



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ATUARIAIS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

DRAYLTON TAVARES DOS SANTOS BEZERRA

RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE ORGANIZAÇÕES CONTÁBEIS
E MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE: OS MECANISMOS
DE DEFINIÇÃO DO PREÇO DOS SERVIÇOS

Recife

2022

DRAYLTON TAVARES DOS SANTOS BEZERRA

**RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE ORGANIZAÇÕES CONTÁBEIS
E MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE: OS MECANISMOS
DE DEFINIÇÃO DO PREÇO DOS SERVIÇOS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Pernambuco – UFPE, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. M.Sc. Marcelo Jota Gomes

Recife

2022

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do programa de geração automática do SIB/UFPE

Bezerra, Draylton Tavares dos Santos.

Relações comerciais entre organização contábeis e microempresas e empresas de pequeno porte: os mecanismos de definição do preço dos serviços / Draylton Tavares dos Santos Bezerra. - Recife, 22022.

35

Orientador(a): Marcelo Jota Gomes

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Universidade Federal de Pernambuco, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Ciências Contábeis - Bacharelado, 22022.

Inclui referências, apêndices.

1. honorários. 2. mercado contábil. 3. micro e pequenas empresas. I. Gomes, Marcelo Jota. (Orientação). II. Título.

300 CDD (22.ed.)

FOLHA DE APROVAÇÃO

DRAYLTON TAVARES DOS SANTOS BEZERRA

RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE ORGANIZAÇÕES CONTÁBEIS E MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE: OS MECANISMOS DE DEFINIÇÃO DO PREÇO DOS SERVIÇOS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Pernambuco – UFPE, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Aprovado em 28 de Novembro de 2022.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Marcelo Jota Gomes
Universidade Federal de Pernambuco

Prof. Rodrigo Gomes Bastos
Universidade Federal de Pernambuco

Prof. Severino Pessoa dos Santos
Universidade Federal de Pernambuco

RESUMO

Este trabalho teve por objetivo analisar as relações comerciais entre as organizações contábeis e as microempresas e empresas de pequeno porte, no tocante aos mecanismos de definição do preço dos serviços, no âmbito da Região Metropolitana do Recife (RMR). Esse segmento econômico representa uma fatia importante da realidade empresarial nacional e, desse modo há o recorte na RMR por questão logística e geográfica. O foco está nos honorários pois há poucas pesquisas incidindo diretamente no quanto se cobra desse setor econômico da realidade empresarial brasileira. Tal trabalho pode servir de base aos Conselhos Regionais e Sindicatos Contábeis por se preocupar diretamente com a remuneração do profissional contábil e das organizações contábeis. A pesquisa consistiu na coleta de dados junto a organizações contábeis e entidades empresariais a fim de fazer um levantamento dos valores pelos serviços contábeis e a satisfação dos clientes em relação a contadores e organizações contábeis. A metodologia utilizada foi de natureza exploratória e qualitativa. Os resultados encontrados revelam um elevado grau de desinteresse dos contadores em desmistificar o porquê dos baixos valores cobrados atualmente no mercado contábil da Região Metropolitana do Recife, ficando assim os resultados aquém do esperado.

Palavras-chave: Honorários. Mercado Contábil. Micro e Pequenas Empresas.

ABSTRACT

This study aimed to analyze the commercial relations between accounting organizations and micro and small companies, regarding the mechanisms for defining the price of services, within the scope of the Metropolitan Region of Recife (RMR). This economic segment represents an important part of the national business reality and, thus, there is a cut in the RMR due to logistical and geographic reasons. The focus is on fees as there is little research directly focusing on how much is charged from this economic sector of the Brazilian business reality. Such work can serve as a basis for Regional Councils and Accounting Unions as they are directly concerned with the remuneration of accounting professionals and accounting organizations. The research consisted of collecting data from accounting organizations and business entities in order to survey the values for accounting services and customer satisfaction in relation to accountants and accounting organizations. The methodology used was exploratory and qualitative. The results found reveal a high degree of disinterest on the part of accountants in demystifying the reason for the low values currently charged in the accounting market of the Metropolitan Region of Recife, thus leaving the results below expectations.

Keywords: Fees. Accounting Market. Micro and Small Enterprises.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CFC	Conselho Federal de Contabilidade
CRC	Conselho Regional de Contabilidade
EPP	Empresa de Pequeno Porte
IRPF	Imposto de Renda da Pessoa Física
ME	Microempresa
RMR	Região Metropolitana do Recife
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	10
1.1. CONTEXTUALIZAÇÃO DO PROBLEMA	11
1.2. OBJETIVOS	13
1.2.1. Objetivo Geral	13
1.2.2. Objetivos Específicos	13
1.3. JUSTIFICATIVA	14
2. REFERENCIAL TEÓRICO	14
2.1. CLIENTES	14
2.2. ORGANIZAÇÕES CONTÁBEIS	15
3. METODOLOGIA DA PESQUISA	17
3.1 TIPO DE PESQUISA E DELIMITAÇÃO	17
3.2 COLETA DE DADOS E ANÁLISE DOS RESULTADOS	18
3.3 DESCRIÇÃO DO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO E LIMITAÇÕES DA PESQUISA	18
4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	25
CONSIDERAÇÕES FINAIS	27
REFERÊNCIAS	29
Apêndice 1	31

1. INTRODUÇÃO

Em todos os setores do mercado há uma antiga discussão entre quem oferta e quem consome: o preço justo das coisas. Nesse diapasão, quem oferta deseja obter o maior preço possível para seu produto, de modo que seja possível obter o maior lucro possível. Evidente que preço alto não é, necessariamente, indicador de lucro, mas apenas um dos fatores. Por outro lado, os consumidores buscam sempre o menor preço para o seu objeto de desejo, através de pesquisa e análise comparativa de preços, lastreado no binômio benefício/custo para adquirir seus bens, o que caracteriza muito bem a realidade da sociedade de consumo em que todos se inserem.

Emulando-se essa realidade para o mundo profissional, questiona-se qual seria o preço considerado justo pelos consumidores do produto “serviços contábeis”. Tal indagação é vital para as organizações de serviços contábeis, pois o alto nível de competitividade nesse segmento exige uma discussão mais ampla sobre os mecanismos de sobrevivência no mercado, ou seja, a busca de espaço para construir “sólidas paredes” para o negócio.

Partindo-se desse questionamento, observa-se também a necessidade de verificar quais são os serviços que os consumidores (de serviços contábeis) estariam dispostos a contratar, bem como mensuram a qualidade dos serviços prestados. Outro aspecto envolvido nessa questão diz respeito à definição do preço dos serviços pelas organizações contábeis, além dos critérios de definição de preços adotados tanto pelos profissionais de contabilidade quanto pelos respectivos consumidores.

