



Thiago Gomes de Melo - Graduado em engenharia de produção em 2008 pela UFMG, pós-graduado em Gestão de Projetos pelo IETEC e Executive MBA pela Fundação Dom Cabral. Com mais de dez anos de experiência no mercado de construção industrial, atuou como gestor de planejamento de obras de grande porte por seis anos. Atualmente é Superintendente Comercial da Reta Engenharia e Coordenador da Subcomissão de Contratos do Sinduscon-MG.



Sinduscon-MG

O PARCEIRO DA CONSTRUÇÃO

Comissão de Obras Industriais - COI

COMISSÃO DE OBRAS INDUSTRIAIS E CORPORATIVAS DA CBIC

**Workshop BDI: “Nivelando conhecimento sobre formação de
preços em projetos industriais e corporativos.”**

A Cartilha - Bonificações e Despesas Indiretas em Obras Industriais e Corporativas

Data: 03/04/19

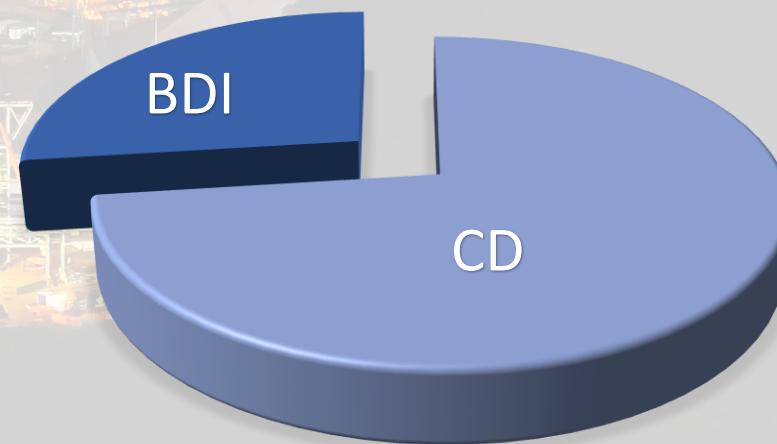
Thiago Gomes de Melo

SUMÁRIO

- Objetivo
- Propósitos da Revisão
- Metodologia adotada
- Aplicações
- Métodos e tendências de composição do BDI
- Ações para redução do BDI
- Conclusão

Objetivo

Apresentar os conceitos que envolvem a composição do BDI, bem como os principais aspectos que motivaram a atualização da cartilha contemplando a visão das empresas contratantes e das empresas prestadoras de serviço.



■ Custo Direto ■ BDI

Propósitos da Revisão



- Disseminar o conhecimento sobre a processo de formação de preços e BDI.
- Apresentar algumas tendências que vem sendo adotadas pelas contratantes na composição de BDI.



Propósitos da Revisão



- Promover discussões sobre o tema com objetivo de buscar alternativas para otimizar os custos indiretos dos projetos.
- Ressaltar a importância da etapa de formação de preço e do BDI para redução dos conflitos e aumento do nível de sucesso na implantação de projetos.



Propósitos da Revisão



- Reforçar que o BDI não se trata de uma taxa pré-determinada e deve ser calculada para cada projeto com base no planejamento e nas características do empreendimento.



