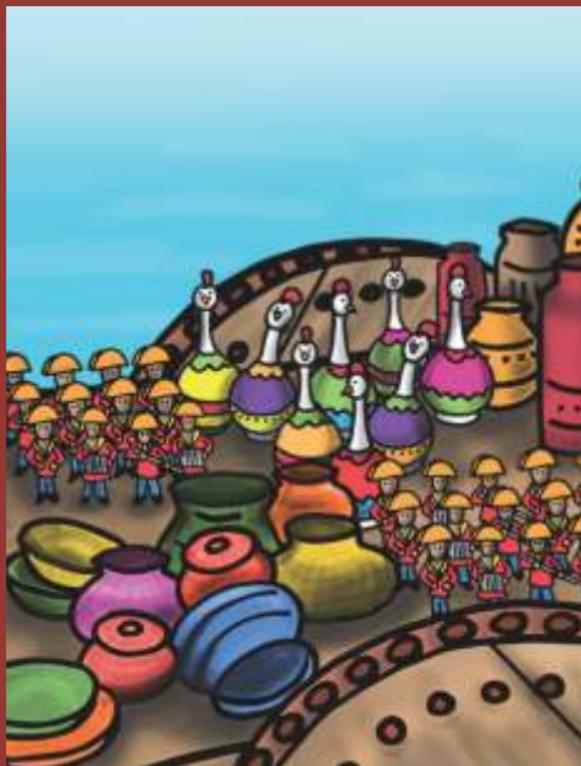


# ABC

da Agricultura Familiar



**Produto artesanal**  
**Preço de venda**

Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária  
Embrapa Clima Temperado  
Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

# **Produto artesanal**

## Preço de venda

Embrapa  
Brasília, DF  
2014

Exemplares desta publicação podem ser adquiridos na:

**Embrapa Informação Tecnológica**

Parque Estação Biológica (PqEB)  
Av. W3 Norte (final)  
CEP 70770-901 Brasília, DF  
Fone: (61) 3448-4236  
Fax: (61) 3448-2494  
livraria@embrapa.br  
www.embrapa.br/livraria

**Embrapa Clima Temperado**

BR 392, km 78  
Caixa Postal 403  
CEP 96001-970 Pelotas, RS  
Fone: (53) 3275-8100  
Fax: (53) 3275-8221  
www.embrapa.br  
<https://www.embrapa.br/fale-conosco/sac/>

Produção editorial: *Embrapa Informação Tecnológica*

Coordenação editorial: *Selma Lúcia Lira Beltrão*  
*Lucilene M. de Andrade*  
*Nilda Maria da Cunha Sette*

Supervisão editorial: *Juliana Meireles Fortaleza*

Revisão de texto: *Corina Barra Soares*

Projeto gráfico da coleção: *Carlos Eduardo Felice Barbeiro*

Editoração eletrônica: *Paula Cristina Rodrigues Franco*

Ilustração da capa: *Daniel Brito e Thiago P. Turchi / Quintal Arquitetura e Design*

Arte-final da capa: *Paula Cristina Rodrigues Franco*

**1ª edição**

1ª impressão (2014): 1.000 exemplares

**Todos os direitos reservados**

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610).

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)**

Embrapa Informação Tecnológica

---

Alves, Rosângela Costa.

Produto artesanal : preço de venda / Rosângela Costa Alves, João Carlos Medeiros Madail. – Brasília, DF : Embrapa, 2014.

44 p. ; 11 cm x 15 cm. – (ABC da Agricultura Familiar, 35)

ISBN 978-85-7035-346-7

1. Formação de preço. 2. Agregação de valor. 3. Comercialização. I. Madail, João Carlos Medeiros. II. Embrapa Clima Temperado. III. Título. IV. Coleção.

---

CDD 381.029

© Embrapa 2014

# **Autores**

## **Rosângela Costa Alves**

Economista doméstica, mestre em Extensão Rural,  
analista da Embrapa Clima Temperado, Pelotas, RS

## **João Carlos Medeiros Madail**

Mestre em Economia Rural, pesquisador da Embrapa  
Clima Temperado, Pelotas, RS



# Apresentação

Empenhada em auxiliar o pequeno produtor, a Embrapa lança o *ABC da Agricultura Familiar*, que oferece valiosas instruções sobre o trabalho no campo.