Sabe-se que, em grande medida, o público-alvo das organizações contábeis são as pessoas jurídicas (empresas), e em menor escala, pessoas físicas (por exemplo, elaboração de declaração de ajuste anual do Imposto de Renda Pessoa Física – IRPF). Observa-se que nas empresas de maior porte (grande e médio) existem serviços próprios para realizar as atividades contábeis, mas, no entanto, as Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP) dependem dos serviços contábeis prestados pelos “escritórios de contabilidade”.

Assim, a despeito de existir uma tabela de serviços contábeis divulgada pelo Sindicato dos Contabilistas, observa-se que existem processos de negociações de preço dos serviços entre as organizações contábeis e as empresas, na busca de um preço justo que reflita os parâmetros derivados da vivência nas suas relações comerciais. Quais são esses parâmetros negociados entre essas entidades? Essa é uma questão que se pretende investigar.

Nesse sentido, busca-se no presente estudo analisar como ocorrem (e se definem) as relações comerciais existentes entre organizações contábeis e as microempresas e empresas de pequeno porte, dado que além da tabela de serviços contábeis divulgada pelo Sindicato dos Contabilistas do Estado de Pernambuco, observa-se a existência de processos de negociação específicos com vistas à obtenção de um preço justo.

Outros aspectos que serão discutidos envolvem o formato pelo qual a classe contábil oferta os seus serviços, bem como o que está contido na “cesta básica” de serviços contábeis. Como se trata de serviços intangíveis com resultados materiais, envolve na essência uma discussão sobre a forma (e mecanismos) de mensuração do valor de tais serviços.

1.1. Contextualização do Problema

Conforme dados extraídos da plataforma *Econodata* (www.econodata.com.br), no ano de 2021 havia 20.565.595 empresas ativas no Brasil. Desse montante, 13.018.343 empresas são classificadas como ME e EPP, representando 63,3% do total de empresas ativas no território nacional. Isso demonstra a força desse segmento no processo de geração de empregos de forma direta e indireta, bem como na produção de riqueza, representando desse modo uma grande força motriz na atividade econômica. Além disso, esses empreendimentos favorecem a criação de uma dinâmica social nas relações entre empresas, clientes e fornecedores, de modo que seja evidente uma situação de bem estar na sociedade (ECONODATA, 2022).

Dado esse contexto, essas empresas são responsáveis por 40% dos salários pagos no Brasil, bem como por 52% dos empregos formais no país. Esse tipo de inserção na sociedade tem um impacto muito positivo, dado que esses micro e pequenos negócios estão espalhados por todas as regiões brasileiras.

Em termos de geração de riqueza, as ME e EPP são responsáveis por 27% do PIB brasileiro, o que representa $\frac{1}{4}$ da riqueza gerada por ano. Esse impacto ficou mais claro durante o recente período de emergência sanitária (pandemia de Covid-19), quando diversas empresas foram obrigadas a fechar suas portas, o que levou a um aumento generalizado de desemprego, bem como reduzindo a capacidade de geração de riqueza e, em consequência, da arrecadação de tributos para o Estado (SEBRAE, 2022).

Considerando que esses empreendimentos têm um nível de faturamento menor, quando comparado com empresas de médio e grande porte, e dado que dependem forte de organizações contábeis para a realização dos serviços de contabilidade, folha de pagamento e fiscal, busca-se aqui entender os mecanismos de definição do preço dos serviços, ou ainda, a relação preço esperado *versus* preço real na relação estabelecida entre “escritórios de contabilidade” e as ME e EPP.

No que se refere ao enquadramento como ME ou EPP, o art. 3º da Lei Complementar nº 123/2006 define que (...) consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2006 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I – no caso da **microempresa**, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e

II – no caso de **empresa de pequeno porte**, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais).

No tocante às organizações contábeis, a Resolução CFC nº 1.166/2009 define que são responsáveis pela exploração de serviços contábeis em todo o território nacional, devendo para tanto serem registradas no Conselho Regional de Contabilidade (CRC) da jurisdição da sua sede, sem o que não poderão iniciar as suas atividades. Conforme definido no art. 2º da citada resolução, o registro cadastral compreenderá 3 (três) categorias:

I – Organização Contábil, **pessoa jurídica constituída sob a forma de Sociedade**, tendo por objetivo a prestação de serviços profissionais de contabilidade;

II – Organização Contábil, **pessoa jurídica constituída sob a forma de Empresário**, tendo por objetivo a prestação de serviços profissionais de contabilidade; e

III – Organização Contábil, Escritório Individual, assim caracterizado quando o Contabilista, embora sem personificação jurídica, execute suas atividades independentemente do local e do número de empresas ou serviços sob sua responsabilidade.

Assim, considerados os aspectos definidos para essas organizações (ME/EPP e os “escritórios de contabilidade”), observa-se que a despeito da existência de tabela de serviços divulgada pelo Sindicato dos Contabilistas do Estado de Pernambuco, verifica-se a prática de negociação de preços entre as partes, com vistas à obtenção de um preço justo pelos serviços prestados.

Esse aspecto pode ainda ser observado no âmbito do processo de formação dos profissionais de Contabilidade, pois existe um sentimento geral entre os estudantes de Ciências Contábeis sobre a distância entre a realidade do mercado de trabalho e o conteúdo apresentado nas Universidades, configurando-se em um sentimento de desconexão entre vida profissional e vida acadêmica. Esse é um aspecto que evidencia a sinalização daqueles que desejam “mergulhar” no processo de autorrealização através de seu próprio negócio.

Nesse sentido, considerado o acima exposto, temos a seguinte questão de pesquisa: **Quais são os mecanismos de definição do preço dos serviços prestados pelas organizações contábeis às microempresas e empresas de pequeno porte, na Região Metropolitana do Recife (RMR)?**

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo Geral

Analisar as relações comerciais entre as organizações contábeis e as microempresas e empresas de pequeno porte, no tocante aos mecanismos de definição do preço dos serviços, no âmbito da Região Metropolitana do Recife (RMR).

1.2.2. Objetivos Específicos

- Discutir as relações comerciais entre as organizações contábeis e as microempresas e empresas de pequeno porte, com relação à prestação de serviços contábeis;
- Identificar os mecanismos que regem os preços de contratação de serviços contábeis pelas ME e EPP;
- Verificar como as relações comerciais entre as organizações contábeis e ME/EPP interferem nos mecanismos de definição do preço dos serviços, no âmbito da Região Metropolitana do Recife (RMR).

1.3. Justificativa

Observa-se que as relações comerciais entre organizações contábeis e empresas ME/EPP não são justas quando considerado apenas uma tabela de serviços definida pelo sindicato da classe contábil, o que contribui para que as partes envolvidas nem sempre atinjam plena satisfação nos seus contratos de prestação de serviços.

