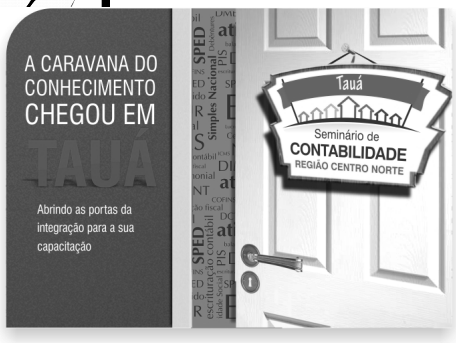


FORMAÇÃO DE PREÇO DE HONORÁRIOS CONTÁBEIS COMO ESTRATÉGIA E DIFERENCIAL COMPETITIVO

www.crc-ce.org.br
twitter: @CRC_Ceara

Cassius Regis
Antunes Coelho

Definição de Serviço

- Segundo o Dicionário Houaiss, a palavra "serviço", em seu sentido econômico, significa um "**produto da atividade humana destinado à satisfação de necessidades, mas que não apresenta o aspecto de um bem material** (p.ex.: transporte, educação, atividades de profissionais liberais etc.)".

Nesta definição, observa-se uma questão fundamental: **o serviço não apresenta o aspecto de um bem material. É um bem intangível, de complexa mensuração.**

Precificação de Serviços

- Esta dificuldade se reflete na **precificação dos serviços.** A prestação de serviço na maioria das vezes implica no contato humano. Como suas **características são em grande parte subjetivas**, é difícil tarefa valorar um serviço. Por exemplo, questões pessoais como **confiança e emoção são fatores fundamentais** nesta valoração

Objetivos da Contabilidade

- A Contabilidade existe desde a pré-história. Nasceu com o objetivo de **auxiliar no processo de tomada de decisões** relativas ao controle do patrimônio. Esse é seu objetivo fundamental. Somente partir do início do século XX **começou a ser utilizada para cálculo de impostos.**

A partir dessa utilização relativamente recente, verifica-se uma **associação da Contabilidade da empresa quase que exclusivamente com a questão tributária**, relegando a função gerencial, mais antiga e mais importante, a um segundo plano.

Conceitos de Estratégia



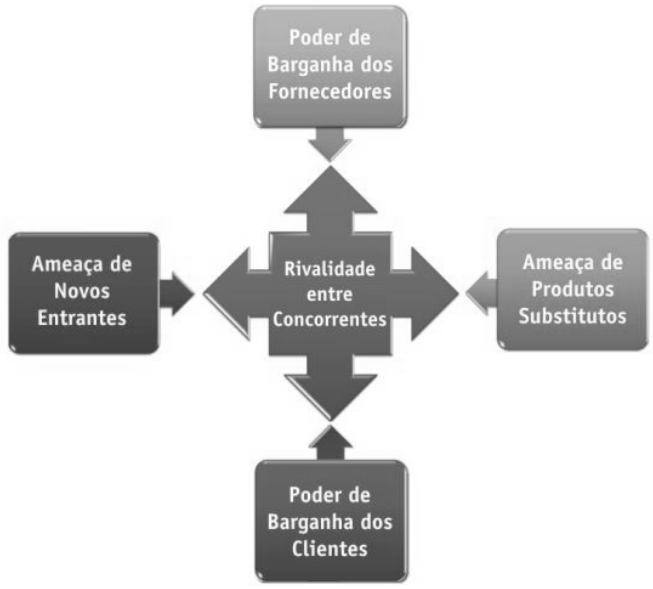
Conceitos de Estratégia

- Estratégia segundo (Mintzberg) trata-se da " Forma de pensar no futuro, integrada no processo decisório, com base em um procedimento formalizado e articulador de resultados".



SunTzu escreveu um livro chamado A Arte da Guerra. Ele nos ensina que o mérito supremo consiste em quebrar a resistência do inimigo sem lutar

As Cinco Forças de Porter



CRCCE

Qual o seu diferencial Competitivo?

3 coisas que você precisa saber sobre identificar seu diferencial competitivo:

CRCCE

Qual o seu diferencial Competitivo?

1)É algo que faz você ser único e te diferencia da competição. Você pode ter um ótimo produto, mas se todos também têm, grande coisa! Não há nenhum diferencial. No entanto, se você liga para o cliente e o concorrente não faz isso, bingo! Essa pode ser sua vantagem competitiva.

CRCCE

Qual o seu diferencial Competitivo?