Metodologia Adotada

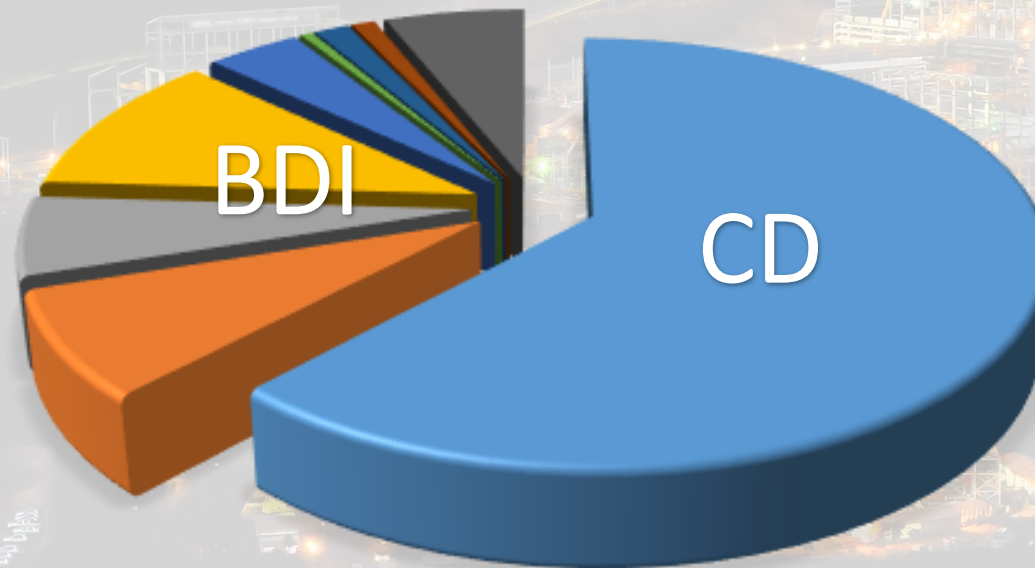


Aplicação da Cartilha

- Servir como norteadora para o aprimoramento da etapa de formação de preços pelas empresas do segmento de obras industriais.
- Fim didático com intuito de desenvolver e compartilhar o conhecimento sobre o tema para todas as empresas do setor.
- Ser uma fonte de consulta para profissionais e empresas do setor, bem como para instituições de ensino.

Métodos de Composição do BDI

- BDI incluindo Adm. Local



■ Custo Direto

■ Adm. Local

■ Riscos e contingências

■ Lucro

■ Equipamentos

■ Despesas Financeiras

■ Adm. Central

■ Seguros e Garantias

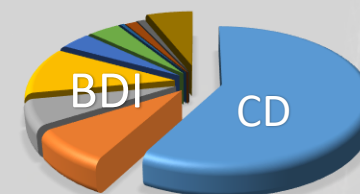
■ Impostos

Métodos de Composição do BDI

- BDI incluindo Adm. Local

➤ Vantagens:

- ✓ Menor necessidade de controle por parte do CONTRATANTE
- ✓ Facilita a negociação de novos escopos que envolvam a necessidade de mão de obra indireta adicional.



Métodos de Composição do BDI

- BDI incluindo Adm. Local

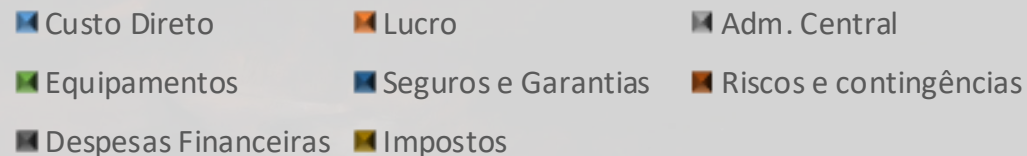
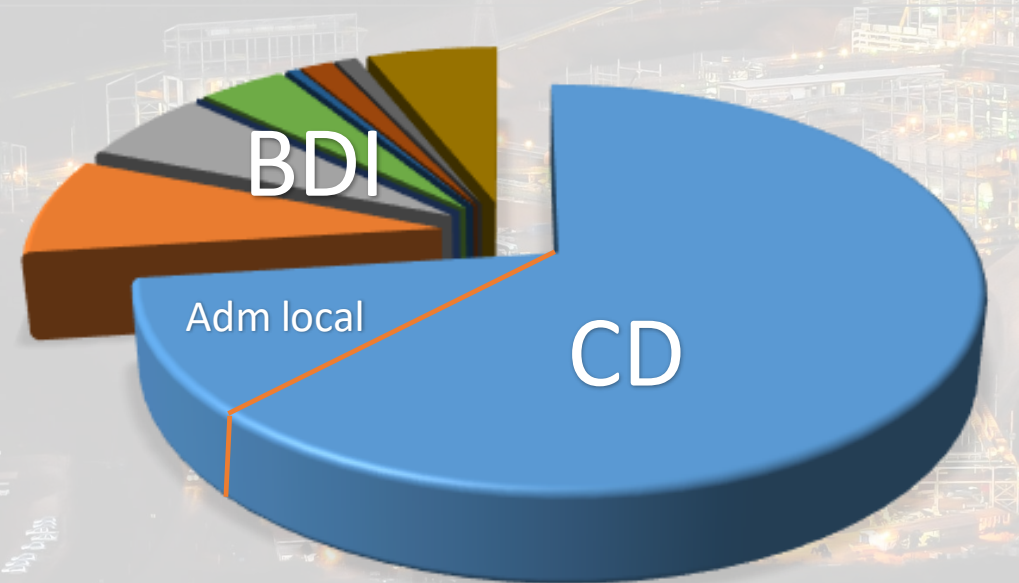
- **Desvantagens:**