O presente estudo busca contribuir com a discussão sobre qual seria a margem financeira mais próxima na realidade econômica atual, onde contadores e clientes conseguem coexistir com o mínimo de conflito entre eles.

Além disso, outros dois aspectos ficariam evidentes com esta pesquisa: a) valorização profissional dos profissionais de contabilidade na sua prestação de serviços; e b) fidelização dos clientes, que decorre dos processos de negociação de preços.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Clientes

Um grande desafio na definição de valor dos honorários contábeis está distribuída pela literatura em diversos estados do Brasil. Trata-se de um ponto de discussão que perpassa o conselho de classe, os sindicatos profissionais, as organizações contábeis, bem como a academia. Diversos autores, constantes na bibliografia, abordam o problema, onde cada pesquisa, com seu método próprio, aborda o problema por um ângulo diferente, e assim ampliando a visão geral da situação relativa aos honorários contábeis.

A pesquisa desenvolvida por Caneca (2008) aborda a questão sob o ponto de vista das empresas, e quanto estas estariam dispostas a ampliar os honorários pagos em resposta à mudança de comportamento dos profissionais de contabilidade, assim como das organizações contábeis. O estudo evidencia quanto poderia haver de aumento percentual nos rendimentos finais caso houvesse uma aproximação do contador como suporte gerencial nos negócios utilizando-se das técnicas e ferramentas típicas de nossa profissão.

Percebe-se claramente o atrelamento dos honorários ao suporte final dado pelas organizações contábeis aos seus clientes. As empresas, em sua maioria, concordam em ampliar o valor final pago ao profissional caso o suporte dado seja além do padrão tradicional (típico). Esse padrão tradicional (ou típico) se refere apenas aos serviços de cálculo mensal dos tributos,

de elaboração da folha de pagamento e a entrega de balancetes e outros relatórios. Esses últimos, na prática, se revelam de difícil compreensão para o empresário médio brasileiro.

O suporte técnico, além do exposto no parágrafo acima, pode gerar satisfação e confiança no profissional. Isso viria na forma de tradução dos instrumentos contábeis, pois a linguagem técnica é própria dos contadores, mas soa como “algo distante” para muitos empresários. Outro aspecto diferenciado diz respeito ao acompanhamento de fato da vida econômica da empresa, o que facilitaria o processo de tomada de decisão por parte das entidades empresariais.

Quando são trazidos esses dados fica clara a necessidade da constante atualização do profissional de contabilidade no mercado. Esse modelo tradicional, tratado nos parágrafos anteriores, já não é mais visto como uma oferta de qualidade nos serviços contábeis. A exigência sobre aquilo que deve ser ofertado foi ampliada há poucas décadas, e diversos profissionais não acompanharam esse processo, o que levou a prejuízos à classe contábil como um todo.

Por fim, fica evidente a possibilidade de aumentos reais nos honorários finais das organizações caso estas modifiquem seu comportamento, seu leque de serviços possíveis, e se aproximem mais de seus clientes. Observa-se uma disposição de pagar até 60% a mais pelos serviços prestados pelos contadores, caso essa mudança de perfil ocorra e os profissionais se tornem mais próximos, fornecendo relatórios reais do comportamento econômico das empresas.

2.2. Organizações Contábeis

Na discussão sobre as organizações contábeis, observa-se quais ferramentas e pontos são utilizados para precificação de seus serviços. Em diversas pesquisas (ABREU, 2013; DALLABONA, 2013; ANANIAS, 2017; LIZOTE, 2013) são abordados quais os modelos que os contadores utilizam para definir seus processos de formação de preços e, além disso, apresentam quais pontos devem ser levados em consideração para se chegar ao valor final que será cobrado de seus clientes.

Um dos principais itens diz respeito ao regime de tributação. As organizações contábeis utilizam o regime da empresa, pois sabe-se da dificuldade e da quantidade de obrigações

trazidas por cada forma diferente de se tributar uma empresa. Nessa situação, o peso dos tributos, e as consequentes obrigações, são o ponto chave para a maioria das organizações contábeis.

Sabe-se que o tempo tomado pelas obrigações com o fisco, bem como o peso disso no resultado final de uma entidade, se houve lucro, prejuízo ou um empate técnico para não ser excluído do mercado. Nesse caso, a maioria dos profissionais de contabilidade leva isso em consideração para definir também seus honorários. Na literatura pesquisada não é apresentado qual regime é o mais adequado, mas provavelmente, e isso baseado em experiência e empirismo, tem-se os graus de precificação oriundos do Simples Nacional ao Lucro Real, passando-se pelo Lucro Presumido entre os dois, pois sabe-se haver uma complexificação do primeiro ao último aqui citados.

Outros aspectos associados diretamente aos resultados dessas entidades dizem respeito ao faturamento e a quantidade de empregados. Em algumas pesquisas, o primeiro aspecto é mais evidente que o segundo; em certos casos há uma inversão disso, mas sempre com números bem próximos. Isso ocorre, em princípio, devido aos aspectos culturais e regionais, pois como o País possui grande extensão territorial e com intensas variações locais quanto a forma de abordar diversos assuntos. Na prática, esses são dois pontos fundamentais para uma organização contábil refletir o quanto custará ao cliente a sua prestação de serviços.

O faturamento representa o total percebido por uma empresa dentro de um determinado período. Na contabilidade fiscal, o comum é trabalhar com o faturamento mensal para apuração de alguns tributos, e trimestral para apuração de outros tantos. No final do período contábil (exercício social) deve-se proceder aos ajustes para fechamento do ano. Nesse caso, quando se discute quanto a empresa aufere, um ponto diretamente associado diz respeito ao valor dos seus honorários. Assim, como um maior faturamento pode indicar, na maioria dos casos, maior complexidade, mais trabalho e maior risco, os profissionais de contabilidade costumam aumentar a faixa de cobrança para empresas, onde naturalmente os valores cobrados são mais altos em decorrência do volume e da complexidade das atividades desenvolvidas.

No tocante a quantidade de empregados, observa-se que os profissionais que estão na rotina diária do trabalho de escritório, de empresas, ou de quaisquer outras entidades que contratam pessoal especializado, são confrontados com uma imensa gama de informações exigidas pelos órgãos fiscalizadores para a confecção mensal da folha de pagamento, e das

eventuais (ou constantes), admissões e demissões, além de acidentes de trabalho, afastamentos por doença, gestações e muitas outras ocorrências possíveis.

A folha de pagamento de uma empresa exige muita atenção das organizações contábeis e uma grande demanda de tempo para realizar a apuração correta de salários, encargos sociais e demais itens associados a ela. As pesquisas trazem isso, algumas com mais detalhes outras menos, porém esse item sempre aparece demonstrando sua importância no preço final cobrado pelos profissionais a seus clientes, sejam eles eventuais, sejam eles fixos.

