

Formação de preços para serviços contábeis: um estudo de caso numa organização contábil sobre a utilização da tabela de referência do Sindicato dos Contabilistas do Estado da Bahia

Daniel de Jesus Pereira (UEFS, FAT, FTC) - daniel_resgate2002@yahoo.com.br

Leandro Araújo da Silva ARAUJO DA SILVA (UEFS) - leandrofeira@hotmail.com

Tania Ferreira dos Santos Bomfim (UNEB) - bomfim.tania@gmail.com

Resumo:

Buscou-se no presente trabalho analisar de forma comparativa a importância do uso da Planilha de Referencial dos Serviços Contábeis – que visa atribuir parâmetros de metodologia de cobranças de preços dos serviços desenvolvidos e prestados pelo profissional contábil – em relação à metodologia de preços adotada pelo escritório em estudo, objetivando assim, avaliar a influência desta Planilha na lucratividade ou não da empresa avaliada. Para isto, comparou-se os valores utilizados na Planilha com os valores cobrados pelo escritório de contabilidade em questão. O estudo foi baseado em estudo de caso, procedimento característico das pesquisas qualitativas, além e de uma entrevista não estruturada, com vista à averiguação dos valores cobrados pelo escritório. Para tanto a base teórica as ideias defendidas por Thomé (2001) sobre formação do preço de serviços contábeis, bem como a utilização da Planilha de Referencial dos Serviços Contábeis do Sindicato dos Contabilistas do Estado da Bahia (2012). Os resultados obtidos evidenciaram a viabilidade do uso da Planilha de Referencial dos serviços contábeis após a comparação dos lucros obtidos dentro e fora da planilha. Nesse sentido, é viável o uso da planilha a fim de valorizar os serviços prestados pela classe contábil no estudo apresentado.

Palavras-chave: *Formação de Preço, Serviços Contábeis, Tabela Referencial*

Área temática: *Custos como ferramenta para o planejamento, controle e apoio a decisões*

Formação de preços para serviços contábeis: um estudo de caso numa organização contábil sobre a utilização da tabela de referência do Sindicato dos Contabilistas do Estado da Bahia

Resumo:

Buscou-se no presente trabalho analisar de forma comparativa a importância do uso da Planilha de Referencial dos Serviços Contábeis – que visa atribuir parâmetros de metodologia de cobranças de preços dos serviços desenvolvidos e prestados pelo profissional contábil – em relação à metodologia de preços adotada pelo escritório em estudo, objetivando assim, avaliar a influência desta Planilha na lucratividade ou não da empresa avaliada. Para isto, comparou-se os valores utilizados na Planilha com os valores cobrados pelo escritório de contabilidade em questão. O estudo foi baseado em estudo de caso, procedimento característico das pesquisas qualitativas, além e de uma entrevista não estruturada, com vista à averiguação dos valores cobrados pelo escritório. Para tanto a base teórica as ideias defendidas por Thomé (2001) sobre formação do preço de serviços contábeis, bem como a utilização da Planilha de Referencial dos Serviços Contábeis do Sindicato dos Contabilistas do Estado da Bahia (2012). Os resultados obtidos evidenciaram a viabilidade do uso da Planilha de Referencial dos serviços contábeis após a comparação dos lucros obtidos dentro e fora da planilha. Nesse sentido, é viável o uso da planilha a fim de valorizar os serviços prestados pela classe contábil no estudo apresentado.

Palavras-Chaves: Formação de Preço, Serviços Contábeis, Tabela Referencial.

Área Temática:

1 Introdução

A lógica do sistema capitalista é a obtenção de lucro, e seguindo esta máxima a contratação de um serviço contábil também segue a lógica do lugar mais confiável e do menor preço. Todavia, existe no mercado contábil um número bastante extenso de métodos de cobrança. Segundo Thomé (2001), é impossível fixar o preço correto para o serviço contábil a ser realizado, surgindo deste modo cobrança de honorários diferentes.

O autor apresenta várias formas de estipular a fixação dos honorários que servem para fixar o preço mais cômodo ao custo do serviço a ser realizado. Defende assim que o valor pode ser proposto a partir de lógicas bem distintas de cobranças. Uma das formas proposta pelo autor vai de encontro ao tempo que é gasto para que o serviço seja prestado para o cliente, ou seja, o honorário nesse quesito é proposto a partir do tempo gasto para a realização do serviço,

É evidente que qualquer forma de serviço prestado com o intuito de conquistar clientes para a empresa a partir de aviltamento de preço dos honorários vai de encontro ao código de ética do contabilista, sendo vetada qualquer concorrência que seja desleal. Devido a problemas em relação à valoração do serviço contábil, o problema no estudo fica configurado no fato de não existir uma metodologia de cobrança de serviços honorários que seja seguido por toda a categoria contábil, diante disto o trabalho levanta a seguinte questão: Existe influencia da Planilha de Serviços Contábeis na lucratividade de um escritório de contabilidade na cidade de Feira de Santana?

A Planilha Referencial dos Serviços Contábeis baseada no Código de Ética do Profissional Contábil sob o Art. 6º; 7º; 8º, aprovada pelo Sindicato dos Contabilistas do Estado da Bahia foi elaborada com o objetivo de buscar um ponto de equilíbrio, no qual seja

encontrado um preço justo e favorável a clientes e prestadores de serviços contábeis, evitando uma disputa desleal entre os profissionais.

