

CRESCIMENTO DO RAMO DE CONSULTORIA CONTÁBIL E SUA IMPORTÂNCIA PARA AS ORGANIZAÇÕES

Bárbara Jenifer Batista Ribeiro¹

Isabela Soares da Cunha²

Ricardo Marques Braga³

RESUMO

A consultoria contábil movimenta as empresas em busca de abrangência de suas atividades e de suas finanças, uma vez que oferecidas informações verídicas pelas mesmas e com um acompanhamento de um profissional competente suas ações se tornam controladas e seus resultados previsíveis. Este artigo tem por objetivo apontar de que forma a consultoria vem se apresentando contabilmente dentro das organizações, sua aceitação, e qual sua real necessidade através de um estudo de caso. Uma área que procura auxiliar nas tomadas de decisões e busca trazer resultados positivos para as empresas e que pode ser explorada em larga escala. Para a realização do artigo será utilizado como base dados secundários, coleta de dados através de entrevistas e consultas a bibliografias diversas. Os estudos indicam que apenas consultoria já tem muito no mercado, e trazer o serviço acompanhado com a consultoria é um diferencial que se destaca. Por isso a consultoria contábil tem crescido e quem presta esse serviço tem se destacado, e exercendo um papel importante dentro das organizações mudando totalmente os cenários dentro das mesmas.

Palavras-chave: Mercado, Consultoria, Contabilidade.

ABSTRACT

The accounting advice moves the companies in search of scope of their activities and their finances, once they offer true information by them and with a follow up of a competent professional their actions become controlled and their results predictable. The purpose of this article is to show how the consultancy is presenting itself in the organizations, their acceptance, and what their real need is through a case study. An area that seeks to assist in decision making and seeks to bring positive results to companies and can be exploited on a large scale. For the accomplishment of the article will be used as secondary data base, data collection through interviews and consultations to diverse bibliographies. The studies indicate that only consulting already has a lot in the market, and bringing the service together with the consultancy is a distinguishing feature. That is why accounting advice has grown and who provides this service has stood out, and playing an important role within organizations by totally changing the scenarios within them.

Keywords: Market, Consulting, Accounting.

¹ Graduanda em Ciências Contábeis, Centro Universitário UNA-Contagem-Minas Gerais-Brasil

² Graduanda em Ciências Contábeis, Centro Universitário UNA-Contagem-Minas Gerais-Brasil

³ Mestre em Infraestrutura e Gerência viária, Centro Universitário UNA-Contagem-Minas Gerais-Brasil

1 INTRODUÇÃO

A contabilidade está entre as quatro áreas do conhecimento e gestão que mais cresce no mercado brasileiro atualmente. Porém apenas a prestação de serviço contábil não tem atendido as necessidades das organizações. Por isso, a consultoria contábil se tornou uma oportunidade de empreendimento potencial.

Ofertar as empresas suporte e inovação, são diferenciais que fazem com que a contabilidade aliada à consultoria, seja almejada pelas organizações que visam suporte nas tomadas de decisões e seu crescimento. Existem inúmeras ferramentas que podem ser exploradas e auxiliam no esclarecimento para os empresários, como folhas de pagamento, demonstrativos de fluxo de caixa, controle do ativo imobilizado. Tais demonstrações expõem a realidade da empresa e as possibilidades que há para expansão, sendo viável e amplamente possível de crescimento.

Para alcançar novos mercados e visibilidade junto ao seu público-alvo, as empresas estão cada vez mais conscientes da eficiência e importância da Consultoria Contábil. Mais que um ponto de apoio, a consultoria é um grande elo que liga a empresa ao mercado de oportunidades, novidades e crescimento; buscando o equilíbrio ideal para o desenvolvimento de novas práticas.

As empresas contratam o serviço de consultoria por quatro principais motivos: por não saber identificar o problema, por saber identificar o problema e não saber como resolvê-lo, por falta de pessoas disponíveis para se dedicar a uma determinada urgência - quase sempre nem é da alçada destas pessoas fazê-lo - necessitando assim de pessoas de fora para resolver a suposta urgência e permitir que a equipe continue focada em suas principais atividades e, por fim, por que a empresa precisa tomar medidas que poderiam impactar.