2)É algo que os clientes valorizam e desejam. Você pode ser a empresa mais antiga no seu campo de atuação ou ter um escritório novinho em folha. No entanto, os clientes não se importam com nada disso. Seu produto deve ser algo que eles realmente queiram.

CRCCE

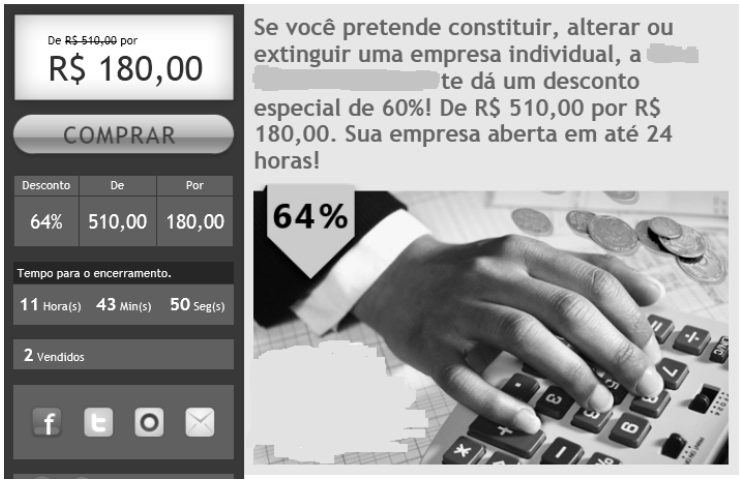
Qual o seu diferencial Competitivo?

3)É quantificável. Está é a chave. "Nós temos um bom atendimento ao consumidor", isto não quer dizer nada. Agora se você disser " 90% de nossos novos clientes chegam até nós por indicação de outros clientes", está é uma afirmação mais confiável. Vá por mim, isto é algo que seus clientes irão apreciar.

Qual o seu diferencial Competitivo?

Lembre-se sempre de que a "cereja do bolo" é o que vai te diferenciar de seus concorrentes

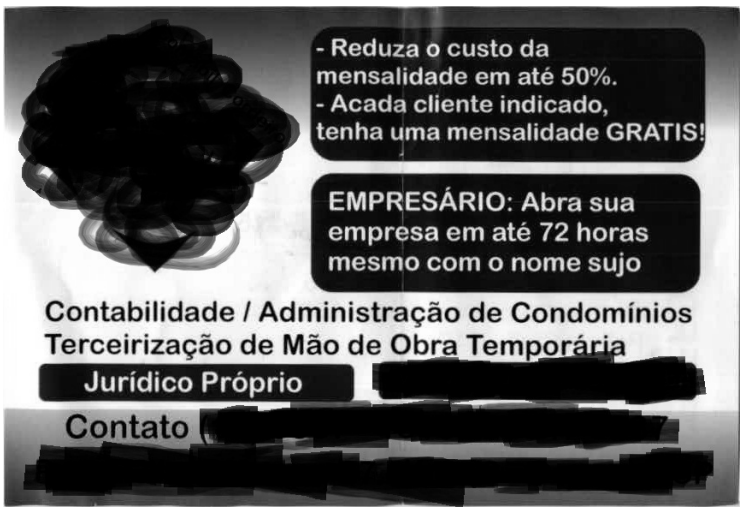
Qual o seu diferencial Competitivo?



Qual o seu diferencial Competitivo?



Qual o seu diferencial Competitivo?



Contexto

Os cálculos dos honorários nas diversas prestações de serviços contábeis, salvo raras exceções, **são feitos de forma empírica**, sem a devida **avaliação dos custos efetivos** envolvidos no trabalho. Também não são corretamente **computados os tributos decorrentes** e por conseguinte não se tem como mensurar o lucro ou retorno financeiro da atividade profissional.

Reflexão

- Não raras são as vezes em que:

✓Os honorários são estabelecidos no "chute";

✓Os honorários são fixados com base no que o outro colega cobra;

✓O cliente é quem determina quanto será pago pelos serviços;

✓Os honorários são estabelecidos pela necessidade do momento;

✓ Recorre-se à tabelas de referências de honorários.

