

Quanto cobrar pelos seus serviços

Este é um dilema de muitos profissionais de tecnologia e principalmente de free-lancers. Quanto cobrar pelo serviço oferecido? Se você cobrar mais, corre o risco de ficar sem o cliente e não realizar a venda. Se cobrar menos, com valor muito abaixo de mercado, gera desconfiança sobre sua credibilidade e ineficiência do serviço que será prestado. Então, como resolver este problema, que na maioria das vezes é o calo de muita gente, que trabalha corretamente, mas não sabe embutir um valor compatível ao que oferece?

Não pense em oferecer qualquer valor a seu serviço, porque ele tem um custo, e existem vários métodos recomendados para saber de quanto são estes custos e então estabelecer quanto cobrar. Vou citar um deles: Primeiro, saiba o quanto você gastou ou gastará para realizar o serviço, ou seja calcule seus custos totais. Estes equivalem a soma dos seus custos de trabalho e seus custos fixos. A partir destes dados, você poderá determinar um valor mínimo da sua hora de trabalho para que o seu negócio seja viável. Por último, defina sua margem de lucro, estando atento ao mercado de sua região. Assim você saberá o preço ideal a ser cobrado. Observe:

Custos de trabalho

São seus custos com pessoal, impostos, etc. Some os salários dos seus funcionários, inclusive o seu. Se você acha que não tem salário, seu erro começa por aí. Estabeleça um salário para você para que possa trabalhar em cima do que foi definido. Some agora a carga tributária definida para o seu tipo de serviço. Em média cerca de 30 a 60% sobre os valores dos salários. Para fins demonstrativos, vamos citar:

Seu salário mensal: R\$ 3000,00
Salário mensal Web designer: R\$ 1500,00
Salário mensal Programador: R\$ 1500,00
Salário mensal Web writer: R\$ 1000,00

Subtotal: R\$ 7000,00

Agora some sua carga tributária e custos associados em cima do subtotal encontrado, em média de 40%, totalizando R\$ 9.800,00.

Para saber qual o valor da sua hora de trabalho, pegue este total (R\$ 9.800,00) e divida pelo número de horas trabalhadas/mês, multiplicado pelo número de funcionários, inclusive você:

Nº de horas trabalhadas

Você: 260 horas (26 dias de trabalho/mês x 10 horas trabalho/dia)

Web designer: 260 horas

Programador: 260 horas

Web writer: 260 horas

Subtotal: 1040 horas de trabalho/mês

Veja que consideramos somente 26 dias de trabalho/mês o que dá uma folga de aproximadamente 48 dias por ano, para férias, feriados, etc.. Agora vem um fator relevante: Diminua um valor referente ao número de horas que não são cobradas na prática. Em todo seu trabalho, praticamente 20% das suas horas trabalhadas são perdidas e dependendo do aquecimento do mercado, este valor pode ultrapassar 50%. Desta forma temos que recalcular:

Sub total: 1040 horas de trabalho/mês

Total de horas trabalhadas: 728 horas de trabalho/mês (neste caso assumimos 30% de horas não cobradas em cima do subtotal de 1040 horas)

Finalmente,divida o total de seus custos de salários e encargos pelo total de horas trabalhadas e encontre seus custos de trabalho:

Total de custos de salários e encargos: R\$ 9.800,00

Total de horas trabalhadas: 728 horas/mês

Custo por hora de trabalho: aproximadamente R\$ 13,50 (9.800 / 728)

Custos fixos

São as despesas que garantem o bom funcionamento do seu negócio, mas não fazem parte dos seus custos de trabalho. São os custos mais esquecidos e os que causam mais prejuízos se não forem contabilizados. Estes são só tipos de custos que não são repassados diretamente aos clientes, mas devem sim ser cobrados. Exemplos de despesas fixas: aluguel de sala, condomínio, água, luz, telefone, combustível gasto para se deslocar ao cliente, manutenção de equipamentos, treinamentos...

O processo de cálculo é semelhante ao anterior. Calcule seus custos fixos mensais e divida pelo número de horas totais, não o número de horas trabalhadas e encontre um custo fixo por hora de trabalho. Exemplificando:

Total de custos fixos mensais: R\$ 4.000,00

Total de horas/mês: 1040 horas/mês

Custo fixo por hora: aproximadamente R\$ 3,90 (4000 / 1040)

Custos de viabilidade operacional: Custos de trabalho + custos fixos

É o valor mínimo por hora para garantir a viabilidade operacional de um projeto ou serviço, sem prejuízo financeiro e pagando um salário razoável a todos seus funcionários e a você. No nosso exemplo temos:

Custos de trabalho por hora: R\$ 13,50

Custos fixos por hora: R\$ 3,90

Custo de viabilidade operacional: R\$ 17,40 / hora

Finalmente, o lucro

Agora você já sabe o mínimo que se deve cobrar pelos seus serviços, mas repito, observe atentamente as oscilações e demandas do seu mercado, pois é um fator ponderante na avaliação de seus custos operacionais.

Diante do custo operacional, você poderá somar sua margem de lucro para garantir a saúde da sua empresa. Não basta apenas você ter um salário modesto, deve capitalizar recursos para promover sua empresa fazendo com que ela mantenha sempre um bom caixa. Isso previne emergências mercadológicas e agrega valor a seu negócio, se você se interessar em vendê-lo algum dia.

Sendo assim, some de 10 a 30% aos seus custos operacionais, atento novamente ao mercado, para obter o preço ideal por hora. Trabalhando desta forma, você vai garantir seu sucesso e o bem estar do seu negócio. No nosso exemplo temos:

Custo de viabilidade operacional: R\$ 17,40 / hora

Valor ideal / hora a ser cobrado pelos seus serviços ou projetos: aproximadamente R\$ 21,00 (considerando uma margem de lucro de 20% em cima do custo de viabilidade operacional)

Se você imagina que um projeto ou serviço seu consumirá 100 horas de trabalho então pegue este valor e multiplique pelo valor ideal, que seria:

Valor ideal por hora: R\$ 21,00

Valor total a ser cobrado: $21 \times 100 = \text{R\$ } 2.100,00$

Existem outros métodos que fazem estes cálculos numa projeção anual, ao invés de mensal. A desvantagem daquele, ao meu ver, é a dificuldade de mudanças e alterações de custos, pois já foi tudo calculado para aquele ano calendário. Desta forma fica mais difícil seguir as oscilações do mercado e fazer novas alterações.

Você agora está apto a calcular o quanto cobrar pelos seus serviços. Lembre-se que isto é muito importante e profissional, pois permite que você se auto discipline, sabendo

o que gasta e deixa de gastar e principalmente faz do seu negócio um sucesso, garantindo sua lucratividade e competitividade.

Sugiro a leitura de "The business side of creativity" de Cameron S. Foote, é um livro muito útil dará este tipo de esclarecimento a quem se interessar.

Data de Publicação: 25/01/2001