Dessa forma este artigo busca pesquisar o grau de importância da consultoria nas atividades contábeis das organizações e para isto foi realizado pesquisas bibliográficas e fontes de dados secundários onde é possível verificar a ausência de trabalhos de consultorias que atendam por completo as necessidades das organizações. Foi possível identificar estes fatos em algumas empresas também pesquisadas.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A consultoria está ligada a área de gestão de negócios, e hoje, vem sendo uma das áreas mais promissoras neste mercado. De acordo com a Institute of Management Consultants apud Crocco e Guttman (2010, p. 7) consultoria é o serviço prestado por uma pessoa ou grupo de pessoas, independente e qualificadas para a identificação e investigação de problemas que digam respeito à política, organização e procedimentos e métodos, de forma a recomendarem a ação adequada e proporcionarem auxílio na implantação dessas recomendações.

Oliveira (2011), relata que a consultoria é um processo interativo de um agente de mudança externo à empresa, que assume a responsabilidade de auxiliar seus executivos, e profissionais, na tomada de decisão, não tendo o controle direto da situação. A concepção de consultoria está relacionada ao aprendizado, considerando que o conhecimento permanece com a organização.

Quando se passa um conselho a alguém para que a pessoa faça uma escolha, neste momento há a prestação de uma consultoria:

Consultor é a pessoa que exerce uma certa influência sobre um determinado indivíduo, um grupo ou uma organização, mas não tem poder direto para efetuar mudanças ou implementar programas. (BLOCK, 2013, p. 36).

O consultor deve se manter informado de todos os assuntos e acontecimentos que influenciarão na empresa, segundo Sá (2008, p. 18) o papel do Consultor Contábil, do ponto de vista ético, é oferecer opiniões, orientações, pareceres no sentido de que os referidos propósitos sejam alcançados denunciando todos os desvios em relação a tal propósito. Se isso não ocorrer é porque o problema, pelo qual ela foi contratada, não foi solucionado de maneira correta.

Neste sentido, Block (2013, p. 39) apresenta uma definição mais completa, onde a consultoria descreve qualquer ação realizada em um sistema do qual não se faz parte. Um levantamento de problemas, um programa de treinamento, uma avaliação, um estudo, tudo isso são consultorias que visam à mudança. O objetivo do consultor é se engajar em ações eficientes que levem pessoas ou organizações a se conduzirem de um modo diferente.

Há diversas definições em matéria de consultoria e de sua aplicação na solução problemas apontados pelo cliente. Em uma das abordagens menciona Kubr (1986) & Peter Block (2013), que sugerem o consultor como o envolvido em serviços de consultoria a todo instante quando estiver tentando mudar ou melhorar alguma situação dentro da sua organização, mesmo não tendo nenhum controle sobre a organização. Dessa forma a consultoria traduz em uma atividade profissional de prestação de serviços e enfatiza as inúmeras características e atributos próprios dessa atividade econômica.

As duas abordagens acima são complementares e não conflitantes, Kubr (1986) menciona em seu livro de Gestão da Consultoria que, de acordo com Larry Greiner e Robert Metzger, a consultoria de gestão é uma atividade que se caracteriza pela prestação de serviços sob o formato de aconselhamentos, opiniões, pareceres etc. De acordo com o que expõe Kubr (1986, 27-28) 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 das organizações.

Os serviços de consultoria contábil envolvem dois parceiros: o consultor contábil e o seu cliente. Novas configurações de mercado, novos ares: tanto o cenário econômico turbulento como a reformulação da estrutura patronal no mundo empresarial vêm abrindo espaço para a figura do consultor. Segundo o consultor organizacional e coach de consultores Luiz Affonso Romano a entrada dos jovens neste setor deu-se pela geração mais irrequieta que busca dar sabor à vida. Querem empreender, inovar, não perder duas ou três horas no trânsito. Pelejam também em fazer o que gostam, na hora que desejam e como querem, até mesmo escolhendo o cliente e o setor. Aprendem fazendo, vivenciando, tendo uma visão clara das causas, rastreamento, identificando o problema, analisando-o e interpretando-o.