CRCCE

Impactos

Aspectos negativos do que acabamos de refletir:

✓ Não saber o resultado obtido em cada serviço, cliente ou contrato;

✓ Não ter argumentos para renegociação com clientes;

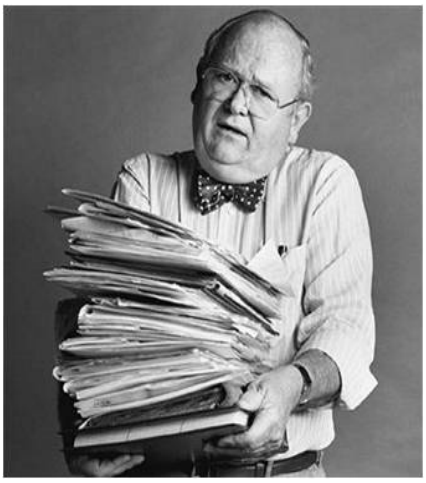
✓ Não ter informação segura para decisões estratégicas;

✓ Ser apanhado de "surpresa" por uma situação adversa;

✓ Tempo de reação.

CRCCE

Enquanto isso... Em algum escritório de contabilidade na AUSTRÁLIA....



A valorização profissional através da prestação dos serviços

Se desejarmos valorizar a contabilidade de modo que seja efetivamente utilizada pelos tomadores de decisões, é essencial que algumas providências sejam tomadas.

Como podemos persuadir aqueles empresários e administradores que ainda não utilizam a contabilidade para a tomada de decisões?

a) Trabalhando para mudar a cultura até então vigente em algumas empresas e profissionais da contabilidade, quando atribuem à contabilidade expressões do tipo:

- ✓ Um mal necessário;
- ✓ Dados e informações utilizadas somente pelo contabilista;
- ✓ Feita somente para atender ao fisco;
- ✓ Escrituração de livros fiscais e preparação de guias de tributos;
- ✓ Quando feita formalmente, é concluída com muito atraso;
- ✓ Feita obedecendo cegamente à legislação tributária;
- ✓ Preocupada somente com fatos passados, sem projeções.

CRCCE

b) Fazer contabilidade ao invés de somente preparação de guias de tributos e livro caixa.

- ✓ Escrituração contábil completa;
- ✓ Obediência aos Princípios Contábeis e às Normas Brasileiras de Contabilidade;
- ✓ Cumprir o que determina a legislação comercial;
- ✓ Emissão eletrônica ou impressa dos livros contábeis;
- ✓ Fazer a contabilidade efetivamente para a empresa em benefício dos usuários das informações contábeis;
- ✓ Cumprir o que determina a legislação ajustando, extracontabilmente, os resultados para atender a legislação tributária e outras exigências;
- ✓ Emissão eletrônica dos livros fiscais.

CRCCE

c) Elaborando, dentro dos prazos, relatórios contábeis básicos e gerenciais

- ✓ Balancete de Verificação;
- ✓ Balanço Patrimonial;
- ✓ Demonstração do Resultado do Exercício;
- ✓ Demonstração do Fluxo de Caixa;
- ✓ Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido;
- ✓ Balanço Social;
- ✓ Demonstração e Gráficos dos Resultados mês-a-mês;
- ✓ Demonstração e Gráficos da Evolução do Faturamento mês-a-mês;
- ✓ Demonstração e Gráficos da Evolução do Faturamento mês-a-mês por produto;
- ✓ Demonstração e Gráfico da Evolução dos Custos e Despesas mês-a-mês;
- ✓ Planejamento Tributário.

CRCCE

d) Elaborando, dentro dos prazos, relatórios contábeis com cálculos e análises gerenciais.

- ✓ Análise das Demonstrações Contábeis;
- ✓ Cálculo e Interpretação de Índices / Quocientes
- ✓ Quocientes Estáticos
- ✓ Quocientes de Atividades
- ✓ Quocientes de Rentabilidade
- ✓ Análise Horizontal e Análise Vertical
- ✓ Relatório conclusivo de avaliação de desempenho
- ✓ Trabalhar as informações em moeda constante ou a valor presente;
- ✓ Relatórios sobre as variações nas relações Custo / Volume / Lucro;
- ✓ Cálculos de Preço de Venda e Projeção via Orçamento de Resultados;
- ✓ Informações para decisões do tipo:
- ✓ Fabricar versus Comprar;
- ✓ Análise de Investimentos e Substituição de Equipamentos, com análise usando métodos tais como:
- ✓ Método do Payback
- ✓ Método da Taxa Interna de Retorno
- ✓ Método do Valor Presente Líquido
- ✓ Avaliação de desempenho por "centro de resultados";
- ✓ Base para o cálculo do valor da empresa.