Elaboradas em linguagem simples e objetiva, as publicações abordam temas relacionados à agropecuária e mostram como otimizar a atividade rural. Criação de animais, técnicas de plantio, práticas de controle de pragas e doenças, adubação alternativa e fabricação de conservas de frutas são alguns dos assuntos tratados.

De forma independente ou organizadas em associações, as famílias poderão beneficiar-se dessas informações e, com isso, diminuir custos, aumentar a produção de alimentos, criar outras fontes de renda e agregar valor a seus produtos.

Assim, a Embrapa cumpre o propósito adicional de ajudar a fixar o homem no campo, pois coloca a pesquisa a seu alcance e oferece alternativas de melhoria na qualidade de vida.

*Selma Lúcia Lira Beltrão*  
Gerente-Geral Interina  
Embrapa Informação Tecnológica



# Sumário

Introdução.....	9
Tipos de preços .....	12
Custos e despesas.....	13
Margem de contribuição .....	26
Ponto de equilíbrio.....	28
Projeção de produção .....	29
Variáveis que influenciam no preço final do produto.....	32



# Introdução

A palavra “artesão” significa “aquele que produz algo com as próprias mãos, transformando, com habilidade, destreza e arte, matérias-primas em peças artesanais”. O produto artesanal é, então, resultante de um trabalho feito à mão (geralmente 80% do trabalho é realizado sem o uso de máquinas industriais).

O artesanato brasileiro é um dos mais ricos e diversificados negócios do mundo, pois faz parte do nosso folclore, revelando usos, costumes, tradições e características de cada região brasileira. O artesanato preserva, assim, o patrimônio histórico e cultural das regiões. Além disso, essa atividade muitas vezes é um atrativo para o turismo.

A comercialização de produtos artesanais, geralmente feita na informalidade, gera trabalho e representa a principal fonte de renda de milhares de famílias que integram a economia do País. Traz, pois, grandes benefícios sociais e econômicos às comunidades. Mas, na maioria das vezes, o artesão tem dificuldade de gerir seu negócio, o que impede o desenvolvimento do setor. Uma das principais dificuldades está em definir o preço de venda dos seus produtos. É preciso prestar atenção a tantos detalhes, que o artesão acaba ficando em dúvida se o preço estabelecido é realmente justo e competitivo.

O preço de venda deve derivar de um profundo e detalhado conhecimento dos custos de produção, da avaliação sobre a qualidade do produto e do ineditismo

(novidade) do trabalho, sendo que os dois últimos itens são elementos de avaliação individual, por parte do artesão.

Para que o artesão possa definir adequadamente o preço de venda do seu produto artesanal, que favoreça tanto a quem compra quanto a quem comercializa, ele precisa conhecer certos conceitos. Além de analisar os aspectos quantitativos (custos e receitas), precisa analisar os aspectos qualitativos (fatores ambientais, sociais, organizacionais, entre outros) da sua atividade.

Muitas vezes os artesãos estabelecem preços de venda dos seus produtos sem fazer um cálculo correto de seus custos. Se o produto ofertado tiver maior qualidade do que os produtos dos concorrentes, por

consequência alcançará melhor preço. Portanto, é preciso: 1) conhecer os custos fixos e variáveis de produção; 2) verificar o valor de mercado de produtos semelhantes; e 3) avaliar o valor da mão de obra empregada na produção do bem.

Este título tem como objetivo principal orientar os artesãos a definir os preços de venda de seus produtos, de forma que sejam justos e competitivos, e que tragam lucro para o artesão.

## **Tipos de preços**

Para a definição do preço final de um produto artesanal, o artesão deve ter o conhecimento de dois preços. São eles:

- O preço de venda aceito pelo mercado, que é facilmente obtido por meio de pesquisa de mercado.

- O preço de venda com base nos custos de produção e na expectativa de lucro. É calculado da seguinte forma.