Segundo a pesquisa perfil da consultoria no Brasil, em 2015, respondida por 939 consultores de todo o país, os setores mais atendidos pelos serviços de consultoria são: Comércio (57%), Indústria (56%), Micro e Pequenas Empresas (52%), Empresa Familiar (49%) e Serviços (48%). Ainda segundo a pesquisa, os consultores com graduação, MBA's e especialização são 71,5%. Já os que têm mestrado e doutorado são 28,5%. O consultor parece querer cada vez mais conhecer e ser conhecido, se integrando no seu grupo e confirmando, assim, a tendência observada em nível internacional de um número cada vez maior de serviços em parceria,

principalmente, por parte das pequenas e médias empresas de consultoria, afirma Luiz Affonso.

O serviço de uma consultoria especializada nesse segmento está em identificar e recomendar as empresas, através de diagnósticos e processos, todas as necessidades contábeis e financeiras da organização. Algumas dessas informações contábeis podem ter grande repercussão para a tomada de decisões dos gestores das micro e pequenas empresas: demonstrativos de fluxo de caixa, de contas a pagar, contas a receber, folha de pagamento, controle do ativo imobilizado, dos custos, demonstração do resultado do exercício, simulações de preços e resultados baseadas em dados contábeis, apuração de impostos e para fins fiscais.

De acordo com Carlos Cuevas, administrador de empresas e sócio diretor do Grupo Prolink, a maior vantagem de se contar com uma consultoria contábil é a implementação de melhorias que agregam valor ao produto, além de vantagens, como a redução de gastos com impostos e uma eficiência maior na administração financeira, o que ajuda no desenvolvimento da empresa. Ele ainda aponta os benefícios da contratação de consultores e também faz alguns alertas para escolha e contratação da empresa que prestará o serviço. Confira abaixo:

- Analise qual é a real necessidade da sua empresa, defina o escopo e estruture todas as etapas do projeto e estratégia de implementação, isso evita que se perca o objetivo inicial. A melhor escolha de uma assessoria dependerá de uma análise concreta e individualizada das características da organização, da situação contábil e financeira, bem como do conhecimento da legislação e principalmente a tributária;
- Orce o serviço em várias empresas e negocie o valor. A contratação de uma consultoria deve ser uma decisão de toda a organização e, no ato é importante verificar o instrumento contratual, atenção as condições a serem impostas contratualmente como objetivos, recursos, prazo e forma de pagamento;
- É primordial que a empresa tenha o desejo de mudança e esteja disposta a ouvir as orientações e aderir aos procedimentos propostos pela consultoria. No entanto, não pensa que consultoria é a solução para todas as questões fiscais e contábeis, pois se trata de uma assessoria;
- Uma competente consultoria precisa acompanhar toda movimentação financeira da organização, como por exemplo, saída e entrada de dinheiro, estrutura de estoque e dos custos incidentes das operações comerciais, para garantir uma melhor gestão na saúde financeira da empresa;
- O planejamento tributário também é competência da assessoria que contribuirá para o sucesso diante da elevada carga tributária, garantindo maior competitividade e economia de gastos;
- Não há uma fórmula única que desenvolva o planejamento contábil e fiscal. Por isso, cada empresa terá um caminho a ser seguido para obter a economia tributária. Por isso é importante procurar por empresas que oferecem consultoria personalizada;
- Acompanhe de perto o andamento dos processos e avalie os resultados obtidos. É preciso analisar se os serviços, jurídico e contábil, garantirão a maximização dos lucros, além de aperfeiçoar o desenvolvimento de atividades.

