2º FÓRUM DE

PERICIA E AUDITORIA

CONTÁBIL DE MATO GROSSO

CONHECIMENTO TÉCNICO A SERVIÇO DA JUSTIÇA, DAS EMPRESAS E DA SOCIEDADE

INSCRIÇÃO SOLIDÁRIA - 2 LITROS DE PRODUTO DE LIMPEZA

IBRACON Instituto de Auditoria Independente do Brasil

ACADEMIA MATO-GROSSENSE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

CRCMT

2º FÓRUM DE

PERICIA E AUDITORIA

CONTÁBIL DE MATO GROSSO

13/03

PALESTRA

Precificação e Proposta de Honorários Periciais: Técnica, Persuasão e Assertividade.

PALESTRANTE

SANDRA MARIA BATISTA - PERITA E DIRETORA DA FBC

IBRACON Instituto de Auditoria Independente do Brasil

ACADEMIA MATO-GROSSENSE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

CRCMT

3 eixos (técnica, persuasão e assertividade)

7 tópicos:

1. Proposta de honorários profissionais como cartão de visita.
2. O despertar pela necessidade e utilidade: técnica, persuasão e assertividade.
3. Formação do preço e as diretrizes que podem ajudar na homologação de uma proposta de honorários.
4. **Defesa do preço: argumentação para responder impugnações da proposta de honorários periciais.**
5. Alternativa para o arbitramento pelo Magistrado: razoabilidade e proporcionalidade.
6. **Entendendo a sistemática de pagamento de serviços de perícia de responsabilidade de beneficiário da gratuidade da justiça: CNJ e Tribunal.**
7. Ética, Integridade Profissional e Reputação. Qual a mensagem que fica?

@peritacontabilsandrabatista

O MERCADO MUDOU?

2º FÓRUM DE PERICIA E AUDITORIA CONTÁBIL DE MATO GROSSO

CRCMT CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE DE MATO GROSSO

Transformação digital.

As regras mudaram?

Ou mudamos nós?

1.Proposta de Honorários Profissionais como Cartão de Visita

✓ A proposta de honorários é mais do que um orçamento; é um cartão de visita do perito, pois **reflete sua organização, profissionalismo e especificidade**.

✓ A apresentação da **proposta influencia** a percepção do Magistrado e das partes, estabelecendo a primeira impressão sobre o trabalho pericial.

✓ Uma **comunicação bem-feita pode ser decisiva** para a homologação do preço.

1.Proposta de Honorários Profissionais como Cartão de Visita

Qual a mensagem que fica?

A proposta de honorários deve demonstrar valor, e não apenas um número.

2. O Despertar pela Necessidade e Utilidade: Técnica, Persuasão e Assertividade

✓ **A técnica envolve definir critérios objetivos** para precificação (complexidade, tempo estimado, recursos necessários).

✓ **A persuasão está na capacidade de demonstrar** o preço do serviço, justificando os honorários com base na expertise e na relevância da prova pericial para o processo.

✓ **A assertividade significa apresentar uma proposta** direta, sem ambiguidades e **bem fundamentada**, para evitar cortes por arbitramento.

2. O Despertar pela Necessidade e Utilidade: Técnica, Persuasão e Assertividade

Qual a mensagem que fica?

A proposta precisa responder a uma pergunta essencial: por que esse preço é justo e necessário?

3. Formação do Preço e das Diretrizes que Podem Ajudar na Homologação de uma Proposta de Honorários

✓ Definir o preço justo a partir da formação técnica do **valor da entrega e de quem entrega** (jornada do perito):

- Custo-hora x complexidade da perícia.
- Normativos e referências (Código de Ética do Profissional da Contabilidade, NBC TP1 e PP1, tabelas de mercado, CPC e Normativos dos Tribunais).
- Riscos envolvidos (responsabilidade do perito).

✓ Demonstrar os **critérios que aumentam as chances de homologação** da proposta, como:

- Clareza na discriminação das etapas da perícia.
- Técnica justificativa da precificação.
- Referências normativas para embasar o preço.

Qual a mensagem que fica?

O preço da proposta de honorários deve ser justificável, sustentável e razoável, para evitar redução significativa e destituição automática.

4. Defesa do Preço: Argumentação para Responder Impugnações da Proposta de Honorários Periciais

✓ **Técnica:** Detalhar na proposta os critérios usados para definir o preço (fundamentação diminui os questionamentos). "Quanto quer pagar?"

✓ **Persuasão:** Demonstrar que um preço inferior pode comprometer a qualidade do trabalho pericial.

✓ **Assertividade**: Responder impugnações com dados concretos, destacando:

- Comparação com propostas semelhantes em casos análogos.
- Tabelas de mercado e referências judiciais por pesquisa em casos semelhantes no Tribunal (Vara).
- O impacto do trabalho pericial na formação do convencimento do juiz.

Qual a mensagem que fica?

Se a proposta estiver bem estruturada, sua defesa se torna um processo técnico e objetivo, sem margem para redução arbitrária (juiz).