- ✓ Eventuais postergações de prazo ou redução de escopo gera discussões sobre a remuneração do indireto dimensionado.
- ✓ A necessidade de fornecimento de materiais adicionais que não demandem o mesmo dimensionamento de MOI pode acarretar em demandas de cálculos de BDI diferenciado.



Métodos de Composição do BDI

- BDI transferindo a Adm. Local para a Planilha Orçamentária (tendência atual)

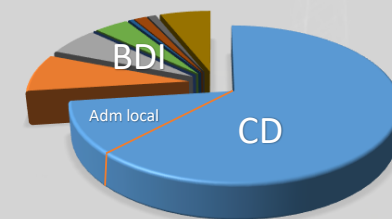


Métodos de Composição do BDI

- BDI transferindo a Adm. Local e o Canteiro para a Planilha Orçamentária (tendência atual)

➤ Vantagens:

- ✓ Ao transferir a Administração Local para a planilha orçamentária como uma verba mensal, os conflitos decorrentes de não remuneração do indireto por postergação de prazos por responsabilidade da contratante ficam reduzidos.
- ✓ As negociações de acréscimos de escopo que não gerem necessidade de incremento de indireto ficam facilitadas.

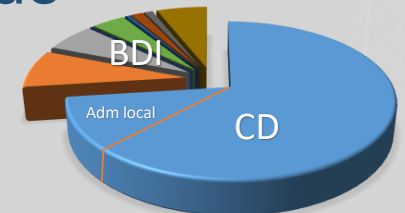


Métodos de Composição do BDI

- BDI transferindo a Adm. Local para a Planilha Orçamentária (tendência atual)

➤ Desvantagens:

- ✓ Maior necessidade de controle por parte da CONTRATANTE.
- ✓ Negociações de acréscimo ou redução de escopo que gerem necessidade de adequação da mão de obra indireta ficam mais difíceis por gerar necessidade de renegociação do item de administração local.



Ações para Redução do BDI

Concessão de melhores condições de pagamento e adiantamento

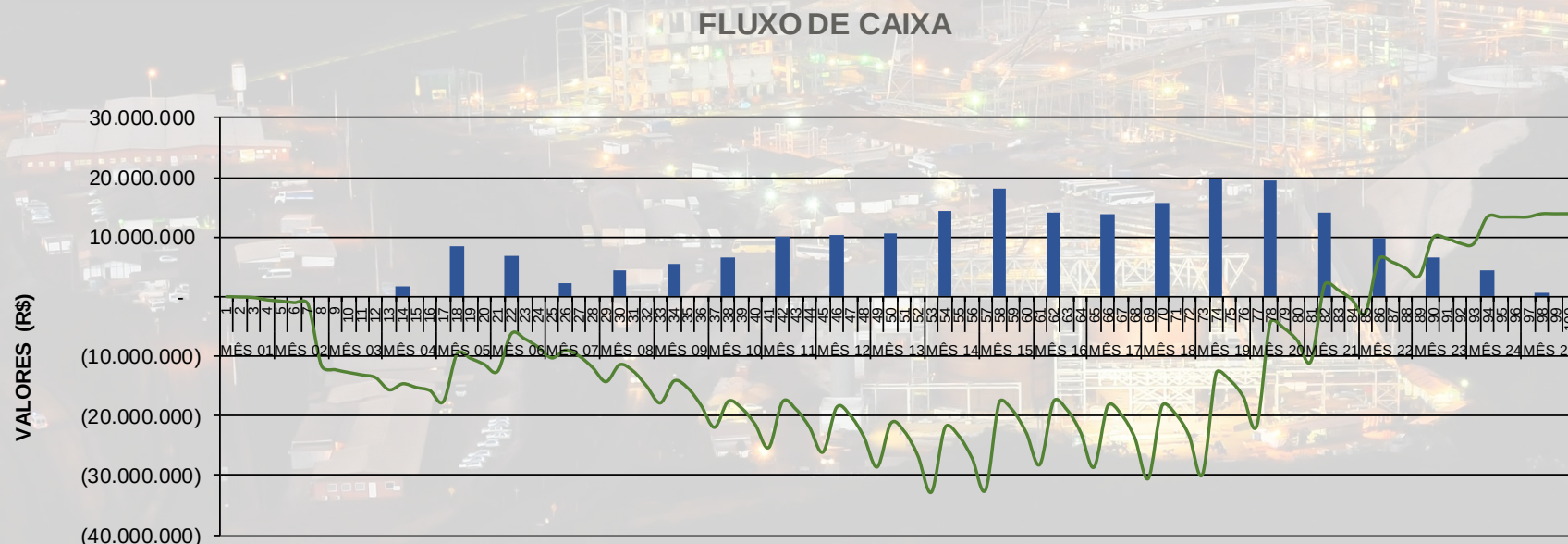
Melhorar a qualidade das informações no período de contratação

