

CONTRATOS NA CONSTRUÇÃO CIVIL: ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE MODALIDADES PARA UMA RELAÇÃO CLIENTE- PROFISSIONAL VANTAJOSA

CONTRACTS IN CIVIL CONSTRUCTION: A COMPARATIVE ANALYSIS OF
DIFFERENT TYPES FOR AN ADVANTAGEOUS CLIENT-PROFESSIONAL
RELATIONSHIP

CONTRATOS EN LA CONSTRUCCIÓN CIVIL: UN ANÁLISIS COMPARATIVO DE
DIFERENTES TIPOS PARA UNA RELACIÓN CLIENTE-PROFESIONAL
VENTAJOSA

Gabriel Felipe Pryjma Cardeal Vieira¹

DOI: 10.54899/dcs.v22i85.4119

Recibido: 01/12/2025 | Aceptado: 25/12/2025 | Publicación en línea: 29/12/2025.

RESUMO

Este artigo apresenta uma análise comparativa entre duas modalidades contratuais amplamente utilizadas na construção civil, a saber, o contrato por administração e o contrato por preço global (emprego), com o objetivo de identificar qual delas se mostra mais adequada à promoção de relações duradouras e de confiança entre o cliente (dono da obra) e o profissional responsável (engenheiro ou arquiteto). Discute-se que, no modelo de preço global, a assunção integral dos riscos e custos pelo construtor demanda orçamentos com margens de segurança elevadas e projetos executivos minuciosos, condição que, em um contexto de restrição orçamentária típica de clientes com menor poder aquisitivo (faixa de 3 a 6 salários-mínimos), frequentemente inviabiliza a contratação de projetos completos e resulta em orçamentos subestimados que tendem a ser extrapolados ao longo da execução. Em contraste, o contrato por administração é apontado como alternativa mais favorável à fidelização do cliente, uma vez que, ao vincular a remuneração profissional aos custos reais da obra acrescidos de uma taxa de administração, proporciona maior transparência na formação de preços, flexibilidade para a incorporação de alterações de escopo e redução da necessidade de margens de lucro infladas para cobertura de riscos, favorecendo a percepção de preço justo e a consolidação de uma relação de confiança mútua no longo prazo.

Palavras-chave: Contratos de Construção, Fidelização de Clientes, Obra por Administração, Emprego Global.

ABSTRACT

This article presents a comparative analysis of two contractual modalities widely used in the construction sector, namely cost-plus contracts and lump-sum (fixed-price) contracts, with the aim of identifying which model is more suitable for fostering long-term, trust-based relationships between the client (project owner) and the professional in charge (engineer or architect). The

¹ Especialista em Gerenciamento de Obras, Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Curitiba, Paraná, Brasil.
E-mail: gabrielpryjma@gmail.com Orcid: <https://orcid.org/0009-0007-9329-2901>

discussion highlights that, in the fixed-price model, the contractor's full assumption of risks and costs requires budgets with high safety margins and highly detailed construction documents, which, in a context of budget constraints typical of clients with lower purchasing power (approximately three to six minimum wages), often makes it unfeasible to contract complete design services and results in underestimated budgets that tend to be exceeded during project execution. In contrast, the cost-plus model is presented as a more favorable alternative for client loyalty, since linking the professional's remuneration to the actual construction costs plus an administration fee enhances price transparency, increases flexibility for scope changes, and reduces the need for inflated profit margins to cover unforeseen risks, thereby strengthening the perception of fair pricing and consolidating a long-term relationship of mutual trust.

Keywords: Construction Contracts. Client Loyalty. Cost-Plus Contracts. Lump-Sum Contracts.

