

VALOR NA ARQUITETURA: COMPARATIVO ENTRE MÉTODOS DE PRECIFICAÇÃO

VALUE IN ARCHITECTURE: COMPARISON BETWEEN PRICING METHODS

RAFAEL VENTURIN PIACENTINI

Universidade Estadual do Oeste do Paraná – Brasil
rafael.ventutin@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6182-4439>

MARCELO ROGER MENEGHATTI

Universidade Estadual do Oeste do Paraná – Brasil
frmeneghatti@hotmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5736-4230>

MARITANE PRIOR

Universidade Estadual do Oeste do Paraná – Brasil
maritane.prior@unioeste.br
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3232-1533>

GABRIELA BANDEIRA JORGE

Centro Universitário Fundação Assis Gurgacz – Brasil
gabi_bandeira@hotmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3728-6378>

R E S U M O

Este trabalho examina empiricamente as condicionantes de formação de preço em serviços de arquitetura, uma vez que este é um fator de competitividade empresarial e fundamental ao processo de decisão de gestores quanto ao seu posicionamento de mercado e capacidade de solvência. O objetivo deste estudo é determinar o melhor método de precificação para projetos de arquitetura. Trata-se de um estudo qualitativo e quantitativo onde se realizou coleta de dados por observação em dois escritórios de arquitetura para identificar as suas estruturas de custos e posteriormente se realizou o cálculo do preço por metro quadrado projeto para cada um deles, comparando os métodos de precificação da tabela de honorários profissional, hora técnica, preço de mercado e custeio direto. Com base no resultado assumiu-se 500m² projetados para cada escritório e se elaborou Demonstrativos de Resultado do Exercício simulados em cada opção de precificação. Os dados foram obtidos por meio da comparação do lucro líquido, para determinar o melhor meio de precificar um projeto arquitetônico. Os resultados apontam que não existe um método definitivo, principalmente devido as diferentes estruturas de custos, existindo outras variáveis – além da relação custo/ lucro – a serem observadas para escolha da precificação ideal. Esta pesquisa contribui para o processo de decisão de gestores na escolha do melhor método de precificação em projetos arquitetônicos.

P A L A V R A S - C H A V E

Custos. Formação de preço. Competitividade. Construção civil. Projeto arquitetônico.

A B S T R A C T

This work empirically examines the constraints on price formation in architectural services, since this is a factor of business competitiveness and fundamental to the decision-making process of managers regarding their market positioning and solvency capacity. The objective of this study is to determine the best pricing method for architectural projects. This is a qualitative and quantitative study in which data were collected through observation in two architecture offices to identify their cost structures and later the price per square meter project was calculated for each of them, comparing the methods of pricing of the professional fee schedule, technical hours, market price and direct costing. Based on the result, 500m² were projected for each office and simulated Income Statements were prepared for each pricing option. Data were obtained by comparing net income to determine the best way to price an architectural project. The results indicate that there is no definitive method, mainly due to the different cost structures, with other variables – in addition to the cost/profit ratio – to be observed in order to choose the ideal pricing. This research contributes to the decision-making process of managers in choosing the best pricing method for architectural design.

K E Y W O R D S

Costs. Pricing. Competitiveness. Edifice. Architectural design.

INTRODUÇÃO

Escritórios de arquitetura e urbanismo são empresas especializadas na prestação de serviços referentes a arquitetura, urbanismo e a construção civil em geral (CAU, 2021). Os cursos de arquitetura e urbanismo no Brasil, em sua grande maioria, não oferecem disciplinas voltadas a gestão de negócios. Contudo, esse é conhecimento fundamental a qualquer indivíduo que possua uma empresa (PIACENTINI, MENEGHATTI, 2020; RODRIGUES, 2018).

A natureza de prestação de serviços no trabalho de arquitetos oferece um “produto” intangível, que é o projeto arquitetônico. Mesmo que, de certa forma, ele exista fisicamente – em forma de desenhos em papéis, maquetes, documentos, etc. – o

“produto”, proveniente do projeto arquitetônico só passa a existir, de fato, enquanto obra construída e que cumpre a sua função (KOTLER, KELLER, 2013; ZEVI, 1977).

Os profissionais de arquitetura entendem-se impossibilitados de controlar – economicamente – as decisões de projeto. Tal fato ocorre pelo desconhecimento da influência nos custos e suas inter-relações (MASCARÓ, 2006). É um fato que os custos afetam o preço da prestação de um serviço, uma vez que o preço é um valor com objetivo de cobrir os custos e ainda gerar lucro (CARARO, 2005; MARTINS, 2003).

Preço é uma expressão quantitativa de que expressa o valor ofertado a algo que supra um desejo ou necessidade. Também pode ser compreendido como um ele-

mento do composto de marketing – juntamente ao produto, a praça e a promoção – que permite a geração de receita a uma empresa, bem como sua sobrevivência no ambiente competitivo, uma vez que é composto por clientes, concorrentes e os custos (GODINHO, 2004; KOTLER, KELLER, 2013; LIMEIRA, 2003; SARDINHA, 1995).

Observa-se que o preço é formado com base nos elementos anteriormente citados – concorrentes, custos e o valor percebido pelos clientes. Porém, o mais importante é que o preço pedido por um bem ou serviço, ofereça a empresa a quantia monetária necessária para cobrir seus custos e ainda gerar lucro, sem deixar de lado o potencial competitivo e o valor percebido pelos clientes (CHURCHILL, PETER, 2000; GODINHO, 2004; KOTLER, KELLER, 2013).

Ressalta-se que a precificação pode ser observada de duas óticas distintas. A primeira é da contabilidade de custos, que objetiva o controle e a mensuração de desempenho. A segunda é a visão do *marketing*, que se pauta no posicionamento estratégico de um produto ou serviço e explora não apenas a relação do cliente com o preço, mas também do valor que o indivíduo observa neste preço (MACEDO, ROSADAS, 2006).

Existem diversos métodos de formação de preço, talvez, o mais conhecido e utilizado seja o método baseado no custo – que pode ser direto, por absorção, por departamentalização ou por produto – contudo, observa-se que esse método é pouco utilizado pelos profissionais de arqui-

tetura, devido a sua falta de conhecimento sobre gestão (BERNARDI, 1998; MARTINS, 2003; PIACENTINI, MENEGHATTI, 2020). Os métodos mais adotados por estes profissionais são a hora técnica, definida por uma base de cálculo apresentada pela lei nº4.950-A/1966, a tabela de honorários do Conselho de Arquitetura e Urbanismo (CAU) e o preço de mercado (BRASIL, 1966; NAGLE, HOLDEN, 2003; CAU, 2014).

Esse déficit no ensino de gestão nos cursos de arquitetura somado a intangibilidade do serviço ofertado torna difícil para esses profissionais precificarem seu trabalho, mesmo que existem diversos métodos de formação de preço, o que justifica este estudo. Além disso, pesquisas anteriores orientam estudos quanto aos assuntos de empreendedorismo e gestão em negócios de arquitetura (PIACENTINI, MENEGHATTI, 2020). Diante a isso, forma-se a pergunta desta pesquisa: Qual o melhor método de formação de preço para o serviço de projeto de arquitetura? Para responder a esta pergunta apresenta-se o objetivo da pesquisa que é determinar qual o melhor método de formação de preço para projetos de arquitetura.

Este estudo é uma pesquisa quantitativa e qualitativa. Para realização deste estudo foi aplicado um questionário para conhecer o preço de mercado praticado na cidade de Cascavel-PR, sobre os serviços de projetos de arquitetura. Na sequência, foi realizada uma pesquisa de observação *in loco* em dois escritórios de arquitetura com objetivo de realizar o levantamento de custos. Isso foi necessário porque esses

custos serviram como base de cálculo para precificação, e custeio direto. Outras etapas de pesquisa foram as coletas de dados referente a precificação por tabelas de honorários do CAU e o cálculo da hora técnica desses profissionais, com base na lei nº4.950-A/1966. Após a formação de preço por estes quatro métodos – preço de mercado, hora técnica, tabela de honorários e custeio – elaborou-se então demonstrativos contábeis simulados para se determinar o lucro ou prejuízo, para cada método de precificação adotado, de modo a se demonstrar qual deles apresentou melhor resultado referente ao lucro ou prejuízo.