Nesse sentido, conforme explicitado acima, os três itens com maior peso na decisão final dos honorários envolvem: regime tributário, faturamento e a quantidade de empregados. Desse modo, não são observados de forma isolada no momento de se tomar decisões associados à cobrança de honorários pelos serviços contábeis prestados. Estudos acadêmicos analisados informam que cada um deles possui um peso diferente nessa decisão, que somados resultam nos valores dos honorários finais.

Um aspecto não mencionado em nenhuma das pesquisas encontradas se refere ao valor dos honorários cobrados a cada cliente, ou numa massa organizada por faixa de faturamento, por quantidade de empregados ou por regime tributário. Essa carência se observa quando se discute números e valores, o que nos leva ao seguinte questionamento: Será que isso acontece porque não houve essa preocupação, ou porque as organizações não se sentem confortáveis em abrir sua realidade econômica e mostrar quanto cobram de cada cliente diferente?

3. METODOLOGIA DA PESQUISA

3.1 Tipo de Pesquisa e Delimitação

No que se refere ao aspecto metodológico, o trabalho de pesquisa caracteriza-se como sendo de natureza exploratória, e enquadrado como estudo qualitativo quanto ao procedimento de coleta dos dados. Esta pesquisa será realizada com vistas à melhor compreensão da relação comercial entre as organizações de serviços contábeis e as microempresas e empresas de pequeno porte, no tocante ao valor dos serviços contábeis prestados.

Este estudo será delimitado à relação entre organizações contábeis e as microempresas e empresas de pequeno porte, onde se discutirá o preço (esperado) dos serviços contábeis no

âmbito do Região Metropolitana do Recife (RMR), utilizando-se como base a tabela de serviços contábeis do Sindicato dos Contabilistas do Estado de Pernambuco. No tocante ao aspecto temporal, a pesquisa ficará adstrita ao conjunto de dados coletados durante a fase de elaboração do TCC.

3.2 Coleta de Dados e Análise dos Resultados

A coleta de dados será realizada através de formulário, a ser encaminhado para organizações contábeis e para microempresas e empresas de pequeno porte. No que se refere às organizações contábeis, os dados a serem obtidos irão compreender o faturamento bruto anual, a quantidade de empregados, o valor dos honorários cobrados e o ramo de atuação. Com relação às empresas, os dados a serem coletados envolvem questões sobre os tipos de serviços contábeis a serem utilizados, os valores pagos e o que poderia justificar um preço maior ou menor.

De forma complementar será utilizada a tabela de preços disponibilizada pelo Sindicato dos Contabilistas do Estado de Pernambuco como base de comparação, visto que essa entidade sugere os valores de serviços contábeis, utilizados como referência para cada tipo prestação de serviço a ser realizado pelo profissional de contabilidade – técnico em contabilidade ou contador – ou pelas organizações contábeis.

Após a realização de coleta de dados descrita acima, será feita a análise e discussão dos resultados, com a finalidade de entender as relações entre organizações contábeis e as microempresas e empresas de pequeno porte, no que concerne aos mecanismos de definição do preço dos serviços.

3.3 Descrição do Processo de Desenvolvimento e Limitações da Pesquisa

O método utilizado para se desenvolver uma pesquisa interfere diretamente no resultado e na análise dos dados coletados. Selecionar a forma pela qual a coleta dos dados é realizada, e o modo como são organizados e, conseqüentemente, analisados, pode resultar em uma pesquisa com sucesso, relativo sucesso ou fracasso na intenção inicial de quem desenvolve a pesquisa.

No processo de elaboração de um questionário adequado, objetivo, e em sintonia com os objetivos gerais e específicos, não significa alcance do resultado almejado, pois o objeto da pesquisa pode não estar preparado para a abordagem realizada por quem a desenvolveu e, assim, utilizando ou não de subterfúgios, frustrar a intenção de fornecer dados como saída a quem realizou a pesquisa dando assim pouco espaço para a interpretação dos dados coletados de forma contrária à sua expectativa inicial.

Nesse sentido, torna-se necessária (e importante) a perspicácia do agente da pesquisa colocar-se em condições de mudar-se de forma a trabalhar com os dados obtidos. Assim é o resultado da pesquisa ora realizada. Um questionário elaborado de modo adequado com as perguntas fundamentais para a coleta dos dados necessários à interpretação dos resultados esperados.

Inicialmente, o método a ser utilizado seria o quantitativo (análise dos dados), pois não era do interesse do pesquisador perscrutar a subjetividade da formação do preço dos honorários. O interesse seria detectar de modo objetivo quais os fatores que influenciam diretamente a modulação dos honorários contábeis dentro do mercado atual.

Conforme descrito no subitem 2.2, a coleta de dados ocorreu através de dois formulários distintos, nos quais diversos pontos foram levantados. Esses instrumentos são compostos de perguntas direcionadas para os dois públicos-alvo. Em nenhum momento há a identificação do respondente, de modo a se preservar o sigilo da informação e facilitar o intuito de prestar as informações solicitadas. De um lado temos as organizações contábeis e do outro seus clientes.

Por se tratar de formulário direcionado para as organizações contábeis, na parte inicial existe um campo para informar a localização desta, pois é fundamental sua localização na RMR, de modo que fosse atendido o recorte geográfico da pesquisa. Na sequência, há uma planilha onde são solicitados dados fundamentais dos clientes, à exceção de sua identificação. Esses dados compreendem: a) **Setor de atuação:** Comércio, Serviço ou Indústria; b) **Honorários cobrados:** qual o valor acordado entre organização contábil e empresa; c) **Faturamento no ano de 2021:** para constatar se a entidade está dentro do recorte de ME/EPP estabelecido como escopo da pesquisa; e d) **Quantidade de empregados:** para relacionar com o item de empregados com relevância na formação do preço.

Esses dados são responsáveis para corroborar ou contestar as afirmações referentes as perguntas seguintes do questionário, que representam uma espécie de “régua” sobre a qual irá incidir análise da veracidade da relação entre as informações prestadas.

Na próxima pergunta do formulário há uma sequência de sete itens onde os responsáveis pelo preenchimento irão marcar, por grau de importância, qual os fatores relevantes para a atribuição dos honorários, onde deverão elencar numericamente de 1(um) a 7(sete) qual a importância de cada item na determinação do valor final dos honorários contábeis.

