



**FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO E NEGÓCIOS DE SERGIPE – FANESÉ  
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**DANIELE ALINE DOS SANTOS**

**FORMAÇÃO DE PREÇO DOS PROFISSIONAIS LIBERAIS**

**Aracaju-SE  
2018.1**

**DANIELE ALINE DOS SANTOS**

**FORMAÇÃO DE PREÇO DOS PROFISSIONAIS LIBERAIS**

**Artigo apresentado à Coordenação do Curso de Bacharelado em Ciências Contábeis da Faculdade de Administração e Negócios de Sergipe - FANESE, como requisito parcial e obrigatório para obtenção do grau de bacharel em Ciências Contábeis.**

**Orientador: Prof. Edgard Dantas Santos Júnior**

**Coordenadora: Prof. Esp. Luciana Matos dos Santos Figueiredo Barreto.**

S237f

SANTOS, Danielle Aline dos.

Formação de Preço dos Profissionais Liberais / Danielle Aline dos Santos, 2018. 24 p.

Artigo (Graduação) – Faculdade de Administração e Negócios de Sergipe. Coordenação de Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Me. Edgard Dantas Santos Júnior

1. Profissional Liberal 2. Formação de Preço 3. Honorários I. TÍTULO.

CDU 657: 331.27(813.7)

DANIELLE ALINE DOS SANTOS

FORMAÇÃO DE PREÇO DOS PROFISSIONAIS LIBERAIS

Artigo apresentado à Coordenação do Curso de Bacharelado em Ciências Contábeis da Faculdade de Administração e Negócio de Sergipe - FANESE, como requisito parcial e obrigatório para obtenção do grau de bacharel em Ciências Contábeis.

Aprovado (a) com média: \_\_\_\_\_



Prof. Edgard Dantas Santos Júnior  
Orientador



Prof. Rodrigo César Reis de Oliveira  
Avaliador



Prof. Luiz Ricardo Mariano  
Avaliador

Aracaju (SE), 21 de junho de 2018.

## RESUMO

Cresce de forma significativa o número de profissionais liberais no mercado de trabalho, com esse avanço e para potencializar essa nova carreira, saber formar o preço do serviço prestado por esse profissional é tarefa imprescindível para subsistência da categoria, com isso, essa pesquisa científica tem por finalidade responder a seguinte questão: Como formar o preço dos serviços prestados pelos profissionais liberais baseado em seus honorários? Com base nesse pressuposto, essa pesquisa tem como objetivo geral: analisar formação de preço dos profissionais liberais, e para alcançar o referido objetivo tomaram-se como base os seguintes objetivos específicos: verificar as nuances conceituais das categorias profissionais; identificar os principais gastos como custos, despesas e ou cargas tributárias; analisar a formação de preços dos honorários, onde sejam identificados os custos dos gastos periféricos e os preços dos serviços prestados. Para alcançar as respostas necessárias para problemática e respectivos objetivos utilizou-se como método a pesquisa bibliográfica, nos resultados, foi possível analisar as dificuldades relacionadas à formação de preço dos profissionais liberais, como a mudança no enquadramento da classe.

**Palavras-chave: Profissional liberal. Formação de preço. Honorários.**

## **LISTA DE SIGLAS**

|             |  |
|-------------|--|
| <b>CNPL</b> | <b>– Confederação Nacional das Profissões Liberais</b>   |
| <b>IRPF</b> | <b>– Imposto de Renda de Pessoa Física</b>               |
| <b>PIB</b>  | <b>– Produto Interno Bruto</b>                           |
| <b>IBGE</b> | <b>– Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística</b> |
| <b>FGTS</b> | <b>– Fundo de Garantia do Tempo de Serviço</b>           |
| <b>INSS</b> | <b>– Instituto Nacional do Seguro Social</b>             |
| <b>ISS</b>  | <b>– Imposto Sobre Serviços</b>                          |
| <b>PIS</b>  | <b>– Programa Integração Social</b>                      |

