



UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA  
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E EXATAS  
CAMPUS VI – POETA PINTO DO MONTEIRO  
CURSO DE BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

ALUNO: DENER MATHEUS DA SILVA VIANA

**INTERESSE NA OFERTA DE SERVIÇOS CONTÁBEIS GERENCIAIS PELOS  
ESCRITÓRIOS DE CONTABILIDADE DO CARIRI PARAIBANO OCIDENTAL:  
Uma análise de fatores contingenciais**

MONTEIRO-PB

2016

DENER MATHEUS DA SILVA VIANA

**INTERESSE NA OFERTA DE SERVIÇOS CONTÁBEIS GERENCIAIS PELOS  
ESCRITÓRIOS DE CONTABILIDADE DO CARIRI PARAIBANO OCIDENTAL:  
Uma análise de fatores contingenciais**

Monografia apresentada ao Curso de Bacharelado em Ciências Contábeis, da Universidade Estadual da Paraíba, Campus VI –Poeta Pinto do Monteiro, Centro de Ciências Humanas e Exatas, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. MamadouDieng.

MONTEIRO-PB

2016

É expressamente proibida a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano da dissertação.

V614i Viana, Dener Matheus da Silva.

Interesse na oferta de serviços contábeis gerenciais pelos escritórios de contabilidade do Cariri Paraibano Ocidental [manuscrito] : uma análise de fatores contingenciais / Dener Matheus da Silva Viana. - 2016.

68 p. : il. color.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em CIÊNCIAS CONTÁBEIS) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Humanas e Exatas, 2016.

"Orientação: Prof. Dr. Mamadou Dieng, Departamento de CIÊNCIAS CONTÁBEIS".

1. Escritórios de contabilidade. 2. Serviços contábeis. 3. Micro e Pequenas empresas. I. Título.

21. ed. CDD 657.83

DENER MATHEUS DA SILVA VIANA

**INTERESSE NA OFERTA DE SERVIÇOS CONTÁBEIS GERENCIAIS PELOS  
ESCRITÓRIOS DE CONTABILIDADE DO CARIRI PARAIBANO OCIDENTAL:  
Uma análise de fatores contingenciais**

Monografia apresentada ao Curso de Bacharelado em Ciências Contábeis, da Universidade Estadual da Paraíba, Campus VI – Poeta Pinto do Monteiro, Centro de Ciências Humanas e Exatas, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Área de concentração: Contabilidade Gerencial.

Aprovada em: 26/10/2016.

**BANCA EXAMINADORA**



---

Prof. Dr. Mamadou Dieng (Orientador)

Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



---

Prof. Me. Ismael Gomes Barreto

Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



---

Prof. Me. Josicleide de Amorim Pereira Moreira

Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

## Sumário

1 -	INTRODUÇÃO .....	9
1.1 -	Apresentação do Tema .....	9
1.2 -	Caracterização do Problema .....	11
1.3 -	Objetivos .....	12
1.3.1 -	Objetivo Geral .....	12
1.3.2 -	Objetivos Específicos .....	12
1.4 -	Justificativa e Contribuições .....	13
1.5 -	Hipóteses .....	13
2 -	REFERENCIAL TEÓRICO .....	15
2.1 -	Oferta de Serviços Contábeis .....	15
2.2 -	Informação Contábil para Micro e Pequenas Empresas .....	18
2.3 -	Classificação de Porte de Empresa .....	19
2.4 -	Remuneração (Custo X Benefício) na Geração de Informação Contábil. ....	22
2.5 -	Grau de Instrução.....	24
2.6 -	Tipo de Atividade Econômica .....	26
2.7 -	Competência técnica .....	27
2.8 -	Intensidade competitiva .....	28
3 -	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS .....	30
3.1 -	Tipologia da Pesquisa .....	30
3.2 -	Universo (população) e Amostra .....	31
3.3 -	Modelo e Variáveis da Pesquisa.....	31
3.4 -	Instrumentos de Coleta de Dados .....	32
3.5 -	Tratamento dos Dados .....	33
4 -	Análise dos Resultados .....	34
4.1 -	Análise Descritiva dos Resultados.....	34
4.1.1 -	Características gerais dos responsáveis pelos escritórios de contabilidade .....	35
4.1.2 -	Aspectos relativos aos serviços oferecidos pelos escritórios de contabilidade. ....	40
4.1.3 -	Aspectos relativos aos fatores explicativos da oferta de serviços contábeis gerenciais pelos escritórios de contabilidade. ....	44
5 -	Considerações Finais .....	56
	Referencias Bibliográficas .....	58

## DEDICATÓRIA

*In Memoriam* meu avô, Manoel Feliciano, pelo amor, carinho, trabalho e caráter que ensinou não só a mim, mas a toda nossa família o caminho de uma vida repleta de alegrias.

Aos meus pais, Djaci Viana e Marinalva Barbosa, que cuidou de todos os meus passos na infância, adolescência e até hoje, mostrando muito amor, carinho e dedicação, sem dúvida alguma vocês são minha inspiração. São a eles, principalmente, que dedico esse trabalho, pois sempre esteve presente em todas as horas da minha vida, dentro e fora dessa jornada de estudo.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiramente a Deus, por ter me dado saúde, energia, força para superar as dificuldades e por fim, sabedoria para alcançar meus objetivos.

Aos meus pais que estiveram sempre presentes me apoiando e depositando confiança em mim, para eu continuar na luta nessa etapa da minha vida. Sempre me senti seguro com eles.

Agradeço a todos os professores que fizeram parte da minha vida e contribuíram de forma direta ou indireta para a conclusão desse trabalho. Em especial ao meu orientador Prof. Dr. MamadouDieng por gentilmente ter me ajudado e me guiado no decorrer desse trabalho, pelas discussões bastante construtivas, me dando todo o suporte necessário.

Muito obrigado também a minha namorada, Bruna de Oliveira, que compartilhou comigo esse momento, me ajudou bastante me dando dicas e apoio moral para o desenvolvimento desse trabalho.

Agradeço também aos meus amigos e colegas da universidade que torceram por mim e me apoiaram para que eu crescesse profissionalmente.

Por fim, agradeço a todos os meus amigos e familiares pela compreensão e contribuição para minha formação.

A todos muito obrigado por mais essa vitória!

## Epígrafe

Você nunca sabe que resultados virão da sua ação. Mas se você não fizer nada, não existirão resultados.

(Mahatma Gandhi)



## Resumo

O presente estudo buscou responder a seguinte questão de pesquisa: quais os fatores contingenciais que explicariam a oferta de serviços contábeis gerenciais pelos escritórios de contabilidade? Portanto, o trabalho teve como objetivo principal investigar e os fatores contingenciais que podem explicar a oferta de serviços contábeis gerenciais pelos escritórios de contabilidade. A partir de uma amostra de 13 escritórios de contabilidade da região do Cariri Paraibano e de questionário elaborado com base em estudos anteriores, foi realizada uma análise de estatística descritiva e um teste de hipóteses não paramétrico. Portanto, Com base na análise descritiva, constatou-se que quanto aos fatores que poderiam influenciar na oferta de serviços contábeis gerenciais, começando pelo tipo de atividade das empresas. Os resultados da pesquisa mostraram através do teste de hipóteses de *spearman* que os fatores contingenciais da empresa atividade econômica, porte da empresa e intensidade competitiva apresentaram correlação significativa com as informações referentes a cálculo de taxas e imposto, contabilidade gerencial, informação financeira e operacional. Quanto aos fatores inerentes ao empresário contábil, apenas o grau de instrução revelou-se significativo ao contrário das variáveis remuneração e competência técnica.

**Palavras-chave:** Escritórios de contabilidade - Serviços contábeis – Micro e Pequenas empresas.

## **Abstract**

This study sought to answer the following research question: what are the contingency factors that explain the provision of management accounting services for accounting firms. Therefore, the work aimed to investigate and contingent factors that may explain the offer of management accounting services the accounting offices. From a sample of 13 firms accounting of Paraiba Cariri and questionnaire prepared based on previous studies, we performed a descriptive statistical analysis and nonparametric hypothesis testing. So Based on descriptive analysis, it was found that as the factors that could influence the supply of management accounting services, starting with the type of activity of enterprises. The survey results showed by spearman of hypothesis testing that the contingent factors of the firm economic activity, size of the firm and competitive intensity showed significant correlation with information regarding the tax calculation and tax, management accounting, financial and operational information . As for the factors inherent in the accounting manager, only the level of education proved to be significant as opposed to the variable remuneration and technical competence.

Keywords: accounting firms – Accounting services - Micro and small enterprises

## 1 - INTRODUÇÃO

### 1.1 - Apresentação do Tema

Esta pesquisa investiga alguns fatores contingenciais dados como determinantes para a explicação do interesse na oferta de serviços contábeis gerenciais para as microempresas e pequenas e médias empresas. Com o objetivo de investigar quais são os fatores que possam explicar a oferta de serviços contábeis gerenciais pelos escritórios de contabilidade como a informação contábil oferecida pelos contadores auxiliará o processo de gestão dessas empresas. De acordo com a pesquisa realizada pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconomicos - DIEESE (2013), do total de estabelecimentos no Brasil, 98,95% são microempresas e pequenas empresas que correspondem a um total de 6.629.829 ( seis milhões seiscientos e vinte e nove mil oitocentos e vinte e nove ) estabelecimentos.

Na Paraíba foram registrados 69.892 (Sessenta e nove mil oitocentos e noventa e dois) estabelecimentos que corresponde a 1,054% das micro e pequenas empresas existentes no Brasil. Isso mostra a importância das micro e pequenas empresas para a economia brasileira, porém também existe uma preocupação para que estas empresas continuem no mercado. Com o aumento da competitividade, onde existe uma grande evolução tecnológica e uma constante mudança no que dizem respeito às informações contábeis, as empresas tendem adquirir novas técnicas e instrumentos de gestão para melhor controlar suas atividades e tomar boas decisões que assegurem a continuidade operacional delas.

Os relatórios financeiros apresentam contas relevantes que os gestores das empresas, que na maioria das vezes são os proprietários não possuem capacidade gerencial para identificar e interpretar de forma consistente as informações para uma tomada de decisão eficiente.

Segundo o Sebrae (2004) uma das maiores causas de insucesso e mortalidade das micro e pequenas empresas, é a falta de capacitação e especialização dos gestores e proprietários dessas unidades econômicas.

Com isso procuram os escritórios de contabilidade para que os profissionais da área auxiliem na otimização e desenvolvimento da sua empresa, fornecendo informações contábeis gerenciais de grande importância no modelo de gestão das micro e pequenas empresas, através daspode-se avaliar e controlar determinantes que de fato afetam a saúde financeira da empresa e a economia em geral.

Estudos anteriores sobre oferta e demanda de serviços de escritório de contabilidade para micro e pequenas empresas abordaram algumas questões tais como importância da contabilidade gerencial na percepção da qualidade dos serviços contábeis prestados aos gestores das micro e pequenas e medias empresas, estudado porCaneca et al (2008)cujo o objetivo foi identificar quais os aspectos qualitativos que influenciam na qualidade dos serviços contábeis prestados na percepção dos gestores, como também o trabalho de Caneca (2008), sobre oferta e procura de serviços contábeis das micro, pequenas e medias empresas realizando uma comparação da percepção dos empresários e dos contadores, ambos realizados na região metropolitana de Recife-PE.

Entre os estudos relevantes para seguir como base para esta pesquisa, pode-se destacar Umbelino (2008) que avaliou o desequilíbrio entre a oferta e demanda dos serviços contábeis entre as microempresas, pequenas e medias empresas também na cidade de Recife-PE e Miranda et al (2008) que teve como foco as demandas por serviços contábeis pelos gestores de micro e pequenas empresas (mercadinhos).Porem, diferentemente destes estudos anteriores, a presente pesquisa busca investigar quais os fatores que podem influenciar na oferta de serviços contábeis gerenciais.

De acordo com Conselho Federal de Contabilidade – CFC (2016), na Paraíba do total de 624 (seiscentos e vinte e quatro) organizações contábeis, 152 (cento e cinquenta e dois) são formadas por empresários de escritórios de contabilidade o qual representam 24,36% e 1,43% do total de organizações contábeis da Paraíba e do Brasil, respectivamente.