RESUMEN

Este artículo presenta un análisis comparativo entre dos modalidades contractuales ampliamente utilizadas en la construcción civil, a saber, el contrato de administración y el contrato a precio alzado (contrato de precio fijo), con el objetivo de identificar cuál es la más adecuada para fomentar relaciones duraderas y de confianza entre el cliente (propietario de la obra) y el profesional responsable (ingeniero o arquitecto). Se argumenta que, en el modelo a precio alzado, la asunción total de riesgos y costes por parte del constructor exige presupuestos con amplios márgenes de seguridad y proyectos ejecutivos meticulosos. Esta condición, en un contexto de restricciones presupuestarias propias de clientes con menor poder adquisitivo (entre 3 y 6 salarios mínimos), con frecuencia inviabiliza la contratación de proyectos completos y da lugar a presupuestos subestimados que tienden a superarse durante la ejecución. Por el contrario, el contrato de coste más margen se considera una alternativa más favorable para la fidelización del cliente, ya que, al vincular la remuneración profesional a los costes reales de la obra más una comisión de gestión, proporciona mayor transparencia en los precios, flexibilidad para incorporar cambios en el alcance y reduce la necesidad de márgenes de beneficio inflados para cubrir riesgos, lo que favorece la percepción de un precio justo y la consolidación de una relación de confianza mutua a largo plazo.

Palabras clave: Contratos de Construcción. Fidelización del Cliente. Contrato de Coste Más Margen. Contrato Llave en Mano.



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución- NoComercial 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

INTRODUÇÃO

Como um dos tópicos que competem aos custos da Engenharia Civil, está a modalidade da obra, sendo os dois tópicos principais a modalidade de “*contrato por administração*” e por “*preço global*”, a primeira se baseia no valor total real da obra e a cobrança de um valor extra ao

final, tendo o final da obra com valor variável, sendo os custos de total responsabilidade do cliente; enquanto a segunda se baseia num valor esperado da obra e cobra-se uma taxa em cima dessa expectativa, mantendo o preço final da obra fixado ao cliente, com os custos de total responsabilidade do contratado.

Este artigo tem como objetivo comparar as duas modalidades e determinar qual delas é mais vantajosa para o relacionamento de longo prazo entre empresa e cliente, considerando que o cliente final da edificação é o usuário direto da empresa.

Ainda muito se discute sobre cobrar obras por administração, por valor de porcentagem fixa do custo da obra, ou por empreitada global, na qual o lucro se resume ao BDI (Benefícios e Despesas Indiretas), tanto no que se refere a qual deles utilizar, e a qual porcentagem utilizar. Contratos por administração ou por preço global separam construtoras iniciantes das experientes, segundo Botelho (2018).

Manoel Botelho (2015) traz como um problema comum de obras o Orçamento, com exemplos de diversas obras que foram interrompidas que traz o consenso de que “os recursos financeiros previstos e disponibilizados não foram suficientes”.

Há quem defenda a utilização da empreitada global para profissionais experientes, assim como há quem defenda que os valores cobrados pela empreitada global estão muito abaixo da realidade pela sua previsão. Conforme Botelho et. al (2018), p.487:

Todos os orçamentos de empreendimentos que vi foram subestimados, ou seja, no final da obra, estouravam. Nunca, mas nunca encontrei um orçamento superestimado. (...) Nunca se vive dentro dos orçamentos.

A pergunta que este trabalho busca responder é: qual é a modalidade e cobrança de contrato mais vantajosa em termos de longo prazo para o relacionamento empresa-cliente, levando em consideração as modalidades de contrato por administração e preço global? A tipologia deste artigo é pesquisa bibliográfica com análise teórica. Segundo Lakatos (2011), a pesquisa bibliográfica consiste em coletar e analisar informações disponíveis em fontes bibliográficas, como livros, artigos científicos, teses, dissertações, relatórios e outros documentos impressos ou eletrônicos. A análise teórica envolve a leitura crítica e a interpretação dos textos selecionados, bem como a organização e categorização das informações relevantes. Com base nesta análise, os pesquisadores podem desenvolver novas ideias e teorias ou propor novas formas de aplicar as teorias existentes.

A discussão sobre as modalidades de orçamentos "por administração" e "preço global" na

construção civil é interessante do ponto de vista científico, pois ambas as modalidades apresentam vantagens e desvantagens que devem ser cuidadosamente consideradas pelos profissionais envolvidos na gestão de projetos de construção.