**Preço de venda** = despesas fixas +  
custos fixos + despesas variáveis +  
custos variáveis + margem de lucro desejado

Se o preço de venda, definido pelo artesão com base nos custos e nas despesas e também na expectativa de lucro, for igual ou superior ao preço de mercado, o artesão vai ter de avaliar se compensará dar continuidade ao negócio, ou seja, sem que tenha prejuízo.

## **Custos e despesas**

Antes de definir o preço de venda, é preciso que o artesão saiba quais são os

custos e as despesas para a produção e a comercialização dos produtos.

**Custo** é todo gasto, direto e indireto, relativo à produção. São exemplos de custos: salários e outros encargos sociais com o pessoal envolvido diretamente na produção, matéria-prima, manutenção de máquinas e equipamentos usados na produção, aluguel do galpão de produção, etc.

**Despesa** é todo gasto relativo às atividades administrativas, comerciais e financeiras.

Os custos e as despesas podem ser divididos, quanto ao volume de produção, em:

- **Fixos:** são aqueles que não sofrem alteração de valor em caso de aumento ou diminuição da produção, ou seja, eles ocorrem todos os meses, independentemente

da produção e das vendas. São exemplos de custos e despesas fixas: aluguel, salários, encargos sociais, impostos como o Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana (IPTU), taxa de condomínio, despesas administrativas, etc.

- Variáveis: são aqueles que variam de acordo com a quantidade de produção. Seus valores dependem diretamente do volume produzido ou do volume de vendas efetivado num determinado período. Ou seja, são todos os gastos relacionados a um produto, até deixá-lo em condições de ser vendido. São exemplos de custos e despesas variáveis: matérias-primas, embalagens, água, energia (força utilizada nos equipamentos e nas máquinas para a produção), entre outros.

## Controle de custos e das despesas

Para o controle dos custos e das despesas, sugere-se que se elabore uma ficha de controle. Seguem exemplos de modelos de ficha de controle de custos e despesas fixas e custos e despesas variáveis.

<b>Ficha de controle de custos e despesas fixas</b>	
<b>Salários e encargos sociais</b>	<b>Valor (R\$)</b>
Artesão	
Vendedor	
<b>Aluguel</b>	
Aluguel de loja	
Aluguel de galpão de produção e armazenamento	
<b>Impostos</b>	
Imposto Predial Territorial Urbano (IPTU)	
<b>Água</b>	
<b>Energia elétrica</b>	
<b>Telefone</b>	
<b>Total</b>	

<b>Ficha de controle de custos e despesas variáveis</b>				
<b>Produto artesanal:</b>				
<b>Especificações do produto:</b>				
<b>Comissão de vendas</b>				<b>Valor (R\$)</b>
<b>Vendedor</b>				
<b>Impostos</b>				
<b>Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS)</b>				
<b>Matéria- -prima</b>	<b>Quantidade necessária</b>	<b>Valor unitário (R\$)</b>	<b>Custo variável (R\$)</b>	
Matéria- -prima 1				
Matéria- -prima 2				
Matéria- -prima 3				
<b>Total</b>				

Caso o artesão comercialize produtos variados, não é preciso fazer o cálculo de cada um deles. Basta fazer o cálculo tomando por base os principais produtos artesanais comercializados. A venda desses principais produtos é que vão contribuir para cobrir os custos e pagar as despesas fixas do negócio.

## **Cálculo de custos e despesas**

Para melhorar o entendimento de como calcular os custos e as despesas, tomemos o exemplo a seguir.

Uma agricultora, empreendedora e habilidosa, que já vinha desenvolvendo a atividade de apicultura, tem interesse em investir na atividade de artesanato.

Ela, com a colaboração da filha, busca agregar valor à matéria-prima disponível na propriedade – cera de abelha –, que é um importante ingrediente para a produção de velas artesanais decorativas.

A artesã estipulou que receberá um pró-labore (ou salário) de R\$ 300,00 por mês, e sua filha, R\$ 200,00 por mês. No exemplo, a moradia da artesã é própria. Mas, se fosse alugada, o valor do aluguel entraria como custo fixo de produção. A própria artesã deverá vender seus produtos em feiras onde não há cobrança de aluguel para espaço de venda. Portanto, todos os cálculos que serão efetuados neste exemplo terão como base os custos e as despesas fixas de R\$ 500,00 por mês.