As contribuições deste estudo mesclam aspectos de diferentes áreas da administração. A administração de custos, uma vez que é fundamental aos gestores compreenderem esta estrutura e como ela afeta seu processo de precificação, a administração de serviços por ter como objeto de estudos empresas prestadoras de serviços em arquitetura e, por fim, a administração de marketing tendo vista que o preço é um dos elementos do composto de marketing. As contribuições práticas estão na apresentação de diferentes métodos de formação de preço para o serviço de projetos de arquitetura e a observação, de qual entre eles, apresenta melhor resultado – lucro – para esse tipo de serviço. Esta pesquisa contribui tanto como base para pesquisas posteriores, como no aspecto prático profissional, onde apresenta ferramentas para que, tanto profissionais da administração e gestão, bem como os profissionais de arquitetura possam formar preços mais competitivos em seus serviços prestados e se posicionarem no ambiente competitivo.

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Serviço pode ser definido como o empenho, essencialmente intangível, que uma parte A proporciona a uma parte B sem fornecer propriedade e nenhum bem (KOTLER, KELLER, 2013). Um serviço prestado pode estar atrelado a um produto, contudo, isso não é uma regra e este pode se diferenciar por desiguais características. Existem serviços atrelados a necessidade de maquinário, enquanto outros envolvem recursos humanos. Alguns serviços exigem a presença do cliente – como os prestados por médicos, dentistas, manicures, etc. – enquanto outros, não possuem essa necessidade. A natureza do serviço prestado pode atender as necessidades pessoais ou empresariais – serviços *business to business* (B2B) ou *business to cliente* (B2C). São tantas generalidades que cada tipo de organização, segundo o tipo de serviço prestado, necessita de diferentes formas de *marketing*, gestão e conseqüentemente de formação de preço – ou precificação (CARARO, 2005).

As principais características de um serviço são sua natureza intangível, a perecibilidade (uma vez que não pode ser estocado), o ato simultâneo de produção e consumo, a variabilidade – ou alto grau de customização (KOTLER, KELLER, 2013; LAS CASAS, 2008). É interessante perceber que o projeto de arquitetura, principal serviço ofertado pelos arquitetos urbanistas, possui todas essas características.

Apesar disso, é necessário compreender a natureza dos serviços prestados pelos arquitetos e urbanistas, os quais o CAU – órgão que regulamenta a profissão

no Brasil – apresenta divididos em: 1) Projeto; 2) Execução de obras; 3) Gestão; 4) Meio ambiente e Planejamento Urbano e Regional; 5) Atividades especiais em Arquitetura e Urbanismo; 6) Ensino e Pesquisa; 7) Engenharia de segurança no trabalho (CAU, 2021; BRASIL, 2010). Cada um destes segmentos possui subdivisões. O seguimento Projeto, por exemplo, subdivide-se em arquitetônico, de interiores, estrutural, hidro sanitário, lógico, elétrico, paisagístico, etc. O mesmo vale para as demais áreas como execução de obras, reparo ou reforma, etc. Não obstante, nesta pesquisa o que importa é o serviço de projeto, uma vez que se objetiva encontrar o melhor método de precificação para este serviço específico – e o mais executado pelos profissionais de arquitetura e urbanismo.

Todo serviço possui um preço onde este é o valor oferecido por algo, com o potencial de satisfazer uma necessidade ou desejo (SARDINHA, 1995). Ressalta-se que quando se trata de serviços, o preço pode receber diferentes denominações como taxa, aluguel, comissão, honorário, encargos, entre outros (CHURCHILL, PETTER, 2000). Entretanto, apesar da denominação que receba, o preço se refere objetivamente a uma quantia estipulada por bem ou serviço cujo a comercialização visa cobrir os custos e gerar lucro, onde existem diferentes métodos de formação de preço (CARARO, 2005).

A formação do preço de venda está intimamente ligada às condições do mercado, ambiente competitivo e concorrência, aos custos e ao retorno sobre o investimento. Entre os principais métodos estão o cus-

teio, a concorrência e o valor percebido. A formação deste, deve considerar a cobertura dos custos e a geração de lucro, conforme já citado (CHURCHILL, PETTER, 2000; SANTOS, 2017). O custeio é certamente um dos métodos mais utilizados na precificação de bens e serviços, pois este método apresenta diversos benefícios como a simplicidade do método, a segurança de sobrevivência – uma vez que assegura tanto o lucro como o retorno com base em um volume, ou meta, de venda a ser atingido – e a competitividade, permitida pelo conhecimento dos custos envolvidos e possibilitando maior flexibilidade de alteração de preços sem afetar o retorno, como definido por Bernardi (1998), que ainda apresenta como benefícios a estruturação do preço e a rotinização de tomada de decisões – fatores que se relacionam diretamente a competitividade.

A formação de preço pelo custeio se utiliza de um fator de multiplicação conhecido como *mark-up*, que é, de forma direta, um fator multiplicador para os custos – tanto fixos como variáveis e aqui inclui-se as despesas – da produção de um bem ou prestação de um serviço para se obter um preço de venda (KOTLER, KELLER, 2013; MARIANO, 2017; MARTINS, 2003). Uma das formas de se utilizar o *mark-up* é através da fórmula fornecida por Martins 2003, e adaptada na sequência:

$$PV = C / (MK - 1)$$

Nesta fórmula PV representa o preço de venda, C o custo unitário e MK o fator multiplicador do *mark-up*. Ressalta-se que esse fator de multiplicação é uma porcen-

tagem – que precisa ser convertida para decimais no efeito de cálculo – resultante da soma das despesas gerais e administrativas (que incluem custos fixos e variáveis, bem como despesas), comissão com vendedores, tributos e impostos referentes ao produto, bem ou serviço e a margem de lucro desejada. Ressalta-se que este cálculo se aplica a venda à vista, no caso de vendas a prazo é necessário incluir os encargos financeiros correspondentes a operação (MARTINS, 2003).

Outro método de formação de preço bastante conhecido é o preço de mercado. Este método é utilizado por empresas que desejam ganhar espaço competitivo, o ambiente de negócios for muito competitivo ou se a mesma atingir determinado objetivo de venda. Bastante utilizado por novos entrantes com baixa experiência e/ou conhecimento quanto a sua estrutura de custos e buscam praticar preços similares aos do mercado (CARARO, 2005; GOULART, 2000).

As condições de mercado são fator de grande influência nesse método. Se por um lado apresenta vantagem por nivelar todos os *players* – no quesito preço – por outro pode ser também muito arriscado uma vez que diminui a elasticidade dos preços e, conseqüentemente, a competitividade. Diante disso esse método de formação de preço só é vantajoso quando se tem informações completas e concretas sobre os preços praticados pelos concorrentes e a sensibilidade dos clientes, quanto ao fator preço. Ressalta-se a importância de análise dos concorrentes, como estratégia de mercado e manutenção da competitividade

de uma empresa, o que implica em uma redução de preço coerente quando embasada na concorrência (CARARO, 2005; KOTLER, HAYES, BLOOM, 2002; NAGLE, HOLDEN, 2003).

Uma terceira forma de precificação é determinada pela lei nº4.950-A/1966. Essa lei se aplica aos diplomados nos cursos superiores de engenharia, química, arquitetura, agronomia e veterinária. A lei em questão determina que:

“[...]Art. 5º. Para a execução das atividades e tarefas classificadas na alínea a do art. 3º, fica fixado o salário-base mínimo de 6 (seis) vezes o maior salário-mínimo comum vigente no País, para os profissionais relacionados na alínea a do art. 4º, e de 5 (cinco) vezes o maior salário-mínimo comum vigente no País, para os profissionais da alínea b do art. 4º.