Uma justificativa para a importância da discussão sobre essas modalidades pode ser encontrada em Um estudo realizado por Pinto et. al (2017) avaliou a eficácia do uso de diferentes modalidades de orçamentos na gestão de projetos de construção e concluiu que a escolha da modalidade de orçamento a ser utilizada pode influenciar significativamente o desempenho do projeto em termos de custo, prazo e qualidade.

Portanto, este artigo tem como objetivo analisar qual é a melhor modalidade dentro do contexto objetivado.

DESENVOLVIMENTO

O desenvolvimento será contido na referência bibliográfica seguida pela análise das referências.

Referência Bibliográfica

Projeto

Um projeto, por Bazzo et. al (2011), é um planejamento a ser alcançado dentro das metas definidas, sendo o conjunto de atividades que precedem a execução de um processo, estabelecendo o conjunto de procedimentos e especificações que resultam em algo concreto.

Ripper (1986) reforça a importância de um projeto bem detalhado e realizado, visando que as consequências nas obras por falhas de projeto são imensas, exemplificando que caso não seja previsto em projeto os encontros estruturais, os executores tendem a movê-las a livre vontade e sem justificativa teórica, que, caso se apareçam trincas, dificilmente saberá o motivo.

Para Martino (2021), um projeto complementar da construção civil é um conjunto de documentos técnicos que detalham e especificam as soluções para as diversas disciplinas envolvidas em uma obra, como estrutura, fundação, elétrica, hidráulica, incêndio, acessibilidade, entre outros. Os projetos complementares podem se apresentar como obrigatórios ou opcionais dependendo do tipo e da complexidade da obra. Os obrigatórios são os que garantem o

funcionamento e a segurança da edificação, sendo: projeto estrutural, projeto elétrico, projeto hidrossanitário, projeto de proteção e prevenção contra incêndio, projeto de proteção contra descargas atmosféricas e projeto de acessibilidade.

Pelo Arquiteto Leandro Amaral (2022), o Projeto Executivo é o projeto detalhado da obra, no qual estão detalhados todos os materiais e componentes que serão utilizados na execução da obra, dependente de todas as etapas anteriores dos projetos terem sido bem executadas.

O blog do programa de Orçamentos OrçaFascio (2022) define o projeto executivo de forma branda como “o manual do canteiro de obras”, qual deve conter tudo o que acontecerá no canteiro de obras.

Segundo a ABNT (1995), o projeto executivo se dá na forma de:

"Executar o detalhamento de todos os elementos do empreendimento, de modo a gerar um conjunto de informações suficientes para a perfeita caracterização da obra/serviços a serem executadas, bem como a avaliação dos custos, métodos construtivos, e prazos e execução. Executar o detalhamento de todos os elementos do empreendimento e incorporar os detalhes necessários de produção dependendo do sistema construtivo. O resultado deve ser um conjunto de informações técnicas claras e objetivas sobre todos os elementos, sistemas e componentes do empreendimento. Essa fase se denomina: PE — projeto executivo."

Segundo SEAP (2020) a definição de um Projeto Executivo é:

Conjunto de informações técnicas necessárias e suficientes para a realização do empreendimento, contendo de forma clara, precisa e completa todas as indicações e detalhes construtivos para a perfeita instalação, montagem e execução dos serviços e obras objeto do contrato.

Ao discorrer sobre o programa geral de planejamento de uma obra Baud (1995) diz que, quando existem, os planejamentos geralmente não são muito detalhados, e costumam-se apenas fixar as datas de começo e término dos trabalhos.