Os escritórios de contabilidade possuem uma grande ofertade serviços contábeis em diversas áreas principalmente na área tributária e fiscal,o que é

insuficiente para a gestão das empresas, existe a necessidade de contadores que ofereçam serviços depara auxiliar os gestores nas tomadas de decisões.(VILELA et al, 2012; CANECA et al, 2008)

## **1.2 - Caracterização do Problema**

Muitas microempresas e pequenas empresas dispensam o assessoramento contábil gerencial externo, fazendo com que os próprios gestores processem suas informações financeiras acerca de decidir sobre novos investimentos, controle de estoque, formação de preço de venda e outros. (MIRANDA. et al, 2008; UMBELINO, 2008).

Conforme Vilela et al (2012) em estudo sobre a percepção dos empresários das micro e pequenas empresas e dos profissionais da contabilidade acerca da informação contábil gerada no estado de Minas Gerais, certificou-se que a maioria dos serviços e informações contábeis ofertados pelos escritórios de contabilidade e demandados pelas MPE são informações com fins fiscais e tributárias. No entanto, constatou que os gestores das MPEs acreditam que não há necessidade de informações gerenciais para a empresa, e os escritórios de contabilidade afirmam que os gestores não querem pagar mais por tais serviços gerenciais.

Diferentemente da pesquisa realizada por Caneca (2008) mostra que se o governo simplificasse os cálculos dos impostos, boa parte dos respondentes manteria o seu contrato com o contador, mas 1/3 dos gestores entrevistados responderam que não manteriam o contrato. Este fato mostra que muitos gestores não só consideram os contadores apenas como fornecedores de serviços tributários e fiscais, mas também pelos próprios escritórios de contabilidade não oferecerem serviços gerenciais, pois mais da metade (3/4) das MPEs pretendem pagar mais aos seus contadores para receberem informações úteis para fins gerenciais.

Estes resultados se ratificam com pesquisas já realizadas como Umbelino (2008) e Miranda et al (2008) que certificou que mais 70% dos gestores

entrevistados reconhecem o valor do contador e estão dispostos a pagar mais para obter informações úteis para gerenciar melhor sua empresa.

Ademais, em um contexto exploratório, acredita-se que alguns fatores apresentam-se como determinantes para explicar a oferta de serviços contábeis gerenciais. Portanto, pretende-se testar a validade de alguns fatores como grau de instrução, porte do cliente, tipo de atividade econômica, remuneração, competência técnica e intensidade competitiva.

Diante do que foi exposto surge à seguinte questão de pesquisa: ***Quais os fatores contingenciais que possam explicar ou não a oferta de serviços contábeis gerenciais pelos escritórios de contabilidade?***

### **1.3 - Objetivos**

#### **1.3.1 - Objetivo Geral**

Investigar os fatores contingenciais que podem explicar a oferta de serviços contábeis gerenciais pelos escritórios de contabilidade.

#### **1.3.2 - Objetivos Específicos**

- Identificar as informações contábeis gerenciais prescritas pela literatura para auxiliar a gestão de micro e pequenas empresas.
- Avaliar a visão dos empresários de escritório de contabilidade sobre os tipos de serviços contábeis gerenciais oferecidos aos seus clientes.
- Caracterizar os fatores presentes na literatura específica sobre o tema que influenciam a oferta de serviços contábeis gerenciais

#### **1.4 - Justificativa e Contribuições**

Esta pesquisa se justifica pela importância das micro e pequenas empresas para economia brasileira e também o papel do contador para essas empresas como citado anteriormente. Segundo Umbelino (2008) existe uma deficiência na oferta dos serviços realizados pelos profissionais contábeis para as empresas. Maior parte dos serviços prestados pelos escritórios de contabilidade é de assessoria tributária e fiscal, ou seja, para atendimento das exigências legais e não para auxiliar no gerenciamento das empresas.

No entanto essas empresas necessitam de outros tipos de serviços para continuar desenvolvendo suas atividades e satisfazendo seus clientes dentro do mercado. Por fim irá contribuir para o conhecimento dos serviços ofertados pelos escritórios de contabilidade.

#### **1.5 - Hipóteses**

Hipótese 1: Os fatores contingenciais não influenciam a oferta de serviços contábeis gerenciais.

H1a: O grau de instrução não influencia a oferta de serviços contábeis gerenciais.

H1b: O porte do cliente não influencia a oferta de serviços contábeis gerenciais.

H1c: O ramo de atividade não influencia a oferta de serviços contábeis gerenciais.

H1d: A remuneração (custo x benefício) não influencia a oferta de serviços contábeis gerenciais.

H1e: A competência técnica não influencia a oferta de serviços contábeis gerenciais.

H1f: A intensidade competitiva não influencia a oferta de serviços contábeis gerenciais.

Hipótese 2: Os fatores contingenciais influenciam a oferta de serviços contábeis gerenciais.

H2a: O grau de instrução influencia a oferta de serviços contábeis gerenciais.

H2b: O porte do cliente influencia a oferta de serviços contábeis gerenciais.

H2c: O ramo de atividade influencia a oferta de serviços contábeis gerenciais.

H2d: A remuneração (custo x benefício) influencia a oferta de serviços contábeis gerenciais.

H2e: A competência técnica influencia a oferta de serviços contábeis gerenciais.

H2f: A intensidade competitiva influencia a oferta de serviços contábeis gerenciais.



## **2 - REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1 - Oferta de Serviços Contábeis**

Entende-se por contabilidade o fornecimento de informações estruturadas de caráter econômico-financeiro sobre o patrimônio de uma entidade. Essas informações podem ser utilizadas tanto por usuários externos, como internos e, mais ainda, com interesses diversificados, razão pela qual as informações geradas pela entidade devem ser amplas e relevantes, suficientes para realizar inferências sobre seu futuro. Para Lyra (2003) os serviços ofertados pelos escritórios de contabilidade são divididos em três tipos de atividades: (a) fiscal, no qual se faz as apurações tributárias e fiscais; (b) contábil, responsável pela produção de relatórios econômicos- financeiros e demonstrações patrimoniais; (c) pessoal, que organiza o serviço administrativo básico, como folha de pagamentos, cálculo dos encargos sociais e etc.

Estudos mostram que existe um desequilíbrio na oferta dos serviços contábeis, evidenciando sua concentração no uso fiscal. (UMBELINO,2008; CANECA et al 2008; STROEHER e FREITAS 2006; STROEHER e FREITAS 2008; VILELA et al2012).

Um estudo exploratório e qualitativo conduzido por Stroeher e Freitas (2006) apud CANECA (2008) na Região de Lajedo e Arroio do meio, no Vale do Taquari-RS, onde entrevistaram cinco (5) contadores quinze(15) gestores de pequenas empresas. O trabalho revelou haver uma divergência entre a oferta e a demanda por serviços contábeis, pois, enquanto os contadores afirmam fornecer todas as informações necessárias aos seus clientes, estes afirmam que as informações recebidas atendem apenas suas necessidades no âmbito fiscal e legal.

O fato que os contadores afirmarem fornecer todas as informações necessárias,conclui-se que os contadores julgam apenas as informações de obrigações fiscais e exigências tributárias como as necessárias para a empresa.

A pesquisa realizada por Vilela et al (2012) em Viçosa-MG, onde participaram do estudo 50 escritórios de serviços contábeis listados na ASCON – Associação dos Contabilistas do Leste de Minas Gerais e 24 profissionais individuais de contabilidade. Participaram ainda 28 empresários de micro e pequenas empresas selecionados por acessibilidade. A pesquisa revelou haver um descompasso nas respostas dos escritórios de contabilidade e as microempresas e pequenas empresas, pois, os contadores, em sua maioria, alegam não receber todas as informações necessárias para o controle patrimonial da empresa.

Porém, as microempresas e pequenas empresas, em sua maioria, afirmam fornecer tais informações aos escritórios. A pesquisa constatou ainda que os relatórios fornecidos pelos escritórios, grande maioria de folha de pagamento e guias fiscais 17% e livros fiscais 16%, enquanto a minoria corresponde a relatórios de formação de preços, custo e orçamento 0,1%.

Dados semelhantes ao trabalho realizado por Caneca et al (2008), onde entrevistaram 130 gestores de micro e pequenas empresas na região metropolitana de Recife-PE e que dos respondentes apontaram como os serviços contábeis mais comumente prestados são os cálculos de impostos e folha de pagamento de empregados, enquanto os serviços de controle financeiro e controle de estoques são os menos oferecidos.

Um trabalho realizado por Umbelino(2008), na região metropolitana de Recife-PE, onde estudou a avaliação qualitativa do desequilíbrio de oferta e demanda de serviços contábeis nas microempresas, pequenas e medias empresas, o qual se deparou com resultados semelhantes ao estudo de Caneca et al (2008), apontando a prevalência dos serviços contábeis de cunho fiscal como os mais fornecidos, calculo de impostos (94%) e folha de pagamento de empregados (86%), e que a participação dos contadores no controle financeiro, controle de estoques é muito baixa.

Ao se alcançar esses resultados através dessa análise sobre as informações fornecidas e a qualidade dos serviços oferecidos pelos contadores para as microempresas, pequenas e medias empresas, fica evidente a necessidade de apoio na geração das informações de controle e planejamento gerencial. Reforçando

ainda mais a idéia que há uma concentração nos serviços contábeis limitados apenas ao âmbito fiscal.

Porém, apesar da maior parte das informações prestadas pelos escritórios serem de apoio legal e fiscal, pesquisas mostram que os empresários reconhecem o valor dos contadores e afirmaram que manteriam seus contratos, caso o governo simplificasse o recolhimento dos impostos e dos encargos sociais.

Uma pesquisa de campo realizada por Caneca (2008), onde entrevistou 105 escritórios de contabilidade junto a 141 MPME na Região Metropolitana de Recife-PE sobre oferta e demanda de serviços contábeis, onde a grande parte dos respondentes (68,5%) manteria seus contratos com o contador, caso o governo simplificasse o recolhimento dos impostos e dos encargos sociais.

Resultados semelhantes ao trabalho de Miranda et al (2008), realizado na periferia da grande Recife-PE, onde entrevistou 33 gestores de mercadinhos e (63,6%) dos entrevistados estavam dispostos a manter seus contratos com o contador caso houvesse uma simplificação no recolhimento dos impostos por parte do governo.

Estudo semelhante ao de Miranda et al (2008) ao realizar uma pesquisa sobre demanda de serviços contábeis nos mercadinhos na periferia de Recife-PE. Apontou que 63,7% das empresas têm suas informações produzidas por seus próprios gestores, e que 45,5% desses respondentes mesmo na era da tecnologia, com computadores e softwares com maior disponibilidade e preços acessíveis, produzem suas informações e controlam as operações de forma intuitiva ou manualmente.

## 2.2 - Informação Contábil para Micro e Pequenas Empresas

A informação é um instrumento essencial para o objetivo da contabilidade, na qual compreende diversas áreas, dentre elas a contabilidade gerencial. (ARAÚJO, 2015).

Alguns autores como Frezattietal (2007) consideram a contabilidade gerencial como:

O processo de identificação, mensuração, acumulação, análise, preparação, interpretação e comunicação de informações financeiras e operacionais utilizadas pela administração para planejar, avaliar e controlar uma organização e avaliar o uso de seus recursos, assim como contabilizá-los. (FREZATTI et al, 2007, p.40)

Essa idéia compreende que a contabilidade gerencial fornece à administração as informações contábeis necessárias que permitem a avaliação do desempenho econômico e financeiro operacional das empresas, tendo em vista as preocupações com o aumento da concorrência e escassez de recursos disponíveis para adaptarem-se suas atividades às novas condições de mercado.

Observa-se então que essas informações gerenciais são essenciais para desenvolvimento e continuidade das empresas independente de seu porte, pois é a partir da utilização dessas informações que os usuários irão obter sucesso no negócio, planejarem suas operações, avaliar seus subordinados e tomar uma série de decisões voltadas aos seus interesses. As informações relacionadas ao planejamento podem ser caracterizadas como os planos financeiros, ou seja, os orçamentos sejam eles direcionados a um respectivo lucro, produção e fluxo de caixa que se deseja alcançar.