3. MÉTODO DE PESQUISA

O método utilizado no artigo foi à pesquisa exploratória com a finalidade de entender e analisar a importância e o significado da consultoria dentro das organizações através de um estudo feito em bibliografias especializadas na área. Para isso, o artigo foi baseado em dados de fontes secundárias, e autores da área.

O artigo baseou-se também, em pesquisas realizada pelo do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), realizada em 2016, que tinha como objetivo identificar como as empresas prestadoras de serviço de contabilidade se relacionam com as empresas, e também a satisfação das empresas quanto aos serviços prestados pelos escritórios de contabilidade.

Utilizamos pesquisa qualitativa, uma entrevista realizada na empresa Supermercado Campos Sá Ltda que é categorizada como Micro Empresa (ME), no ramo do comércio de produtos alimentícios, em Setembro de 2018, onde foi realizado uma entrevista com o objetivo de identificar a satisfação da empresa com os serviços prestados pelo escritório de contabilidade, e também qual o relacionamento da empresa quanto a consultorias já recebidas.

4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), avaliou a relação entre contadores e empreendedores, e identificou que os escritórios de contabilidade prestam somente os serviços básicos, deixando a desejar a respeito do atendimento de uma consultoria contábil.

O que em prática faz total diferença e é sentido a falta nas empresas, como podemos ver na entrevista realizada no dia 25 de setembro de 2018, na empresa Supermercado Campos Sá LTDA – ME, em que perguntas e respostas cruzavam informações que descreviam a satisfação e necessidade das empresas quando referentes a consultoria prestada à mesma.

Dentro disso, quando questionado sobre o acompanhamento da contadora efetivamente na organização, a resposta dada pela Valdirene Gonçalves, assistente fiscal, “Não temos acompanhamento do pessoal da contabilidade, a contadora vem à loja poucas vezes, praticamente uma vez ao ano, preferencialmente caso tenha ocorrido algum problema”.

Outro ponto observado na entrevista foi quando questionada sobre a consultoria prestada pela contabilidade, em que obtivemos a seguinte resposta: “A contabilidade não realiza o serviço de consultoria, quando precisamos de algum desses serviços contratamos consultores externos para realizar. Isso é muito desgastante, porque eu entendo que se a contabilidade prestasse esse serviço boa parte do processo de coleta de dados não seria necessária, já que muitas informações já estão sobre o poder deles”.

Realizando um resumo final da entrevista realizada, observa-se que a organização tem os serviços da contabilidade, porém somente o básico, como guias, admissões, demissões, entre outros, e quando precisa de uma consultoria, um direcionamento mais a fundo para solucionar algum problema seja ele administrativo, contábil, se faz necessário contratar um consultor externo para prestar esses serviços. Concluindo a entrevista, a entrevistadora informou que a prestação de uma consultoria foi muito importante em determinado momento da empresa, e por isso destaque a suma importância de tal serviço dentro das organizações.

Assim como na empresa onde foi realizada a pesquisa com um questionário, as pesquisas apontam que a deficiência em consultoria contábil é sentida em grande parte do mercado.

Mas se analisarmos outras fontes percebe-se que muitos contadores não sentem essa deficiência em seus atendimentos às empresas. Podemos ver isso nos resultados do gráfico abaixo, que mostra qual o impacto o contador acha ter nas atividades da empresa e a visão que o empresário tem sobre o serviço que está recebendo.

Figura 1 - Relação de Micro e Pequenas Empresas com contadores



Fonte: SEBRAE (2016)

Oferta e demanda é o que impulsiona todo o mercado e o faz manter em funcionamento. Oferta é a quantidade de produtos ou serviços disponíveis para consumo, enquanto demanda é o quanto o mercado deseja adquirir de tal serviço ou produto. Portanto, analisando os dados fornecidos na pesquisa, observa-se que as empresas esperam dos escritórios de contabilidade muito além do que lhes é oferecido. Segundo os dados, existem diversos serviços que poderiam ser efetuados pelos escritórios, e dentre tantos os quatro mais cotados são:

- Planejamento tributário com 84%;
- Recomendações para melhorar o negócio com 79%;
- Relatórios de desempenho e diagnósticos com 77%;
- Interesse de solucionar dívidas/pagamentos atrasados com 66%.