Orçamento

Parga (2003) diz que orçamento é previsão monetária pura do custo de uma edificação, qual sua previsão depende da qualidade do projeto, fidelidade dos dados de fornecimento do material, conhecimento da mão-de-obra disponível, maestria com os índices inflacionários e da confiança nas garantias contratuais de prazos, seja de pagamentos ou entregas de terceirizados. O autor ainda traz, em seu checklist para o início de um orçamento, os seguintes projetos e

estimativas requisitais:

- A. Arquitetura
- B. Geotécnico
- C. Estruturas
- D. Esgoto Sanitário
- E. Esgoto Pluvial
- F. Água potável fria e quente
- G. Gás
- H. Elétrica
- I. Telefone
- J. Lixo
- K. Incêndio e Pânico
- L. Ar-Condicionado
- M. Exaustão (ventilação mecânica)
- N. Elevadores
- O. Segurança e higiene do trabalho
- P. Recreação e ginástica
- Q. Paisagismo
- R. Perspectivas, fotografias e maquetes
- S. Complementação artística
- T. Consultoria
- U. Planejamento (da obra)
- V. Instalações especiais (transporte, calefação, incineração, industriais, comerciais, hospitalares, escolares, música, sinalização, intercomunicação, acústica)
- W. Edital e especificações
- X. Cronograma

Segundo SEAP (2020) o Orçamento Final é:

Avaliação de custo obtida através de levantamento de quantidades de materiais, equipamentos e serviços e composição de preços unitários, usualmente realizado na etapa de projeto básico e/ou de projeto executivo

Como estrutura de composição de valores para o cálculo de propostas de orçamento, Botelho (2009) tem a seguinte composição:

- A. Materiais
- B. Mão de obra no canteiro
- C. Aluguel de equipamentos de terceiros
- D. Uso de equipamento próprio
- E. Administração (custos de escritório)
- F. Despesas financeiras (multas, juros)
- G. Impostos, folgas, extras
- H. Margem de lucro
- I. Valor da proposta (passível de desconto)

Assim, a discussão dos custos se refere apenas ao item “H - Margem de Lucro”, visto que é como se remunera o profissional executor da obra, e, todos os outros custos são inerentes a

obras de forma geral. Sendo que a discussão, no fim das contas, é se o item “I- valor da proposta” é fixo, ou apenas uma previsão.

Botelho (2015) traz como um problema comum de obras o Orçamento, com exemplos de diversas obras que foram interrompidas que traz o consenso de que “os recursos financeiros previstos e disponibilizados não foram suficientes”. Os autores dizem que em seu entendimento, para orçamentos de licitações, logo por contrato global, deveriam ter detalhes minuciosos, com levantamentos de campo condizentes, atuais e bem elaborados, e somente assim com orçamentos que representem a realidade do local.

Em busca do porquê os orçamentos não refletem a realidade, Botelho et. al (2018), diz que geralmente não se consideram a inflação de custos nos orçamentos, porém relata em outros estudos que mesmo aplicando-se as fórmulas, os orçamentos estouram. Como próxima forma de estouro está a realizando do empreendimento com apenas dados preliminares, logo, faltam-se dados para real avaliação, com a falta de um projeto executivo detalhado, e, mesmo quando o se tem, não há previsões de percas nos projetos executivos. Por fim, ao analisar os custos imprevistos e folgas, cita que não é incomum os empreendimentos custarem o dobro do previsto, logo, os custos de um empreendimento não podem ser calculados apenas pelos serviços, pois um projeto representa apenas uma quantidade mínima teórica dos gastos, serviços e estruturas, e não a média do que acontece na realidade, muito menos os custos adicional. O autor finaliza que as obras de engenharia deveriam ser orçadas por um conjunto de médias relacionadas a obras de execução parecida, e não pela quantidade mínima teórica, sendo assim, o valor final inestimável.

Tipos de Contratação

Quando discorrido sobre vantagens e desvantagens de cada tipo de contrato, Botelho (2009) p. 30 traz:

Empreitada de valor global: se a obra tiver perfeita descrição do que fazer e uma especificação adequada de materiais a serem utilizados, a contratação por empreitada global é atraente pois em teoria, não se discutirá mais preços.

Administração: Como o empreendimento é contratado por administração, não se tem responsabilidade contratual sobre o custo da obra. (...) A vantagem do sistema de administração é a sua flexibilidade. Modificações de projeto não criam problemas, pois o preço não está fixo.