## SUMÁRIO

### RESUMO

### LISTA DE SIGLAS

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1 INTRODUÇÃO .....</b>   | <b>10</b> |
| <b>1.1 Contextualização.....</b>                                    | <b>10</b> |
| <b>1.2 Problemática .....</b>                                       | <b>10</b> |
| <b>1.3 Objetivogeral .....</b>                                      | <b>10</b> |
| <b>1.4 Objetivo específicos .....</b>                               | <b>11</b> |
| <b>1.5 Justificativa .....</b>                                      | <b>11</b> |
| <b>1.6 Metodologia .....</b>  | <b>11</b> |
| <br>  |           |
| <b>2 REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>                                  | <b>12</b> |
| <b>2.1Gastos .....</b>  | <b>12</b> |
| <b>2.1.1 Custos .....</b>   | <b>12</b> |
| <b>2.1.2 Despesas.....</b>  | <b>13</b> |
| <b>2.1.3 Investimentos .....</b>                                    | <b>13</b> |
| <b>2.2 Empresa de serviços, Definição e Caracterização .....</b>    | <b>13</b> |
| <b>2.2.1 Tipo de Serviços.....</b>                                  | <b>14</b> |
| <b>2.2.1.1 Materias aplicados em serviços .....</b>                 | <b>15</b> |
| <b>2.2.1.2 Processos operacionais .....</b>                         | <b>15</b> |
| <b>2.3 Serviços na economia brasileira .....</b>                    | <b>16</b> |
| <b>2.4 Breve história das profissões liberais no brasil.....</b>    | <b>17</b> |
| <b>2.4.1 Profissionais liberais .....</b>                           | <b>18</b> |
| <b>2.4.2 Vantagens e desvantagens do profissional liberal .....</b> | <b>18</b> |
| <b>2.4.3 Tributação para o profissional liberal.....</b>            | <b>19</b> |
| <b>2.4.4 Formando o preço do profissional liberal .....</b>         | <b>19</b> |
| <br>  |           |
| <b>3 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>                                  | <b>24</b> |

### REFERÊNCIAS

### ABSTRACT

# **1 INTRODUÇÃO.**

## **1.1 Contextualização**

Com o aumento de profissionais que se caracterizam como liberais, sendo eles segundo o estatuto da CNPL, em seu artigo 1º, parágrafo único, assim define o profissional liberal: “é aquele legalmente habilitado a prestação de serviços de natureza técnico-científica de cunho profissional com a liberdade de execução que lhe é assegurada pelos princípios normativos de sua profissão, independentemente de vínculo da prestação de serviço”.

Dentro dessa análise, esse trabalho norteou as dificuldades relacionadas a essa opção, como na formação de preços do seu serviço e a mudança no enquadramento da classe.

## **1.2 Problemática**

Profissional liberal precisa ter nível universitário ou técnico, registrado em uma ordem ou conselho, que paga contribuição anual, para poder exercer sua atividade profissional e se filiando a um sindicato da categoria, podendo trabalhar com autonomia, neste sentido, o profissional liberal é uma categoria de trabalhadores com mão de obra especializada e qualificada, entretanto, essa qualificação é específica em sua área militante, de maneira que seus conhecimentos técnicos não o qualificam para saber controlar seus gastos, sejam eles, custos ou despesas. Assim sendo, esses profissionais podem não saber se seus gastos estão sendo cobertos pelos seus honorários, ou seja, pelo preço dos seus serviços, dentro deste contexto surge o seguinte questionamento: Como formar o preço dos serviços prestados pelos profissionais liberais baseado em seus honorários?

## **1.3 Objetivo Geral**

Para responder o questionamento acima descrito, traçou-se o seguinte objetivo geral: analisar formação de preço dos profissionais liberais.

#### **1.4 Objetivos Específicos**

Para alcançar o objetivo geral acima descrito, foram traçados os seguintes objetivos específicos dessa pesquisa são:

- Verificar as nuances conceituais das categorias profissionais;
- Identificar os principais gastos como custos, despesas e ou cargas tributárias;
- Analisar a formação de preços dos honorários, onde sejam identificados os custos dos gastos periféricos e os preços dos serviços prestados.

#### **1.5 Justificativa**

De acordo com o cenário econômico atual é crescente o número de profissionais liberais. Por não está enquadrado na categoria de empregado, o profissional liberal pode não ter uma renda definida e garantida todo mês. Dentro desta perspectiva, esta pesquisa justifica-se por se tratar de uma questão norteadora quanto à formação de preço do profissional liberal.

#### **1.6 Metodologia**

A metodologia utilizada neste estudo consiste em um estudo descritivo, realizado a partir do estudo, análise, registro e a interpretação dos fatos, utilizando a pesquisa bibliográfica, artigos publicados na internet, sites de referência, a legislação específica, bem como os procedimentos técnicos, que possibilitaram a elaboração deste trabalho.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO.**

### **2.1 Gastos**

É o esforço para se adquirir bens ou serviços (que podem ser investimentos, custos ou despesas). É o momento da compra, onde a empresa decida pela obtenção dos seus recursos.