O objetivo principal da pesquisa vincula-se na análise do uso, da Planilha de Referencial de Serviços Contábeis na rentabilidade da empresa prestadora de serviços sediada na cidade de Feira de Santana. Com isso, tentou-se analisar a metodologia e os critérios para a criação de preços de honorários prestados e executados pelo escritório de contabilidade que não utiliza a planilha na criação de preços, de forma a comparar se o não uso da Planilha sugerida pelo SINDICONTA- BA é possível obter um lucro desejável.

Os objetivos específicos ficam configurados na perspectiva de avaliar de forma comparativa o uso da Planilha e o não uso, em relação ao ônus de ambas as partes, com isso analisar-se-á a metodologia de criação de preços, dos serviços prestados pelo escritório de contabilidade pesquisado.

A escassez de trabalhos científicos que tratam do assunto em questão justifica a tentativa de demonstrar que os valores díspares e o aviltamento dos preços cobrados nos serviços contábeis – com a tentativa de aumentar o número de clientes através de uma competitividade desleal – têm afetado a carreira do profissional contabilista. Nesta perspectiva, o estudo aqui desempenhado torna-se viável.

Este estudo tomou como caso um escritório de contabilidade localizado na cidade de Feira de Santana, o qual não faz uso da planilha de referencial dos Serviços Contábeis como metodologia para a criação de preços. Objetivando assim analisar a influencia da planilha na lucratividade ou não da empresa, e os benefícios trazidos pela sua utilização. A metodologia utilizada neste trabalho serve de parâmetro para analisar a viabilidade do uso da Planilha de Referencial dos Serviços Contábeis, nesse sentido foi realizada uma análise comparativa dos valores cobrados pelos serviços dentro e fora da Planilha a fim de avaliar a viabilidade do uso da mesma. Os valores cobrados, fora da Planilha de referencial, foram obtidos a partir do estudo de caso, e de uma entrevista não estruturada, com vista à averiguação dos valores cobrados pelo escritório, além disso, foram analisados leitura acerca do tema, tendo como principal referencial teórico Thomé (2001).

2 Empresas de Serviços Contábeis: contexto e conceitos

A Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios (2011) informa que 5 milhões de inscritos no Sistema Simplificado de Tributação (Simples Nacional) 77,94% correspondem a microempresas e empresas de pequeno porte. Na Bahia, a informação foi divulgada pela auditoria fiscal do Estado e o número representa um total de 223.731 inscritos em todo o Estado. O maior percentual (46,98%) correspondente a microempresas, 24,98% a microempreendedores individuais e 5,98% a empresas de pequeno porte, das 11 mil indústrias existentes na Bahia, 95% são micro e pequenas empresas. (PEGN, 2011)

No ramo da contabilidade, são inúmeras empresas prestadoras de serviço presentes no mercado, sejam elas especializadas ou não. Segundo o Conselho Federal de Contabilidade (CFC, 2009), o Brasil conta com mais de 300 mil profissionais de contabilidade e mais de 70 mil escritórios contabilistas que ocupam mais de 700 mil profissionais, englobando as categorias de contador e técnico em contabilidade.

De acordo com o CFC (2011) o Estado da Bahia possui aproximadamente 3.600 organizações contábeis, enfatizando-se como um dos principais Estados em número de escritórios de contabilidade. Ainda de acordo com o Conselho, o Estado tem apontado em seu Conselho Regional mais de 20 mil profissionais da área, entre técnicos e contadores. Na região nordeste, por exemplo, a Bahia é o Estado com o número mais significativo de

contadores, mais de 13 mil, este valor representa quase o dobro do número de profissionais existentes no Estado do Ceará, o segundo mais expressivo da região.

Conforme afirma Figueiredo & Fabri (2000, p.59), “As empresas contábeis, variavelmente de outros tipos de negócios de serviços, são, em sua maioria, fundadas e administradas por contadores”. Com isso, o contador deve ter conhecimento administrativo, para gerir os fatores econômicos da empresa, assim como um bom planejamento.

Seguindo os passos de Thomé (2001), para o contabilista poder atuar no mercado, ele só pode ou criar e gerir uma empresa, ou criar e estabelecer-se de forma própria, nesse sentido, as associações contábeis apresentam-se divididas em dois segmentos distintos que são denominados por Thomé (2001) de

- **Escritórios individuais:** têm por finalidade desempenhar a função contábil, e apresentando em sua estrutura um responsável técnico seja ele um contador ou mesmo um técnico em contabilidade.
- **Empresas contábeis:** uma empresa contábil é a junção de mais de dois contadores, ou técnicos em contabilidade, vislumbrando estabelecer uma parceria por cotas de responsabilidade limitada, ou em nome coletivo.