As informações baseadas no controle de produção, de uma forma bem generalizada devem ser tratadas por meio de avaliações distintas por se tratar do desempenho das atividades e dos gerentes que as realizam. Segundo Jiambalvo (2012) esse tipo de análise tem o propósito de avaliar como os gerentes e administradores possam ser incentivados a cumprir suas metas, como também selecionar as atividades que precisam ser expandidas ou serem alteradas e/ou

melhoradas, ou seja, filtrar as operações de maior desempenho para que a empresa alcance seus objetivos através de seu planejamento.

A partir disso pode-se fazer um relatório de desempenho e comparar as avaliações realmente realizadas com as planejadas.

Pesquisa realizada por Caneca (2008) na região metropolitana de Recife-PE, onde participaram 130 gestores de MPME, grande maioria (57,7%) indicaram o profissional contábil como o adequado para produzir informações que ajudem no controle das operações e avaliação de desempenho dos negócios, apesar de chamar atenção o fato de (42,4%) dos respondentes não terem se lembrado do contador como profissional responsável por gerar essas informações.

Semelhante aos resultados obtidos por Miranda et al (2008), em que o contador ficou entre os três profissionais mais indicados pelos gestores dos mini-mercadinhos da periferia, chama atenção o fato de (57,6%) dos respondentes considerarem o contador como o profissional adequado para gerir as informações de controle operacional e desempenho de avaliação.

Alem dessas preocupações, um dos maiores problemas das micro e pequenas empresas é a falta de compreensão dos gestores ao analisar os relatórios gerenciais, com isso o profissional da contabilidade deve fornecer as informações mais úteis e objetivas possíveis, para que o usuário consiga interpretar e tomar a decisão com segurança. (BERNADES E MIRANDA, 2011).

### **2.3 - Classificação de Porte de Empresa**

Muitos estudos sobre pequenas e médias empresas se encontram com dificuldade quando se trata de sua definição, conseqüentemente complicando o interesse das entidades envolvidas com o desenvolvimento dessas empresas, como é o caso dos órgãos públicos. Segundo Leone (1991) é importante caracterizar essas unidades econômicas definindo o seu porte, uma vez que não existe um critério adequado geralmente aceito para se conceituar essas unidades econômicas.

As pequenas empresas possuem características que são consideradas de grande importância para a economia, motivo disso que fez com que essas unidades econômicas fossem estudadas não só pelo seu aspecto econômico, mas também sob um ponto de vista social.

Entretanto, conforme Leone (1991), vários analistas e entes do governo que analisam essas unidades econômicas empresariais tentam conceituar suas dimensões através da adoção de alguns critérios qualitativos e quantitativos.

Os critérios quantitativos são definidos como os aspectos econômicos, que por sua vez possuem um elo com os fenômenos sociais, que ao conceituar as empresas por esse critério também estará influenciando o seu desenvolvimento social, do mesmo modo que os critérios qualitativos de natureza social ajudam o desenvolvimento econômico.

Segundo Vidal (1990, *apud* KASSAI, 1997) comenta que as empresas classificadas como pequenas ou de pequeno porte pelos critérios qualitativos são aquelas em geral de base familiar e centralizada, ou seja, com especialização limitada de administração e organização empresarial.

Esses aspectos estão relacionados com a estrutura interna da empresa, com os modelos de gestão, comportamento e perfil dos seus dirigentes e também apresentar seu funcionamento gerencial como: a movimentação de seus bens, operações de financiamento e empréstimos e as relações com seus fornecedores e clientes.

Segundo Leone (1991), os critérios quantitativos são os que predominam na determinação do porte das empresas pelo fato de serem de fácil coleta e permitir o uso das informações, através de análises comparativas e medidas de tendência de tempo, indicadores esses que são de uso corrente de todos os setores (governo, universidades e estatísticas).

Pensamento esse compartilhado por Kassai 1997, que afirma que na prática são os critérios quantitativos que prevalecem por possuírem tais vantagens:

“permitem a determinação do porte da empresa, são mais fáceis de serem coletados, permitem o emprego de medidas de tendência no tempo, possibilitam análises comparativas, são de uso corrente nos setores institucionais públicos e privados.”(KASSAI 1997, p. 2)

Porém, a falta de uniformidade de conceitos entre os portes de empresa acontece pelo fato de vivenciar as condições gerais de cada país, região e instituição. Essa idéia é reforçada quando Leone (1991), afirma que:

“As empresas consideradas como pequenas, por exemplo, em países altamente desenvolvidos e de mercados amplos, podem aparecer como médias e, ainda, como grandes em países não industrializados e de baixo nível de desenvolvimento.” (LEONE 1991, P. 55.)

Muitos órgãos e entidades utilizam de diversos critérios quantitativos para definir porte das empresas justamente por serem fácil de coletar e manipular, como por exemplo: faturamento, número de funcionários, capital social e estrutura de financiamento, como também o ativo imobilizado como é o caso do Banco do Brasil, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social e a Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste, que adotam este critério por acreditar que possui uma melhor visualização de seu dimensionamento físico e com isso determinar o seu porte. (LEONE, 1991).

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) a definição de MPE pode ser feita de duas (2) maneiras alternativas: a (1) pelo número de pessoas ocupadas na empresa ou (2) pela receita auferida.

Segundo o Sebrae (2014), pelo número de pessoas ocupadas na empresa são classificadas como:

“microempresas aquelas nas atividades de serviços e comércio com até 9 pessoas ocupadas, e como pequena empresa as que tinham entre 10 e 49 pessoas ocupadas; na atividade industrial, são microempresas aquelas com até 19 pessoas ocupadas, e pequenas empresas entre 20 e 99 pessoas ocupadas.” (SEBRAE, 2014, P. 22.)

Conforme o Sebrae (2014) esta classificação foi adotada de acordo como a informação está organizada nas estatísticas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE disponíveis para os usuários. O critério de classificação pela

receita auferida classifica as empresas de micro e pequeno porte, conforme tenham receita de até R\$ 3.600.000,00 anuais. Porém, para a classificação de porte de empresa é utilizado o critério de número de pessoas ocupadas, pelo fato de não se obter informações no IBGE sobre a receita auferida das empresas.

Acredita-se que o pouco investimento das micro e pequenas empresas em informações para negócios, é o fato de os pequenos gestores possuírem uma cultura de que esta é uma realidade apenas para as grandes empresas, que possuem recursos financeiros para realizar tal investimento.

Segundo Souza et al (2005), a maioria das empresas utilizam algum sistema de informações computadorizados que auxiliam na estimação dos custos e formação de preço de venda. E constatou que o porte da empresa é o fator mais influente na escolha de um sistema de informação. “Pois as grandes empresas utilizam sistemas específicos para auxiliar nesses processos, já as pequenas adaptam sistemas de baixo custo, já existentes no mercado.” (SOUZA et al, 2005, p. 12).

#### **2.4 - Remuneração (Custo X Benefício) na Geração de Informação Contábil.**

A remuneração é um fator relevante em qualquer área de trabalho, pois através dela que podemos incentivar as unidades de trabalho por meio de recursos a melhorar o desempenho das suas atividades e tomadas de decisões.

Rynes et al. (2004) em suas várias pesquisas na área de incentivos financeiros, concluíram que trabalhadores respondem melhor a esse tipo de incentivo do que qualquer outro tipo, apesar de negarem a influência positiva desse incentivo em melhorar seu desempenho. Afirmou ainda que as pessoas tendam a não assumir que a remuneração financeira é importante em seus desempenhos, devido a indicação do dinheiro como fator motivador não ser uma resposta socialmente desejável.

Desse modo, as tomada de decisões, que envolva recursos, deveria passar por avaliações de custo x benefício, tanto nas empresas, como no setor público, evitando assim riscos desnecessários em ambiente cada vez mais competitivo. Esta relação de custo x benefício pode ser entendida como um indicador que relaciona os



benefícios de uma proposta e os seus custos, ambos expressos em valores monetários.

Em um contexto gerencial a contabilidade dever priorizar o usuário, de modo que as informações produzidas pelos escritórios atendam as suas necessidades para tomada de decisão econômica e financeira.

Embora, muitos estudos mostraram que os próprios gestores das MPME processam suas informações sem a ajuda de um profissional externo para tomadas de decisões. (UMBELINO, 2008; ARAUJO, 2015; MIRANDA et al 2008; CANECA, 2008; LEITE, 2004).

Apesar de ser um fato preocupante, os gestores reconhecem o valor do contador e considera-o como o profissional confiável para fornecer informações de cunho gerencial.

De acordo com Vilela et al (2012), revelou que (71%) dos gestores respondentes não acham necessários relatórios gerenciais para a empresa, constatou também que de acordo com os escritórios de contabilidade respondentes 63% destes afirmaram que não fornece esses tipos de relatórios, porque o empresário não quer pagar a mais por esse serviço; 20% dificuldade de manuseio destes relatórios nas micro e pequenas empresas; 11% não há necessidade para micro e pequenas empresas; 0,6% empresa de serviço contábil não tem tempo de elaborá-los.

Tais resultados corroboram com Palma (2006), em sua pesquisa de campo na cidade de Unaí-MG sobre o perfil da relação profissional entre as empresas de serviços contábeis e a micro e pequena empresa, revelou que 58% dos respondentes dos contadores não fornecem relatórios de gerenciamento porque os empresários não querem pagar mais por tais serviços, e 11% dos escritórios de contabilidade afirmam não terem tempo de elaborar esses relatórios.

Diferentemente deste fato, há uma pequena divergência nos resultados de Caneca (2008). A referida autora (2008) constatou que uma parcela dos respondentes não estaria disposta a pagar mais ao seu contador para obter essas informações gerenciais, (24,6%) dos gestores não estariam dispostos a pagar mais por informações que ajudassem gerenciar melhor o seu negócio. Mas esse número

é parcialmente negativo uma vez que 3/4 das MPME estão dispostos a pagar mais ao contador, em troca de apoio de gestão ao seu negócio. Quase (10%) do total dos gestores estariam dispostos a pagar 60% ou mais ao contador, caso ele produzisse relatórios que mensais que auxiliassem no gerenciamento dos negócios.

Pesquisa realizada por Umbelino (2008) revelou que 72% dos respondentes das MPME estão dispostos a pagar mais com os serviços contábeis, caso as informações sejam úteis para gerenciamento das atividades, destes 55% estariam dispostos a pagar até 20% a mais ao contador.

Este fato denota que existe chance dos contadores aumentarem sua remuneração, fornecendo um leque mais amplo de seus serviços, principalmente aqueles voltados para a contabilidade gerencial.

## **2.5 - Grau de Instrução**

O grau ou nível de instrução é um instrumento de classificação usado para identificar quanto uma pessoa estudou ou determinar sua escolaridade. O grau de instrução ou nível de escolaridade pode ser dividido em etapas: 1º grau, 2º grau e o nível superior que antigamente era chamado de 3º grau.

O primeiro grau é composto por (9) nove anos do atual ensino fundamental, sendo dividido em duas etapas entre os anos iniciais (1º a 5º) e os anos finais (6º a 9º). Esse nível é importante pelo fato de ser exigido em alguns concursos públicos e também nos processos seletivos de emprego em algumas empresas. Já o segundo grau é formado por (3) três anos, atualmente conhecido como ensino médio (1º, 2º, 3º) é realizado após a conclusão do nível fundamental e também é exigido em alguns concursos públicos, processo de seleção de emprego e ainda pré-requisito para o ingresso na universidade.

Por fim o terceiro grau, atualmente chamado de superior, não há uma definição de quantidade de anos de estudo, uma vez que os cursos de níveis superior variam de 2 a 6 anos, dependendo do curso e da instituição de ensino. Os cursos considerados de nível superior são os de graduação e pós graduação. Cursos de

graduação são os voltados para tecnologia, bacharelado, licenciatura e os cursos de pós graduação, são as especializações, mestrado e doutorado.