De acordo com Bernardi (2017) tudo o que se desembolsa para atender às finalidades da empresa, por meio de atividades de produção, administração e vendas, inclusive investimentos nas mesmas, é gasto, do ponto de vista financeiro.

São gastos que se destinam à obtenção de bens de uso da empresa (computadores, móveis, máquinas, ferramentas, veículos etc.) ou a aplicações de caráter permanente (compra de ações de outras empresas, imóveis, ouro etc.) são considerados investimentos.

Os gastos que são efetuados para a obtenção de bens e serviços que são aplicados diretamente na produção de outros bens, esses gastos correspondem a custos.

Quando os gastos são efetuados para obtenção de bens ou serviços aplicados na área administrativa ou comercial, visando direta ou indiretamente a obtenção de receitas, esses gastos correspondem a despesas.

#### **2.1.1 Custos**

Segundo Bernardi (2017), custos são gastos direcionados à produção de bens ou serviços, portanto inerentes à atividade de produzir, incluindo a produção em si e a administração da produção.

Conceitua-se custo como o consumo de ativos necessários para a produção do produto ou para colocação da mercadoria às disposições dos clientes no estabelecimento comercial, de forma que a empresa alcance os seus fins específicos, expressos em termos monetários, ou para a prestação de serviços aos clientes. É importante destacar que os custos constituem a expressão monetária dos insumos consumidos para a produção de um determinado produto ou prestação de serviço (SANTOS, 2015).

### **2.1.2 Despesas**

Despesas são gastos inerentes à obtenção de receitas e administração da empresa, portanto próprios das atividades de vendas e administração (BERNARDI 2017).

Segundo Ferreira (2016), podemos dividir as despesas em dois grandes grupos:

Despesas regulares: fazem parte deste grupo as despesas previsíveis, ou seja, aquelas que a companhia sabe com algum grau de certeza que terá que arcar mensalmente, como salários, impostos, alugueis, contas (água, luz, telefone) e etc..

Despesas extraordinárias: fazem parte deste segundo grupo as contas que ocorrem de forma aleatória ou sem qualquer previsibilidade, como multas e encargos, gastos com processos, reparação de problemas eventuais e etc..

### **2.1.3 Investimentos**

São gastos necessários às atividades da produção e serviços, da administração e das vendas, que irão beneficiar períodos futuros, portanto ativos de caráter permanente e de longo prazo, que por meio de depreciação ou amortização irão tornar-se custos ou despesas, dependendo de sua origem e natureza. Bernardi (2017).

Para Martins (2003), gasto ativado em função de sua vida útil ou de benefícios atribuíveis a futuro período.

## **2.2 Empresa de Serviços, Definição e Caracterização**

Segundo Kotler(1994), um serviço é qualquer ato ou desempenho essencialmente intangível que uma parte pode oferecer a outra e que não tem como resultado a propriedade de algo. A execução de um serviço pode estar ou não ligada a um produto físico.

De acordo com Sandroni (1999), pode-se definir serviços como o conjunto de atividades que se desenvolvem principalmente nos centros urbanos e que diferem das atividades industriais, comerciais e agropecuárias. Correspondem ao chamado setor terciário da economia e são representados principalmente pelas atividades de comércio, transportes, publicidade, computação, telecomunicações, educação,

saúde, recreação, setor financeiro, seguros e administração pública. Muitas das atividades classificadas como serviços são, na verdade, extensões das atividades produtivas, como a agricultura, a indústria e a mineração.

Segundo Kotler (1994), são características das empresas de serviços:

- a) Intangibilidade: diferentemente dos produtos físicos, não podem ser vistos, sentidos, provados, ouvidos ou cheirados, antes de serem comprados.
- b) Inseparabilidade: os serviços são produzidos e consumidos ao mesmo tempo.
- c) Variabilidade: são altamente variáveis à medida que dependem de quem os executa e de quando e onde são executados.
- d) Perecibilidade: os serviços não podem ser estocados.

As características de perecibilidade e a não condição de estocagem está relacionada com o serviço final. Os materiais diretos fornecidos com os serviços (refeições, utensílios de conforto em voos etc.) e equipamentos de apoio ou execução dos serviços são estocáveis naturalmente (CORRÊA, 2011).

### **2.2.1 Tipo de serviços**

A disparidade de tipos de serviços é extremamente ampla. De acordo com Kotler (1999), uma classificação genérica e básica pode ser:

#### **I – Serviços Baseados em Pessoas**

- Trabalhadores inexperientes – Exemplos: serviços de jardinagem, serviços de portaria, serviços de limpeza.
- Trabalhadores experientes – Exemplos: serviços de encanador, serviços de alimentação.
- Profissionais – Exemplos: advogados, contadores, consultores técnicos.

