

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO SUDOESTE DA BAHIA (UESB)
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS (DCSA)
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

BRUNO ROCHA PITANGA

**CONSULTORIA CONTÁBIL PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: PESQUISA
DE CAMPO NO SHOPPING CONQUISTA SUL E ESCRITÓRIOS DE
CONTABILIDADE DE VITÓRIA DA CONQUISTA-BA, EM 2013**

VITÓRIA DA CONQUISTA – BA,

2013

BRUNO ROCHA PITANGA

**CONSULTORIA CONTÁBIL PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: PESQUISA
DE CAMPO NO SHOPPING CONQUISTA SUL E ESCRITÓRIOS DE
CONTABILIDADE DE VITÓRIA DA CONQUISTA-BA, EM 2013**

Monografia apresentada ao Departamento de Ciências Sociais Aplicadas (DCSA) como requisito parcial para obtenção do Grau de Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB).

Área de Concentração: Contabilidade Gerencial

Orientador: Prof. Me. Abmael da Cruz Farias

VITÓRIA DA CONQUISTA – BA,

2013

P758c Pitanga, Bruno Rocha.

Consultoria contábil para micro e pequenas empresas: pesquisa de campo no Shopping Conquista Sul e Escritórios de Contabilidade de Vitória da conquista - BA, em 2013.

96f.: il.; Col.

Orientador (a): Abmael da Cruz Farias.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) –
Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia, Vitória da
Conquista, 2013.

1. Consultoria - Contabilidade. 2. Micro e pequenas
empresas – Finanças. 3. Empreendedorismo – Vitória da
Conquista – BA. I. Universidade Estadual do Sudoeste Bahia.
II. Farias, Abmael da Cruz. III. T.

CDD: 657

BRUNO ROCHA PITANGA

**CONSULTORIA CONTÁBIL PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: PESQUISA
DE CAMPO NO SHOPPING CONQUISTA SUL E ESCRITÓRIOS DE
CONTABILIDADE DE VITÓRIA DA CONQUISTA-BA, EM 2013**

Monografia apresentada ao Departamento de Ciências Sociais Aplicadas (DCSA) como requisito parcial para obtenção do Grau de Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB).

Área de Concentração: Contabilidade Gerencial

Vitória da Conquista, ____/____/_____.

BANCA EXAMINADORA

Abmael da Cruz Farias
Mestre em Ciências Sociais pela PUC-SP
Professor da UESB
Orientador

Danilo Moreira Jabur
Especialista em Controladoria pela FVC
Professor da UESB

Márcia Mineiro de Oliveira
Mestre em Contabilidade pela FVC
Professora da UESB

A todos aqueles que me incentivaram chegar até aqui, principalmente, à minha família, que sempre acreditou.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, é imprescindível agradecer a Deus, por ter me dado a vida e, com ela, minhas qualidades e defeitos, que me levaram, de uma forma ou de outra, até aqui ou muito mais do que imagino. Agradeço a toda minha família, por me ensinarem princípios e virtudes, os quais irei carregar durante minha vida pessoal e profissional. Agradeço à minha companheira, por ter compreendido e apoiado durante esses últimos anos de vida acadêmica.

O conhecimento nos faz responsáveis. (CHE GUEVARA)

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	– Níveis de Conhecimento Contábil.....	38
Figura 2	– Sequência dos atos da consultoria contábil.....	39
Figura 3	– Dinâmica do Fenômeno Patrimonial.....	45

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	– Tempo de existência.....	61
Gráfico 2	– Atividade Econômica.....	62
Gráfico 3	– Faturamento/Porte.....	62
Gráfico 4	– Frequência da utilização das informações contábeis-financeiras pelas MPEs.....	63
Gráfico 5	– Tempo de atuação como profissional da Contabilidade.....	64
Gráfico 6	– Formação do Consultor.....	64
Gráfico 7	– Tempo de atuação do consultor.....	65
Gráfico 8	– Frequência da Relação MPE e contador, segundo as MPEs.....	66
Gráfico 9	– Frequência média do relacionamento entre contador e empresas, segundo o contador.....	67
Gráfico 10	– Acompanhamento dos contadores às MPEs, segundo às MPEs.....	68
Gráfico 11	– Acompanhamento dos contadores às MPEs, segundo os contadores.....	69
Gráfico 12	– Necessidade de acompanhamento contábil-financeiro.....	70
Gráfico 13	– Tipos de necessidades das MPEs de acompanhamento contábil / financeiro.....	71
Gráfico 14	– Afirmação sobre a contribuição do contador às MPEs.....	72
Gráfico 15	– Percepção das MPEs sobre a divulgação da consultoria contábil.....	72
Gráfico 16	– Divulgação da consultoria contábil.....	73
Gráfico 17	– MPEs que obtiveram ou não orientação contábil.....	74
Gráfico 18	– MPEs que contratam ou não o serviço contábil.....	75
Gráfico 19	– Quantidade de empresas consultadas em 2012.....	75
Gráfico 20	– Existência de dificuldades para contratação de consultoria contábil segundo às MPEs.....	76
Gráfico 21	– Existência de dificuldades para contratação de consultoria contábil, segundo escritórios de Contabilidade.....	77
Gráfico 22	– Dificuldades das MPEs para contratação de consultoria.....	78
Gráfico 23	– Dificuldades para contratação da consultoria contábil, segundo os consultores.....	79
Gráfico 24	– Produtos da consultoria contábil utilizados pelas MPEs.....	80
Gráfico 25	– Produtos da consultoria contábil prestada.....	81
Gráfico 26	– Critérios para escolha do consultor, segundo às MPEs.....	81
Gráfico 27	– Critérios para escolha do consultor, segundo os critérios de Contabilidade.....	82
Gráfico 28	– Grau de satisfação das MPEs acerca da consultoria contábil.....	83
Gráfico 29	– Desempenho da consultoria contábil segundo os escritórios de Contabilidade.....	83

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CRC-BA	Conselho Regional de Contabilidade da Bahia
DIEESE	Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas
IBRACON	Instituto dos Auditores Independentes do Brasil
MPEs	Micro e Pequenas Empresas
PIB	Produto Interno Bruto
SEBRAE	Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

RESUMO

A consultoria contábil tem a função de fornecer conhecimento contábil voltado para a orientação dos negócios, visando à eficácia do nível de desempenho econômico-financeiro, proteção e melhor utilização do capital pelos agentes transformadores do patrimônio. É um importante serviço para as micro e pequenas empresas, as quais apresentam problemas específicos, como gestão informal, baixa qualidade gerencial e escassez de recursos, mostrando-se mais carentes de orientação. A presente pesquisa, além de demonstrar essa importância, analisa a utilização da consultoria contábil pelas micro e pequenas empresas, tendo em contrapartida a opinião dos escritórios de Contabilidade. Evidencia também o perfil dessas empresas, o papel do contador, a utilização das informações contábeis pelos gestores e a relação entre os pequenos empreendimentos e escritórios de Contabilidade. Para realização deste trabalho, foi utilizado o método descritivo e qualitativo, pesquisa bibliográfica em conjunto com pesquisa de campo, mediante aplicação de questionários fechados aos pequenos empreendimentos e aos escritórios de Contabilidade. Comprovou-se que a consultoria contábil é pouco utilizada pelas micro e pequenas empresas.

Palavras-chave: Empresa. Consultoria. Contabilidade.

ABSTRACT

Accounting consulting functions as a provider of accounting knowledge focused on business orientation. It aims the efficiency of the economic-financial performance level, as well as the protection and better using of the capital by the patrimony transforming agents. This is an important service for micro and small companies, which show specific problems, such as informal management, managerial low quality, and resource shortage. These companies demonstrate the need for orientation. Besides showing the importance of orientation, this research analyzes how micro and small companies use the accounting consulting, taking the accounting offices' opinions as a counterpart. It also aims to highlight the profile of these companies, the accountant role, the use of the accounting information by the managers, and the relation between the small enterprises and the accounting offices. This paper was done by using a descriptive as well as a qualitative method. It has also been performed a bibliographic research together with a field research by applying objective questionnaires to small enterprises and to accounting offices. It has been proved that accounting consulting has been slightly used by micro and small companies.

Keywords: Company. Consulting. Accounting.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	13
1.1 TEMA.....	14
1.2 OBJETIVOS.....	14
1.2.1 Objetivo Geral.....	14
1.2.2 Objetivos Específicos.....	14
1.3 PROBLEMATIZAÇÃO.....	15
1.3.1 Questão – Problema.....	15
1.3.2 Questões Secundárias.....	15
1.4 HIPÓTESE DE PESQUISA.....	17
1.5 JUSTIFICATIVA.....	17
1.6 RESUMO METODOLÓGICO.....	19
1.7 VISÃO GERAL.....	19
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	20
2.1 MARCO CONCEITUAL.....	20
2.2 ESTADO DA ARTE.....	26
2.3 MARCO TEÓRICO.....	31
2.3.1 Origens da consultoria.....	31
2.3.2 Consultoria Empresarial.....	33
2.3.3 Consultoria Contábil.....	36
2.3.3.1 <i>Produtos da Consultoria Contábil</i>	41
2.3.3.1.1 <i>Consultoria em tributos</i>	41
2.3.3.1.2 <i>Consultoria em custos</i>	42
2.3.3.1.3 <i>Consultoria financeira</i>	42
2.3.3.1.4 <i>Consultoria societária</i>	42
2.3.3.1.5 <i>Consultoria da gestão</i>	43
2.3.4 Neopatrimonialismo e Consultoria Contábil.....	43
2.3.5 Perfil do Consultor Contábil.....	48
2.3.6 As micro e pequenas empresas.....	49
2.3.7 Classificação das micro e pequenas empresas.....	50
2.3.8 Características das micro e pequenas empresas.....	51
2.3.9 As Relações entre os profissionais de Contabilidade e as MPes.....	53
3 METODOLOGIA.....	55
3.1 CONSIDERAÇÕES ACERCA DO UNIVERSO DE PESQUISA.....	57
4 ANÁLISE DOS DADOS.....	61
4.1 PERFIL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS LOCALIZADAS NO SHOPPING CONQUISTA SUL, EM VITÓRIA DA CONQUISTA – BA.....	61
4.2 PERFIL DO CONSULTOR CONTÁBIL.....	64
4.3 QUANTIDADE DE ESCRITÓRIOS QUE REALIZAM CONSULTORIA CONTÁBIL.....	66
4.4 RELAÇÃO EMPRESA-CONTABILIDADE.....	66
4.5 POTENCIAL DA CONSULTORIA CONTÁBIL.....	70
4.6 DIVULGAÇÃO DA CONSULTORIA CONTÁBIL.....	72
4.7 EMPRESAS QUE OBTIVERAM ORIENTAÇÃO CONTÁBIL.....	74

4.8 DIFICULDADES PARA CONTRATAÇÃO DA CONSULTORIA CONTÁBIL.....	76
4.9 INFORMAÇÕES ACERCA DA UTILIZAÇÃO DA CONSULTORIA CONTÁBIL	80
4.10 QUADRO DE RESUMO DOS RESULTADOS.....	84
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	85
REFERÊNCIAS	88
APÊNDICES	92
APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO 1	92
APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO 2	97
ANEXOS	101
ANEXO A - ESCRITÓRIOS SOCIEDADE	101
ANEXO B - ESCRITÓRIOS INDIVIDUAIS	102

1 INTRODUÇÃO

A consultoria significa uma orientação e passagem de conhecimento, existente no mundo há muito tempo. Sob o ponto de vista de um processo de contribuição às organizações empresariais, apenas ao final do século XIX e início do século XX, com o desenvolvimento econômico, industrial e científico, a consultoria pôde ser sistematizada e disseminada.

Inicialmente, a consultoria passou a ser uma necessidade das grandes empresas, principalmente nos Estados Unidos e Inglaterra, com a criação de escritórios como a Arthur Andersen, Ernest & Ernest e Price Waterhouse, as quais orientavam essas corporações para o crescimento. No segundo momento, vinculou-se a consultoria às mudanças nas leis referentes aos impostos e as formas de relacionamento entre o setor financeiro e empresarial, buscando a obtenção de empréstimos junto aos bancos. No terceiro momento, a consultoria empresarial foi difundida pela Europa, visando atender às necessidades das indústrias multinacionais, voltada para formas de gestão e organização.

Com o fenômeno da globalização e aumento da complexidade dos problemas, sejam voltados à concorrência ou ao ambiente de incertezas e mudanças, a consultoria cresceu no mundo inteiro, não só entre as grandes empresas. Os pequenos empreendimentos também passaram a utilizá-la, embora de uma forma ainda tímida, principalmente nos países emergentes, entre eles o Brasil. Aliás, é sobre os pequenos empreendimentos que se destina esse trabalho.

As micro e pequenas empresas, segundo pesquisas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) (2003), são estigmatizadas pela gestão informal, baixa qualidade gerencial e escassez de recursos, mostrando-se mais carentes de orientação. O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) (apud BRASIL, 2011, p. 1) complementa que 58% das empresas de pequeno porte fecharam as portas antes de completar cinco anos.

Diante dos qualificadores acima, percebe-se que a falta de acompanhamento contábil e financeiro é um dos grandes déficits da gestão dos pequenos negócios. A orientação de um profissional contábil, portanto, faz-se necessário.

Nesse contexto, definiu-se o tema do presente: consultoria contábil para micro e pequenas empresas, cujo objetivo é ressaltar a importância, bem como analisar a utilização desse serviço.

A consultoria contábil cumpre a função de fornecer conhecimento contábil voltado para a orientação dos negócios, visando à eficácia do nível de desempenho econômico-

financeiro, proteção e melhor utilização do capital pelos agentes transformadores do patrimônio.

Buscou-se ainda apoiar nos fundamentos do Neopatrimonialismo, que é a mais recente corrente científica da Contabilidade, para destacar a consultoria como o nível mais alto do conhecimento contábil e sua função voltada não somente para resolver os problemas de gestão, mas para propiciar a eficácia permanente e a continuidade das micro e pequenas empresas.

1.1 TEMA

Consultoria contábil para micro e pequenas empresas.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

Analisar a utilização ou não da consultoria contábil pelas micro e pequenas empresas localizadas no Shopping Conquista Sul, sob o ponto de vista dos gestores e dos escritórios de Contabilidade que prestam esse serviço, situados em Vitória da Conquista – BA.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Identificar o perfil das empresas de micro e pequeno porte, localizadas no Shopping Conquista Sul, em Vitória da Conquista – BA;
- Identificar o perfil dos consultores representados pelos escritórios de Contabilidade que fazem consultoria contábil, localizados em Vitória da Conquista – BA;
- Constatar o percentual dos escritórios de Contabilidade localizados em Vitória da Conquista que prestam o serviço de consultoria contábil;
- Identificar a utilização das informações contábeis na gestão das micro e pequenas empresas localizadas no Shopping Conquista Sul, em Vitória da Conquista – BA;
- Identificar, percentualmente, as micro e pequenas empresas daquela localidade que necessitam de orientação contábil ou financeira;
- Constatar com que frequência referidas empresas se reúnem com o contador/contabilista, evidenciando como se dá o relacionamento entre eles;

- Verificar de que forma as micro e pequenas empresas do Shopping Conquista Sul são acompanhadas por seu contabilista;
- Verificar de que forma os consultores contabilistas dos mencionados escritórios de Contabilidade acompanham as atividades das empresas-clientes;
- Evidenciar se os escritórios de Contabilidade de Vitória da Conquista – BA que prestam consultoria contábil divulgam a prestação desse serviço às empresas;
- Verificar se as referidas empresas e os escritórios de Contabilidade que prestam consultoria contábil, localizados em Vitória da Conquista – BA, apontam que há dificuldades para a contratação da consultoria contábil;
- Verificar qual a principal dificuldade para a contratação da consultoria contábil, segundo percepção das empresas e dos escritórios de Contabilidade acima descritos;
- Identificar qual(is) o(s) produtos da consultoria contábil mais utilizado(s) pelas micro e pequenas empresas situadas no Shopping Conquista Sul, sob à ótica dos empresários ou gestores e dos escritórios de Contabilidade que prestam esse serviço, situados em Vitória da Conquista – BA;
- Constatar qual foi o critério mais importante para contratação da consultoria contábil, segundo perspectiva das micro e pequenas empresas localizadas no Shopping Conquista Sul e que obtiveram consultoria contábil e dos escritórios de Contabilidade de Vitória da Conquista que prestam consultoria contábil;
- Identificar o grau de satisfação das micro e pequenas empresas localizadas no Shopping Conquista Sul, acerca da consultoria contábil contratada.

1.3 PROBLEMATIZAÇÃO

1.3.1 Questão – Problema

Que análise se faz da utilização ou não da consultoria contábil pelas micro e pequenas empresas localizadas no Shopping Conquista Sul, sob o ponto de vista dos gestores e dos escritórios de Contabilidade que prestam esse serviço, situados em Vitória da Conquista – BA?

1.3.2 Questões Secundárias

- Quais as principais características das micro e pequenas empresas localizadas no Shopping Conquista Sul em Vitória da Conquista – BA?
- Quais as principais características dos consultores, representados pelos escritórios de Contabilidade que prestam consultoria contábil, localizados em Vitória da Conquista – BA?
- Qual o percentual dos escritórios de Contabilidade localizados em Vitória da Conquista que oferecem e prestam o serviço de consultoria contábil?
- Com que frequência os proprietários ou principais responsáveis pelas micro e pequenas empresas localizadas no Shopping Conquista Sul, em Vitória da Conquista – BA, utilizam as informações contábeis na gestão desses empreendimentos?
- Qual o percentual das micro e pequenas empresas localizadas no Shopping Conquista Sul que necessitam de orientação contábil ou financeira?
- Com que frequência as micro e pequenas empresas se reúnem com o contador/contabilista?
- De que forma as micro e pequenas empresas do Shopping Conquista Sul são acompanhadas por seu contabilista?
- De que forma os mencionados escritórios de Contabilidade acompanham as atividades das empresas-clientes, enquanto prestação de serviços contábeis em geral?
- De que modo os escritórios de Contabilidade de Vitória da Conquista – BA que realizam consultoria contábil divulgam a prestação desse serviço?
- Qual a opinião das referidas empresas e os escritórios de Contabilidade que prestam consultoria contábil, situados em Vitória da Conquista, acerca da existência de dificuldades para a contratação da consultoria contábil?
- Qual a principal dificuldade para a contratação da consultoria contábil, segundo as empresas e consultores indicados no quesito anterior?
- Qual(is) o(s) produto(s) da consultoria contábil mais utilizado(s) pelas micro e pequenas empresas situadas no Shopping Conquista Sul, sob a perspectiva dos gestores e sob a ótica dos escritórios de Contabilidade que prestam esse serviço, situados em Vitória da Conquista – BA?
- Qual o critério mais importante para contratação da consultoria contábil, segundo perspectiva das micro e pequenas empresas localizadas no Shopping Conquista Sul que contrataram consultoria contábil e dos escritórios de Contabilidade de Vitória da Conquista que prestam esse serviço?

- Qual o grau de satisfação das micro e pequenas empresas que contrataram consultoria contábil, acerca do serviço de orientação prestado?

1.4 HIPÓTESE DE PESQUISA

A hipótese central do presente trabalho consiste em presumir que: a consultoria contábil para as micro e pequenas empresas é um serviço pouco realizado.

Partiu-se da ideia que a Contabilidade atende, predominantemente, às questões fiscais, da burocracia, da Previdência Social e da lei trabalhista. Diante disso, não há disseminação do conhecimento contábil entre os escritórios de Contabilidade e empresas, e, conseqüentemente, a Contabilidade presente nesses empreendimentos não cumpre o seu papel principal, que é fornecer informações para a tomada de decisão. Portanto, baseou-se nessa relação deficitária entre escritórios e micro e pequenas empresas (MPEs) e no desinteresse pela utilização das informações contábeis para fins gerenciais, conforme pesquisas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2003).

1.5 JUSTIFICATIVA

No Brasil, as micro e pequenas empresas desempenham importante papel na economia, o que pode ser evidenciado pela participação dessas organizações no Produto Interno Bruto (PIB), geração de bens de capitais, circulação de riqueza e geração de empregos, além de representar grande parcela do universo empresarial. Em Vitória da Conquista a situação se repete, uma vez que é a capital regional de uma área econômica que abrange setenta municípios baianos e dezesseis do norte de Minas Gerais, segundo Bastos (2008), além de seu comércio forte e foco na prestação de serviços, cujas atividades são desempenhadas, precipuamente, por micro e pequenas empresas. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2013), baseado em dados de 2011, Vitória da Conquista apresenta 8.480 empresas¹.

¹ INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Cadastro Central de Empresas 2011**. Rio de Janeiro: 2013. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/cidadesat/xtras/temas.php?codmun=293330- &idtema=115&search=bahia|vitoria-da-conquista|estatisticas-do-cadastro-central-de-empresas-2011>>. Acesso em: 7 jun. 2013.

Por outro lado, percebe-se ainda um elevado grau de mortalidade, conforme dados divulgados pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2011)², em razão das dificuldades enfrentadas pelos seus gestores, desde a concepção da ideia inicial do empreendimento, seu planejamento, até a fase de consolidação e manutenção no mercado. As ações e decisões nas pequenas empresas quase sempre são tomadas com base na intuição e na experiência do empresário. Isso caracteriza o despreparo do gestor dessas empresas.

A globalização e consequente acirramento da concorrência tornaram o planejamento financeiro uma necessidade. Desta forma, necessita o gestor de informações econômicas, financeiras e patrimoniais úteis, confiáveis e oportunas, bem como de explicações e orientações para subsidiar uma melhor decisão.

Neste cenário, a utilização da consultoria contábil tem sua relevância fundamentada em suas finalidades, que é fornecer conhecimento contábil para proteger e melhorar a utilização dos capitais, buscando a consecução dos objetivos do empreendimento. Objetiva também suprir as deficiências da relação empresa-Contabilidade, esta que é voltada muitas vezes para atender às exigências fiscais.

Numa tradução mais prática, a consultoria contábil visa reduzir os índices de mortalidade, auxiliar no processo de gestão e tornar mais eficaz o desempenho das micro e pequenas empresas, por meio de análises, sugestões e orientações, planejando o futuro de forma mais segura e científica.

No meio acadêmico, o presente trabalho contribuiu para o desenvolvimento da Contabilidade, pois a consultoria é o mais alto nível da aplicação do conhecimento contábil. Além disso, analisou a percepção da utilização da consultoria entre as micro e pequenas empresas e os escritórios de Contabilidade, levando-se em conta os resultados encontrados, que servirão de base para melhoria deste serviço necessário, considerando ainda que há pouco material comparado à dimensão e importância do conhecimento contábil para a sobrevivência e sucesso das organizações.

No que concerne aos benefícios ao pesquisador, o conhecimento sobre o tema ampliou as perspectivas de atuação no mercado de trabalho, levando-se em consideração a carência desse serviço e pouca disseminação e compreensão de conceitos contábeis no meio empresarial.

² SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE-NA). Taxa de Sobrevivência das Empresas no Brasil. Brasília, out./2011. Coleção Estudos e Pesquisas. Disponível em <[http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/45-465B1C66A6772D832579300051816C/\\$File/flash/index.html](http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/45-465B1C66A6772D832579300051816C/$File/flash/index.html)>. Acesso em: 9 jul. 2013.

Por fim, dada a atualidade do tema, este trabalho expôs a consultoria contábil como necessidade ao desenvolvimento das micro e pequenas empresas.

1.6 RESUMO METODOLÓGICO

Foi utilizado quanto aos objetivos o método descritivo; quanto aos procedimentos, realizou-se uma pesquisa bibliográfica em conjunto com uma pesquisa de campo, mediante aplicação de questionário de múltipla escolha às MPEs e escritórios de Contabilidade; quanto à abordagem do problema, empregou-se o método de pesquisa qualitativa, buscando analisar os dados colhidos com fundamentos científicos oriundos da pesquisa bibliográfica.

O universo da pesquisa foi definido pelas micro e pequenas empresas localizadas no Shopping Conquista Sul e os escritórios de Contabilidade localizados em Vitória da Conquista que prestam o serviço de consultoria contábil.

1.7 VISÃO GERAL

O presente trabalho trata sobre consultoria contábil para micro e pequenas empresas, mediante pesquisa de campo no Shopping Conquista Sul e escritórios de Contabilidade que fazem consultoria, localizados em Vitória da Conquista – BA. Sinteticamente, foi organizado da seguinte forma: no Capítulo 1, denominado Introdução, foram apresentados o tema, objetivo geral e específicos, a problematização, a justificativa da pesquisa e resumo metodológico; já o Capítulo 2 contém o referencial teórico, no sentido de esclarecer aos interessados sobre alguns conceitos imprescindíveis para o entendimento do tema; o Capítulo 3 é reservado à metodologia empregada e procedimentos para coletas de dados; o Capítulo 4 refere-se à análise de resultados; o Capítulo 5, à conclusão; por último são apontadas as referências utilizadas para a construção do referencial teórico, bem como os apêndices, representados pelos questionários aplicados, e anexos.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A presente pesquisa acerca da utilização da consultoria contábil como um serviço voltado ao apoio das micro e pequenas empresas, necessita de bases pré-definidas amparadas em conceitos teóricos para, a partir disso, fundamentar o objetivo deste trabalho e sustentar a relevância do tema para a comunidade científica e o meio empresarial.

Este capítulo é dedicado à apresentação do embasamento teórico, com a finalidade de um correto entendimento acerca do tema.

Serão apresentados conceitos de Contabilidade, consultoria empresarial, consultoria contábil, Neopatrimonialismo, micro e pequenas empresas e a relação destas com os escritórios de Contabilidade. Foi dividido em três partes: marco conceitual, estado da arte e marco teórico.

2.1 MARCO CONCEITUAL

A palavra consultoria é um termo muito amplo, que significa uma atividade de aconselhamento. Nesta visão holística, Block (2001, p. 22) define: “A consultoria em sua melhor forma é um ato de amor: o desejo de ser genuinamente útil a outros. Usar o que sabemos, ou sentimos, ou sofremos no caminho para diminuir a carga dos outros”.

A origem da consultoria está relacionada ao seu criador, o consultor, do latim, *consultare*, aquele que examina.

Numa visão voltada às necessidades das empresas, Oliveira (2011, p. 4) define que consultoria empresarial é:

[...] um processo interativo de um agente de mudança externo à empresa, o qual assume a responsabilidade de auxiliar os executivos e profissionais da referida empresa nas tomadas de decisões, não tendo, entretanto, o controle direto da situação. (OLIVEIRA, 2011, p. 4)

A pessoa ou conjunto de pessoas responsáveis pela análise e fornecimento de pareceres, opiniões, estudos que apoiem o trabalho de administração é chamado de consultor. Hoog (2006, p. 70) define que o consultor “diz-se daquele que responde a uma consulta, examinando a situação econômica e financeira, emitindo opinião independente, materializada em um parecer acerca de assuntos de sua especialidade.” Trata-se o consultor, portanto, de um especialista.

Em suma, a consultoria representa um serviço profissional voltado para a melhoria dos resultados, no sentido de aconselhar determinada pessoa para a eficácia de suas atividades. Funciona fornecendo os subsídios necessários para o trabalho administrativo, todavia, sem o controle direto das decisões, as quais serão finalmente tomadas pelo ser consultado.

Conforme descreve Neves Jr. (2002, p. 1), essa atividade possui algumas etapas até a consecução da eficácia:

[...] normalmente, em um trabalho de consultoria, existem etapas claras de ação, são elas: a investigação ou levantamento de informações, a identificação ou constatação de causas, o estudo de alternativas viáveis, a proposição de soluções e, em alguns casos o acompanhamento e assessoramento na implementação das medidas recomendadas para solucionar os problemas existentes na organização. (NEVES JR, 2002, p. 1)

A consultoria contábil, objeto do presente trabalho, é um tipo de consultoria empresarial especializada, que abrange assuntos relacionados à Contabilidade. Aliás, é um serviço que tem como grande diferencial o uso da Contabilidade para fins gerenciais.

De acordo com o que expõe Kubr (1986 apud NAKAGAWA et al., 2011, p. 12), a consultoria contábil “é uma das formas de consultoria de gestão, que contribui fortemente para a otimização do nível de desempenho econômico-financeiro das áreas de resultado (AR) das organizações”.

Sá (2002, p. 1), numa de suas publicações intitulada Carência de Consultores Contábeis, ratifica a observação: “A importância da consultoria contábil, esta que é feita no sentido da orientação relativa à proteção e melhor utilização do capital, para a consecução dos objetivos dos empreendimentos, é fato reconhecido há milênios.”

É notório a relevância da consultoria contábil para as empresas, no sentido de orientá-las para a eficácia da gestão.

Hoog (2006, p. 73), acerca do objeto-fim da consultoria contábil, corresponde a um prognóstico contábil e quer dizer: conjectura sobre o desenvolvimento de um negócio, predição, feita por um cientista contador, baseado no diagnóstico e nas possibilidades terapêuticas acerca da duração, evolução e delineamento do negócio.

A consultoria contábil tem um caráter analítico, de modo que utiliza da Contabilidade para diagnosticar, oferecer explicações e caminhos a serem seguidos em prol do sucesso do negócio. A otimização dos resultados é o motivo evidente para a contratação de uma consultoria.

Uma vez que a Contabilidade é o elemento essencial da consecução dos objetivos da consultoria contábil, é preciso abordar o que significa e sua importância.

Existem diversos conceitos acerca da Contabilidade, que a identificam como ciência social que estuda o patrimônio e suas variações, objetivando subsidiar os usuários da informação na tomada de decisão.