Com base nessas premissas fica evidente a importância do grau de escolaridade pra fins de classificação, estatísticas e para processo seletivos de uma forma natural. Segundo a pesquisa realizada por Silva (2002), junto aos micro e pequenos empresários do ramo de confecções do município de Colatina no estado do Espírito Santo, 43,18% dos respondentes possuem 3º grau completo, 43,18% possuem 2º grau completo, enquanto 13,63% não responderam.

Segundo Monteiro e Barbosa (2011) ao identificar a aplicabilidade da controladoria empresarial, através de entrevista com os microempresários e pequenos empresários nos municípios de Aracajú e Nossa Senhora do Socorro-SE, constatou que 97,5% da amostra pesquisada, possuem formação acima do ensino médio.

Quanto ao grau de instrução dos contadores, a pesquisa de Caneca revelou que (47,0%) possuem nível médio (45,0%) concluíram o curso superior, (6,0%) dos quais são especialistas e 2 (2,0%) são mestres.

(SALGUEIRO, 2000; SILVA, 2002) também verificaram uma predominância de profissionais técnicos em Contabilidade, em relação ao número de profissionais contábeis com curso superior, dentre os profissionais que prestam serviços externamente às MPME.

Embora, de modo geral, existam discussões sobre as necessidades de informações de acordo com o entendimento e capacidade dos usuários de interpretar de forma adequada para tomar decisões estratégicas.

Porém diante desses resultados, percebe-se um interesse por parte dos gestores de buscarem conhecimento e capacitação para produzir e/ou interpretar informações que auxiliem no processo administrativo para melhores condições empresariais.

## 2.6 - Tipo de Atividade Econômica

Basicamente o ramo de atividade de uma empresa é determinado pela área do mercado que ela atua. Portanto para se estabelecer em qual ramo as empresas fazem parte, é preciso uma análise ampla de todo seu segmento empresarial para que se tenha um equilíbrio na viabilidade do negócio e a satisfação pessoal. As atividades empresariais são divididas em três tipos: Comercial, industrial e prestação de serviço.

Segundo o Sebrae, dentro de cada atividade é possível caracterizar um ramo específico. As empresas comerciais são aquelas que vendem mercadorias diretamente ao consumidor, no caso do comércio varejista ou aquelas que compram ao produtor para vender ao varejista, caso do comércio atacadista. Ex: Restaurante e supermercados. Diferentemente da comercial, as empresas industriais são aquelas que transformam matérias primas em produtos, manualmente ou com auxílio de ferramentas e máquinas, ou seja, se caracteriza desde o artesanato até a produção de eletrônicos. Ex: Fábrica de roupas, de móveis artesanais. E por fim as empresas de prestação de serviço são aquelas cujas atividades se resultam da oferta do próprio trabalho ao consumidor. Ex: escritório de contabilidade, cinema, advogado.

Ao longo dos últimos 30 anos as microempresas e pequenas empresas vêm adquirindo uma importância crescente para o país, principalmente pelo papel socioeconômico que tem desempenhado. De acordo com o Sebrae (2014), foram levantadas informações sobre a realidade econômica nacional e observa-se que as empresas de comércio e prestadoras de serviços colaboram mais para o valor adicionado (PIB).

- As MPE geraram, em 2011, 27,0% do valor adicionado do conjunto de atividades pesquisadas (PIB);
- § Esse percentual vem aumentando na série histórica, iniciada em 1985, quando esse indicador representava de 21,0% do valor adicionado (PIB), e em 2001, 23,2%;
- § Serviços e comércio representaram, em 2011, 19% do valor adicionado, enquanto a indústria totalizava 7,8%;

- § Em relação ao número de empresas as MPE representaram, em 2011, nas atividades de serviços e de comércio, respectivamente, 98% e 99% do total de empresas formalizadas;
- § Em relação ao emprego, as MPE representavam 44% dos empregos formais em serviços, e aproximadamente 70% dos empregos gerados no comércio;
- § Cerca de 50% das remunerações do setor formal de comércio foram pagas, em 2011, por MPE.

Segundo Monteiro e Barbosa (2011), o ramo de atividade é um fator preponderante para se analisar quais segmentos podem ser prejudicados de acordo com as crises, instabilidades econômicas e outros fatores. Ao relacionar o ramo de atividade com o tempo de funcionamento numa idade crítica de 1 a 2 anos, a pesquisa revelou que as empresas de prestação de serviço concentram-se fora da faixa de risco de encerramento de suas atividades, enquanto a indústria apresenta um maior número de empresas que deixam de exercer suas operações.

## **2.7 - Competência técnica**

A importância dada ao profissional contábil tem mudado com as alterações ocorridas na contabilidade nos últimos anos. Uma dessas mudanças foi a adoção das normas internacionais de contabilidade pelo Brasil que causaram efeitos não só nas normas contábeis, mas também o modo de agir desses profissionais. (REIS et al 2014).

Desse modo, devido às mudanças ocorridas na profissão contábil, e as alterações no mundo dos negócios, esse cenário competitivo passou a exigir cada vez mais do contador determinadas competências. (CARDOSO, NETO & OYADOMARI, 2010).

De modo geral, as competências técnicas são aquelas características obtidas ao longo do tempo através de uma educação formal, baseada em treinamentos, escolaridade e especializações. Dutra (2004, *apud* REIS et al 2014) considera que:

“as competências necessárias de um profissional podem ser previstas e estruturadas de maneira a estabelecer um conjunto ideal de conhecimentos, qualificações técnicas, valores e atitudes éticas que se desenvolvidas oferecem performance superior ao trabalho”.

Segundo o International Education Standard -IES 3 IFAC (2010, *apud* REIS et al 2014) as competências técnicas de um profissional contábil “compreendem as habilidades gerais e específicas de contabilidade, assim como a matemática, estatística e conhecimento em tecnologia da informação”. Com base em Carey et al (2006), os atributos de competência técnica de um contador profissional incluem ter qualificações adequadas e experiência, como também por suas habilidades essenciais e suas especializações da indústria e tecnológica. Atualmente com o aumento do crescimento de serviços de garantia, a indústria de serviços contábeis está enfrentando desafios importantes.

Entre esses desafios está o serviço de consultoria de negócios que de acordo com Gooderham et. al (2004) englobam um conjunto de competências que são críticas não só para a sustentabilidade da empresa, mas também para produzir uma vantagem competitiva. Portanto, segundo Gooderham et. al (2004) no que diz respeito as pequenas empresas recorrerem a serviços de consultorias tradicionais, é devido à sua relativa falta de poder de compra, são vistos como clientes sem atrativos.

## **2.8 - Intensidade competitiva**

A ênfase dada à competitividade tem sido uma das grandes questões empresariais na atualidade. Devido às transformações no cenário econômico, fizeram com que as estratégias empresariais se voltassem cada vez mais para a longevidade das empresas. (Silva, 2001).

As empresas vêm se deparando com uma pressão intensa de competitividade, a qual compromete o seu posicionamento e sustentabilidade no mercado, e é preciso superar essa intensidade concorrencial, através de uma gestão que ofereça estratégias para se produzir uma vantagem econômica

Diante do que foi exposto acima, pode-se destacar o posicionamento de Terra (2005) à respeito da competitividade empresarial:

“estamos vivendo em um ambiente cada vez mais turbulento, onde vantagens competitivas precisam ser permanentemente reinventadas e onde setores de baixa intensidade em tecnologia e conhecimento perdem, inexoravelmente, participação econômica. Neste contexto, o desafio de produzir mais e melhor vai sendo suplantado pelo desafio, permanente, de criar novos produtos, serviços, processos e sistemas gerenciais.” (TERRA, 2005, P.2)

A visão baseada em recursos explica que as empresas que enfrentam uma intensiva competitividade empresarial precisam de mais recursos que as empresas que não sofrem pressão concorrencial. (Gooderhamet al, 2004; Kamyabi e Devi, 2011).

Por exemplo, a maioria das pequenas empresas não possui capacidade competitiva para superar de maneira eficaz uma intensa pressão na economia emergente, pois não conseguem adaptar o seu produto devido as suas limitações de recursos. Entretanto possível de encarar a pressão, diminuir a concorrência, ganhar recursos e competências suficientes é contratar um profissional contábil qualificado. (Gooderhamet al, 2004; Kamyabi e Devi, 2011).

No entanto, Mahmoodzadehet al. (2009, *apud* KAMYABI & DEVI, 2011) afirma que diante dessas pressões concorrenciais as pequenas empresas são forçadas a produzir estratégias, como reduzir seus custos e buscar novas oportunidades utilizando os recursos externos.

Neste contexto, segundo Kamyabi e Devi, 2011, as empresas que operam em um ambiente competitivo buscam como base de recursos, a utilização do apoio e os aconselhamento dos contadores externos, indicando que esse posicionamento das empresas está positivamente relacionado com o grau de concorrência.

### 3 - PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

#### 3.1 - Tipologia da Pesquisa

O método utilizado para o desenvolvimento para esta pesquisa é o hipotético dedutivo proposto por Karl Popper (1975, *apud* MARCONI E LAKATOS, 2003) com a premissa de que o método científico parte de um problema, no qual se tem uma solução provisória, uma espécie de teoria, passando depois duvidar da própria solução, esse caminho se renovaria a si mesmo, dando origem a novos problemas. o indutivo, com o uso de documentos indiretos por meio de pesquisa bibliográfica na literatura especializada, sites e periódicos.

O método hipotético dedutivo consiste no seguinte raciocínio:

Para tentar explicar as dificuldades expressas no problema, são formuladas conjecturas ou hipóteses. Das hipóteses formuladas, deduzem-se conseqüências que deverão ser testadas ou falseadas. Falsear significa tornar falsas as conseqüências deduzidas das hipóteses. Enquanto no método dedutivo se procura a todo custo confirmar a hipótese, no método hipotético-dedutivo, ao contrário, procuram-se evidências empíricas para derrubá-la. (GIL, 2008, p. 12).

Trata-se também de uma pesquisa exploratória com o intuito de alcançar os objetivos do trabalho através de questionário direcionado aos escritórios de contabilidade. Esse tipo de pesquisa trabalha com o levantamento da presença das variáveis e da sua caracterização quantitativa ou qualitativa. (KOCHE, 2008)



### **3.2 - Universo (população) e Amostra**

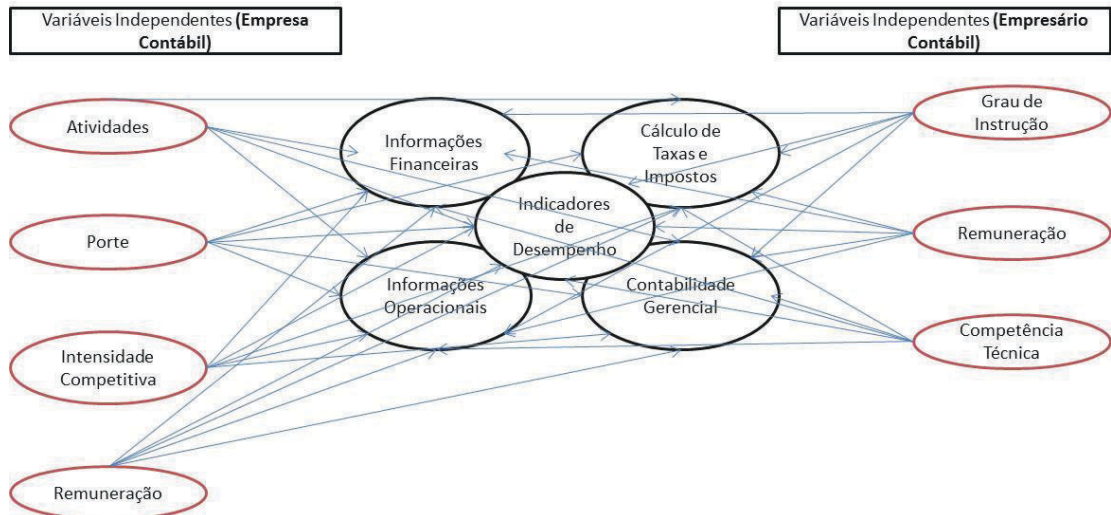
A população ou universo estatístico é definido como o conjunto de todos os elementos que têm pelo menos uma característica em comum de interesse para a pesquisa. Portanto, para este trabalho, a população refere-se a todos os escritórios de contabilidade situados na Região do Cariri Ocidental Paraibano.