Esses itens compreendem: a) **Faturamento:** aqui temos a relação entre faturamento total do cliente e o peso sobre os honorários. Comumente percebe-se que empresas com grande faturamento possuem uma maior demanda de atenção do profissional, exigindo assim mais de seu tempo e conhecimento; b) **Quantidade de empregados:** aqui teremos a relação das demandas trabalhistas, tanto as rotineiras como confecção de folha de pagamento, admissão e demissão, afastamentos por diversos motivos, assim como algumas ações menos frequentes, porém existentes dentro da realidade desse campo; c) **Tamanho da empresa:** trazemos a importância, atribuída pela organização contábil, ao porte da empresa e se isso pesa ou não na atribuição final dos honorários. Senso comum entre os profissionais contábeis diz ser esse um fator de peso também, pois o tamanho da empresa influi diretamente na demanda de atenção e serviços dos profissionais do nosso ramo; d) **Setor de Atuação:** há a tentativa de estabelecer se comércio, serviço ou indústria pesa na decisão do quanto cobrar. Pois os três setores possuem suas peculiaridades e legislações próprias. Exigem-se diferentes conhecimentos do contador na atuação com cada segmento econômico. Inclusive dentro de cada segmento existem ainda subdivisões, regras específicas para cada ramo dentro desses três grupos maiores; e) **Regime de tributação:** no Brasil existem apenas quatro, sendo tais o Simples Nacional, Lucro Presumido, Lucro Real e Lucro Arbitrado, sendo este último menos frequente. Espera-se que todos os profissionais da área saibam a distinção entre tais regimes e a quantidade de obrigações demandadas por cada um. Esse item serve para mensurar a influência de cada regime na decisão da organização. Espera-se encontrar um grande peso nessa pergunta, pois sabe-se que o Simples Nacional é o possuidor de menor quantidade de obrigações enquanto no Lucro Real há uma infinidade de exigências, e essa distinção parece pesar nos honorários; f) **Volume da documentação:** um item em constante mudança, pois há pouco mais de uma década o volume de documentos impressos gerados era imensa, porém com a ampliação e difusão dos arquivos em formatos digitais(.pdf, .doc, .xls, etc) esse volume físico diminuiu imensamente e assim os lotes para importação pelos escritórios contábeis se tornaram uma novíssima realidade. O

esperado pelo pesquisador é uma pequena influência desse item no peso do quanto cobrar, pois o senso comum entre os profissionais é ser esse fator algo de pouca relevância, mas somente após a coleta de dados será capaz definir se isso procede ou não; e g) **Outros:** aqui encaixam-se todos os itens que o pesquisador não foi capaz de imaginar no momento da confecção do questionário. O setor contábil é extenso e cheio de variáveis. Apesar do questionário ter sido revisado pelo orientador ainda assim é possível surgirem mais itens relevantes para a definição de um valor financeiro pelo serviço.

No fechamento do questionário, com a finalidade de ampliar a possível base de relações a serem estabelecidas existem seis itens, onde as organizações contábeis marcariam como ofertadas a seus clientes e deixariam em branco os não ofertados. Assim, teríamos:

Fiscal/Tributário: esse é o mais comum. É o acompanhamento para cumprir as obrigações principais e acessórias, ou seja, recolher tributos e impostos e entregar declarações com informações do interesse do fisco. É o serviço mais demandado por empresários, pois sem esse recolhimento de tributos e impostos e sem a entrega de declarações acessórias para os órgãos a vida da entidade empresarial torna-se como navegar em um mar tempestuoso sem gps.

Departamento Pessoal: outro serviço de alta demanda, menos atualmente devido ao processo de intensa “pejotização” e deterioração das relações trabalhistas. Porém, as empresas, que ainda contratam, necessitam bastante desse tipo de serviço, pois o descumprimento das obrigações legais para com os contratados é algo responsável por um imenso contencioso jurídico e as informações trabalhistas comumente se iniciam em organizações contábeis.

Contabilidade: esse item está com uma expectativa baixa de oferta, pois há um sentimento geral entre os empresários da irrelevância da contabilidade fora dos campos fiscais e de departamento pessoal. Não encontrei pesquisa para justificar tal afirmação, porém de maneira ampla percebe-se a contratação da contabilidade apenas para cumprimento de exigências fisco-legais. A percepção da contabilidade como ferramenta de suporte na decisão não é explorada. Não posso afirmar se por falha de formação e empenho dos contadores ou se por falta de formação e interesse dos contratantes.

Consultoria: esse serviço é responsável por aconselhar a quem gere o negócio sobre quais os melhores caminhos tomar para auferir lucro, ampliar o negócio, reduzir custos, reduzir despesas e tantos outros itens existentes dentro da formação do contador capazes de dar as entidades uma maior vida útil e crescimento. Aqui desejo saber se isto está no cardápio ofertado

pela organização contábil, se é algo oferecido como um bônus, se faz parte de seu *metier*. Não espero encontrar a maior parcela das organizações oferecendo tal item, mas em uma pesquisa apenas após os resultados é possível afirmar ou refutar.

Planejamento: aqui distingo planejamento como algo a parte da consultoria. O planejamento tem como foco a definição de um plano de ação para um período de tempo definido, com algum objetivo específico. Espera-se encontrar uma pequena quantidade de organizações ofertando tal.

Contabilidade Gerencial: esse seria um dos produtos com alta expectativa de oferta. Aqui ocorre a tradução dos indicadores contábeis para uma linguagem que as entidades são capazes de compreender. Pois é evidente a distância entre a forma técnica de nossa profissão e o mundo prático, apesar da contabilidade ser uma ciência que lida com o mundo dinâmico das relações econômicas, sua linguagem não é de compreensão fácil, nem palatável. A contabilidade gerencial existe para justamente colocar em palavras possíveis os conceitos intrincados de nossos cálculos.

Dessa forma encerra-se o questionário para as Organizações Contábeis. Há a expectativa das informações contidas na planilha de informações de seus clientes corresponderem as demais perguntas apresentadas e encerrar o sentimento comum da classe da existência de baixos preços por guerra de preços. Existe um senso comum entre contadores da existência da cobrança de preços exíguos para a prestação de nossos serviços, porém não há nenhuma pesquisa nesse sentido para determinar ser isso uma verdade ou apenas um escape para a baixa capacidade técnica de quem exerce o serviço e assim não é capaz de ampliar os valores cobrados de seus clientes.

O outro formulário, direcionado para os clientes das organizações contábeis, é composto de perguntas para corroborar, ou refutar, as afirmações do formulário anterior. As duas perguntas iniciais são: *Qual o faturamento bruto de 2021?* e *Quantos empregados havia em dezembro de 2021?*. Dessa forma, tem-se a métrica necessária para confrontar com os resultados de faturamento e número de empregados e sua importância na formação do preço.

Na sequência, há uma escala de 1(um) a 5(cinco), onde se questiona qual o nível de satisfação com os serviços prestados pelo escritório contábil. Assim, será observado se existe relação entre a disposição de pagar maiores honorários e a satisfação com os serviços. A expectativa é que haja uma relação positiva entre esses dois fatores.