Uma boa definição é a de Sá (2002, p. 46), segundo qual a “Contabilidade é a ciência que estuda os fenômenos patrimoniais, preocupando-se com realidades, evidências e comportamentos dos mesmos, em relação à eficácia funcional das células sociais”.

O autor enunciou esse conceito baseado nos fundamentos do Neopatrimonialismo, que é a mais recente corrente científica da Contabilidade. Surgida no Brasil, fruto do pensamento filosófico do próprio autor, Antônio Lopes de Sá (2012, p. 181) assim define:

O Neopatrimonialismo contábil surgiu nas últimas décadas do século XX como nova posição científica em Contabilidade preocupada em estabelecer um método de raciocínio para o entendimento sobre o que sucede com a riqueza patrimonial das empresas e das instituições de fins ideais.

Desta forma, Sá associou ao estudo patrimonial as influências de agentes internos (administradores, funcionários, executores etc.) e externos (natureza, sociedade, mercado, tecnologias etc.) à célula social (entidade), que fazem com que ocorram relações lógicas ambientais, causando fenômenos patrimoniais.

Significa que os agentes (internos e externos) do entorno da célula social interagem com o núcleo desta (que é o patrimônio), propiciando fenômenos responsáveis pela movimentação patrimonial.

Célula social é denominada como o agrupamento de elementos humanos ao patrimônio ou riqueza e se inserem num contexto sobre o qual exerce e recebe influência, mutuamente. Explica Sá (2012) que se a finalidade é ideal, como a de uma sociedade beneficente, diz ser a célula social uma instituição; mas se visa ao lucro, trata-se de uma empresa.

A célula social assume ainda o mesmo sentido de entidade, significando um ser, pessoa física ou jurídica, responsável pelo patrimônio. Já este, segundo Ribeiro (1999, p. 39) é definido como um “conjunto de bens, direitos e obrigações avaliado em moeda corrente e pertencente a uma pessoa”.

Percebe-se pelos fundamentos citados que a Contabilidade é um conjunto de conhecimentos muito mais amplos do que aquela visão restrita de que cumpre apenas a

função de registro ou de escrituração dos fatos econômicos e financeiros concernentes à vida patrimonial das células sociais, ou seja, das entidades.

A Contabilidade é conhecida como a linguagem dos negócios, pois transforma simples dados oriundos da atividade econômica e/ou financeira em informações inteligíveis, passíveis de análise e utilidade voltada aos usuários interessados. É o que afirma aos autores Arend e Greco (1996, p. 11): “A Contabilidade registra, estuda e interpreta (analisa) os fatos financeiros e/ou econômicos que afetam a situação patrimonial de determinada pessoa, física ou jurídica.”

A partir dos registros dos fatos econômicos e financeiros, a Contabilidade, sistematicamente, fornece informações úteis à tomada de decisão. Pode-se dizer que a informação é a essência da Contabilidade, pois subsidia os usuários na escolha de uma decisão mais eficiente.

Não obstante, Oliveira, Müller e Nakamura (2000, p. 3) afirmam que “a Contabilidade para cumprir seu papel como fonte de informações úteis para o processo de tomada de decisão deve acercar-se de características fundamentais à administração, como ser útil, oportuna, clara, íntegra, relevante, flexível, completa e preditiva (fornecer indicadores e tendências), além de ser direcionada à gerência do negócio”.

Acerca da informação, para Davis (apud PADOVEZE, 2009, p. 27) é o dado que foi processado e armazenado de forma compreensível para seu receptor e que apresenta valor real ou percebido para suas decisões correntes ou prospectivas. A informação, portanto, não se confunde com dado, pois, aquela, essencialmente, possui forma compreensível; já este se trata apenas de um acontecimento.

A informação contábil é oriunda da dinâmica patrimonial, que, por sua vez, decorre dos fatos econômicos e financeiros que afetam o patrimônio de uma entidade.

Sá (2006, p. 1), num dos seus artigos, atribui informação contábil, em sentido amplo, a “qualquer gênero de comunicação ou recepção de notícia sobre a riqueza da entidade ou a qualquer fenômeno patrimonial sobre o qual se está comunicando, seja qual for a sua procedência”.

O contador é o profissional da Contabilidade responsável pela geração das informações contábeis. Assim, Marion o define:

A função básica do contador é produzir informações úteis aos usuários da Contabilidade para a tomada de decisões. Ressalta-se, entretanto, que, em nosso país, em alguns segmentos da economia, principalmente na pequena empresa, a função do contador foi distorcida (infelizmente), estando voltada para satisfazer às exigências legais. (MARION, 1998, p. 28)

O autor critica e denuncia que a Contabilidade é muito mais ampla do que uma simples técnica que visa tão-somente atender as exigências (fiscais) do Estado.

Silva (2010, p. 3) ratifica que o trabalho do profissional de Contabilidade se inicia com a interpretação e o registro dos fatos econômicos (escrituração), seguidos da apresentação da posição econômica, financeira e patrimonial da empresa, através da elaboração das demonstrações contábeis.

As demonstrações contábeis correspondem a um conjunto de informações contábeis. Segundo o Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (IBRACON), conforme as Normas e Procedimentos de Contabilidade (NPC) n.º 27:

[...] as demonstrações contábeis são uma representação monetária estruturada da posição patrimonial e financeira em determinada data e das transações realizadas por uma entidade no período findo nessa data. O objetivo das demonstrações contábeis de uso geral é fornecer informações sobre a posição patrimonial e financeira, o resultado e o fluxo financeiro de uma entidade, que são úteis para uma ampla variedade de usuários na tomada de decisões. As demonstrações contábeis também mostram os resultados do gerenciamento, pela Administração, dos recursos que lhe são confiados.(IBRACON, 2000, p. 4)

As demonstrações são, então, instrumentos que fornecem informações organizadas e sistematizadas.

Considerando o caráter informativo das demonstrações contábeis, estas são destinadas aos usuários, conforme Iudícibus (2000, p. 42) cita que os “usuários da Contabilidade é toda pessoa física ou jurídica que tenha interesse na avaliação da situação e do progresso de determinada entidade, seja tal entidade empresa, ente de finalidade não lucrativa, ou mesmo, patrimônio familiar”.

Basta, então, haver interesse para se constituir um usuário da informação contábil. Podem ser internos à entidade, como por exemplo, os gerentes, proprietários, funcionários, ou externos, por exemplo, os bancos, investidores, fornecedores e o governo.

No que diz respeito às entidades, cujos patrimônios são objetos de estudo da Contabilidade, por questão de interesse maior no presente trabalho, faz-se necessário apontar algumas explicações acerca das micro e pequenas empresas.

Este critério de denominação ou classificação relaciona às empresas ao porte. A principal legislação sobre o assunto é Lei Complementar n.º 123/2006, também chamada de Lei Complementar do Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (LCMEPP).

De acordo com o Novo Estatuto, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário, devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

a) no caso das microempresas, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00(trezentos e sessenta mil reais);

b) no caso das empresas de pequeno porte, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00(três milhões e seiscentos mil reais).

2.2 ESTADO DA ARTE

O quadro 1 dispõe alguns trabalhos publicados, como livros, monografias, artigos, manuais e revistas de Contabilidade, intrinsecamente ligados ao tema tratado nesse estudo monográfico.

Os trabalhos descritos tratam de consultoria empresarial, consultoria contábil ou do perfil das micro e pequenas empresas, assuntos para os quais a presente pesquisa propôs explicar.

Buscou-se, nesta pesquisa inicial, compreender melhor o tema consultoria contábil e sua importância para as entidades; as características das micro e pequenas empresas; e associar a consultoria contábil às necessidades dessas pequenas organizações, no que tange à melhoria da capacidade de gerenciamento do patrimônio.

Quadro 1 – Obras relacionadas ao tema consultoria contábil

(continua)

TIPO	TÍTULO	AUTOR (ES)	ANO	NÍVEL	INSTITUIÇÃO	IDEIA PRINCIPAL	LINK/LUGAR	DATA DE ACESSO
Livro	Tricotomia contábil & sociedades empresárias.	HOOG, Wilson Alberto Zappa	2008	-	Juruá Editora	Aborda a Ciência Contábil sob três vertentes: perícia, auditoria e consultoria contábil. Grande parte do livro é dedicado a este último assunto, em que aborda a teoria e prática da consultoria. O pensamento que se destaca é que a consultoria contábil contratada para a tomada de decisão tem como resultado a prosperidade empresarial.	-	-
Livro	Consultoria e Análise Contábil	SÁ, Antônio Lopes de	2012	-	Juruá Editora	Trata da consultoria como uma função importante do conhecimento contábil. Possui metodologia inédita, apresentando teoria e modelos fundamentados no Neopatrimonialismo. Expõe o contador com a função de orientador e ressalta como pensar em Contabilidade voltada para a prosperidade das empresas.	-	-

(continuação)

TIPO	TÍTULO	AUTOR (ES)	ANO	NÍVEL	INSTITUIÇÃO	IDEIA PRINCIPAL	LINK/ LUGAR	DATA DE ACESSO
Tese	"Os hunos já chegaram!": dinâmica organizacional, difusão de conceitos gerenciais e atuação das consultorias.	DANODONE, Julio César.	2001	Doutorado	Universidade de São Paulo	A tese aborda o processo de crescimento do mercado de consultorias, suas formas de atuação e o relacionamento com as demais organizações. Contribui para o entendimento da relação empresas-consultorias, partindo da questão da difusão de novas referências gerenciais.	Disponível em < http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/3/3136/tde-25072002-122326/pt-br.php >	06 jun. 2013
Manual	Manual de técnicas e práticas de consultoria contábil junto às pequenas e médias empresas	NAKAGAWA, Masayuki; SANTOS, Roberto Fernandes dos; CASTILHO, Edison; ARAÚJO, Gildo Freire de.	2011	---	Conselho Regional de Contabilidade do Estado de São Paulo	Os autores frisam que a consultoria contábil é um método de aconselhamentos e auxílios práticos que poderão ser implementados com sucesso nas pequenas e médias empresas brasileiras.	Disponível em < http://www.crcrs.org.br/arquivos/livros/crcsp_m05.pdf >	02 mai. 2013
Livro	Gestão Contábil-Financeira de Micro e Pequenas Empresas	Ferronato, Airton João	2011	-	Editora Atlas	Revela a baixa qualidade gerencial das micro e pequenas empresas, bem como denuncia a relação deficitária entre empresas e Contabilidade. Afirma que o acompanhamento e orientação contábil são fundamentais para melhoria dos resultados, fato para qual a consultoria assume importante papel. Sugere adoção de ferramentas de gestão contábil, a fim de que as pequenas organizações consigam êxito na atividade desenvolvida.	-	-

(conclusão)

TIPO	TÍTULO	AUTOR (ES)	ANO	NÍVEL	INSTITUIÇÃO	IDEIA PRINCIPAL	LINK/ LUGAR	DATA DE ACESSO
Artigo	Mortalidade nas pequenas empresas	SÁ, Antônio Lopes de	2006	-	-	Uma boa consultoria assistencial de ordem contábil poderia minorar efeitos gravosos e socorrer a gestão patrimonial das micro e pequenas empresas, dada a expressiva mortalidade, quase sempre ocorrida precocemente.	Disponível em < http://www.apet.org.br/artigos/ver.asp?art_id=174 >	28 jun. 2013
Artigo	Carência de Consultores Contábeis.	SÁ, Antônio Lopes de	2012	-	-	Associa a carência de consultores à qualificação e competência profissional.	Disponível em < http://www.lopesdesa.com.br/wpcontent/uploads/2012/03/Carência-de-consultores-Contábeis.doc >	03 jun. 2013
Monografia	Consultoria contábil para micro empresas e empresas de pequeno porte.	MENEGUSSI, Alânia Pezzin; VILELA, Hugo Strey; RODRIGUES, Josiane Carlini	2012	Graduação	Faculdade Capixaba de Nova Venécia	Aborda a importância de uma eficiente consultoria contábil nos dois primeiros anos de vida das micro e pequenas empresas, pois é o período mais crítico para elas permanecerem no mercado, além de exigir uma relação bem íntima entre a Contabilidade e a empresa.	Disponível em http://univen.nop.biz/listamono/monografias/Ci%C3%A1ncias%20Cont%C3%A1beis/2012 >	06 jun. 2013

Fonte: Elaboração própria (2012).

A leitura do livro *Consultoria e Análise Contábil*, de autoria de Lopes de Sá, demonstrou a relevância de se pensar em Contabilidade mediante um acompanhamento constante às entidades, buscando oferecer orientação voltada para a eficácia da gestão, caracterizando, assim, a consultoria contábil. Portanto, a função do contador somente se completa quando há orientação, que pode ser evidenciada pela consultoria. Esta ideia encontra-se inserida tanto no referencial teórico do presente trabalho quanto na análise dos resultados.

O livro *Tricotomia contábil & sociedades empresárias* além de abordar a teoria acerca da consultoria contábil, como definição, procedimentos, processos e produtos desse serviço, destaca que sua contratação visa à prosperidade empresarial. Disso, denota a tamanha relevância da consultoria contábil para as empresas, consubstanciado no referencial teórico desta monografia.

Nessa mesma linha, a obra *Manual de técnicas e práticas de consultoria contábil junto às pequenas e médias empresas*, tem o objetivo de fundamentar teoricamente a consultoria contábil, realçando que sua aplicação possibilita o sucesso da empresa consultada. Sua diferenciação consiste em elencar dicas sobre o processo de consultoria contábil para otimizar os resultados das empresas.

O livro *Gestão contábil-financeira de micro e pequenas empresas* sugere a adoção de ferramentas de gestão contábil que possibilitam contribuir para a reversão da fragilidade gerencial dessas pequenas organizações. Apontam as características deficitárias da relação empresa-contabilidade, principalmente porque visa atender, em maior parte, às exigências fiscais e legais, deixando de lado o aspecto gerencial; ratifica o pensamento de que a consultoria contábil deve ser adotada de modo permanente, a fim de garantir uma maior capacidade de gerenciamento, baseado no fornecimento das informações contábeis para a tomada de decisão. Outro ponto crucial é a caracterização do perfil das micro e pequenas empresas, no que se refere à baixa qualidade de gerenciamento. Essas principais características do livro supramencionado foram utilizados, significativamente, no referencial teórico, no desenvolvimento do questionário, e, conseqüentemente, na análise dos resultados.

A tese “Os hunos já chegaram”: dinâmica organizacional, difusão de conceitos gerenciais e atuação das consultorias revela o surgimento da consultoria organizacional intrinsecamente ligado à consultoria contábil. As principais contribuições desta obra ao presente trabalho estão centradas na descrição histórica da dinâmica da consultoria às organizações, ao fato de ressaltar o crescimento do mercado de consultorias e à tendência das organizações ao imediatismo, aos resultados a curto prazo.

A obra *Consultoria Contábil para micro empresas e empresas de pequeno porte* teve sua relevância para este trabalho no que se refere à relação entre a Contabilidade Gerencial e a consultoria contábil e no desenvolvimento do questionário de pesquisa. Ratifica que a Contabilidade é importante fator para a orientação voltada para a eficácia da gestão das micro e pequenas empresas, principalmente nos primeiros anos de vida.

O artigo *Carência de consultores contábeis* resumiu a atual situação do mercado de consultoria contábil. Embora seja um serviço requerido, a carência de profissionais de consultoria está ligada à qualificação e competência profissional. O autor, Sá (2012) defende que o consultor necessita de uma cultura geral e vasta, que depende de uma sólida formação educacional, doutrinária e visão humanística. Com base nesse enunciado, procurou-se no questionário da presente pesquisa evidenciar o perfil dos consultores, bem como incluiu-se a qualificação e competência técnica como item relevante para a contratação da consultoria contábil.

Por último, o artigo *Mortalidade nas pequenas empresas* é a essência inicial da presente monografia. A partir dessa obra de Sá (2006), pode-se perceber a importância social das micro e pequenas empresas e a relevância da consultoria contábil no sentido de mitigar a mortalidade dessas entidades. Pensou-se, baseado nesse arcabouço, realizar uma pesquisa monográfica relevante e útil para uma realidade comum ao universo empresarial.

Conforme demonstrado acima e nas citadas obras, principalmente por Sá, a consultoria é de relevante papel para as micro e pequenas empresas, devendo ocorrer frequentemente. A Contabilidade somente se completa com a efetiva orientação. Por outro lado, percebe-se que os autores apontam que a relação empresas-Contabilidade está voltada, em grande parte, para as obrigações fiscais. A partir desses enunciados, buscou-se comprovar essa realidade, entretanto, utilizando-se de pesquisas destinadas aos dois polos da consultoria contábil: as micro e pequenas empresas e os consultores.

2.3 MARCO TEÓRICO

2.3.1 Origens da consultoria

A atividade de consultoria existe entre as sociedades há muitos séculos. Era representada pela figura dos conselheiros (profetas, sacerdotes, líderes religiosos em geral, xamãs, dentre outros), os quais eram consultados sobre os mais diversos assuntos. Segundo Pereira (apud JACINTHO, 2004, p. 25) já na antiguidade, baseados na “observação sistemática e inteligente dos fenômenos naturais” desenvolviam os primitivos consultores a base de seu saber, citando como exemplo os Magos Chineses.

Embora a consultoria enquanto processo de orientação e passagem de conhecimento seja praticada desde tempos remotos, sob o ponto de vista de um processo de contribuição às organizações empresariais, no sentido de resolver problemas que as impedem o alcance das metas, apenas ao final do século XIX e início do século XX, com o desenvolvimento econômico, industrial e, conseqüentemente, das ciências voltadas para administração de empresas, a consultoria pôde ser sistematizada.

Donadone (2001), em sua tese de doutorado, descreve sobre as origens da consultoria a partir desse contexto. Afirmo que a primeira fase do desenvolvimento está relacionada ao crescimento do tamanho e da complexidade das organizações industriais nos Estados Unidos e Inglaterra. Tal acontecimento trazia consigo inúmeras possibilidades para atuação de engenheiros, advogados e contadores, como agentes externos detentores de um conhecimento específico, no auxílio da resolução dos problemas originários no processo de expansão das empresas. As empresas em fase de expansão que buscavam auxílio técnico poderia encontrá-lo em consultores, como o engenheiro químico Arthur D. Little; em firmas de Contabilidade, como Arthur Andersen e Ernest & Ernest, que na primeira década do século XX já tinha atuação em todo território americano e em subsidiárias de firmas de Contabilidade inglesa, e a Price Waterhouse, as quais providenciavam auditoria externa e controle financeiro para as empresas em crescimento.

Nas questões contábeis e jurídicas, o crescimento por orientação estava relacionada à taxa sobre os lucros das empresas. Antigos guarda-livros, que anteriormente tinham a função de atestar a verdade nos balanços e operações financeiras, ganharam um novo papel, passando a orientar seus clientes sobre o funcionamento das leis relativas à tributação e redução de despesas. Disso, passou a crescer o acúmulo e necessidade por informações e indicadores das empresas, como produtividade de ativos, fonte de lucro, natureza e causas de

custos e despesas, dentre outros. Tal fato possibilitou ganho de espaço para a categoria contábil pela posição do nascente mercado de consultoria, marcando, inclusive, o surgimento das grandes empresas de consultoria no mundo.

Num segundo momento, afirma o professor Donadone (2001), que a utilização da consultoria está associado às transformações do espaço contábil, ocasionado pelas mudanças nas leis referentes aos impostos e as formas de relacionamento entre o setor financeiro e empresarial. Alguns profissionais eram contratados no sentido subsidiar os bancos nas análises de desempenho das empresas, para fins de concessão de crédito ou medir a rentabilidade de investimentos.

Desta forma, o formato de consultoria emergente na década de quarenta refletiu a importância das questões contábeis. Surgem assim as empresas especializadas em Contabilidade, tendo como principal característica de atuação a auditoria contábil, orientação sobre questões jurídicas e, relacionado a essas duas áreas de setores orientados, sobre questões relacionadas à gestão das empresas. Este arranjo organizacional serviu de matriz para o desenvolvimento, nas décadas seguintes, das principais empresas de consultoria atuantes no mercado mundial: Pricewaterhouse, Coopers & Lybrand, Deloitte, Arthur Young, Ernst & Ernst, Arthur Andersen, Touche, e Peat Marwick. Num outro polo da consultoria, surgiram também as empresas especializadas em estratégias. Mckinsey e Booz-Allen & Hamilton são alguns exemplos.

De toda sorte, ressalta-se, naquele momento, a importância do conhecimento contábil na aplicação de consultoria, principalmente nos diagnósticos requeridos pelas instituições financeiras acerca de seus clientes. Todavia, essa divisão de entre os dois polos, ou seja, as firmas especializadas em serviços contábeis e as empresas voltadas para questões estratégicas abriu espaço de diferenciação dentro do mercado de consultoria.

Após a Segunda Guerra, continua o autor (DONADONE, 2001), a consultoria iniciou com o processo de expansão direcionado para reconstrução da Europa. As práticas gerenciais eram parte do pacote de ajuda americana aos países atingidos. A Arthur D. Little abriu representações em Paris onde o Escritório central de coordenação do Plano Marshall estava localizado.

A partir dos anos sessenta, o uso das consultorias ganhou impulso com a penetração crescente de multinacionais americanas. As empresas de consultoria Arthur D. Little, Booz-Allen e Mckinsey começaram a abrir representações na Europa e suas atuações se concentravam em aspectos organizacionais, especialmente com a difusão das formas de gestão e organização.

Percebe-se a difusão da consultoria empresarial no mundo ocidental, inicialmente entre as multinacionais. Percebe-se ainda a relevância do conhecimento contábil para o desenvolvimento da consultoria, vista como é hoje, de modo científico.

Todavia, com o fenômeno da globalização e aumento da complexidade dos problemas, sejam voltados à concorrência ou ao ambiente de incertezas e mudanças, a consultoria cresceu no mundo inteiro, não só entre as grandes empresas, como também entre os pequenos empreendimentos.

Assim, a consultoria passou a ser utilizada como difusora de conhecimentos, acessível a diversas entidades. Devido à sua ploriferação, tornou-se também uma oportunidade de atuação no mercado profissional.

2.3.2 Consultoria Empresarial

Em face do mundo globalizado, gradativamente ampliam-se os desafios empresariais e os problemas detectados pelas organizações, sob diversas perspectivas.

Grocco e Guttmann (2003, p. 16), neste contexto, afirmam que alguns motivos são aparentes, como a “perda de controle, pressão por redução de custos, margens mais comprimidas, competição intensa, alterações de leis e regulamentos, fragmentação de negócios e atividades são alguns exemplos, talvez dramáticos, da urgência e da intensidade de aquisição, manutenção e atualização de conhecimento”.

De fato, com o desenvolvimento econômico, marcado pela competitividade numa escala mundial e, conseqüentemente, pela necessidade maior das organizações empresárias por informações, houve uma maior complexidade de gestão desses empreendimentos. Desta forma, demandam por conhecimento e adaptação, surgindo nesse momento uma mais expressiva atuação da consultoria empresarial.

Grocco e Guttmann são categóricos ao contextualizar:

O conhecimento, em função da velocidade das mudanças, tende a se tornar obsoleto, incompleto ou até inadequado. Então, as empresas contratam pessoas ou outras empresas para a realização de atividades que não consideram como essenciais ao seu negócio ou para auxiliarem seus colaboradores a entender melhor suas tarefas e manter ou aumentar seus resultados. (GROCCO; GUTTMANN, 2003, p. 16)

As definições de consultoria empresarial remetem ao auxílio externo de um profissional, no sentido de alavancar os resultados, subsidiando os gestores na tomada de decisão. Grocco e Guttmann (2003) perceberam algumas características intrínsecas à

consultoria, assim denominadas de premissas, quais sejam: independência, automotivação, perícia escrita e verbal, capacidade analítica, autenticidade e ética. Sinteticamente:

a) Independência – a possibilidade de ser seu próprio patrão ou chefe, de maneira formal ou intelectual, em razão do nível de conhecimento e experiência.

b) Automotivação – significa que o consultor empresarial sabe quando e como as coisas precisam ser feitas, com que profundidade e demonstra confiança no fornecimento dos seus trabalhos; é a fonte motivadora para a realização das tarefas e procedimentos, seus, de seus colaboradores e do cliente.

c) Perícia Escrita e Verbal – para que uma comunicação efetiva seja estabelecida, é necessário que um consultor saiba utilizar uma linguagem acessível, de modo a ajudá-lo a atingir os diferentes públicos existentes em uma organização, permitindo que as ações que visam resultados ou mudanças sejam efetivamente realizadas e, principalmente, "compradas" pelas pessoas, colaboradores do cliente.

d) Capacidade Analítica – é fruto da análise das situações, para quais são relacionados os fatores e causas que deverão ser atacados, bem como a previsão das implicações emanadas das alternativas escolhidas; a capacidade de relacionar essas variáveis e, conseqüentemente, propor soluções adequadas é a demonstração dessa premissa.

e) Autenticidade – o consultor deve manter um comportamento de forma visível ao cliente, para que este possa perceber que estão sendo colocadas em palavras as vivências enquanto profissional; é a exteriorização da consultoria aplicada à situação.

f) Ética – seguir princípios e valores que demonstrem verdade, honestidade de princípios e ações, considerando também que a confidencialidade de informações é um princípio e uma prática da ética.

Percebe-se pela explanação que são características essenciais para a consultoria e que deverão ser praticadas, sob pena da execução desse serviço não atingir os objetivos e resultados desejados.

Grocco e Guttman (2003), após diversos estudos, apontam também que existem três motivos genéricos para levar à contratação de uma consultoria: necessidade de conhecimento, falta de tempo e política empresarial.

A necessidade de conhecimento decorre, por sua vez, dos seguintes motivos específicos: ou a empresa nem sabe o que precisa; a empresa não tem conhecimento do que precisa; a empresa tem conhecimento, mas não tem competência para usá-lo; ou ainda a empresa não tem como administrar a gestão do conhecimento.

A falta de tempo diz respeito à questão dos gestores das empresas não terem tempo para acompanhar as complexidades do ambiente, do seu entorno e até do mundo todo. Diante disso, a consultoria servirá para suprir necessidades voltadas para a medição do mercado global e local, busca de novidades constantes para o negócio e buscar estudos que comprovem as tendências do presente e futuro.

O último dos motivos relaciona que a consultoria é a segunda opinião sobre a tomada de decisão acerca de algum tópico importante, como também se volta para evitar ou solucionar conflitos, evitar ou conseguir ferramentas para gerenciar uma séria crise, por meio da capitalização de credibilidade do consultor. Busca-se tratar dos problemas internos que os processos e funcionários não estão conseguindo resolver.

Existem diversas definições acerca dos diferentes tipos de consultoria, devido à proliferação desse serviço, bem como a elevada amplitude de atuação consultiva. Para fins didáticos, apresenta-se a tipificação de Oliveira (2011), dividida quanto à estrutura e amplitude, em síntese:

a) Quanto à estrutura:

- Consultoria de pacote: é realizada às empresas-cliente por meio da transferência de fortes estruturas de metodologias e de técnicas administrativas, sem preocupação da otimizada adequação à realidade da empresa-cliente;
- Consultoria artesanal: procura atender às necessidades da empresa-cliente por meio de um projeto baseado em metodologias e técnicas administrativas especificamente estruturadas para a referida empresa-cliente, tendo, entretanto sustentação de outras abordagens e modelos aplicados em outras empresas.

b) Quanto à amplitude:

- Consultoria especializada: é a que atua em um ou poucos assuntos dentro de uma área de conhecimento;
- Consultoria total: é a que atua praticamente em todas as atividades da empresa. O autor adverte acerca da utilização de uma consultoria total integrada, pois esta variante atua, de forma interativa, em praticamente todas as atividades da empresa, tornando a consultoria total mais eficaz, pois proporciona sinergia entre os diversos sistemas da entidade estuda e os diversos trabalhos de consultoria.
- Consultoria global ou globalizada: é a que consolida serviços em empresas globalizadas e que atua em diferentes países.

Já a segunda tipologia relaciona o alcance da consultoria, se numa área específica ou integrada.

A primeira tipologia faz referência à utilização de modelos pré-definidos, criados antecipadamente à prestação desse serviço, sendo esta uma consultoria de pacote; ou à concepção de um modelo criado especificamente para atender às necessidades do cliente, sendo, por sua vez, uma consultoria artesanal.

Já a segunda tipologia relaciona o alcance da consultoria, de modo que ou aborda assuntos de uma área específica da empresa ou abrange os mais variados assuntos em diversas áreas, sendo, portanto, integrada e total, podendo ser ainda global, que é o caso das multinacionais.

2.3.3 Consultoria Contábil

Diversas são as formas de consultoria, todavia, conforme exposição anterior, todas as faces consultivas buscam conceder ao ser consultado uma orientação no sentido de obter melhores resultados.

Primeiramente, antes de aprofundar no assunto da consultoria contábil, é importante realizar uma caracterização da mesma. Segundo a classificação de Oliveira (2011, p. 51) acerca das consultorias empresariais, no que concerne à amplitude, a consultoria contábil é classificada como específica, pois abrange assuntos voltados ao patrimônio, este, objeto de estudo da Ciência Contábil. Embora seja específica, a consultoria contábil possui uma visão holística, ampla acerca de todos os fatos econômicos e financeiros que possibilitam ou provocam alterações no patrimônio da entidade.

Na perspectiva da estrutura, a classificação da consultoria contábil dependerá do objetivo. Poderá ser tanto uma consultoria de pacote, utilizando-se de modelos prontos e definidos, como uma consultoria artesanal, na qual se utiliza modelos adequados às necessidades da empresa-cliente. Por exemplo, se a consultoria contábil visa orientar a gestão financeira da empresa, existem modelos prontos que calculam indicadores, os quais serão analisados, interpretados e comunicados aos gestores, propondo-se um diagnóstico e solução. Essa modalidade é mais percebida nas grandes empresas. Já nas pequenas, em razão dos mais variados tipos de problemas e complexas dificuldades, a consultoria geralmente é artesanal.