Para controlar os custos e as despesas variáveis de produção, a artesã terá a seguinte ficha de controle:

<b>Custos e despesas variáveis</b>			
<b>Produto:</b> vela decorativa			
<b>Especificações do produto:</b> vela decorativa de duas cores, de 200 gramas			
<b>Matéria-prima</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor unitário (R\$)</b>	<b>Custo variável (R\$)</b>
Parafina (gramas)	150	0,04	6,00
Fôrma (unidade)	1	1,50	1,50
Cera de abelha (gramas)	50	0,03	1,50
Cordão de algodão para o pavio (centímetros)	15	0,07	1,05
Corante (gramas)	10	0,10	1,00
Cordão de cisal (centímetros)	30	0,02	0,60
Gás de cozinha <sup>(1)</sup> (tempo de uso em minutos)	30	0,035	1,05
Energia elétrica <sup>(1)</sup> (kWh)	93	0,025	2,32
<b>Custo variável total</b>			<b>15,02</b>

<sup>(1)</sup> Todas as despesas com energia elétrica, gás e água, para a produção de algum produto artesanal, devem constar na ficha de controle de custos, para serem contabilizadas como custos variáveis, de acordo com o volume de produção.

No exemplo citado, para produzir a vela decorativa, foi utilizado o gás de cozinha, que entrou como custo variável de produção. Aqui, o artesão precisa lembrar de separar do uso doméstico, na medida do possível, os equipamentos, a energia e as matérias-primas utilizados na produção artesanal. Essa separação de despesas é obrigatória para a contabilização dos custos reais de produção.

O gás, neste caso, é utilizado somente para a produção de velas. Assim, entrará no cálculo de custo variável de produção, pois deve variar de acordo com a quantidade de velas produzidas. Exemplo de como calcular as despesas com o gás:

- O botijão de gás de cozinha de 13 quilos custa R\$ 55,00. Para consumir todo

o gás de um botijão de 13 quilos, será necessário utilizá-lo durante 26 horas. O valor do botijão de R\$ 55,00, dividido por 26 horas (tempo de duração do botijão), resulta em R\$ 2,11 por hora ou R\$ 0,035 por minuto (R\$ 2,11/60 minutos).

- Para derreter, em banho-maria, 50 gramas de cera de abelha e 150 gramas de parafina para a confecção de 1 vela, é necessário utilizar o gás durante 30 minutos. Portanto, o custo do gás será:  $R\$ 0,035 \times 30 \text{ minutos} = R\$ 1,05$ .

Além do consumo de gás, é preciso observar o gasto com energia elétrica dos equipamentos usados para a confecção do produto artesanal. Se as artesãs trabalharem à noite, obviamente, consumirão energia elétrica. Para esse cálculo, será preciso,

então, saber: 1) a potência, em watts (W), do equipamento, que vem estampada na embalagem ou no manual de instrução do equipamento; e 2) o tempo de uso desse equipamento. A partir desses dados é possível calcular o consumo de energia de um equipamento pela expressão:

$$\text{Consumo de energia elétrica} = \frac{\text{Potência do aparelho em watts} \times \text{horas de funcionamento por mês}}{1.000}$$

Abaixo vão alguns exemplos para o cálculo de consumo de energia de lâmpadas e de um computador.

**Exemplo 1:** considerando que as artesãs necessitam de iluminação artificial no ambiente de trabalho, e, para isso, acendem duas lâmpadas de 100 W cada uma, que funcionam 8 horas por dia, pelo período de 30 dias (1 mês):

$$\begin{array}{r} \text{Consumo de energia elétrica =} \\ 2 \text{ lâmpadas} \times 100 \text{ W} \times 8 \text{ horas por dia} \times 30 \text{ dias} \\ \hline 1.000 \end{array} = 48 \text{ kWh por mês}$$

**Exemplo 2:** as artesãs também usam um computador de 150 W, que funciona 10 horas por dia, durante 30 dias (1 mês):

$$\begin{array}{r} \text{Consumo de energia elétrica =} \\ 1 \text{ computador} \times 150 \text{ W} \times 10 \text{ horas por dia} \times 30 \text{ dias} \\ \hline 1.000 \end{array} = 45 \text{ kWh por mês}$$

Consumo total desses equipamentos por mês = 48 kWh + 45 kWh = **93 kWh por mês.**

Esse cálculo deve ser feito para todos os equipamentos elétricos utilizados na fabricação de um produto artesanal. O consumo da energia elétrica residencial ou comercial é medido durante 30 dias. Por isso, é importante saber calcular o consumo dos equipamentos e aprender como fazer um acompanhamento eficiente.