A amostra dos escritórios de contabilidade foi escolhida por meio de conveniência tanto em termos de localização geográfica em virtude da falta de conhecimento pessoal com os possíveis respondentes e o acesso aos mesmos. Desse modo, a população foi de dezessete (17) escritórios de contabilidade, e a amostra de treze (13).

### **3.3 - Modelo e Variáveis da Pesquisa**

Para atingir o objetivo geral da pesquisa, o modelo descrito na Figura 1 será testado estatisticamente por meio de uma técnica de análise de estatística inferencial. O modelo caracteriza-se como uma associação entre os fatores contingenciais tidos como determinantes para explicar o interesse dos empresários de escritório de contabilidade em ofertar serviços de contabilidade gerencial.

Figura 1:



### 3.4 - Instrumentos de Coleta de Dados

A coleta de dados aconteceu entre os dias 26 e 28 de setembro de 2016, nos municípios de Monteiro, Sumé, Serra branca e Boa vista, onde aconteceu a coleta presencialmente. No município de Monteiro obtive resposta de todos os escritórios que se localizam na cidade, totalizando 6 escritórios.

Dos 5 escritórios que tem em Sumé, apenas 2 me responderam e dos 4 escritórios que visitei em Serra branca, apenas 3 responderam. Na cidade de Boa vista a coleta foi feita por uma amiga que mora na cidade, pelo fato de ter disponibilidade e acesso ao escritório. Obtive resposta também de um escritório localizado na cidade do congo, diferentemente dos outros o questionário foi enviado e recebido por via *email*. O instrumento utilizado para levantamento dos dados que compreende o objeto da pesquisa foi um questionário elaborado de forma a possibilitar os alcançados objetivos específicos.

O questionário contou com questões fechadas e abertas, onde o respondente poderia escolher mais de uma resposta dentre as alternativas disponíveis nas questões fechadas, podendo assim escolher a que melhor representasse a realidade da situação vivenciada.

O questionário será dirigido preferencialmente dirigido aos empresários de escritórios de contabilidade, e dividido em 3 (três) grupos de questões.

- a) Informações gerais sobre o entrevistado e o escritório: Este grupo de questões pretende identificar as características dos entrevistados, como tempo de existência do escritório, grau de instrução, ramo de atuação, experiência no ramo de atividade, número de clientes, número de funcionários, localização do escritório.
- b) Aspectos relativos aos serviços ofertados: As questões evidenciaram a natureza dos serviços prestados pelos escritórios de contabilidade às suas empresas cliente, as questões serão relativas ao fornecimento de relatórios financeiros e gerenciais, escrituração contábil, planejamento e custos, entre outros.
- c) Aspectos relativos aos fatores investigados na pesquisa: As questões evidenciaram os fatores em correlação com os serviços prestados como, influencia dos fatores contingenciais na oferta de serviços contábeis gerenciais.

### **3.5 - Tratamento dos Dados**

Por se tratar de uma pesquisa quantitativa, a análise e a interpretação dos dados obtidos foram realizada com o auxílio de ferramentas estatísticas, a partir da utilização de análises de estatísticas descritivas de frequência absoluta e relativa, feita através do programa *Microsoft Office excel* e de inferência através do teste de *spearman*.

Segundo Pontes o coeficiente de correlação de *Spearman* é um dos testes mais conhecido e utilizados. Os testes não-paramétricos são poderosos substitutos dos testes paramétricos, especialmente nos casos em que as amostras são pequenas, naqueles em que a distribuição dos dados não é normal ou ainda quando dados discrepantes ocorrem.

#### **4 - Análise dos Resultados**

Neste capítulo, são apresentados e analisados os resultados obtidos com a aplicação dos questionários de pesquisa aos escritórios contábeis, com sede na Região do Cariri Ocidental Paraibano, estruturados com o objetivo de responder à questão da pesquisa, levantada no primeiro capítulo deste trabalho.

Este capítulo está dividido em duas seções. A primeira seção apresenta a análise descritiva dos resultados dos questionários aplicados aos escritórios de contabilidade que atuam na Região do Cariri Paraibano Ocidental. Na segunda seção procede-se à análise das hipóteses levantadas no primeiro capítulo deste trabalho de pesquisa.

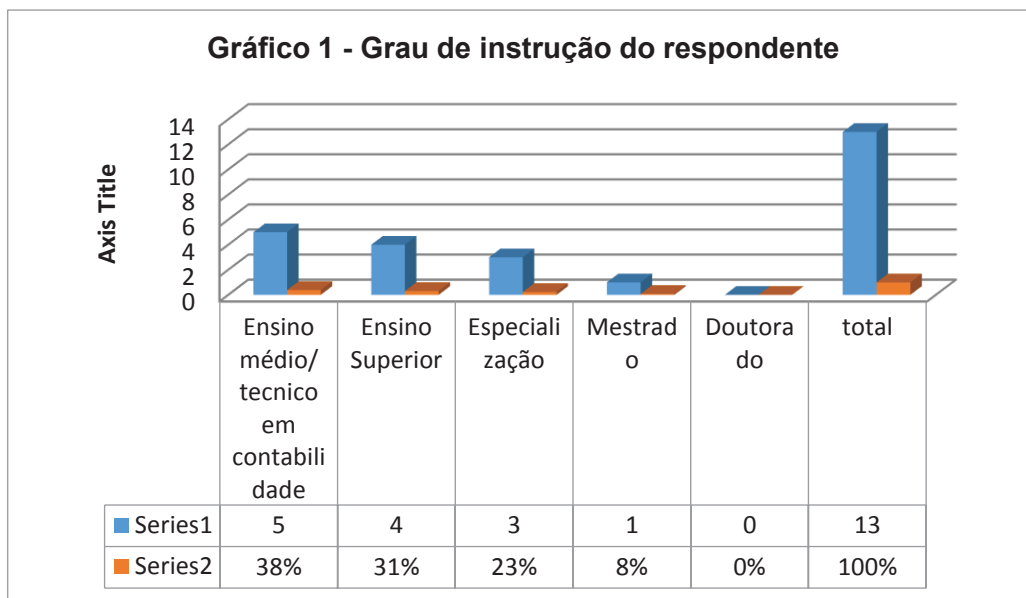
##### **4.1 - Análise Descritiva dos Resultados**

Nesta seção são apresentadas análises descritivas das respostas dos questionários de pesquisa aplicados aos escritórios de contabilidade com sede na Região do Cariri Paraibano Ocidental. Como a técnica para obtenção dos dados foi à aplicação do questionário, com a maior parte das entrevistas presenciais, para a grande maioria das questões obteve-se 100% das respostas. A amostra de Escritórios de contabilidade selecionada para estudo é composta por 13 escritórios de contabilidade com sede na Região do Cariri Ocidental Paraibano.

#### 4.1.1 - Características gerais dos responsáveis pelos escritórios de contabilidade

Nesta seção estão evidenciadas algumas características dos entrevistados e dos escritórios de contabilidade, como o grau de instrução, cargo ocupado, experiência no ramo de atividade, tempo de existência do escritório, e localização.

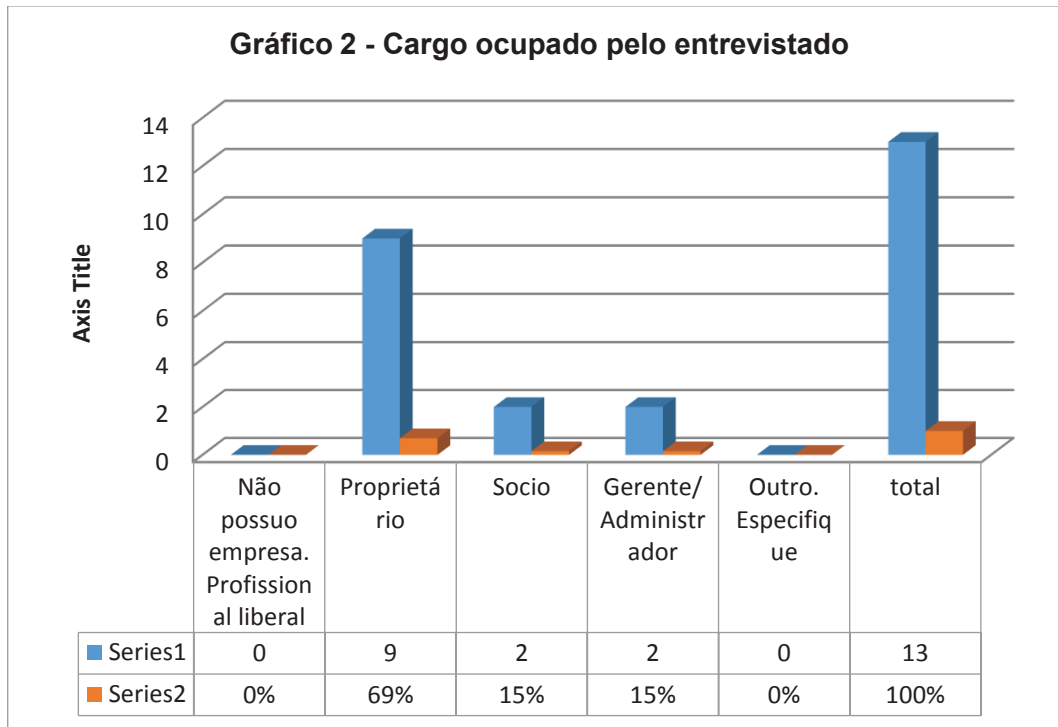
Quanto ao grau de instrução dos respondentes, a pesquisa revelou que 5 (38,0%) possuem nível médio ou técnico em contabilidade, 4 (31,0%) concluíram o curso superior, 3 (23,0%) dos quais são especialistas, 1 (8,0%) é mestre, e nenhum (0%) possui doutorado. ( ver gráfico 1)



Fonte: Dados da pesquisa

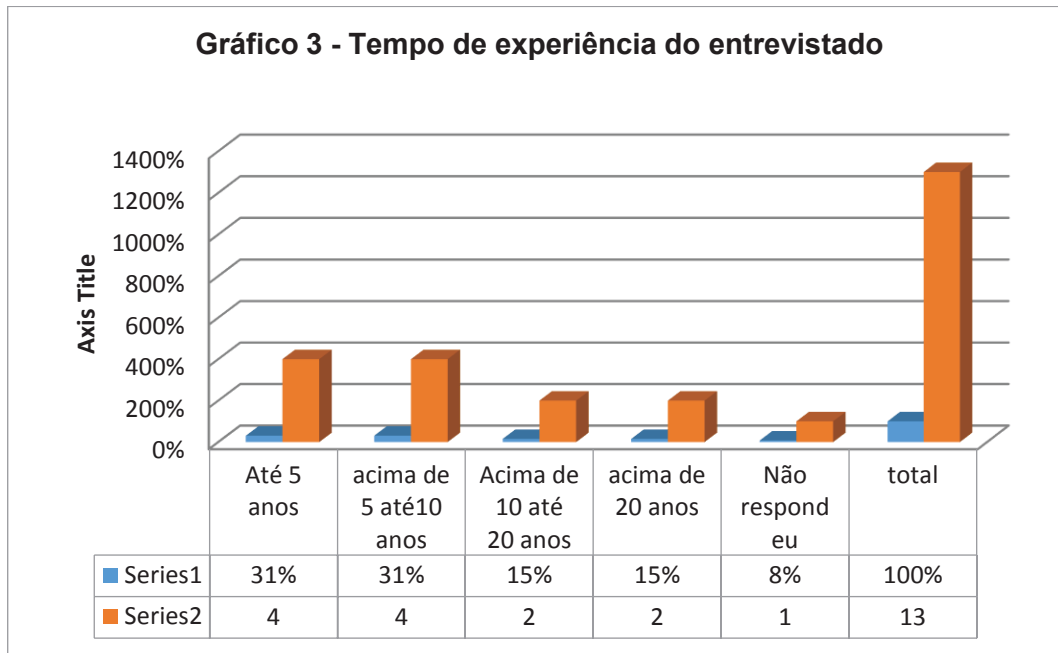
Dos 8 (62%) entrevistados que concluíram o ensino superior, todos são graduados em Ciências Contábeis, enquanto 5 (38%) possui o nível médio ou técnico em contabilidade. Desse modo verifica-se uma predominância de profissionais técnicos em Contabilidade, em relação ao quantitativo de bacharéis em Ciências Contábeis, dentre os profissionais que prestam serviços externamente às MPME.