O ramo da contabilidade tem por função prestar serviços para sociedade, não se limitando apenas nas pessoas jurídicas, e nesta perspectiva Figueiredo & Fabri (2000) afirma que a incumbência das empresas contábeis é atender a sociedade preenchendo o papel vago nas empresas atendidas e direcionando as necessidades da empresa, a fim de otimizar os domínios de suas riquezas. Existem ainda outros autores que definem o papel da empresa, ou mesmo do serviço contábil, nesse sentido Sá e Sá (1995, p.182) apresenta a empresa de serviços contábeis da seguinte maneira

Empresa que explora a prestação dos serviços profissionais de contador, quais sejam: escrituração contábil, planejamento de contas, organização dos serviços contábeis, auditoria, orientações sobre balanços, análises das situações da empresa através de seu balanço, organização das escritas de custo de produção, etc.

Neste mesmo sentido Thomé (2001) comunga da afirmação feita por Sá e Sá (1995), para afirmar que a finalidade das empresas contábeis, afim de cumprir sua obrigação, é prestar serviços ligados a área de auditoria, consultoria, e estão sistematicamente organizadas da seguinte maneira: departamento Contábil, Fiscal, Pessoal e Legalização das Empresas.

Segundo CRCBA (2009), as competências dos departamentos pessoal, fiscal, contábil e de legalização de empresas são:

1. **Departamento Pessoal:** admissões, rescisões, folhas de pagamento, cálculo e apuração de encargos trabalhistas, obrigações mensais e anuais como Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), Guia da Previdência Social (GPS), Guia de Recolhimento de FGTS (GFIP), Declaração de Imposto de Renda Retido na Fonte (DIRF), Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), Guia de Recolhimento de Contribuição Social (GRCS), Documento de Arrecadação de Receitas Federais (DARF), além de férias, exames periódicos e outros assuntos previdenciários e trabalhistas;
2. **Departamento Fiscal:** apuração de impostos (federais, estaduais e municipais), notas fiscais (entrada/saída/serviços), registro e escrituração de livros e demais obrigações mensais e anuais do Impostos sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Imposto sobre Serviço de Qualquer Natureza (ISSQN), SINTEGRA, baixas de inscrições perante as esferas Municipal, Estadual e Federal, solicitação de negativas e outros tributos e obrigações;

3. **Departamento Contábil:** escrituração dos livros Diário e Razão, elaboração do Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR), elaborações de balancetes de verificação, elaboração de todas as demonstrações contábeis exigidas pela legislação societária e fiscal, análise das demonstrações contábeis, controle dos bens do ativo permanente, elaboração e entrega da Declaração de Informações Econômico-fiscais da Pessoa Jurídica (DIPJ), Demonstração da apuração das contribuições sociais (DACON), Declaração de Débitos e Créditos Tributários Federais (DCTF);
4. **Departamento de Legalização de Empresas:** constituições, alterações contratuais, extinção de empresas, solicitação de certidões (positiva e negativa), cadastros e etc.

3 Formação de Preços de Serviços Contábeis

O valor cobrado em honorários no Brasil tem se apresentado de forma muito distinta, não exibindo de fato uma cobrança sob os parâmetros de uma planilha que rege o valor dos honorários, com isso a apresentação de honorários tem representado um problema para os donos de escritórios de contabilidade. Nesse sentido para a formação dos preços o Código de ética do profissional contabilista apresenta no Art. 6º, como deve ser fixado o valor serviço contábil, com esse intuito a definição dar-se da seguinte configuração:

- A relevância, o vulto, a complexidade e a dificuldade do serviço a executar;
- O tempo que será consumido para a realização do trabalho;
- A possibilidade de ficar impedido da realização de outros serviços;
- O resultado lícito favorável que para o contratante advirá com o serviço prestado;
- A peculiaridade de tratar-se de cliente eventual, habitual ou permanente.

Thomé (2001) discute em sua obra exatamente a forma mais adequada para estipular o preço mais cômodo ao custo do serviço a ser realizado, porém são encontradas várias formas de estipular a fixação dos honorários. Afirma que o valor pode ser proposto a partir de duas lógicas bem distintas de cobranças. A primeira forma proposta pelo autor vai de encontro ao tempo que é gasto para que o serviço seja prestado para o cliente, ou seja, o honorário nesse quesito é proposto a partir do tempo gasto para a realização do serviço, contudo este tempo pode ser aproximado, ou real.

Quando se analisa a questão do tempo aproximado, implica em propor um valor cobrado pelo honorário a partir de uma estimativa de gasto médio para a realização do trabalho proposto, porém na valoração fica implícito também o valor devido ao grau de dificuldade da realização do serviço a ser prestado. Essa forma de realização de um serviço contábil deixa uma margem pequena de erro, com isso por ser uma estimativa pode acabar sendo rentável ou não para o contabilista ou mesmo para seu cliente. Thomé (2001) afirma que nesses casos os parâmetros utilizados para valorar um serviço são justificados pela quantidade de sócios; quantidade de notas fiscais remetidas e recebidas e a quantidade de lançamentos contábeis efetuado no período.

A cobrança a partir de um gasto de tempo real só pode ser feita após o término do serviço contábil realizado, esse tipo de cobrança é a forma mais justa para ambas as partes, todavia, o cliente fica vulnerável ao tempo que será realizado seu serviço e isso gera aumento de honorários o que muitas vezes pode ser remediado a partir de uma cobrança por estimativa, ou mesmo sem a questão do tempo como objetivo de valor do serviço.