CRCCE

e) Agindo o contabilista, com ética e respeito ao cliente e aos demais profissionais contábeis;
f) Exercendo a profissão com zelo, diligência e honestidade;
g) Cumprindo com rigor o que acertar com seus clientes;
h) Observando a legislação vigente e resguardando os interesses de seus clientes;
i) Cobrando honorários coerentes com o trabalho a ser -realizado;
j) Mantendo contrato por escrito indicando os serviços a serem -prestados;
l) Evitando e combatendo o aviltamento de honorários;
m) Zelando pela qualidade dos serviços contábeis;

CRCCE

Honorários Contábeis

O valor dos honorários contábeis depende dos seus conhecimentos e de sua dedicação ao trabalho.

Faça contabilidade para seu cliente não importando o porte da empresa dele: escrituração contábil (livro diário e razão), balancetes, balanços anuais e demonstrações de resultados assim como outras demonstrações.

CRCCE

Honorários Contábeis

O aviltamento de honorários é uma forma de suicídio profissional.

O preço abaixo do custo faz a qualidade ceder à quantidade e o valor dos honorários muito acima da média de mercado afugenta os clientes.

Portanto, aprenda desde já a fazer sua planilha de custos dos serviços que pretende prestar ao seu cliente e quando for questionado quanto ao valor de seus honorários mostre a planilha para ele.

CRCCE

Quais os Riscos da Atividade Contábil

-SPED FISCAL – R$ 5.000,00
-SPED CONTÁBIL – R$ 5.000,00
-DCTF – R$ 500,00 (mínima)
-DACON – R$ 500,00 (mínima)
-GISS TOMADOR – R$ 200,00 (lançamento)
-GISS CONTRIBUINTE – R$ 200,00 (lançamento)
-CAGED – R$ 55,00
-SEFIP – R$ 500,00 (mínima)
-DIMOB – R$ 5.000,00
-DIRF – R$41,67 (R$500,00/12 meses) (mínima)
-DIPJ – R$41,67 (R$500,00/12 meses) (mínima)
-RAIS – 71,00
-FCONT – R$ 5.000,00

TOTAL MENSAL – R$ 23.854,34
TOTAL ANUAL – R$ 286.252,08.
De apenas 01 cliente!!!!!

CRCCE

Conceitos Básicos

Gastos Diretos

Gasto direto é aquele que pode ser identificado e diretamente apropriado a cada tipo de serviço ou contrato, no momento de sua ocorrência.

O gasto direto não necessita de rateio para ser atribuído ao serviço ou contrato.



Exemplos:
- Salários e encargos do pessoal (departamento contábil e fiscal)
- Serviços subcontratados aplicados diretamente aos serviços vendidos
- Tarifa de cobrança bancária
- Seguro de responsabilidade civil profissional
- Tributos incidentes sobre o preço

CRCCE

Conceitos Básicos

Gastos Indiretos

Gasto indireto é aquele que não pode ser identificado e diretamente apropriado a cada tipo de serviço ou contrato, no momento de sua ocorrência.

O gasto indireto necessita de critérios pré-determinados de rateio e vinculado às causas correlatas, para ser atribuído ao serviço ou contrato.



Exemplos:
- Salários e encargos do pessoal de expedição, serviços gerais, de supervisão
- Aluguel e condomínio
- Energia
- Depreciação de móveis e utensílios

CRCCE

Conceitos Básicos

Custeio Variável

No método de custeio variável, somente os gastos variáveis são computados como custos dos serviços vendidos. Ou seja, os que variam com o nível de atividade da empresa.

Custeio por Absorção

Este método consiste na apuração de todos os gastos de operação dos serviços prestados, sejam eles fixos ou variáveis. Neste método, computamos, além dos gastos diretos de operação, os indiretos. Neste caso, os gastos fixos, diretos ou indiretos, são rateados de acordo com os critérios estabelecidos pela empresa.
O custeio por absorção não é adequado para fins gerenciais.

Conceitos Básicos

Margem de Contribuição

Chamamos de margem de contribuição a diferença entre o preço de venda dos serviços e o custo e despesas variáveis.

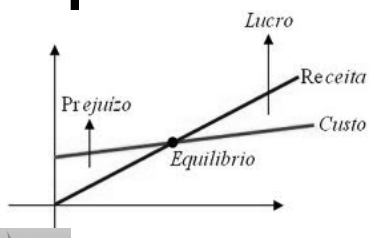
A margem de contribuição representa a contribuição (daí o seu nome) de um serviço, cliente ou contrato (no nosso caso) para o pagamento dos gastos fixos e para formação do lucro da empresa.