Do total de contadores entrevistados, 13 (100,0%) são vinculados a escritórios de contabilidade; sendo 9 (69,0%) são proprietários, 2 (15,0%) sócios dos escritórios estudados, 2 (15,0%) são gerentes ou administradores dos escritórios. (gráfico 2).



Fonte: Dados da pesquisa

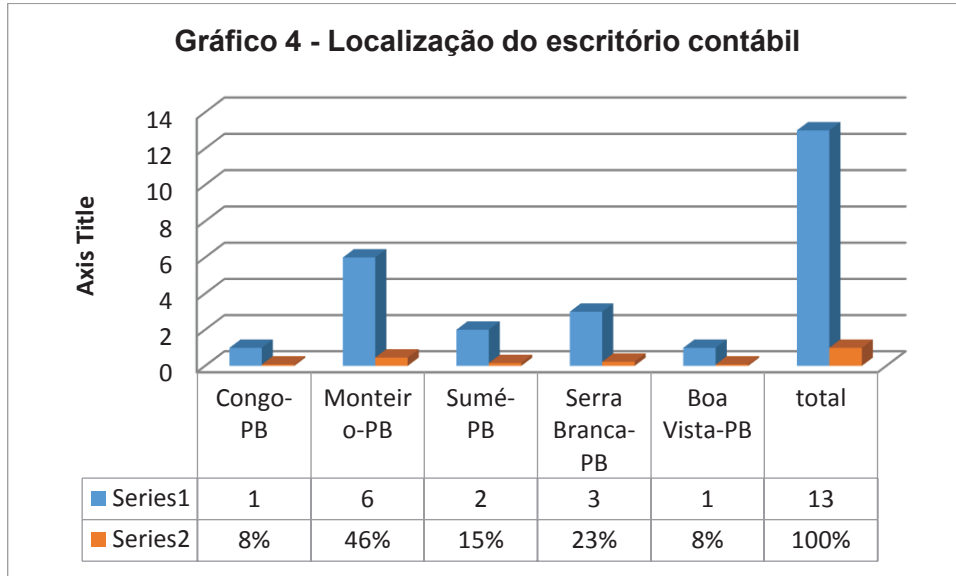
Quanto ao tempo de experiência, dos 13 entrevistados, 1 (8,0%) não respondeu, enquanto os 12 (92,0%), possuem, 4 (31,0%), entre 0 e 5 anos de experiência, 4 (31,0%) entre 5 e 10 anos de experiência, 2 (15,0%) entre 10 e 20 anos de experiência, 2 (15,0%) acima de 20 anos de experiência na área contábil. (ver gráfico 3)



Fonte: Dados da pesquisa

Os contadores menos experientes, à época da pesquisa, atuava há 4 anos como contador e o mais experiente exercia a profissão de contador há mais de 28 anos.

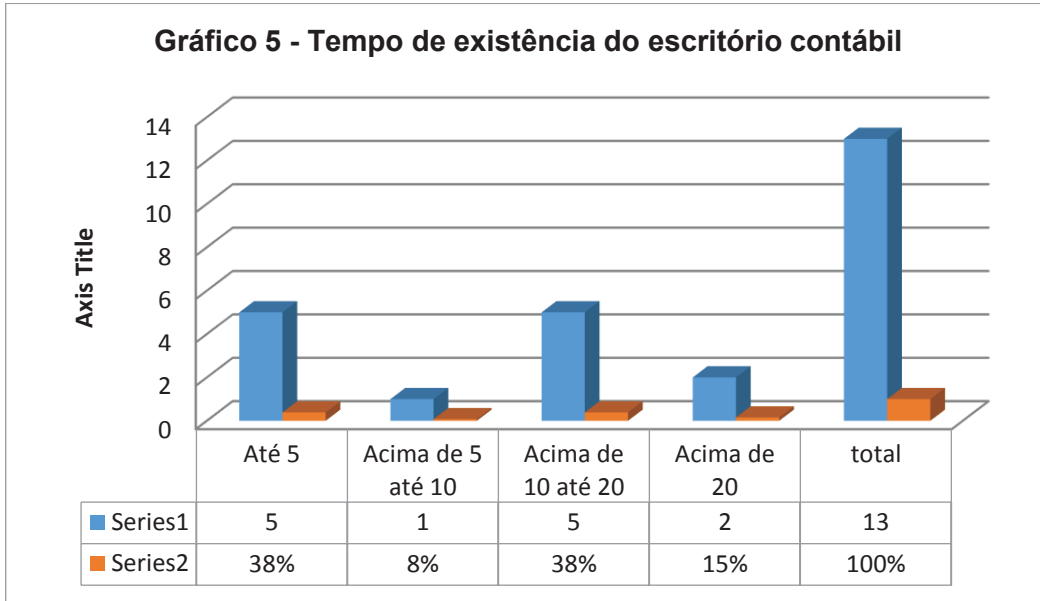
Quanto à localização dos escritórios de contabilidade, todos estão situados na Região do Cariri Paraibano Ocidental, sendo que a maioria, 6 (46,0%) na cidade de Monteiro-PB, 3 (23,0%) na cidade de Serra Branca-PB, 2 (15,0%) na cidade de Sumé-PB, apenas 1 (8,0%) na cidade do Congo-PB e também 1 (8,0%) na cidade de Boa Vista-PB. (ver gráfico 4)



Fonte: Dados da pesquisa

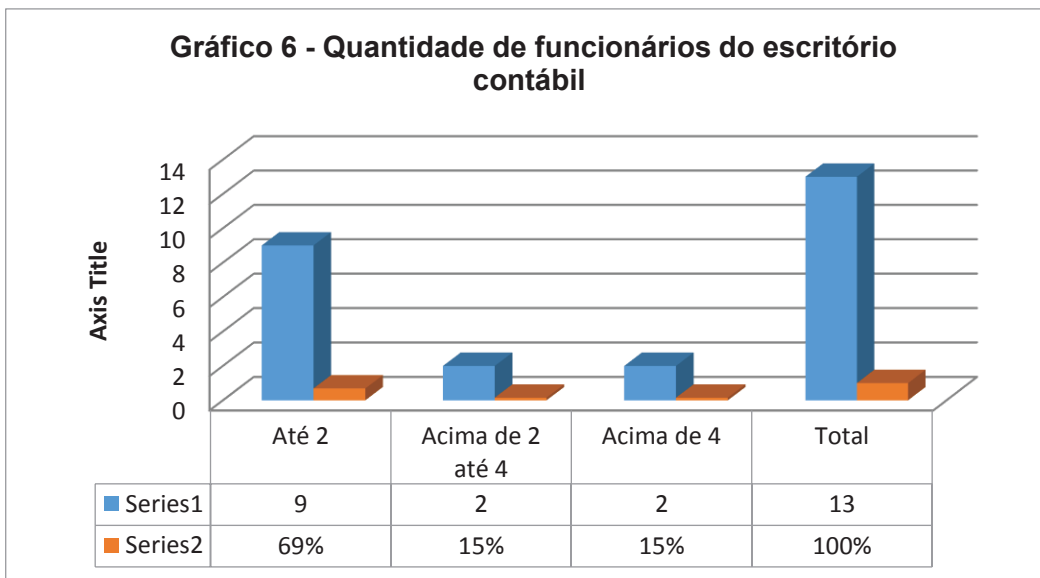
Do total de 13 entrevistados da amostra selecionada para estudo, todos (100%) são vinculados a escritórios contábeis. O escritório contábil com menos tempo no mercado, à época da pesquisa, atuava há apenas 1 ano e o escritório mais antigo, há mais de 42 anos. Apenas 5 escritórios contábeis (38,0%) possuem até 5 anos de existência; apenas 1 (8,0%) acima de 5 até 10 anos de existência, 5 (38,0%) possuem entre 10 e 20 anos de existência; e 2(15,0%) estão em atividade há mais de 20 anos. (ver gráfico 5)





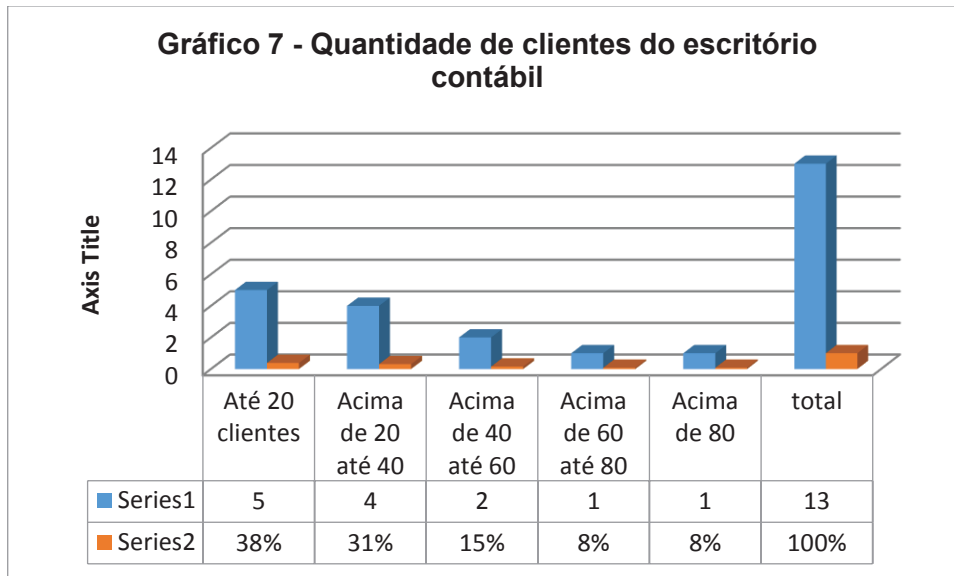
Fonte: Dados da pesquisa

Quanto ao número de funcionários, verifica-se que a maioria (69,0%) dos escritórios contábeis da amostra possui, no máximo, até 2 funcionários; 15,0% possui entre 2 e 4 funcionários e 15,0% possui mais de 4 funcionários. (ver gráfico 6).



Fonte: Dados da pesquisa

Quanto ao número de clientes, verifica-se que a maioria (38,0%) dos escritórios contábeis da amostra possui, no máximo, até 20 clientes; 31,0% possuem acima de 20 até 40 clientes, 15,0% possui acima de 40 até 60 clientes, 8,0% possui de 60 até 80 clientes e 8,0% possuem acima de 80 clientes. (ver gráfico 7)