Art. 6º. Para a execução de atividades e tarefas classificadas na alínea b do art. 3º, a fixação do salário-base mínimo será feito tomando-se por base o custo da hora fixado no art. 5º desta Lei, acrescidas de 25% as horas excedentes das 6 (seis) diárias de serviços [...]” (BRASIL, 1966)

Indica-se que a resolução CAU 38/2012, adotada as mesmas prerrogativas desta lei. Isso significa que para 8 horas de trabalho o salário mínimo de um destes profissionais deve ser 8,5 vezes maior que o salário mínimo vigente, para 6 horas o cálculo base é 6 vezes o salário mínimo vigente e para 4 horas o salário é 4 vezes o mínimo vigente. Tomando essa informação por base e considerando que o salário mínimo vigente no momento desta pesquisa (CAU, 2021) é de

R\$ 1.100,00/mês de modo que assim pode-se definir o valor da hora técnica para um arquiteto pela equação (SILVA JR., 2021):

$$SALÁRIO FINAL = 8,5 * SALARIO MINIMO VIGENTE$$

$$VALOR DA HORA TECNICA = \frac{SALARIO FINAL}{HORAS TRABALHADAS/MES}$$

Após estes procedimentos matemáticos encontra-se então, o valor para hora técnica. A utilização da hora técnica para formação de preço pode ocorrer de diferentes formas, nos serviços referentes a projetos de arquitetura o mais usual é alocar este valor por metro quadrado projetado. O procedimento para isso é bastante simples basta dividir o total de metros quadrados contratados pelo cliente, pelo número de horas/m² (TISAKA, 2006).

O último método de formação de preço abordado neste estudo é a utilização de tabelas profissionais, fornecidas por entidades de classe. Esse é o método padrão adotado em diversos escritórios brasileiros. Essas tabelas oferecem índices baseados no Custo Unitário Básico (CUB) (RODRIGUES, 2018; CARARO, SIDOR, 2001). Uma das tabelas mais utilizadas pelos profissionais de arquitetura são as disponibilizadas pelo CAU e traz diferentes ferramentas de cálculo para formação do preço (CAU, 2014).

As tabelas de honorários do CAU, utilizam o método de cálculo onde se considera como variáveis o valor do metro quadrado da construção por estado (considerando a região onde o mesmo será executado) e a flexibilização do Benefícios e Despesas Indiretas (BDI) – uma base de cálculo variável de escritório para escritório. O CAU ainda disponibiliza uma calculadora virtual, Ilustração 01, disponibilizada de forma *online* para que os profissionais que optarem por esse método de formação de preço, gerem o valor de seu serviço com maior facilidade, contudo, geralmente os valores obtidos estão fora dos preços de mercado, o que reduz a competitividade dos profissionais que optam por essa metodologia (RODRIGUES, 2018; CAU, 2014)

Ilustração 01 - Calculadora virtual de honorários de serviços de arquitetura



FONTE: CONSELHO DE ARQUITETURA E URBANISMO (2022).

Ressalta-se que os métodos baseados nas tabelas não definem o modo como as atividades devem ser desenvolvidas ou quais os recursos necessários na prestação do serviço de projeto de arquitetura. Isso indica que essas ferramentas não consideram os custos diretos e indiretos ou despesas atreladas a prestação do serviço. Ainda implica no desconhecimento, para os profissionais que adotam este método, quanto ao lucro ou prejuízo que um determinado projeto lhe proporcionará (CARARO, 2005).

Existem diversas ferramentas contábeis para se estipular o lucro ou prejuízo e sua função é fornecer informações sobre o patrimônio, aspectos financeiros e desempenho de uma organização, além de apre-

sentar os resultados de determinados períodos contábeis. Entre as mais utilizadas está o Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE), cujo o seu escopo pode ser observado no Quadro 01. Este é um importante demonstrativo contábil, que deve ser feito mensalmente no qual é possível se observar o Custo do Serviço Prestado (CSP), as despesas, os impostos – entre outras informações financeiras – e principalmente, o lucro ou prejuízo do período (entenda-se mês). Informações importantes tanto para tomada de decisão como para o posicionamento estratégico de qualquer empresa, que pode se refletir na própria revisão e formação do preço de venda (IUDÍCIBUS, MARION, 2017; MARION, 2012)

Quadro 01 - Escopo síntese de um Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE)

RECEITA BRUTA
- DEDUÇÃO DE VENDAS
Descontos incondicionais – vendas à vista
Vendas canceladas
ICMS sobre a venda
PIS sobre faturamento
CONFINS sobre faturamento
RECEITA LÍQUIDA
-CSP
LUCRO BRUTO
- Despesas
Vendas
Administrativas – material de escritório, sistemas, salários, etc.
Operacionais – combustível, plotagens, etc.
Financeiras – comissões
+ outras receitas
- outras despesas
LUCRO OPERACIONAL
Receitas não operacionais
Lucro na venda de ativos
Despesas não operacionais
Prejuízo na venda de ativos
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA (IR) E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL SOBRE LUCRO LÍQUIDO (CS)
Provisões para contribuição social sobre o lucro
Provisão para IR
LUCRO APÓS CS E IR
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO

FONTE: ADAPTADO DE BRINA, PICOLO, WATANABE (2018).

Destaca-se que a DRE é uma síntese de receitas e despesas de uma organização sobre um período de tempo. Esse demonstrativo apresenta uma relação dedutiva e vertical (de acordo com o grau de dedutibilidade) que se inicia com as receitas (valor inicial do qual se deduz custos e despesas) para se indicar o lucro ou prejuízo do período avaliado (IUDÍCIBUS, MARION, 2017).

Faz-se necessária compreensão do DRE, uma vez que este demonstrativo contábil foi utilizado como método de análise dos dados. Além disso, desempenhou papel fundamental na discussão dos resultados, uma vez que apresenta o lucro ou prejuízo do período analisado.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este estudo possui natureza quantitativa e qualitativa. O aspecto quantitativo se dá pelo fato de trabalhar com dados numéricos que receberam tratamento matemático e/ou estatístico. Já quanto ao aspecto qualitativo, ocorre devido a descrição de tendências, opiniões ou atitudes de uma população ou amostra pesquisada – neste caso, o comparativo entre os resultados (CRESWELL, 2007).

A etapa quantitativa se refere a coleta de dados que ocorreu em diferentes frentes. Primeiro, por meio de observação *in loco* em dois escritórios de arquitetura, da cidade de Cascavel – PR., esta observação ocorreu no mês de dezembro de 2021, com o objetivo de realizar o levantamento de custos (diretos e indiretos) e despesas

de cada um dos escritórios – denominados de Escritório A e Escritório B – bem como possibilitar o cálculo da quantia necessária para solvência mensal para cada um destes, calculada dividindo o valor total encontrado nos levantamentos de custos, pelo valor do metro quadrado praticado em cada forma de precificação.

A população deste estudo compreende os 273 escritórios de arquitetura da cidade de Cascavel – PR. – considerando apenas pessoa jurídica – (CAU, 2021). Porém por se tratar de um estudo de caso comparativo a escolha dos objetos de pesquisa foi por conveniência. Esta é uma forma de amostragem onde os elementos são escolhidos deliberadamente, com base no julgamento dos pesquisadores, que no caso deste estudo assumiram como critérios de seleção o tempo de atuação profissional (determinando ser menor ou igual a 10 anos) e que fosse necessariamente do ramo de arquitetura, sediada na cidade de Cascavel, PR. (MALHORTA, 2011).

Outra frente de coleta de dados foi uma pesquisa de mercado com empresas do segmento, para identificar o preço médio por metro quadrado praticado pelas empresas do setor na cidade, ou seja, o preço de mercado. Esse questionário foi disponibilizado pelo *google forms* e ficou disponível para resposta entre os dias 07 de janeiro de 2022 e 14 de janeiro do mesmo ano, sendo que o total de respondentes foi de 97 empresas. Para identificar a confiança da amostra, foi realizado um teste *Post Hoc* por meio do *software G*Power*, onde se obteve o resultado de 0,923 para o valor de *Power*, ou 92,3% de confiança. Ressal-

ta-se que na etapa de coleta de dados por meio do questionário a amostra foi aleatória, com o instrumento sendo enviado para a população por meio de recursos digitais, como *e-mail* e redes sociais.