Nas Ciências Contábeis, a consultoria é um serviço de apoio aos gestores, que se baseia no conhecimento contábil. Nesse sentido, Hoog (2006) discorre que a consultoria

contábil é uma forma de auxiliar tecnicamente a gestão em dado assunto, graças a conhecimentos especializados.

A consultoria contábil está fundamentada na percepção das informações concernentes à entidade. Assim, define Hoog (2006, p. 70) que o “objeto da consultoria contábil é a informação científica para o aprumo do gestor em sua administração econômica, financeira e socioambiental.”

A informação científica advém da informação contábil. Representa a prova de que o empreendimento está bem ou mal; acusa como ocorreram as transformações da riqueza; é o extrato da dinâmica patrimonial e da vida econômica e financeira da empresa. É, por isso, a informação contábil essencial na gestão dos empreendimentos.

Sá (2012) destaca que o trabalho contábil só se completa quando se associam informação, explicação, estudo e orientação. De nada adianta ter informação se não há utilidade e compreensão. É como entregar demonstrativos contábeis a um empresário que não sabe interpretar e utilizá-lo em benefício da gestão.

Neste contexto de orientação, a consultoria contábil possui seu escopo. Hoog (2006, p. 73) afirma que “o objetivo da consultoria contábil está voltado à administração, esta compreendida como a gestão de negócios públicos ou particulares, governabilidade ou a regência do negócio por conjunto de princípios, normas e funções, que têm por fim ordenar a estrutura e funcionamento de uma organização.”

O objetivo, então, está voltado para a obtenção de melhores resultados, utilizando-se assim do conhecimento contábil para a consecução. Hoog (2006, p. 72) sintetiza: “O objetivo e o fim que se propõe a consultoria é a prosperidade do cliente por uma protensão³ contábil”.

Relativamente à função da consultoria contábil, o professor (HOOG, 2006, p. 73) afirma que é “a contribuição ao capital intelectual das sociedades empresárias”. Complementa o autor que o capital intelectual é o conjunto de conhecimentos notórios que têm por objeto a inteligência proativa de uma sociedade empresária, cujo objetivo é a maximização positiva do réditio ou proveito econômico e sua função é a geração de informações úteis.

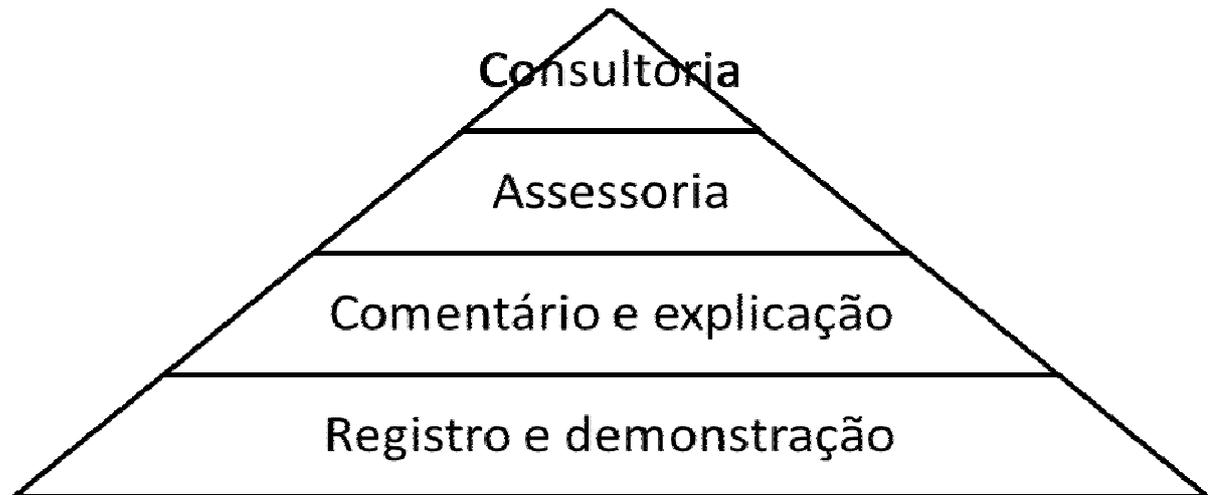
A consultoria visa contribuir para o desenvolvimento da forma de pensar da entidade consultada. Sua própria essência, que associa intelectualidade à capacidade analítica, proporciona uma melhor visão e, conseqüentemente, a adoção de práticas que contribuem para uma melhor gestão dos meios patrimoniais (bens, direitos e obrigações).

³ Protensão significa extensão, prolongamento.

Para desenvolver a forma de pensar dos responsáveis pela gestão de uma entidade, é necessário que o consultor dissemine o conhecimento contábil.

Sá (2012) defende que existem níveis definidos no conhecimento contábil segundo a qualidade. Ordenadamente, os conhecimentos são: registro e demonstração; comentário e explicação; assessoria; e no topo dos níveis, a consultoria.

Figura 1 - Níveis de Conhecimento Contábil



Fonte: Adaptado de Sá (2012, p. 14).

Afirma Sá (2012) que a assessoria e consultoria não são os produtos de informes derivados de registros diuturnos, mas, sim, que visam a oferecer e permitir caminhos para que os propósitos empresariais e institucionais sejam cumpridos.

Muitas vezes há uma confusão entre a assessoria e consultoria. Conforme exposto, a consultoria está no topo do conhecimento contábil. Imediatamente abaixo está a assessoria. Nesta última, mesclam-se intelectualidade, iniciativa e execução; já na consultoria prevalece a intelectualidade atrelada à função analítica, com a finalidade de orientar.

Pode-se afirmar que a consultoria tem como uma das fases a análise da situação e o diagnóstico, enquanto a assessoria visa auxiliar e orientar, com a presença da mão de obra do assessor, a conclusão de um trabalho específico.

Percebe-se, portanto, que a consultoria é a melhor das orientações, pois é o saber contábil agregado a um caráter analítico, que busca a proposição de soluções em busca da eficácia. Representa o ápice do conhecimento contábil, devendo cumprir sua missão de apoiar a gestão empresarial.

A fim de atingir os objetivos a que se propõe, a consultoria deve estar sempre pautada em métodos científicos. Isso significa a adoção de um modelo científico. Sá corrobora quando afirma:

A utilização em Consultoria de modelos é, além de positiva, uma forma de ir além da previsão comumente utilizada, ou seja, de dedicar-se a parâmetros específicos, definidos, para cada campo de fenômenos, formando base para julgamentos para gerar opinião. (SÁ, 2012, p.40)

Esse arrazoado centra-se na ideia de que a consultoria é uma aplicação da ciência e a condição fundamental da existência de qualquer ciência é a utilização de modelos científicos.

Acerca desses modelos, Hoog adiciona:

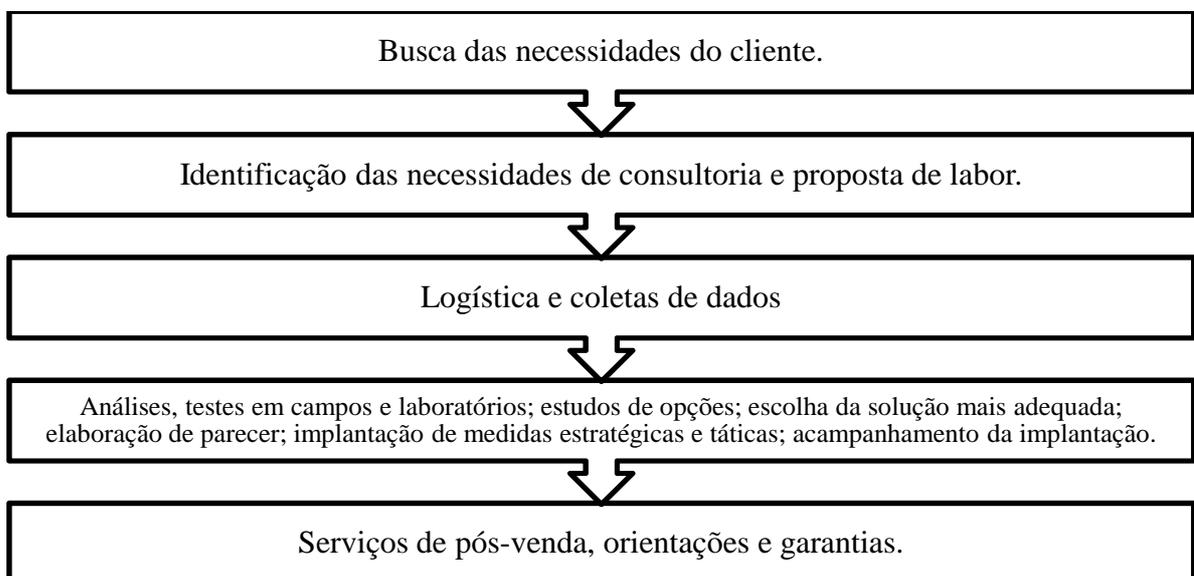
implica um sistema, onde executam testes científicos que são regulados previamente por uma série de estudos e procedimentos que se devem realizar, em campo e em laboratório, apontando erros evitáveis, em vista de um resultado determinado. (HOOG, 2006, p. 77)

Enfatiza ainda que tal sistema é adversário fulminante do empírico ou da prática, que compreendem atos sem inteligência ou sem juízo científico.

Logo, a consultoria não é algo realizado aleatoriamente. É fundamentada em modelos científicos que buscam elucidar a verdade. Por isso é salutar a adoção de estudos e procedimentos, baseados em simulações e testes. A partir disso é possível obter o poder de análise e diagnóstico, e, num próximo momento, o apontamento e escolha de soluções, implantação e acompanhamento.

Hoog (2006, p. 77) elucida graficamente a sequência de atos de uma consultoria contábil:

Figura 2 – Sequência dos atos da consultoria contábil



Fonte: Adaptado de Hoog (2006, p. 77).

Essa sequência é acompanhada de procedimentos científicos. Mas, antes de apontá-los cabe uma breve explicação acerca desses atos.

O primeiro, que diz respeito à busca das necessidades do cliente é saber ouvi-lo e observar a realidade financeira, administrativa e econômica. A segunda fase identifica a necessidade de uma orientação, no intuito de suprir as deficiências superficialmente apontadas; é a investigação da natureza do problema. Então, fecha-se com o cliente uma proposta de trabalho e respectivo contrato. A logística e coletas de dados é a etapa onde a consultoria se assenta na empresa ou instituição, realiza o levantamento detalhado da situação, bem como define os setores envolvidos e coleta os dados necessários. A penúltima etapa pode ser sintetizada pelo diagnóstico, com elaboração, sugestão e escolha de soluções e implantação das medidas recomendadas. Essa implantação poderá ou não ser acompanhada, dependendo do contrato firmado e do interesse gerencial nesse sentido. De mesmo modo é o serviço de pós-venda, orientações e garantias, nos quais são avaliados consultor e cliente acerca dos resultados obtidos e a satisfação.

Segundo Hoog (2006, p. 78) existem nove principais procedimentos científicos contábeis adotados na realização da consultoria, os quais foram sintetizados com alguns esclarecimentos. São:

- a) Investigação: é a busca, pesquisa ou inquirição dos problemas ou deficiências;
- b) Exame: é a inspeção efetuada pelo consultor, nos atos e fatos, buscando conhecer a realidade social, econômica e financeira do cliente;
- c) Faro matreiro: é a intuição desenvolvida por muita experiência e astúcia do sabido e experimentado consultor e utilizada na transformação dos indícios em evidências;
- d) Espancamento científico: consiste em dissipar os pontos controvertidos e resolver os necessários à convicção do cliente, com o rigor da ciência;
- e) Essência sobre a forma: é um axioma aos princípios contábeis que privilegia a essência de um fato contábil em relação, por exemplo, à legislação fiscal;
- f) Reconhecimento de necessidades: é o ato de se admitir como boa, verdadeira ou legítima a necessidade alegada pelo cliente;
- g) Diligências: é o cuidado, zelo e adoção de providências necessárias na realização da consultoria;
- h) Coleta de dados e pesquisa de mercado: é destacar e agrupar os dados necessários ao planejamento dos testes e medidas a serem aplicadas ou recomendadas;

i) Certificação: é atestar a informação e recomendação contidas no parecer do consultor, conferindo-lhe caráter de diagnóstico e terapia;

A utilização dos procedimentos tecnológicos e científicos é essencial para o desenvolvimento das etapas da consultoria. A ausência deles implicaria a prestação desse serviço sem uma metodologia confiável, logo, não respaldando os resultados obtidos;

Para complementar os procedimentos científicos elencados, o autor destaca que existem dois princípios que norteiam a capacidade criativa e inovadora do consultor. São os princípios da observação e da experimentação. O primeiro está centrado em observar e aprimorar o faro dos olhos para sentir e enxergar todos os caminhos possíveis e escolher o melhor; a experimentação está relacionada à vivência do profissional consultor.

Tanto a observação quanto a experimentação tornam o cientista dotado do poder de saber pensar e escolher qual o melhor dos rumos a ser seguido.

2.3.3.1 Produtos da Consultoria Contábil

A prestação da consultoria envolve conhecimentos específicos e, por isso, possui diversas ramificações. A consultoria contábil ocorre de forma análoga, sendo que para cada área do conhecimento contábil ou cada foco de ação da Contabilidade, existe um produto. Por exemplo, para a Contabilidade Tributária existe a consultoria tributária, para a Contabilidade de Custos, existe consultoria de custos, e assim por diante.

Os produtos elencados a seguir são os principais da atuação da consultoria contábil. Representam uma síntese e alguns esclarecimentos dos produtos apontados por Hoog (2006).

2.3.3.1.1 Consultoria em tributos

O Brasil é conhecido por ser um dos países que mais arrecadam tributos no mundo. As empresas enfrentam uma alta carga tributária que compromete e muito o seu planejamento financeiro. Essas altas taxas além de onerar a empresa financeiramente, diminuem sua competitividade diante de concorrentes externos. Para ajudar o empresário a lidar com esse cenário, a consultoria em tributos tem a finalidade de oferecer alternativas para reduzir a carga tributária, por meio de formas lícitas, via planejamento tributário ou correção e prevenções de erros. Visa ainda suprir a ausência de profissionais com conhecimento e capacitação sobre a política contábil tributária nacional.

2.3.3.1.2 Consultoria em custos

Os custos são informações básicas necessárias para uma gestão eficaz de uma empresa. O desconhecimento ou falta de controle dos custos impacta seriamente na tomada de decisão, nas negociações e, conseqüentemente, em grandes perdas financeiras.

Para otimizar e reduzir os custos para obtenção de maior lucratividade, as empresas necessitam ter total conhecimento do seu preço de venda, com exato controle dos seus custos e níveis de despesas. Por consequência, a consultoria dessa modalidade visa implantar sistemas de apuração de custos e de formação de preço, integrados à Contabilidade geral, com detalhamento das fichas técnicas de produtos e custos por processo, bem como análise da viabilidade e lucratividade de produtos e projeções.

2.3.3.1.3 Consultoria financeira

Consiste no estudo das diversas formas pelas quais a empresa obtêm riquezas necessárias ao seu funcionamento e a forma pelas quais serão utilizadas e avaliadas pelos ciclos operacional e financeiro e pela própria disponibilidade financeira. São objetivos da consultoria financeira: a melhoria na utilização do capital de giro, a melhor aplicação dos recursos e a melhoria dos resultados apresentados, com o respectivo aumento do retorno ou da taxa de lucratividade.

2.3.3.1.4 Consultoria societária

Atualmente, para ser as empresas serem bem-sucedidas, é preciso aproveitar as oportunidades continuamente oferecidas pelo mercado, implementando estratégias que possam aprimorar os resultados, desde a abertura de uma empresa. Nesse propósito, a consultoria societária tem a função de analisar todas as opções e sugerir a melhor estrutura societária e operacional para as empresas, as vantagens e desvantagens de cada uma, além dos pontos estratégicos, relativos ao contrato social e/ou estatuto, avaliar e planejar os efeitos tributários de fusões, cisões, incorporações e transformações de empresas, fornecendo subsídios relevantes para a tomada de decisão. Busca-se nessa consultoria soluções específicas para cada caso, visando à reorganização e o planejamento societário.

2.3.3.1.5 Consultoria da gestão

A consultoria em gestão empresarial, via de regra, através de um diagnóstico financeiro e avaliação dos processos operacionais e de gestão, permite identificar os pontos críticos e indicar as ações de melhorias necessárias, com consequências diretas nos resultados financeiros, qualquer que seja o porte e o ramo de atuação da empresa. É o exercício da função social do conhecimento contábil, de forma mais ampla, buscando alcançar o bem-estar social comunitário.

2.3.4 Neopatrimonialismo e Consultoria Contábil

A consultoria contábil possui a finalidade de fornecer conhecimento contábil para tornar eficaz o trabalho de gestão das empresas. Busca aperfeiçoar as movimentações patrimoniais.

Essas movimentações são também objeto de explicação do Neopatrimonialismo, corrente científica da Contabilidade. A forma particular e precisa com que explica os fenômenos patrimoniais contribui para o consultor contábil desenvolver uma análise mais apurada acerca das necessidades da empresa consultada.

Enfim, antes de evidenciar as razões que associam a consultoria ao Neopatrimonialismo, é imperioso conhecer alguns fundamentos desse, explicados a seguir.

O Neopatrimonialismo, por ser caracterizado por sua essência filosófica, é a corrente científica da Contabilidade que melhor explica a dinâmica dos fenômenos patrimoniais, fruto da interação dos agentes internos e externos com o núcleo da célula social ou patrimônio.

Assim, corrobora Sá (2012, p. 203): “O Neopatrimonialismo preocupou-se com a responsabilidade do patrimônio perante o homem e com o homem perante o patrimônio”.

Vê-se que esta corrente do pensamento contábil preocupa-se com continuidade patrimonial, utilizando-se de um olhar centrado no que faz com que a riqueza movimente-se ou transforme-se. Busca, essencialmente, estabelecer um método de raciocínio para o entendimento sobre o que sucede (fenômeno) com a riqueza patrimonial das entidades.

O responsável pelas transformações do patrimônio são os agentes internos (administradores, executores, funcionários etc.) e externos (natureza, sociedade, mercado, tecnologias etc.) à célula social.

As transformações patrimoniais provocadas pelos agentes internos decorrem de uma necessidade; já as provocadas pelos agentes externos, decorrem de um evento externo à

célula, por exemplo, as variações climáticas, variação do câmbio, surgimento de novas tecnologias, dentre outros.

Embora a entidade não tenha controle sobre as alterações provocadas pelos agentes externos, os eventos, há a possibilidade de prever e planejar ações no sentido de mitigar riscos. Por outro lado, as transformações por agentes internos são de total controle da célula social, e, por isso, devem ser orientadas para a eficácia. Esse é um trabalho do consultor.

A necessidade patrimonial, de onde surgem as transformações patrimoniais, segundo Sá (2012, p. 188), “é sempre a de falta de alguma coisa para conseguir o que se pretende em uma atividade”.

A necessidade, então, visa suprir o que se precisa, implicando numa finalidade. Por um exemplo, a necessidade de uma indústria produzir implica uma finalidade de adquirir matéria-prima. A matéria-prima é o substrato, o objeto potencialmente útil, também chamado de meio patrimonial. Uma vez adquirido o meio patrimonial e estando disponível à utilização da entidade, esta possui uma função (neste caso, de produtividade), anulando a necessidade inicialmente gerada, resultando assim, a eficácia.

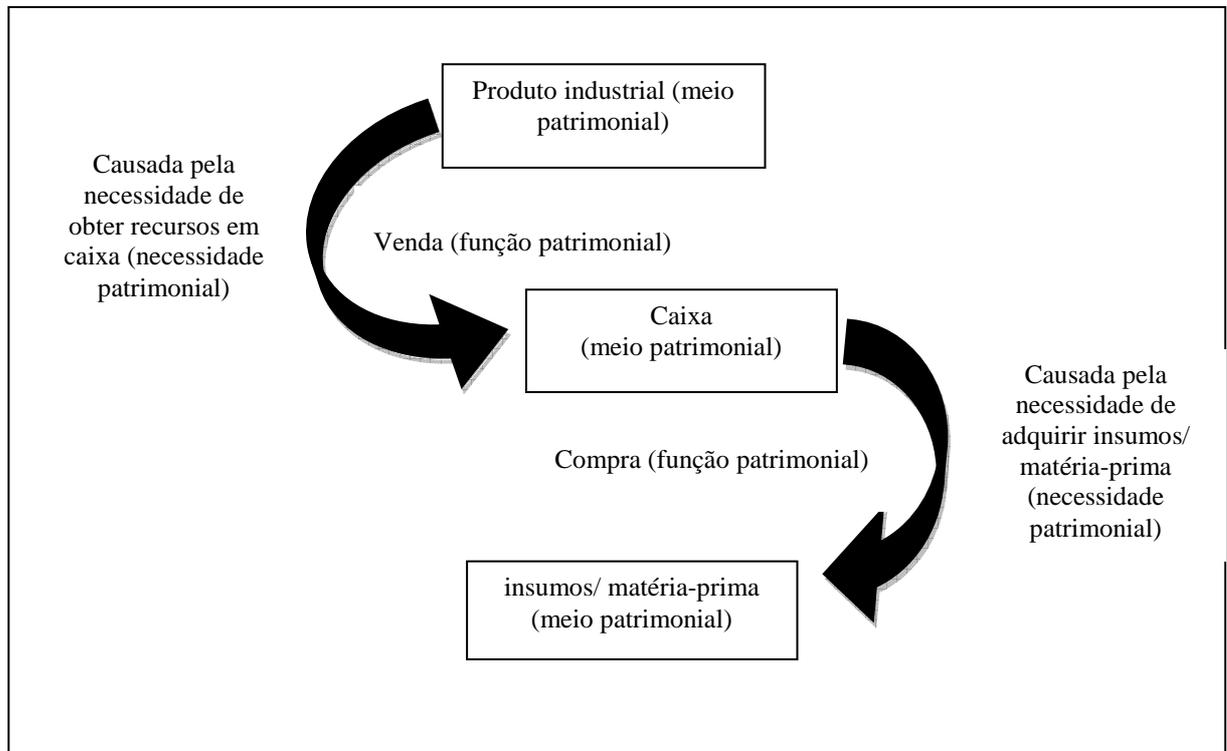
Assim enunciou Sá (2012, p. 204): “A necessidade patrimonial (Pn) implica finalidade (Fi); a finalidade implica meio patrimonial (Pm) e o meio patrimonial implica função (f), mas com a finalidade natural de que a função venha a anular a necessidade, gera-se a eficácia de forma racional (Ea).”

Um exemplo dessa dinâmica pode ser demonstrado na figura 3 (vide p. 45).

A necessidade de ter recursos em caixa (finalidade) levou a empresa a utilizar dos meios patrimoniais (produtos) destinados à venda (função), visando anular essa necessidade, implicando a eficácia. Por outro lado, a necessidade de possuir matéria-prima para produção (finalidade) levou a empresa a utilizar de meios patrimoniais (disponibilidades) para comprá-la (função), visando anular essa necessidade, implicando também a eficácia.

Todavia, as necessidades das células sociais são infinitas e se renovam a cada instante. A satisfação das necessidades de forma continuada, portanto é o que garante a eficácia e, por sua vez, a prosperidade da empresa.

Figura 3 – Dinâmica do Fenômeno Patrimonial



Fonte: Elaboração própria (2013).

A dinâmica patrimonial pode ser assim resumida, conforme enunciou Sá (2012, p. 40): “ $(P_n = 0) \rightarrow (E_a \rightarrow \infty) \square P_s$ ”, onde P_n é a necessidade patrimonial, E_a é a eficácia e P_s é a prosperidade.

Matematicamente, quer dizer que quando a necessidade patrimonial é anulada, implica a continuidade da eficácia, resultando na prosperidade.

Numa linguagem mais prática, significa que, numa empresa, haverá prosperidade se a eficácia for constante, e, assim sendo, as suas necessidades patrimoniais são satisfeitas em permanente ocorrência.

A prosperidade implica o crescimento azoidal, este, que pode ser equivalente, por exemplo, ao lucro conseguido no exercício, que incorpora ao patrimônio líquido da entidade.

Quanto à eficácia Sá (2012, p. 240) ainda complementa: “Como a Contabilidade é a ciência que estuda o patrimônio das células sociais e como a prosperidade depende da eficácia patrimonial constante, é o conhecimento contábil um dos grandes responsáveis pelo progresso e pela estabilidade eficaz das nações.”

Se a prosperidade depende da eficácia constante, que, por sua vez, é resultado da utilização adequada do conhecimento contábil, este é o fundamento precípua para a

continuidade das células sociais. Portanto, revela o mestre que o conhecimento contábil é de relevância absoluta para a obtenção dos resultados positivos.

No ápice do conhecimento contábil, conforme Sá (2012) existem quatro níveis do conhecimento contábil, os quais são o registro e demonstração; comentário e explicação; assessoria; e consultoria. Esta, explica Sá, encontra-se no topo do conhecimento contábil.⁴ Por silogismo, a consultoria é a aplicação plena e superior do conhecimento contábil.

Portanto, pode-se afirmar que um dos grandes responsáveis pela eficácia patrimonial constante e, conseqüentemente, pela prosperidade das células sociais é a consultoria.

Considerando que Hoog (2006, p. 72) declara que “O objetivo e o fim a que se propõe a consultoria é a prosperidade do cliente obtida por uma protensão contábil”, entende-se que tanto a Contabilidade quanto a consultoria contábil visam o sucesso da entidade.

Diante dos conceitos acima, conclui-se que a consultoria contábil é um serviço fundamental às células sociais, pois, uma vez que representa o mais alto nível do conhecimento contábil, visa orientar a administração patrimonial para a eficácia e garantir o propósito da Contabilidade: a prosperidade.

Uma similar perspectiva concerne ao princípio de que a riqueza não se move por si própria, mas por agentes internos (administradores, executores etc.) e externos (natureza, sociedade, mercado, tecnologias etc.) à célula social. Quanto aos agentes internos, para desenvolver uma boa gestão e modificar corretamente o patrimônio é relevante ser orientado nesse sentido. A consultoria contábil, pois, possui essa missão.

Existem outros motivos que relacionam consultoria contábil ao Neopatrimonialismo. Um deles é que a cultura do consultor influi expressivamente sob a orientação que fornece. Assim afirma Sá (2012, p. 187): “A Consultoria Contábil exige a emissão de opiniões que possam resultar em direcionamentos atados à verdade, esta que a ciência oferece, que a metodologia adequada leva à indicação de um caminho para a utilização consciente.” Portanto, precisa o profissional de um conhecimento científico, associando a teoria e prática.

Outro ponto: o Neopatrimonialismo possui uma visão holística acerca dos fenômenos patrimoniais, assim como deve ser a consultoria. Sá (2012, p. 210) explica e exemplifica: “É preciso estudar-se os elementos patrimoniais não como coisas isoladas, mas como meios que desempenham múltiplas funções em correlações constantes”.

Ao realizar uma mudança patrimonial é necessário, muitas vezes, refletir sobre seus efeitos. Um exemplo é uma empresa quando da compra de estoques para venda. Esse simples

⁴ Vide quadro que trata dos níveis de conhecimento contábil, inseridos no capítulo sobre a consultoria contábil.

ato deverá ser repensado no sentido de que o gestor precisa não somente prever o lucro, como também é salutar ter a percepção de como pagar, como melhor aproveitar o meio patrimonial em relação aos agentes externos como a economia, qual a melhor alocação logística do estoque, que quantidade comprar para não desequilibrar a composição do patrimônio.

Enfim, a consultoria contábil deve ser dotada desta mesma visão ampla, pois uma boa orientação deve ser pautada na análise completa das situações e na percepção de todos os caminhos possíveis e o melhor dentre eles é que o consultor deverá sugerir.

Outra razão fundamental para associar consultoria e Neopatrimonialismo diz respeito à Teoria das Funções Sistemáticas.

Referida Teoria surgiu a partir da análise das necessidades patrimoniais, as quais puderam ser divididas em grupos, segundo a função a que se destinava. Para cada função encontrada denominou-se um sistema de funções, destacadas por Sá em oito, com suas respectivas necessidades:

- a) sistema de liquidez: necessidade de pagar;
- b) sistema de resultabilidade: necessidade de lucrar;
- c) sistema de economicidade: necessidade de ter vitalidade;
- d) sistema de estabilidade: necessidade manter equilíbrio;
- e) sistema de produtividade: necessidade de ter eficácia;
- f) sistema de invulnerabilidade: necessidade de proteger contra o risco;
- g) sistema de elasticidade: necessidade de ter uma dimensão conveniente;
- h) sistema de sociabilidade: necessidade de harmonizar com os agentes externos. (SÁ, 2012, p. 210)

Esses sistemas precisam estar em pleno funcionamento, de modo que exerça uma relação perfeita entre os meios patrimoniais e as necessidades que devem ser supridas. Nesse ínterim, Sá (2012, p. 211) estabelece: “A relação racional entre meios e necessidades de um sistema, visando à anulação destas é a que promove a eficácia, ou não, do mesmo”.

Por exemplo, os meios patrimoniais no sistema de liquidez (estoques à venda à vista, duplicatas a receber e outros ativos) devem ser transformados em dinheiro no tempo certo, lugar certo, em qualidade e quantidade certas, para socorrer tempestivamente os pagamentos assumidos (compatíveis com a necessidade requerida).