Adoção de modalidade adequada de contratação em função da maturidade e das características do projeto

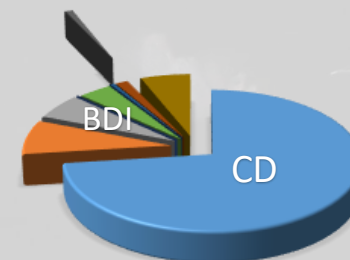
Possibilitar o Faturamento Direto dos principais insumos e serviços, desde que em conformidade com a legislação

Ações para Redução do BDI

Concessão de melhores condições de pagamento e adiantamento



Custo Financeiro 2,13%



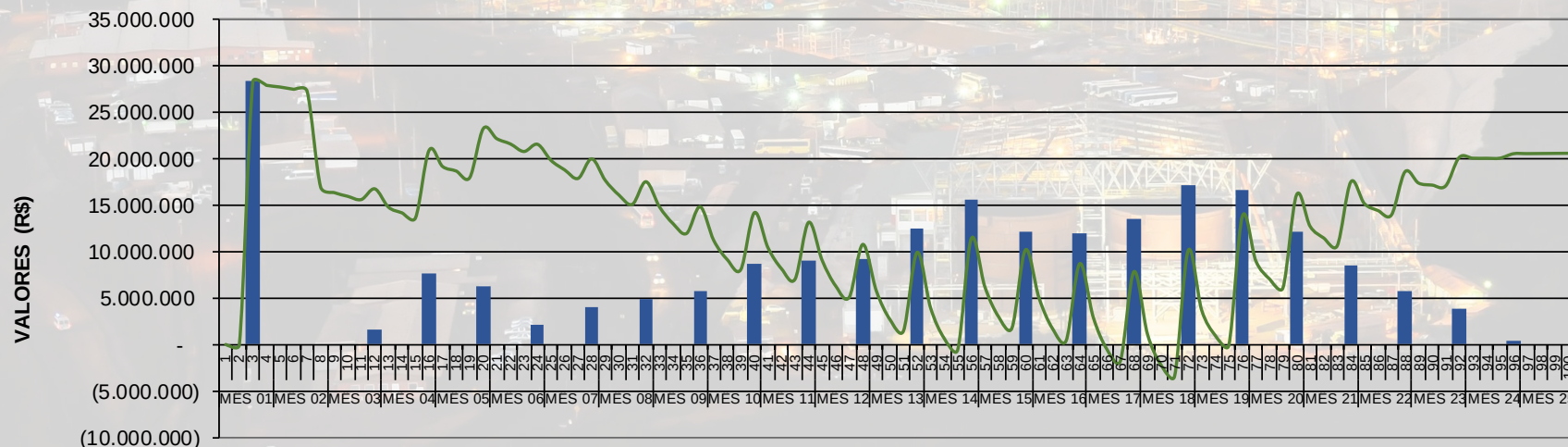
- Prazo de pagamento: 40 dias
- Sem adiantamento