Considerando que a tarifa da energia é de R\$ 0,25947 por kWh, as artesãs deverão pagar por mês, de energia, R\$ 2,32 (R\$ 93 kWh x R\$ 0,025). Lembrar que a tarifa de energia varia por Estado, por isso é importante verificar o valor da tarifa no site da concessionária de energia elétrica do seu Estado ou na sua própria conta de energia elétrica.

Lembrar também que existem outros tipos de gastos, que decorrem da cobrança de impostos (ICMS e outros), de comissões e de propaganda, e que devem ser incluídos nos cálculos de custos e despesas.

<b>Preço de venda e custo variável por produto</b>		
<b>Nome do produto</b>	<b>Preço de venda <sup>(1)</sup> (R\$)</b>	<b>Custo variável por produto (R\$)</b>
Vela decorativa de 200 gramas	18,00	15,02

<sup>(1)</sup> Nesse caso, o preço de venda da vela decorativa é de R\$ 18,00, baseado num levantamento realizado no mercado local.

# Margem de contribuição

Margem de contribuição é o mesmo que ganho bruto sobre as vendas. Indica ao empresário o quanto sobra das vendas para que a empresa possa pagar seus custos e despesas fixas e, a partir de então, gerar lucro. Para o cálculo é necessário subtrair, do preço de venda, o custo e despesa variáveis. Exemplo de como calcular a margem de contribuição por produto:

---

**Margem de contribuição por produto =**  
preço de venda - custo e despesa variáveis

---

R\$ 18,00 - R\$ 15,02 = **R\$ 2,98**

---

O valor de R\$ 2,98 é a margem de contribuição que cada produto “vela decorativa” vai dispor para o pagamento dos custos fixos de produção da artesã.

Se a margem de contribuição for negativa, isso significa que a artesã terá prejuízo, ou seja, não deve dar continuidade ao seu negócio.

A partir da margem de contribuição obtém-se o **índice de margem de contribuição por produto**, que é a divisão entre a margem de contribuição por produto e o preço de venda. Exemplo de como calcular o índice de margem de contribuição por produto:

---

**Índice de margem de contribuição por produto** =  
margem de contribuição por produto/preço de venda

---

R\$ 2,98/R\$ 18,00 = **R\$ 0,1655** (arredonda-se para **R\$ 0,17**)

---

Cada unidade do produto “vela” deve contribuir com o índice de margem de contribuição (nesse caso, é R\$ 0,17), para pagar os custos fixos de produção.

# Ponto de equilíbrio

Após os cálculos relativos à margem de contribuição, deve-se calcular o **ponto de equilíbrio** que determina a quantidade de velas que a artesã deverá produzir para pagar os seus custos fixos. Para calcular é necessário dividir o custo fixo pela margem de contribuição por produto. Exemplo de como calcular o ponto de equilíbrio em quantidade de produtos:

---

**Cálculo do ponto de equilíbrio em quantidade de produtos =**  
custo fixo/margem de contribuição por produto

---

R\$ 500,00/R\$ 2,98 = **167,78** velas, arredondar para **168** velas

---

**O ponto de equilíbrio em valor monetário** é o indicador de segurança do negócio, pois mostra o quanto se deve produzir e vender para não ter prejuízo no negócio. Quando se vende acima do ponto de equilíbrio, obtém-se o lucro. Exemplo:

---

**Ponto de equilíbrio em valor monetário =**  
custo fixo/índice de margem de contribuição por produto

---

**R\$ 500,00/R\$ 0,17 = R\$ 2.941,17**

---

Então, a artesã precisa faturar **R\$ 2.941,17** para pagar seus custos e despesas fixas e não ter prejuízos.