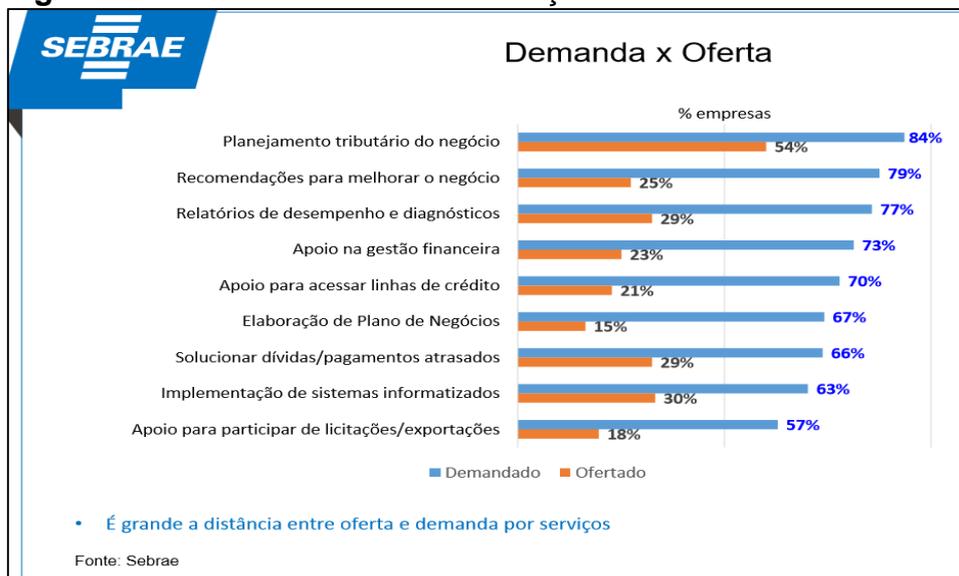
Serviços esses que na maioria das vezes são ofertados pelos serviços de consultoria, ou seja, são serviços que tem demanda, pois as empresas estão buscando no mercado, muitas das vezes até de forma terceirizada, para que junto a profissionais capacitados cheguem aos resultados esperados em seu empreendimento.

Voltando ao conceito de oferta e demanda, a pesquisa revela que temos escassez de oferta de vários serviços, por que em contrapartida temos uma grande demanda não suprida. A diferença discrepante entre o que está sendo entregue as empresas e a demanda que há dentro das mesmas, reforça o potencial crescimento de bons profissionais do ramo de consultoria contábil.

Com essa diferença tão grande de busca por profissionais e o que é ofertado pelos escritórios de contabilidade, vale ressaltar o quanto a consultoria contábil tem a

crescer no mercado e dentro das organizações, ofertando os serviços que muitas das vezes os escritórios de contabilidade deixam a desejar.