Os sistemas são independentes e interligados. Por isso, é possível que apenas um deles esteja deficiente. Contudo, pode haver também a interferência de um em outro. Por exemplo, uma deficiência no sistema de liquidez poder comprometer a lucratividade e vice-versa.

Por analogia, os sistemas percebidos por Lopes de Sá (2012) podem ser comparados com o sistema do corpo humano. Periodicamente, é comum uma pessoa ir ao médico se consultar, ou seja, esse profissional realizará procedimentos pautados na ciência para verificar

a eficácia dos sistemas do corpo humano, buscando precaver contra sérios problemas ou remediar contra as patologias encontradas. Por que não ser a consultoria contábil da mesma forma? O consultor tem a função de orientar a célula social para a eficácia. Essa orientação, no campo da consultoria, tem caráter analítico⁵, capaz de prever potenciais prejuízos ou diagnosticar problemas já em curso, apontando possíveis caminhos para resolução. Frisa-se que o conhecimento dos sistemas é importante para se reconhecer as necessidades da consultoria.

2.3.5 Perfil do Consultor Contábil

O principal agente da consultoria, o consultor, é, na sua essência da palavra, o portador do conselho, da orientação e do conhecimento.

Hoog (2006, p. 78), ao conceituar a consultoria contábil como “uma forma de auxiliar tecnicamente a gestão em um dado assunto, graças a conhecimentos especializados”, revela a importância desses para a realização da orientação. O consultor, então, deve dominar o conteúdo acerca da função a que se destina.

Sá (2012, p. 13) revela que a consultoria é o ápice do conhecimento contábil. Numa mesma proporção, afirma que: “no topo da carreira funcional está à emissão de opinião científica sobre as situações informadas, e especialmente, a orientação para a obtenção da prosperidade, tarefas pertinentes a assessores e consultores contábeis”.

Entende-se que a função do consultor encontra-se no topo da carreira da profissão contábil e necessita ser sábio. Não deve se limitar a conhecimentos específicos, mas ser amplo em seu saber. Frisa-se: os conhecimentos específicos devem estar sob o seu domínio, mas ainda é necessário absorver tantos outros. Isso trará ao profissional confiança perante os outros, sendo, por isso, uma referência.

Acerca disso, Sá (2012, p. 23) corrobora: “Um consultor contábil, portanto, precisa acumular um apreciável número de conhecimentos, além de valer-se de experiências e criatividade”.

Referidos conhecimentos segundo o autor compõe uma cultura necessária forma da por conhecimentos básicos e suplementares. Quanto aos primeiros são compostos da Doutrina Contábil, Direito, Economia e Administração; quanto aos últimos, são compostos pelas Matemáticas, Informáticas e Cultura Geral.

⁵ Vide capítulo Consultoria Contábil que explana sobre as características da consultoria e diagrama das etapas da consultoria contábil.

Afora os conhecimentos elencados para a emissão de um parecer preciso e eficaz, o consultor necessita desenvolver algumas habilidades, chamada por Hoog (2006, 79) de “princípio de observação e da experimentação”.

A observação baseia-se em saber pensar, numa visão holística, voltada para apurar o faro dos olhos, ou seja, perceber todos os elementos que compõe a situação e todos os caminhos possíveis de seguir. Já a experimentação está centrada na vivência do consultor. Esses princípios são fundamentais para uma boa consultoria.

No que concerne à atitude, o consultor deve ser proativo e interessado a dar o melhor de si a quem requereu seus préstimos. Deve ser interativo com o meio, persuasivo e transmissor de conhecimentos.

No campo da Psicologia, Sá (2012, p. 25) comenta a importância da inteligência emocional, no sentido de não deixar que as emoções pessoas se sobreponham à razão. O consultor necessita transmitir segurança e inspirar confiança, precisando também ser competente nesse quesito.

Por último, há de se explanar sobre a ética. A segurança e confiança citadas anteriormente dependem de um comportamento profissional correto do consultor, pautado nos bons costumes e filosofia de comportamento profissional.

Não é fácil ser consultor contábil. Prova disso é que é o topo da carreira do profissional contábil.

2.3.6 As micro e pequenas empresas

As micro e pequenas empresas representam um percentual considerável do total de empresas brasileiras, bem como do total dos empregos. Isso mostra a sua grande importância econômica e social, além de estarem espalhadas por todo o Brasil.

Existem quantidades de estudos significativos que denotam a importância das micro e pequenas empresas em todo o mundo. Entretanto, indiscutível o salutar reconhecimento, atém-se o presente trabalho em demonstrá-lo apenas por dados estatísticos.

Segundo o SEBRAE em parceria com o Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE) (2012, p. 27), as micro e pequenas empresas representavam 99% das empresas no Brasil, cerca de 6,3 milhões, 20% do Produto Interno Bruto e absorvem mais da metade dos empregos formais de estabelecimentos privados, tornam-se, portanto, essenciais à economia nacional.

2.3.7 Classificação das micro e pequenas empresas

Para fins de análises em estudos científicos e fiscais, no que concerne ao acompanhamento ativo dos Estados, além do ponto de vista prático, as empresas são segmentadas por características em diversas nações. É o que inserido na publicação Micro, Pequenas e Médias Empresas: Definições e Estatísticas Internacionais, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior⁶, a qual classifica as micro e pequenas empresas em diversas partes do mundo, seguindo critérios específicos.

Esses critérios de classificação das empresas são variados, segundo os inúmeros estudos acerca das características das empresas. As avaliações obedecem a critérios quantitativos e qualitativos, não existindo um consenso acerca disso.

Os critérios quantitativos são objetivos e são função de indicadores como o valor do ativo imobilizado, número de empregados, faturamento ou volume de vendas; cálculo do valor adicionado (para indústrias), valor e estrutura do capital social; número de dirigentes; consumo de energia; número de centros de lucro, dentre outros.

Por sua vez, os critérios qualitativos são subjetivos, baseando-se nas características individuais da empresa e respectivos processos, por exemplo, tipo de administração, envolvimento do proprietário nas atividades fins da empresa, acesso a crédito, tecnologia, formalidade e rigidez da estrutura organizacional.

No que concerne às micro e pequenas empresas, para Ferrari (1990 apud JACINTHO, 2004) as características que as tipificam com maior exatidão são:

- A administração geral da empresa é realizada por uma só pessoa, geralmente o próprio empresário;
- Existe contato pessoal entre a diretoria da empresa e a maior parte dos trabalhadores;
- A empresa é propriedade de uma só pessoa ou de uma família;
- A maior parte do seu mercado encontra-se na comunidade onde está inserida.

Enfim, não há único modelo de classificar as empresas. Todavia, deve-se levar em conta o conjunto de características comuns.

No Brasil, o critério de classificação das empresas que mais se destaca é definido pela Lei Complementar n.º 123/2006, também chamada de Lei Complementar do Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (LCMEPP).

⁶ A publicação está disponível no Portal da Câmara dos Deputados, no endereço eletrônico: <<http://www2.camara.gov.br/fiquePorDentro/temasanteriores/propagandaeleitoral/pdf/defineMPE.pdf>>.

Referida lei se baseia em características quantitativas (objetivas), qual seja, o faturamento. Neste contexto, dividiram-se as empresas em portes (micro, pequeno, médio e grande), segundo resultado do faturamento no ano calendário (exercício). Ressalta-se que esta classificação possui tendências fiscais, pois para cada porte (grupo) há uma forma de tributação.

O presente trabalho tem como objeto de estudo as micro e pequenas empresas, baseadas no aludido critério do faturamento, definido pela Lei Complementar do Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, por ser atualmente a mais utilizada no Brasil.

A definição relativa a essa classificação, bem como o conceito de empresa foram já expostas no capítulo que trata sobre os conceitos gerais.

2.3.8 Características das micro e pequenas empresas

As micro e pequenas empresas apresentam características inerentes à sua gestão e processos e relativas ao mercado. Tais características, não raramente, são marcadas pelo perfil do proprietário. Em torno disso, possuem tanto aspectos positivos quanto negativos.

Segundo o professor Jacintho (2004, p. 60), as principais características positivas são a “flexibilidade e agilidade na produção e a centralização do comando”. Essas mesmas características, sob uma nova ótica podem ser percebidas de um modo negativo. Por exemplo, a centralização implica muitas vezes rejeição à orientação ou falta de delegação de atividades rotineiras.

Uma comparação ainda pode ser feita: a inércia de uma empresa de grande porte e a de pequeno porte. Uma decisão numa pequena empresa leva menos tempo para promover efetivas transformações do que numa grande empresa, em razão dessa agilidade e flexibilidade. Todavia, se a decisão é equivocada, na pequena empresa pode-se comprometer, irreversivelmente, a vida da entidade. Ou seja, o baixo grau de inércia pode funcionar positivamente ou negativamente, dependendo da situação.

No que concerne à gestão, ponto chave a qual a Contabilidade está vinculada, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2003, p. 18) desenvolveu um amplo estudo sobre as principais características de gestão das MPE brasileiras, entre os principais achados estão:

- Baixo volume de capital empregado;
- Altas taxas de natalidade e mortalidade;

- Presença significativa de proprietários, sócios e funcionários com laços familiares;
- Grande centralização do poder decisório;
- Não distinção da pessoa física do proprietário com a pessoa jurídica, inclusive em balanço contábeis;
- Registros contábeis pouco adequados;
- Contratação direta de mão-de-obra;
- Baixo nível de terceirização;
- Baixo emprego de tecnologias sofisticadas;
- Baixo investimento em inovação tecnológica;
- Dificuldade de acesso a financiamento de capital de giro;
- Dificuldade de definição dos custos fixos;
- Alto índice de sonegação fiscal;
- Contratação direta de mão-de-obra;
- Utilização intensa de mão-de-obra não qualificada ou sem qualificação.

Não é surpreendente a pesquisa do instituto, pois as MPEs estão intensamente presentes na vida do cidadão brasileiro. Em suma, as características que mais chamam a atenção são a gestão informal, baixa qualidade gerencial e escassez de recursos.

Em face das complexidades presentes nos pequenos empreendimentos, não é à toa que um dos principais problemas é a sua vida curta. Segundo o SEBRAE (apud BRASIL, 2011, p. 1) , “58% das empresas de pequeno porte fecharam as portas antes de completar cinco anos. Em relação a 2009, este índice era de 62%. Entre os principais motivos descritos pelos empreendedores estão a falta de clientes (29%), capital (21%), concorrência (5%), burocracia e os impostos (7%)”.

Ainda segundo o SEBRAE, outros fatores influenciam no processo de mortalidade das MPEs como a falta de planejamento, de técnicas de *marketing*, de avaliação de custos e fluxo de caixa, entre outros.

Cabe, diante dos fatos apontados, a utilização plena do conhecimento contábil, na forma de consultoria, no intuito de mitigar os riscos de morte desses pequenos empreendimentos. Vai ainda além, pois não basta apenas sobreviver, mas crescer é o lema que a consultoria leva para esse público-alvo.

2.3.9 As Relações entre os profissionais de Contabilidade e as MPEs

O conhecimento gerencial é condicionante vital para o sucesso de qualquer empresa. No sentido de propiciar a prosperidade, necessário se faz a utilização de informações sobre os negócios, úteis aos gestores.

Cabe ao profissional contábil oferecer aos gestores informações contábeis acerca da atividade econômico-financeira desenvolvida, em tempo hábil e oportunamente. Ao empresário, cabe a assimilação.

Todavia, conforme demonstrado na pesquisa do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2003, p. 18), indicadas no capítulo que trata das características das MPEs, nem sempre a maioria dos pequenos empreendimentos consigna o entendimento sobre a necessidade do conhecimento contábil para a gestão.

Esse é o perfil dos pequenos empresários, que são movidos mais pela motivação de prosperar com seu empreendimento, que, não raramente, é também o meio do seu sustento.

Por outro lado, os escritórios de Contabilidade funcionam em modelos pré-definidos, que remontam a função de aplicadores das leis tributárias. Sob esta perspectiva afirma Ferronato (2011, p. 29):

Em vez de apontar novos caminhos e de viabilizar soluções criativas para os antigos problemas dos menores executivos, com perplexidade percebemos repetidos padrões. Sob esta ótica enxergamos os contadores envolvidos, quase exclusivamente, como auxiliares do Fisco, da burocracia, da Previdência Social e da lei trabalhista, todavia, pagos pelas empresas.

É, definitivamente, uma contradição, pois, se é o contador é pago por uma empresa, deveria ser esta o seu cliente e não o Estado, a quem atende suas exigências.

Enfim, o contador é percebido como um apurador de impostos, que cobra pela prestação de serviços destinados a cumprir as obrigações impostas pelo Estado às empresas, deixando de lado o papel de oferecer informações úteis à decisão dos empreendedores.

Nessa mesma linha, a orientação contábil se volta muitas vezes para aspectos fiscais. Assim critica Ferronato (2011, p. 30): “eis que a parte da consultoria da profissão tem se limitado a aspectos fiscais, sociais e jurídicos.”

O Ferronato (2011, p. 38) em questão realizou entre os anos de 2008 e 2009 um estudo acerca das relações entre os escritórios de Contabilidades e as MPEs. Dentre os resultados obtidos, destacam-se:

- 52,86% dos empresários não possuem conhecimentos de Finanças e Contabilidade suficientes para analisar as informações contidas nas demonstrações financeiras;
- 68,57 dos empresários dizem que não têm conhecimento suficiente para analisar demonstrações contábeis.⁷
- 53% não elaboram projeções de resultados nem dos fluxos de caixa futuros;
- 71% dos profissionais contábeis não enviam relatórios gerenciais aos pequenos empresários;
- 85% desses profissionais alegam que o principal dessa omissão é a incompleta remessa de todos os documentos necessários à escrituração.

A pesquisa confirma que os empresários das MPEs não têm conhecimento acerca das informações contábeis, necessárias à boa gestão; não possuem capacidade de analisar a real situação patrimonial e financeira, nem projetar os resultados futuros; os contadores, em sua grande parte, como não oferecem demonstrativos contábeis, não cumprem o objetivo da Contabilidade, que é subsidiar a tomada de decisão; as informações contábeis geradas são deturpadas, pois carecem de utilidade, oportunidade, clareza e integridade.

Com base na supramencionada pesquisa, pode-se afirmar que a relação entre as MPEs e os escritórios de Contabilidade é deficitária. A Ciência Contábil não é desenvolvida em sua essência, pois não cumpre o papel de fornecer informações úteis à administração empresarial.

Esses motivos levam os pequenos empreendimentos, frequentemente, a problemas de escassez de capital, que é um dos problemas responsáveis pela alta taxa de mortalidade dos pequenos negócios.

Levam-nas, também, por vezes, a buscarem um profissional capaz de diagnosticar e apontar caminhos capazes de reverter uma situação desfavorável. Todavia, o mais adequado é adotar uma orientação plena e continuada.

⁷ Há diferença entre conhecimento suficiente para analisar as informações contidas nas demonstrações financeiras e conhecimento suficiente para analisar as demonstrações contábeis. O primeiro diz respeito à análise simples, por exemplo, saber identificar e interpretar um resultado do exercício positivo ou negativo em determinado exercício, ou o que significa os valores contidos num balanço patrimonial, na conta disponibilidades. Já o segundo se refere ao conhecimento para análise composta, por exemplo, de indicadores contábeis, normalmente concernentes à análise de demonstrações financeiras, como índice de liquidez, rentabilidade, grau de endividamento.

3 METODOLOGIA

A metodologia representa os caminhos traçados para desenvolvimento da pesquisa. Na definição de Beuren et al. (2004, p. 83), “os procedimentos na pesquisa científica referem-se à maneira pela qual se conduz o estudo e, portanto, se obtêm os dados”.

Nesse sentido, buscou-se no presente capítulo explicar acerca dos procedimentos metodológicos utilizados e suas características.

Recorreu-se, primeiramente, à utilização de uma pesquisa exploratória, no intuito de um melhor entendimento do tema.

Segundo Mattar (1996), os estudos exploratórios têm como finalidade aprofundar o conhecimento do pesquisador sobre o assunto estudado. Podem ser usados, para facilitar a elaboração de um questionário ou para servir de base a uma futura pesquisa, ajudando a formular hipóteses, ou na formulação mais precisa dos problemas de pesquisa.

Esse tipo de pesquisa possibilitou, inicialmente, perceber a importância da consultoria contábil e de que forma é praticada nas MPEs, servindo de amparo para nortear a elaboração dos objetivos e questionário, conforme explicação adiante. Para execução dessa fase inicial, foram realizados dois procedimentos: levantamento bibliográfico e entrevista.

Segundo Vergara (2007, p.48), a pesquisa bibliográfica “é o estudo sistematizado desenvolvido com base em material publicado em livros, revistas, jornais, redes eletrônicas, isto é, material acessível ao público em geral”.

Desta forma, buscou-se colher um maior número de informações sobre consultoria contábil e micro e pequenas empresas, em diversas fontes, principalmente livros e materiais disponíveis na internet (artigos, dissertações, manuais, dentre outros), a fim de familiarizar-se mais com a temática.

Paralelamente, o segundo procedimento foi delineado pelas entrevistas informais, no intuito de facilitar a captação de informações em menos tempo. Conforme preceituado por Martins e Theóphilo (2009), entrevista é a técnica de obtenção de informações e dados pelo pesquisador, com o objetivo de melhor compreender o significado das respostas atribuídas pelos entrevistados em contextos não estruturados. Representa, assim, um instrumento de coleta de dados.

A entrevista consistiu em verificar com três consultores se a consultoria contábil é um serviço utilizado pelas MPEs com as devidas justificativas. Com base nessa coleta, em conjunto com a pesquisa bibliográfica, percebeu-se a tendência de que a consultoria contábil é um serviço pouco utilizado em relação ao universo dos pequenos negócios, sendo apontados

alguns motivos, como o baixo orçamento dessas organizações; falta de profissionais competentes; e falta de confiança no contador e nos resultados da consultoria contábil.

O critério de definição dos consultores entrevistados foi em razão da afinidade pessoal e profissional com o pesquisador.

A partir da referida pesquisa exploratória, em que se pôde familiarizar melhor com o tema, partiu-se para o segundo momento de estudos, mediante pesquisa descritiva e de campo.

Martins (2002, p. 36) afirma que a pesquisa descritiva “tem como objetivo a descrição das características de determinada população ou fenômeno, bem como o estabelecimento de relações entre variáveis e fatos”. Nesse sentido, procurou-se evidenciar a utilização ou não da consultoria contábil, fenômeno que envolve quem presta esse serviço (consultor) e quem o utiliza (as MPEs), mediante a utilização da pesquisa descritiva e de campo.

A pesquisa de campo é uma fase que é realizada após o estudo bibliográfico, para que o pesquisador tenha um bom conhecimento sobre o assunto, pois é nesta etapa que ele vai definir os objetivos da pesquisa, as hipóteses, definir qual é o meio de coleta de dados, tamanho da amostra e como os dados serão tabulados e analisados. (MARCONI & LAKATOS, 2002)

Este procedimento do presente trabalho constituiu uma das partes mais trabalhosas, no sentido de que foi nesta fase que se elaborou os questionamentos e objetivos geral e específicos, para, na sequência, atendê-los e colocar em teste a hipótese.

O universo, representado pelas micro e pequenas empresas localizadas no Shopping Conquista Sul e os escritórios de Contabilidade que prestam o serviço de consultoria contábil, localizados em Vitória da Conquista-BA.

A escolha por dois universos é relevante, na medida em que se busca ter uma prova e uma contraprova. Para identificar quais escritórios de Contabilidade que realizam consultoria contábil foi feita, inicialmente, entrevista por telefone, em que se procurou saber quantos e quais realizam ou não esse serviço. Posteriormente, para desenvolvimento da pesquisa de campo, o instrumento de coleta de dados utilizado foi representado por dois questionários, um para as MPEs e outro para os escritórios de Contabilidade, buscando identificar características individuais e cruzar as informações contidas. No tópico seguinte, foram indicadas algumas considerações acerca dos universos.

Raupp e Beuren (2008, p.130) definem questionário como “um instrumento de coleta de dados constituído por uma série ordenada de perguntas que devem ser respondidas por escrito pelo informante, sem a presença do pesquisador”. Os questionários aplicados foram fechados e de múltipla escolha. A escolha por esse tipo de teve o objetivo de facilitar o

trabalho de coleta de dados, tanto das respostas quanto para a tabulação dos resultados. Foram aplicados aos proprietários, gestores ou principais responsáveis das empresas indicadas, durante o período situado entre os meses de junho a julho de 2013.

Considerando as pesquisas e procedimentos elencados para desenvolver este trabalho, o método de abordagem utilizado para a interpretação dos resultados foi o qualitativo. Raupp e Beuren (2008) afirmam que as pesquisas qualitativas realizam análises profundas em relação ao objeto ou fenômeno de estudo, procurando destacar e conhecer as características não observadas nas pesquisas quantitativas.

Frisa-se que a tabulação dos questionários aplicados demonstraram informações quantitativas, todavia, a inter-relação das respostas entre os dois universos e a respectiva análise, baseada tanto em evidências de objetividade quanto de subjetividade, sendo esta a mais recorrente, denota que a abordagem que prevalece é a qualitativa.

Em síntese, esta pesquisa é classificada quanto à metodologia da seguinte forma:

- Quanto aos objetivos: foi utilizado o método exploratório e descritivo, pois num primeiro momento buscou colher o máximo de informações, principalmente em livros e com alguns consultores, para, em sequência, interpretar a realidade por simples observações e coleta de dados, sem interferência entre os objetos pesquisados, atendendo assim aos objetivos do presente trabalho;
- Quanto aos procedimentos: empregou-se o método de pesquisa bibliográfica, no intuito de embasar cientificamente a pesquisa, em conjunto com pesquisa de campo, buscando colher dados sobre a consultoria contábil aplicada às micro e pequenas empresas, através de entrevistas e questionários fechados;
- Quanto à abordagem do problema: foi utilizado o método de pesquisa qualitativo, a fim de atestar as questões sugeridas com explicações necessárias aos resultados obtidos.

3.1 CONSIDERAÇÕES ACERCA DO UNIVERSO DE PESQUISA

O primeiro universo de pesquisa definiu-se pelas micro e pequenas empresas localizadas no Shopping Conquista Sul, em Vitória da Conquista. A escolha do local se deveu por ser um complexo de empresas, cuja quantidade de empresas fornece respaldo à pesquisa.

Inaugurado em junho de 2006, o Shopping Conquista Sul é o maior centro de compras, lazer e entretenimento do Sudoeste da Bahia, localizado em Vitória da Conquista, na Avenida

Juracy Magalhães, 3340 - Bairro: Felícia. CEP: 45055-900, em área privilegiada e de fácil acesso.

Segundo informação disponibilizada pela administração do shopping, essa megaempreendimento conta com fluxo mensal de 500 mil pessoas, possui um mix de lojas que reúne grandes franquias nacionais, internacionais, além de reconhecidos estabelecimentos varejistas de Vitória da Conquista.⁸

O Shopping Conquista Sul é agente ativo no processo de desenvolvimento da cidade, sendo a prova do dinamismo que caracteriza a economia regional. Conta com 08 lojas-âncoras⁹, 05 *megastores*¹⁰, aumento para 190 lojas satélites, e, já em andamento, uma terceira expansão.

Aproveitando a onda de crescimento que tomou conta de Vitória da Conquista, o Shopping Conquista Sul vem crescendo junto, atraindo investidores regionais e de todo o Brasil.

Considerado como influente, o fluxo mensal de pessoas e a quantidade de empresas contidas, o Shopping foi o local escolhido para aplicação dos questionários, tendo como objetivo o levantamento de informações.

Atualmente no shopping estão alocadas 119 empresas, incluindo atividades de comércio, serviço (uma boa parte relacionada à alimentação) e turismo, além de várias franquias nacionais e internacionais, conforme relação fornecida pela administração, a qual foi importante para delimitação do universo.

Por meio da análise da referida relação e da própria aplicação dos questionários, no que diz respeito às respostas da questão que trata do faturamento, foram identificadas empresas de médio e grande porte, as quais foram excluídas da análise, num total de 21. Todavia, foram identificadas 98 micro ou pequenas empresas, número a que se delimitou como o universo da pesquisa.

Os questionários foram entregues a todas elas, entretanto, apenas 63 foram respondidos, o que demonstra uma amostra expressiva de 64% do total de micro e pequenas empresas contidas num espaço múltiplo, de diversas características.

O segundo universo foi definido pelos escritórios de Contabilidade que prestam serviços de consultoria contábil. Para delimitação, em auxílio com o Conselho Regional de

⁸ Disponível em <<http://www.shoppingconquistasul.com.br/shopping/>>

⁹ Lojas âncoras significam estabelecimentos que visam atrair um maior número de consumidores para o shopping, representadas principalmente por lojas departamentais, de variedades, supermercados. (HIRSCHFELDT, 1986 apud GRASSIOTTO, 2007)

¹⁰ *Megastores* é um termo em inglês que significa megalojas ou grandes lojas de departamento.

Contabilidade da Bahia (CRC-BA), através das informações contidas na página na internet¹¹, verificou-se que existem 51 escritórios sociedades e 84 escritórios individuais em Vitória da Conquista-BA, perfazendo o total de 135 escritórios.

O CRC-BA, Delegacia de Vitória da Conquista, disponibilizou relação dos escritórios, todavia, desatualizada. Em solicitação à Delegacia em Salvador, também não se obteve êxito, pois se alegou que se tratava de informações pessoais e restritas. Em face desse impasse, em pesquisa ao 102 Conquista¹², site de busca telefônica disponível na internet, buscou-se incrementar a lista disponibilizada pelo CRC-BA, Delegacia de Vitória da Conquista. Identificou-se, então, 137 escritórios de Contabilidade, quantidade muito próxima daquela divulgada pelo CRC-BA, com respectivos telefones.

O procedimento adotado para filtrar, primeiramente, os escritórios que realizam consultoria contábil foi o contato telefônico, em que, por meio de entrevista, foi perguntado se realiza ou não esse serviço consultivo, com as devidas explicações. A escolha da entrevista por telefone se deveu por ser a mais rápida para seleção do universo, bem como não necessitar de deslocamento. Desta forma, obteve-se que 34 escritórios afirmaram que realizam consultoria contábil.

O segundo filtro foi efetuado na passagem do questionário aos escritórios de Contabilidade, dos quais 31 responderam. Referido questionário foi deixado nos escritórios de Contabilidade. Continha uma questão teste, que difere consultoria de assessoria, serviços que na prática são confundidos. Esta tem uma função auxiliar, enquanto aquela tem função analítica, conceitos explicitados no referencial teórico. A questão objetivou assinalar qual o exemplo da prestação do serviço de orientação ao cliente, incluindo desde a simples explicação e comentários, assessoria, até a consultoria caracterizada pela análise e proposição de soluções.

O resultado final obtido foi que 22 escritórios prestam serviço de consultoria contábil, definindo-se assim o outro universo da pesquisa. Os demais escritórios (9) que responderam o questionário prestam orientação, mas em nível de assessoria, serviço que não é objeto deste trabalho.

Quanto à metodologia para obtenção dos resultados, fazem-se necessárias algumas considerações acerca dos cálculos empregados.

¹¹ Disponível em: <<http://www.crcba.org.br/index.php?pg=registro/registro.php>>.

¹² Disponível em: < http://conquista.102conquista.com.br/index.php?estadotopo=5&consulta_cidadevtopo=http%3A%2F%2Fwww.102conquista.brasil102.com.br¶mType=paramTypeNomeAtividade¶mValue=Cont%C3%A1bil&option=com_busca102&view=busca102>.

Os resultados expostos nos gráficos contidos no tópico a seguir (análise dos dados) foram obtidos por aplicação de regras de proporção matemática (regra de 3). As exceções foram cinco questões.

A questão 5 do questionário destinada às MPEs teve seu resultado evidenciado pela aplicação de média aritmética simples.

As questões 11 e 14 desse mesmo questionário e 10 e 11 do questionário destinado aos escritórios de Contabilidade tiveram seus respectivos resultados obtidos pela aplicação de média ponderada.

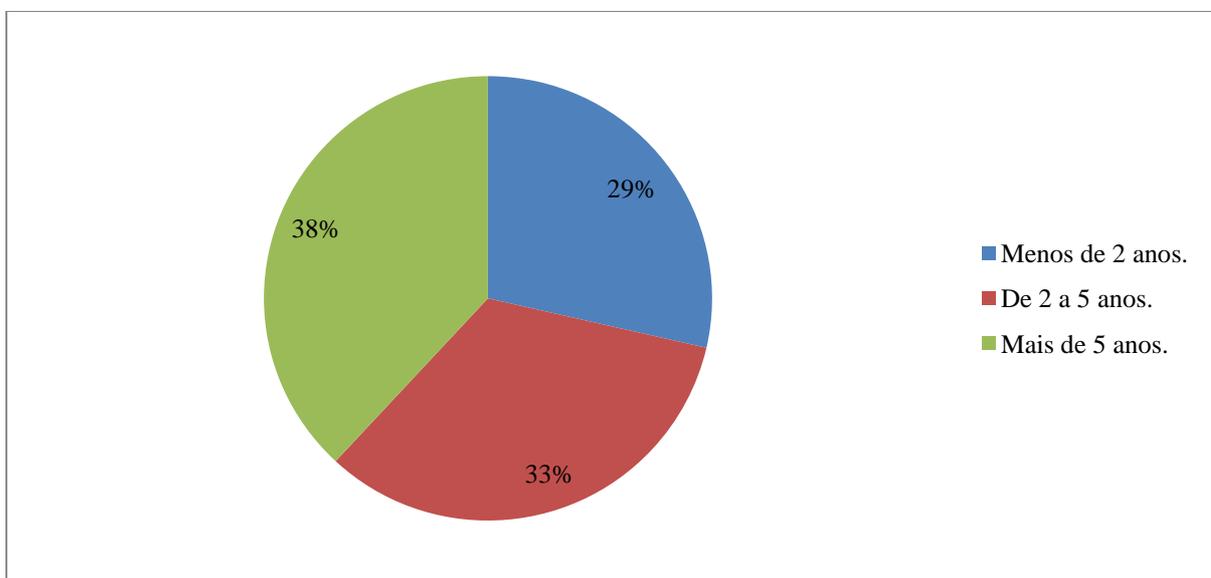
As principais dificuldades para a construção do presente trabalho foram evidenciadas pela falta de uma lista atualizada dos escritórios de Contabilidade em Vitória da Conquista-BA, suprida com a utilização de pesquisa em sites de busca telefônica, e, muitas vezes, a indisponibilidade das pessoas inseridas nos universos para responder os questionários, o que ocasionou mais deslocamentos e tempo para recolher as respostas.

