

**TUDO QUE VOCÊ  
PRECISA SABER  
SOBRE:**

# **FORMAÇÃO DE PREÇO**

Palestrante: Mauricio Magalhães

[mauricio@lmgestaocorporativa.com.br](mailto:mauricio@lmgestaocorporativa.com.br)

Celular (whatsapp) 21 99605-4179

**BJC Contabilidade e LM Gestão Corporativa**

**Unidas na Formação de Profissionais de Alto Nível**

## **Capítulo 1 – Mão de Obra**

Considera-se mão de obra todo o esforço empreendido na prestação de serviço pelo prestador ou seus indicados.

### **Tipos:**

Para precificar a mão de obra, precisamos identificar os tipos de mão de obras existentes e aplicáveis na prestação de serviço, e são três:

1. Mão de obra própria é considerada todo o esforço empreendido pelo próprio prestador do serviço na execução da tarefa.
2. Mão de obra funcionários é considerada todo o esforço empreendido pelos funcionários do prestador de serviços.
3. Mão de obra terceirizada é considerada todo o esforço empreendido por terceiros contratados pelo prestador de serviço.

Pois Bem, Vamos aos cálculos iniciais.

Cálculo inicial da parcela de honorários (horista, diário ou mensal)

Ao fim do curso, apresentaremos uma fórmula que facilitará o cálculo do preço do serviço, que é o propósito esperado na conclusão do tema, e para tal conclusão a definição do valor e dos critérios de cobrança são os pontos mais importantes.

Para a definição do valor unitário (hora, dia, mês) é necessário observar as variáveis que o prestador ou seus indicados possuem. A principal variável é sem dúvida a experiência do prestador. Pois bem, vejamos.

1. **Experiência do prestador de serviço:** Este fator imprescindível na mensuração precisa ser considerado, medido, validado e é o ponto que delimita o sucesso do fracasso da prestação de serviço. Atribuir ao profissional com experiência definida um valor maior que a média do mercado pode trazer ao contratante uma sensação de insatisfação com o serviço.
2. **Formação Acadêmica, Técnica e Títulos:** é outro fator importante para a mensuração do valor unitário da prestação de serviço, desta forma, os profissionais com mais títulos, devem normalmente ter valores unitários maiores que outros profissionais. Neste cálculo, características dos cursos, graus como tecnólogos, bacharéis, pós-graduados, mestres, doutores e pós-doutorados devem ter valores diferenciados. Outro ponto importante para a mensuração seria as notas dos cursos e das instituições, a expertise dos mestres, a visibilidade da instituição no mercado de trabalho.
3. **Agregação de Valor:** é tudo que traz valor adicional ao serviço, porém não está enquadrada na Formação acadêmica, ou em graus de experiência, como exemplo, a fluência em idiomas.
4. **O Ambiente do trabalho:** outro ponto que pode trazer variações, no custo unitário da prestação de serviço é o ambiente de trabalho em que será realizado o serviço, locais com pouca infraestrutura podem trazer a sensação da necessidade de uma satisfação financeira maior que compense o sacrifício físico ou psicológico.
5. **Média de Mercado:** Os quatro pontos iniciais narrados acima, precisam ser validados com pesquisas de mercado, pesquisas de consultorias, e principalmente pesquisas regionais. Certamente, emplacar um orçamento baseado nos quatro primeiros pontos, mas em desacordo com as médias de mercado é bem mais difícil que se o mesmo estiver dentro das médias balizadoras.

- 6. Outros fatores:** outros fatores diversos precisam ser considerados, como: necessidade de viajar, necessidade de longas jornadas, necessidade de se ausentar do convívio social por longos períodos, bem como benefícios econômicos gerados e esperados ao contratante.

Por Fim, para a definição do montante de mão de obra empregado inicialmente, é necessário definir se o próprio prestador executará o serviço ou um funcionário ou terceirizado o fará. Esta definição é importantíssima, pois caso o serviço não seja executado pelo próprio consultor, deverá o mesmo definir uma margem de agregação ao montante pago ao consultor que cubra gastos como pagamento de impostos, alimentação, outros gastos e principalmente compreenda sua margem de lucro esperada.