Como definição sobre o que é a remuneração por administração, Botelho et. al (2016) diz

que, mediante contrato de execução, o profissional cobra e ganha um percentual sobre as despesas da obra e tudo é comprado em nome do cliente, incluindo o registro dos empregados. Valor da taxa de administração entre 10% e 20% de todo o custo da obra, incluindo encargos, leis sociais, materiais e equipamentos.

Em outra obra, Botelho (2009) discorre sobre contrato por administração em que, o contratado apenas administra os custos da obra, e, conforme surgem os gastos, o dono da obra paga por eles, sendo a remuneração da obra por hora dispendida ou porcentagem sobre o valor da obra

Já sobre a definição por remuneração a preço global, Botelho (2016) traz o sistema como o mais rendoso dos sistemas mais perigosos. Cita que tudo o que for gerar custos deve estar embutido na fase de orçamento, inclusive custos por atrasos de pagamento, atrasos de chegada de material/equipamento, danos aos vizinhos, seguros, previsões de paradas por condições meteorológicas, custos adicionais trabalhistas e todos os custos passíveis de serem previstos. O BDI, taxa cobrada acima do valor previsto da obra é definido por “Benefícios e Despesas Indiretas”, e é adicionado na faixa de 30% a 40%.

Sobre responsabilidades do contrato por preço global, Botelho (2009) diz que o contratado, popularmente conhecido como “empreiteiro”, responsabiliza-se pelo fornecimento da mão de obra e materiais, logo, as economias de forma geral são do contratado, assim como custos extras ou resultado mais caro que os previstos, também são de custos do contratado, visto que o contratante pagará apenas o valor fixo combinado previamente. Ainda lembra que é possível combinar em contrato de valor fixo com ajustes de taxas gerais, como taxas inflacionárias.

Como forma de se precaver de imprevistos “imprevisíveis”, Botelho et. al (2016) cita uma estratégia de precaução que preveem surpresas no orçamento como fatores extras que devem ser remunerados por preços unitários.

Empresas especializadas em obras de licitação por edital de concorrência, geralmente encontram uma cláusula de contrato em que “a construtora ora contratada analisou o projeto e concorda com ele, assumindo todas as responsabilidades decorrentes”, assim, (Botelho, et al., 2016) cita uma técnica chamada de “lei do retorno”, consistida em, assim que a obra iniciar, a construtora vencedora da licitação contrata um outro escritório de projetos para revisar os projetos originais procurando falhas e erros, e, com estas falhas e erros apresentadas pelo novo escritório de projetos, cobra-se um valor adicionais para as novas soluções destes erros agora encontrados em projeto.

Relação Profissional-Cliente

Ortega (2019) cita que o arquiteto é, na maioria das vezes, um empresário ou profissional autônomo, e Botelho (2009), p.53 diz “Pelas leis que regulamentam as profissões de engenheiro e arquiteto, eu não vejo nenhuma diferença significativa entre as duas atividades.”.

Por Kotler et. al (2012), a relação de um empresário e cliente é uma troca de valores, onde o cliente busca suas necessidades e desejos com produtos ou serviços oferecidos, e, o empresário busca gerar receita e lucro. Através do relacionamento com o cliente, é de interesse do empresário criar e manter uma conexão permanente entre seus clientes, através de todas as interações que ocorrem ao longo do ciclo de atuação, com o objetivo de fidelização do cliente e manter o vínculo de longo prazo, para que ele se torne defensor da marca, ou do empresário. Como uma das formas de manutenção de vínculo com o cliente, existe a percepção de preços justos.

Ao analisar as atuações de um profissional da construção civil, no caso do arquiteto, Ortega (2019), apresenta que a realidade econômica dos clientes em sua maioria despende de 3 a 6 salários-mínimos, e, a segunda faixa de salários de clientes está entre 1 e 3 salários-mínimos, pela visão de arquitetos novos na área. Ortega (2019) ainda cita que é comum perdas de projetos por conta do preço do trabalho, qual pode, em pior dos casos, ocasionar a banalização de um projeto.