Em seguida, existe uma questão de natureza mais simples, cuja pergunta é: *Quais serviços espera de um contador/escritório contábil?* Nessa situação, são elencados os mesmos serviços questionados às organizações contábeis: Fiscal/Tributário, Departamento Pessoal, Contabilidade, Consultoria, Planejamento e Contabilidade Gerencial. Dessa forma, será possível observar se há oferta igual, superior ou inferior a demanda. Encontrando-se essa relação, poderá ser checada a existência de um “gargalo” na comunicação entre empresas e escritórios contábeis.

Na pergunta a seguir, de maior interesse para o pesquisador, que será diretamente comparada com as respostas do questionário anterior, questiona-se: *Qual o valor justo de um contador?* Nesse aspecto, são fornecidas as seguintes opções: a) Entre R\$ 300,00 e R\$ 600,00; b) Entre 600,00 e R\$ 1.000,00; c) Entre R\$ 1.000,00 e 1.500,00; d) Entre R\$ 1.500,00 e 2.000,00 e; e) Acima de 2.000,00. A expectativa é uma amplitude maior na faixa de R\$ 600,00 a 1.500,00, com baixa frequência nas demais faixas. Presume-se aqui que a nossa profissão não possui prestígio social nem econômico capazes de gerar um interesse social para uma melhor remuneração dos profissionais de contabilidade.

A última pergunta é algo de interesse de toda a classe (essa é uma visão do pesquisador). *O que justificaria uma ampliação dos honorários pagos atualmente?*

Com a junção dos dois questionários será possível montar um quadro geral para identificar se há sintonia entre oferta e demanda na mensuração do valor dos honorários cobrados pelas organizações contábeis. Analisar apenas os escritórios, ou apenas as empresas, traria uma visão parcial (ou incompleta) da realidade das relações entre organizações contábeis e entidades empresariais contábeis.

Verificou-se a existência de uma pesquisa (CANECA, 2008) com diversos indicadores sobre quais fatores as empresas são considerados plausíveis para uma ampliação dos honorários contábeis, porém não aborda a realidade dos honorários cobrados, e como se formam esses preços. Dessa forma a atual pesquisa tenta preencher essa lacuna e identificar se é verdade a afirmação, diversas vezes ouvidas pelo pesquisador, de que houve uma queda geral nos honorários por haver uma grande quantidade de profissionais cobrando valores considerados aviltantes. No Código de Ética é definido que o contador deve defender remuneração condigna (NBC PG 01/19), porém não há um consenso na classe de quanto seria esse valor. O Sindicato dos Contabilistas fornece uma tabela onde discrimina quais valores devem ser cobrados por cada serviço arquivada no Conselho Regional de Contabilidade em Pernambuco.

Os valores constantes da referida estão lastreados no valor do salário mínimo vigente, com percentuais incidentes sobre o mesmo. Ressalte-se que a tabela aqui mencionada tem como base o ano calendário de 2021 e, portanto, leituras *a posteriori* deste estudo devem se atentar a esse detalhe e procurar as devidas atualizações. Como exemplo temos o acompanhamento mensal básico no setor da contabilidade estimado em R\$ 1.210,00 (um mil duzentos e dez reais), para escrituração fiscal o valor de R\$ 847,00 (oitocentos e quarenta e sete reais) e para o setor de folha de pagamento o valor de R\$ 484,00 (quatrocentos e oitenta e quatro reais). Na tabela não há distinção para o tamanho da empresa ou seu regime de tributação, apenas a quantidade de empregados é citada, até dez funcionários estão incluídos no valor mencionado acima. Dessa forma subentende-se serem esses valores para a totalidade das empresas. Somando esses três honorários distintos teríamos um valor mensal de R\$ 2.541,00 (dois mil quinhentos e quarenta e um reais) para um contador realizar o acompanhamento completo de uma entidade.

Existe também tabela de valores para serviços independentes, aqueles onde a empresa contratante não é cliente mensalista da organização contábil. Nesse aspecto, há distinções por regimes tributários, ficando as obrigações acessórias do Lucro Presumido e Real como as detentoras de valores mais interessantes, R\$ 1.210,00 (um mil duzentos e dez reais) e R\$ 1.771,00 (um mil setecentos e setenta um reais) para ECF do Lucro Presumido e do Lucro Real respectivamente; no caso de MEI e Simples Nacional, os valores são mais modestos, R\$ 605,00 (seiscentos e cinco reais) para a DEFIS. Percorrendo ainda mais a tabela não se observa, em nenhum momento, o setor de atuação da entidade ou o faturamento como parâmetros para a mensuração de honorários.

Um aspecto que chama a atenção é o volume da documentação. Em alguns momentos subentende-se ser esse item algo utilizado para calcular o valor dos serviços do contador. Isso fica implícito quando se trata da escrituração contábil onde há um valor por lançamento de R\$ 7,26 (sete reais e vinte e seis centavos).

Dos itens propostos pelo pesquisador apenas o setor de atuação e o faturamento não foram relevantes para o Sindicato no momento da confecção de sua tabela de honorários. Como são honorários sugeridos o critério para seu cálculo é livre e, assim, os contadores podem, ou não, adotar a tabela. Também há de se salientar ser tal instrumento gratuito para os associados da entidade de luta de classe, para os não associados há uma taxa modesta de R\$ 20,0 (vinte reais) para aquisição da tabela.

4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Os resultados da pesquisa foram completamente díspares em relação ao pretendido. A expectativa do pesquisador era encontrar um cenário difícil para obter os dados necessários para análise, porém a dificuldade provou-se maior que a esperada. Num primeiro momento, munido da importância de sua pesquisa para a classe contábil entrou em contato com duas entidades importantes para a profissão no intuito de buscar uma parceria onde o resultado traria benefícios para todas as partes envolvidas.

Assim, o pesquisador realizou contato como o CRC/PE e o Sindicato dos Contabilistas de Pernambuco, tendo recebido duas negativas. Não perceberam como essa informação seria estratégica para campanhas de fortalecimento da remuneração da classe contábil.

Desse modo, a pesquisa foi desenvolvida na sua forma tradicional, ou seja, entrando em contato com o maior número de organizações contábeis, solicitando a parceiros já conhecidos da profissão entrevistas para responder aos questionários e solicitar ao orientador por auxílio no contato com organizações contábeis e empresas. Entre os dias dezoito de agosto e nove de setembro de dois mil e vinte e dois o pesquisador entrou em contato com mais de cento e dez organizações contábeis, obtendo 36 (trinta e seis) respostas positivas para envio do questionário por e-mail. Nenhuma organização marcou presencialmente uma entrevista para responder o formulário.