Figura 2 - Demanda e Oferta de serviços

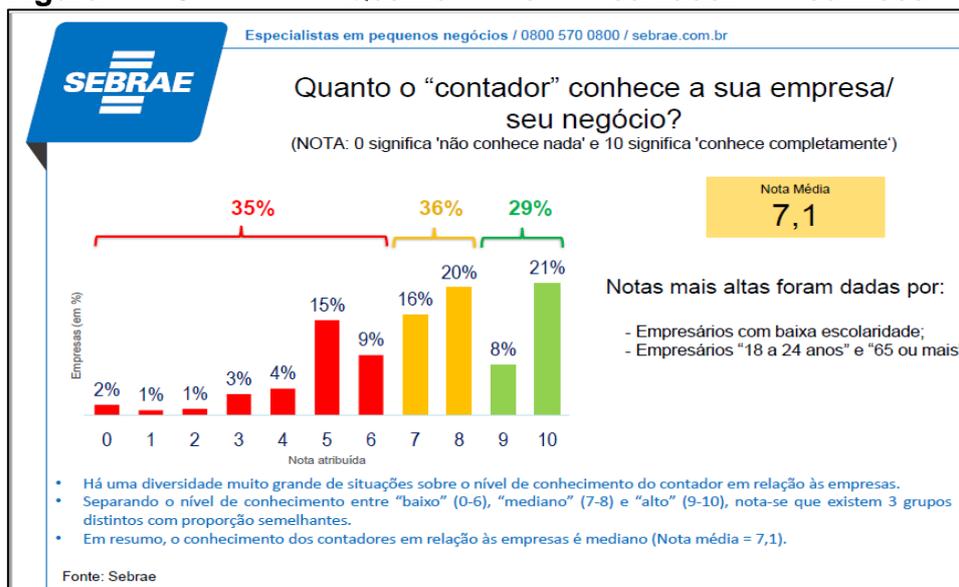


Fonte: SEBRAE (2016)

Outro ponto que chama a atenção na pesquisa foi o quanto o contador conhece a empresa ao qual presta serviços. A pesquisa mostra que a maioria dos contadores não conhecem as empresas. Como por exemplo, quais as necessidades, as dificuldades, ou até mesmo quais são os pontos fortes das organizações.

Diante disto, é possível ver que devido ao fato de não conhecer a empresa, não conseguem prestar uma consultoria e dar um suporte mais afundo. E é neste momento que se faz necessária uma consultoria.

Figura 3 - Quanto o contador conhece a empresa.

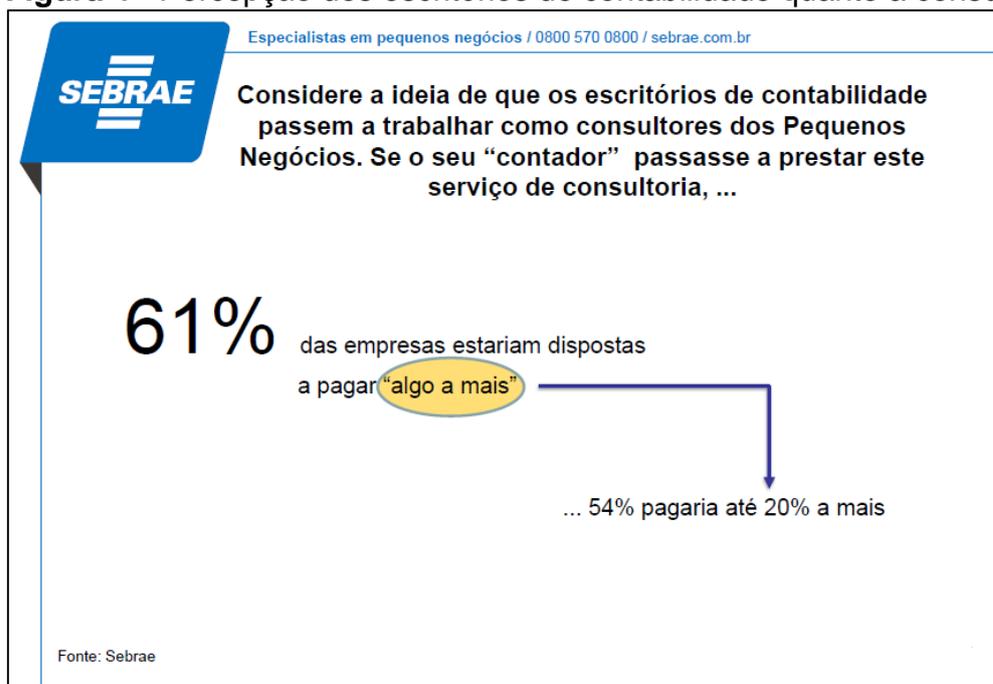


Fonte: SEBRAE (2016)

Diante de todos os dados apresentados, é visto que as empresas sentem falta do serviço da consultoria, ao qual a grande maioria dos escritórios de contabilidade não fornece. E além do mercado estar carente desses serviços, 61% das empresas entrevistadas declararam que estariam dispostas a pagar um valor a mais para terem essa consultoria, sendo que 54% afirmaram que pagariam até mesmo 20% a mais.