Custos de Projetos

Não existe uma tabela de preços de projetos unificados para preços de projetos por conta da ampla gama de necessidades de clientes, e qualidades entregues. Porém, as entidades de classe se reúnem e formam tabelas referenciais de honorários, que estipulam valores mínimos de projetos de acordo com a região.

A seguir, uma tabela de referencial teórico mínima da cidade de Apucarana/PR, qual, o autor deste artigo é associado.

Tabela 1 - Referencial de Honorários Profissionais Apucarana

Projetos e Serviços	Valores em R\$ / m²		
	Residencial	Comercial	Industrial
Arquitetônico Legal	30,00	20,50	13,50
Estrutural	17,00	13,50	11,00
Elétrico / Telefônico	8,50	7,00	5,50
Sistema de SPDA	3,00	3,00	3,00

Automação	4,50	3,00	3,00
Infra CFTV, Lógica e Alarme	5,50	5,00	4,50
Hidráulico / Sanitário	9,00	8,00	6,00
Prevenção de Incêndio	7,00	5,50	4,50
Maquete Eletrônica	7,00	5,50	4,50
Detalhamento Executivo	5,50	5,00	4,50
Taxa de Orientação Técnica	34,50	27,50	20,50

Fonte: AEAA - Associação dos Engenheiros e Arquitetos de Apucarana (2022)

Exigência de projetos

De acordo com a Prefeitura de Apucarana/PR, os projetos exigidos para a construção de uma edificação são definidos pela Lei 179/03, que discorre sobre vários requisitos mínimos de uma edificação para que seja considerada legal no município, seguem os artigos relacionados a projetos:

Art. 161: As construções nas áreas urbanas não destinadas aos usos residencial, comercial ou industrial, tais como telheiros, galpões, depósitos de uso doméstico, viveiros, galinheiros, caramanchões ou similares, desde que com área inferior a 25,00 m² (vinte e cinco metros quadrados), não dependerão da apresentação de projetos, ficando, porém, sujeitos à apresentação de croquis e à concessão de licença para construção.

Art. 124: A execução de qualquer das atividades citadas no Artigo 2º desta Lei ficará condicionada à prévia expedição, por parte do Poder Público Municipal, do correspondente Alvará de Licença.

Parágrafo Único - A emissão do Alvará referido no caput deste Artigo dependerá de aprovação do respectivo projeto arquitetônico, assinado pelo proprietário do imóvel, pelo autor do projeto e pelo responsável técnico pela obra, devendo os dois últimos ser cadastrados junto ao Cadastro do Municipal.

Art. 125: Para a execução de obra ou o desenvolvimento de atividade potencialmente geradoras de modificações importantes no espaço urbano, poderá ser exigido o Relatório de Impacto de Vizinhança - RIV, ao qual se dará publicidade nos seguintes casos:

- I.edificações para fins residenciais com área computável superior a 20.000,00m² (vinte mil metros quadrados);
- II.edificações para fins não residenciais com área superior a 10.000,00m² (dez mil metros quadrados);
- III.conjuntos de habitações populares com mais de 500 (quinhentas) unidades de moradia;
- IV.edificações de caráter especial.

§ 1º O RIV deverá identificar e apontar todas as possíveis implicações do projeto sobre a estrutura ambiental no entorno do empreendimento.

§ 2º De posse do RIV, o Município, através dos seus órgãos de Planejamento e Meio Ambiente, procederá à avaliação do mesmo e estabelecerá as exigências que se fizerem necessárias para minorar ou eliminar impactos negativos do projeto sobre o entorno ou a cidade.