#### **II – Serviços Baseados em Equipamentos**

- Automatizados – Exemplos: lavagem automática de carros, máquinas automáticas de vendas.
- Monitorados por operadores não experientes – Exemplos: cinema, teatro, táxis.
- Monitorados por operadores experientes – Exemplos: escavadoras, aviões.

### **2.2.1.1 Materiais aplicados em serviços**

Os serviços baseados em pessoas como os serviços baseados em equipamentos podem conter a aplicação de materiais, sejam eles diretos ou indiretos. Em muitos casos, os materiais podem representar os principais valores da formação do custo unitário dos serviços (PADOVEZE; TAKAKURA JR, 2013).

### **2.2.1.2 Processos operacionais**

Os serviços podem ser classificados em relação aos seus processos operacionais básicos em processamento contínuo e processamento por encomenda (BOLETIM IOB, 2000). São exemplos:

#### **I – Processamento contínuo**

- Bancos e financeiras
- Escolas
- Teatros
- Hotéis
- Hospitais
- Serviços contábeis
- Empresas de telefonia
- Empresas de transporte de passageiros

#### **II – Processamento por encomenda ou pedido**

- Consultorias
- Agências de publicidade
- Serviços de profissionais liberais
- Restaurantes à la carte
- Oficina de reparos de veículos ou equipamentos

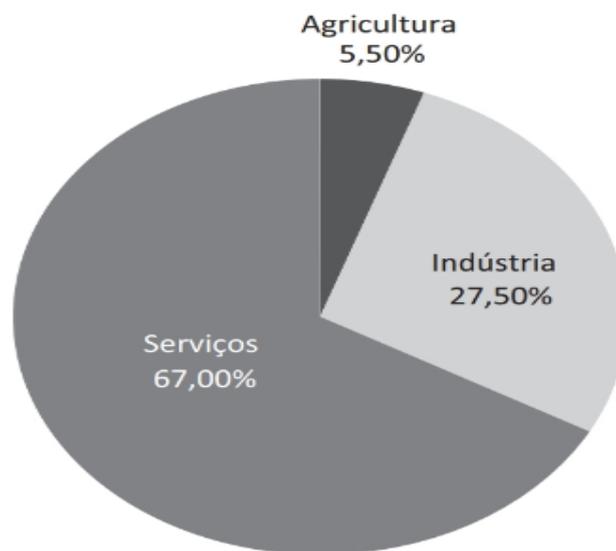
Essa classificação é uma classificação genérica, uma vez que, mesmo em empresas de serviços de processo contínuo, poderá haver sempre uma especificidade por cliente ou serviço prestado, em função do conceito de serviço complexo ou ampliado, ou em razão das adaptações para o cliente e o momento do serviço prestado (PADOVEZE; TAKAKURA JR, 2013).

### 2.3 Serviços na Economia Brasileira

Segundo Padoveze e Takakura Jr.(2013), o setor de serviços responde por dois terços da riqueza do Brasil, medida pelo PIB– Produto Interno Bruto. Todas as empresas que não se enquadram no setor de agronegócios e no setor industrial são classificadas como empresas de serviços.

A participação do setor de serviços na economia brasileira em 2012 atingiu a marca de 67,0%, de acordo com os dados do IBGE, conforme apresentado na Figura abaixo.

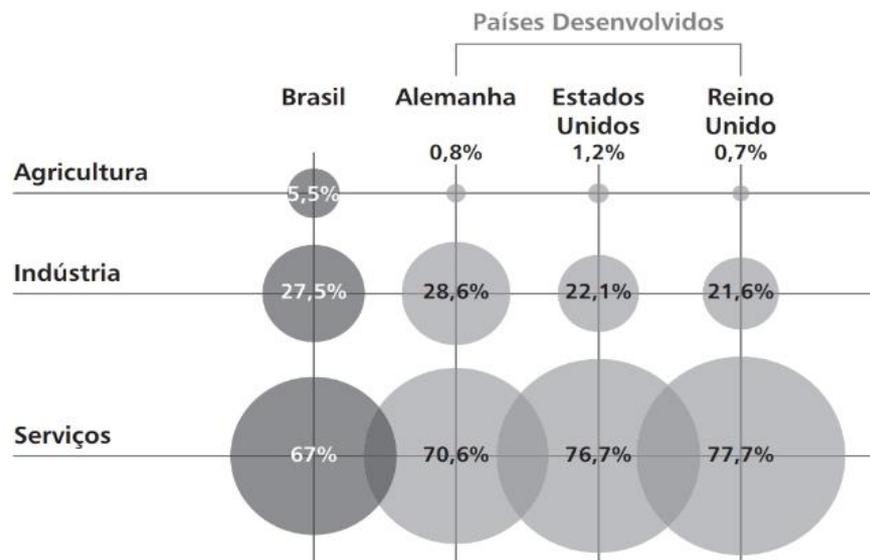
Figura 1: Serviços na economia brasileira.