Dentro disso verifica-se que as empresas já estão cientes da grande importância de uma consultoria, o quão importante é para o crescimento da sua organização.

Figura 4 - Percepção dos escritórios de contabilidade quanto a consultoria



Fonte: SEBRAE (2016)

A consultoria é de suma importância dentro das organizações, mais do que um ponto de apoio ela deve ser a ponte que ligará a empresa as diversas oportunidades do mercado, inovações e crescimento.

O intuito da consultoria é que a empresa tenha visibilidade e resultados positivos, buscando um equilíbrio para formação de novas práticas e reinvenção de práticas já realizadas. Existem inúmeras possibilidades que a consultoria pode proporcionar.

O consultor tem o papel de prestar suporte, soluções eficazes, mobilidade do mercado, visão e ideais de aplicação crítica de negócio.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Muitos escritórios hoje estão no mercado de forma arcaica, apenas fazem o seu trabalho, longe da rotina da empresa. Porém se tornou essencial ser suporte para as organizações, através de números, argumentos e estatísticas, que muitas das vezes está sobre controle do escritório de contabilidade. Vemos claramente em pesquisas, que há um desacordo entre o que aparentemente estaria agregado aos

serviços prestados e o que efetivamente chega até as empresas. Com isso temos escritórios que oferecem apenas o que é de seu dever e empresários não satisfeitos.

No decorrer da matéria observamos que a contabilidade pode sim continuar crescendo e evoluindo, desde que contadores passem a ser também consultores efetivos dentro das empresas, traçando uma nova relação e mudando a vida das organizações no mercado, através de tomadas de decisões previamente estipuladas, estudadas e planejadas. As pesquisas apontam que os empresários esperam mais de seus contadores, o que de forma direta atribui valor aos serviços.

Uma nova forma de gestão deve começar a ser trabalhadas dentro dos escritórios, dessa forma não haverá perda de mercado, contadores não serão substituídos, e será visto como extrema importância para empresários que almejam o crescimento em potencial. O impulso para o crescimento desse mercado é a própria necessidade das empresas, seja para enfrentar os momentos de crise, seja para ajustar os caminhos num ambiente competitivo, pautado pela velocidade das mudanças e pelo surgimento de novos paradigmas.

O Brasil se tornou o país mais empreendedor do mundo nesse século. Isso se deve ao fato das mudanças na legislação e no processo burocrático para a abertura de empresas. Mesmo os novos empreendedores precisam de consultoria.

REFERÊNCIAS

ADMINISTRADORES. Para que serve uma consultoria contábil? **Administradores**, 22 jul. 2010. Disponível em:

<<http://www.administradores.com.br/noticias/negocios/para-que-serve-uma-consultoria-contabil/35939>>.

BLOCK, Peter. **Consultoria Infalível** - Um Guia Prático, Inspirador e Estratégico. 3 ed. São Paulo: M Books do Brasil Editora Ltda, 2013.

CROCCO, L.; GUTTMANN, E. **Consultoria Empresarial**. São Paulo: Saraiva, 2010.

KUBR, Milan. **Management Consulting: A Guide to the Profession**. GENEVA. International Labour Office, 1986.

OLIVEIRA, D. P. R. **Manual de consultoria empresarial**. São Paulo: Atlas, 2011.

SÁ, Antônio Lopes de. **Consultoria e Análise contábil**. 22 ed. Curitiba: Ed. Jurirã, 2008.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **SEBRAE**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: out. 2016.

WILMERSDORF, Pedro. Consultoria: setor em crescimento para os que buscam inovação e liberdade. **Jornal Extra**, 25 dez. 2015, Educação. Disponível em: <<https://extra.globo.com/noticias/educacao/profissoes-de-sucesso/consultoria-setor-em-crescimento-para-os-que-buscam-inovacao-liberdade-18371760.html>>.