Nesse caso, segundo Thomé (2001), a empresa apura o tempo despendido para o cumprimento do serviço com a perspectiva de analisar o tempo consumido com a mínima margem de erro. Outra forma de cobrança de honorários é aquela que dissocia o tempo

emprego ao valor que deverá ser pago ao término do serviço. Nesse caso o contabilista pode trabalhar assim como um advogado, visto que calculará o valor de seu honorário a partir do faturamento que o cliente pode receber. O contabilista chama atenção para o fato de as horas de trabalho empregadas, assim como o esforço consumido não fazem parte do valor final do honorário cobrado, sendo assim, esse valor final pode ser bom apenas para uma das partes, seja ela o contabilista ou o cliente. O que vai dizer no final desse processo de serviço qual o valor do honorário é pura e exclusivamente o montante a ser arrecadado por parte do cliente.

A cobrança dissociada do tempo gasto empregado e do esforço para a realização do serviço pode ser bastante favorável para a empresa contábil, visto que a mesma seja possuidora de clientes fiéis e que recebam o montante final alto, fora disso, a cobrança por meio do montante final é bastante arriscada para uma empresa que trabalha na área, ainda que muitos digam que essa forma pode ser mais rentável do que as demais, porém é a mais injusta na cobrança para ambas as partes.

Segundo Thomé (2001), o próximo passo após a análise dos custos e de repassar os mesmos ao cliente, a determinação dos honorários ficará a critério de qual margem de lucro deve ser utilizada no caso em questão, ou seja, a margem de lucro que mais se apropriar ao caso. A questão chave é que essa margem de lucro em hipótese alguma pode ser aleatória, até porque a mesma deve estar em um padrão, ou até mesmo em um valor médio cobrado pelo mercado. O fator que pode fazer o valor dos honorários subir fica a critério da empresa a partir do momento em que demonstra que o serviço ofertado aos clientes está a um nível acima de seus concorrentes de área.

É evidente que qualquer forma de serviço prestado com o intuito de competir clientes para a empresa a partir de aviltamento de preço dos honorários vai de encontro ao código de ética do contabilista, sendo vetada qualquer concorrência que seja desleal. O Código de Ética do Contabilista prevê que a cobrança deve atender a critérios fixos que vão desde a relevância do serviço prestado até a peculiaridade de tratar-se de um eventual cliente, habitual ou permanente. Assim, para o Código de Ética o mais justo seria trabalhar com honorários a partir do tempo gasto na realização do serviço.

Thomé (2001) recomenda que a empresa que presta serviços contábeis se utilize de um mecanismo de controle de custos, uma planilha, uma tabela de custos, que a partir desse processo a empresa nunca estará cobrando sem saber de fato quanto vale o serviço a ser executado, não lesando o cliente, nem deixando de ter rentabilidade.

3.1 Planilha de Referencial dos Serviços Contábeis

A planilha referencial dos serviços contábeis foi aprovada pelo Sindicato dos Contabilistas do Estado da Bahia (SINDICONTA-BA) em Assembléia Extraordinária realizada em 29/09/2009, documento de base para fixação do preço dos serviços prestados pelos escritórios e profissionais de contabilidade, a mesma é reajustada anualmente. A Planilha foi proposta baseando-se no Código de Ética do Profissional Contábil, sob o Artigo 6º; 7º; 8º. Sendo um instrumento que servirá para identificar os valores dos serviços contábeis formatados nas organizações contábeis o SINDICONTA-BA sugere que esta Planilha seja utilizada como parâmetro para a formação de preços de honorários cobrados, mas também cita que é livre a negociação entre as partes desde que respeite o Código de Ética.

3.2 Formação do Preço de Venda Contabilidade e Lucratividade nas empresas prestadoras de serviços contábeis

Nos estudos realizados por Cunha e Fernandes (2008) os mesmos informam que estabelecer o preço de venda é um dos mais importantes momentos nas decisões a serem implantadas numa empresa. O profissional contabilista está a cabo de realizar serviços que podem ajudar no planejamento de uma empresa; contudo, as análises econômicas são o ponto alvo da avaliação contábil acerca de seu cliente ou pessoa jurídica.

Entende-se que a fixação de preços de venda dos produtos e serviços é uma questão que afeta diariamente a vida de uma empresa, independentemente de seu tamanho, da natureza de seus produtos ou do setor econômico de sua atuação. A dificuldade de formar preço de venda pode atingir todo o processo operacional, desde o fornecedor, até o receptor final do produto e ou serviço, neste caso o consumidor final. O maior problema no processo de formação do preço é identificar por quanto devem ser vendidos os produtos e ou serviços para se conseguir uma lucratividade desejada. Ao planejar isso, o preço deve ser elaborado com maior acuidade, pois ele influenciará no sucesso, na rentabilidade, na competitividade da empresa e, conseqüentemente, na sobrevivência da empresa.

Segundo alguns autores a área de contabilidade tem papel preponderante à acerca de planejar melhor os caminhos que devem ser traçados para a fixação do preço de venda de produtos e ou serviços. Segundo Marion (2009, p.26) o objetivo central da contabilidade é de “[...] permitir a cada grupo principal de usuários a avaliação da situação econômica e financeira da entidade, num sentido estatístico, bem como fazer inferências sobre suas tendências futuras [...]”. Nesta mesma perspectiva Iudícibus (2007, 21) afirma que

[...] na qualidade de ciência social aplicada, com metodologia especialmente concebida para captar, registrar, acumular, resumir e interpretar os fenômenos que afetam as situações patrimoniais, financeiras e econômicas de qualquer ente, seja esta pessoa física, entidade de finalidades não lucrativas, empresa, seja mesmo pessoa de Direito Público, tais como Estado, Município, União, Autarquia, etc., tem um campo de atuação muito amplo.