Fonte: Padoveze e Takakura Jr.(2013)

Para Padoveze e Takakura Jr.(2013), o nível de participação de serviços na economia brasileira já atingiu um patamar elevado, mas que ainda há espaço para crescimento, quando comparado com países caracterizados como mais desenvolvidos, conforme apresentado na figura abaixo.

Figura 1.1: Participação de serviços no PIB 2011.



Fonte: Exame. Melhores e maiores.

## 2.4 Breve História das Profissões Liberais no Brasil

De acordo com Schmitt e Lejeune (2015), a história das profissões liberais no Brasil, mais particularmente da sua organização sindical. Se restringir no século XX, mais especificamente a partir da década de 1920, quando começam a surgir os primeiros sindicatos no país e também os sindicatos de “profissões”.

A organização sindical propriamente dita, tanto dos trabalhadores em geral, quanto dos que tinham cursos superiores ao qual denominou-se chamar de profissionais liberais, ocorre a partir do início do século XX, com o movimento operário se organizando, sob influência dos anarquistas, posteriormente dos comunistas (SCHMITT E LEJEUNE, 2015).

De acordo com Schmitt e Lejeune (2015), dois tipos de sindicatos passam a se organizar no país. Os de ramos de atividade e os sindicatos de profissão, esse constituem a base da Confederação Nacional das Profissões Liberais – CNPL.

Tais sindicatos poderiam ser constituídos, seguidos trâmites rígidos e amplamente restritivos das liberdades sindicais – o país vivia nessa época em plena ditadura Vargas – a partir de profissionais integrantes das chamadas categorias “diferenciadas” ou “regulamentadas” por lei específica ou estatuto profissional. Em

outras palavras, para seu exercício, dependiam de diploma universitário ou de formação técnica específica (SCHMITT E LEJEUNE, 2015).

#### **2.4.1 Profissionais liberais**

Aqueles profissionais, trabalhadores, que podem exercer com liberdade e autonomia a sua profissão, decorrente de formação técnica ou superior específica, legalmente reconhecida, formação essa advinda de estudos e de conhecimentos técnicos e científicos. O exercício de sua profissão pode ser dado com ou sem vínculo empregatício específico, mas sempre regulamentado por organismos fiscalizadores do exercício profissional (SCHMITT E LEJEUNE, 2015).

Segundo Vasconcelos (2003), é aquela que se caracteriza pela inexistência, em geral, de qualquer vinculação hierárquica e pelo exercício predominantemente técnico e intelectual de conhecimentos especializados, concernentes a bens fundamentais do homem, como a vida, a saúde, a honra, a liberdade.

De acordo com Prux (1998), uma categoria de pessoas, que no exercício de suas atividades laborais, é perfeitamente diferenciada pelos conhecimentos técnicos reconhecidos em diploma de nível superior, não se confundindo com a figura do autônomo, sempre que atuem de forma independente, no sentido de não serem funcionários de um empregador.

Os estatutos da CNPL (2015), em seu artigo 1º, parágrafo único, assim define o profissional liberal: “é aquele legalmente habilitado à prestação de serviços de natureza técnico-científica de cunho profissional com a liberdade de execução que lhe é assegurada pelos princípios normativos de sua profissão, independentemente de vínculo da prestação de serviço”.

#### **2.4.2 Vantagens e desvantagens do profissional liberal**

Para a Equipe profissional liberal (2015), a vantagem é não ficar preso às vagas do mercado de trabalho, podendo atuar na área que escolheu por conta

própria. Estipulando seus horários e, mesmo assim cumprindo os prazos determinados pelo cliente, possuindo mais flexibilidade.

Já a desvantagem consiste nos impostos e encargos, devendo pagar também pelos seus próprios benefícios, por exemplo: férias remuneradas, plano de saúde, FGTS. Não poder contar com uma quantia fixa e garantida todo mês seria um ponto negativo. Por outro lado, sabe-se que, dependendo da produtividade, muitos profissionais podem vir a ganhar muito mais do que ganhariam se estivessem empregados com carteira assinada (EQUIPE PROFISSIONAL LIBERAL 2015).