Ainda na coleta de dados houveram outros dois procedimentos. Um deles foi a identificação do preço por metro quadrado fornecido por tabelas do CAU, um método de precificação de serviços muito utilizado pelos profissionais da área. Nesse procedimento se usou a calculadora virtual disponibilizada pelo próprio CAU. Outro procedimento de coleta de dados, referente a precificação, foi o cálculo do preço por metro quadrado com base na hora técnica, também bastante utilizado por estes profissionais, onde assumiu-se como base o que é definido tanto pela resolução 38/2012 do CAU, quanto definido pela lei nº4.950-A/1966 (BRASIL, 1966; CAU, 2014).

Por fim, a última etapa de coleta de dados para definição de preço ocorreu por meio do cálculo do custeio direto – dentre os meios de custeio (direto, por absorção, por departamentalização e por atividade ou ABC) considerou-se que este se adequa melhor a pesquisa, devido aos resultados obtidos no questionário aplicado para identificar o preço de mercado. Por fim, foi a elaboração do DRE simulado para cada empresa com base em cada uma das quatro formas de precificação. Isso significa que foram elaborados quatro DRE's para cada um dos escritórios – A e B – com objetivo de identificar qual método de formação de preço do projeto de arquitetura possibilita um melhor resultado, onde se assumiu o maior valor de Lucro Líquido como melhor resposta.

Para efeito de cálculo e comparação entre os métodos de formação de preço, considerou-se dois pontos importantes quanto a oferta do serviço de projeto de arquitetura. Primeiramente se considerou um valor fixo de 500m² projetados para ambos os escritórios analisados e, a partir dos resultados, estimou-se a quantidade mínima de metros quadrados projetados, necessária para cobrir a necessidade de solvência mensal de ambos. Todas essas etapas, bem como os resultados podem ser observados na sequência.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

O Escritório A, é uma empresa de responsabilidade limitada (LTDA) situada em Cascavel – PR., com 6 anos de mercado. Atua na área de construção civil com foco em serviço de projetos de arquitetura. O público alvo da organização é a arquitetura comercial – projetos de escritórios, empresas, corporativos, vitrinismo, plantas industriais e adequação de ergonomia, ainda assim, a empresa aceita serviços de arquitetura residencial também, projetos de casas, interiores residenciais, paisagismo e outros. Conta com dois sócios, ambos arquitetos, que retiram um pró-labore de R\$3.500,00 cada e pagam a seus estagiários um salário de R\$1.106,00 e conta com 3 estagiários.

Quanto ao Escritório B, este é uma empresa também LTDA, sediada em Cascavel – PR., com 7 anos de mercado. O público alvo deste escritório é arquitetura residencial com foco em alto padrão. A empresa oferece serviços de projeto de

arquitetura e interiores, reforma e ampliação, paisagismo e assessoria aos clientes na escolha de materiais e profissionais relacionados aos serviços contratados. Conta com dois sócios, que retiram pró-labore de R\$4.700,00/mês e 6 estagiários com salário de R\$1.106,00.

Os custos foram levantados com base em SEBRAE (2022) e Oliveira e Machado (2006). A relação de custos e despesas consideradas pode ser observada no Quadro 02, bem como a natureza dos mesmos, se fixos ou variáveis. Ressalta-se os custos levantados se referem ao mês de dezembro de 2021.

Quadro 02 - Levantamento de custos e despesas dos escritórios A e B

OBJETO	TIPO	NATUREZA	VALOR ESCRITÓRIO A		VALOR ESCRITÓRIO B	
Aluguel	Custo	Fixo	980		1.230	
Condomínio	Custo	Fixo	230		420	
Energia	Custo	Fixo	138,70		254,69	
Água	Custo	Fixo	Incluso no condomínio		Incluso no condomínio	
Internet	Custo	Fixo	199,90		199,90	
Telefone	Custo	Fixo	129,99		179,99	
Anuidade CAU profissionais	Custo	Fixo	105,67		105,67	
Anuidade CAU pessoa jurídica	Custo	Fixo	52,84		52,84	
Registro de responsabilidade técnica	Custo	Variável	97,95/ RRT	97,95	97,95/ RRT	489,75
Licença de <i>softwares</i>	Custo	Fixo	Total		total	
<i>Marketing</i> e propaganda	Despesa	Fixo	500,00		850,00	
Salários/ pró-labore	Custo	Fixo	10.318,00		16.036,00	
Subcontratados	Custo	Variável	0,00		0,00	
Consultores (contábil)	Custo	Fixo	400,00		800,00	
Impressões, reproduções e plotagens	Despesa	Variável	360,00		470,00	
Transporte	Despesa	Variável	1.556,32		2.238,56	

OBJETO	TIPO	NATU-REZA	VALOR ESCRI-TORIO A	VALOR ESCRI-TORIO B
Instrumentos e equipamentos considerar depreciação	Despesa	Fixo	4.124,50	5.232,67
Material de consumo	Despesa	Variável	320,00	565,00
Diarista	Despesa	Fixo	400,00	400,00

FONTE: DADOS DA PESQUISA (2022).

É necessário esclarecer alguns pontos quanto ao levantamento de custos. Começando pelo valor da unidade do CAU é de R\$634,04 dividido por 12 meses, então se obtém o valor mensal a ser integrado nos custos de R\$52,84 para pessoa jurídica e, considerando que ambos os escritórios possuem 2 sócios arquitetos com responsabilidade técnica, o valor total mensal é de R\$ 105,67. Outra questão é o valor do Registro de Responsabilidade Técnica (RRT), exigido para todo serviço realizado por esses profissionais. A RRT possui valor fixo de R\$ 97,95 – no ano de 2021 – por RRT. Desse modo se um profissional emitir uma RRT de 500m² - caso do escritório A – pagará apenas este valor, porém, se emitir cinco RRT de 100m² cada – caso do escritório B – pagará $97,95 \times 5 = 489,75$, isso significa que além de ser um custo variável possui grande influência na formação de preço.

Licença de *softwares* é um item que foi calculado com base na anuidade dividida por 12 meses, de modo a alocar o custo mensal deste item. Para o escritório A, a anuidade dos *softwares* é de R\$9.700,00 enquanto para o escritório B a anuidade

é de R\$12.350,00. A diferença é devido ao número de máquinas com licença. O item subcontratados, se refere aos serviços terceirizados contratados pelos escritórios. Normalmente, estes serviços se concentram em contratação de desenhistas extras que cobram por metro quadrado desenhado e/ou artistas digitais que modelam imagens de projetos em 3D, e no período analisado não houve a necessidade dessa subcontratação. No que tange a depreciação, adotou-se as afirmações de Gitman (2013), que afirma que computadores, impressoras, automóveis e outros equipamentos tecnológicos depreciam em 5 anos enquanto móveis de escritório, iluminação e outros equipamentos do tipo, depreciam em 7 anos, sendo assim em ambos os casos (A e B) já ocorreu depreciação total destes itens, de modo que foi incluída no DRE como despesa, contudo, o valor total foi dividido por 12 meses para se obter o valor mensal, onde o escritório A obteve o cálculo $49.494,00/12 = 4.124,50$ reais, enquanto o escritório B o cálculo foi $62.792,00/12 = 5.232,67$ reais. Dessa forma pode-se organizar os custos e despesas, conforme observado no Quadro 03.

Quadro 03 - Total de custos e despesas para cada escritório

TIPO	TOTAL ESCRITORIO A	TOTAL ESCRITORIO B
Custos fixos	13.363,43	20.308,26
Custos variáveis	97,75	489,75
Despesas (fixas e variáveis)	2.936,82	9.756,23
Total	16.398,22	30.554,24

FONTE: DADOS DA PESQUISA (2022).