Atkinson (2000) por sua vez destrincha as funções da contabilidade em quatro campos de atuação que vão desde o controle operacional até o controle estratégico, afim de viabilizar e rentabilizar a empresa que está sob os auxílios dos serviços contábeis. Esses campos de atuação ajudam no planejamento e na análise de viabilidade de uma empresa. Desse modo a análise de viabilidade de uma empresa pode diminuir seus riscos, e aumentar os lucros, com isso o uso da contabilidade gerencial é essencial para que as tomadas de decisões tragam os menores riscos e que o negócio possa ser mais lucrativo.

4 Metodologia

A metodologia utilizada na pesquisa foi um estudo de caso que se estendeu do mês de maio a julho de 2012, no qual foi feita uma análise do uso da Planilha de Serviços Contábeis, comparando-a com os preços utilizados pelo escritório de contabilidade pesquisado, com a finalidade de avaliar se existe rentabilidade no uso da Planilha de referencial de serviços contábeis.

De acordo com Yin (2001) o estudo de caso representa uma investigação empírica e compreende um método abrangente, com a lógica do planejamento, da coleta e da análise de dados. Pode incluir tanto estudos de caso único quanto de múltiplos, assim como abordagens quantitativas e qualitativas de pesquisa. Nesta pesquisa o estudo compreende um único caso.

Quanto aos procedimentos, a pesquisa se enquadra em pesquisa do tipo documental, pois foram analisados documentos e relatórios do escritório contábil estudado. Reforçando, ainda a justificativa do estudo de caso Gil (apud Beuren, 2004, p. 84), “a pesquisa do tipo estudo de caso caracteriza-se principalmente pelo estudo concentrado de um único caso”.

Ainda sobre a pesquisa de estudo de caso, diz o autor: Percebe-se que esse tipo de pesquisa é realizado de maneira mais intensiva, em decorrência de os esforços dos pesquisadores concentrarem-se em determinado objeto de estudo. [...] Assim, o pesquisador tem a oportunidade de verificar in loco os fenômenos a serem pesquisados, podendo ser de grande valia quando bem aproveitado. No estudo de caso, fez-se um diagnóstico dos gastos da organização, e da viabilidade de utilização da tabela de preços referenciais insituada pelo Sindicato dos Contabilistas do Estado da Bahia.

Tendo como modelo de trabalho a pesquisa realizada por Thomé (2001), o mesmo discute em sua obra exatamente a forma mais adequada para estipular o preço mais cômodo ao custo do serviço a ser realizado, porém são encontradas várias formas de estipular a fixação dos honorários.

Em sendo assim, como a fixação de honorários se dá a partir de várias formas, pode-se surgir vários preços e nessa medida a tentativa da pesquisa, é evidenciar se existe rentabilidade no uso da Planilha de serviços contábeis, a fim de legitimar seu uso pelos escritórios de contabilidade e promover a elevação do valor do serviço realizado pelo contabilista.

O estudo de caso foi feito a partir de um escritório, que por motivo de confiabilidade e facilidades de obter as informações necessárias para o desenvolvimento do estudo foi escolhido. Ainda para o desenvolvimento da pesquisa, foram realizadas na empresa entrevistas não estruturadas, que exerceram ampla importância na obtenção dos dados.

4.1 Caracterização do Objeto de Pesquisa

Com base na entrevista não estruturada junto ao contador responsável do escritório foi possível levantar os dados característicos do estabelecimento. O mesmo informou que o escritório foi estabelecido no dia 20 de janeiro de 2005 na cidade de Feira de Santana no Estado da Bahia, tem seu foco principal de atuação, nas micro e pequena empresas, disponibilizando serviços na área fiscal, contábil, trabalhista, e serviços extras como abertura, transferência e encerramento de empresas, etc. Sua forma de tributação é o Simples Nacional, e se utiliza da alíquota de 6% sobre o faturamento, constituída na forma de sociedade por quotas de responsabilidade limitada. O escritório hoje conta com cinco funcionários, além do contador, responsáveis pela execução dos serviços prestados as oitenta e cinco empresas ativas na sua carteira de clientes.

4.2 Análise do Caso

A metodologia de preços adotada pelo escritório em análise é composta através da utilização de um valor um pouco a mais que um salário mínimo, como base para estipular os honorários a serem cobrados, variando de acordo com o número de lançamentos contábeis dos clientes e seu número de funcionários, tempo gasto para realização e também pela análise dos preços praticados pelos concorrentes.

Seu objetivo é constituir um trabalho com responsabilidade e de acordo com os conceitos éticos da profissão contábil, e prestar informações de forma clara para seus clientes e demais órgãos reguladores.

