

FIAP GRADUAÇÃO

Precificação em TI

O que é precificação em TI?

Precificação em TI é conseguir calcular um custo de uma prestação de serviço em TI seja ela para um projeto ou até mesmo um contrato de prestação de serviço que por exemplo a sua empresa irá assumir o helpdesk em de um cliente, então entender o escopo para elaborar o preço correto é essencial.



Por onde começar?

Primeiro é necessário entender que o custo do projeto não é só a hora homem de um desenvolvedor de sistemas em um projeto, mas sim toda hora de trabalho aplicada diretamente ou indiretamente e por exemplo um custo indireto são os custos de refeição e impostos envolvidos no momento da emissão da nota fiscal do fornecedor para o cliente.



| Em um projeto o GP consegue fazer o cálculo sozinho?

Esse é um bom ponto, pois por exemplo para um projeto que irá ocorrer durante 14 meses terão muitas variáveis envolvidas que vão além do valor da hora homem envolvida no projeto, pois tem por exemplo o custo do aluguel em que a equipe estará alocada em todos esses meses, após alguns meses ou dias é possível que o funcionário entre de férias (isso faz parte do planejamento antes de começar o projeto), ausência por doença e um cenário complexo que é quando o funcionário pede demissão para ir para outra empresa e nesse caso aumenta o custo do projeto, pois será necessário que o RH faça o recrutamento e em muitos casos é necessário uma capacitação para o novo funcionário e pode demorar mais para entregar em relação ao outro funcionário, ou seja, mais custo com horas de trabalho.



Dica de sucesso

Para fazer a precificação é necessário sempre buscar o equilíbrio entre a rentabilidade e o preço.

A prestação de serviço depende muito de uma mão de obra especializada, ou seja, nem sempre quem tem o menor preço que ficará com o projeto.



| Antes de calcular uma precificação vamos falar de custos

Para entender cada custo é necessário entender que um custo como por exemplo o salário de um funcionário que irá trabalhar não é somente o valor do salário, mas sim também todos os custos para o pagamento do funcionário, além de outros custos envolvidos, então vamos conversar sobre isso...



■ Antes de calcular uma precificação vamos falar de custos

Preço da hora =	Total de despesas fixas
	Total de horas técnicas

O que é uma despesa fixa ou variável:



Exemplo de despesas fixas

Definindo as Despesas Fixas

Descrição	<input checked="" type="checkbox"/> % Despesas Variáveis	<input checked="" type="checkbox"/> % Despesas Fixas
Contador	R\$ 250,00	6,36%
Agência de Marketing	R\$ 220,00	5,60%
Google Adwords	R\$ 300,00	7,64%
Facebook Ads	R\$ 150,00	3,82%
ERP (Sistema de Gestão integrado a loja virtual)	R\$ 190,00	4,84%
Mensalidade da plataforma (pgto variável)	R\$ 0,00	
Internet (Banda Larga)	R\$ 200,00	5,09%
Telefone	R\$ 198,00	5,04%
Aluguel da sala	R\$ 550,00	14,00%
Condomínio da sala alugada	R\$ 250,00	6,36%
IPTU da sala alugada	R\$ 90,00	2,29%
Custo financeiro (taxas cartão, emissão boleto)	R\$ 70,00	1,78%
Parcela do Notebook 1/12	R\$ 250,00	6,36%
Parcela da Impressora 1/6	R\$ 120,00	3,05%
Material de limpeza	R\$ 90,00	2,29%
Salario dos funcionários	R\$ 0,00	
Pró-labore	R\$ 1.000,00	25,46%

Como calcular a quantidade de horas de trabalho?

Existem diversas explicações referente a esse tema, mas para fins de cálculo em uma alocação você pode utilizar 160 horas de trabalho por mês de uma pessoa.

Mas lembre-se, normalmente uma pessoa não consegue ficar 100% focado nas suas oito horas de trabalho por diversos fatores.



I E como fazer a precificação com o lucro

Após calcular o preço da hora você deve colocar o percentual sobre esse resultado e multiplicar pelo número de horas que será utilizado, descobrindo então o preço da hora com o lucro e o preço final também com o lucro.

Preço da hora =	Total de despesas fixas
	Total de horas técnicas

■ Calculando o preço final

A fórmula abaixo representa o cálculo do preço final

$$\text{Preço} = \frac{\text{Material} + \text{Serviços} + \text{Terceiros}}{1 - (CEV / 100)}$$

Onde:

- **Preço** = Valor que o cliente pagará pelo atendimento;
- **Material** = Valor do material usado no serviço;
- **Serviços** = Custo da mão-de-obra do profissional;
- **Terceiros** = Valor gasto com outros fornecedores, única e exclusivamente para aquele serviço;
- **CEV** = Custos Especiais de Venda (ou “markup”). São valores expressos em porcentagem e que são aplicados única e exclusivamente sobre o **preço de venda**.

CEV: Custo Especial de Venda – Toda despesa em percentual que é aplicado no custo, como por exemplo imposto e comissão de venda.

■ Calculando o preço final

Despesa com material - Valor de todos os componentes que serão aplicados única e exclusivamente naquele serviço. Por exemplo, para levantar uma parede, a despesa com material será o que se gastará com tijolos, cimento, areia e cal. Este material será gasto naquele serviço apenas, se a obra não existisse não haveria esta despesa.

Despesa com serviços - Valor da mão-de-obra aplicada direta e tão somente neste serviço, porem existem algumas considerações a serem feitas. O valor do serviço (também chamado de mão-de-obra) será o resultado da multiplicação do tempo gasto pelo custo da hora técnica (ou homem-hora). Exemplo: um engenheiro cobra R\$ 100 pela sua hora-técnica, se o serviço exigir 10 horas de trabalho então o valor da despesa com serviços será de R\$ 1.000.

Despesa com terceiros - Chamadas também, abreviadamente, de “servex” (abreviação de “serviços externos”). Consiste no valor pagos a fornecedores externos, seja com material, mão-de-obra ou ambos. Por exemplo, um gessoiro fornece as peças de gesso e a sua mão-de-obra, e cobra um valor fixo ou uma quantia por m².

Vamos fazer um exemplo para aplicar esse cálculo?

$$\text{Preço} = \frac{\text{Material} + \text{Serviços} + \text{Terceiros}}{1 - (CEV / 100)}$$

Onde:

- **Preço** = Valor que o cliente pagará pelo atendimento;
- **Material** = Valor do material usado no serviço;
- **Serviços** = Custo da mão-de-obra do profissional;
- **Terceiros** = Valor gasto com outros fornecedores, única e exclusivamente para aquele serviço;
- **CEV** = Custos Especiais de Venda (ou “markup”). São valores expressos em porcentagem e que são aplicados única e exclusivamente sobre o **preço de venda**.

I Entregando o preço final para o cliente

Negociação - No momento da entrega do custo final já é esperado dúvidas, alinhamentos e solicitação para que o preço melhore, então haverá negociações.

Por quê tão caro? - Interprete essa pergunta como uma dúvida para entender o porquê do preço e não como uma reclamação por parte do cliente.

Se prepare - Tenha total compreensão de tudo que contempla o preço, pois o cliente vai querer saber e você terá que ter propriedade e confiança para explicar.

Deixe uma margem para negociação.

Lembre-se: O investimento no que está sendo solicitado pode ser algo urgente para o cliente ou algo que deve ser melhorado e que não demanda tanta urgência e com isso podem não querer investir muito.



I DÚVIDAS...