A partir do que está exposto no Quadro 03, percebe-se que o escritório A possui uma estrutura de custos mais enxuta se comparado ao escritório B. Isso se reflete na formação de preço por meio do custo direto, uma vez que com a estrutura de custo mais enxuta o primeiro consegue um preço mais competitivo pelo serviço de projeto de arquitetura. Com base nessas informações, se formam os preços pelos quatro métodos analisados, sendo o primeiro a tabela de honorários do CAU, utilizando a calculadora virtual disponibilizada pelo conselho. Ressalta-se que a título de cálculo considerou-se o valor total para 500m² projetados como venda à vista, uma vez que na venda a prazo seria necessário incluir os encargos financeiros, conforme afirma Martins (2003).

Para realizar o cálculo de preço pela tabela de honorários do CAU utilizando a calculadora virtual disponibilizada pelo conselho é necessário seguir uma série de passos. Primeiro é necessário se cadastrar um cliente com nome e endereço, nessa etapa se utilizou um cliente fictício para o escritório A chamado de cliente 01, e foi inserido um endereço igualmente fictício, ressalta-se que a base de cálculo utilizada

pelo CAU é o Custo Unitário Básico por metro quadrado construído (CUB) e que o valor se altera de acordo com a data, de forma que esse cálculo foi realizado no dia 07 de janeiro de 2022. O próximo passo é inserir os dados do empreendimento também realizado com dados fictícios. Na próxima etapa é necessário escolher o tipo de serviço onde se escolheu o item I – PROJETO seguido de I.I- ARQUITETURA DAS EDIFICAÇÕES e por fim I.I.I- PROJETO DE ARQUITETURA DAS EDIFICAÇÕES.

Na sequência de etapas é necessário identificar a categoria da edificação, onde se escolheu residência de médio padrão seguido das informações de área por pavimentos, onde se adicionou um pavimento térreo e um superior, cada um com 250m² cada. O preço de venda gerado para essa simulação foi de R\$153.641,76 – valor para o projeto completo – que dividido pelos 500m² adotados, se obtém o preço de R\$307, 28/m². O CAU sugere que o projeto seja cobrado por etapas, oferecendo na calculadora porcentagens e o cálculo dos valores por etapa, conforme a Ilustração 02. Ressalta-se que a ferramenta oferece a opção de se incluir etapas extras que afetam o preço do projeto, contudo para

realização desta simulação não se utilizou dessa ferramenta. Outra opção é o ajuste do preço pela complexidade do projeto, que também foi desconsiderado para essa simulação de formação de preço. É possível

ainda alterar os parâmetros do projeto – encargos sociais, despesas indiretas e despesas legais – porém, optou-se por manter os padrões do CAU.

Ilustração 02 - Resultado do cálculo de preço de venda e parcelamento para Escritório A pela calculadora do CAU

Parcelamento de honorários pelas etapas de projeto/serviço ALTERAR			
Etapa	Percentual*	Valor	Produtos finais (Escopo)
Estudo preliminar	10 %	R\$ 15.364,18	
Anteprojeto	30 %	R\$ 46.092,53	
Projeto para execução	50 %	R\$ 76.820,88	
Coordenação e compatibilização de projeto	10 %	R\$ 15.364,18	
* em relação ao projeto completo			
Etapas preliminares e/ou complementares ALTERAR			
Nenhuma etapa preliminar ou complementar definida para a atividade			
PREÇO DE VENDA (PV), OU VALOR DO PROJETO/ SERVIÇO			
R\$ 153.641,76			

FONTE: DADOS DA PESQUISA (2022).

Todo o processo foi realizado novamente para o escritório B, contudo como este emitiu 5 RRT's de 100m² cada, se cadastrou um cliente fictício chamado de cliente 2 mantendo-se os mesmos padrões adotados para o escritório A, até o momento de inserir as áreas. Na etapa de inserir as áreas considerou-se então 5 unidades de térreo com 50m² e 5 unidades de pavimento superior também com 50m² cada. O valor gerado pela calculadora do CAU foi de R\$129.059,08 que dividido pelos 500m² resultaram em um preço de R\$258,12/m². Ressalta-se ainda que não se incluiu etapas extras nem se alterou os parâmetros pré-estabelecidos pelo CAU. Assim como para o escritório A, gerou-se para o escritório B a tabela com os valores de parcelamento por etapas, segundo as sugestões de porcentagens do CAU, Ilustração 03.

Ilustração 03 - Resultado do cálculo de preço de venda e parcelamento para Escritório B pela calculadora do CAU

Parcelamento de honorários pelas etapas de projeto/serviço				ALTERAR
Etapa	Percentual*	Valor	Produtos finais (Escopo)	
Estudo preliminar	10 %	R\$ 12.905,91		Q
Anteprojeto	30 %	R\$ 38.717,72		Q
Projeto para execução	50 %	R\$ 64.529,54		Q
Coordenação e compatibilização de projeto	10 %	R\$ 12.905,91		Q

* em relação ao projeto completo

Etapas preliminares e/ou complementares		ALTERAR
Nenhuma etapa preliminar ou complementar definida para a atividade		
PREÇO DE VENDA (PV), OU VALOR DO PROJETO/ SERVIÇO		
R\$ 129.059,08		

FONTE: DADOS DA PESQUISA (2022).

O preço de mercado foi encontrado por meio da aplicação de um questionário. Foi respondido por 97 empresas de arquitetura, onde se permitiu identificar alguns aspectos relevantes, sendo: 33,3% dos respondentes tem entre 1 e 5 anos de mercado, o mesmo valor se refere a empresas com 5 a 10 anos de mercado. 11,1% estão ativas entre 10 e 15 anos e 22,2% tem mais de 15 anos de existência. Quanto ao enquadramento societário, 44,4% são autônomos, 44,4% são empresas de sociedade limitada e 11,1% são empresas de responsabilidade limitada individual (EIRELI).

Quando questionados sobre qual o fator de sucesso de seus serviços, 44,4% respon-

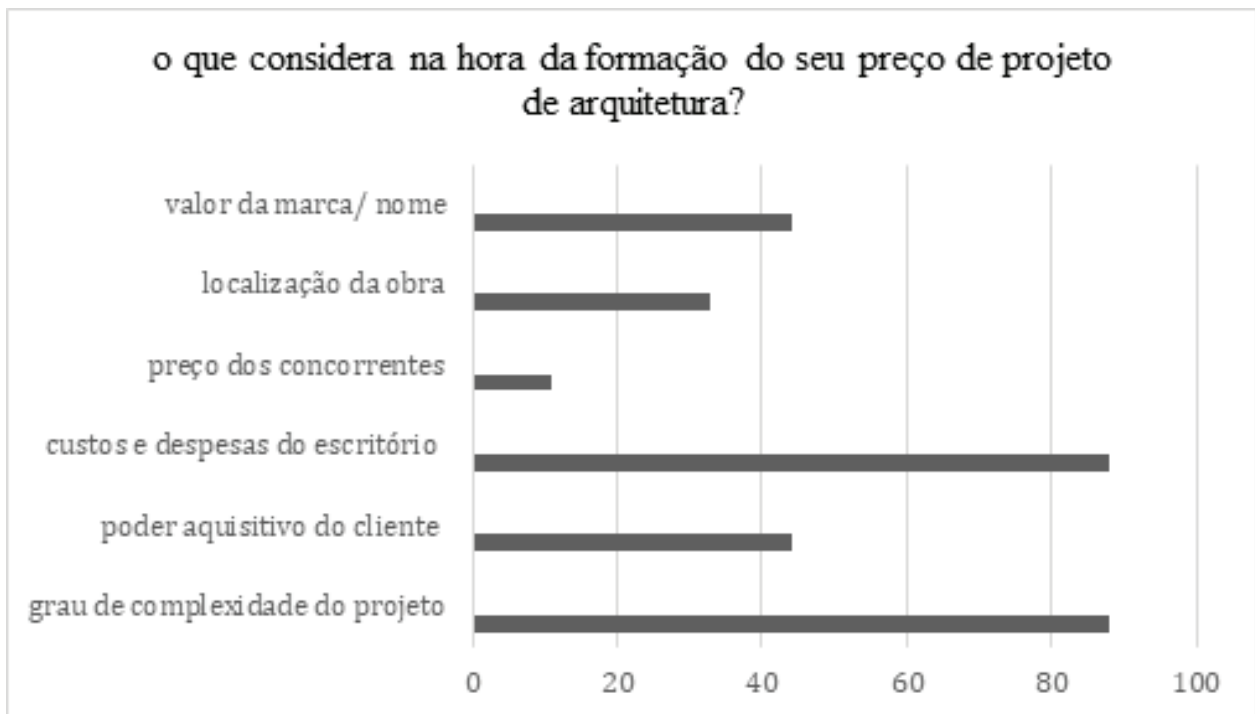
deram que é a qualidade, 22,2% afirmam que é o tempo de mercado e 33,3% apontaram a inovação como fator de sucesso. Quanto a prática de gestão de custos, 11,1% afirmam utilizar custeio por departamentalização e o mesmo valor respondeu que utiliza a hora técnica. Por outro lado 77,8%, responderam utilizar o custeio direto – este valor expressivo levou a opção dos autores a utilizar o custeio direto como método de precificação adotado nas simulações.

