

**Serviços de engenharia:
aprenda a precificar o seu
trabalho!**



APRENDA A PRECIFICAR O SEU TRABALHO!

Conheça os principais fatores para definir
preços de forma estratégica, competitiva e
alinhada ao valor do seu serviço.



CREA-SC

Conselho Regional de Engenharia
e Agronomia de Santa Catarina

Em dúvida de quanto cobrar por um projeto? Você não está sozinho! Neste artigo, esclarecemos dúvidas e trazemos dicas que vão ajudar você a estabelecer o preço certo.

Quanto eu devo cobrar pelo produto ou serviço que estou oferecendo? Essa é a primeira pergunta que surge para qualquer profissional diante de um trabalho ou projeto. Depois dessa pergunta, surgem muitas outras: como cobrar? O que levar em conta para estabelecer o preço? Como faço para definir o valor da minha empresa? São perguntas difíceis de ser respondidas, por dependerem de uma série de fatores. Pensando nisso, o CREA-SC disponibiliza cursos por meio da [Unicrea](#) e já realizou palestras técnicas para os profissionais do sistema Confea-CREA.

Precificar é uma tarefa desafiadora e de extrema importância, que envolve muita estratégia e análise de diversos fatores internos e externos, e tem impacto direto no sucesso do negócio, além de influenciar na gestão, no posicionamento e na consolidação da empresa. Quem sabe precificar bem os seus produtos e serviços consegue cobrir os custos, obter lucros, garantindo a competitividade diante da concorrência. A tarefa é difícil, porque não há uma fórmula exata para definir preços de serviços, mas há pontos que ajudam na tomada de decisão.

Passo a passo para precificar produtos ou serviços em geral:

- Definir o objetivo da empresa.
- Conhecer o consumidor.
- Identificar todos os custos.
- Analisar a concorrência.
- Fazer a gestão eficiente de toda a cadeia de valor do seu

negócio.

Estratégias de precificação:

Existem alguns pontos a ser considerados na hora de estabelecer os valores por um determinado produto ou serviço. Nós listamos esses pontos para você, confira:

Objetivo da empresa – inclui, além do crescimento das vendas e lucros, o reconhecimento e diferenciação da marca. Outra estratégia, como dificultar a presença ou entrada de novos concorrentes no mercado, pode significar reduzir preços.

Consumidor – é preciso estudar o produto e estabelecer o perfil. Conhecendo o perfil, é possível definir quanto o público-alvo poderá ou estará disposto a pagar.

Custos – todas as despesas precisam ser consideradas. Entre elas, os custos fixos e a margem de contribuição.

Concorrência – é preciso conhecer o mercado no qual atua, identificar como a concorrência trabalha e saber os preços praticados pelo mercado.

Cadeia de valor – é preciso levar em conta as atividades da empresa, desde a relação com os fornecedores até a distribuição final, o que pode envolver diversas empresas.

Precificar obras de engenharia: o que é preciso levar em

consideração

Existem vários fatores que devem ser considerados na hora de estabelecer valores de serviços e obras de engenharia. Os mais importantes são o tempo investido para o desenvolvimento do projeto, desde o seu planejamento até a entrega final e o tamanho do projeto, que vai definir os serviços a serem prestados e o número de pessoas envolvidas.

Na precificação é preciso também levar em consideração o tempo de experiência do profissional para a execução da obra e a complexidade do projeto. Outros fatores são o local da obra e os detalhamentos. Assim será possível estabelecer prazos, custos diretos e indiretos, materiais a serem utilizados, mão de obra e margens de gastos. A partir dessas informações, será possível estabelecer a margem de lucro.

Dicas para precificar obras de engenharia de forma correta

Separamos alguns pontos importantes que obrigatoriamente devem ser analisados na hora de estabelecer os valores de um projeto:

- Analisar o tempo investido.
- Verificar o tamanho do projeto.

- Averiguar o local da obra.
- Checar as especificidades do projeto.
- Ver se é possível cobrar por meio de porcentagem.
- Considerar o valor da hora técnica.
- Usar a formação a seu favor.
- Propor preços de acordo com o mercado.

A precificação é essencial para o sucesso profissional, pois cálculos incorretos podem significar a diminuição da rentabilidade do negócio. Levando em conta todos os itens citados acima, ficará mais fácil calcular o valor ideal para os serviços, além de gerenciar melhor os aspectos da obra. O bom gerenciamento dos custos é responsável por manter um orçamento equilibrado e evitar prejuízos materiais e financeiros. Ele vai possibilitar o crescimento constante e sustentável da empresa e torná-la mais competitiva e eficiente.

Unicrea: o futuro em suas mãos!

Um dos principais objetivos da Universidade Corporativa do CREA-SC é ter no mercado profissionais completos e atentos às inovações do mercado. [Por isso, oferece o curso de Precificação de serviços](#), além dos cursos de formação técnica.

[Precificação de serviços](#) – o curso capacita os participantes a

desenvolver estratégias eficazes de precificação para serviços. Eles adquirem conhecimentos sobre conceitos de precificação, análise de custos, estratégias de precificação, determinação do valor percebido pelo cliente e práticas de precificação estratégica. Isso permite que eles tomem decisões informadas e maximizem a rentabilidade dos serviços oferecidos.

Fontes: Sebrae / IBEC / Senge-SC