+/-	Contas	R$
(+)	Receita	100,00
(-)	Custos Variáveis	40,00
(-)	Despesas Variáveis	20,00
(=)	**Margem de Contribuição**	**40,00**

Conceitos Básicos

Ponto de Equilíbrio

Ponto de Equilíbrio é o valor do faturamento do período, necessário para cobrir todos os custos e despesas, fixos e variáveis, nesse mesmo período, neles incluídos os custos das mercadorias, produtos e serviços vendidos, sem entretanto sobrar nenhum lucro.



+/-	Contas	R$
(+)	Receita	100,00
(-)	Custos Variáveis	40,00
(-)	Despesas Variáveis	20,00
(=)	**Margem de Contribuição**	**40,00**
(-)	Custos Fixos	15,00
(-)	Despesas Fixas	25,00
(=)	**Lucro**	**0,00**

CRCCE

Aplicação Prática

Software Web Honorários Contábeis

http://www.honorarioscontabeis.com.br

Trata-se de uma ferramenta desenvolvida pela Fortes Informática, para calcular o preço dos honorários a serem cobrados na prestação de serviços contábeis.

O software calcula de forma rápida e automática todos os valores que compõem o preço final dos serviços: custos, despesas, impostos e lucro.

Com esta ferramenta o empresário contábil terá a possibilidade de negociar seus honorários, demonstrando ao cliente a composição dos seus custos e do seu preço.

CRCCE

Aplicação Prática

http://www.honorarioscontabeis.com.br

Principais funcionalidades do sistema:

- Formação do preço dos serviços de forma técnica por cliente
- Banco de cargos para gestão da equipe e alocação de pessoal
- Gerenciamento dos custos e despesas variáveis por cliente
- Margem de contribuição total e individual com análise por cliente
- Apuração prévia e simulações dos custos, do preço e do resultado



CRCCE

Aplicação Prática

Margem de Contribuição por Cliente e Resultado (Preço calculado)
Análise Vertical sobre gastos e preços dos serviços

Contrato (Cliente)	Preço Serviço	Gastos Pessoal	(%)	Outros Gastos var.	(%)	Desp. s/ preço	(%)	Total	(%)	Margem de Contrib.	(%)
Cliente Exemplo 1	3.597,24	1.077,39	29,95	500,00	13,90	940,68	26,15	2.518,07	70,00	1.079,17	30,00
Cliente Exemplo 2	5.513,23	1.366,93	24,79	480,00	8,71	1.185,34	21,50	3.032,27	55,00	2.480,95	45,00
Cliente Exemplo 3	6.911,79	1.766,48	25,56	390,00	5,64	953,83	13,80	3.110,30	45,00	3.801,48	55,00
Cliente Exemplo 4	7.751,90	1.965,57	25,36	360,00	4,64	2.480,61	32,00	4.806,18	62,00	2.945,72	38,00
Cliente Exemplo 5	3.363,52	892,05	26,52	450,00	13,38	1.046,06	31,10	2.388,10	71,00	975,42	29,00
Cliente Exemplo 6	5.010,82	1.554,54	31,02	550,00	10,98	901,95	18,00	3.006,49	60,00	2.004,33	40,00
Cliente Exemplo 7	12.132,59	2.251,82	18,56	660,00	5,44	1.941,21	16,00	4.853,04	40,00	7.279,56	60,00
Cliente Exemplo 8	3.419,66	1.470,45	43,00	0,00	0,00	581,34	17,00	2.051,80	60,00	1.367,86	40,00
Total	47.700,74	12.345,23	25,88	3.390,00	7,11	10.031,02	21,03	25.766,25	54,02	21.934,50	45,98

APURAÇAO DO RESULTADO

Receita - Faturamento		47.700,74
(-) Gastos variáveis		25.766,25
Pessoal	12.345,23	
Outros gastos variáveis	3.390,00	
Tributos s/ preço	6.176,24	
Outras despesas sobre preço de venda	3.854,78	
(=) Margem de Contribuição		21.934,50
(-) Gastos Fixos		16.880,38
Pessoal Fixo	8.285,00	
Horas da mão-de-obra variável não alocada	6.495,38	
Outros gastos fixos	2.100,00	
(=) Resultado		5.054,11

Rentabilidade sobre o faturamento	10,60%

CRCCE

Aplicação Prática

Planilha de Preço dos Serviços Contábeis

Método de Custeio Variável (Margem de Contribuição - Sem Rateio)