Os resultados encontrados configuram-se um sentido de legitimar o uso da Planilha de Referencial de serviços contábeis. Sabendo-se que o presente artigo buscou analisar como o uso da Planilha de Referencial dos Serviços Contábeis, influência ou não na lucratividade da empresa, assim os resultados serviram como base para fundamentar o uso da planilha, como uma forma de padronização dos serviços e uma maior valorização do valor cobrado pelo serviço contábil.

A fim de responder ao problema da pesquisa, foram analisados todos os gastos e obrigações mensais incorridos no escritório, que devem ser honrados impreterivelmente todo mês no valor conforme demonstrado no quadro 01.

Item	Valor Mensal
Empregados e Encargos	R\$ 5.400,00
Impostos	R\$ 670,00
Alugueis	R\$ 1.250,00
Água	R\$ 60,00
Energia	R\$ 410,00
Telefone + Internet	R\$ 230,00
Material de Expediente	R\$ 490,00
Zelador	R\$ 600,00
Outras Despesas	R\$ 250,00
Total	R\$ 9.360,00

Fonte: dados da pesquisa, 2012

Quadro 01 – Dos Gastos Gerais Fixos da Empresa

Segundo informações do contador responsável o percentual de clientes inadimplentes chega a aproximadamente 15% que conforme ele para quantidade da carteira ativa se tornou bastante significativo e conforme relatado anteriormente, o escritório encontra-se na faixa de 6% total d impostos, estes dados são os únicos considerados como gastos variáveis da empresa. (Quadro 02)

Item	Percentual
Inadimplência	15% sobre Faturamento
Impostos sobre faturamento	6% sobre Faturamento

Fonte: dados da pesquisa, 2012

Quadro 02 – Gastos Variáveis

Analisando a clientela, percebe-se que a maioria dos clientes em torno 90% trata-se de empresas adeptas ao regime tributário do Simples Nacional. Os 10% restantes ficam a cargo das empresas sobre a forma de tributação do Lucro Presumido. Os clientes são agrupados em carteiras, de acordo com o valor dos honorários cobrados e especificação dos serviços:

Carteira 01: Compostas por clientes optantes pelo sistema de tributação do Simples Nacional, que abriram a empresa pela necessidade de ter um CNPJ ativo, mais que fora as declarações obrigatórias não utilizam os serviços.

Carteira 02: Compostas por clientes optantes pelo sistema de tributação do Simples Nacional, que possuem até três funcionários e até 50 lançamentos contábeis e que no mês

gastam até duas horas para complementação dos serviços (representantes adeptos ao Lucro Presumido)

Carteira 03: Compostas por clientes optantes pelo sistema de tributação do Simples Nacional. Micro Empresas que possuem até 20 funcionários e até 100 lançamentos contábeis, que no mês gastam até quatro horas para complementação dos serviços

Carteira 04: Compostas por clientes optantes pelo sistema de tributação do Simples Nacional. Empresas de pequeno porte com mais de 20 funcionários e mais de 100 lançamentos contábeis, que no mês gastam até seis horas para complementação do serviço

Carteira 05: Compostas por clientes optantes pelo sistema de tributação do Lucro Presumido.

De acordo com a informação prestada pelo contador gestor do negócio, para começar a executar os serviços contábeis foi efetuado consultas a profissionais da área, constatando-se que não existia uma padronização dos preços adotados na cobrança de honorários.

Observou-se também a utilização do valor próximo a um salário mínimo como base para estipular os honorários a serem cobrados, variando de acordo com o número de lançamentos contábeis dos clientes e o número de funcionários, grau de dificuldade, periodicidade dos serviços, ou pelos preços praticados pelos concorrentes. Os valores dos honorários dos clientes divididos por carteira de acordo com a metodologia de preços adotada pelo escritório de contabilidade situado na cidade de Feira de Santana são exemplificados na tabela 1.

Tabela 1 – Das Receitas segundo metodologia adotada pelo contador (gestor) do escritório em análise

Carteiras	Empresas	Honorários (R\$)	Receita
01	22	R\$ 50,00	R\$ 1.100,00
02	30	R\$ 120,00	R\$ 3.600,00
03	20	R\$ 310,00	R\$ 6.200,00
04	9	R\$ 622,00	R\$ 5.598,00
05	4	R\$ 900,00	R\$ 3.600,00
TOTAL	85		R\$ 20.098,00

Fonte: dados da pesquisa, 2012

Quando utilizado os mesmos dados, trocando apenas os valores dos Honorários praticados pelo escritório e adequando-os com o método de cobrança de honorários sugerido pelo SINDCONTA-BA (Quadro 2) através do uso da planilha referencial dos serviços contábeis em relação à classificação de faturamento mensal/anual, divididos por carteira, o faturamento fica como exemplificados na tabela 2.