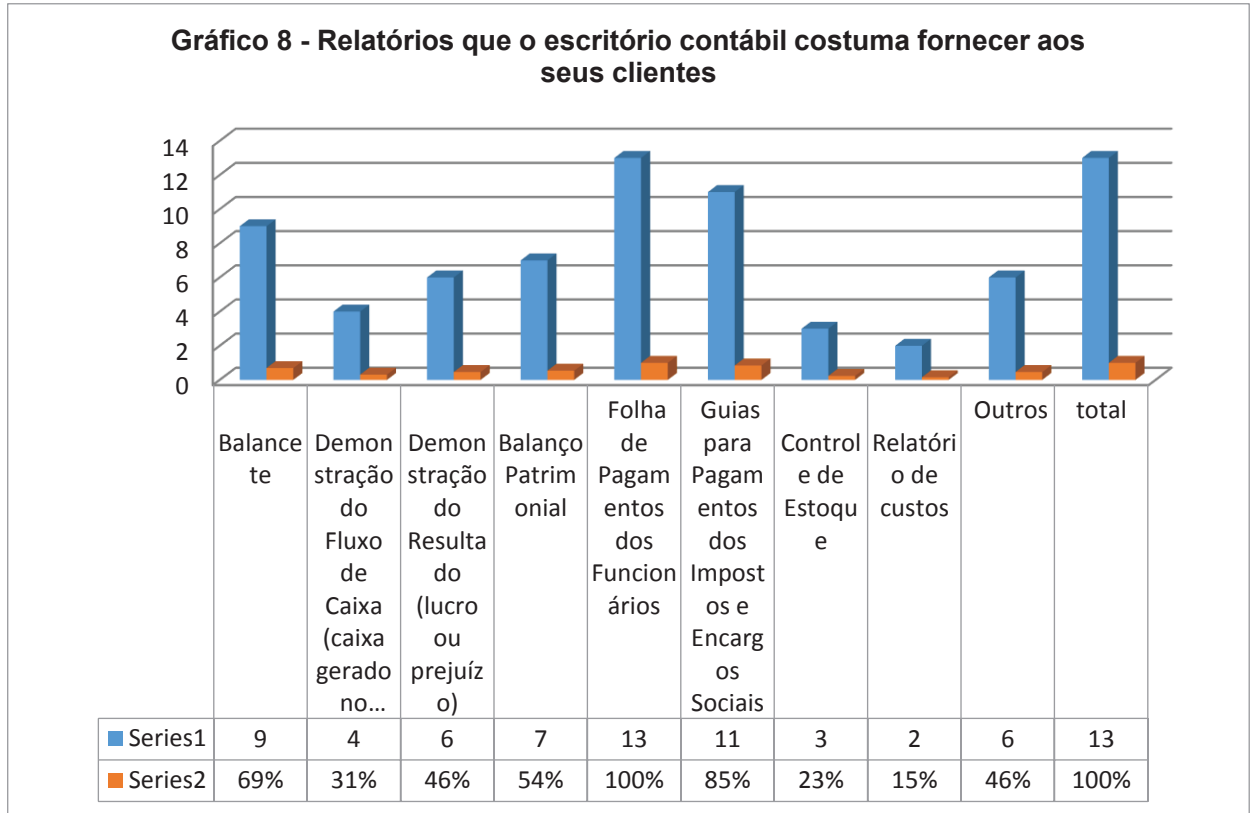
Fonte: Dados da pesquisa

#### 4.1.2 - Aspectos relativos aos serviços oferecidos pelos escritórios de contabilidade.

Nesta seção estão evidenciadas as características dos serviços contábeis geralmente oferecidos aos seus clientes pelo escritório contábil, bem como questões relativas ao fornecimento de informações que contribuem para o gerenciamento das empresas. Foram investigadas questões relativas ao fornecimento de relatórios financeiros e não financeiros, gerenciais, custos e planejamento, entre outros.

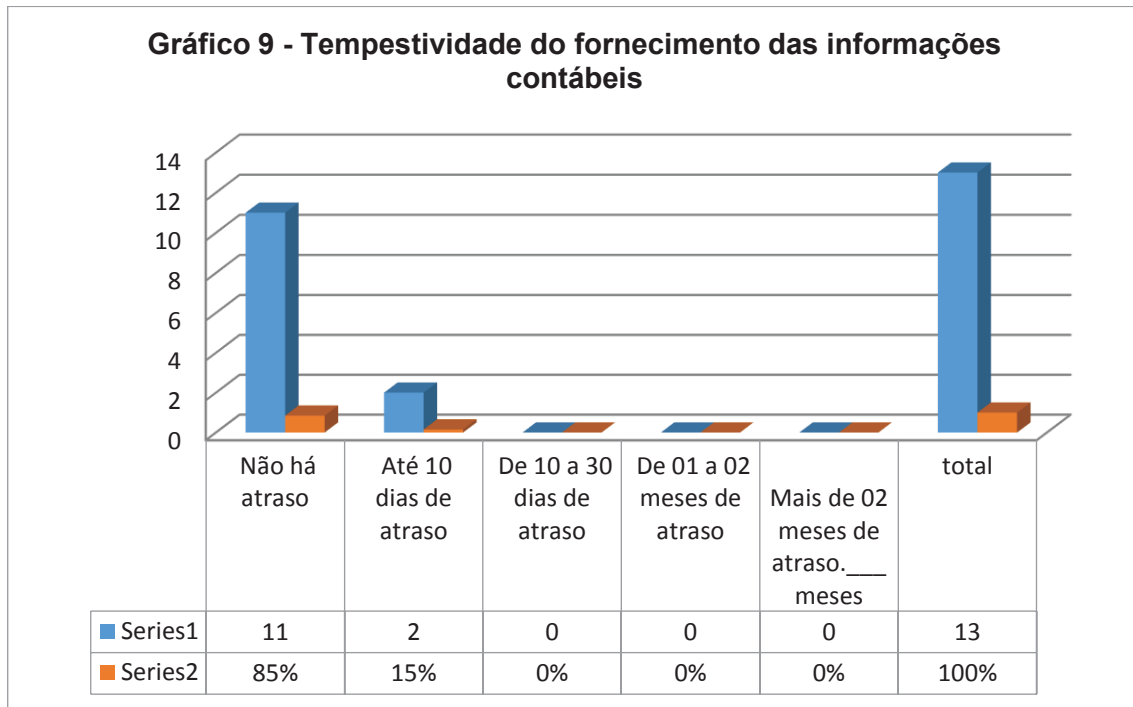
Questionados sobre que relatórios contábeis costumam fornecer às empresas clientes. Os relatórios fornecidos com mais frequência são aqueles referentes à folha de pagamento de funcionários (100,0%) e a cálculos de impostos e encargos sociais (85,0%), em seguida balancete (69,0%), balanço patrimonial (54,0%) demonstração

do resultado 46,0% (lucro ou prejuízo), demonstração do fluxo de caixa 31,0% (caixa gerado no mês), controle de estoques (23,0%), relatório de custos (15,0%) e outros (46,0%). (ver gráfico 8)



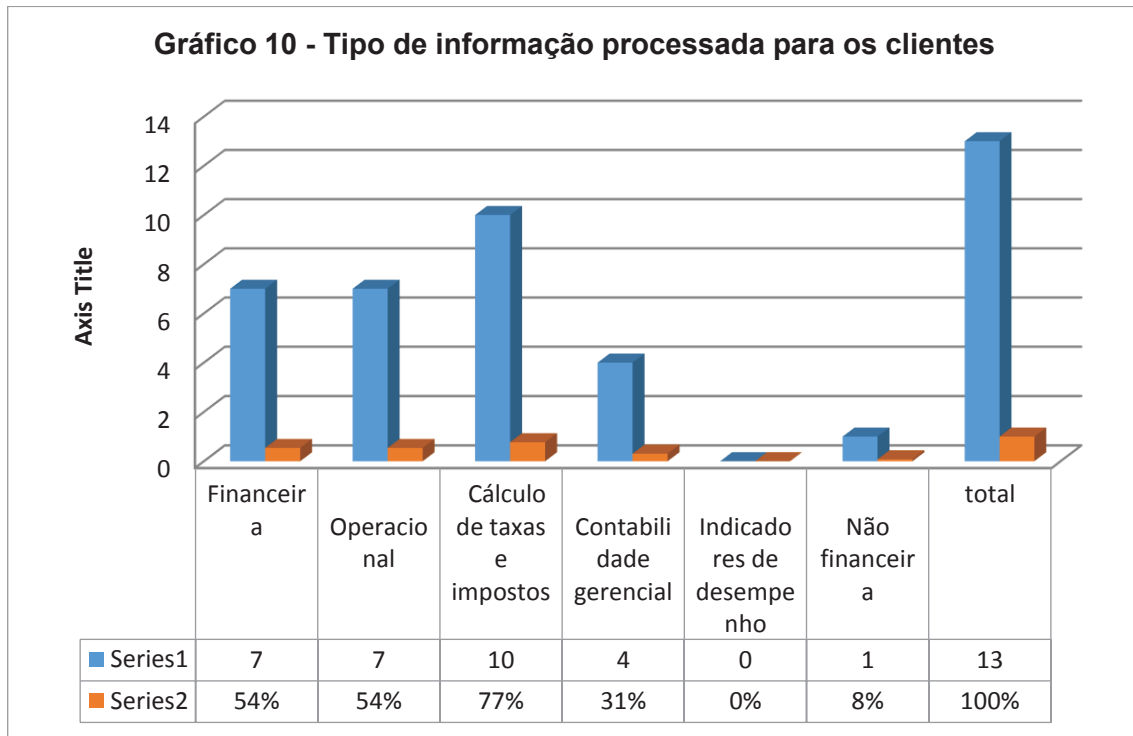
Fonte: Dados da pesquisa

Questionou-se aos entrevistados quanto à tempestividade das informações contábeis por eles fornecidas, ou seja, com o intuito de investigar se costuma haver atrasos ou não no fornecimento das informações e de quanto tempo em caso de atraso. Do total de entrevistados, 11 (85,0%) informaram que não atrasam a entrega das informações contábeis; no entanto 2 (15,0%) afirmaram que geralmente atrasam até 10 dias para fornecer as informações aos seus clientes. (ver gráfico 9)



Fonte: Dados da pesquisa

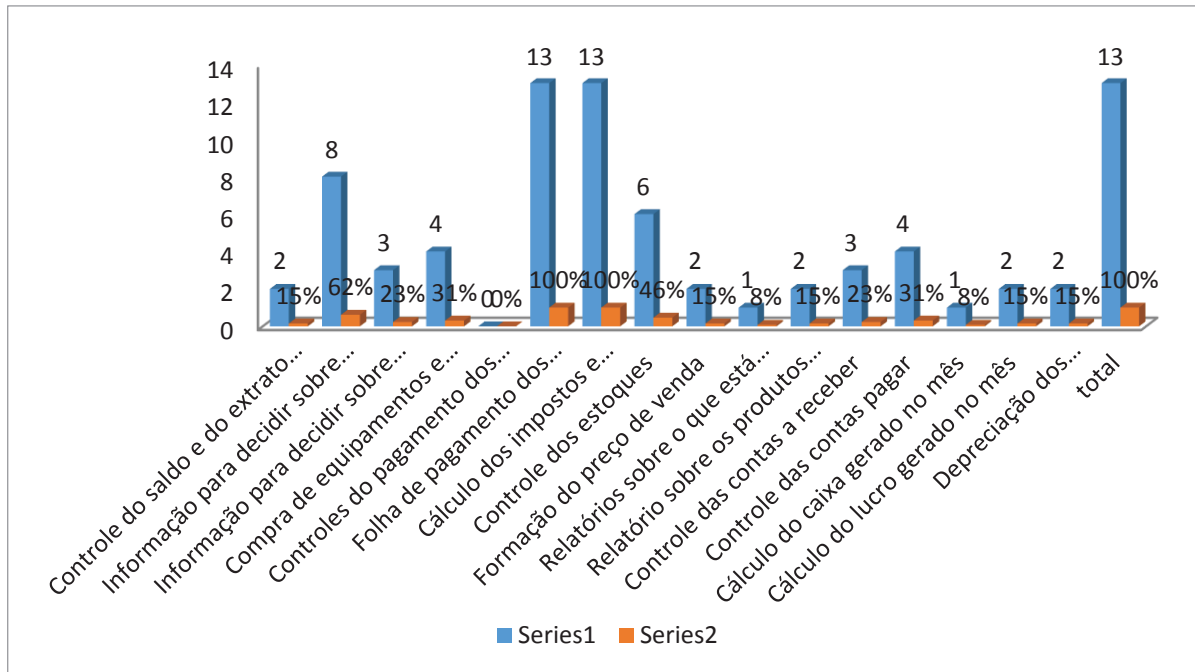
Quanto ao tipo de informação processada aos clientes, a partir de uma breve lista fornecida, verificam-se, mais uma vez que a informação mais freqüentemente(77,0%) fornecida pelos contadores aos seus clientes são aquelas relacionadas ao cálculo de taxas e impostos, informações relacionadas à atividade financeira (54,0%) e operacional (54,0%), enquanto menos da metade costuma fornecer informações de apoio à gestão dos negócios, como contabilidade gerencial (31,0%) e não financeira (8,0%). O que chama atenção é o fato de nenhum (0,0%) escritório fornecer informações relacionadas aos indicadores de desempenho. (ver gráfico 10)



Fonte: Dados da pesquisa

Questionados sobre que informações costumam fornecer aos seus clientes, mais uma vez observa-se que informações fornecidas com mais frequência são as informações relacionadas com a folha de pagamento dos funcionários (100,0%) e cálculo dos impostos e encargos sociais (100,0%), enquanto as informações importantes para auxílio no gerenciamento das empresas clientes, tais como informações sobre, cálculo do caixa gerado no mês (fluxo de caixa mensal), lucro gerado no mês, orientações sobre formação de preços de venda, compra de equipamentos e instalações, produtos que estão vendendo mais e produtos mais lucrativos, decidir sobre novos investimentos, controle das contas a receber, controle das contas a pagar, controle do saldo e dos empréstimos bancários, depreciação dos equipamentos e das instalações são produzidas por menos de 1/3 dos escritórios contábeis entrevistados. Informações para decidir sobre empréstimo bancário (62,0%) e controle de estoques (46,0%) são fornecidas pelos escritórios contábeis. (ver gráfico 11).