Contrato (Cliente): Cliente Exemplo 1

GASTOS DIRETO COM PESSOAL

Nome	Salario	Encargos	Demais Gastos	Total	Vr da Hora	Horas Alocadas	Valor Alocado	% s/ PV
Analista Contábil 1	700,00	490,00	230,00	1.420,00	8,07	30:00	242,05	6,73%
Analista Contábil 2	1.100,00	770,00	300,00	2.170,00	12,33	30:00	369,89	10,28%
Assistente Fiscal 1	740,00	518,00	210,00	1.468,00	8,34	30:00	250,23	6,96%
Assistente Setor Pessoal 1	700,00	490,00	270,00	1.460,00	8,30	10:00	82,95	2,31%
Contador 1	1.500,00	1.050,00	360,00	2.910,00	16,53	08:00	132,27	3,68%
Total							1.077,39	29,95%

OUTROS GASTOS

Serviços de Terceiros	400,00	11,12%
Materiais de uso Direto	60,00	1,67%
Demais Suprimentos	40,00	1,11%
Total	500,00	13,90%

COMPOSIÇÃO DO PREÇO DOS SERVIÇOS

Custos Variáveis (Gastos Diretos com Pessoal + Outros gastos)	1.577,39	43,85%
PIS	71,94	2,00%
COFINS	59,35	1,65%
IRPJ	107,92	3,00%
CSLL	53,96	1,50%
ISS	179,86	5,00%
Simples	107,92	3,00%
Outros Tributos	0,00	0,00%
Juros sobre Desconto de Títulos	0,00	0,00%
Comissões ou Parceiros	359,72	10,00%
Despesas Diversas	0,00	0,00%
Margem de Contribuição	1.079,17	30,00%
Preço Calculado	3.597,24	100,00%

Aplicação Prática

Ocupação do Pessoal

Cargos/Pessoas		Quantidade de horas				Valor das horas		
Nome	Qtde Pess	Total	Alocadas	Não alocadas	Extras	Alocadas Custos Variáveis	Não aloc. Desp Fixa	Extras
Analista Contábil 1	1	176:00	185:00	00:00	09:00	1.492,61	0,00	72,61
Cliente Exemplo 1			30:00			242,05	0,00	
Cliente Exemplo 3			40:00			322,73	0,00	
Cliente Exemplo 4			15:00			121,02	0,00	
Cliente Exemplo 5			40:00			322,73	0,00	
Cliente Exemplo 8			60:00			484,09	0,00	
Analista Contábil 2	2	352:00	310:00	42:00	00:00	3.822,16	517,84	0,00
Cliente Exemplo 1			30:00			369,89	0,00	
Cliente Exemplo 2			30:00			369,89	0,00	
Cliente Exemplo 3			30:00			369,89	0,00	
Cliente Exemplo 4			40:00			493,18	0,00	
Cliente Exemplo 5			10:00			123,30	0,00	
Cliente Exemplo 6			60:00			739,77	0,00	
Cliente Exemplo 7			30:00			369,89	0,00	
Cliente Exemplo 8			80:00			986,36	0,00	
Analista Contábil 3	1	176:00	00:00	176:00	00:00	0,00	0,00	0,00
Assessor Contábil 1	1	176:00	46:00	130:00	00:00	0,00	0,00	0,00
Cliente Exemplo 8			46:00			0,00	0,00	
Assessor Contábil 2	1	176:00	00:00	176:00	00:00	0,00	0,00	0,00
Assessor Contábil 3	1	176:00	00:00	176:00	00:00	0,00	0,00	0,00
Assistente Adm-Financeiro	1	176:00	00:00	176:00	00:00	0,00	0,00	0,00
Assistente Contábil 1	1	176:00	00:00	176:00	00:00	0,00	0,00	0,00
Assistente Contábil 2	1	176:00	00:00	176:00	00:00	0,00	0,00	0,00
Assistente Contábil 3	1	176:00	00:00	176:00	00:00	0,00	0,00	0,00

Continua...