## Projeção de produção

A artesã deverá fazer uma projeção de produção, que é obtida pela multiplicação entre o preço de venda do produto e a quantidade vendida. Para calcular o resultado do seu negócio, ela deve simular várias situações de faturamento. A seguir, um exemplo de projeção da produção de velas e discussão dos resultados para calcular o lucro e o prejuízo:

---

**Situação A – Projeção de produção =** preço de venda x  
quantidade vendida

---

**R\$ 18,00 x 160 = R\$ 2.880,00**

---

Nessa projeção de produção, se forem vendidas 160 velas, o faturamento será de R\$ 2.880,00, que está abaixo do ponto de equilíbrio, que é de R\$ 2.941,17. A artesã não conseguirá pagar os custos e despesas fixas, ou seja, terá prejuízo.

---

**Situação B – Projeção de produção** = preço de venda x  
quantidade vendida

---

$$\text{R\$ } 18,00 \times 168 = \text{R\$ } \mathbf{3.024,00}$$

---

Nessa projeção, o faturamento de R\$ 3.024,00 está acima do ponto de equilíbrio, que é de R\$ 2.941,17; portanto, paga seus custos e despesas fixas e obtém-se um lucro de R\$ 82,83, com a venda de 168 velas.

---

**Situação C – Projeção de produção** = preço de venda x  
quantidade vendida

---

$$\text{R\$ } 18,00 \times 175 = \text{R\$ } \mathbf{3.150,00}$$

---

Naturalmente, a artesã espera ter lucro na atividade. Para isso, precisará produzir uma maior quantidade de velas. Se mantiver o seu custo fixo em R\$ 500,00 e a capacidade de produzir e vender (por exemplo, 175 unidades de velas), o seu faturamento será de R\$ 3.150,00. Com o ponto de equilíbrio em R\$ 2.941,17, ela obterá o lucro de R\$ 208,83, vendendo 175 velas.

A artesã, ao fazer projeções da produção e do faturamento, terá mais segurança para enfrentar os riscos da atividade e determinar sua margem de lucro. Para tanto, deverá ter em conta os seguintes fatos:

- As peças artesanais que têm pouca saída são menos lucrativas do que as que têm boa saída.
- Quando o preço de venda do produto artesanal estiver abaixo do que está

sendo oferecido no mercado, isso diminuirá os lucros da artesã.

- Quando o preço de venda estiver acima do praticado no mercado, e o produto não tiver um diferencial de concorrência, isso poderá dificultar a comercialização.

## **Variáveis que influenciam no preço final do produto**

No exemplo da artesã que produz velas, o preço de venda foi determinado baseando-se no preço de venda de mercado. Porém, o preço pode ser alterado, para mais ou para menos, levando em consideração outras variáveis que também influenciam na determinação do preço final de um produto, como se verá a seguir.

## **Margem de lucro**

Margem de lucro é o percentual de lucro sobre o valor final do produto. Essa margem de lucro resulta da política de vendas utilizada pelo artesão, o qual deve levar em consideração o preço de mercado praticado pelo concorrente.

## **Tempo dedicado à produção**

Geralmente, o artesão trabalha nas horas mais diversas e no próprio domicílio, ocupando muitas vezes momentos que deveriam ser dedicados ao descanso ou ao lazer. Mas, independentemente disso, o artesão vai precisar medir o tempo dedicado à produção de cada peça artesanal para conhecer sua real capacidade de produção. O tempo dedicado à atividade, ou seja, as

horas trabalhadas na produção do bem, é uma variável que deve ser considerada para estabelecer o preço final do produto.

Toda pessoa que trabalha 8 horas por dia deve receber, segundo as leis trabalhistas, um salário mínimo. O nível de instrução, o grau de complexidade do trabalho e a função desempenhada pelo trabalhador são fatores que costumam influenciar na remuneração (número de salários mínimos) que o trabalhador recebe. Por exemplo: o artesão define a própria remuneração de acordo com o investimento que ele mesmo fez em sua formação e capacitação, e também no tempo dedicado ao trabalho para a produção de um bem. Os investimentos realizados na formação ou em cursos de capacitação para o domínio de uma determinada técnica não

devem ser esquecidos no momento de se formar o preço de venda, pois aquele é um investimento que trará resultados no futuro, já que quanto maior for a qualificação do artesão, melhor será a qualidade do trabalho final.