4 ANÁLISE DOS DADOS

Este capítulo é destinado à análise dos resultados obtidos mediante aplicação dos questionários para as MPEs e escritórios, conforme descrito na metodologia. Realizou-se também um comparativo entre as respostas dos dois universos pesquisados.

4.1 PERFIL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS LOCALIZADAS NO SHOPPING CONQUISTA SUL, EM VITÓRIA DA CONQUISTA – BA

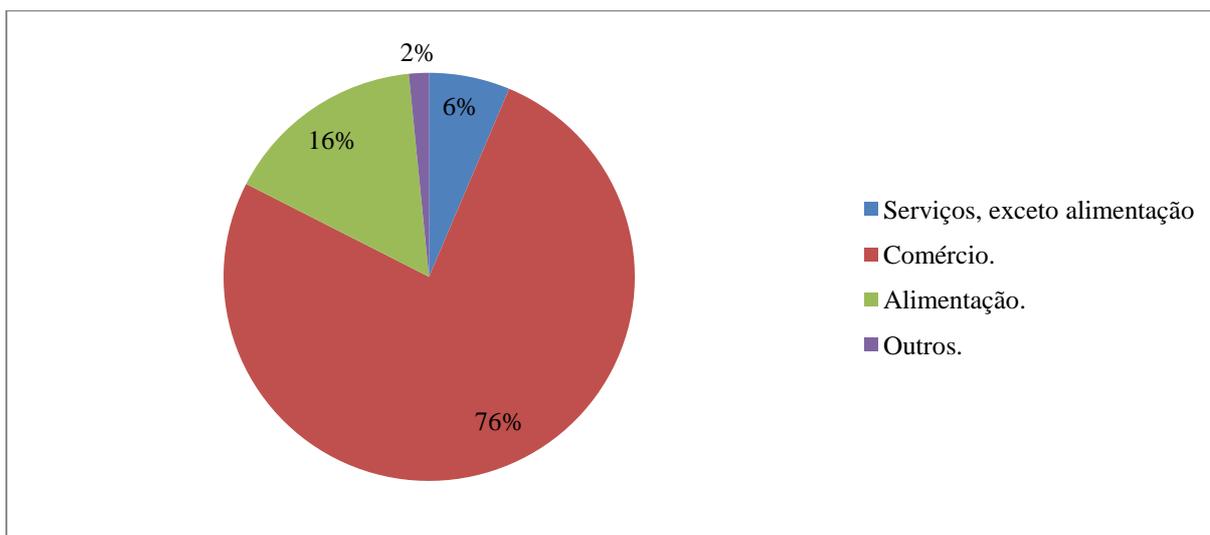
Gráfico 1 – Tempo de existência



Fonte: Dados da pesquisa (2013).

O tempo de existência das MPEs do Shopping Conquista Sul encontra-se equilibrado, havendo ligeiramente uma maior quantidade de empresas com mais de 5 anos.

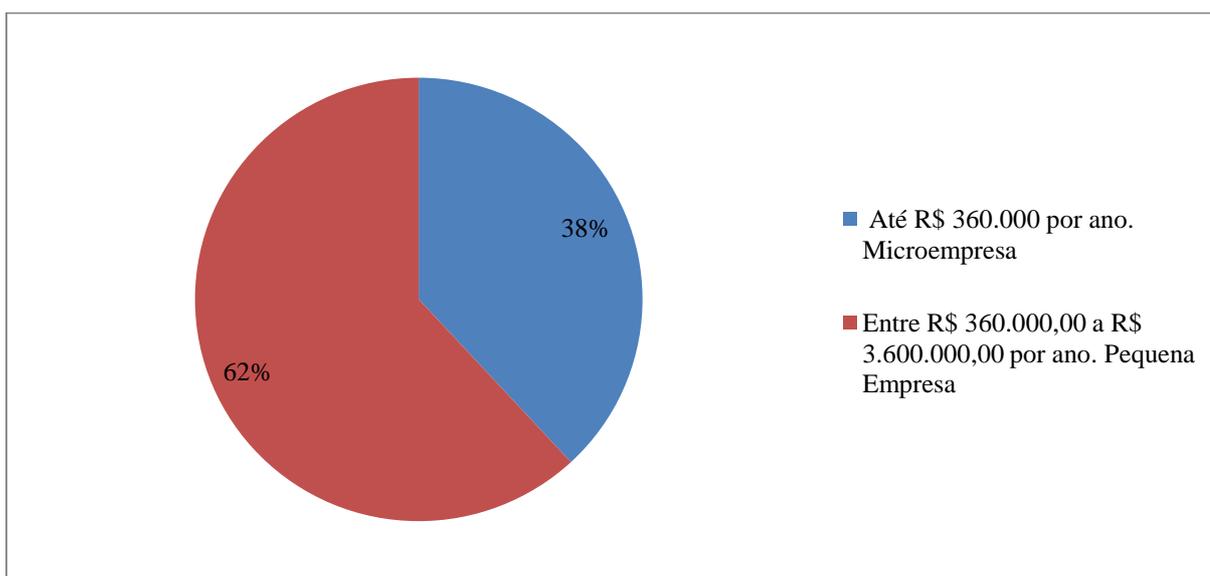
Uma das razões desse equilíbrio é a quantidade de expansões, no total de duas, há três e cinco anos, as quais abriram espaços para implantação de novas lojas.

Gráfico 2 – Atividade Econômica

Fonte: Dados da pesquisa (2013).

O Shopping Conquista Sul apresenta em sua maioria empresas voltadas para a comercialização de produtos, ligados principalmente à moda. Em consequência, a segunda posição representada pelas empresas de alimentação é reflexo de um espaço múltiplo, que contempla também áreas de lazer e entretenimento, localizadas principalmente na praça de alimentação. Desta forma, os visitantes podem unir lazer e alimentação.

Inserida em outros, há somente uma empresa classificada em turismo.

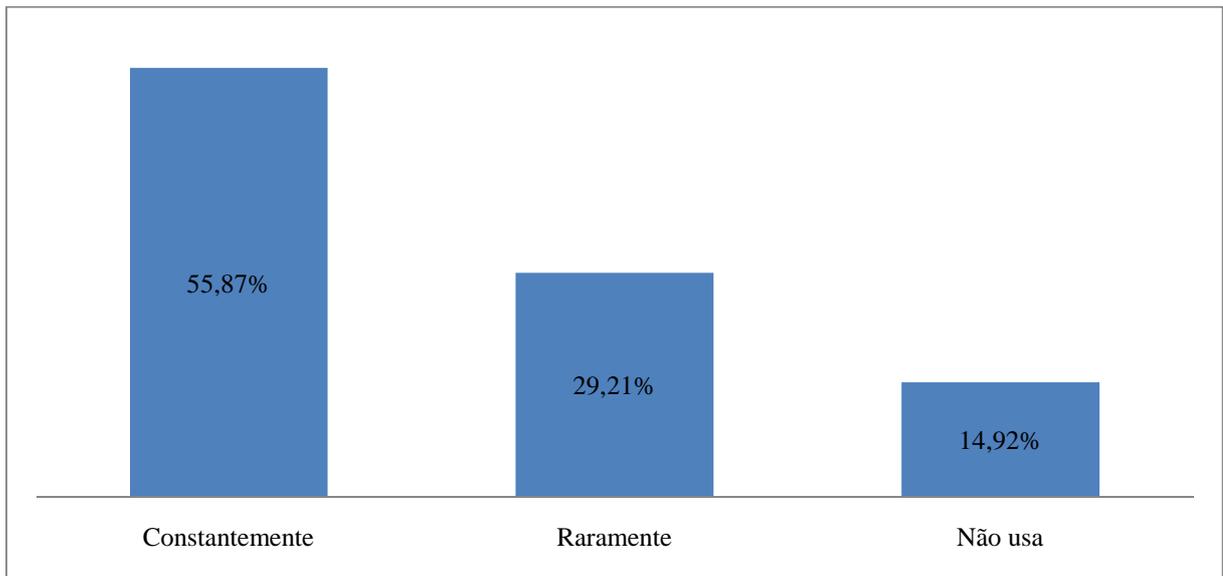
Gráfico 3 – Faturamento/Porte

Fonte: Dados da pesquisa (2013).

As empresas alocadas no Shopping Conquista Sul são em maioria caracterizadas por serem de pequeno porte.

Um dos motivos é a quantidade de franquias nesse espaço, que requerem um faturamento compatível com o investimento realizado para implantação e com os custos envolvidos. Outro fator é o grande fluxo de pessoas nesse espaço empresarial e de lazer, que contribui para o consumo e um faturamento dos pequenos negócios cada vez maiores.

Gráfico 4 – Frequência da utilização das informações contábeis-financeiras pelas MPes



Fonte: Dados da pesquisa (2013).

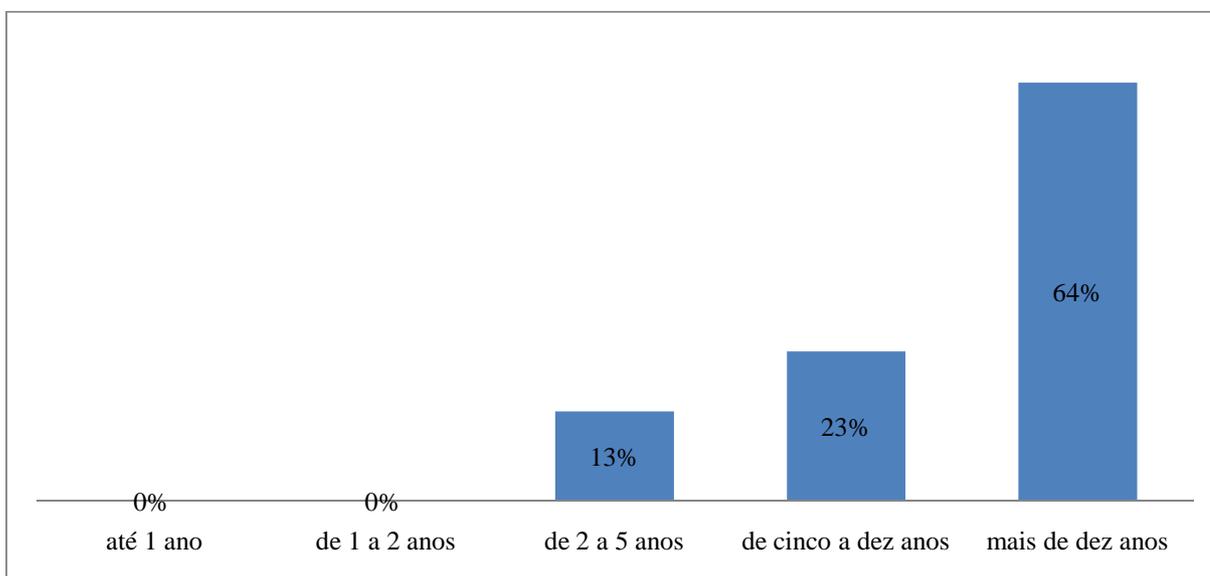
A utilização das informações contábeis é um aspecto que denuncia a qualidade de gestão dos empreendimentos. Pesquisas citadas no decorrer do trabalho, no capítulo destinado ao referencial teórico, revelam que as micro e pequenas empresas são caracterizadas por uma gestão informal e deficitária.

Todavia, percebe-se que as micro e pequenas empresas localizadas no Shopping Conquista Sul, na maior parte das vezes, utilizam as informações contábeis essenciais à gestão. Um dos fatores responsáveis é o grande número de franquias que demandam por um maior acompanhamento e controle empresarial.

Em suma, as micro e pequenas empresas do Shopping Conquista Sul são homogêneas em relação ao tempo de existência; em grande parte apresentam faturamento de pequeno porte, desenvolvendo atividade de comércio e apresentando maior frequência de utilização das informações contábeis/financeiras para a gestão.

4.2 PERFIL DO CONSULTOR CONTÁBIL

Gráfico 5 – Tempo de atuação como profissional da Contabilidade

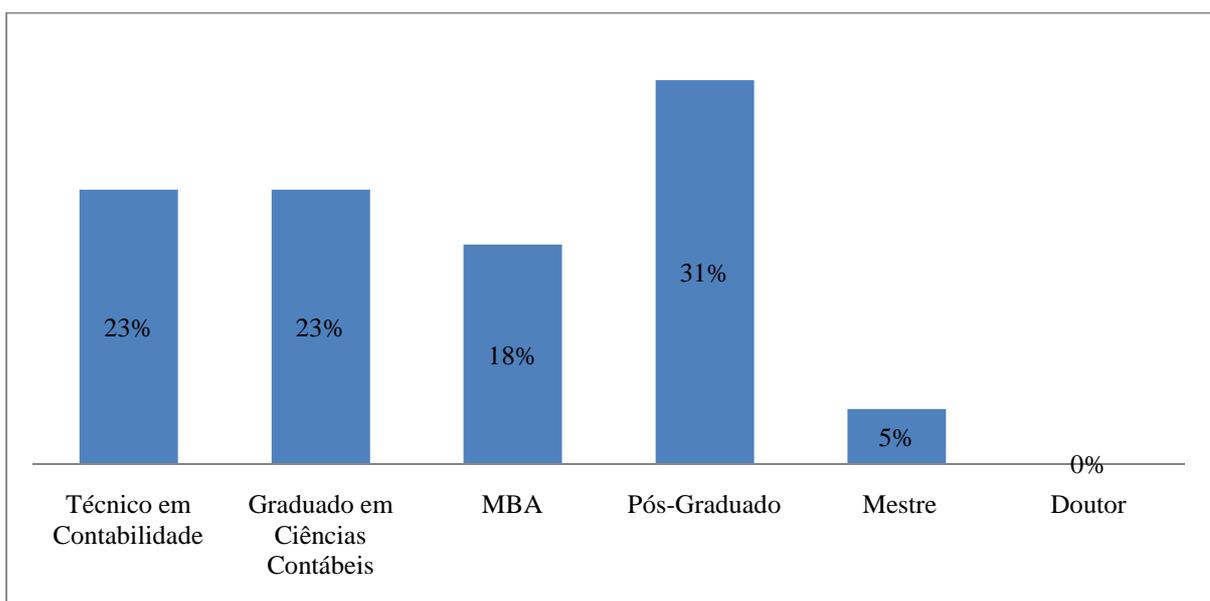


Fonte: Dados da pesquisa (2013).

Percebe-se nitidamente que a maioria dos consultores possuem vários anos de atividade como profissional em Contabilidade, revelando o acúmulo de experiência.

Segundo revela Hoog (2006), o princípio da experimentação, representado pela vivência do consultor, é salutar para o bom desempenho da atividade consultiva.

Gráfico 6 – Formação do Consultor

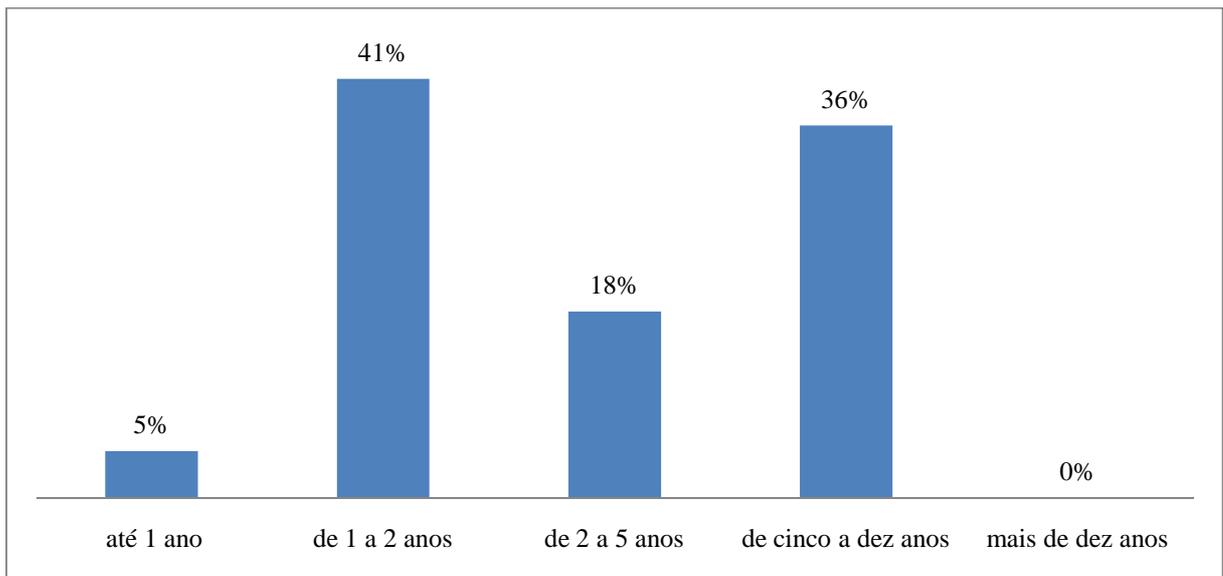


Fonte: Dados da pesquisa (2013).

Os dados do Gráfico 6 descritos demonstram que 77% dos consultores são bacharéis em Contabilidade. Mais da metade (55%) possuem especialização. No universo ainda existem 5% de mestres.

O resultado obtido está em consonância com o que preceitua Sá (2012), que os conhecimentos da Doutrina Contábil são indispensáveis para a formação de um consultor.

Gráfico 7 – Tempo de atuação do consultor



Fonte: Dados da pesquisa (2013).

Encontra-se a maioria dos profissionais classificados na faixa de em 1 a 2 anos de atividade consultiva. Demonstra que encontraram o nicho profissional da consultoria como uma oportunidade nesses últimos tempos. Pode também ser percebida como uma necessidade das empresas, em face das complexidades surgidas recentemente, quanto à competitividade, crescimento, atendimentos às legislações fiscais, dentre outros motivos, para os quais requerem um melhor acompanhamento do consultor.

Hoog (2006) afirma que a experiência é fator determinante na consultoria. Embora não esteja evidente neste quesito relativo ao tempo de atuação como consultor, mas ao comparar com o gráfico 7 – Tempo de atuação como profissional de Contabilidade, esclarece-se que, em maioria, possuem mais de 10 anos.

Sinteticamente, percebe-se que os consultores pesquisados possuem experiência, com ressalva, por possuírem pouco tempo de atuação na atividade consultiva; a grande parte possui Bacharelado em Contabilidade e a maioria possui pelo menos uma especialização.

4.3 QUANTIDADE DE ESCRITÓRIOS QUE REALIZAM CONSULTORIA CONTÁBIL

Tabela 1 – Escritórios que realizam consultoria contábil

	Quantidade	Percentual
Total de escritórios de Contabilidade	135	100%
Total de escritórios que prestam consultoria contábil	22	16%

Fonte: Dados da pesquisa (2013).

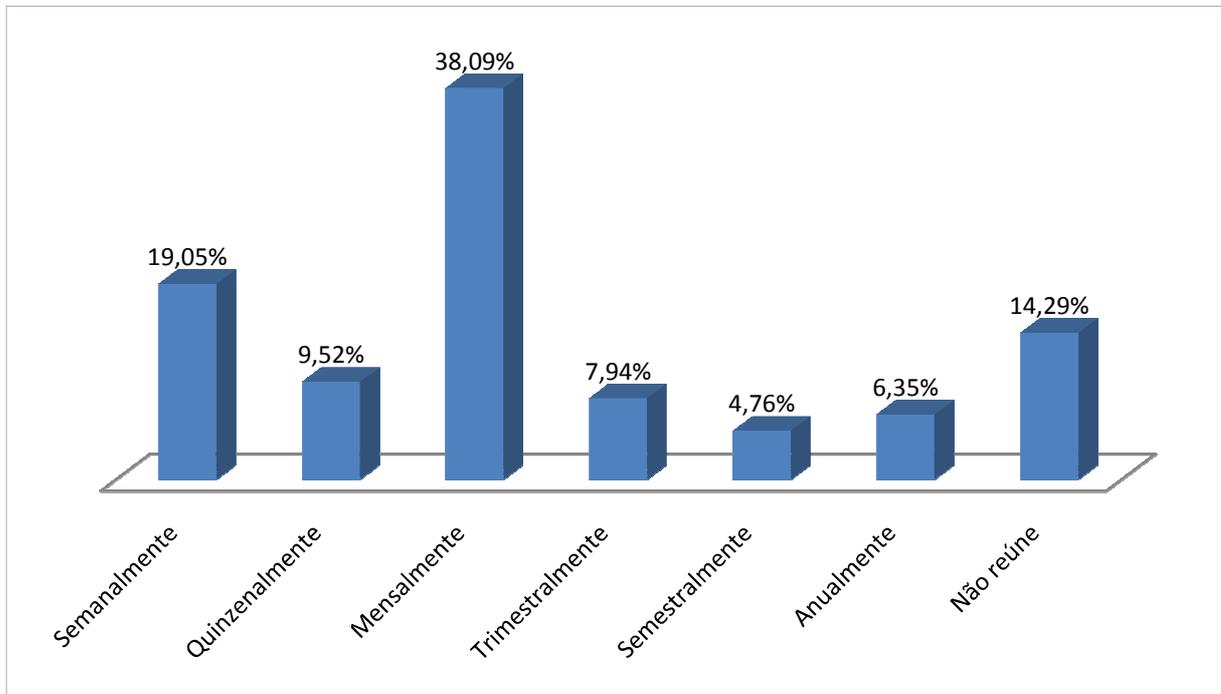
Existem em Vitória da Conquista poucos escritórios que prestam serviços de consultoria. Isso denota também que há pouca utilização da consultoria contábil. Todavia, existe mercado de atuação, principalmente, as micro e pequenas empresas.

A forma de obtenção da quantidade de escritórios de Contabilidade que prestam consultoria encontra-se descrita no capítulo destinado à metodologia.

A pouca quantidade está associada às dificuldades da realização da consultoria contábil, as quais serão tratadas nos gráficos abaixo.

4.4 RELAÇÃO EMPRESA-CONTABILIDADE

Gráfico 8 – Frequência da Relação MPE e contador, segundo as MPEs



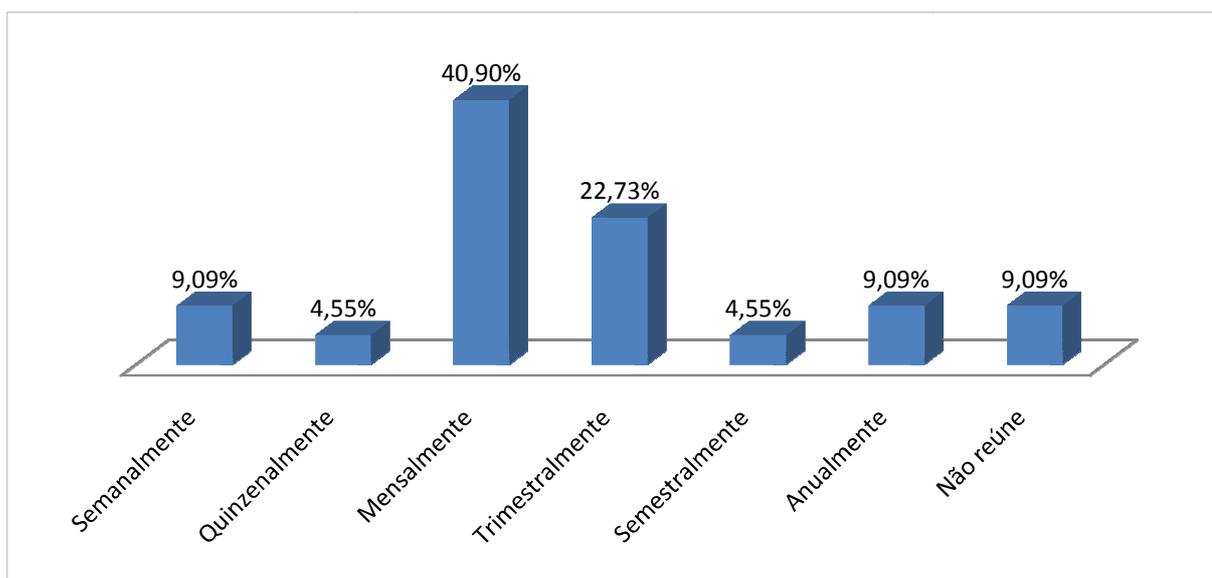
Fonte: Dados da pesquisa (2013).

É factível entre as MPEs pesquisadas que a relação entre empresa-contador ocorre com uma frequência satisfatória, sendo a maioria mensal, seguida de semanalmente. Em outro extremo, considerável público alega que não reúne com o contador.

A Contabilidade moderna prima pela utilidade das informações acerca da dinâmica patrimonial à gestão e para isso, o relacionamento entre empresa-contador deve ser constante. Quando isso ocorre, existe orientação, disseminação do conhecimento contábil, e, conseqüentemente, consultoria. Por outro lado, as empresas que não reúnem denunciam, de pronto, que o contabilista tem a função de atender as exigências legais e fiscais. Logo, não realizam efetivamente a consultoria contábil.

Já entre os escritórios de Contabilidade, também é consenso que reúnem com as empresas mensalmente.

Gráfico 9 – Frequência média do relacionamento entre contador e empresas, segundo o contador



Fonte: Dados da pesquisa (2013).

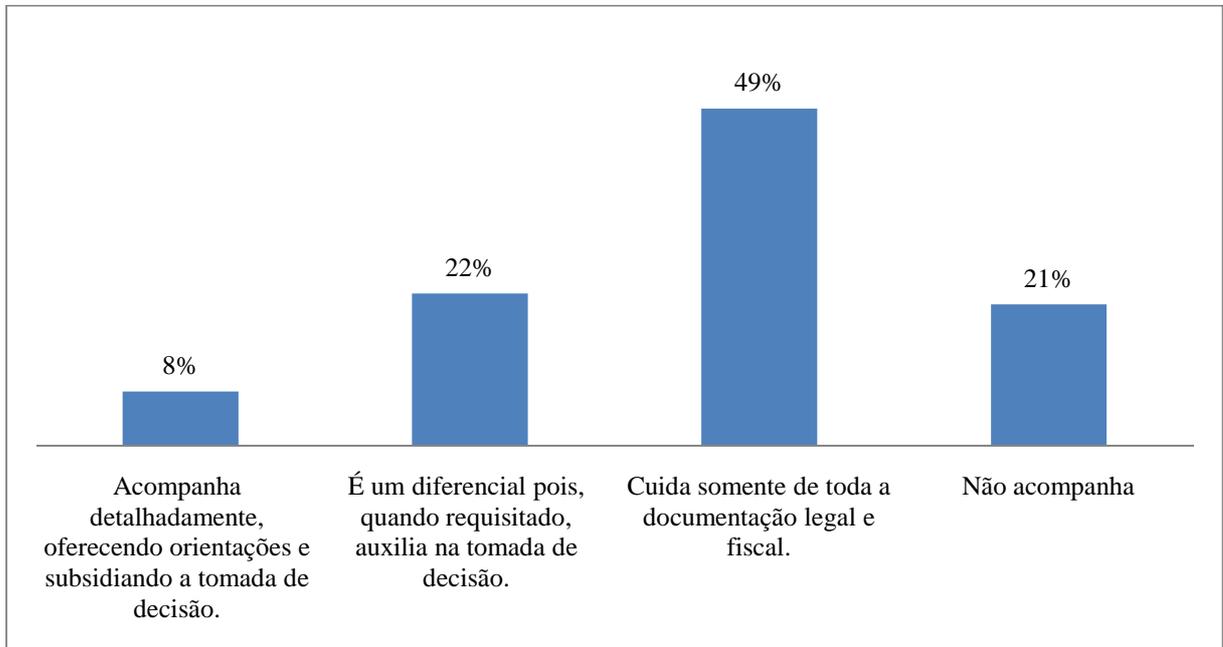
Em comparação com as respostas das MPEs, diverge mais expressivamente quanto à frequência semanal, a qual mais se aproxima de um relacionamento contábil constante, podendo significar melhor acompanhamento e orientação. Essa diferença é de um intervalo de 10%.

Todavia não se pode interpretar esses dados isoladamente. Além da frequência é preciso saber de que forma ocorre a interação entre esses agentes.

Por exemplo, o relacionamento semanal pode denotar que a empresa entrega documentos para a contabilização fiscal semanalmente, mas não havendo nenhum acompanhamento ou orientação, pois o serviço contratado visa tão-somente a apuração de impostos.

A frequência do relacionamento entre empresa e escritórios é apenas um indicativo que reflete a qualidade dos serviços contábeis prestados, contudo, reitera-se que depende também da finalidade e forma desse relacionamento. O gráfico seguinte aponta essas características.

