 20976

X = 20976/15000

X = 1,39

Para fazer o barrado, gastaremos R$1,39 de tricoline digital.

Da mesma forma procederemos com o aplique, que mede 20cm x 15xm.

Área utilizada 20cm x 15cm = 300 cm^2

Primeiro calculamos no tricoline digital:

15000 cm^2 ---------- R$46,00

300 cm^2 ---------- R$ X

15000 x X = 300 x 46,00

15000 X = 13800

X = 13800/15000

X = 0,92

Agora no papel termocolante que tem 45 cm de largura.

Área do metro: 100cm x 45cm = 4500 cm^2

Área utilizada: 300 cm^2

4500 cm^2 ---------- R$7,00

300 cm^2 ---------- R$ X

4500 x X = 300 x 7,00

4500 X = 2100

X = 2100/4500

X = 0,46

Gastaremos R$0,46 de termocolante.

Tendo feito todas essas contas e determinado o valor gasto em todas as partes para a confecção do bate-mão. Agora, vamos somar todos os valores encontrados para determinar o valor gasto com o material.

R$ 2,37 + R$ 0,81 + R$ 1,39 + R$ 0,92 + R$ 0,46 = R$ 5,95.

Agora sim, temos o valor total do material gasto para a confecção do nosso bate-mão.

R$ 5,95

COMO COBRAR O VALOR DE ÁGUA, ENERGIA E INTERNET EM CADA PRODUTO

Bom, já vimos que cada parte de material que usamos, tem um valor especifício. Agora, vamos ver como cobrar o valor de água, energia e internet que nos nossos produtos.

A primeira coisa a esclarecer é: por que devo cobrar esses gastos para os meus clientes?

A resposta é simples, você não está utilizando esses itens em proveito próprio, então, porquê esse gasto deve sair do seu bolso?

Pois é, mas muitas artesãs não cobram isso e acabam tirando esse valor do bolso e deixando de ganhar o valor que elas gastam com o seu trabalho.

Vamos ter em vista os seguintes valores para essas contas:

ÁGUA ---------- R$ 35,00

ENERGIA ---------- R$ 130,00

INTERNET ---------- R$ 40,00

Certo, como vamos fazer essas contas?

Primeiramente, devemos dividir esse valor por 26, que é a quantidade de dias em que um trabalhador normal, exerce sua função, deixando de fora, apenas os domingos.

ÁGUA ---------- R$ 35,00/26 dias = R$ 1,34

ENERGIA ---------- R$ 130,00/26 dias = R$ 5,00

INTERNET ---------- R$ 40,00/26 dias = R$ 1,56

Ok, agora vamos dividir por 8 que são o número de horas trabalhadas em um dia.

ÁGUA ---------- R$ 1,34/8 horas = R$ 0,16

ENERGIA ---------- R$ 5,00/8 horas = R$ 0,62

INTERNET ---------- R$ 1,56/8 horas = R$ 0,19

Esses valores acima, são os gastos de cada um das 8 horas trabalhadas por dia.

Se você gasta 2 horas para fazer um bate-mão desses, os valores devem ser multiplicados por 2. Assim:

ÁGUA ---------- R$ 0,16 x 2 = R$0,32

ENERGIA ---------- R$ 0,62 x 2 = R$ 1,28

INTERNET ---------- R$ 0,19 x 2 = R$ 0,38

Esses valores são os que devem ser cobrados do nosso cliente que pediu o bate-mão.

QUANTO COBRAR POR CADA HORA DE TRABALHO UTILIZADA PARA CONFECCIONAR UM PRODUTO

Já aprendemos a calcular o valor dos materiais utilizados e também o valor de água, energia e internet.

Agora, vamos aprender a calcular o valor da nossa hora trabalhada.

A nossa hora trabalhada é o nosso salário mensal. Se um vendedor de uma loja de artesanatos vende um determinado produto, ele recebe pela venda que ele fez e também o salário fixo dele no final do mês. Por que conosco deveria ser diferente? Também somos trabalhadores e merecemos o nosso salário no final do mês!

Mas, como vamos determinar quanto queremos ganhar? Fácil, parta do princípio que trabalhamos no comércio de produtos artesanais. Um salário comercial hoje em dia vale cerca R$915,00. Essa deve ser a nossa base. Mas, isso não significa que você não pode estipular um valor maior para ser o seu salário. O que também não significa que você deve pedir um valor absurdo também. O tamanho do seu salário no final do mês, vai depender, única e exclusivamente, de você mesma e da quantidade de produtos que você consegue vender dentro de um mês.

Vamos então, ao cálculo da hora trabalhada, tendo em mente o valor de R$915,00.

Primeiro, vamos dividir esse valor, pelos dias trabalhados, que como já vimos é 26.

R$915,00/26 dias = R$ 35,19

Agora, dividiremos o valor encontrado pelo número de horas trabalhas em cada dia, que é de 8 horas.

R$ 35,19/8 horas = **R$ 4,39**

Se você gasta 2 horas para confeccionar o bate-mão, então deve multiplicar o valor de cada hora trabalhada por 2.