## **Valor da mão de obra**

A habilidade do artesão é difícil de ser valorada, pois ela é subjetiva. Sugere-se, então, que o artesão avalie o resultado final do seu trabalho comparando o seu produto com outros similares. Para tanto, coloque-se no lugar do cliente, fazendo a si mesmo as seguintes perguntas: eu compraria esse produto? Quais são os benefícios desse produto em comparação com os produtos concorrentes?

O artesão que não acredita na inovação, isto é, que pensa que neste mundo “nada se cria, tudo se copia”, está enganado, pois o ineditismo do trabalho é um indicador que valoriza muito o produto. Por isso, a inovação, a criatividade, deve ser considerada quando se estiver estabelecendo o preço de venda de um produto.

E a quem caberia estabelecer o preço de um produto no qual a arte fosse incorporada? Sem dúvida, caberá ao artesão.

## **Atratividade do produto**

Os produtos artesanais atrativos aos consumidores são os produtos criativos, ou seja, os que são diferenciados, os que têm valor agregado. O artesão deve estar ciente também de que deve utilizar métodos de produção sustentáveis, que não ofereçam

riscos à saúde humana nem ao meio ambiente, e que tenham valor de mercado. Esses também são valores agregados.

## **Dinâmica de funcionamento do mercado**

O negócio artesanal, assim como qualquer outro, corre riscos. Sua sobrevivência depende do comportamento empreendedor do artesão, da capacidade de compra do consumidor e dos preços que estão sendo praticados. Por isso, é preciso conhecer o padrão de exigência dos consumidores, assim como a dinâmica de funcionamento do mercado. É analisando essa dinâmica que o artesão deverá, se for o caso, fazer alguns ajustes nos preços praticados, ou para mais ou para menos.

Artesãos que habitualmente participam de feiras de artesanatos em mercados diversos estão sempre atualizados e sabem comparar seus preços com os preços praticados pelos concorrentes. Por isso, a busca constante por informações deve ser um comportamento de rotina para o artesão empreendedor.

Ademais, é preciso lembrar que cada mercado tem suas especificidades, que precisarão ser levadas em conta. Por exemplo, se o mercado aceita um produto por um preço maior, isso significa que o produto tem qualidade e um significativo valor de mercado. Se aceita somente produtos com baixos preços, isso, por sua vez, significa que o produto não está sendo competitivo em qualidade, nem em preço. E se no mercado são oferecidos produtos

semelhantes em termos de qualidade e preço, isso demonstra que há espaço para incluir algum atributo ao produto para que ele se diferencie dos demais.

A união de dois atributos de qualidade – a eficiência e a eficácia – deverá ser almejada pelo artesão. Eficácia significa que o empreendimento utiliza corretamente os seus recursos. E, se os recursos utilizados resultam em alta produtividade, tanto mais eficiente é o empreendimento.

Eficiência significa realizar atividades ou tarefas de maneira certa, de forma inteligente, com o mínimo de esforço e com o melhor aproveitamento possível dos recursos. É preciso ter em conta que todos os empreendimentos, sem exceção, correm riscos e sofrem com a instabilidade do mer-

cado e os efeitos da economia. Por isso, é necessário estar atento aos preços que estão sendo praticados pelo mercado onde se está inserido.

Alguns artesãos, sem conhecimentos suficientes sobre gestão do negócio, principalmente de como formar o preço de venda do produto artesanal, e na ânsia de comercializar seus produtos, acabam por não incluir, no custo do produto, o valor da sua remuneração ou pró-labore. Além disso, para que o artesão tenha maior poder de barganha, é preciso ter bastante organização, buscar fornecedores que ofereçam preços mais competitivos, eliminar intermediários, ter acesso à informação e trocar experiências com outros artesãos. Quando um negócio é considerado de ex-

celência (produtos ou serviços), isso significa que o empreendedor sabe utilizar bem os seus recursos, não desperdiça e atinge suas metas.

## **Tempo e velocidade do retorno**

Um produto artesanal é considerado atrativo quando o empreendedor tem um retorno rápido do capital investido. O tempo e a velocidade do retorno são indicadores da atratividade do negócio.