Gráfico 10 – Acompanhamento dos contadores às MPEs, segundo às MPEs



Fonte: Dados da pesquisa (2013).

A maior incidência, entre as MPEs é que a principal forma de acompanhamento contábil é referente ao atendimento da burocracia, das legislações trabalhistas e fiscal.

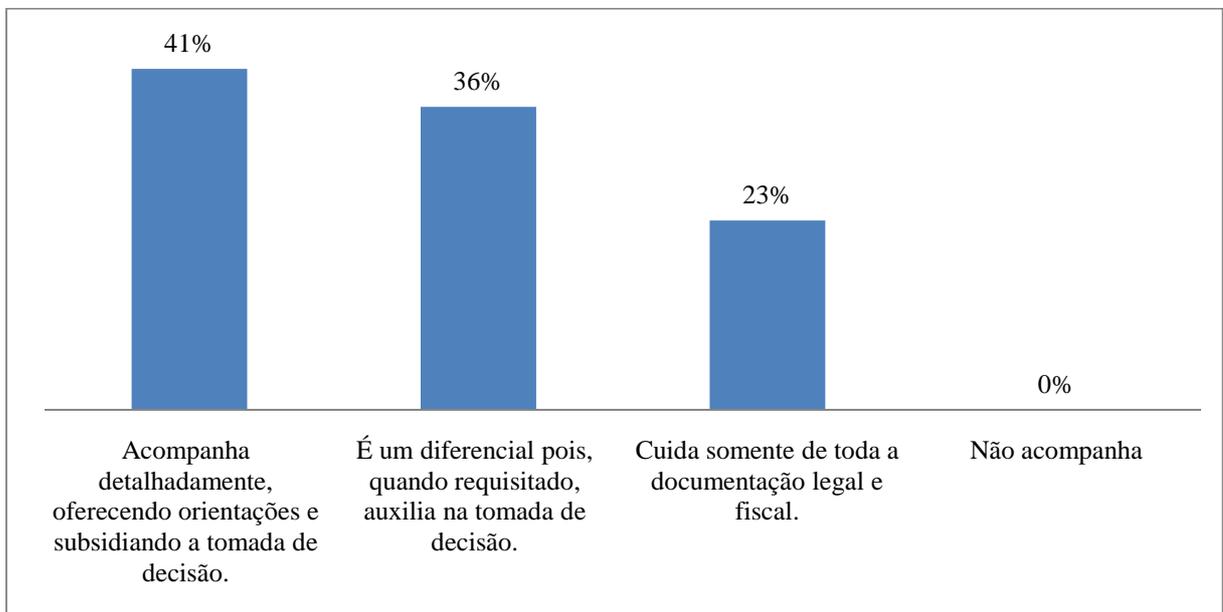
Destaca-se do gráfico também que cerca de 21% dos empresários ou principais responsáveis pelos pequenos empreendimentos no Shopping afirmam que não há acompanhamento. Na verdade, pode-se depreender que existe um acompanhamento mínimo, pois, como existe uma obrigação legal de as empresas contratarem um escritório de Contabilidade, esse acompanhamento também é voltado para suprir as necessidades fiscais e legais, como gerar as informações e guias necessárias para atendimento das imposições do Estado. Portanto, soma-se o resultado deste item aos 49% das empresas que já indicaram de pronto que o acompanhamento do contador é cuidar das obrigações fiscais e legais.

Resulta-se que 70% das MPEs indicam que os escritórios de Contabilidade cumprem tão somente o papel de atender ao Fisco.

Essa realidade traz à tona que a Contabilidade, portanto, para a maioria das MPE's não cumpre seu papel de subsidiar a tomada de decisão. Apenas para 30% existe orientação, dos quais 8% há acompanhamento detalhado, podendo nestes sugerir que há realização de consultoria contábil por parte dos escritórios de Contabilidade.

Numa segunda opinião, emitida pelos escritórios de Contabilidade que fazem consultoria, foi construído o gráfico seguinte:

Gráfico 11 – Acompanhamento dos contadores às MPEs, segundo os contadores



Fonte: Dados da pesquisa (2013).

Surpreendentemente, existe um grande desvio entre as realidades apontadas. Os escritórios de Contabilidade afirmam, majoritariamente, que acompanham detalhadamente as atividades empresariais ou que é um diferencial para a tomada de decisão quando requisitado, contradizendo o que denunciam as MPEs.

Percebe-se deste último gráfico que os profissionais não admitem uma relação deficitária entre contador-empresa, que não atende aos fins a que a Contabilidade se propõe.

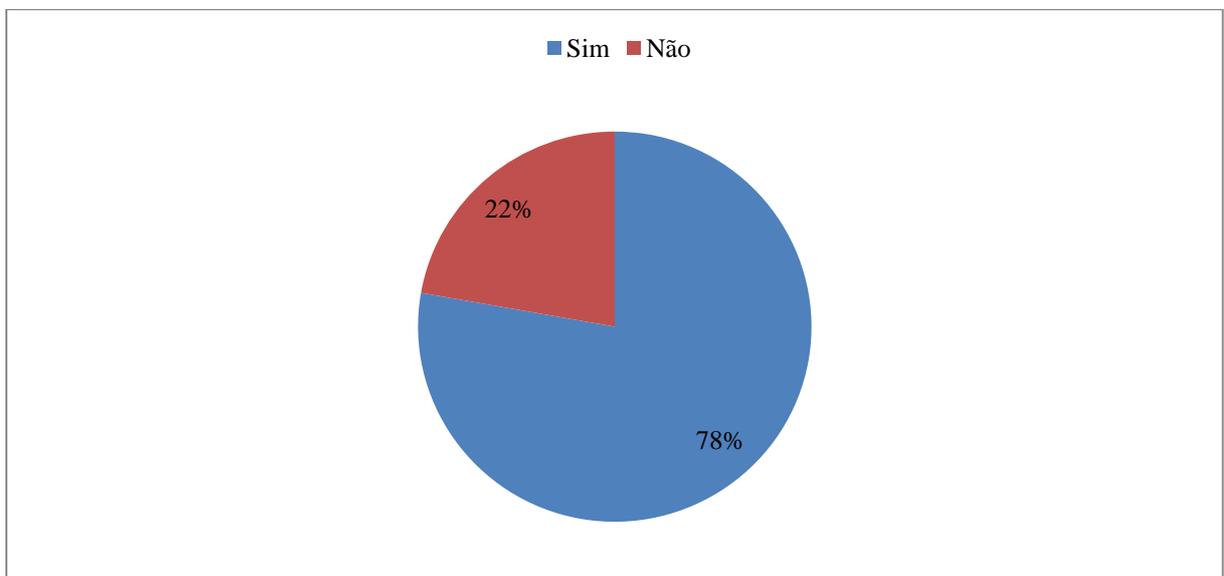
Quem deve ser o usuário final da informação contábil é o gestor do empreendimento. Deve-se, então, ser a versão por eles apontada considerada para interpretação da interação entre eles.

Portanto, o atendimento às exigências fiscais e legais é o principal fim da prestação de serviços dos contadores às MPEs.

4.5 POTENCIAL DA CONSULTORIA CONTÁBIL

Segundo o Neopatrimonialismo, para que ocorra a prosperidade da empresa, é necessária a eficácia constante, esta que é a satisfação das necessidades patrimoniais. Nesse sentido, os gráficos a seguir revelam a necessidade das MPEs de acompanhamento contábil-financeiro.

Gráfico 12 – Necessidade de acompanhamento contábil-financeiro

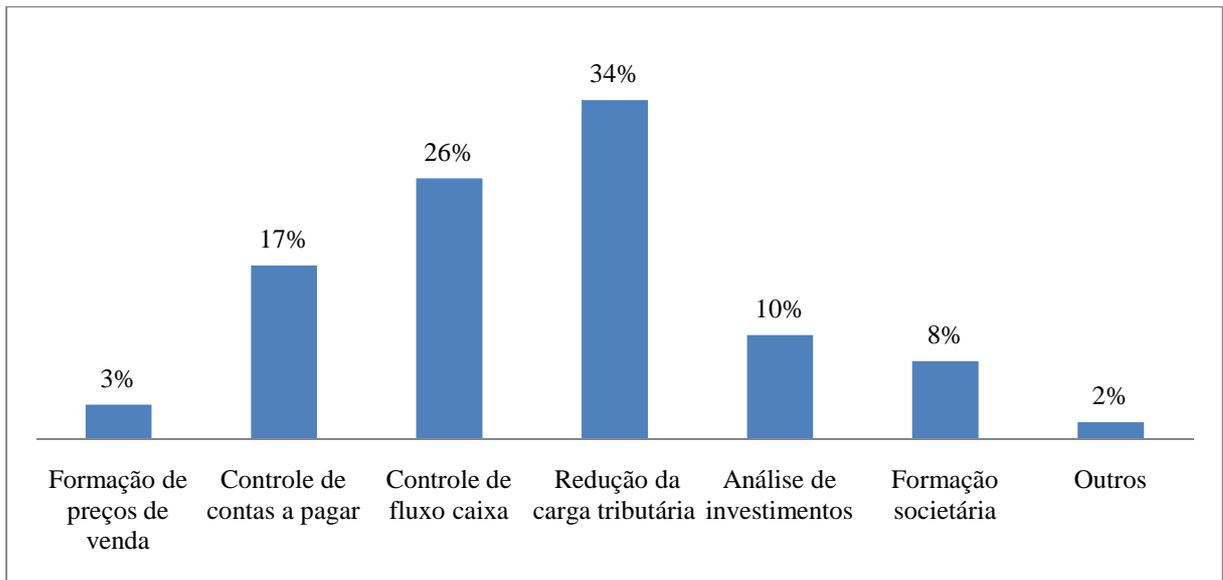


Fonte: Dados da pesquisa (2013).

A maioria das MPEs admitem que necessitam de acompanhamento contábil-financeiro. Esta informação está em conformidade com o que apontam estudos sobre os pequenos negócios, representados neste trabalho pela pesquisa do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2003, p. 18) e Ferronato (2011, p. 38).

Dessa necessidade, percebe-se ainda que os serviços contábeis oferecidos não suprem a necessidade de orientação e da eficácia voltada para a gestão. A consultoria contábil torna-se importante, no sentido de preencher essa lacuna deixada e se constitui uma oportunidade profissional para os contadores.

O gráfico a seguir expressa as maiores necessidades:

Gráfico 13 – Tipos de necessidades das MPEs de acompanhamento contábil/financeiro

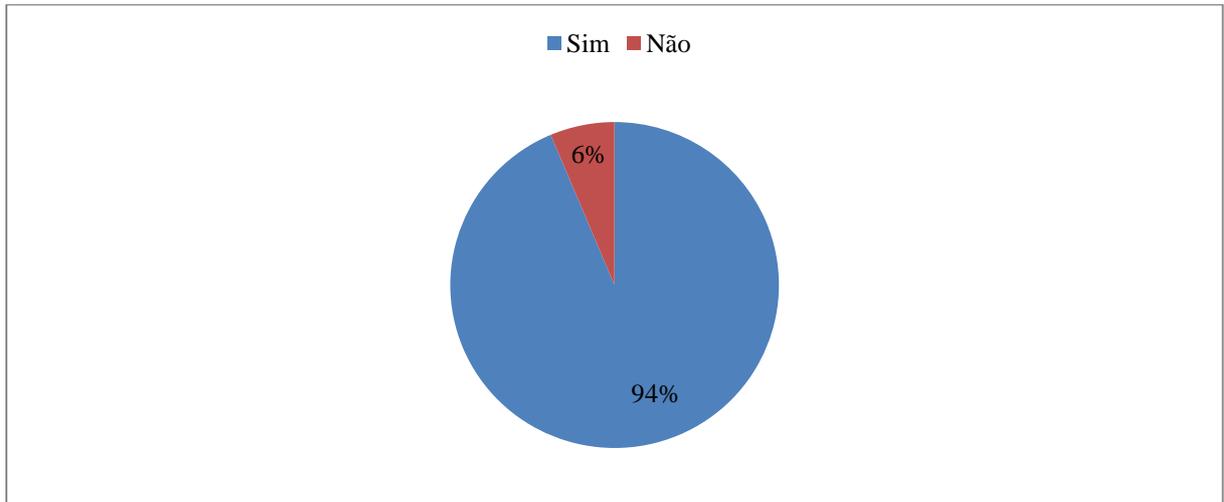
Fonte: Dados da pesquisa (2013).

A necessidade mais destacada entre os empresários é de acompanhamento financeiro em geral, representada pelas necessidades de controle de fluxo de caixa e controle de contas a pagar, que perfazem quase a metade (43%) das carências. De fato, essa realidade pode ser fruto tanto de uma gestão deficiente ou de fatores externos à célula social, como mercado, concorrência, fatores econômicos, dentre outros.

Outra que merece atenção é a necessidade de redução da carga fiscal. Não se pretende neste trabalho entrar nesse mérito, mas é uma queixa geral a grande carga tributária que suportam as atividades empresariais. Hoog (2006) aponta que esse fato é objeto da consultoria em tributos, produto da consultoria contábil. Todavia, adverte que deverá usar de meios lícitos para alcançar o fim a que se pretende.

Os 2% inseridos no gráfico concerne à orientação para fins trabalhistas.

O contador pode contribuir decisivamente para suprir as necessidades patrimoniais da empresa. Sobre essa afirmação, as MPEs informaram:

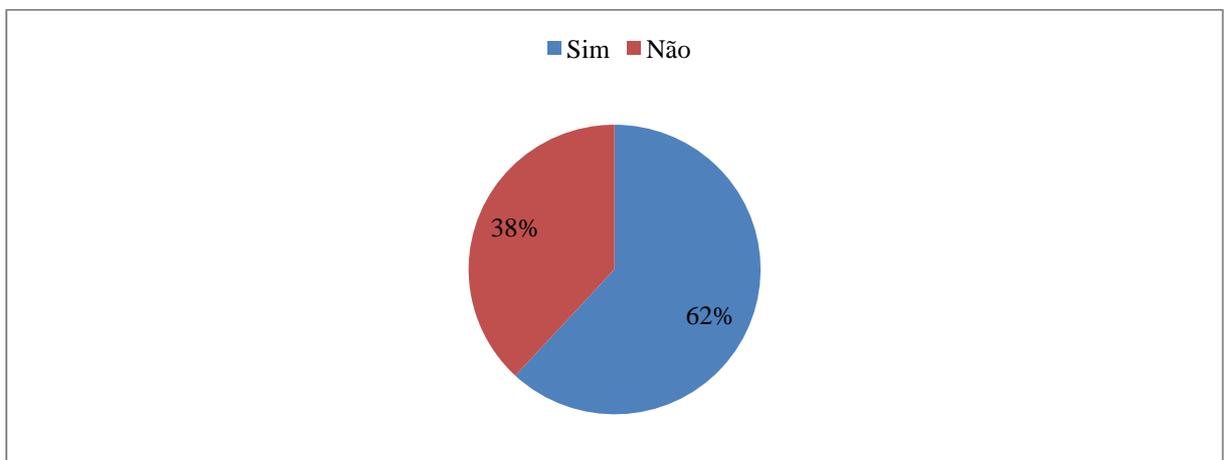
Gráfico 14 – Afirmação sobre a contribuição do contador às MPEs

Fonte: Dados da pesquisa (2013).

Quase 100% dos pequenos empreendimentos pesquisados acreditam que o contador pode contribuir para suprir as necessidades empresariais. Por que não é desenvolvido um serviço voltado para haver uma Contabilidade eficaz, capaz de atender as deficiências apontadas? Existem outros fatores que serão abordados adiante.

4.6 DIVULGAÇÃO DA CONSULTORIA CONTÁBIL

Em busca de suprir às necessidades empresariais por Contabilidade, existe uma indagação nos questionários de pesquisa, quanto à divulgação dos serviços de consultoria.

Gráfico 15 – Percepção das MPEs sobre a divulgação da consultoria contábil

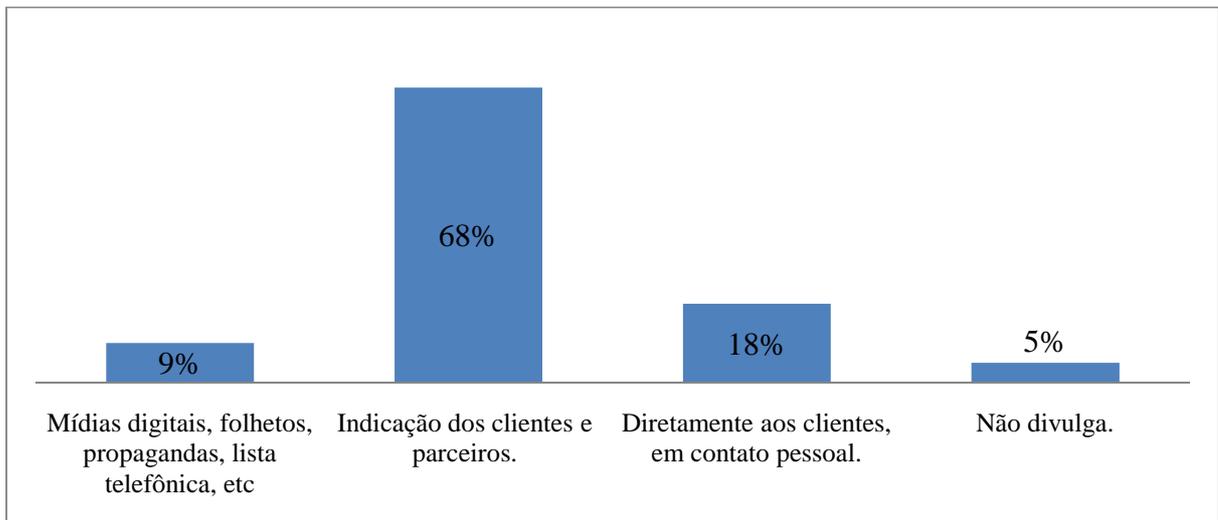
Fonte: Dados da pesquisa (2013).

A maioria das MPEs demonstra que tem conhecimento de que os escritórios de Contabilidade que lhe prestam serviços contábeis oferecem orientação ou consultoria contábil. Considerando que as MPEs apontam necessidades por acompanhamento contábil, adiante serão explicitadas as causas que implicam a não-contratação de consultoria.

Do outro lado, 38% desses pequenos empreendimentos, parte considerável, revelam que desconhecem que os escritórios realizam esse serviço. Faz sentido, pois possui aspectos comuns ao que apontou o gráfico sobre a relação contador-empresa, em que quase 50% das MPEs afirmaram que a função da Contabilidade é atender as exigências legais e fiscais. Portanto, a percepção para esse público é que seu contador não realiza consultoria contábil.

Ainda sobre a divulgação dos serviços de consultoria, os escritórios apontam:

Gráfico 16 – Divulgação da consultoria contábil



Fonte: Dados da pesquisa (2013).

A maioria deles diz que a forma como divulgam a consultoria contábil é pela própria indicação dos clientes e parceiros. Normalmente, o que acontece é que um cliente satisfeito funciona como um vetor de indicação para outros empresários.

Numa outra perspectiva, cerca de 20% dos escritórios divulgam diretamente em contato com o cliente e 10% aproximadamente utilizam da propaganda por mídias.

Apenas 5% responderam que não divulgam, significando que não priorizam atividade de consultoria.

Em suma, percebe-se que 95% dos escritórios que realizam consultoria contábil divulgam essa prestação de serviço de orientação e acompanhamento. Todavia, ainda é tímida essa divulgação e a atitude por parte dos consultores em se expor diretamente e se tornar

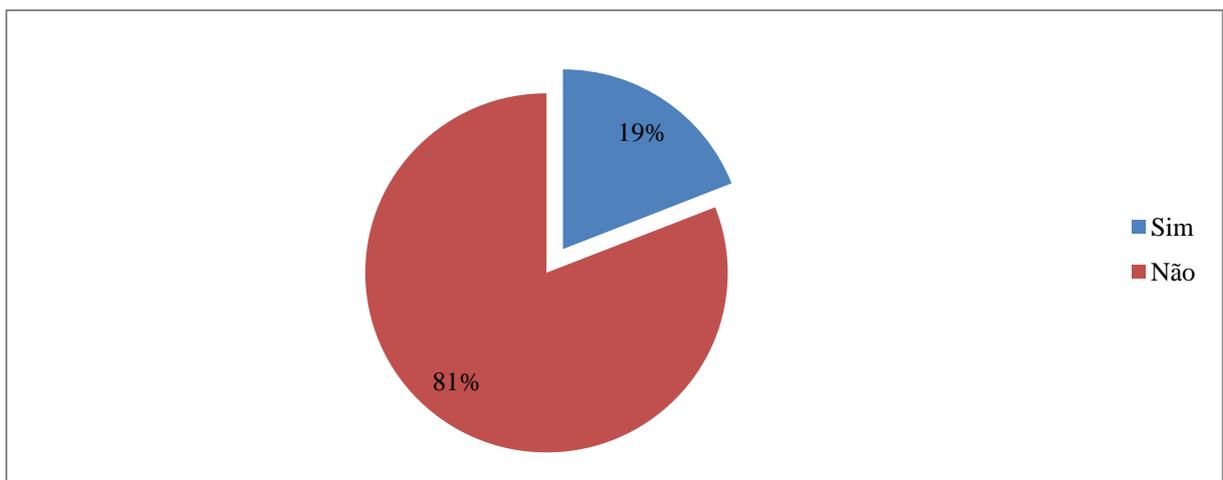
disponível às empresas para cumprimento pleno da função da Contabilidade. A indicação dos clientes e parceiros é uma forma indireta de disseminar a consultoria, devendo os profissionais de Contabilidade serem mais enfáticos ao mercado acerca da importância da consultoria contábil e possibilidades de melhores resultados pelas empresas que a utiliza.

4.7 EMPRESAS QUE OBTIVERAM ORIENTAÇÃO CONTÁBIL

O gráfico seguinte revela se as MPEs já obtiveram ou contrataram alguma orientação contábil voltada para gestão.

A orientação contábil é a disseminação do conhecimento contábil. Pode ser em forma de comentário e explicação, assessoria e consultoria.

Gráfico 17 – MPEs que obtiveram ou não orientação contábil

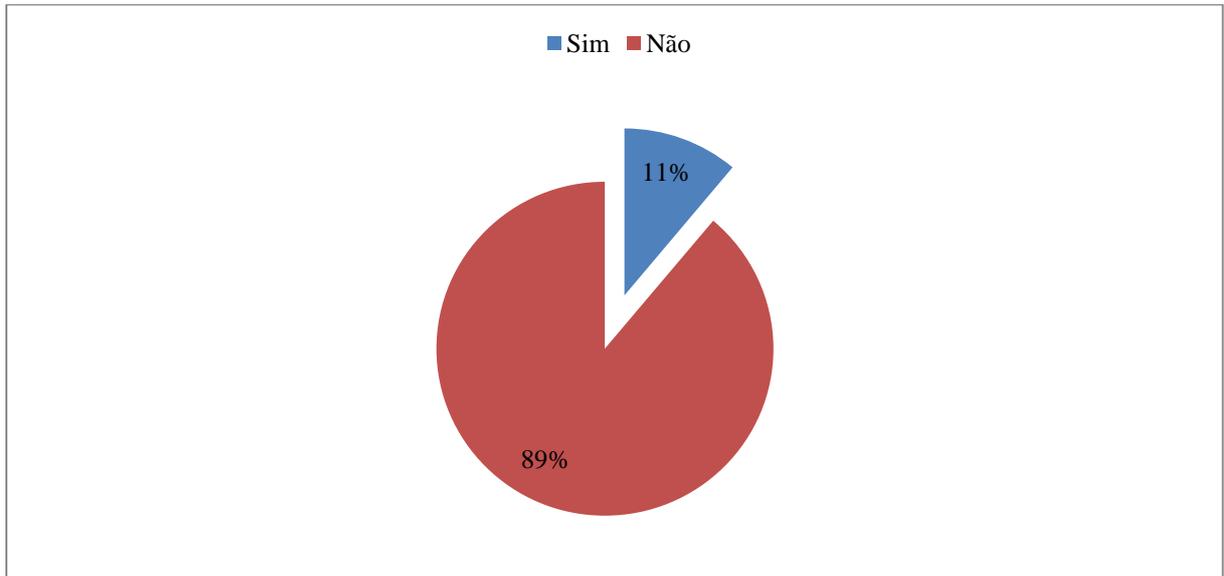


Fonte: Dados da pesquisa (2013).

Expressa a pesquisa que a maioria das MPEs nunca obteve orientação contábil, mesmo sendo importante para tornar a gestão patrimonial mais eficiente, possibilitando uma maior capacidade gerencial.

Uma vez que a consultoria é o nível mais alto do conhecimento contábil e a forma mais plena da orientação contábil, denota-se do gráfico exposto que a consultoria contábil é pouco utilizada pelas MPEs localizadas no Shopping Conquista Sul, em Vitória da Conquista-BA, ratificando a hipótese deste trabalho.

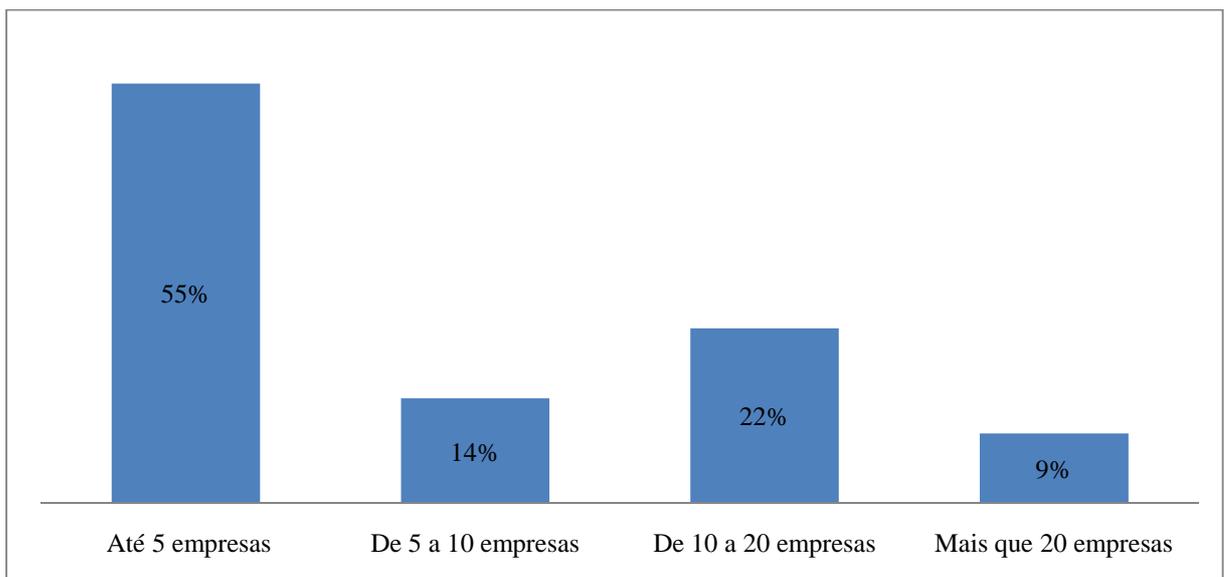
Pode-se ainda extrair as seguintes informações:

Gráfico 18 – MPEs que contratam ou não o serviço contábil

Fonte: Dados da pesquisa (2013).

Enquanto a maioria de 89% do universo das MPEs pesquisado nunca contratou uma consultoria contábil, apenas 11% contratou, ou seja, das 63 empresas somente 7 já usufruíram desse mais pleno serviço de orientação voltado para a eficácia patrimonial.

Numa outra perspectiva, pode-se ratificar com a pergunta direcionada aos escritórios que realizam consultoria, localizados em Vitória da Conquista – BA. Quando indagados quantas empresas foram contempladas com a consultoria contábil responderam:

Gráfico 19 – Quantidade de empresas consultadas em 2012

Fonte: Dados da pesquisa (2013).

Quase 70% dos escritórios (15 unidades) responderam que somente realizaram consultoria contábil em até 10 empresas no ano de 2012. Levando-se em conta que, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2013), Vitória da Conquista em 2011 possuía 8.490 empresas e a maioria são de pequeno porte, é notória a pouca quantidade de consultorias contábeis prestadas às empresas. Ressalta-se, novamente, que pelos gráficos 17, 18 e 19, foi confirmada a hipótese da pesquisa e respondida a questão-problema.

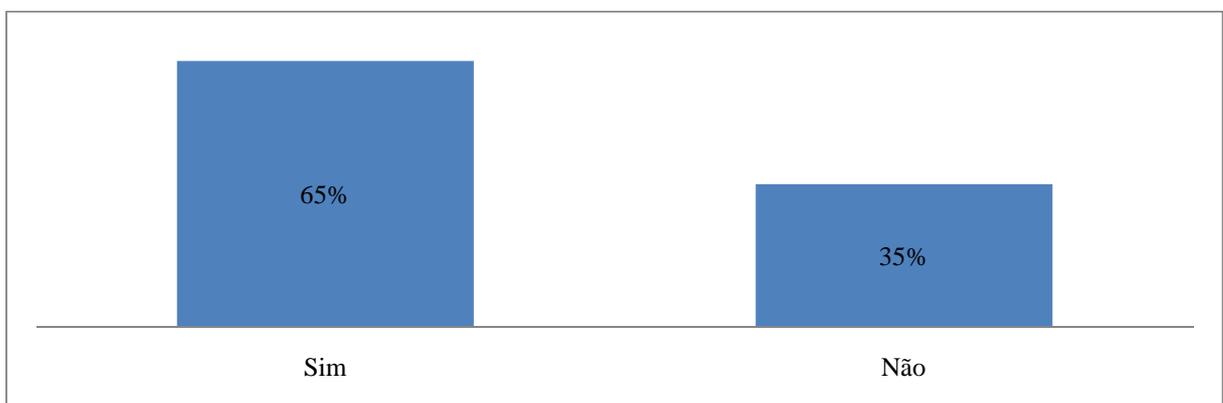
Contudo, é necessário explicar uma contradição. Ora, se as empresas carecem de orientação contábil-financeiro, conforme apontamento no Gráfico 12, por que a consultoria não é efetiva para satisfazer essa necessidade?