Até o dia 13 de setembro de 2022 nenhuma organização devolveu o formulário que havia sido encaminhado com as respostas, mesmo após novas ligações para os escritórios que aceitaram recebê-los. As únicas respostas vieram dos parceiros contábeis que possuem escritório, resultando em três formulários de escritórios e um de empresa. Nesse sentido, o foco da pesquisa precisou tomar novo rumo e a interpretação dos dados assumiu novo caráter. O ato de não responder também é uma resposta. Assim, exige-se uma interpretação inteiramente nova da situação e um novo rumo para o resultado inesperado da pesquisa.

No caso de formulário direcionado para as empresas, deveriam ter sido obtidas respostas advindas dos clientes das organizações contábeis; como não houve resposta nem dos próprios escritórios, também não houve resposta das empresas. Então, qual seria a possível interpretação resultante desse silêncio diante das perguntas?

Com apenas três formulários respondidos não há uma quantidade mínima para satisfazer uma boa análise em um universo não quantificado de escritórios registrados na RMR, pois três é um número irrisório. Criar qualquer interpretação baseada nesses números é fingir a realidade. O correto é interpretar o silêncio, pois se até na música o silêncio ensurdece, numa pesquisa o silêncio torna-se resultado passível de análise.

As possibilidades interpretativas são diversas. Assim, vamos por partes para compor o todo. Em um primeiro momento, a ausência de resposta passa pelo sigilo da informação, pois honorários contábeis soam como estratégicos e sigilosos, além de um dado de foro íntimo da organização contábil, pois o preço cobrado é utilizado como ferramenta de captação de clientes. Desse modo, isso significa que preços menores são capazes de atrair, assim com preços maiores podem afastar clientes.

Pensando-se dessa forma percebe-se uma contradição. Há uma reclamação intensa entre os profissionais contábeis sobre a constante redução dos honorários, face à existência de muitos contadores cobrarem preços irrisórios, mas quando se realiza uma pesquisa para levantar quais os valores correntes no mercado contábil não há resposta. Considerando preço algo estratégico logo se imagina que o resultado da pesquisa apontaria para valores mínimos (de honorários) de forma generalizada, o que poderia gerar uma situação onde todos compartilham dessa baixa da remuneração do profissional de Contabilidade.

Caso o motivo da ausência da resposta não seja nem o sigilo nem seu valor estratégico, existe a possibilidade da desconfiança natural do ser humano com o outro. Há uma intensa quantidade de golpes que ocorrem cotidianamente, e alguém com as informações solicitadas seria capaz de realizar diversas manobras capazes com o intuito de prejudicar o negócio contábil e, assim, desestruturar a organização, ou ainda vender a informação para a concorrência, dessa forma, ganhar mercado em detrimento das organizações que forneceram os dados.

Outra possibilidade é a entrega desses dados para os órgãos fiscalizadores, pois afinal de contas honorários são receitas tributáveis, e assim incidiriam tributos sobre uma possível sonegação fiscal. Uma outra questão envolveria a fiscalização das organizações contábeis na busca de irregularidades, e assim, gerarem autuações e outras “dores de cabeça” que somente nossos órgãos fiscalizadores são capazes de realizar.

Existe também a possibilidade de imaginar que a Universidade Federal de Pernambuco poderia estar desenvolvendo em conjunto com o CRC/PE, CFC ou o Sindicato dos Contabilistas

de Pernambuco, algum projeto (ou atividade) para buscar novas formas de obrigar os escritórios a reverem suas políticas de honorários e atualizarem os valores em questão. Suspeitar ser essa uma ação fiscalizadora e não responder seria muito mais seguro do que constituir argumentos contrários a qualquer possível defesa.

A ausência de resposta favorece a percepção de como é vazio e sem fundamento o discurso da redução dos honorários contábeis, em virtude de alguns contadores estarem cobrando baixos valores. Se não existem dados reais, nem comprovação alguma, resta culpar terceiros por uma baixa generalizada na remuneração percebida pela classe.

Impossível afirmar se a tabela de honorários do Sindicato reflete a realidade, ou se estaria fora da realidade (fantasia?). Não se pode confirmar nem refutar essa tabela, pois não há uma pesquisa monitorando, com dados reais, de como anda a realidade dos honorários contábeis na atualidade. Ainda assim, permanece-se com opiniões sem fundamento das possíveis causas da redução dos ganhos dos profissionais de Contabilidade.

Por outro lado, também há o CRC demonstrando desinteresse em uma pesquisa que poderia ser capaz de ajudar a pensar estratégias para fortalecer economicamente a classe. Isto porque com informações econômicas reais é possível a tomada de decisões mais acertadas, e assim direcionar melhor esforços e recursos. Afinal, é disso que fala nossa profissão. Nosso objeto de estudo é o patrimônio, mas nossa forma de atuação é imensamente baseada em indicadores e números. Com esses dados, seria possível traçar estratégias e ampliar patrimônios. Que patrimônio melhor para ampliar que o de nossa classe?

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve por objetivo analisar as relações comerciais entre as organizações contábeis e as microempresas e empresas de pequeno porte, no tocante aos mecanismos de definição do preço dos serviços (honorários), no âmbito da Região Metropolitana do Recife (RMR), porém, como apresentado no capítulo anterior, foi completamente frustrado.

O que se conclui de uma pesquisa com poucos dados? Apontou-se várias interpretações possíveis, a exemplo de sigilo dos honorários, desconfiança e fiscalização. Não é possível afirmar qual delas seria a razão do silêncio, mas é intrigante essa ausência generalizada, o que

gera ainda mais dúvidas e aponta novos caminhos, que não foi objeto de análise no presente estudo.

O desejo de mergulhar neste universo e, em consequência, buscar ferramentas para o adequado fortalecimento do crescimento econômico da classe contábil permanece. No entanto, novas estratégias precisam ser desenhadas para alcançar tal objetivo. Os profissionais da classe contábil devem buscar desenvolver suas atividades com o intuito de permitir um maior prestígio e uma maior valorização dos serviços prestados, porém não é possível apontar como isso será realizado sem números adequados.

Conforme mencionado no final do parágrafo anterior, ou seja, o fato dos números serem a matéria prima do processo de análise contábil, observa-se que a partir da mensuração, e a consequente realização de análises adequadas, é possível traçar estratégias que sejam baseadas (ou lastreadas) na realidade e, desse modo, navegar em tais possibilidades se torna mais seguro e mais assertivo.

No tocante aos itens constantes dos formulários de coleta de dados, verificou-se que não foram observadas informações distantes da realidade, muito pelo contrário. Com a experiência de doze anos no mercado como técnico contábil, percebe-se que como possível identificar quais seriam as principais demandas de Microempresas e Empresas de Pequenas Porte em relação aos profissionais da área contábil. No processo de abordagem dos escritórios de contabilidade, e tentar extrair dos mesmo dados e informações relevantes sobre faturamento e métodos de atribuição de honorários, o objetivo seria obter ferramentas que pudessem ampliar a pesquisa e, assim, discutir estratégias para que a classe contábil se fortaleça (sob a ótica econômica) ainda mais.