### **2.4.3 Tributação para o profissional liberal**

O profissional liberal presta serviço diretamente como pessoa física, sendo assim ele estar sujeito ao recolhimento do Imposto de Renda (IR), da Contribuição Previdenciária (INSS), do Imposto sobre Serviço (ISS) e do PIS.

Prestado serviço a pessoas físicas, preencherá mensalmente o carnê-leão, de acordo com o valor mensal dos serviços, poderá declarar os rendimentos diretamente na Declaração de Imposto de Renda Pessoa Física. Caso o município onde tenha sido realizado o serviço tenha ISS deverá esse ser recolhido no município onde foi efetuada a atividade.

### **2.4.4 Formando o preço do profissional liberal**

A formação de preço para o profissional liberal é muito importante, seu valor refletir no mercado de trabalho. Seu preço é a principal maneira de deter clientes, dessa forma exemplificaremos abaixo como formar o preço do profissional liberal (DELPHIN CONTABILIDADE).

#### **1° Etapa - Custos da atividade**

É o seu próprio salário, impostos e custos com pessoal (se houver).

Utilizaremos como exemplo os valores abaixo:

Seu salário mensal: R\$2.000,00

Salário mensal recepcionista: R\$400,00

-----

Subtotal: R\$ 2.400,00

A carga tributária e custos em cima do subtotal encontrado, que em média é de 40%, totalizado é R\$3.360,00.

## **2° Etapa – Valor das horas trabalhadas**

Utilizando o subtotal encontrado acima será achado o valor da hora trabalhada.

Pega-se o total R\$ 3.360,00 e divide pelo número de horas trabalhadas/mês, multiplicado pelo número de funcionários, inclusive você:

Nº de horas trabalhadas:

Você: 220 horas (22 dias úteis de trabalho/mês x 10 horas trabalho/dia)

Recepcionista: 220 horas

-----

Subtotal: 440 horas de trabalho/mês

Considerando uma carga horária normal de 44 horas semanais que equivalem 220 horas ao mês, conforme a Legislação Trabalhista determina.

Desta forma temos:

Sub total: 440 horas de trabalho/mês

Dividindo o total dos custos de salários e encargos pelo total de horas trabalhadas será encontrado os custos de trabalho:

Total de custos de salários e encargos: R\$3.360,00

Total de horas trabalhadas: 440 horas/mês

-----

Custo por hora de trabalho: aproximadamente R\$7,63 (3.360 / 440)

## **3° Etapa– Despesas/custos fixos**

Total de custos fixos mensais: R\$ 800,00

Total de horas/mês: 440 horas/mês

-----

Custo fixo por hora: aproximadamente R\$ 1,81 (800 / 440)

Custos de trabalho + custos fixos: Custos de viabilidade operacional:

Custos de trabalho por hora: R\$7,63

Custos fixos por hora: R\$1,81

-----  
Custo de viabilidade operacional: R\$ 9,44 / hora

#### 4° Etapa – Lucro

Custo de viabilidade operacional: R\$ 9,44 / hora

Valor hora a ser cobrado pelos seus serviços:

aproximadamente R\$11,32 (considerando uma margem de lucro de 20% em cima do custo de viabilidade operacional)

Supondo que um serviço consumirá 50 horas de trabalho, pegue este valor e multiplique pelo valor ideal:

Valor ideal por hora: R\$11,32

Valor total a ser cobrado:  $11,32 \times 50 = \mathbf{R\$ 566,00}$

Outra forma semelhante de calcular o preço do serviço de um profissional liberal, caso ele fosse optante do lucro presumido seria como segue no exemplo abaixo. Partindo do pressuposto de que fosse um contador que trabalha por conta própria, fornecendo consultoria, treinamentos e palestras, sabe-se que o salário em condições de mercado para esse tipo de profissional é de R\$ 5.000, /mês. Esse profissional disponibiliza 2.112 Horas possíveis/ano e 1.760 Horas efetivas de trabalho, às 352 horas de diferença são dedicadas a pesquisas, contatos, marketing. Abaixo tem-se alguns dados importantes.