Este quadro é decorrente das dificuldades apresentadas para contratação da consultoria contábil. Não basta apenas assumir uma necessidade, é necessário atitude tanto por parte dos gestores das MPEs quanto dos profissionais de Contabilidade, no sentido de estarem dispostos a melhorar a qualidade da gestão dos empreendimentos, focando não somente na sobrevivência, mas no planejamento e mitigação de riscos.

Há que se falar também que a falta de acompanhamento contábil-financeiro denota o baixo índice de realização de consultoria contábil; também, essa pouca realização da consultoria resulta na necessidade de acompanhamento contábil-financeiro. Existe uma relação causa-efeito e efeito-causa entre necessidade de acompanhamento contábil e realização de consultoria. Por isso, a efetivação da orientação em Contabilidade tem a função de reduzir esses sintomas e favorecer ao atendimento do Princípio da Continuidade.

4.8 DIFICULDADES PARA CONTRATAÇÃO DA CONSULTORIA CONTÁBIL

Gráfico 20 – Existência de dificuldades para contratação de consultoria contábil segundo às MPEs



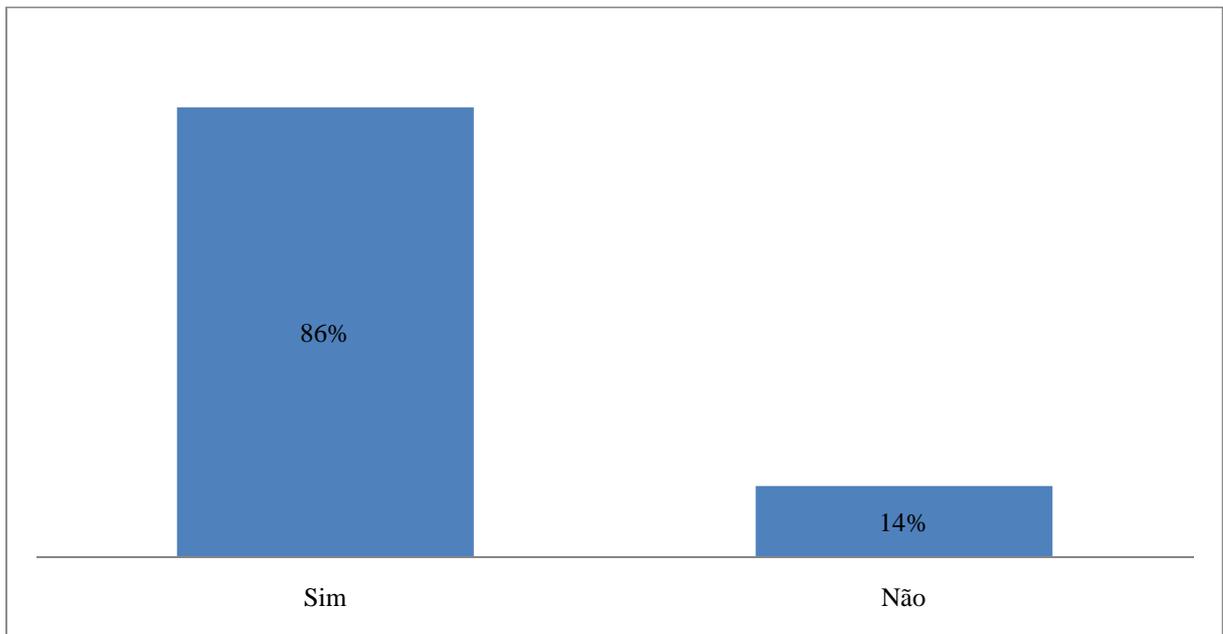
Fonte: Dados da pesquisa (2013).

É numericamente superior a quantidade de MPEs que assinalaram a existência de dificuldades para contratação de uma consultoria contábil.

Relacionando o gráfico 20 anterior com as respostas que originaram o Gráfico 12, 75,5% das empresas que necessitam de acompanhamento contábil apontam que existem dificuldades para a contratação de consultoria contábil. Ou seja, as MPEs assumem sua deficiência na gestão, mas a consultoria, que seria uma solução para suprir essa deficiência, não é efetivada em razão das dificuldades apontadas.

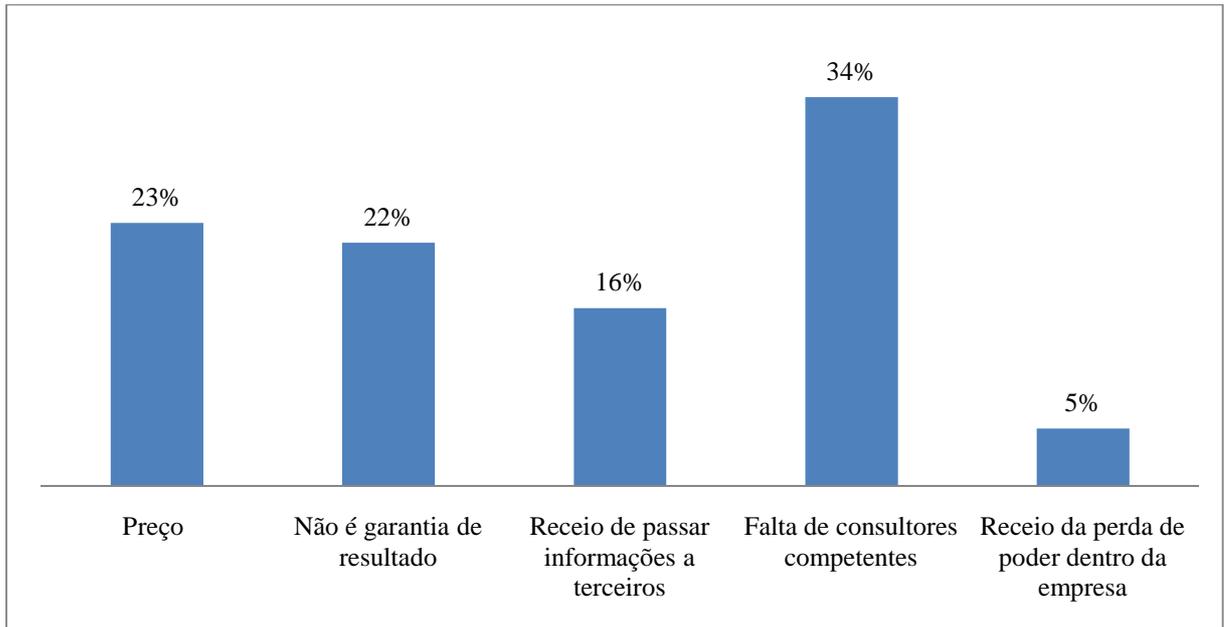
Mais expressivo ainda é o resultado dos escritórios de Contabilidade pesquisados acerca da existência de dificuldades para a contratação de consultoria contábil.

Gráfico 21 – Existência de dificuldades para contratação de consultoria contábil, segundo escritórios de Contabilidade



Fonte: Dados da pesquisa (2013).

Essas dificuldades serão extratificadas nos gráficos 22 e 23, ajudando a compreender o porquê da não utilização da consultoria contábil.

Gráfico 22 – Dificuldades das MPEs para contratação de consultoria

Fonte: Dados da pesquisa (2013).

Dentre as MPEs que responderam o questionário, 34% declararam que a principal dificuldade para a contratação de uma consultoria é a falta de consultores qualificados e competentes. Em seguida, há maior frequência no item preço e a falta de garantia de resultado.

A competência do consultor é fruto de diversos conhecimentos: da Doutrina Contábil, aliado ao Direito, Administração, Economia, Matemática e Informática, dentre outros; a experiência e atitude; e a Ética. A competência transmite confiança e segurança ao trabalho do consultor.

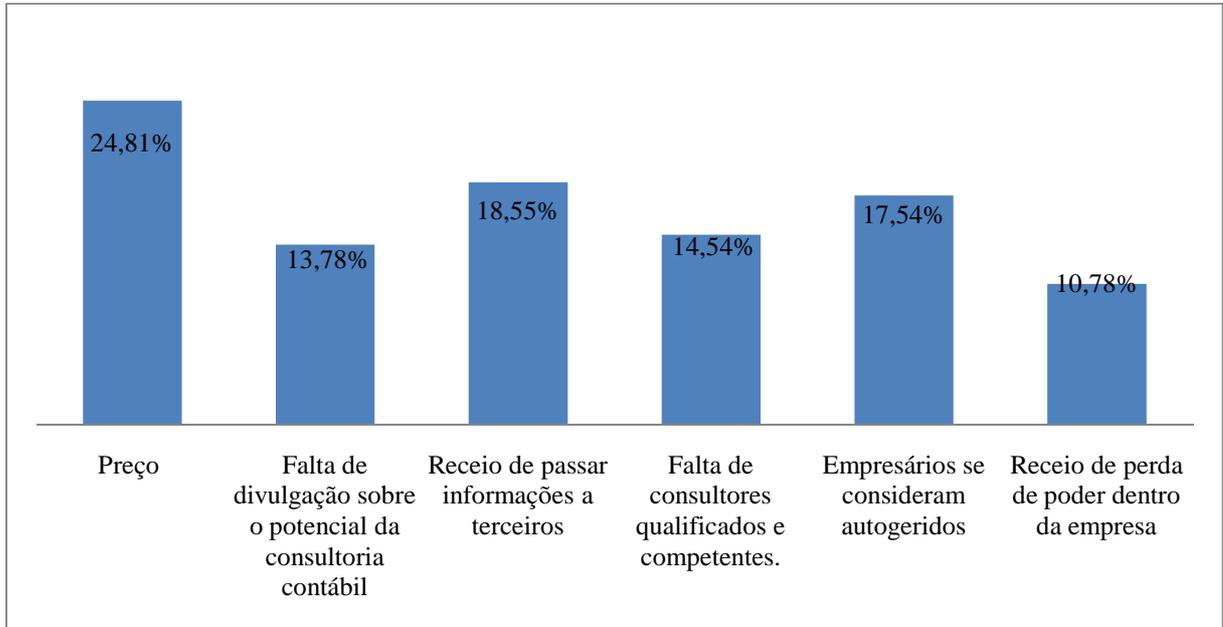
Desta forma, conforme gráfico, as MPEs, na maioria, indicam a falta de confiança no profissional de Contabilidade, relacionado ao critério competência, como o principal entrave na contratação de uma consultoria. Como consequência, percebe-se a pouca utilização da consultoria contábil entre as MPEs.

O preço está relacionado a uma característica intrínseca dos pequenos empreendimentos, que é o baixo orçamento.

O terceira maior frequência é de que as MPEs indicaram que a consultoria não é garantia de resultados. Percebe-se uma desconfiança também do empresário, mas no sentido de que a utilização das informações contábeis não é capaz de promover um melhor gerenciamento dos negócios.

Na opinião dos escritórios de Contabilidade a principal dificuldade para a contratação da consultoria contábil é o preço. Veja:

Gráfico 23 – Dificuldades para contratação da consultoria contábil, segundo os consultores



Fonte: Dados da pesquisa (2013).

Em seguida, num empate técnico, estão o receio que os empresários têm de passar informações a terceiros e a percepção de que os empresários se consideram autogeridos, não necessitando de consultoria.

Essas respostas partilham de uma causa comum, que é a resistência que o pequeno empreendedor possui de haver um profissional externo orientando-o para eficácia.

Particularmente, o receio de passar informações a terceiros muitas vezes se confunde com a existência de um segredo nos negócios, por exemplo, uma má gestão fiscal. Já a autogestão é caracterizada pelo gestor entender que a sua empresa é capaz de obter sucesso sem a intervenção de um profissional externo qualificado.

A falta de consultores competentes também teve frequência relevante entre a classe contábil, admitindo-se que necessitam de aperfeiçoamento. Mesmo com relevante nível de qualificação, conforme Gráfico 6, abrangendo profissionais com especialização e mestrado, é necessário outros atributos para desenvolvimento de competências, que envolve conhecimento, habilidade e atitude. Ratifica-se a importância da experiência e atitude para a formação de um consultor competente.

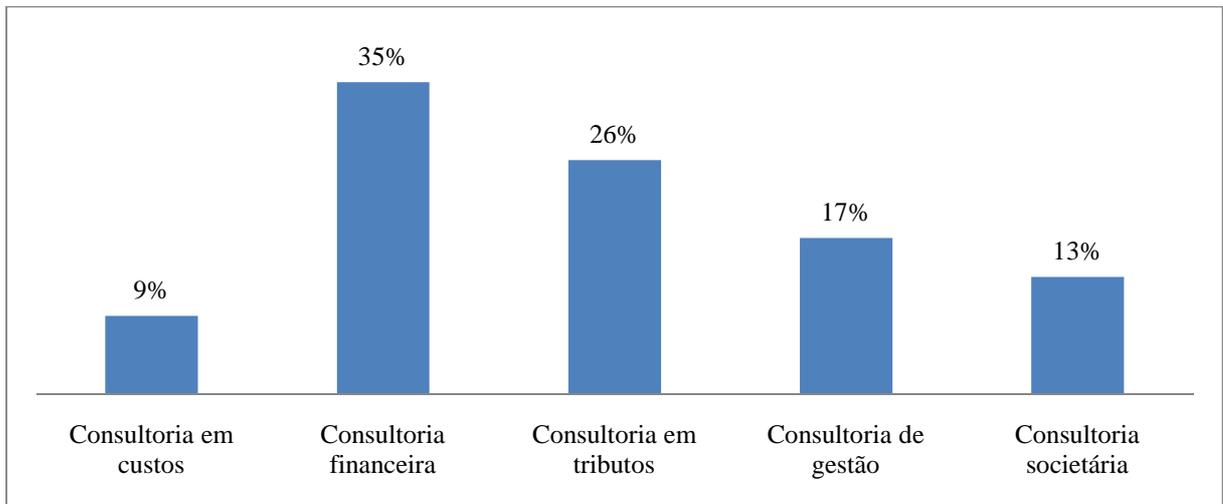
Enfim, dentre as dificuldades enumeradas no questionário, tanto pelas MPEs quanto pelos escritórios que prestam consultoria, estão a competência técnica do consultor e o preço. A competência técnica para as MPEs, o preço para os consultores.

Ressalta-se que existe divergência entre as opiniões. Os contadores ou consultores, então, devem conhecer o resultado, que demonstra a realidade do mercado de consultoria. Devem ainda buscar desenvolver suas competências, a fim de que se insiram nesse nicho de mercado promissor.

4.9 INFORMAÇÕES ACERCA DA UTILIZAÇÃO DA CONSULTORIA CONTÁBIL

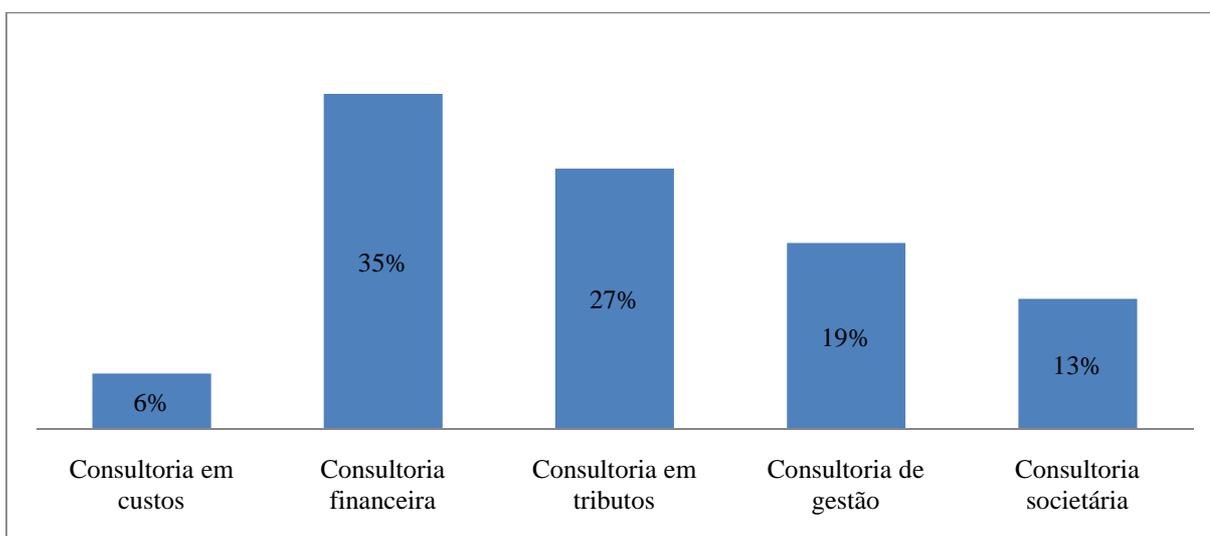
Conforme gráfico das MPEs que contrataram ou não consultoria contábil, apenas 11% dos empreendimentos pesquisados contratou. Os principais produtos da consultoria contábil utilizados estão expostos no gráfico seguinte.

Gráfico 24 – Produtos da consultoria contábil utilizados pelas MPEs



Fonte: Dados da pesquisa (2013).

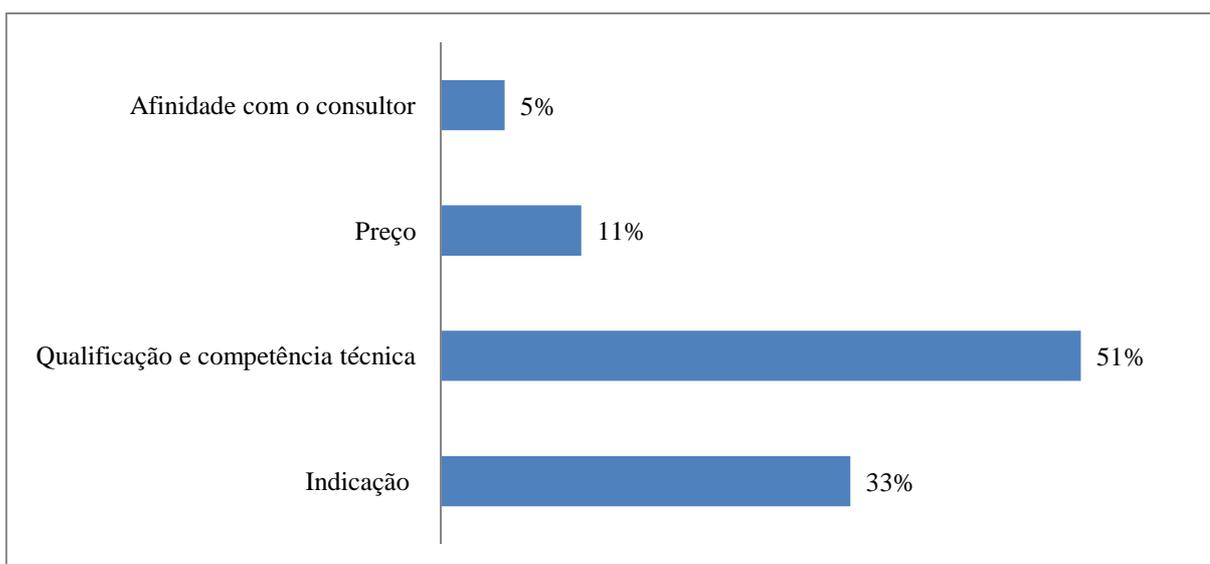
A consultoria em tributos e a consultoria financeira foram as mais apontadas entre os empresários ou principais responsáveis pela administração das empresas. Semelhança ocorre segundo os escritórios de Contabilidade:

Gráfico 25 – Produtos da consultoria contábil prestada

Fonte: Dados da pesquisa (2013).

É patente pela comparação que a consultoria financeira é a mais utilizada. É resultado da característica peculiar dos micro e pequenos empreendimentos, que é a gestão deficitária.

No que concerne aos critérios para escolha do consultor, as MPEs consultadas (que contrataram consultoria) reafirmam que se ativeram mais profundamente à competência técnica do consultor.

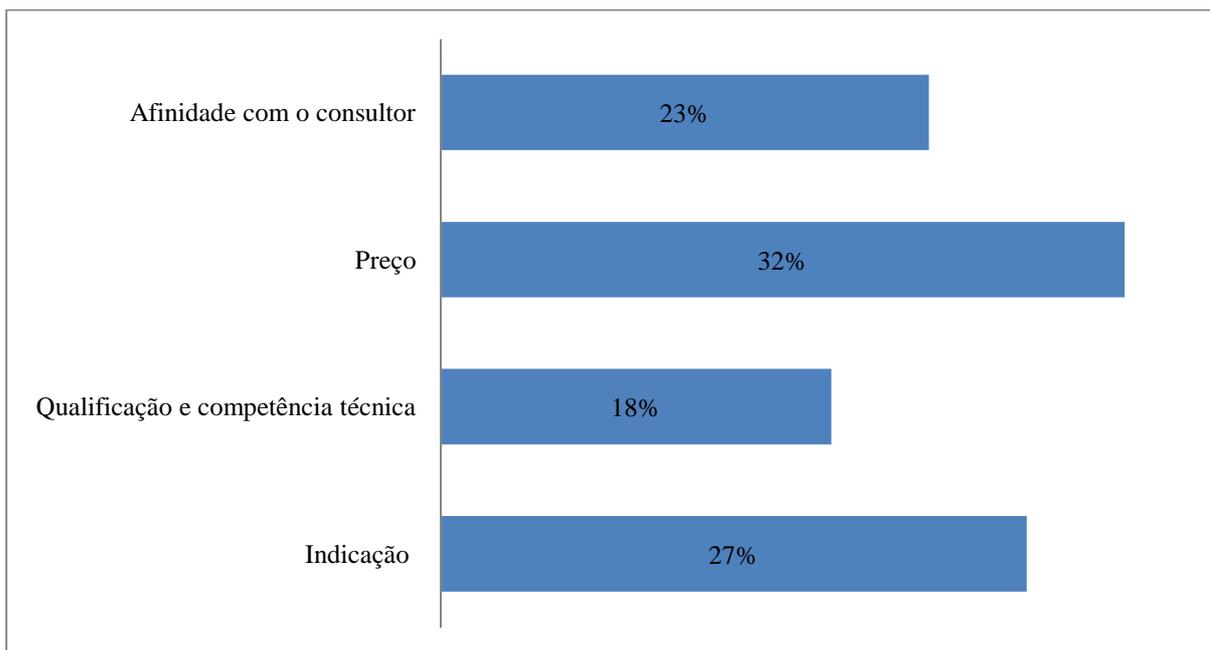
Gráfico 26 – Critérios para escolha do consultor, segundo às MPEs

Fonte: Dados da pesquisa (2013).

Mais de 50% demonstraram a competência o principal critério. Em seguida, as MPEs apontaram a indicação. Indicação é ato de uma pessoa direcionar para outra a contratação de um consultor, em razão de conhecer seus serviços e confiar em sua competência para consecução dos resultados. Indica-se, assim, esse profissional a outro empresário.

Por outro lado, os consultores apontaram que o principal critério é o preço.

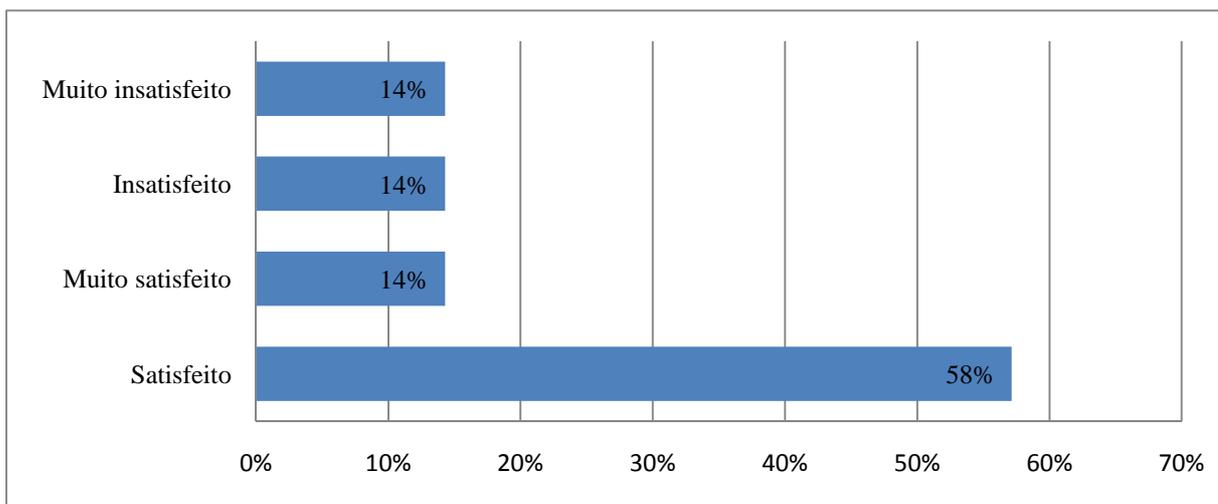
Gráfico 27 – Critérios para escolha do consultor, segundo os critérios de Contabilidade



Fonte: Dados da pesquisa (2013).

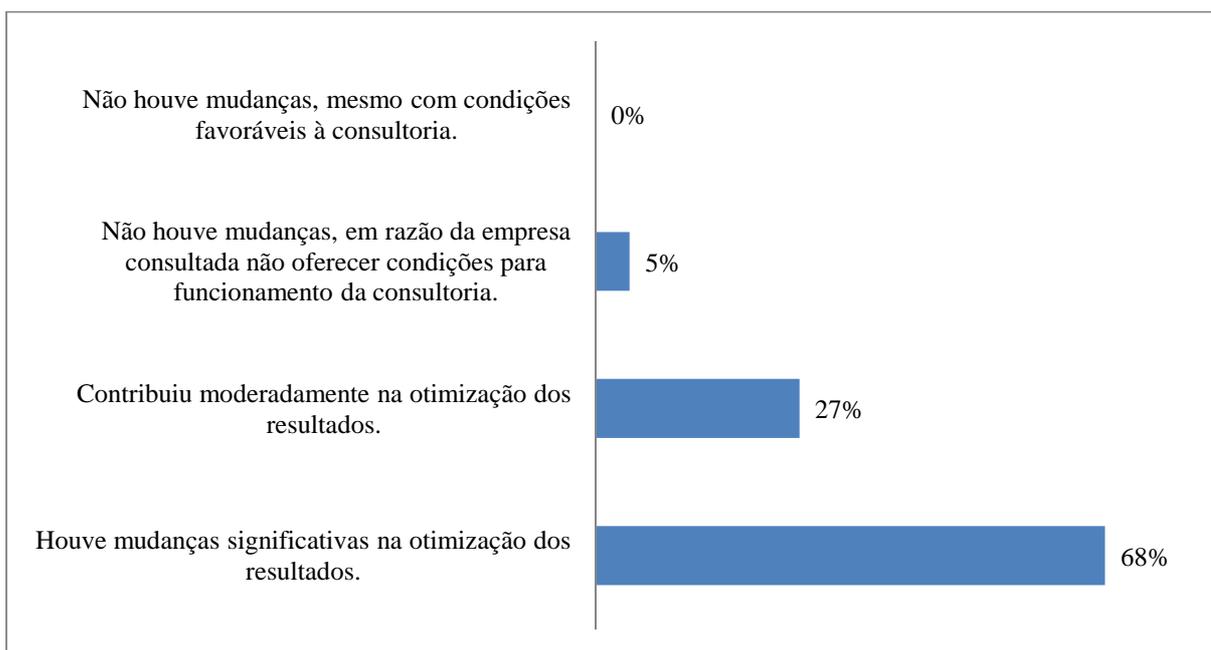
Observa-se, como ocorreu com as MPEs, que os consultores remetem que a principal dificuldade por eles apresentada para contratação da consultoria, o preço, é também o critério utilizado na percepção da escolha de um consultor.

O critério em seguida também é a indicação. Quanto à satisfação da consultoria realizada, as MPEs que se enquadram afirmam estarem satisfeitas ou muito satisfeitas em cerca de 70%.

Gráfico 28 – Grau de satisfação das MPEs acerca da consultoria contábil

Fonte: Dados da pesquisa (2013).

Relacionando à satisfação, os empresários responderam, segundo o gráfico abaixo:

Gráfico 29 – Desempenho da consultoria contábil segundo os escritórios de Contabilidade

Fonte: Dados da pesquisa (2013).

As respostas dos consultores representam que em 95% das empresas consultadas tiveram resultados melhores depois da prestação do serviço.

Essa percepção do resultado evidencia a satisfação do cliente consultado.

4.10 QUADRO DE RESUMO DOS RESULTADOS

A seguir, foi elaborado um resumo dos resultados da pesquisa.