4. Defesa do Preço: Argumentação para Responder Impugnações da Proposta de Honorários Periciais

Qual a mensagem que fica?

Se a proposta estiver bem estruturada, sua defesa se torna um processo técnico e objetivo, sem margem para redução arbitrária (juiz).

5. Alternativa para o Arbitramento pelo Magistrado: Razoabilidade e Proporcionalidade

✓ O magistrado arbitra honorários quando não há consenso e ele considera para fixação do valor elementos como a complexidade, tempo e valor da causa.

✓ Alertar sobre os riscos de um arbitramento abaixo do razoável que pode prejudicar a qualidade da perícia e o afastando de profissionais.

✓ Estratégias para influência o arbitramento:

- Demonstrar o tempo real de dedicação à perícia.
- Comparar valores com outras perícias do mesmo tribunal (Vara?).
- Citar precedente que reforça a razoabilidade do pedido da fixação do preço.

5. Alternativa para o Arbitramento pelo Magistrado: Razoabilidade e Proporcionalidade

Qual a mensagem que fica?

A consistência técnica da proposta pode evitar que o juiz reduza o preço de forma desproporcional.

6. Entendendo a Sistemática de Pagamento de Serviços de Perícia de Responsabilidade de Beneficiário da Gratuidade da Justiça: CNJ e Tribunal

✓ A regra geral é a Resolução do CNJ 232/2016 Fixa os valores dos honorários a serem pagos aos peritos, no âmbito da Justiça de primeiro e segundo graus, nos termos do disposto no art. 95, § 3º, II, do Código de Processo Civil – Lei 13.105/2015.

✓ A regra específica é de acordo com os normativos do Tribunal (do Juiz?)

✓ Verificar os procedimentos para solicitar pagamento e os prazos envolvidos.

✓ Criar roteiro de boas práticas na cobrança para evitar inadimplência ou demora excessiva no recebimento (laudo homologado?)

6. Entendendo a Sistemática de Pagamento de Serviços de Perícia de Responsabilidade de Beneficiário da Gratuidade da Justiça: CNJ e Tribunal

Qual a mensagem que fica?

Peritos enfrentam dificuldades nesse ponto, por isso é essencial conhecer as regras, cumprir com o encargo judicial, utilizar canais para cobrança eficiente e tirar proveito para formação de carteira e reputação.

7. Ética, Integridade Profissional e Reputação. Qual a mensagem que fica?

✓ **Técnica**: Seguir parâmetros justos e documentados na precificação.

✓ **Persuasão**: Demonstrar que cobrar o preço adequado é uma defesa da profissão.

✓ **Assertividade**: Deixar claro que ética e transparência na proposta de honorários fortalecem a revisão do perito.

7. Ética, Integridade Profissional e Reputação. Qual a mensagem que fica?

Qual a mensagem que fica?

A confiança de um perito não se constrói apenas pelo conhecimento técnico, mas também pela forma como ele valoriza e defende seu trabalho. Ao defender o trabalho, defenderá a sustentabilidade e preservação do ecossistema da perícia.

3 eixos (técnica, persuasão e assertividade)

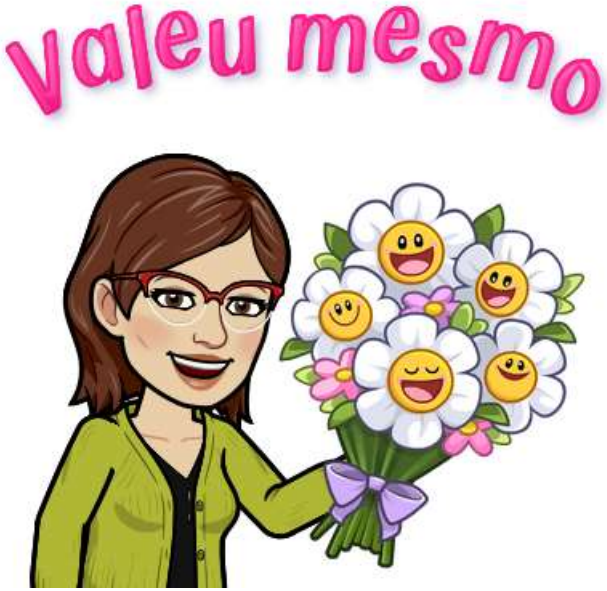
7 tópicos:

- **Um bom preço** é aquele que pode ser explicado, defendido e justificado com segurança, na apresentação e **é acatado (prêmio de um trabalho).**

- Na precificação**, não há espaço para valores arbitrários.**

- **Um perito que domina técnica, persuasão e assertividade c**onstrói um caminho sólido, garantindo reconhecimento e respeito pelo seu trabalho.

@peritacontabilsandrabatista **O MERCADO MUDOU?**



"A fama não vale nada se você não valoriza o que realmente importa."

(Gato de Botas – O Último Pedido)

Obrigado!

www.crcmt.org.br

Sandra Batista
☎55 61 99966-8921 3039-7373
✉ sandrabatista@primaziapericia.com.br
@peritacontabilsandrabatista
@primaziapericia