Quadro 1 – estrutura de gastos possíveis do profissional liberal

| Custo da estrutura /ano |            | Custo capital empregado |             | Tributos sobre Faturamento |       |
|-------------------------|------------|-------------------------|-------------|----------------------------|-------|
| Telefone                | R\$ 5.500, | Capital empregado       | R\$ 25.000, | ISS                        | 5%    |
| Aluguel                 | R\$ 9.600  | Taxa 25% a.a.           | R\$ 6.250,  | PIS/COFINS                 | 3.65% |
| Funcionários            | R\$ 8.500, |                         |             | IR/CSL                     | 5.88% |
| Outras despesas         | R\$ 6.000, |                         |             | Lucro desejado             | 5%    |
| Total                   | R\$ 29.600 |                         |             |                            |       |

Fonte: o autor (a)

Salário de mercado R\$ 5.000 x 13 meses = R\$ 65.000,00  
 1/3 de férias = R\$ 1.666,67  
 = R\$66.666,67

Salário horas R\$66.666,67/1760 horas =R\$37,88/h  
 Despesas R\$29.600,00/1760 horas = R\$16,82/h  
 Investimento R\$6250,00/1760 horas = R\$3,55/h  
 R\$58,25/h

Mark-up  $\frac{1}{1 - \frac{(5 + 3,65\% + 5,88 + 5)}{100}} = 1.242699$       $1.242699 \times R\$58,25 = R\$72,38$

Observa-se que o valor da hora desse profissional será de R\$ 72,38, isso significa que se o serviço por ele prestado demandar 8 horas deverá ser cobrado de seu cliente R\$ 72,38 x 8 horas = 579,04.

Para Padoveze e Takakura Jr. (2013), os pontos referenciais para apurar o custo horário do serviço de um consultor técnico, especializado, trabalhando individualmente numa empresa constituída como empresa individual são os seguintes:

- a) remuneração líquida desejada pelo profissional, dentro de parâmetros de mercado;
- b) lucro para recuperação do investimento necessário/realizado na estruturação da empresa (escritório, móveis, equipamentos, sistemas de informação, secretaria, comunicação, knowhow etc.);
- c) gastos indiretos para manutenção da atividade (mão de obra de secretaria, limpeza, assessores, materiais indiretos, manutenções de softwares, equipamentos e imóveis etc., despesas gerais etc.);
- d) equipamentos específicos utilizados em cada consultoria, se for o caso.
- e) estimativa de horas disponibilizadas/realizadas de prestação de serviço junto aos clientes (ocupação média da atividade);
- f) encargos tributários sobre os serviços, que devem ser recuperados através do preço de venda.

O Quadro 02 apresenta um modelo genérico para apuração de um custo de mão de obra profissional. No exemplo, o fato de o custo contemplar a remuneração desejada e o retorno mínimo de investimento poderia também ser considerado como um preço de venda básico. Contudo, é importante lembrar que o preço de venda pode ser superior, caso o mercado assim o admita (PADOVEZE; TAKAKURA JR. 2013).

Quadro 02 – Exemplo de custo unitário de serviço hora profissional base: período mensal.

|     |  |            |  |
|-----|--|------------|--|
| 1.  | Remuneração Líquida Desejada                   | R\$ 10.000 |  |
| 2.  | Encargos Sociais                               | 9.500      | INSS, FGTS, Seguros Saúde, Previdência Privada, Alimentação, Transporte, 13°, Férias etc.                      |
| 3.  | Mão de Obra de Terceiros                       | 5.000      | Incluindo encargos sociais.  |
| 4.  | Despesas Gerais                                | 2.580      | Materiais indiretos, despesas gerais.  |
| 5.  | Depreciação                                    | 400        | Sobre o valor dos equipamentos utilizados.   |
| 6.  | Remuneração do investimento (100.000 x 0, 015) | 1.500      | 1,5% ao mês sobre o valor do investimento (valor do empreendimento considerando inclusive ativos intangíveis). |
| 7.  | Total  | 28.980     |  |
| 8.  | Horas Disponíveis / Realizadas                 | 112        | Estimando-se um grau de ocupação de 70% em cima de 160 horas mensais.  |
| 9.  | Custo Horário sem Impostos (28.980 / 112)      | 258,75     |  |
| 10. | Encargos Tributários                           | 20%        | ISS, IR na Fonte, INSS Autônomos, Simples etc.   |
| 11. | Custo Horário com Impostos (9 : (1 – 10))      | 323,44     |  |

Fonte: Padoveze e Takakura (2013).

### **3. CONSIDERAÇÕES FINAIS.**

Com as constantes mudanças no cenário econômico brasileiro, diversas são as aberturas no mercado para o profissional liberal, assim sendo, esse estudo está em pauta com a seguinte situação problema: Como formar o preço dos serviços prestados pelos profissionais liberais baseado em seus honorários?