Como entidades vinculadas diretamente aos profissionais da Contabilidade, o CRC-PE e o Sindicato de Contabilistas de Pernambuco poderiam dispor de dados importantes para se pensar em novos caminhos para a realidade atual. Assim, sugerir preços sem que seja analisado o mercado, questiona-se: onde foi ensinado isso? Certamente isso não ocorre dentro nas universidades e faculdades, pois os profissionais de contabilidade não trabalham ancorados ao “sabor do vento”, mas sim baseados em dados sólidos (ancorados na realidade).

O trabalho não realizou na integralidade o que foi proposto, e isso pode ter decorrido de algum dos fatores elencados no segundo parágrafo desta conclusão. É possível que haja alguma “miopia” dos respondentes, ou até mesmo das entidades que se buscou contato, mas não existem

elementos concretos para se afirmar. Por fim, isso nos leva a necessidade de pensar novas formas de obtenção dos dados, ou até mesmo de quais seriam as informações relevantes para se alcançar o mesmo objetivo.

REFERÊNCIAS

- ABREU, Filipe Carvalho de. *Honorários Contábeis: um estudo sobre os fatores que influenciam na formação de seu valor*. CE, 2014.
- ANANIAS, Camila Roberta. *Uma reflexão sobre a precificação dos honorários contábeis, mudanças e tendências do mercado*. SP/2017.
- BRASIL. *Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006*. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis nº 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei nº 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar nº 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. Link: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp123.htm#art88. Acesso em: 20/07/2022.
- CANECA, Roberta Lira. *Oferta e Procura de Serviços Contábeis para Micro, Pequenas e Médias Empresas: Um estudo comparativo das percepções dos empresários e contadores*. PE/2008
- Conselho Federal de Contabilidade (CFC). *Resolução Nº 1.555, de 06 de dezembro de 2018*. Dispõe sobre o registro das organizações contábeis. Link: https://www.in.gov.br/materia/-/asset_publisher/Kujrw0TZC2Mb/content/id/56125377/do1-2018-12-20-resolucao-n-1-555-de-6-de-dezembro-de-2018-56125273. Acesso em: 20/07/2022.
- Conselho Federal de Contabilidade (CFC). *Resolução Nº 1.166, de 27 de março de 2009*, DOU de 31/03/2000. Dispõe sobre o registro cadastral das organizações contábeis. Link: http://www.normaslegais.com.br/legislacao/resolucaocfc1166_2009.htm. Acesso em: 20/07/2022.
- DALLABONA, Adrielli Sommer; MELZ, Laércio Juarez; SANTOS, Josiane Silva Costa dos; NUNES, Edineia Souza. *Formação do preço de honorários contábeis em Tangará da Serra/MT: análise dos componentes do preço*. MT/2013.
- ECONODATA. *Lista de Empresas do Brasil, classificadas por região, setor e porte*. Link: <https://www.econodata.com.br/empresas/todo-brasil>. Acesso em: 20/07/2022.
- LIZOTE, Suzete Antonieta; TERRES, José Carlos; VOLACO, Jéssica Menin; SCHEIDT, Gissela Machado. *Honorários Contábeis: um estudo das técnicas utilizadas para a formação de preço pela empresa Roderjan Serviços Contábeis*. SC/2013.
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). *Quem são os pequenos negócios*. Link: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/quem-sao-os-pequenos-egociosdestaque5,7f4613074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD. Acesso em: 20/07/2022.

APÊNDICE 1



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ATUARIAIS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

CARTA DE APRESENTAÇÃO

Recife, 16 de agosto de 2022.

Prezados Senhores,

Apresentamos o discente **DRAYLTON TAVARES DOS SANTOS BEZERRA**, aluno do curso de bacharelado em Ciências Contábeis da Universidade Federal de Pernambuco – UFPE, matrícula nº 200845878, RG nº 6.375.663 SDS/PE, que está desenvolvendo o seu Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) intitulado “**Relações Comerciais entre Organizações Contábeis e Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP): os mecanismos de definição dos preços dos serviços**”, que tem por objetivo analisar quais são os mecanismos utilizados para definir os preços dos serviços nas relações comerciais entre as organizações contábeis e as ME/EPP.

Nesse sentido, peço especial obséquio para atendê-lo no seu processo de coleta de dados e informações, com vistas ao desenvolvimento e elaboração da sua pesquisa de TCC.

Agradecemos pela atenção dispensada ao referido aluno pelas informações prestadas.

Prof. M.Sc. **Marcelo Jota Gomes**

Matrícula SIAPE nº 3132371

CPF nº 470.726.874-91

Orientador

Apêndice 2



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ATUARIAIS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

FORMULÁRIO PARA COLETA DE DADOS (EMPRESAS)

Qual o faturamento bruto de 2021 de sua empresa?

Quantos empregados havia em dezembro de 2021?

Qual o nível de satisfação com os serviços contábeis prestados

1 2 3 4 5

Quais serviços espera de um contador/escritório contábil

Fiscal/Tributário

--

Departamento Pessoal

--

Contabilidade

--

Consultoria

--

Planejamento

--

Contab. Gerencial

--

Qual valor justo de um contador?

Entre 300,00 e 600,00

Entre 600,00 e 1.000,00

Entre 1.000,00 e 1.500,00

Entre 1.500,00 e 2.000,00

Acima de 2.000,00

O que justificaria uma ampliação dos honorários pagos atualmente?

Apêndice 3



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ATUARIAIS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

FORMULÁRIO PARA COLETA DE DADOS (ESCRITÓRIOS)

Cidade onde se localiza o escritório:

Abaixo está uma tabela para preenchimento de informações sobre seus clientes para obtenção de dados para a pesquisa.

Setor de Atuação	Honorários	Faturamento 2021	Quant. de Empregados

Quais critérios abaixo adota para a formação do preço? Classifique numa escala de 1 a 7 pelo grau de importância.

Faturamento

Quant. de empregados	<input type="checkbox"/>
Tamanho da empresa	<input type="checkbox"/>
Setor de Atuação	<input type="checkbox"/>
Regime de tributação	<input type="checkbox"/>
Volume da documentação	<input type="checkbox"/>
Outros.	

Marque quais serviços são oferecidos às empresas:

Fiscal/Tributário	<input type="checkbox"/>
Departamento Pessoal	<input type="checkbox"/>
Contabilidade	<input type="checkbox"/>
Consultoria	<input type="checkbox"/>
Planejamento	<input type="checkbox"/>
Contabilidade Gerencial	<input type="checkbox"/>