

Palestrante

**Gilmar  
Duarte**



**CRCPR**

CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE  
DO PARANÁ

# HONORÁRIOS CONTÁBEIS

Saiba o lucro em cada cliente



**Bacharel em Ciências Contábeis**

**MBA em Finanças**

**Pós-Graduado em Filosofia**

**Consultor de empresas**

**Diretor do Grupo Dygran:**

Indústria e comércio do vestuário

Software de gestão

Empresa contábil

**Autor dos livros:**

Honorários Contábeis

Como Ganhar Dinheiro na Prestação de Serviços

Formação Prática do Preço de Vendas para Empreendedores do Comércio

Minha família

**Membro voluntário do Conselho de Gestão Fiscal de Maringá/PR**

**Palestrante**





Empresário: dificuldades para definir o preço:

- Muitos surgem devido a falta de emprego
- Geralmente são expert na venda ou produção
- Nem sempre compreende o que são custos, despesas, rateio, depreciação, tributos, pró-labore etc.
- Dificuldade para organizar tantas informações

Com isso surge o preço  
atrapalhado  
desconhece se há lucro

Contador: tem *know how* para formar o preço

## PREÇOS DOS SERVIÇOS DE CONTABILIDADE

Para um prospect (potencial cliente):

- Como calcular os honorários?
- O que é preciso saber?

Ramo de atividade  
Regime Tributário  
Número de lançamentos  
Faturamento  
Número de empregados

**CONHECER A NECESSIDADE DELE**

## DIAGNÓSTICO DO PROSPECT

Cadastro	Razão Social
	Endereço
	CNPJ
	Telefone
	Site
Ramo de atividade - vende no varejo, atacado e p/ outros estados?	
Funcionários	Número de colaboradores
	Assalariados, comissionados, horistas...
	O cliente aponta os cartões?
	É fornecido adiantamento salarial?
	Números médio de rescisões anuais
	Quantos sócios possuem pró-labore?
	Tem empregados domésticos, sítios, obras etc.?
N. F.	Modelo de nota fiscal de saída Nfe NFCe outras
	Número de nota fiscal de saída (mensal)
	Faturamento médio mensal
	Cada venda é seguida, em média, de quantos boletos?
	Desconta duplicatas em banco?
	Número de nota fiscal de entrada (mensal)
	Cada compra é seguida, em média, de quantos boletos?
Regime tributário (SN, LP, LR ou outros)	
Possui algum regime especial (Munic/Estad/Fed)?	

A empresa ou sócios necessitam de alguma licença especial?	
Qual é o <i>software</i> de gestão interna	
Número de filiais e/ou depósito fechado	
Quantidade de produtos que comercializa	
Tem Substituição Tributária na venda? Possui Inscr. ICMS/ST	
Pertence a algum grupo de empresa (Equiv. Patrim)?	
A empresa é auditada por terceiros?	
Possui tributos vencidos?	
Possui quantos parcelamentos de tributos? Estão em dia?	
Quantas contas bancárias? Quantidade de lançamentos por conta.	
Há quantos contratos de empréstimos/financiamentos?	
Possui alguma empresa paralisada?	
Deseja relatório mensais, quinzenais, semanais ou diário?	
Necessita de alguma informação gerencial? Qual periodicidade?	
Qual a periodicidade e tempo das reuniões com o contador?	
Aceita receber impostos, FP e outras informações pelo Site?	
Contato	Nome
	Função
	Telefone
	CPF / RG
	E-mail
Contador atual	

## PREÇOS DOS SERVIÇOS DE CONTABILIDADE

Para um cliente ativo:

- **Como reajustar?**

Pelo índice definido no contrato  
Pelo aumento no volume de trabalho

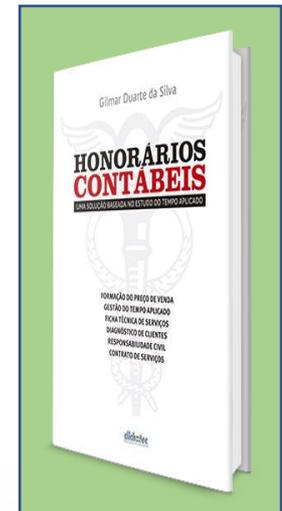
**PODE NÃO SER FÁCIL, MAS É POSSÍVEL!**

# TABELAMENTO

Pode ser uma solução?