Classificação	Valores dos Honorários
Microempresa com faturamento de R\$ 1,00 até R\$ 360 mil por ano – Optante pelo Simples Nacional	R\$ 556,60
Empresa de Pequeno Porte - R\$ 361 mil à 3.6 milhões e seiscentos - - Optante pelo Simples Nacional	R\$ 834,90
Com faturamento até 2.4 (dois milhões e quatrocentos mil reais) – Com até 15 (quinze) funcionários	R\$ 974,05

Fonte: SINDICONTA – BA, 2012

Quadro 2 – Valores Referenciais - SINDICONTA – 2012

**Tabela 2 - Das Receitas segundo metodologia
Considerando preços sugeridos pela tabela de referência do SINDICOTA-BA**

Carteiras	Quantidade de Empresas	Honorários (R\$)	RECEITA
01	22	R\$ 556,60	R\$ 12.245,20
02	30	R\$ 556,60	R\$ 16.698,00
03	20	R\$ 556,60	R\$ 11.132,00
04	9	R\$ 834,90	R\$ 7.514,10
05	4	R\$ 974,05	R\$ 3.896,20
TOTAL	85		R\$ 51.485,50

Fonte: dados da pesquisa, 2012

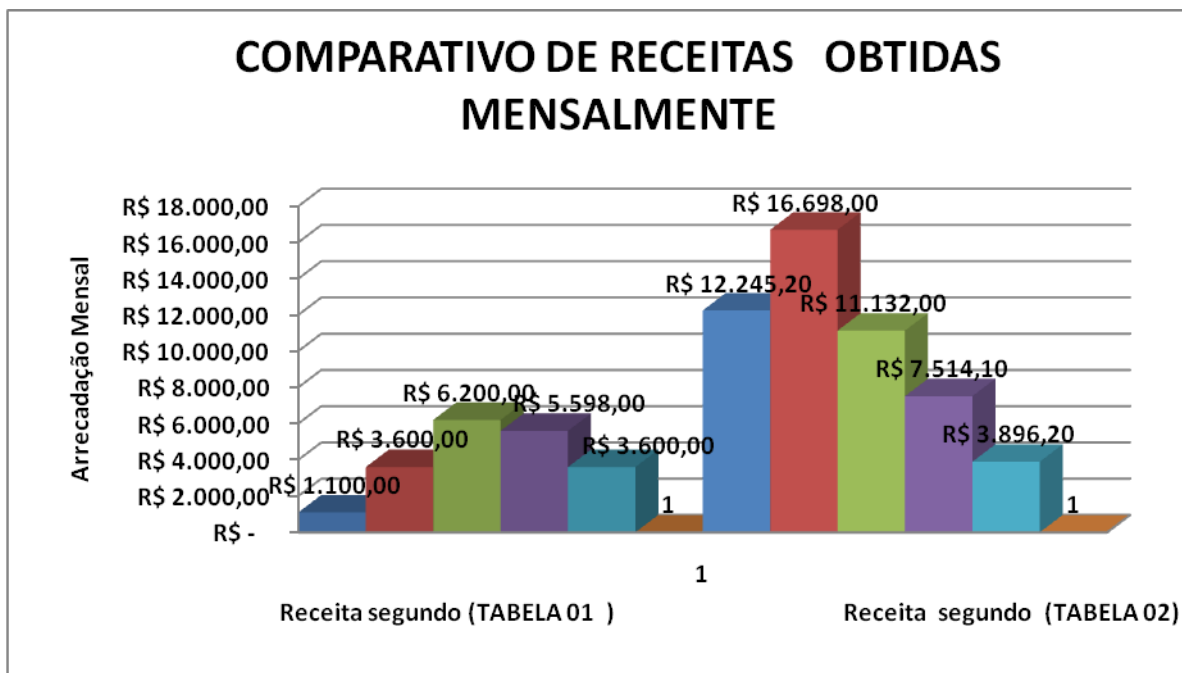
Com a análise dos dados da tabela 3, e com auxílio do gráfico comparativo 1 comparativo, fica evidente que o valor de honorários adotados pela tabela 03 com o uso da planilha referencial dos Serviços contábeis, torna-se mais lucrativa para o profissional contábil.

**Tabela 3 – Comparativo do Lucro:
Metodologia do Escritório *versus* Tabela SINDICONTA-BA**

Itens – Resultado	Metodologia do Escritório		Tabela Referencial	
Receita Total	R\$	20.098,00	R\$	51.485,50
Gastos Variáveis:				
Impostos Sobre faturamento (6%)	R\$	(1.205,88)	R\$	(3.089,13)
Inadiplência 15%	R\$	(3.014,70)	R\$	(7.722,83)
Margem de Contribuição	R\$	15.877,42	R\$	40.673,54
Gastos Gerais Fixos (Mensais)	R\$	(9.360,00)	R\$	(9.360,00)
Lucro	R\$	6.517,42	R\$	31.313,54
Índice da Margem de Contribuição (IMC)		1,7		4,35
Margem de Lucro		32%		61%

Fonte: dados da pesquisa, 2012

Com a análise da formação de preços utilizados pela empresa de serviços contábeis, se consegue auferir uma margem de lucro em torno de 32%, que segundo os critérios de análises e práticas exercidos pelo mercado pode ser considerada uma margem de lucro considerável. Porém não se compara com a margem de lucro obtida quando se utiliza os mesmos dados, e adota-se valores dos honorários segundo a tabela sugerida pelo SINDICONTA-BA fica evidente uma margem de lucro de aproximadamente 61%.