Aplicação Prática

Nome	Qtde Pess	Total	Alocadas	Não alocadas	Extras	Alocadas Custos Variáveis	Não aloc. Desp Fixa	Extras
Cliente Exemplo 2			20:00			330,68	0,00	
Cliente Exemplo 3			20:00			330,68	0,00	
Cliente Exemplo 4			08:00			132,27	0,00	
Cliente Exemplo 7			30:00			496,02	0,00	
Contador 2	1	176:00	60:00	116:00	00:00	865,91	1.674,09	0,00
Cliente Exemplo 3			40:00			577,27	0,00	
Cliente Exemplo 6			20:00			288,64	0,00	
Contador 3	1	176:00	110:00	66:00	00:00	2.893,75	1.736,25	0,00
Cliente Exemplo 4			40:00			1.052,27	0,00	
Cliente Exemplo 5			10:00			263,07	0,00	
Cliente Exemplo 6			20:00			526,13	0,00	
Cliente Exemplo 7			40:00			1.052,27	0,00	
Coordenador Setor Contabil	1	176:00	00:00	176:00	00:00	0,00	0,00	0,00
Coordenador Setor Fiscal	1	176:00	00:00	176:00	00:00	0,00	0,00	0,00
Coordenador Setor Pessoal	1	176:00	00:00	176:00	00:00	0,00	0,00	0,00
Diretor	1	176:00	00:00	176:00	00:00	0,00	5.320,00	0,00
Estagiario Contabil	1	176:00	00:00	176:00	00:00	0,00	0,00	0,00
Estagiario de Auditoria	1	176:00	00:00	176:00	00:00	0,00	0,00	0,00
Gerente Adm-Financeiro	1	176:00	00:00	176:00	00:00	0,00	0,00	0,00
Secretaria	1	176:00	00:00	176:00	00:00	0,00	1.260,00	0,00
Supervisor Contabil	1	176:00	00:00	176:00	00:00	0,00	0,00	0,00
Supervisor de Auditoria	1	176:00	00:00	176:00	00:00	0,00	0,00	0,00
Total	36	6336:00	5326:00	1019:00	09:00	12.345,23	14.780,38	72,61

TEMOS QUE NOS VALORIZAR

A coragem de cobrar caro...

Meu médico me recebeu todo envergonhado pelo seu atraso de duas horas na consulta marcada.

"Doutor, eu não estou irritado pela espera porque o senhor é simplesmente o melhor médico do país, e eu não sou bobo. Prefiro esperar a consultar o segundo ou o décimo melhor especialista da área."

"Eu só acho triste que o melhor médico deste país esteja cobrando o mesmo preço que os outros, tendo de trabalhar o dobro, sem tempo para estudar e ver a família. Eu, como palestrante que sou, cobro dez vezes o preço desta sua consulta, só que nunca chego atrasado."

TEMOS QUE NOS VALORIZAR

A coragem de cobrar caro...

Cobrar mais significa criar um cliente mais exigente, que irá reclamar toda vez que o serviço não corresponder ao preço.

Cobrar menos é sempre a saída mais fácil, dá muito menos problemas, menos reclamações.

É preciso ter coragem para cobrar mais e assumir as responsabilidades inerentes. Só que, se cobrar o mesmo que os colegas menos competentes, estará sendo injusto com eles e consigo mesmo.

CRCCE

TEMOS QUE NOS VALORIZAR

A coragem de cobrar caro...

Eu sei que é difícil cobrar mais caro, mas alguém tem de dar o exemplo, mostrar aos outros profissionais o caminho da excelência, implantar novos padrões, como **pontualidade**, por exemplo.

Você será o guru da nova geração, e a inveja que terão de seu novo preço fará com que eles passem a copiá-lo. E, à medida que seus colegas se aprimorarem, sua vantagem competitiva desaparecerá e você terá de reduzir o preço novamente ou **então melhorar ainda mais seus serviços**.

Somos essa sociedade atrasada porque, entre nós, cobrar caro, ganhar mais do que os outros é malvisto pelos nossos intelectuais, políticos, líderes religiosos e professores de sociologia.

CRCCE

TEMOS QUE NOS VALORIZAR

A coragem de cobrar caro...

De graça, o povo não tem como reclamar dos péssimos serviços, os alunos desses professores não têm como criticar as péssimas aulas.

Nós administradores já descobrimos há tempos que refeições grátis para funcionários não são valorizadas, e a qualidade despenca. Por isso, cobramos algo simbólico, 10% a 20% de seu valor.

Se o ensino fosse cobrado, em pelo menos 10% do valor, teríamos pais de alunos reclamando do péssimo ensino público e gerando pressão por melhoria e redução de custos.

CRCCE

TEMOS QUE NOS VALORIZAR

A coragem de cobrar caro...

Precisamos mudar a mentalidade deste país, uma mentalidade que incentiva a mediocridade, e o medo de cobrar pelos serviços, por óbvias razões.

Se você acha que cobrar caro e ficar rico é politicamente incorreto, doe o adicional.

Mas não faça a opção pela pobreza, não tenha medo de cobrar cada vez mais. Caso contrário, continuaremos pobres e medíocres para sempre.

