

Calcula o Preço Mínimo por Hora

Como calcular quanto cobrar, com números, sem adivinhar.

PARA

Pequenos negócios em Portugal

EDIÇÃO

11 de agosto de 2026

Porquê calcular o preço mínimo?

A maioria dos pequenos negócios define preços a olho: olham para a concorrência, escolhem um número que parece razoável e esperam que chegue ao fim do mês. Sem cálculos, trabalhas abaixo do custo real. E quando trabalhas abaixo do custo, o negócio não se sustenta.

Este template dá-te o cálculo. Preenche os números e descobre o teu preço mínimo por hora, o valor abaixo do qual estás a perder dinheiro.

Este cálculo serve quem vende tempo: serviços, sessões, projetos. Se vendes produto, o teu chão não é o preço à hora — é a margem por unidade depois de mercadoria, portes, comissões de plataforma e anúncios. Essa conta está no guia *Os 5 Números do Teu Negócio*.

Cálculo do Preço Mínimo (5 variáveis)

$$\text{Preço Mínimo por Hora} = (\text{Custos Fixos} + \text{Custos Variáveis} + \text{Impostos} + \text{Salário Desejado}) \div \text{Horas Faturáveis}$$

Vamos preencher cada variável.

Variável 1 — Custos Fixos Mensais

São os custos que pagas todos os meses, mesmo que não tenhas clientes.

Despesa	O teu valor (€/mês)
Internet	-----
Telemóvel (% profissional)	-----
Software e ferramentas (Canva, Zoom, faturação, etc.)	-----
Alojamento web / domínio (÷12)	-----
Seguro profissional (÷12)	-----
Formação e livros (÷12)	-----
Deslocações fixas	-----
Outros custos fixos	-----
TOTAL Custos Fixos (A)	-----

Dica: inclui TUDO o que usas para trabalhar. Se usas o teu telemóvel pessoal 50% para trabalho, conta 50% do valor.

Variável 2 — Custos Variáveis por Serviço

São os custos que só existem quando tens trabalho.

Despesa	O teu valor (€/mês médio)
Materiais / consumíveis	-----
Subcontratação	-----
Comissões de plataforma / pagamento	-----
Deslocações a clientes	-----
Outros custos variáveis	-----
TOTAL Custos Variáveis (B)	-----

Variável 3 — Estimativa de Impostos

No regime simplificado (prestação de serviços), uma estimativa conservadora:

Imposto	Estimativa
Segurança Social (~21,4% sobre 70% do rendimento relevante — confirma na Segurança Social Direta)	~15% da faturação
IRS (depende do escalão, simplificado)	~10-15% da faturação
IVA	€0 se isento (Art. 53.º)
Estimativa total (C)	~25-30% da faturação

Para simplificar: uma reserva de 25-30% da faturação é uma heurística conservadora. A percentagem exata depende do teu escalão e do teu volume, e o teu contabilista pode afinar. Confirma também o limite de isenção de IVA em vigor no Portal das Finanças.

Variável 4 — Salário Desejado

Quanto queres levar para casa por mês, líquido, depois de todos os custos e impostos?

	O teu valor
Salário líquido desejado por mês (D)	_____ €

Referência: para lebares para casa o equivalente a um ordenado por conta de outrem, precisas de faturar significativamente mais do que esse valor — porque pagas os teus próprios impostos, contribuições e custos.

Variável 5 — Horas Faturáveis por Mês

Atenção: não são as horas que trabalhas. São as horas que faturas a clientes.

	Cálculo
Dias úteis por mês	~22
Horas de trabalho por dia	-----
% do tempo faturável (tipicamente 50-70%)	-----%
Horas faturáveis por mês (E)	-----

Exemplo: se trabalhas 7h/dia e 60% é tempo faturável → $22 \times 7 \times 0.60 = 92$ horas faturáveis/mês.

O resto do tempo vai para administração, marketing, formação, deslocações, emails: trabalho real mas não faturável.

O Cálculo Final

Receita mensal necessária = $A + B + D$

Receita bruta (com impostos) = $\text{Receita mensal} \div (1 - \text{taxa impostos})$

Preço mínimo por hora = $\text{Receita bruta} \div E$

EXEMPLO PRÁTICO — ANA, DESIGNER FREELANCER

Variável	Valor
Custos fixos (A)	€180/mês
Custos variáveis (B)	€50/mês
Salário desejado (D)	€1.500/mês
Taxa impostos estimada	25%
Horas faturáveis (E)	92h/mês

Cálculo:

- Receita mensal necessária: $€180 + €50 + €1.500 = \textbf{€1.730}$
- Receita bruta: $€1.730 \div 0.75 = \textbf{€2.307}$
- Preço mínimo por hora: $€2.307 \div 92 = \textbf{€25,07/hora}$

A Ana precisa de cobrar no mínimo €25/hora para cobrir todos os custos e levar €1.500 para casa. Se cobra €20/hora, está a subsidiar os clientes com o seu próprio dinheiro.

Próximo passo: do preço mínimo ao preço real

O preço mínimo é o chão: nunca cobres menos. Mas o teu preço real deve incluir:

- **Margem de crescimento** (+15-30%): para investir no negócio
- **Valor percebido**: se tens experiência, certificações ou resultados comprovados, o mercado paga mais
- **Posicionamento**: queres ser a opção económica ou a referência na tua área?

Uma regra simples: **preço real = preço mínimo × 1.3** (margem de 30%).

No exemplo da Ana: €25 × 1.3 = **€32,50/hora** como preço de partida.

— Elevate Club | elevateclub.pt

PRÓXIMO PASSO

*Sabes **fazer**. Falta-te **gerir**.*

Este guia é parte da gestão que aprendes no ELEVATE. Faz o diagnóstico gratuito em cerca de 8 minutos: 25 perguntas, sem criar conta. Sais com uma leitura de 5 áreas-chave e um plano de 6 meses para o teu negócio.

FAZ O DIAGNÓSTICO
elevateclub.pt/diagnostico