R$ 4,39 x 2 = **R$ 8,78**

Esse deve ser o valor cobrado pela sua hora de trabalho na produção do bate-mão.

IMPOSTOS E PROPAGANDA!!! O QUE FAZER COM ELES E QUANTO COBRAR

Agora que já vimos quase todos os gastos envolvidos na confecção do nosso produto, devemos colocar os impostos que pagamos em cada material utilizado e o tempo que gastamos fazendo a propaganda dos nossos produtos na internet ou no boca-a-boca mesmo na conta do cliente também!

Esta conta é bem simples! Somaremos todos os gastos de material, água, energia e internet com as horas gastas para a confecção do produto e à eles, somaremos 6% para os impostos e mais 12% para a propaganda.

R$ 5,95 + R$ 0,32 + R$1,28 + R$ 0,38 + R$ 8,78 = R$ 16,71

IMPOSTOS: R$16,71 X 6% = R$ 1,00

PROPAGANDA: R$16,71 X 12% = R$ 2,00

Total de impostos e Propaganda

R$ 3,00

E O MEU LUCRO, QUANTO É?

Agora estamos quase no final dessa nossa jornada de conhecimento das contas que devemos fazer. Vamos falar sobre a parte mais importante e a mais curtinha também: **O LUCRO!!!**

Nosso lucro deve ser proporcional ao valor que gastamos para a confecção de toda a peça. O valor mínimo cobrado deve ser de 50%. O que não significa dizer que você não pode estipular um valor mais alto ou mais baixo para ser seu lucro. Utilizamos a base de 50% de lucro para que você possa dar desconto caso algum cliente faça um pedido em quantidade maior. Assim, você poderá fazer um bom negócio e ainda ter uma boa margem de lucro.

Para calcular esse valor, apenas somaremos todos os gastos com material, água, energia, internet, impostos e propaganda e somaremos 50% à esse valor.

R$ 16,71 + R$ 3,00 = R$ 19,71 + 50% = R$ 29,56

Esse deve ser o valor final mínimo a ser cobrado ao cliente.

COMO DIVIDIR O VALOR DE CADA PRODUTO E O QUE FAZER COM CADA PARTE DELE

Agora, que já sabemos como precificar o nosso produto e quanto devemos cobrar por ele. Precisamos saber em como dividir esse valor para que possamos reinvestir na nossa empresa, quanto guardar e quanto podemos ficar para nós e gastar com o que quisermos.

Lembrem-se que quando a encomenda for feita, deve ser pedido 50% de adiantamento para comprar o material para confeccionar cada peça. O valor restante a receber deve ser dividido por 3.

R$ 14,78/3 = R$ 4,92

A primeira parte, vocês vão utilizar para reinvestir e comprar mais material para o ateliê de vocês.

A segunda parte, será o caixa dois da empresa. Ela deve ser guardada para emergências com a empresa. Assim, vocês não vão precisar mexer no dinheiro que está destinado à ser o salário de vocês.

E a terceira parte, é de vocês. Vocês podem gastá-la com o que vocês quiserem!!!

Isso deve ser feito em todas as vendas, todas vezes. Para que vocês consigam ver o resultado do trabalho de vocês ao final de cada mês.

Para facilitar essa divisão, eu sugiro que vocês comprem um livro caixa. Eles custam baratinho, cerca de R$5,00 no máximo um pequeno.

CONSIDERAÇÕES FINAIS E AGRADECIMENTOS

Bom, meninas (os), espero que essa pequena apostila, possa ajudar a todos e a cada um em particular, com o andamento e a estipulação de preços dos produtos de cada uma(um) de vocês.

Aqui coloquei um pouquinho do meu tempo para poder explicar para vocês, como devemos calcular o valor final do nosso produto e como devemos proceder com o valor recebido.

Olhando o valor do restante dos 50% citados no item anterior, parece que é quase nada. Mas, se vocês fizerem isso com todos os produtos vendidos em um mês, sem gastar nada até o ultimo dia do mês; vocês verão que o lucro de cada peça vendida juntos, vai fazer uma diferença bem significativa no final do mês.

Parece difícil, a rotina atrapalha muitas vezes, mas empresariado é assim, mesmo. É cansativo, demora um pouco pra ver o lucro real, mas seguindo todas as explicações pelo período de 1 ano, vocês esntenderão do que eu estou falando!!!

E depois de todas essas explicações, eu quero aqui expressar os meus agradecimentos às pessoas que me incentivaram a escrever essa apostila de autoajuda para vocês.

Primeiramente, à Deus, por poder me dar luz em todas as horas, depois ao meu esposo e minha sogra que ficaram com meu filho para que eu pudesse ter tempo hábil para organizar minhas ideias para esta apostila, depois às minhas maiores incentivadoras e amigas de trabalho (mesmo que à distância), Ana Lúcia Januário (que me cedeu o trabalho dela para ser publicado aqui), Bruna Coffee, Helena Sampaio e Cristiane Destefane por todas as horas que passei explicando pra elas essas mesmas coisas aqui...

Agradeço à vocês por confiarem no meu trabalho e por adquirirem esta apostila que foi feita com muito carinho para vocês.

Com amor,

Ludimilla Costa.