



Precificação de Honorários Contábeis

Bem-vindos à apresentação sobre Precificação de Honorários Contábeis. Hoje, exploraremos estratégias essenciais para valorizar nossos serviços e garantir a sustentabilidade de nossos negócios contábeis.

Apresentação do Palestrante

1 Gilmar Duarte

Bacharel em Ciências Contábeis
MBA em Finanças
Pós-Graduação em Filosofia.

2 Minha Atuação

Consultor de Empresas
Palestrante
CEO do Grupo Dygran
Diretor do Sescap-PR

3 Livros

- Honorários Contábeis
- Como Ganhar Dinheiro na Prestação de Serviços
- Formação Prática do Preço para Venda no Comércio



**Gilmar
Duarte**

Abordagem

Valor

“Os clientes não valorizam o contador”

Tópicos

- Honorários fixos
- Serviços acessórios
- Métodos de precificação
- Cálculo da hora trabalhada
- Lucro

Importância

Garantir lucratividade e reconhecimento profissional através de uma gestão eficiente.

Valorização do Profissional Contábil

Desafios

Conquistar reconhecimento e definir preços adequados em um mercado competitivo.

Reflexão

Estou preparado para cobrar preços justos?
“Sinto-me valorizado?”

Posicionamento

Desenvolver estratégias para comunicar os VALORES dos serviços.

Fundamentos da Precificação

1

Conceito

Precificar é atribuir valor monetário justo, equilibrando custos, concorrência e percepção do cliente.

2

Estratégia

Definir honorários que garantam lucro e sustentabilidade do negócio.

3

Implementação

- Estudar
- Treinar a equipe
- Escolher a ferramenta
- Analisar periodicamente a lucratividade