Os resultados quanto a questão sobre qual o método de precificação adotado pelos respondentes, 55,6% utiliza a hora técnica, 22,2% o custeio, 11,1% o preço de mercado e 11,1% a tabela de hono-

rários do CAU. Sobre o preço cobrado pelos serviços de projeto de arquitetura, 55,6% cobram entre R\$30,00 e R\$40,00, 11,1% entre R\$40,00 e R\$50,00 e 33,3% acima de 50 reais. Esses resultados apontam que o preço médio de mercado seria de R\$45,00 – valor que foi adotado para realização das simulações.

Por fim, um fator relevante foi a questão sobre o que essas empresas consideram na hora de formar seus preços. Essa era a única questão do questionário onde foi permitido marcar mais de uma resposta, isso porque existem vários fatores de influência na formação de preço, e as respostas podem ser observadas no Gráfico 01 (KOTLER, KELLER, 2013; SANTOS, 2017).

Gráfico 01 - Fatores de formação de preço



FONTE: DADOS DA PESQUISA (2022).

É interessante observar no Gráfico 01, que a quase totalidade dos respondentes utilizam os custos e a complexidade do projeto como fatores decisivos para a formação do preço de seu serviço, em ambas as opções, 88 respondentes marcaram este fator. Por outro lado, apenas 11 respondentes consideram o preço de seus concorrentes como fator de formação de preço. Dessa forma, entende-se que mesmo o preço de mercado identificado sendo de R\$45,00 ele não é um fator fundamental para esses profissionais na hora de formarem o preço de seus projetos de arquitetura, o que vai de encontro com os resultados obtidos na questão sobre a forma de precificação, onde o destaque ficou para o método por hora técnica.

De acordo com a lei nº4.950-A/1966 e a resolução do CAU 38/2012, o valor da hora técnica deve ser calculado da seguinte forma: $8,5 \times 1100$ (salário mínimo em vigor no ano de 2021) = 9.350 ÷ 160 (total de horas produtivas) = 57,03 este valor é multiplicado por uma razão encontrada dividindo o total de metros quadrados contratados pelo cliente pelo número de horas/m² (sendo 0,8h/m²). Sendo assim, considerando a metragem de 500m² se obtém o cálculo: $500/0,8 = 625$ h/m² este valor foi então multiplicado pelo preço da hora técnica, observado na equação $625 \times 57,03 = 35.643,75$ valor este referente a receita bruta para 500m² em ambos os escritórios.

Com base no método de custeio direto foi realizado o cálculo do preço por metro

quadrado para cada um dos escritórios. Para o escritório A, utilizou o total de custos e despesa, multiplicado por um *mark-up* de 1,7 – com objetivo de a organização obter uma margem de lucro de 70% – onde se obteve o seguinte cálculo $16.398,22 \times 1,7 = 27.876,97$ este resultado foi dividido pela quantidade de metros quadrados adotada como base (500m²), onde se obteve o seguinte preço: $27.876,97/500 = 55,75$ reais/m². O mesmo processo foi aplicado ao escritório B onde, $30.554,24 \times 1,7 = 51.942,21$, posteriormente o resultado foi dividido pela metragem quadrada, onde se observa o preço obtido pelo cálculo $51.942,21/500 = 103,88$. Todos os preços de venda encontrados após esse processo podem ser observados no Quadro 04.

Quadro 04 - Síntese do preço formado

ESCRITÓRIO	CAU	HORA	MERCADO	CUSTEIO
A	R\$307,28/m ² .	R\$57,03	R\$45,00/m ²	R\$55,75/m ²
B	R\$258,12/m ²	R\$57,03	R\$45,00/m ²	R\$103,88/m ²

FONTE: DADOS DA PESQUISA (2022).

Após a realização de todos os cálculos relativos aos custos e despesas dos escritórios, bem como à formação de preços de vendas elaborou-se, então, a simulação do DRE para as quatro situações de preço de venda para ambos os escritórios analisados. Percebe-se que alguns itens do DRE foram excluídos pois os valores eram zero. Entre esses itens estão descontados para vendas à vista, vendas canceladas, receitas não operacionais e outras receitas – que foram desconsideradas uma vez que este estudo avalia apenas o impacto do serviço prestado – despesa de vendas, despesas financeiras e comissões, despesas não operacionais (pois foi incluído em outras despesas) e lucro e prejuízo na venda de ativos. Dessa forma apresentou-se o DRE simplificado, observado no Quadro 05.

Quadro 05 - Simulação de DRE com os quatro métodos de formação de preço para o os escritórios avaliados

ITEM	ESCRITÓRIO A				ESCRITÓRIO B			
	CAU	Hora	Mercado	Custeio	CAU	Hora	Mercado	Custeio
RECEITA BRUTA PARA 500m ²	153.641,76	35.643,75	22.500,00	27.876,97	129.059,08	35.643,75	22.500,00	51.942,21
- DEDUÇÃO DE VENDAS								
-Simples nacional	33.801,18	3.635,66	2.025,00	2.843,45	18.068,27	3.635,66	2.025,00	5.298,10
RECEITA LÍQUIDA	119.840,58	32.008,09	20.475,00	25.033,52	110.990,81	32.008,09	20.475,00	46.644,11
-CSP	13.461,18	13.461,18	13.461,18	13.461,18	20.798,01	20.798,01	20.798,01	20.798,01
LUCRO BRUTO	106.379,40	18.546,91	7.013,82	11.572,34	90.192,80	11.219,08	-323,01	25.855,10
- Despesas								
-Adminis- trativas – material de escritório, sistemas, salários, etc.	4.944,50	4.944,50	4.944,50	4.944,50	6.647,67	6.647,67	6.647,67	6.647,67
-Operacio- nais – com- bustível, plotagens, etc.	1.916,32	1.916,32	1.916,32	1.916,32	2.708,56	2.708,56	2.708,56	2.708,56
- Outras despesas	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
LUCRO LÍQUIDO DO EXER- CÍCIO	99.118,58	11.286,09	-247,00	4.311,52	80.427,57	1.453,85	-10.088,24	16.089,87

FONTE: DADOS DA PESQUISA (2022).

Observa-se que as provisões para Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), bem como para o Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) foram removidos do DRE simulado. Por ambos os escritórios analisados serem empresas pequenas, enquadram-se no

simples nacional, um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Esse sistema de tributação abrange: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP) e deve ser recolhido até o dia 20 do mês subsequente àquele em

que houver sido auferida a receita bruta (BRASIL, 2006). Diante disso, o Pis/ Cofins e o Imposto sobre a Circulação de Bens e serviços (ICMS) do DRE foram substituídos pelo Simples Nacional. Por se tratar de simulação, considerou-se o valor do mês analisado multiplicado por 12 meses para encontrar a alíquota referente a cada escritório, observado no Quadro 06.