Entradas Saldo Corrigido

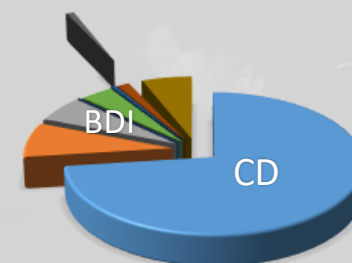
Ações para Redução do BDI

Concessão de melhores condições de pagamento e adiantamento

FLUXO DE CAIXA



Receita Financeira 0,06%



- Prazo de pagamento: 30 dias
- Adiantamento de 10%

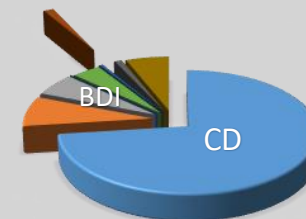
Ações para Redução do BDI

Melhorar a qualidade das informações no período de contratação

Ao melhorar a qualidade das informações reduz-se o risco do projeto o que reflete na parcela de contingências do BDI



Riscos e Contingências



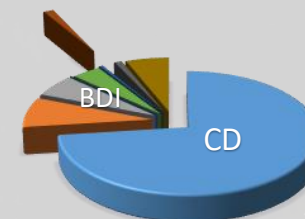
O valor atribuído a esta parcela é muito particular de cada empresa e pode variar de 0 a 5%

Ações para Redução do BDI

Adoção de modalidade adequada de contratação em função da maturidade e das características do projeto



Riscos e Contingências



O valor atribuído a esta parcela é muito particular de cada empresa e pode variar de 0 a 5%

Ações para Redução do BDI

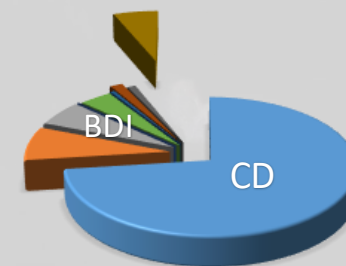
Possibilitar o Faturamento Direto dos principais insumos e serviços, desde que em conformidade com a legislação

ITEM	DESCRIÇÃO	% SOBRE A PROPOSTA
1	Impostos	6,65%
1.1	ISS	3,00%
1.2	PIS	0,65%
1.3	COFINS	3,00%



ITEM	DESCRIÇÃO	% SOBRE A PROPOSTA
1	Impostos	5,99%
1.1	ISS	2,70%
1.2	PIS	0,59%
1.3	COFINS	2,70%

Parcela de Impostos



MEMÓRIA DE CÁLCULO

- 1 - CONSIDERANDO QUE O TOTAL DE FATURAMENTO DIRETO ALCANÇARÁ UM MÍNIMO DE 10% DO VALOR DO CONTRATO
- 2 - DEMONSTRATIVO DO PERCENTUAL DE ISS SOBRE O FATURAMENTO = $[3\% - (3\% \times 10\%)] = 2,70\%$
- 3 - DEMONSTRATIVO DO PERCENTUAL DE PIS SOBRE O FATURAMENTO = $[0,65\% - (0,65\% \times 10\%)] = 0,585\%$
- 4 - DEMONSTRATIVO DO PERCENTUAL DE COFINS SOBRE O FATURAMENTO = $[3\% - (3\% \times 10\%)] = 2,70\%$

Conclusão

- Após os estudos e discussões realizados durante a revisão da cartilha, entendemos que a melhor composição de BDI é aquela que mais irá contribuir para reduzir os conflitos e potencializar o sucesso do projeto em que ela será adotada ou seja, para cada situação deve-se avaliar qual método é o mais adequado.
- Somente através da união de esforços e conhecimento de todas as partes envolvidas conseguiremos construir soluções que melhore o ambiente e o nível de sucesso dos projetos no Brasil.

Muito obrigado a todos!

Contato:

Thiago Gomes de Melo

Coordenador da Subcomissão de Contratos do Sinduscon

thiago@retaengenharia.com.br

31 3254 0700 / 31 9 8456 3139

WORKSHOP DE BDI

*Nivelando conhecimento sobre formação de
preços em projetos industriais e corporativos*

03/04 · das 9h às 17h · Belo Horizonte (MG)

Sinduscon-MG
Associação das Indústrias de Minas Gerais

FIEMG

SENAI
Iniciativa da CNI - Confederação
Nacional da Indústria

CBIC