Análise da Lucratividade

1

Geração de Lucro

Avalie se a sua empresa gera lucro consistente e sustentável

2

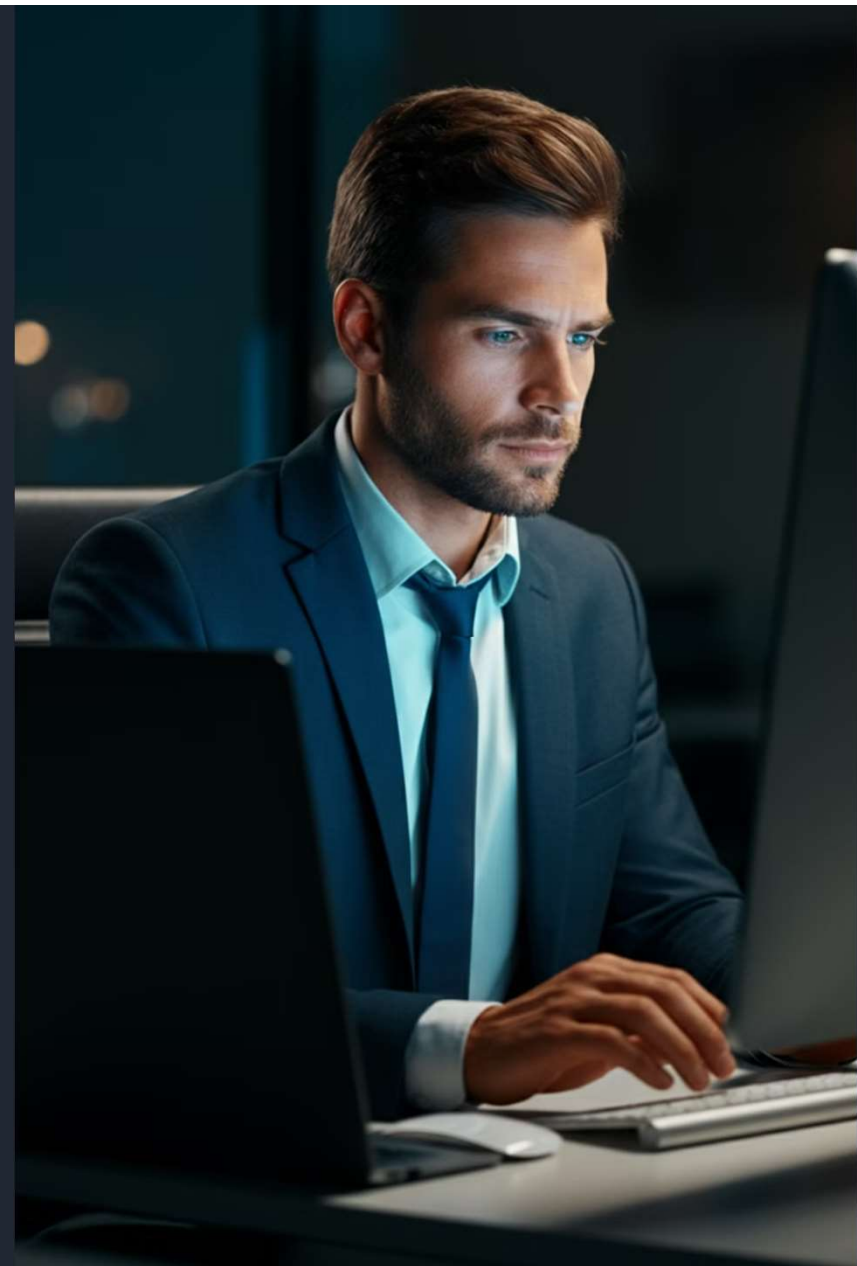
Lucratividade por Cliente

Analise a rentabilidade individual de cada cliente

3

Identificação de Prejuízos

Identifique e aja: transforme clientes deficitários ou reavalie o contrato.



Cálculo do Preço de Venda da Hora na prática

Despesas Fixas	R\$ 10.170,00
----------------	---------------

Salários e Encargos	R\$ 34.150,00
---------------------	---------------

Horas Disponíveis	600
-------------------	-----

Custos Variáveis	7%
------------------	----

Lucro Desejado	25%
----------------	-----

Preço de Venda/Hora	R\$ 108,62
---------------------	------------

$$\text{Preço} = ((10.170 + 34.150) / 600) / (1 - (7\% + 25\%))$$

Expectativa de faturamento (600 * 108,62) R\$ 65.172,22

Lucro previsto (65.172,22 x 25%) R\$ 16.293,00

Gestão do Tempo e Lucratividade



Importância

A gestão do tempo aplicado é fundamental para conhecer a rentabilidade por cliente/serviço.



Análise

Compare tempos mensais para identificar discrepâncias e oportunidades de melhoria.



Ação

Ajuste honorários ou processos para otimizar a relação entre tempo e lucro.

Informações para a Gestão do Tempo

Colaborador

Data

Número de horas

Cliente

Serviço

Gestão do Tempo

Exemplo

	Jul	Ago	Set	Out	Média	Honorários	Lucro
A	15:04	20:49	20:29	7:23	19:16	1.340,00	-13,58%
B	4:45	5:10	8:27	3:13	6:05	1.340,00	59,74%
C	2:11	0:22	0:21	0:23	0:50	400,00	78,10%
D	2:17	3:14	0:54	1:11	2:17	370,00	47,50%
E	10:10	8:15	12:01	5:14	9:55	1.100,00	25,10%

Definindo Honorários para Novos Clientes

1 Diagnóstico do Prospect

Colete informações para estimar o tempo.

2 Fatores Considerados

Número de colaboradores, faturamento mensal, complexidade das tarefas...

3 Proposta Personalizada

Proposta que reflita o valor do serviço e resolva as dores do cliente.

4 Contrato

No contrato destaque os serviços inclusos e os acessórios.



Métodos de Precificação

Baseado na Concorrência

Analisar e ajustar preços conforme o mercado, mantendo a competitividade.

Baseado nos Custos

Calcular custos operacionais e adicionar margem de lucro desejada.

Baseado no Valor Percebido

Definir preços de acordo com o valor que o cliente percebe no serviço.



Processo de Precificação

1

Conhecimento

Dominar metodologias de precificação e análise financeira.

2

Ferramentas

Escolher e implementar softwares de gestão e controle financeiro.

3

Definição de Metas

Estabelecer objetivos claros de lucratividade e crescimento.

4

Controle do Tempo

Monitorar o tempo aplicado e fazer ajustes necessários na estratégia de preços.





Propagação da Cultura de Precificação



Ética Profissional

Promova práticas éticas de precificação entre colegas e concorrentes.



Educação Contínua

Investir em treinamentos sobre precificação e gestão financeira para contadores.



Colaboração

Compartilhe o conhecimento, pois é assim que os colegas praticarão preços justos.



Perguntas e Respostas

**Gilmar
Duarte**

@GilmarDuarte

www.GilmarDuarte.com.br



Controle do tempo e precificação dos serviços

www.ctpres.com.br