Art. 127: O Poder Público Municipal, a seu critério, exigirá os projetos complementares

e ART'S das edificações de acordo com o Ato 37 do CREA (Conselho Regional de Engenharia e Agronomia) para a expedição do Alvará de Construção

A Cartilha do CREA, publicada pela (AEAM, 2016) traz a seguinte tabela para obrigatoriedade de projetos:

- *No caso de 2 pavimentos para qualquer tipo de área e obra, é necessário o projeto estrutural.*

Tabela 2 - Projetos/Serviços exigidos para os diferentes tipos de obra

Edificações		Projetos necessários					
Tipos de obra	Área	Arquite- tônico	Estrutu- ral	Elétrico	Tubo telef.	Hidrául- ico	Prevenç- ão de Incêndi- o
Habitação Unifamiliar	Até 100 m ²	Sim	-	-	-	-	-
Habitação Unifamiliar	Acima 100 m ²	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	-
Habitação Coletiva	Qualquer	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Conjunto Habitacional	Qualquer	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Comercial	Até 100 m ²	Sim	-	Sim	Sim	-	-
Comercial	Acima 100 m ²	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Comercial/ Residencial	Até 100 m ²	Sim	-	Sim	Sim	-	-
Comercial/ Residencial	Acima 100 m ²	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim

Fonte: AEAM - Associação dos Engenheiros e Arquitetos de Maringá.

Análise das Referências

É possível assumir que projetos por preço global inferem em diversas variáveis imprevisíveis de serem estimadas, logo, devem trabalhar com alta margem de lucro para que, nas piores situações, ainda se haja lucro.

Também é possível assumir que para a correta previsão de um orçamento é necessário um projeto executivo completo, que, por sua vez, necessita de diversos projetos complementares. Projetos estes que não são exigidos por órgãos conforme mostra a tabela 2.

Outra análise passível de aceitação é a de que o projeto executivo por si não é tão caro, logo, é válida a contratação do mesmo, porém, para que ele ocorra de forma adequada, o preço aumenta de forma considerável, visto que passará a custar R\$ 70,00/m², para uma residência, através da tabela 1, e, assumindo-se uma residência familiar unifamiliar em que o projeto custaria

R\$ 30,00/m², o preço aumenta em 133,34% para que se tenha o projeto executivo. Aumento expressivo de valor, assumindo que a maioria dos clientes de projetos recebem entre 3 a 6 salários mínimos. Em valores de 2022 (salário-mínimo de R\$1.212,00²), os projetos requeridos legalmente para uma casa de 100 m² custa R\$ 3.000,00 (2,47 salários mínimos), já, para a possibilidade de um projeto executivo completo é de R\$ 7.000,00 (5,77 salários mínimos), apenas em honorários ao profissional legalmente habilitado, sem citar os aumentos de custos de ART (anotações de responsabilidade técnica) para Engenheiros Civis ou RRT (Registro de Responsabilidade Técnica) para Arquitetos, nem taxas de aprovações em órgãos reguladores e registros cartorários. Importante lembrar nesta etapa que é comum a perda de clientes ao ser relatado os valores de projeto.

O contrato por administração é passível de entendimento que possibilita uma maior comunicação entre o cliente, e, é a única forma dele ter controle dos custos, somente assim tendo a certeza que os custos pagos pela obra não foram muito além do custo real da obra, pois neste contrato é subentendido a prestação de contas.

No contrato por preço global é entendido que o cliente, após o fechamento de contrato, não pode exigir mudanças e, nem mesmo, saber o preço real pago, visto que o profissional é inteiramente responsável pelos custos. Além do mais, neste artigo já foi referenciado estratégias para o aumento do preço final mesmo após o acordo inicial entre partes.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao cruzar todas as referências e suas análises, é perceptível que para a obtenção do objetivo deste artigo, que é a melhor relação entre o cliente e o profissional da construção civil, arquiteto ou engenheiro civil, e, que esta relação deve ser baseada no longo prazo e na confiança de preço justo para ambas as partes, a modalidade de contrato “por administração” é a mais favorável.

Ao escolher a modalidade “por administração”, o profissional está garantido que não é necessário as deveras exigências para o cliente quanto aos projetos, que, em primeira instância podem ser onerosos visto a sua quantidade, e que, pela sua falta, o impedem de precisões orçamentárias completas, porém não o impedem da qualidade da obra e da prestação futura de contas para o cliente.