(*) Stephen Kanitz *é formado pela Harvard Business School*

(blog.kanitz.com.br)

CRCCE

5- TÁ REC[illegible]AMANDO DE QUÊ?

" Tá " Rec[illegible]hando do Lula? do Serra? da Dilma? do Arrruda? do Sarney? do Collor? Do Renan? do Palocci? do Delubio? Da Roseanne Sarney? Dos politicos distritais de Brasilia? do Jucá? do Kassab? dos mais 300 picaretas do Congresso? E você? Brasileiro Reclama De Quê?

O Brasileiro é assim:

1. - Sinaliza cargas de veículos acidentados nas estradas.
2. - Estaciona nas calçadas, muitas vezes debaixo de placas proibitivas.
3. - Suborna ou tenta subornar quando é pego cometendo infração.
4. - Troca voto por qualquer coisa: areia, cimento, tijolo, dentadura.
5. - Fala no celular enquanto dirige.
6. - Ultrapassa pela direita nos acostamentos num congestionamento.
7. - Para em filas duplas, triplas em frente às escolas.
8. - Viola a lei do silêncio.
9. - Dirige após consumir bebida alcoólica.
10. - Fura filas nos bancos, utilizando-se das mais esfarrapadas desculpas.
11. - Espalha as mesas, churrasqueira nas calçadas.
12. - Pega atestados médicos sem estar doente, só para faltar ao trabalho.
13. - Faz " gato " de luz, de água e de tv a cabo.
14. - Registra imóveis no cartório num valor abaixo do comprado, muitas vezes irrisórios, só para pagar menos impostos.
15. - Compra recibo para abater na declaração do imposto de renda para pagar menos imposto.
16. - Muda a cor da pele para ingressar na universidade através do sistema de cotas.
17. - Quando viaja a serviço pela empresa, se o almoço custou 10 pede nota fiscal de 20.
18. - Comercializa objetos doados nessas campanhas de catástrofes.
19. - Estaciona em vagas exclusivas para deficientes ou idosos.
20. - Adultera o velocímetro do carro para vendê-lo como se fosse pouco rodado.
21. - Compra produtos piratas com a plena consciência de que são piratas.
22. - Substitui o catalisador do carro por um que só tem a casca.
23. - Diminui a idade do filho para que este passe por baixo da roleta do ônibus, sem pagar passagem.
24. - Emplaca o carro fora do seu domicílio para pagar menos IPVA.
25. - Freqüenta os caça-níqueis e faz uma fezinha no jogo de bicho.
26. - Leva das empresas onde trabalha, pequenos objetos como clipes, envelopes, canetas, lápis.... como se isso não fosse roubo.
27. - Comercializa os vales-transporte e vales-refeição que recebe das empresas onde trabalha.
28. - Falsifica tudo, tudo mesmo... só não falsifica aquilo que ainda não foi inventado.
29. - Quando volta do exterior, nunca diz a verdade quando o fiscal aduaneiro pergunta o que traz na bagagem.
30. - Quando encontra algum objeto perdido, na maioria das vezes não devolve.
31. -Atira papel e bituca de cigarro pela janela do carro.
32. - Estaciona na frente da garagem alheia alegando que "é só um minutinho"
33. - É solidário nas coisas erradas quando, na estrada, avisa o motorista que vem em sentido contrário sobre a presença de fiscalização de trânsito.

E quer que os políticos sejam honestos...

Escandalizam-se com a farra das passagens aéreas...

Esses políticos que aí estão saíram do meio desse mesmo povo ou não?

Brasileiro reclama de quê, afinal?

E é a mais pura verdade, isso que é o pior! Então sugiro adotarmos uma mudança de comportamento, começando por nós mesmos, onde for necessário!

Vamos dar o bom exemplo!

Espalhe essa idéia!

[illegible]o da necessidade deixar um planeta melhor para os nossos filhos e esquece-se da urgência de deixarmos filhos melhores (educados, honestos, dignos, éticos, responsáveis) para o

[illegible]és dos nossos exemplos..."

[illegible]hecido, recebido por e-mail em 20/03/10).

CRCCE

QUEBRA DE PARADIGMAS

Reflexão:

" Nenhum problema pode ser resolvido pelo mesmo estado de consciência que o criou ". (Albert Einstein)

" Aquilo a que a lagarta chama fim do mundo, o homem chama borboleta ".
(Richard Bach)

Um abraço a todos!

Cassius Regis Antunes Coelho
presidencia@crc-ce.org.br
(85) 3455.2911
(85) 9983.4349
@cassiuscoelho
@CRC_Cceara

CRCCE