Quadro 06 - Estimativa de faturamento anual

ESCRITÓRIO	CAU	HORA	MERCADO	CUSTEIO
A	153.641,76X12 Total 1.843.701,12	35.643,75X12 Total 427.725,00	22.500,00x12 Total 270.000,00	27.876,97X12 Total 334.523,64
B	129.059,08X12 Total 1.548.708,96	35.643,75X12 Total 427.725,00	22.500,00x12 Total 270.000,00	51.942,21X12 Total 623.306,52

FONTE: DADOS DA PESQUISA (2022).

Estimando a receita anual com base na receita do mês pela precificação gerada pela calculadora do CAU, o escritório A possui receita superior a R\$1.800.000,00 então a alíquota do simples seria de 22%, enquanto o escritório B recolheria 14%. Para receita com base na hora técnica em ambos os escritórios a alíquota foi se 10,2%. Para a receita com preço de mercado, ambos os escritórios obtiveram o mesmo resultado de receita anual simulada (R\$270.000,00) o que pelo simples nacional representa uma alíquota de 9%. E por fim, para receita anual com base de preço baseada em custeio as alíquotas seriam de 10,2% em ambos os casos.

Ao se observar o DRE, percebe-se que a opção que apresentou maior lucro líquido no exercício foi a precificação pela tabela de honorários do CAU, contudo os preços obtidos são impraticáveis no contexto analisado, uma vez que o preço médio praticado na cidade é muito inferior e é importante, competitivamente, que o preço de um serviço atenda as condições de mercado (CHURCHILL, PETTER, 2000; SANTOS, 2017). Dessa forma esta opção de precificação não se torna uma boa opção pensando na competitividade do negócio. Quando observado o resultado para formação de preço por hora técnica, percebe-se que o lucro líquido para o Escritório A, foi positivamente expressivo se comparado

ao Escritório B, isso ocorre pela estrutura de custos de A ser mais enxuta do que a estrutura de B, o que impacta diretamente na formação de preço por custeio, onde para o escritório A o preço de venda foi ligeiramente maior.

A pior opção de precificação é o preço de mercado. Isso porque em ambos os escritórios nessa simulação o preço de mercado apresentou lucro líquido negativo, indicando prejuízo para as organizações, se apresentando como uma opção inviável de precificação do serviço de projeto, uma vez que não cobre nem mesmo os custos, um dos objetivos com a precificação (CARARO, 2005; SANTOS 2017). Por fim a precificação pelo custeio direto também apresentou resultados de lucro positivos para ambos os casos. Contudo, devido a diferença entre as estruturas de custos, o resultado foi melhor para o Escritório B, isso porque sua estrutura de custos gera um preço de venda elevado e muito acima do mercado, o que pode ser negativo competitivamente. Isso está de acordo com o alerta de Mariano (2017) e Martins (2003), que afirmam que a estrutura de custos tem grande impacto na precificação. Já para o escritório A, apesar do lucro positivo, essa opção ainda foi inferior ao resultado da precificação pela hora técnica e como os preços foram bem próximos com uma variação de apenas R\$1,28/m², o Escritório A possui maior vantagem competitiva se adotar a precificação por hora técnica.

Todos os resultados obtidos demonstram que não existe um método de precificação adequado a todos os escritórios de arquitetura, sendo observado que cada

organização é um caso específico. Os custos do escritório – e do serviço – são de grande relevância na escolha do método de precificação que possibilite tanto o melhor retorno (lucro) bem como uma boa posição competitiva de mercado, mas não são os únicos fatores. Assumindo o preço de mercado como uma régua niveladora, se um escritório possui uma estrutura de custos reduzida e consegue formar um preço abaixo do praticado no mercado, terá vantagem competitiva, contudo se sua estrutura de custos for pesada, orienta-se que adote o método de precificação que ofereça valor mais próximo ao preço de mercado e afete menos o seu lucro (CARARO, 2005; KOTLER, KELLER, 2013; MARTINS, 2017; SANTOS, 2017).

O estudo demonstrou que existe uma grande variação entre a estrutura de custos de um escritório de arquitetura para o outro e, que esta estrutura possui grande efeito sobre a precificação do serviço de projeto arquitetônico. Ao se comparar os quatro métodos de formação de preço para cada um dos escritórios analisados (A e B), percebe-se que é competitivamente mais vantajoso para o escritório A adotar a precificação por hora técnica, enquanto para B a precificação pelo custeio direto. Apesar do melhor resulta de lucro líquido na simulação de DRE para o escritório B ser na precificação pelo custeio, o valor do metro quadrado projetado está muito acima do preço de mercado, o que poderia ser uma desvantagem competitiva caso os custos e despesas fossem a única variável na formação de preço. Porém, como demonstra a pesquisa, existem outras variáveis as

quais os gestores do escritório podem avaliar para escolher a forma de precificação.

Um fator interessante a se observar na formação de preço é a responsabilidade social. Consumidores tendem a atribuir maior valor – e até mesmo intenção de compra – quando uma empresa se mostra socialmente responsável. Dessa forma, por mais que o preço de uma empresa seja superior à de seus concorrentes, existe a tendência de o consumidor escolher esta empresa. Isso é reafirmado pelo fato de que o consumo se tornou um ato político, ou seja, o consumidor tende a não buscar apenas o preço – apensar de ainda ser relevante – mas também atribuir valor a empresas que possuem posicionamentos similares aos seus. (GUERRA, 2017; MOTA, LIMA, FREITAS, 2009)

É interessante que em ambos os casos a formação de preço pelo mercado apresentou prejuízo as organizações analisadas. Isso reforça a importância dos custos na formação de preço, uma vez que o preço do serviço deve cobrir os custos da organização. Isso reforça a necessidade de se compreender os demais fatores que influenciam na formação de preço por um serviço – no caso deste estudo o projeto de arquitetura.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao se responder à questão desta pesquisa foi possível compreender que não existe um método definitivamente melhor, ou aplicável e todo e qualquer escritório de arquitetura para precificação de seu serviço

de projeto arquitetônico. Este estudo contribui para compreender a importância do conhecimento dos custos do negócio e do serviço prestado, bem como o fato de que existem outras variáveis a serem observadas na escolha de um método de formação de preço, pois o método mais competitivo ou lucrativo pode variar de uma organização para outra.

Os resultados apontam que não existe um método de precificação melhor para todo escritório de arquitetura. Isso ocorre devido à grande influência da estrutura de custos do negócio, sendo necessário ao arquiteto gestor o conhecimento dos custos e despesas envolvidos, bem como das outras variáveis que influenciam no preço. É necessário tomar uma linha base de precificação e, a pesquisa demonstra, que competitivamente ficar próximo ao preço de mercado é interessante, mas sempre considerando o melhor método de formação de preço para realidade do negócio.

Certamente o estudo passou por limitações. Primeiramente, quanto a limitação de amostra, uma vez que o estudo compara apenas dois escritórios e, como demonstrado pelos resultados, a estrutura de custos é fator decisivo na formação de preços e é variável de uma organização para outra. Outra limitação foi a comparação apenas entre quatro diferentes métodos de precificação, sobretudo o de custeio, onde se adotou apenas o custeio direto. Seria interessante que pesquisas futuras comparem os diferentes métodos de custeio – direto, por absorção, por departamentalização e ABC.

Existe também a limitação geográfica, comprovada pelo preço de mercado praticado na cidade, que é um fenômeno local, certamente poderá haver variação se o estudo for aplicado em outras localidades ou com maior escala de abrangência geográfica. A última limitação referente a pesquisa é o fato de se analisar apenas um serviço de arquitetura – o projeto arquitetônico – sendo que os escritórios oferecem outros tipos de serviços – execução e administração de obras, consultorias, projetos de interiores e outros – com diferentes variações de preço por cada um deles. Diante a essas limitações se indicam pesquisas futuras que comparem não apenas os métodos de formação de preço aqui abordados, como também os diferentes métodos de custeio, juntamente com a

comparação de formação de preço para os demais serviços de arquitetura ofertados por esse tipo de empresa.