² <https://g1.globo.com/economia/noticia/2022/03/14/salario-minimo-qual-o-valor-atual.ghtml>

Assim como para o cliente ele pode, caso queira, obter o controle das custas tendo a noção exata de quanto custou a sua obra e quanto foi pago ao profissional, ou seja, em momento algum o mesmo se sentirá explorado por conta de valores pois os valores foram acertados previamente.

Por fim, ressalta-se a escolha do modelo “por administração” para que a confiança possa ser estabelecida e a perenidade da relação cliente-profissional seja mantida.

REFERÊNCIAS

1. **ABNT, Associação Brasileira de Normas Técnicas. 1995. NBR 13.531: Projeto de Estruturas de Concreto - Procedimento.** Rio de Janeiro : s.n., 1995.
2. **AEAM, Associação dos Engenheiros e Arquitetos de Maringá. 2016. CREA-PR. CREA-PR.** [Online] 2016. [Citado em: 27 de 02 de 2023.] <https://www.crea-pr.org.br/ws/wp-content/uploads/2016/12/construcao-e-coisa-seria.pdf>.
3. **Amaral, Leando. Projeto Executivo na Arquitetura: Guia Completo.**
4. **Baud, Gerard. 1995. Manual de pequenas construções.** s.l. : Hemus - Livraria Editora LTDA, 1995.
5. **Bazzo, Walter Antonio e Pereira, Luiz Teixeira do Vale. 2011. Introdução à engenharia: conceitos, ferramentas e comportamentos.** Florianópolis : Ed. da UFSC, 2011.
6. **Botelho, Manoel Henrique Campos e Ferraz, Nelson Newton. 2016. Concreto Armado - Eu te amo - Vai para a obra.** São Paulo : Blucher, 2016.
7. **Botelho, Manoel Henrique Campos e Marchetti, Osvaldemar. 2018. Concreto Armado - Eu Te Amo.** 10. São Paulo : Blucher, 2018. Vol. I.
8. **Botelho, Manoel Henrique Campos. 2015. Manual de Primeiros Socorros do Engenheiro e do arquiteto.** 1. São Paulo : Blucher, 2015. Vol. 2.
9. —. **2009. Manual de Primeiros Socorros do Engenheiro e do Arquiteto.** 2. São Paulo : Blucher, 2009. Vol. 1.
10. **Kotler, Philip e Keller, Kevin Lane. 2012. Administração de Marketing.** 14ª. São Paulo : Pearson Education do Brasil, 2012.
11. **Lakatos, Eva Maria e Marconi, Marina. 2011. Fundamentos de Metodologia Científica.** 6ª. São Paulo : Atlas, 2011.
12. **Martino, Giovana. 2021. O que são projetos complementares?** s.l. : ArchDaily Brasil, 2021. ISSN 0719-8906.
13. **OrçaFascio. Projeto Executivo: O que é e qual sua importância? Papo de Engenheiro.**

14. **Ortega, Michele Wanderlind Domingos. 2019.** *Possibilidades de Atuação para Egressos de Cursos de Arquitetura e Urbanismo*. s.l. : Universidade do Sul de Santa Catarina, 2019.
15. **Parga, Pedro. 2003.** *Cálculo do preço de venda na construção civil*. São Paulo : Pini, 2003.
16. **Pinto, C.S., et al. 2017.** *Comparação das modalidades de contratação de obras públicas: preço global versus administração*. s.l. : Revista de Gestão e Projetos, 2017.
17. **Ripper, Ernesto. 1986.** *Como evitar erros na construção*. 2^a. São Paulo : Pini, 1986.
18. **SEAP, Secretaria de Estado da Administração e do Patrimônio. 2020.** *Manual de Obras Públicas - Edificações - Práticas da SEAP - Projetos*. Brasília : Secretaria do Patrimônio da União, 2020.