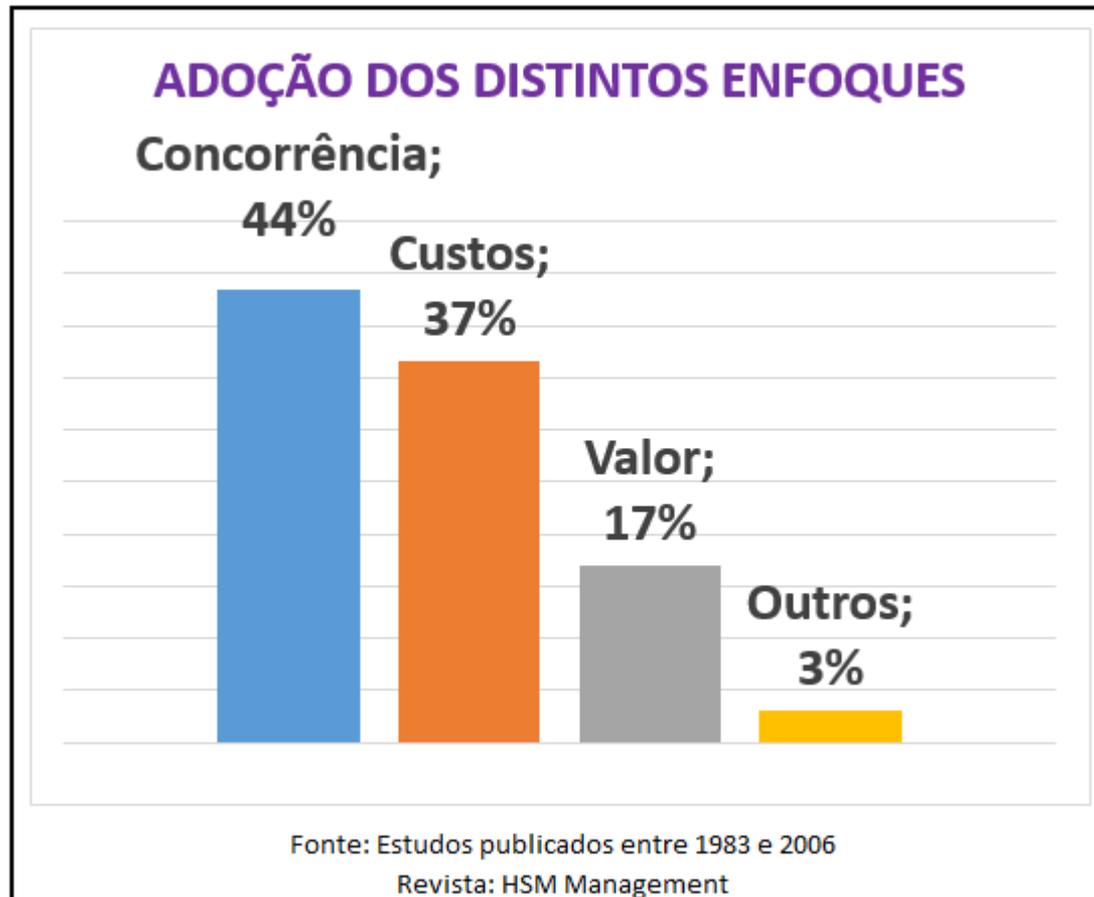


2011/2017



# MÉTODOS ou ENFOQUES PARA DEFINIR PREÇOS

- 1 – Concorrência
- 2 – Custo
- 3 – Valor percebido



## PRECIFICAÇÃO COM BASE NA CONCORRÊNCIA OU VALOR

	Concorrente →	A	B	C
+	Preço de venda	80,00	110,00	150,00
-	Custo total	100,00	110,00	120,00
=	Lucro	-20,00	0,00	30,00
		-25%	0%	20%

# PRECIFICAÇÃO COM BASE NO CUSTO

+	<b>Custo total</b>	<b>100,00</b>
+	<b>Lucro</b>	<b>25,00</b>
=	<b>Preço de venda</b>	<b>125,00</b>



É o que se paga

É o que se leva (percebe)

**Criar VALOR para maximizar a lucratividade**

## COMO CALCULAR O PREÇO DA HORA TRABALHADA QUE PRATICAMOS?

	SIMULAÇÃO I	SIMULAÇÃO II
<b>Total dos honorários</b> (fixos + assessórios)	<b>R\$ 90.000,00</b>	<b>R\$ 70.000,00</b>
<b>Horas disponíveis</b>	<b>1.500</b> (10 colaboradores x 150)	<b>700</b> (5 colaboradores x 140)
<b>Preço da hora</b>	<b>R\$ 60,00</b> (90.000,00 / 1.500)	<b>R\$ 100,00</b> (70.000,00 / 700)

## FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DA HORA TRABALHADA

Salários, encargos e demais benefícios		35.000,00
Despesas fixas		12.600,00
<b>Soma dos custos</b>		<b>47.600,00</b>
Numero de trabalhadores		5
Número de horas trabalhadas/mês	140	700
<b>Custo direto da hora (47.600,00 / 700)</b>		<b>68,00</b>
Impostos s/ o preço final	7%	
Lucro líquido	25%	
<b>Preço de venda da hora (68,00 / (100% - 7% - 25%))</b>		<b>100,00</b>

## RENTABILIDADE POR CLIENTE

CLIENTE	MES (horas)				TEMPO (horas)		HONORÁRIOS (R\$)		LUCRO
	JAN	FEV	MAR	ABR	MÉDIO	CONTRATO	PRATICADO	SUGERIDO	LÍQUIDO
A	110:01	125:38	147:05	68:18	112:45	100:00	10.000,	11.276,	16%
B	2:06	02:15	15:30	2:35	5:36	4:36	460,	561,	10%
C	70:18	80:58	95:25	78:37	81:19	75:00	7.500,	8.133,	19%
D	68:54	51:05	40:23	72:11	58:08	43:42	4.370,	5.814,	3%
E	78:12	37:18	60:44	90:05	66:34	66:34	7.200,	6.658,	30%

Preço R\$ 100,00 com lucro líquido de 25%

# FERRAMENTAS PARA O CONTROLE DO TEMPO

APONTAMENTO DO TEMPO

+ E2 - Novo   ✓ F5 - Salvar   ✗ F6 - Cancelar   ⏪ F3 - Excluir   ▶ Continuar   Explosão   Relatório   Atualizar Tempos   Sair

**CTpres**  
Controle do tempo e precificação dos serviços

Código:   Data:   Colaborador:

Cliente:   F2

Hora Inicial:    Real Time

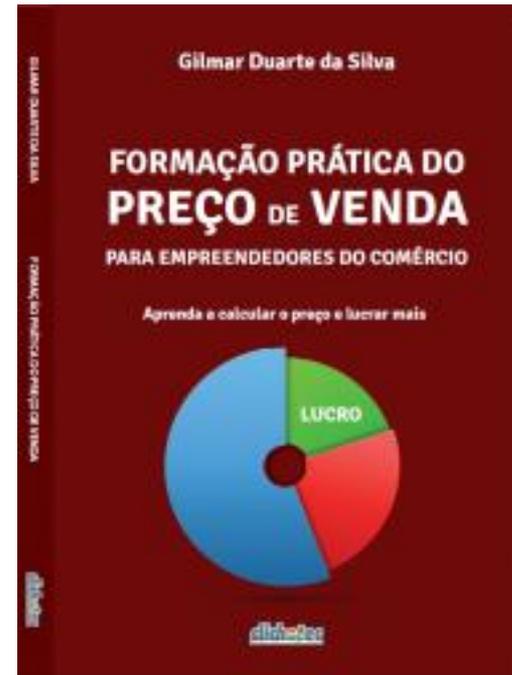
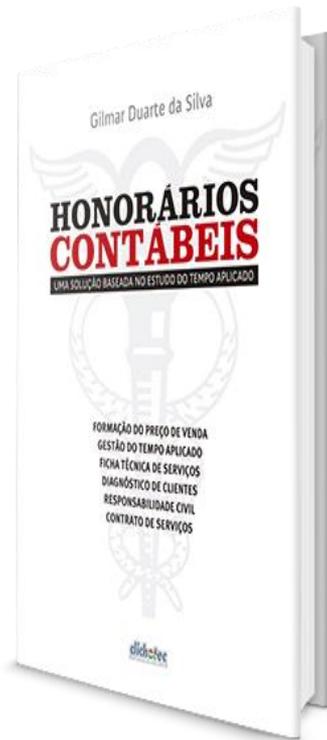
Serviço:   F2

Detalhamento:

Valor:   Hora Final:   F8 - Interromper

Total de horas: **00:00**

[www.ctpres.com.br](http://www.ctpres.com.br)



[Amazon.com](https://www.amazon.com)

[GilmarDuarte@dygran.com.br](mailto:GilmarDuarte@dygran.com.br)

(44) 9 8402-8140