As nuances conceituais das categorias para Prux (1998), uma categoria de pessoas, que no exercício de suas atividades laborais, é perfeitamente diferenciada pelos conhecimentos técnicos reconhecidos em diploma de nível superior, não se confundindo com a figura do autônomo, sempre que atuem de forma independente, no sentido de não serem funcionários de um empregador.

Verificou-se com esse trabalho os principais gastos, como os custos fixos (aqueles que existem mesmo sem que se atenda a qualquer cliente, como telefonia, aluguel, entre outros) e os variáveis (que podem se alternar em função da demanda de trabalho, como material de escritório, despesas de transporte, impressão, entre outros).

Constatou-se as cargas tributárias que podem ser geradas a essa classe, o profissional estar sujeito ao recolhimento do Imposto de Renda (IR), da Contribuição Previdenciária (INSS), do Imposto sobre Serviço (ISS) e do PIS.

Por fim foi constatado que o preço está ligado diretamente ao valor, para aumentar o preço é necessário agregar valor a prestação do serviço. Sugere-se que os profissionais liberais, conheçam o que o cliente valoriza no seu serviço definindo assim um preço competitivo, trazendo assim retorno pro seu negócio e pro seu serviço.

## REFERÊNCIAS

BERNARDI, Luiz Antonio. **Formação de Preços - Estratégias, Custos e Resultados**, 5ª edição. Atlas, 03/2017.

Denis Ferreira. **Tipos de despesas**, 2016. Disponível em: <http://contabeissemsegredos.com/tipos-de-despesas/>. Acesso em: 01 de mai. 2018.

Delphin Contabilidade. **“Quanto cobrar pelos serviços profissionais liberais e autônomos?”**. Delphin.com.br. <http://www.delphin.com.br/orientacao/54-quanto-cobrar-pelos-servicos-profissionais-liberais-e-autonomos>. Acessado em: 01 de mai. 2018.

Equipe profissional liberal. **Profissional liberal**, 2015. Disponível em: <http://profissionalliberal.com.br/portal/index.php/artigos-profissional-liberal/47-vantagens-e-desvantagens-de-ser-um-profissional-liberal>. Acesso em: 04 de mai. 2018.

KOTLER, Philip. **Administração de marketing**.3. ed.São Paulo: Atlas, 1994. p. 538-556.

Padoveze, Clóvis Luís, Takakura Junior, Franco Kaolu. **Custo e preços de serviços: logística, hospitais, transporte, hotelaria, mão de obra, serviços em geral**. Atlas, 05/2013.

PRUX, Oscar Ivan. **Responsabilidade Civil do Profissional Liberal no Código de Defesa do Consumidor**. Belo Horizonte: Del Rey, 1998. p. 27.

Revista Exame. Melhores e maiores – **As 1.000 maiores empresas do Brasil**. São Paulo: Abril, edição 1019E, jul. 2012, p. 91.

SANDRONI, Paulo. **Novíssimo Dicionário de Economia**.6. ed. São Paulo: Best Seller, 1999. 2

Scmitt, Carlos e Xavier, Lejeun. **O profissional liberal**, 2015. Disponível em: [http://www.cnpl.org.br/new/index.php/teste/contrato-mutuo/90-conteudo\\_estatico/767-o-profissional-liberal](http://www.cnpl.org.br/new/index.php/teste/contrato-mutuo/90-conteudo_estatico/767-o-profissional-liberal). Acesso em: 21 de abr. 2018.

VASCONCELOS, Fernando Antônio de. **Responsabilidade do Profissional Liberal nas Relações de Consumo**. Curitiba: Juruá, 2003. p.17.

### **ABSTRACT**

There is a significant increase in the number of professionals in the labor market. With this advancement, and to enhance this new career, knowing how to form the price of the service provided by this professional is an essential task for the subsistence of the category. purpose answer the following question: How to form the price of services provided by the liberal professionals based on their fees? Based on this assumption, this research has as general objective: to analyze the price formation of the liberal professionals, and to achieve this goal the following specific objectives were based on: verifying the conceptual nuances of the professional categories; identify the main expenses as costs, expenses and or tax charges; to analyze the cost formation of the fees, where the costs of the out-of-pocket costs and the prices of the services rendered are identified. In order to reach the necessary answers to the problems and their objectives, the bibliographic research was used as a method, in the results, it was possible to analyze the difficulties related to the price formation of liberal professionals, such as the change in the class environment.

**Keywords: Liberal professional. Pricing. Fees.**