

Nome: João Batista de Moraes Filho

Resenha: Palestra Precificação de Serviços.

A palestra sobre precificação de serviços, organizada pela professora Valquiria Bissaro Loureiro foi esclarecedora.

O que ficou mais claro para mim é que o preço não pode ser baseado em "achismo" ou intuição. Ele é o resultado de uma fórmula lógica, quase matemática, que começa com uma análise interna do próprio negócio.

O primeiro passo é um "choque de realidade": calcular o Custo Fixo mensal. Eu entendi que isso é tudo o que pagamos independentemente de termos clientes ou não – aluguer, internet, licenças de software e, o mais importante, o nosso próprio salário (o pro-labore). Se o negócio não nos paga primeiro, ele não é um negócio, é um hobby caro.

O segundo conceito-chave foi o de Horas Produtivas. Foi muito importante perceber que um mês com 160 horas de trabalho não significa 160 horas que podemos vender. O tempo gasto em administração, a procurar novos clientes ou em reuniões tem de ser descontado. O que sobra, talvez 100 ou 120 horas, é o que realmente podemos faturar.

Juntando os dois, chegamos ao Custo por Hora (Custo Fixo / Horas Produtivas). Este número, para mim, foi a grande revelação: é o valor mínimo que a minha hora precisa de custar só para "empatar". Cobrar menos do que isso é, literalmente, pagar para trabalhar.

Mas o Custo por Hora é apenas o alicerce. A palestra mostrou que o preço final é construído em camadas sobre ele. Primeiro, adicionamos quaisquer Custos Adicionais (variáveis) que existam especificamente para aquele projeto. Em seguida, calculamos os Impostos da forma correta – não apenas somando a percentagem, mas embutindo-a no valor, para garantir que o líquido que recebemos cubra os nossos custos.

Por fim, e o mais importante, adicionamos a Margem de Lucro. A lição que levo é que o lucro não é "o que sobra", mas sim um item que deve ser planeado e adicionado intencionalmente ao preço desde o início. É o lucro que permite ao negócio reinvestir, crescer e, finalmente, ser a recompensa pelo risco assumido.

Saí da palestra com uma sensação de confiança que não tinha antes, munido com uma ferramenta clara para justificar e defender o valor do meu trabalho.