



PROPOSTA DE MODELO DE APURAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DOS SERVIÇOS DE ADVOCACIA

Nome: Delmar Jair Arend
Orientador: Júlio César Borghetti
Faculdade Dom Alberto

Introdução / Objetivos

Algumas empresas, em função de características peculiares, necessitam de ferramentas específicas para a análise dos dados. No ramo advocatício existe uma gama muito grande de processos que apresentam uma dificuldade natural de se apurar a receita e formar o preço de venda, pois apresentam grande variabilidade, em termos temporais, da entrada e registro de suas receitas em razão dos processos serem na maioria das vezes morosos e com término indefinido de sua resolução.

A advocacia, sob definição, não é considerada atividade mercantil. Objetivos e controles financeiros geralmente são estabelecidos de forma empírica e intuitiva. O escritório analisado possui profissionais atuantes nas áreas do direito empresarial, tributário, cível, direito da família e trabalhista. A expectativa do trabalho, é que, utilizando métodos científicos para a análise dos dados colhidos na empresa, se consiga fazer levantamento minucioso dos custos e oferecer, com confiabilidade, um modelo de precificação dos serviços prestados.

Resultados / Discussões

Para desenvolver o presente trabalho foi efetuado levantamento de todas as despesas ocorridas em determinado período e estes valores foram divididos pelo número de meses decorridos. Com esta amostra temporal tivemos um retrato real dos gastos que o escritório tem mensalmente. Para chegar a um valor que sirva de referencial para a formação do preço de venda dos serviços efetuamos alguns levantamentos fundamentais do tempo que o advogado gasta em algumas de suas atividades, os custos indiretos, salários, entre outros. Ainda sobre este valor acrescentamos os tributos incidentes nesta atividade. Este valor foi considerado como o valor de referência para elaboração de orçamentos que tiveram como base o tempo de trabalho multiplicado pelo valor da hora. Efetuamos também algumas estimativas de valor para cobrança a custo fixo mensal através da projeção do tempo dispendido a determinado cliente conforme o volume de demandas deste. Além do que, foi proposto um método de custeio baseado em eventos, onde cada processo possuiria uma ordem de serviço onde nela se registraria cada evento ocorrido.

Metodologia

Quanto aos meios, o presente trabalho tem por base uma pesquisa de campo, exploratória, além de um estudo de caso. É de campo por utilizar o método de entrevista semi estruturada. É também exploratória, objetivando relacionar-se com os métodos de custeio disponíveis com a finalidade de descobrir os que se empregariam na gestão de custos da empresa em análise. A base lógica de investigação foi o método dedutivo que promove a familiarização com o problema escolhido. Propõe-se testar a aplicabilidade de um ou mais métodos de custeio com o objetivo de estabelecer opções na forma de custeio para a empresa. A pesquisa foi realizada "in loco", sendo a análise onde, quando e como os fatos ocorrem, coletando informações de forma sistematizada e organizada e registrando-as para serem analisadas. A abordagem é qualitativa com o propósito de análise e avaliação de forma profunda e exaustiva dos fenômenos e compreensão dos dados coletados.

Busca-se com isso, conhecimento profundo sobre os custos incorridos na empresa analisada e, por conseguinte, chegar a um valor que sirva como base para a formação do preço de venda dos serviços oferecidos no escritório.

Referências

- FRANCO, Hilário. **Contabilidade geral**. 23. ed. São Paulo: Atlas, 1996.
- IUDÍCIBUS, Sérgio. **Contabilidade gerencial**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. 3. ed. São Paulo: Bookman, 2001.
- PADOVEZE, Cláudio Luís. **Curso básico gerencial de custos**. 1. ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2003.
- WERNKE, Rodney. **Gestão de custos: Uma abordagem prática**. 2. ed. São Paulo, Atlas, 2004.
- GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo, Atlas, 2010.
- ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução a metodologia do trabalho científico**. 10. ed. São Paulo, Atlas, 2010.
- MEGLIORINI, Evandir. **Custos: Análise e gestão**. 2 ed. São paulo, Person Prentice Hall, 2007.
- VICECONTI, Paulo Eduardo Vilchez; NEVES, Silvério das. **Contabilidade de custos: um enfoque direto e objetivo**. 7 ed. São Paulo, Frase editora, 2003.
- MATTAR, F. N. **Pesquisa de marketing: metodologia, planejamento**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1991.
- BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. **Gestão de custos e formação de preços: com aplicações na calculadora HP 12C e Excel**. 3 ed. São Paulo, Atlas, 2004.
- MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- LEONE, George Sebastião Guerra. **Custos: planejamento, implantação e controle**. 3 ed. São Paulo, Atlas, 2000.