## **Presença ou não do atravessador**

Outro fato importante é evitar a figura do atravessador. Como se sabe, quando o artesão comercializa seu produto artesanal diretamente com o consumidor, sua margem de lucro aumenta.



## **Forme uma associação com seus vizinhos**

Quando você se associa com outros membros da sua comunidade, as vantagens são muitas, pois:

- Fica mais fácil procurar as autoridades e pedir apoio para os projetos.
- Os associados podem comprar máquinas e aparelhos em conjunto.
- Fica mais fácil obter crédito.
- Juntos, os associados podem vender melhor sua produção.
- Os associados podem organizar mutirões.

## **A união faz a força!**

## Atenção!

Para mais informações e esclarecimentos, procure um técnico da extensão rural, da Embrapa, da prefeitura do seu município ou de alguma organização de assistência aos agricultores.

# Títulos lançados

- Como organizar uma associação
- Como plantar abacaxi
- Como plantar hortaliças
- Controle alternativo de pragas e doenças das plantas
- Caupi: o feijão do Sertão
- Como cultivar a bananeira
- Adubação alternativa
- Cultivo de peixes
- Como produzir melancia
- Alimentação das criações na seca
- Conservas caseiras de frutas
- Como plantar caju
- Formas de garantir água na seca
- Guandu Petrolina: uma boa opção para sua alimentação
- Umbuzeiro: valorize o que é seu
- Preservação e uso da Caatinga
- Criação de bovino de leite no Semi-Árido
- Criação de abelhas (apicultura)
- Criação de caprinos e ovinos
- Criação de galinhas caipiras

- Barraginhas: água de chuva para todos
- Confeção de jaleco de proteção para apicultura
- Como capturar enxames com caixas-isca
- Minhocultura: produção de húmus
- Como instalar colméias
- Produção de morangos em sistema de base ecológica
- Cultivo do feijão-caupi no Amazonas
- Cupuaçu: colheita e pós-colheita
- A mandioca no Amazonas: instruções práticas
- Como capturar enxames em voo
- Como alimentar enxames
- Coleta e manejo de sementes florestais da Amazônia
- Sistemas Agroflorestais para a agricultura familiar da Amazônia
- Produção de frutas e hortaliças com o uso de água de chuva armazenada em cisterna





Na Livraria Embrapa, você encontra  
livros, DVDs e CD-ROMs sobre  
agropecuária, pecuária, saúde animal, etc.

Para fazer seu pedido, acesse:  
[www.embrapa.br/livraria](http://www.embrapa.br/livraria)

ou entre em contato conosco  
Fone: (61) 3448-4236  
Fax: (61) 3448-3454  
[livraria@embrapa.br](mailto:livraria@embrapa.br)

Você pode também nos encontrar nas redes sociais:



[facebook.com/livrariaembrapa](https://www.facebook.com/livrariaembrapa)



[twitter.com/livrariaembrapa](https://twitter.com/livrariaembrapa)

Impressão e acabamento  
**Embrapa Informação Tecnológica**



*Clima Temperado*

Com o lançamento do **ABC da Agricultura Familiar**, a Embrapa coloca à disposição do pequeno produtor valiosas instruções sobre as atividades do campo.

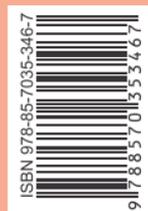
Numa linguagem simples e objetiva, os títulos abordam a criação de animais, técnicas de plantio, práticas de controle de pragas e doenças, adubação alternativa e fabricação de conservas de frutas, entre outros assuntos que exemplificam como otimizar o trabalho rural.

Inicialmente produzidas para atender demandas por informação do Semiárido nordestino, as recomendações apresentadas são de aplicabilidade prática também em outras regiões do País.

Com o **ABC da Agricultura Familiar**, a Embrapa demonstra o compromisso assumido com o sucesso da agricultura familiar.

Ministério da  
Agricultura, Pecuária  
e Abastecimento

GOVERNO FEDERAL  
**BRASIL**  
PAÍS RICO É PAÍS SEM POBREZA



CGPE 1 1365