Fonte: dados da pesquisa, 2012

Gráfico 1 – Comparação de Receita Obtida pela Metodologia do escritório e a Tabela Referencial

Considerações Finais

Diante da escassez de trabalhos científicos que tratam dos valores dos honorários dos profissionais contábeis e defendendo o uso da Planilha Referencial de Serviços Contábeis por parte dos contabilistas, este trabalho baseado em um estudo de caso objetivou mostrar a viabilidade do uso desta planilha, analisar a metodologia de criação de preços dos serviços prestados pelo escritório de contabilidade e comparar o uso e o não uso da planilha em relação ao lucro obtido.

Os objetivos propostos foram alcançados considerando os resultados obtidos; atendendo como os pontos primordiais a análise da margem de lucro, dos pontos de equilíbrio e a confirmação da viabilidade do uso da Planilha de Referencial de Serviços Contábeis. O que ficou demonstrado com a margem de lucro em torno de 32%, obtido pelo escritório em análise, contrapondo a margem de lucro de 61% que seria se existisse o uso da Planilha Referencial de Serviços Contábeis de acordo como é sugerida pelo SINDICONTA-BA.

Neste sentido fica claro a discrepância dos valores praticados pelo escritório em comparação ao sugerido pelo SINDICONTA-BA, o que revelou que se a classe contábil se unisse para conscientizar-se, acerca de que os valores dos honorários praticados pela classe, podem ser reajustados para auferir uma melhor margem de lucro e uma melhor rentabilidade a profissão contábil que a cada dia se mostra mais informatizada e atualizada em relação aos meios de fiscalização e controle.

Com isso sugere-se a adoção da Planilha para aumentar a valorização em relação ao profissional contabilista e dos serviços prestados por esse profissional no intuito da profissão mostrar-se rentável aos profissionais atuantes e incentivar o ingresso de novos profissionais.

De acordo com os resultados encontrados sobre o uso da Planilha Referencial sugerida pelo SINDICONTA-BA, propõem-se à classe contábil a adoção e o uso da planilha citada com apropriação dos valores cobrados ou até mesmo com a utilização da forma de

divisão dos serviços elaborados no intuito de valorização dos serviços prestados e da carreira contábil, gerando um incentivo aos profissionais contábeis ativos e futuros.

O presente estudo foi elaborado esperando-se que com este artigo, os resultados obtidos sirvam não somente para a comunidade acadêmica, estudantes, pesquisadores, professores, mas para a sociedade contabilista, servindo muito além do conhecimento, e incentivando a inovação do uso da planilha referencial pelas empresas.

REFERÊNCIAS

- ATKINSON, Anthony A. et al. **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Atlas, 2000.
- BEUREN, I. M. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.
- COGAN, Samuel. **Custos e preços: formação e análise**. São Paulo: Pioneira, 1999.
- CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Quantos somos**. Disponível em < <http://www.cfc.org.br/conteudo.aspx?codMenu=64>> Acesso em 8 Setembro 2012.
- CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Quantos somos**. Disponível em < <http://www.cfc.org.br/conteudo.aspx?codMenu=64>> Acesso em 14 julho 2012.
- CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE DA BAHIA. Salvador: Legislação. Disponível em < <http://www.crcba.org.br/index.php?pg=ataseresolucoes/legislacoes.htm>> Acesso em 12 junho 2012.
- CREPALDI, Silvio Aparecido. **Curso básico de contabilidade de custos**. 4. ed. São Paulo:Atlas, 2009.
- CUNHA e FERNANDES. Utilização da Contabilidade de Custos na Formação do Preço de Venda. Disponível em: <http://www.prac.ufpb.br/anais/IXEnex/iniciacao/documentos/anais/7.TECNOLOGIA/7CCSADFCMT01.pdf>. Acesso em : 02 ago.2012.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- FIGUEIREDO, Sandra; FABRI, P.E. **Gestão de Empresas Contábeis**. São Paulo: Atlas, 2000.
- FREZATTI, Fabio. **Orçamento empresarial: planejamento e controle gerencial**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- HORNGREN, Charles T. **Introdução a contabilidade gerencial**. 5. ed. Rio de Janeiro: Prentice-Hall do Brasil, 1985.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. (Org) **Contabilidade Introdutória**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- REVISTA PEQUENAS EMPRESAS GRANDES NEGÓCIOS. Disponível em < <http://revistapegn.globo.com/> >. Acesso em: 10 abril 2012.
- SEBRAE. **Idéias de Negócios - Escritório de Contabilidade**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/setor/servicos/segmentosapoiados/contadores/integra_ideia?rs=Escritório%20de%20contabilidade&id=C077427DFE1952A583257490005D5B47&campo=impNeg>. Acesso em 05 julho 2012.

SÁ, Antônio Lopes de; SÁ, Ana Maria Lopes de. **Dicionário de Contabilidade**. São Paulo:Atlas, 1995.

SINDICONTA-BA. SINDICATO DOS CONTABILISTAS DO ESTADO DA BAHIA. Disponível em< <http://www.sindiconta-ba.org.br/>>Acesso em 10 abril 2012.

THOMÉ, Irineu. **Empresas de Serviços Contábeis: Estrutura e Funcionamento**. São Paulo: Atlas, 2001.

VICECONTI, Paulo Eduardo Vilchez; NEVES, Silvério das. **Contabilidade de custos: um enfoque direto e objetivo**. 6. ed. São Paulo: Frase Editora, 2000.

YIN, R. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 2a ed. Porto Alegre: Bookman; 2001.