Quadro 2 – Resumos dos Resultados

RESUMO DOS RESULTADOS	
Perfil das MPEs	
Tempo de existência	Maioria possui mais de 5 anos
Atividade Econômica	Maioria é comércio
Porte	Maioria é de pequeno porte
Frequência com que as MPEs utilizam as informações contábeis	Maioria utiliza constantemente
Perfil dos consultores	
Tempo de atuação como contabilista	Maioria com mais de 10 anos
Formação do Consultor	77% bacharéis; 55% especializados
Tempo de atuação como consultor	Possui pouco tempo de atuação, a maioria entre 1 a 2 anos
Quantidade de escritórios que prestam consultoria contábil em Vitória da Conquista – BA	
Escritórios realizam consultoria contábil	16%; 22 escritórios
Relação empresa-Contabilidade	
Frequência da Relação MPE e contador	MPE: Mensalmente
	Contador: Mensalmente
Acompanhamento dos contadores às MPEs	MPE: 70%: Cuida somente das exigências fiscais
	Contador: Acompanha detalhadamente
Potencial da consultoria contábil	
Necessidade das MPEs de orientação contábil	78% disseram que sim
Principal necessidade	Orientação financeira
Afirmação sobre a contribuição do contador às MPEs	95% disseram que sim
Divulgação da consultoria contábil	
Divulgação da consultoria contábil	MPEs: 62%, divulgam; 38%; não
Principal forma de divulgação	Indicação: 68%
Contratação da consultoria contábil	
Contratação de consultoria contábil	11%, sim; 89%, não
Principal dificuldade para consultoria contábil	MPE: falta de consultores competentes
	Consultores: preço
Utilização da consultoria contábil	
Produto da consultoria contábil mais utilizado	Consultoria financeira
Critérios para escolha do consultor	MPE: Competência
	Consultor: Preço
Satisfação da consultoria contábil realizada	Satisfeito

Fonte: Dados da pesquisa (2013).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No intuito de demonstrar a importância da consultoria contábil para o alcance da prosperidade das empresas, esta que é a finalidade precípua da Contabilidade, foi desenvolvida uma fundamentação teórica, pautada no Neopatrimonialismo, corrente que explica cientificamente a dinâmica dos fenômenos patrimoniais. Evidenciou-se que a consultoria implica a eficácia na gestão da riqueza e dos meios patrimoniais. Explanou-se ainda sobre os objetos de pesquisa: as micro e pequenas empresas, os consultores, o contador e a relação empresa-Contabilidade.

Na caracterização dos empreendimentos pesquisados, verificou-se que a maioria se trata de pequeno porte, havendo um equilíbrio do tempo de existência, levemente em superior quantidade aquelas que possuem mais que cinco anos (38%), predominante a atuação em atividades de comércio (76%) e utilização frequente das informações contábeis para a gestão.

Quanto aos consultores, representados pelos contabilistas dos escritórios de Contabilidade que prestam serviço de consultoria contábil, foi identificado que a maioria atua como profissional da Contabilidade há mais de dez anos, 77% são bacharéis e 55% possuem alguma especialização, o que denota a qualificação profissional desses consultores. Por outro lado, a maioria possui pouco tempo de atuação como consultor, revelando que a consultoria contábil tornou-se um relevante nicho de mercado para o profissional contábil nesses últimos tempos. Pode também ser percebido como uma necessidade das empresas, em face das complexidades surgidas recentemente, quanto à competitividade, crescimento, atendimentos às legislações fiscais, dentre outros motivos, para os quais requerem um melhor acompanhamento de profissional especializado.

A relação empresa-contador ocorre em grande parte mensalmente, contudo visa atender apenas às exigências legais e fiscais impostas pelo Estado, não sendo a Contabilidade útil para cumprir a função de fornecer informações úteis, oportunas e tempestivas para a tomada de decisão.

Em face disso, existe uma carência frequente, apontada pelas micro e pequenas empresas pesquisadas, por um melhor acompanhamento contábil-financeiro. Assim, percebe-se a necessidade de consultoria oferecida pelos próprios contadores, principalmente para a gestão financeira.

É notório que é um pedido de socorro por orientação, conforme a confirmação da necessidade por acompanhamento contábil-financeiro. Para o sucesso empresarial é salutar a eficácia da gestão, esta que pode ser proporcionada pela utilização da consultoria contábil.

Sobre isso, as empresas indicaram que o contador que lhes presta os serviços de Contabilidade em geral pode contribuir para um melhor acompanhamento empresarial. Quanto à divulgação dos serviços de orientação contábil, 62% dos empreendedores confirmaram que o escritório de Contabilidade divulga que realizam esse serviço.

No que concerne ao objetivo geral, que é atestar que a consultoria contábil é pouco utilizada entre as micro e pequenas empresas, 89% dos empreendimentos pesquisados confirmaram que nunca contrataram a consultoria contábil para apoiar a administração dos negócios. Essa realidade em conjunto com o apontamento de que o contador está direcionado para atender apenas às exigências fiscais, trabalhistas e da burocracia, denuncia novamente que a Contabilidade não cumpre a função de retratar a real situação econômica, patrimonial e financeira dessas empresas, de fornecer informações e ser útil para a administração, no sentido de orientar o melhor caminho a seguir. Assim, a orientação contábil, segundo o Neopatrimonialismo, deve ser permanente e integral, a fim de que os propósitos empresariais sejam alcançados.

A principal dificuldade que leva a falta de orientação contábil, segundo as micro e pequenas empresas, é a falta de profissional qualificado e competente. A competência do consultor advém dos seus conhecimentos acumulados e correlatos, não só da Doutrina Contábil, mas de outras ciências, como Matemática, Direito, Informática, Economia e Administração, aliados ainda à experiência. Por isso, essa indicação induz que deverá o profissional contábil se capacitar ao nível de transmitir confiança para prestação da consultoria contábil.

Num outro polo, os consultores apontam que a principal dificuldade apresentada para a contratação de consultoria contábil é o preço. É sabido que as micro e pequenas empresas possuem um orçamento apertado, não destinando seus recursos para esses serviços, mas para suprir suas necessidades de capital de giro. Todavia, devem conhecer a realidade do mercado de consultoria para as MPEs.

Apenas 11% dos negócios afirmaram que já se contemplaram dos benefícios da consultoria contábil. Em pesquisa comparativa entre os consultores e empresas, o produto da consultoria contábil mais utilizado é a consultoria financeira, esta muitas vezes destinada à suprir necessidades de controle de contas a pagar e receber, e, conseqüentemente, do fluxo de caixa.

O critério mais utilizado para contratação da consultoria, segundo as empresas é a competência do profissional. Já, segundo os consultores, o preço. Percebe-se que o critério de escolha do consultor remete às dificuldades ordenadas entre eles. Frisa-se novamente: entre as

empresas deve-se o consultor ater à capacitação, ao desenvolvimento de competências; já entre os consultores, a percepção é de que o preço reflete o baixo poder aquisitivo das micro e pequenas empresas para usufruir dos serviços de orientação consultiva.

No geral percebe-se que os resultados da consultoria contábil são satisfatórios, conforme apontado pelos gestores e pelos consultores.

Enfim, este trabalho, além de ter o escopo de demonstrar que a consultoria contábil é pouco utilizada, evidenciou as relações deficitárias entre empresas e contadores. Encontrou-se que as empresas necessitam de acompanhamento contábil-financeiro, fato que as leva, não raramente, à problemas que poderão comprometer a continuidade dos negócios.

O consultor contábil, nesse sentido, tem a função de orientar a célula social para a eficácia, utilizando-se do caráter analítico, capaz tanto de diagnosticar e resolver os problemas evidentes, através da adoção de melhores práticas na gestão de controles, como de prever potenciais prejuízos ao patrimônio.

Propõe-se que seja adotada nas empresas uma orientação plena, na qual o contador também pudesse realizar a função de consultor e mover as empresas à eficácia e prosperidade, segundo os ditames do Neopatrimonialismo.

Nesse sentido, sugere-se a realização de novos estudos, a fim de se criar um modelo que visa aperfeiçoar a relação empresa-contador.

Por último, esse trabalho deve ser divulgado para os contabilistas e consultores contábeis, a fim de que saibam que, dentre a amostra pesquisada, a principal dificuldade apresentada pelas empresas para a contratação de consultoria contábil é a falta de profissionais competentes.

REFERÊNCIAS

AREND, L. R.; GRECO, A. L. **Contabilidade: teoria e práticas básicas**. 6. ed. Porto Alegre: Sagra-DC Çuzzato, 1996.

BASTOS, A. N. A. 2008. A produção do espaço urbano em Vitória da Conquista Bahia. **Revista Perspectiva Geográfica**, v. 4, n. 4, 2008. Disponível em: <<http://e-revista.unioeste.br/index.php/pgeografica/article/view/3632>>. Acesso em: 18 jun. 2013.

BEUREN, I. M. **Como elaborar trabalhos monográficos em Contabilidade: teoria e pratica**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004. Disponível em: <bis.sebrae.com.br/Gestor-Repositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/.../4246.pdf>. Acesso em: 14 jun. 2013.

BLOCK, P. **Consultoria: o desafio da liberdade**. São Paulo: Makron Books, 2001.

BRASIL. Lei Complementar nº 123 de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte. Brasília, DF, 2006.

BRASIL. **Sobrevivência e Mortalidade**. Brasília, 2011. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/empreendedor/empreendedorismo-hoje/sobrevivencia-e-mortalidade>>. Acesso em: 2 jul. 2013.

CONTÁBIL. Disponível em: < http://conquista.102conquista.com.br/index.php?estadotopo=5&consulta_cidadevtopo=http%3A%2F%2Fwww.102conquista.brasil102.com.br¶mType=paramTypeNomeAtividade¶mValue=Cont%C3%A1bil&option=com_busca102&view=busca102>. Acesso em: 5 jul. 2013.

CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE DA BAHIA(CRC-BA). **Escritórios Sociedade**. Disponível em: <<http://201.33.22.153:8080/crcba/quantossomosSoc.php>> Acesso em: 5 jul. 2013.

CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE DA BAHIA(CRC-BA). **Escritórios Individuais**. Disponível em: < <http://201.33.22.153:8080/crcba/quantossomosInd.php>> Acesso em: 5 jul. 2013.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS (DIEESE). Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa: 2012. São Paulo, 2012. Disponível em: <<http://www.dieese.org.br/serve/serie.do?method=setup-Consulta-Simples>>. Acesso em: 2 jul. 2013

DANADONE, J. C. **Os hunos já chegaram: dinâmica organizacional, difusão de conceitos gerenciais e atuação das consultorias**. 2001. Tese (Doutorado) – Escola Politécnica, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses-disponiveis/3/3136/tde-25072002-122326/pt-br.php>>. Acesso em: 6 jun. 2013.

FERRONATO, A. J. **Gestão contábil-financeira de micro e pequenas empresas: sobrevivência e sustentabilidade**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

GRASSIOTTO, M. L. F. **O Shopping Center planejado, como gerador de um novo (sub) centro de desenvolvimento:** o exemplo do Catuaí Shopping Center de Londrina. Londrina, 2007. Disponível em <<http://www.uel.br/revistas/uel/index.php/seminasoc/article/view/3771/3030>>. Acesso em 28 jun. 2013.

GROCCO, L.; GUTTMANN, E. **Consultoria Empresarial.** 1. ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

HOOG, W. A. Z. **Tricotomia contábil & sociedades empresárias.** 1. ed. Curitiba: Juruá, 2006.

INSTITUTO DOS AUDITORES INDEPENDENTES DO BRASIL – IBRACON. **NPC nº 27 sobre Demonstrações Contábeis:** Apresentação e Divulgações. Disponível em: <<http://www.ibracon.com.br/publicacoes/resultado.asp?identificador -1132>>. Acesso em: 4 jul. 2013.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Demografia das empresas.** Rio de Janeiro 2012. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/pesquisas/pesquisa_resultados.php?id_pesquisa=93>. Acesso em: 7 jun. 2013.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **As micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil: 2001.** Rio de Janeiro: IBGE, 2003. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/micro-empresa>>. Acesso em: 21 jun. 2013.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Cadastro Central de Empresas 2011.** Rio de Janeiro: 2013. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/cidadesat/xtras/temas.php?codmun=293330&idtema=115&search=bahia|vitoria-da-conquista|estatisticas-do-cadastro-central-de-empresas-2011>>. Acesso em: 7 jun. 2013.

IUDÍCIBUS, S.; MARTINS, E.; GELBCKE, E. R. **Manual de Contabilidade das sociedades por ações:** aplicável às demais sociedades. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

IUDÍCIBUS, S.; MARTINS, E.; GELBKE, E. R. **Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações:** aplicável também as demais sociedades. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1990.

JACINTHO, P. R. B. **Consultoria empresarial:** procedimentos para aplicação em micro e pequenas empresas. Florianópolis, 2004. Disponível em: <<http://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/87596/224924.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 9 jun. 2013.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Técnicas de pesquisa.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MARION, J. C. **Contabilidade básica.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MARION, J. C. **Contabilidade Empresarial.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 1993.

MARTINS, G.A. **Manual para elaboração de monografia e dissertações.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MARTINS, G. A.; THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. São Paulo: Atlas, 2009.

MDIC. **Micro, Pequenas e Médias Empresas: Definições e Estatísticas Internacionais**. Disponível em: <<http://www2.camara.gov.br/documentos-epesquisa-fiquePorDentro/temas/temas-antiores-desativados-sem-texto-daconsultoria-propagandaeleitoral/pdf/defineMPE.pdf>>. Acesso em: 28 jun. 2013.

MENEGUSSI, A. P.; VILELA, H. S.; RODRIGUES, J. C. **Consultoria contábil para micro empresas e empresas de pequeno porte**. 2012. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) – Faculdade Capixaba de Nova Venécia, Nova Venécia. Disponível em: <http://univen.no_ip.biz/listamono/monografias%5CCi%C3%A4ncias%20Cont%C3%A1beis%5C2012/CONSULTORIA%20CONT%C3%81BIL%20PARA%20MICRO%20EMPRESAS%20E%20EMPRESAS%20DE%20PEQUENO%20PORTE.%20.pdf>. Acesso em: 6 jun 2013.

NAKAGAWA, M.; SANTOS, R. F.; CASTILHO, E.; ARAÚJO, G. F. **Manual de Técnicas e Práticas de Consultoria Contábil junto às Pequenas e Médias Empresas**. 2011. Disponível em: <<http://www.crcrs.org.br/arquivos/livros/crcsp-m05.pdf>>. Acesso em: 2 maio 2013.

NEVES JR, L. T. **Consultoria! O que é e como usar? 2002**. Disponível em: <http://www.sebrae-sc.com.br/newart/mostrar_materia.asp?cd_noticia=4006>. Acesso em: 4 jun. 2013.

OLIVEIRA, A. G.; MÜLLER, A. N.; NAKAMURA, W. T. A utilização das informações geradas pelo sistema de informação contábil como subsídio aos processos administrativos nas pequenas empresas. **Revista da FAE**, Curitiba, v. 3, n. 3, p. 1-12, set./dez. 2000. Disponível em: <http://www.unifae.br/publicacoes/revista.asp#3_3>. Acesso em: 6 jun. 2013.

OLIVEIRA, D. P. R. **Manual de consultoria empresarial: conceitos, metodologia e práticas**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2011. 03 p.

PADOVEZE, C. L. **Sistemas de Informações Contábeis**. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

RAUPP, F. M.; BEUREN, I. M. Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais. In: BEUREN, I. M. (org). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2008.

RIBEIRO, O. M. **Contabilidade Geral Fácil: para cursos de Contabilidade e concursos em geral**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 1999.

RIBEIRO, V. R. D. et al. **Manual de normalização para Relatórios de Estágio Supervisionado e Trabalhos de Conclusão de Curso (TCC) para o curso de Ciências Contábeis**. Vitória da Conquista: [s.n.], 2013.

SÁ, A. L. **Teoria da Contabilidade**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

_____. **Carência de Consultores Contábeis**. 2012. Disponível em: <<http://www.lopesdesa.com.br/wp-content/uploads/2012/03/Carência-de-Consultores-contábeis-.doc>>. Acesso em: 03 jun. 2013.

_____. **Mortalidade nas pequenas empresas.** 2006. Disponível em: <http://www.apet.org.br/ar-tigos/ver.asp?art_id=174>. Acesso em: 28 jun. 2013.

SÁ, A. L. **Consultoria e Análise Contábil.** 1. ed. Curitiba: Juruá, 2012.

SÁ, A. L. Conceito de informação contábil. **Portal da Classe Contábil**, Boletim eletrônico semanal. 11 Dez. 2006. Disponível em: <<http://www.classecontabil.com.br/artigos/ver/995>>. Acesso em: 7 jun. 2013.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE-NA). Taxa de Sobrevivência das Empresas no Brasil. Brasília, out./2011. Coleção Estudos e Pesquisas. Disponível em <[http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_-CHRONUS/bds/bds.nsf/45-465B1C66A6772D832579300051816C/\\$File/flash/index.html](http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_-CHRONUS/bds/bds.nsf/45-465B1C66A6772D832579300051816C/$File/flash/index.html)>. Acesso em: 9 jul. 2013.

SILVA, A. A. **Estrutura, análise e interpretação das demonstrações contábeis.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

VERGARA, S. C. Projetos e relatórios de pesquisa em administração. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

ZOLIM PLANEJAMENTO E ADMINISTRAÇÃO EM VAREJO. **O Shopping.** Disponível em <<http://www.shoppingconquistasul.com.br/shopping/>> Acesso em: 9 jul. 2013.

APÊNDICES

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO 1

Meu nome é Bruno Rocha Pitanga, estudante do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Estou fazendo uma pesquisa monográfica sobre o grau de utilização da consultoria contábil nas micro e pequenas empresas. Gostaria de contar com sua participação para o preenchimento do questionário abaixo, composto por quinze questões fechadas. As questões de múltipla escolha, na maioria, possuem apenas uma resposta, exceto aquelas indicadas no enunciado. Os dados coletados servirão de base para as análises concernentes ao estudo, ficando assegurado o sigilo quanto à fonte das informações, no que diz respeito aos nomes.

Questão 1: Há quanto tempo a empresa existe?

- Menos de 2 anos.
- De 2 a 5 anos.
- Mais de 5 anos.

Questão 2: Qual o ramo de negócio da empresa?

- Serviços, exceto alimentação.
- Comércio.
- Alimentação.
- Outros. Especifique: _____

Questão 3: Em que faixa de faturamento se enquadra a empresa?

- Até R\$ 360.000 por ano.
- Entre R\$ 360.000,00 a R\$ 3.600.000,00 por ano.
- Maior que R\$ 3.600.000,00 por ano.

Questão 4: Com que frequência a sua empresa reúne com seu contador?

- Semanalmente
- Quinzenalmente
- Mensalmente
- Trimestralmente

- Semestralmente
- Anualmente
- Não reúne

Questão 5: Enumere qual a frequência da utilização das informações sobre os itens abaixo, utilizando a legenda de 1 a 3:

1 – Constante

2 – Raramente

3 – Não uso

- A margem de lucro
- O faturamento
- Quanto as despesas consomem do faturamento
- Visualização de quanto a empresa deverá ter de saldo em caixa para pagamento das contas.
- O tempo que a empresa leva para vender um produto, pagar ao fornecedor e receber as vendas à prazo.

Questão 6: Seu contador acompanha a sua atividade empresarial?

- Sim
- Não

Caso positivo, de que forma?

- Acompanha detalhadamente tudo o que acontece na empresa, oferecendo orientações e subsidiando a tomada de decisão.
- É um diferencial para minha empresa, pois, quando requisitado, ele me auxilia na tomada de decisão para melhorar meu negócio.
- Cuida somente de toda a documentação legal da empresa, folha de pagamento e pagamento de taxas e tributos.

Questão 7: Sua empresa necessita de algum acompanhamento contábil ou financeiro?

- Sim
- Não

Caso positivo, em qual dessas situações? (Poderá marcar mais de uma.)

- Formação de preços de venda
- Controle de contas a pagar
- Controle de fluxo caixa (disponibilidades financeiras em relação às contas a pagar)
- Redução da carga tributária
- Análise de investimentos
- Formação societária
- Outros: _____

Questão 8: Você acredita que o seu contador pode contribuir em sua atividade empresarial, servindo-lhe de consultor para orientá-lo na tomada de decisão dos rumos da empresa?

- Sim
- Não

Questão 9: O escritório que lhe presta serviço de Contabilidade já divulgou, ofereceu ou você já requisitou algum tipo orientação contábil ou financeira?

- Sim
- Não

Questão 10: Sua empresa já obteve ou contratou alguma orientação contábil ou financeira voltada para a gestão empresarial?

- Sim
- Não

Questão 11: Você acha que existe dificuldade para contratar uma consultoria ou orientação contábil/financeira?

- Sim
- Não

Se positivo, enumere numa ordem de 1 a 5 os motivos abaixo.

(Considere 1 para a maior dificuldade e 5 para a menor dificuldade.)

- Preço
- Não é garantia de que vai resolver o problema da empresa.
- Não me sinto à vontade em passar informações da empresa a terceiros.

- () Falta de profissionais/consultores qualificados e competentes.
- () Receio da perda de poder dentro da empresa.

SE SUA EMPRESA JÁ OBTEVE OU CONTRATOU ALGUMA ORIENTAÇÃO CONTÁBIL OU FINANCEIRA, RESPONDA ÀS QUESTÕES 12 E 13, 14 E 15 ABAIXO.

Questão 12: Em qual(is) dessa(s) modalidade(s) a orientação contábil/financeira que lhe foi prestada se encaixa? (Poderá marcar mais de uma.)

- () O contador realizou um levantamento acerca da realidade da empresa, análise e ajudou a decidir a melhor solução, com implantação de medidas corretivas e acompanhamento.
- () O contador realizou um levantamento acerca da realidade da empresa, análise e propôs soluções.
- () A minha empresa solicitou auxílio da Contabilidade, no intuito de orientar sobre determinado problema e participar na execução dos trabalhos.
- () Foram identificadas dúvidas sobre determinado assunto, para qual a Contabilidade realizou comentários e explicações necessárias.

Questão 13: Para qual(is) desse(s) assunto(s) foi realizada orientação contábil/financeira?

- () Formação de preços de venda
- () Controle de contas a pagar
- () Controle de fluxo caixa (disponibilidades financeiras em relação às contas a pagar)
- () Redução da carga tributária
- () Análise de investimentos
- () Formação societária
- () Outros: _____

Questão 14: Enumere numa ordem de importância, de 1 a 4, os critérios utilizados para obtenção da orientação contábil/financeira. (1 para o critério mais relevante e 4 para o menos relevante.)

- () Indicação
- () Qualificação e competência técnica
- () Preço

Afinidade com o consultor

Questão 15: Qual o grau de satisfação da orientação contábil/financeira prestada à sua empresa?

Satisfeito

Muito satisfeito

Insatisfeito

Muito insatisfeito

APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO 2

Meu nome é Bruno Rocha Pitanga, estudante do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Estou fazendo uma pesquisa monográfica sobre consultoria contábil para micro e pequenas empresas. Gostaria de contar com sua participação para o preenchimento do questionário abaixo, composto por treze questões fechadas. As questões de múltipla escolha, na maioria, possuem apenas uma resposta, exceto aquelas indicadas no enunciado. Os dados coletados servirão de base para as análises concernentes ao estudo, ficando assegurado o sigilo quanto à fonte das informações, no que diz respeito aos nomes.

Questão 1: Há quanto tempo atua como profissional de Contabilidade?

- até 1 ano
- de 1 a 2 anos
- de 2 a 5 anos
- de cinco a dez anos
- mais de dez anos

Questão 2: Qual o seu nível de formação relacionado às Ciências Contábeis?

- Técnico em Contabilidade
- Graduado em Ciências Contábeis
- Pós-Graduado
- Mestre
- Doutor

Questão 3: Há quanto tempo atua como consultor?

- até 1 ano
- de 1 a 2 anos
- de 2 a 5 anos
- de cinco a dez anos
- mais de dez anos

Questão 4: Em quantas empresas você realizou consultoria contábil ou financeira no ano de 2012?

- Até 5 empresas
- De 5 a 10 empresas
- De 10 a 20 empresas
- Mais que 20 empresas

Questão 5: Em média, com que frequência você reúne com seus clientes (empresas), enquanto contabilista?

- Semanalmente
- Quinzenalmente
- Mensalmente
- Trimestralmente
- Semestralmente
- Anualmente
- Não reúne

Questão 6: De que forma você, enquanto contabilista, acompanha a atividade empresarial dos seus clientes?

- Acompanha detalhadamente tudo o que acontece nas empresas, oferecendo orientações e subsidiando a tomada de decisão.
- O acompanhamento ocorre apenas quando requisitado, com a finalidade de subsidiar a tomada de decisão da empresa.
- Cuida somente de toda a documentação legal da empresa, folha de pagamento e pagamento de taxas e tributos e atendimento à legislação fiscal.
- Não acompanha

Questão 7: Seu escritório divulga ou não o serviço de consultoria contábil/financeira? De que forma?

- Sim. Principalmente por meio de mídias digitais, folhetos, propagandas, lista telefônica, etc.
- Sim. Por indicação, em que os próprios clientes e parceiros são os vetores de divulgação do trabalho.

- Sim. Apenas ofereço o serviço de consultoria diretamente para os clientes que necessitam, em contato pessoal.
- Não divulgo.

Questão 8: Em qual(is) dos exemplos abaixo representa(m) uma consultoria prestada por você para micro e pequenas empresas? (Poderá marcar mais de uma)

- O contador realizou um levantamento acerca da realidade da empresa, análise e ajudou a decidir a melhor solução, com implantação de medidas corretivas e acompanhamento.
- O contador realizou um levantamento acerca da realidade da empresa, análise e propôs soluções.
- A empresa solicitou auxílio da Contabilidade, no intuito de orientar sobre determinado problema e participar na execução dos trabalhos.
- Foram identificadas dúvidas sobre determinado assunto, para qual a Contabilidade realizou comentários e explicações necessárias.

Questão 9: Para qual(is) desse(s) assunto(s) foi realizada consultoria contábil/financeira para micro e pequenas empresas?

- Formação de preços de venda
- Controle de contas a pagar
- Controle de fluxo caixa (disponibilidades financeiras em relação às contas a pagar)
- Redução da carga tributária
- Análise de investimentos
- Formação societária
- Outros: _____

Questão 10: Você acha que existe dificuldade para contratação de consultoria contábil voltada para micro e pequenas empresas?

- Sim
- Não

Se positivo, enumere numa ordem de 1 a 6 os motivos abaixo.

(Considere 1 para a maior dificuldade e 6 para a menor dificuldade.)

- As micro e pequenas empresas não estão dispostas a desembolsar para terem consultoria contábil.

- () Falta de divulgação sobre o potencial da consultoria contábil em relação aos resultados da empresa.
- () Os empresários, em geral, não se sentem à vontade para passar informações da empresa ao consultor.
- () Ausência de profissionais qualificados.
- () Os empresários das micro e pequenas empresas consideram que seus empreendimentos são autogeridos e não necessitam de consultoria.
- () Os empresários têm receio da perda de poder dentro da empresa.

Questão 11: Enumere numa ordem de importância, de 1 a 4, os critérios utilizados para obtenção da orientação contábil/financeira. (1 para o critério mais relevante e 4 para o menos relevante.)

- () Indicação
- () Qualificação e competência técnica
- () Preço
- () Afinidade com o consultor

Questão 12: Em geral, qual o desempenho da consultoria nas micro e pequenas empresas consultadas, no que concerne aos resultados?

- () Houve mudanças significativas na otimização dos resultados.
- () Contribuiu moderadamente na otimização dos resultados.
- () Não houve mudanças, em razão da empresa consultada não oferecer condições para funcionamento da consultoria.
- () Não houve mudanças, mesmo com condições favoráveis à consultoria.

ANEXOS

ANEXO A - ESCRITÓRIOS SOCIEDADE

Delegacia	Quantidade
ALAGOINHAS	25
BARREIRAS	50
BOM JESUS DA LAPA	5
BRUMADO	12
CAMACAN	1
CAMACARI	40
EUNAPOLIS	15
FEIRA DE SANTANA	72
GANDU	2
GUANAMBI	23
IBOTIRAMA	15
ILHEUS	20
IPIAU	8
IRECE	19
ITABERABA	6
ITABUNA	43
ITAMARAJU	4
ITAPETINGA	11
JACOBINA	14
JEQUIE	33
JUAZEIRO	19
LAURO DE FREITAS	42
PAULO AFONSO	12
PORTO SEGURO	17
RIBEIRA DO POMBAL	14
SALVADOR	625
SANTA M ^a DA VITORIA	6
SANTO A. DE JESUS	27
SANTO AMARO	12
SEABRA	9
SENHOR DO BONFIM	19
SERRINHA	14
TEIXEIRA DE FREITAS	28
UBAITABA	1
VALENCA	12
VITORIA DA CONQUISTA	51
Total:	1326

Fonte: Conselho Regional de Contabilidade da Bahia (2013).

ANEXO B - ESCRITÓRIOS INDIVIDUAIS

Delegacia	Quantidade
ALAGOINHAS	67
BARREIRAS	99
BOM JESUS DA LAPA	24
BRUMADO	28
CAMACAN	20
CAMACARI	43
EUNAPOLIS	51
FEIRA DE SANTANA	200
GANDU	17
GUANAMBI	36
IBOTIRAMA	20
ILHEUS	53
IPIAU	27
IRECE	58
ITABERABA	27
ITABUNA	113
ITAMARAJU	31
ITAPETINGA	38
JACOBINA	45
JEQUIE	47
JUAZEIRO	47
LAURO DE FREITAS	56
PAULO AFONSO	23
PORTO SEGURO	42
RIBEIRA DO POMBAL	33
SALVADOR	717
SANTA M ^a DA VITORIA	30
SANTO A. DE JESUS	40
SANTO AMARO	20
SEABRA	9
SENHOR DO BONFIM	33
SERRINHA	53
TEIXEIRA DE FREITAS	60
UBAITABA	11
VALENCA	22
VITORIA DA CONQUISTA	84
Total:	2324

Fonte: Conselho Regional de Contabilidade da Bahia (2013).