## **Capítulo 2 – Definição do Time da Prestação.**

Outro ponto importante para a definição do preço a ser cobrado de seu cliente é a definição de quanto tempo será necessário para a realização do serviço.

Este pode ser um ponto de desequilíbrio entre o valor correto ou não do serviço.

Por este motivo, sugiro que somente defina a quantidade de horas necessárias para a realização do serviço, se e somente se:

1. Já possua experiência anterior em tarefa semelhante;
2. Tenha certeza que as condições são as mesmas das experiências anteriores;
3. Tenha documentação de não existência de situações diversas às experiências anteriores;
4. Caso não possua experiências anteriores baseie-se em tabelas, orçamentos, dicas, e experiências de terceiros.

Lembre-se, o tempo é apenas uma das variáveis de nosso problema, porém é uma das definições mais importantes da

definição de preço, já que uma definição subavaliada pode trazer prejuízos a sua empresa e inviabilizar a realização de lucros do trabalho.

A definição do tempo para iniciantes é realmente complexa, com o passar dos anos essa medição será bem mais simples. Mas é preciso ter em mente uma previsão razoável da quantidade de tempo que se leva para fazer uma tarefa, e isto não pode ser algo tão complicado, pois afinal de contas, para realizar uma tarefa na grande maioria das vezes você se treinou para isso ou até mesmo já realizou tal tarefa outras vezes, porém se esse não for o caso, busque ajuda com colegas de profissão para identificar em média o tempo gasto para a execução da dita tarefa.

Importante: guarde esta variável, ela será aplicada em nossa fórmula.

### **Capítulo 3 – Margem de Lucro ou Margem Agregada.**

A Margem de lucro pode ser aplicada em uma ou mais variáveis de nossa fórmula, ela representará a expectativa de lucro que o prestador espera obter na prestação do serviço em questão.

A Margem pode ser aplicada em uma única variável ou em mais de uma ou até mesmo na íntegra de seus componentes.

Vamos à explicação:

Imaginemos que ao calcular a hora do prestador do serviço, você tenha apurado que a hora de trabalho dele seja de R\$ 100,00 (cem reais), este valor corresponde ao custo do salário de seu prestador, mais os benefícios, impostos, férias, 13 salário, custos estimados de rescisão entre outros. Ao informar no orçamento da prestação que o serviço será realizado por este prestador em 10 (dez) horas, estaríamos estimando que o custo da prestação de serviço seria de R\$ 1.000,00 (um mil reais), porém para que o serviço remunere o

prestador, a este valor deve ser adicionado a margem de lucro, que no exemplo estimamos em 40%;

Cálculo da Margem de lucro:

Custo do serviço R\$ 1.000,00

Margem de Lucro = 40%

Para adicionarmos a margem utilizamos o fator multiplicador já conhecido de (1+taxa) que no exemplo a seguir seria (1+0,40) totalizando 1,4.

Desta forma ao aplicarmos o fator multiplicador no custo chegamos ao seguinte valor.

$R\$ 1.000,00 \times 1,4 = R\$ 1.400,00$  sendo R\$ 400,00 sua margem de lucro.

A margem pode ser aplicada como falamos no custo da mão de obra, pode ser aplicada no material empregado, tendo em vista que o prestador como adquire grande parcela de material acaba conseguindo descontos na aquisição do produto que o próprio tomador do serviço não conseguiria. E por fim, a margem pode ser estipulada sob o total dos custos do prestador de serviço.

## **Capítulo 4 – Material aplicado.**

Como falamos no capítulo acima, muitas vezes é necessário a aplicação de materiais na prestação de serviços. O Contador por exemplo usa apenas seu conhecimento para prestar o serviço, porém, ele demanda caixas box, pastas, encadernações, grampos, e outros materiais, e estes materiais precisam ser adquiridos pelo prestador de serviço, e muitas vezes podem ter suas quantidades medidas de acordo com o volume de consumo do cliente. Na prática, o que quero dizer é que não podemos comparar um cliente que processe 20 documentos por mês com outro que

processe 2000 documentos por mês, obviamente, o que processa 20 documentos mês consumirá muito menos grampos, caixas box, pastas que o outro que processa os 2000 documentos, por este motivo, ou você estima o material utilizado na prestação, ou coloca no contrato que o material consumido será reembolsado pelo tomador do serviço.

