

IDENTIFICAÇÃO:**Título: O PRÓ-LABORE E OS PREÇOS DE VENDA****Atributo: PREÇOS COMPETITIVOS****Processo: DEFINIÇÃO DA REMUNERAÇÃO DOS PROPRIETÁRIOS**

ORIENTAÇÕES SOBRE O INSTRUMENTO:**O QUE É:**

É uma orientação para se verificar o efeito do custo da remuneração dos proprietários do negócio, nos preços de venda.

PARA QUE SERVE:

Serve para você saber que o seu lucro por produto ou serviço pode aumentar ou diminuir, em função da remuneração estabelecida para os proprietários do empreendimento.

COMO SE UTILIZA:

O procedimento é muito simples, você deve conhecer seus custos para conseguir calcular o lucro a partir do preço de venda praticado no mercado.

Um dos itens que compõem o Custo Total de um negócio, é o relacionado com a remuneração dos sócios que trabalham no empreendimento. Ele tem o nome de pró-labore.

O valor do pró-labore deve ser suficiente para o empreendedor arcar com seus custos pessoais, mas sem exceder a remuneração que seria paga a uma pessoa não sócia do negócio, disposta a fazer o trabalho deste sócio, ou seja, um gerente, por exemplo.

Caso os sócios que despendem horas do seu dia trabalhando pelo empreendimento pretendam uma remuneração, a título de pró-labore, maior do que se pagaria para um gerente externo (contratado), a melhor opção seria o gerente externo. Assim, com os preços praticados no mercado, o lucro do negócio não seria diminuído por um pró-labore muito elevado.

Não se esqueça que:

- Você não poderá repassar o custo do pró-labore para o preço final do produto ou serviço. Pois, poderá perder competitividade. Afinal o seu cliente não tem nada a ver com o pró-labore elevado que sua empresa paga a você ou aos seus sócios;

- O pró-labore é a remuneração dos sócios que trabalham no empreendimento e o lucro somente é calculado depois de se considerar todos os custos do negócio, inclusive esse item;

- O pró-labore remunera os sócios que trabalham no empreendimento. O lucro é a remuneração do empreendimento e cabe a todos os sócios decidir o que fazer com o mesmo. Eles podem, inclusive, decidir se o lucro do empreendimento será dividido entre eles ou reinvestido no negócio.

Exemplo:

Marcelo e Carlos são sócios em um empreendimento. Cada um deles recebe, por mês, R\$ 1.800,00 de pró-labore. Para saber como este custo afeta os preços dos produtos que comercializam eles dividem o valor de R\$ 3.600,00 entre todos os produtos que comercializam. Em seguida, calculam o lucro que cada produto vendido gera, considerando não só este, mas todos os outros custos do empreendimento.