Ressalta-se, que este estudo compara diferentes métodos de formação de preço utilizados pelos profissionais de arquitetura para precificarem o seu serviço específico de projeto arquitetônico e contribui como material base para estas futuras pesquisas, e ainda como ferramenta pratico-profissional que pode ser utilizada por estes profissionais, para eleger o método de precificação mais adequado a sua realidade. Certamente os estudos futuros não precisam se manter restritos a este serviço, pois as atribuições profissionais dos arquitetos contemplam outros serviços.

REFERÊNCIAS

- BERNARDI, L. A. **Política e formação de preços**: uma abordagem competitiva sistêmica e integrada. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1998
- BRASIL. **lei nº4.950-A de 22 de abril de 1966**. Dispõe sobre a remuneração de profissionais diplomados em Engenharia, Química, Arquitetura, Agronomia e Veterinária.
- _____. **Lei nº 12.378, de 31 de dezembro de 2010**. Regulamenta o exercício da Arquitetura e Urbanismo; cria o Conselho de Arquitetura e Urbanismo do Brasil - CAU/BR e os Conselhos de Arquitetura e Urbanismo dos Estados e do Distrito Federal - CAUs; e dá outras providências.
- _____. **Lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis no 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 10 de maio de 1943, da Lei no 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar no 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis no 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999.
- BRINA, J; PICOLO, J.D.; WATANABE, M. Gestão do resultado operacional de unidades produtivas de leite com vistas ao desenvolvimento da pecuária leiteira: um estudo de caso. **Custos e @gronegocio online** - v. 17, n. 1, Jan/Mar p. 42 5-439, 2021.
- CARARO, J. F. J. **Roteiro para a formação de preços de venda de projetos e serviços técnicos para escritórios de arquitetura**. Curitiba, 2005. Dissertação (Mestrado) – Departamento Acadêmico de Construção Civil, Universidade Tecnológica Federal do Paraná.
- CARARO, J. F. J.; SIDOR, S. da S. **Identificação de custos e formação de preço de venda para projetos de arquitetura**. Curitiba, 2001. Monografia (Especialização) – Departamento Acadêmico de Construção Civil, Centro Federal de Educação Tecnológica do Paraná.
- CHURCHILL, G. A. Jr.; PETER J. P. **Marketing**: criando valor para clientes. São Paulo: Saraiva, 2000.
- CONSELHO DE ARQUITETURA E URBANISMO. **Ache um arquiteto**. Disponível em: <http://www.caub.org.br/>. Acesso em: 10/05/2022.

- teto. Arquitetos registrados no CAU/Br, 2021. Disponível em: <https://acheumarquiteto.caubr.gov.br/> Acesso em: 06 Jan. 2022.
- _____. Disponível em: <http://www.caubr.gov.br>. Acesso em: 07 Dez. 2021.
- _____. **Tabela de Honorários de Serviços de Arquitetura e Urbanismo do Brasil: Módulo I, II e III.** Brasil, 2014. Disponível <https://honorario.caubr.gov.br/download/> em: Acesso em: 13 Dez 2021.
- CRESWELL, J. W. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto.** 2ed. Artmed, Porto Alegre, 2007.
- GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira.** 1 2ed. Pearson, São Paulo, 2013.
- GODINHO, Walter Botelho. **Formação de preços de serviços,** São Paulo: 2004.
- GOULART, R. Jr. **Custeio e precificação no ciclo de vida das empresas.** Florianópolis, 200 0.102 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção – Universidade Federal de Santa Catarina.
- GUERRA, F. **Empreendedorismo para subversivos: um guia para abrir o seu negócio no pós capitalismo.** São Paulo: Planeta, 2017.
- IUDÍCIBUS, S.; MARION, J.C. **Contabilidade Comercial.** 10 . Ed. São Paulo: ATLAS, 2017.
- KOTLER, P.; HAYES, T.; BLOOM, P. N. **Marketing de serviços profissionais: estratégias inovadoras para impulsionar sua atividade, sua imagem e seus lucros.** 2. ed. São Paulo: Manole, 2002.
- KOTLER, P.; KELLER, K. L. **Administração de marketing.** 14. ed. São Paulo: Pearson, 2013.
- LAS CASAS, A. L. **Qualidade total em serviços: conceitos, exercícios e casos práticos,** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- LIMEIRA, André. **Gestão de custos.** Curitiba: 2003.
- MACEDO, M. A. DA S.; ROSADAS, L. A. DA S. Modelagem dea na formação do preço de venda. **FACES R. Adm.** Belo Horizonte, v. 5, n. 2, p. 11-24, mai. /ago. 2006. doi: <https://doi.org/10.21714/1984-6975FACES2006V5N2ART70>
- MALHORTA, N. **Pesquisa de marketing: foco na decisão.** 3 ed. São Paulo: Pearson, 2011.
- MARIANO, M. J. F. **Uma pesquisa quanto à formação do preço de venda por seção em um supermercado no município de Serra Branca-PB:** Estudo de Caso. 2017. 58 f. Monografia (Graduação Ciências Contábeis) Universidade Estadual da Paraíba. Disponível em: [http://dspace.bc.uepb.edu.br/jspui/bitstream/123456789/16194/1/PDF%](http://dspace.bc.uepb.edu.br/jspui/bitstream/123456789/16194/1/PDF%20) 20 Acesso em: 07 Dez. 2021.
- MARION, J. C. **Contabilidade Empresarial.** 16. ed. São Paulo: ATLAS, 2012.
- MARTINS, E. **Contabilidade de Custos.** 9. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- MASCARÓ, J. L. O custo das decisões arquitetônicas. 4ª edição. Porto Alegre: Masquatro, 2006.
- MOTA, M. DE O.; LIMA, R. C.; A FREITAS, A. A. F. Responsabilidade social à luz da percepção de justiça de preço. **FACES R. Adm.** Belo Horizonte, v. 8 , n. 3, p. 103-118, jul. /set. 200 9. DOI: <https://doi.org/10.21714/1984-6975FACES2009V8N3ART158>
- NAGLE, T. T.; HOLDEN, R. K. **Estratégias e táticas de preços: um guia para decisões lucrativas.** 3. ed. Trad. Eliane Pereira Zamith. São Paulo: Prentice Hall, 2003.
- OLIVEIRA, O. J.; MELHADO, S. B. **Como administrar empresas de arquitetura e engenharia civil.** 1. Ed. São Paulo, Pini, 2006.
- PIACENTINI, R. V.; MENEGHATTI, M. R. O ensino de empreendedorismo na graduação de arquitetura e urbanismo no Brasil. In: **VI Congresso Brasileiro de Gestão de Negócios,** 16, 20 20. Cascavel. Anais ... Cascavel, PR: COBRAGEN, 2020.
- RODRIGES, A. Y. T. **Identificação de custos e formação de preços em empresa de arquitetura e urbanismo: estudo de caso.** 2018. Monografia (Especialização em Gerenciamento de obras da Universidade Tecnológica Federal do Paraná) Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Disponível em: http://riut.utfpr.edu.br/jspui/bitstream/1/19145/1/CT_GEOB_XXIV_2018_02.pdf acesso em: 09 Dez. 2021.
- SANTOS, J. J. **Manual de Contabilidade e análise de custos.** 7 . ed. São Paulo: Atlas, 2017.
- SARDINHA, J. C. **Formação de preço: a arte do negócio.** São Paulo: MAKRON Books, 1995.
- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **Como montar um escritório de arquitetura.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-um-escritorio-de-arquitetura,cbb32f06cd841510VgnVCM1000004c00210aRCRD#apresentacao-de-negocio> acesso em: 07 jan. 2022.
- SILVA JR. M. P. da. Sobre a necessidade de parlamentares não escolherem o próprio subsídio. **Revista NEP - Núcleo de Estudos Paranaenses,** Curitiba, v. 7, n. 1, p. 115-127 , jun. 2021
- TISAKA, M. **Orçamento na construção civil consultoria, projeto e execução.** São Paulo: Pini, 2006.
- ZEVI, B. **Saber ver a arquitetura.** Lisboa, Arcádia, 1977