Outro ponto importante quando falamos em material, é a famosa DEPRECIACÃO dos bens utilizados na prestação do serviço, usando novamente o exemplo do contador, o contador necessita de computador e impressora para realizar a prestação de serviço, e para tanto, como sabemos que o computador não é eterno e possui vida útil razoavelmente baixa (5 anos) é preciso que o orçamento contemple uma parcela para a aquisição de novo computador dentro de 5 anos. Isto vale para outros equipamentos, tais como impressoras e também instalações (mesas, cadeiras, armários etc)

## **Capítulo 5 – Benefício Econômico (denominada Satisfação).**

Aqui existe um grande gargalo de mensuração de preço tanto positivo quanto negativo. Este capítulo provavelmente definirá o retorno do seu cliente a novos convites para serviços.

O benefício econômico pode ser medido pela redução de custos proporcionada ao seu cliente quando da conclusão da prestação de serviços. Quanto mais significativa à redução de custos o serviço proporcionar mais seu cliente pagará por ele. Por isso, identificar o benefício econômico antecipadamente, mensurá-lo e mostra-lo ao cliente fará com que seu nível de satisfação aumente e em consequência seu orçamento será maior e com mais chances de aprovação.

O benefício econômico pode ser medido e conseqüentemente pode ser cobrado mediante a aplicação de um percentual que podemos chamar de percentual de valor agregado.

Desta forma, basta aplicar novamente o fator multiplicador para identificar o valor em reais a ser incorporado ao orçamento.

Exemplo:

Prestador de serviço foi contratado para fazer a manutenção corretiva de equipamento que produz chinelos tipo havaiana que teve uma queda de produção de 60% sobre o potencial produtivo do equipamento quando novo. Ao efetuar a correção, o equipamento que produzia 400 unidades de chinelos voltou a operar com produção de 1000 unidades, e o lucro que era de R\$ 4.000,00 mês passou a ser R\$ 10.000,00 mês.

Sobre este benefício econômico de R\$ 6.000,00 pode-se aplicar um percentual para a formação do preço.

Desta forma, se identificarmos que o percentual correto seria de 5%, o valor a ser acrescido na proposta seria de R\$ 300,00.

## **Capítulo 6 – Formulário para cálculo do Preço.**

Fórmula completa com aplicação de Mão de obra, Materiais e benefício econômico.

$$P = ((Mo \times Qh) \times (1+Mg/100)) + MD \text{ aplic} \\ + X\% (\text{Benef Ec})$$

Fórmula considerando apenas valor unitário de mão de obra e tempo gasto.

$$P = ((Mo \times Qh) \times (1+Mg/100))$$



**Mauricio Magalhães**, Contador graduado em 2002 pela Universidade Federal do Rio de Janeiro, com MBA em Gestão de tributos Federais, Estaduais e Municipais pela Universidade Federal Fluminense em 2004, e MBA em Controladoria, Auditoria e Finanças pela Fundação Getúlio Vargas em 2014.

Atuando no setor contábil, fiscal e financeiro desde 1998 quando iniciou sua carreira contábil no escritório Somat Contadores no centro do Rio de Janeiro, posteriormente atuou na área de controladoria do Grupo espanhol SHV Energy, em sequência no escritório Domingues e Pinho Contadores por dois anos, participou da construção das linhas de transmissão ATE, ATE II e ATE III do grupo espanhol de energia Abengoa Brasil como contador, posteriormente atuou no Grupo Libra no setor de Portos (empresa familiar) e Posteriormente esteve a frente como contador chefe do Projeto da Mega Usina Hidrelétrica de Jirau em Rondônia, coordenando as áreas de contabilidade, fiscal e recebimento integrado deste mega projeto construído com o maior empréstimo privado do BNDES na época de mais de R\$ 10 Bi, e tendo seu custo estimado em R\$ 25 Bi.

Atualmente, Mauricio Magalhães está a frente de vários projetos na área contábil, jurídica, e

principalmente em seu maior projeto chamado família Magalhães.

Obrigado,

**Mauricio Magalhães**