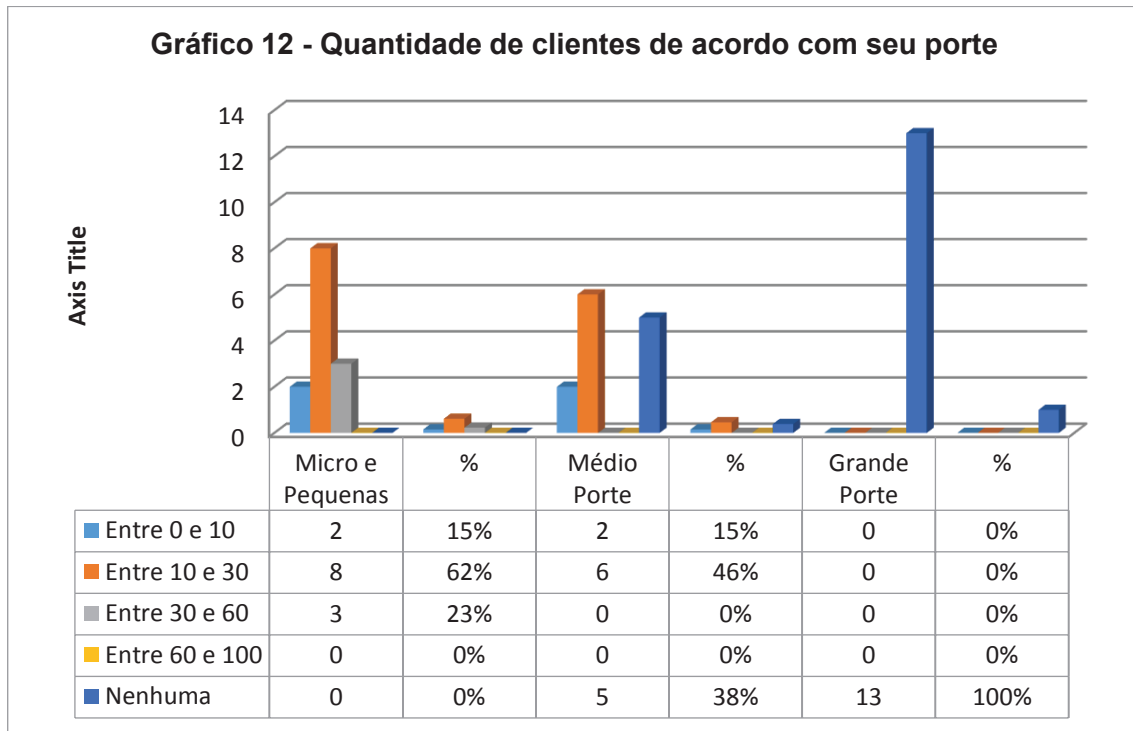
**Gráfico 11 – Tipo de informações fornecidas aos clientes**



Fonte: Dados da pesquisa

#### 4.1.3 - Aspectos relativos aos fatores explicativos da oferta de serviços contábeis gerenciais pelos escritórios de contabilidade.

Questionados sobre a quantidade de clientes caracterizados pelo seu porte, (15,0%) afirmaram possuir entre 0 até 10 clientes caracterizados como micro e pequena empresa, (62,0%) possuem de 10 até 30 clientes caracterizados como micro e pequena empresa e (23,0%) possuem de 30 até 60 clientes caracterizados como micro e pequena empresa. No entanto, quanto às empresas clientes caracterizadas de médio e grande porte, do total de respondentes, (15,0%) afirmaram possuir entre 0 e 10 clientes caracterizados de médio porte, (46,0%) possuem de 10 até 30 clientes de médio porte, enquanto (38,0%) não possui nenhum cliente de médio porte e (100,0%), ou seja, nenhum respondente possui um cliente de grande porte. (ver gráfico 12)

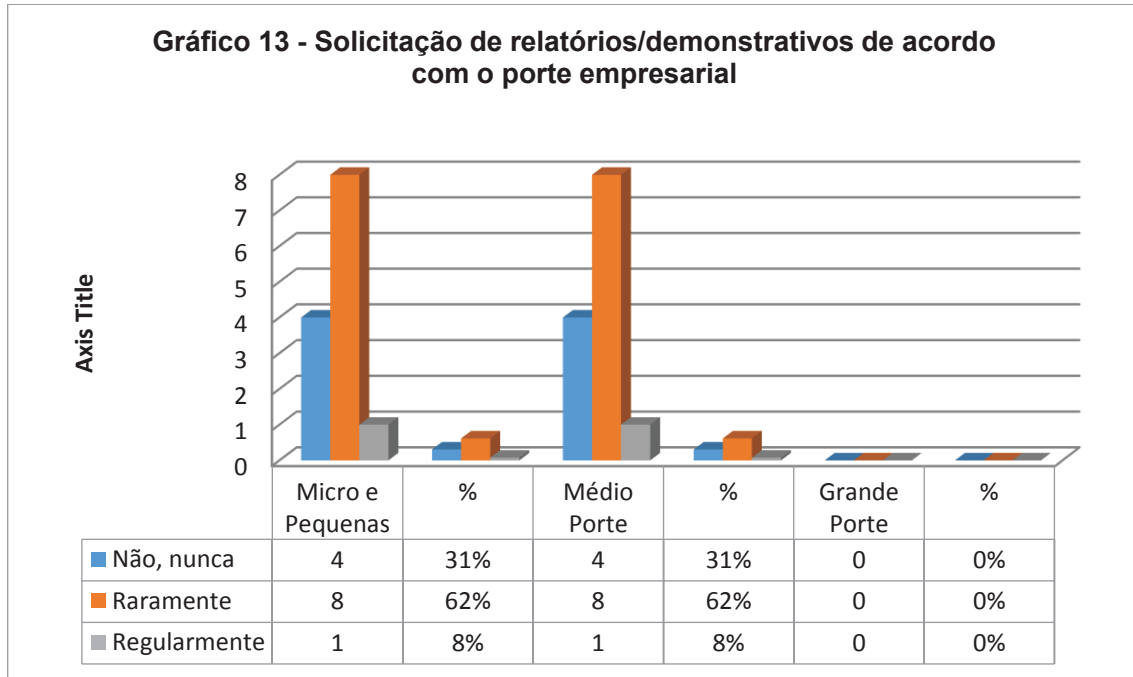


Fonte: Dados da pesquisa

Quando questionados sobre quais empresas definidas pelo tamanho costumam solicitar relatórios e demonstrativos para melhor gerenciamento do negócio, do total de entrevistados (31,0%) afirmaram que seus clientes caracterizados como micro e pequenas empresas não solicitam e nunca solicitaram relatórios e demonstrativos que auxiliassem no gerenciamento do negócio, (62,0%) afirmaram que seus clientes caracterizados como micro e pequenas empresas raramente solicitam relatórios e demonstrativos que auxiliam no gerenciamento do negócio, (8,0%) afirmaram que seus clientes caracterizados como micro e pequenas empresas solicitam regularmente relatórios e demonstrativos que auxiliassem no gerenciamento do negócio.

Dos respondentes, (31,0%) afirmaram que não solicitam e nunca solicitaram relatórios e demonstrativos que auxiliassem no gerenciamento do negócio, (62,0%) afirmaram que seus clientes caracterizados de médio porte raramente solicitam relatórios e demonstrativos que auxiliam no gerenciamento do negócio, (8,0%) afirmaram que seus clientes caracterizados de médio porte solicitam regularmente relatórios e demonstrativos que auxiliassem no gerenciamento do negócio. Quanto

às empresas de grande porte, ficou sem respostas pelo fato, dos escritórios contábeis não possuírem nenhum cliente que se enquadre nessa caracterização. (ver gráfico 13)

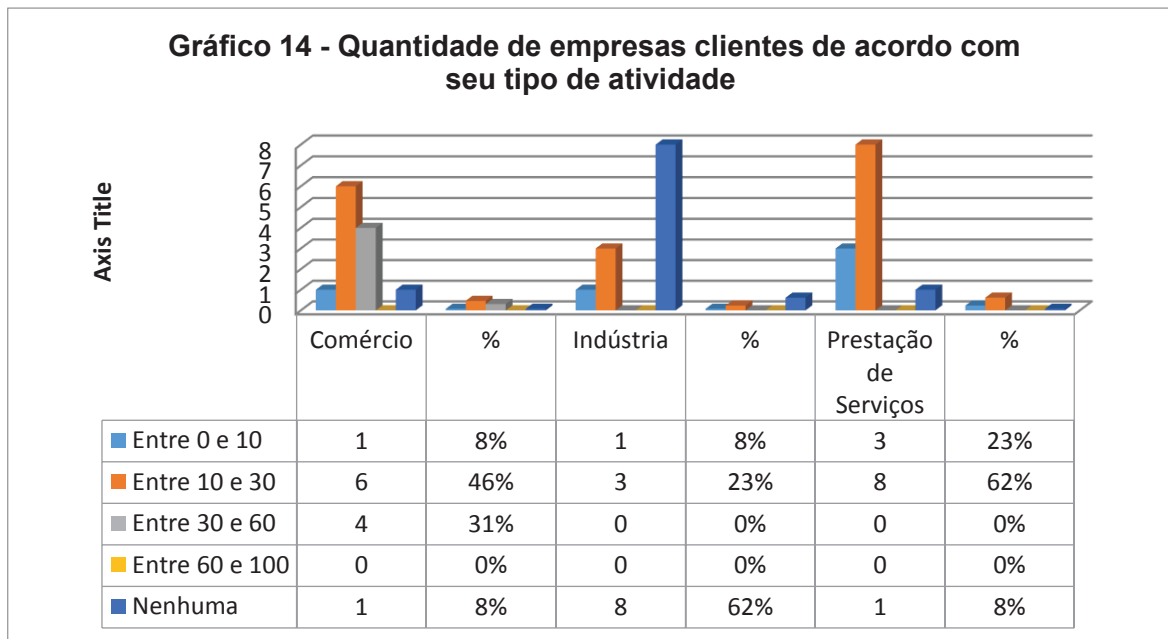


Fonte: Dados da pesquisa

Questionados sobre o tipo de atividade exercido por suas empresas clientes, do total de respondentes da amostra, apenas 1 (8,0%) não respondeu. Segundo os entrevistados a maioria de suas empresas clientes exercem a atividade de comercio, (8,0%) de entre 0 até 10 empresas, (46,0%) de 10 até 30 empresas, (31,0%) de 30 até 60 empresas, porém ninguém afirmou possuir de 60 até 100 empresas, enquanto (8,0%) afirmou não ter nenhuma empresa cliente que exerça a atividade de comercio. Verifica-se ainda que em relação as empresas clientes que exercem a atividade de indústria, (8,0%) afirma que possui de 0 até 10 empresas clientes, (23,0%) de 10 até 30, (62,0%) afirmam não possuir nenhuma empresa clientes que exerça esse tipo de atividade. No entanto, (23,0%) afirmaram possuir de 0 até 10 empresas clientes que exercem a atividade de prestação de serviços, (62,0%) possui de 10 até 30 e (8,0%) não possui nenhuma empresa que exerça esse tipo de



atividade. Nota-se que nenhum respondente possui mais de 30 empresas que exerçam as atividades de indústria e prestação de serviço. (ver gráfico 14)

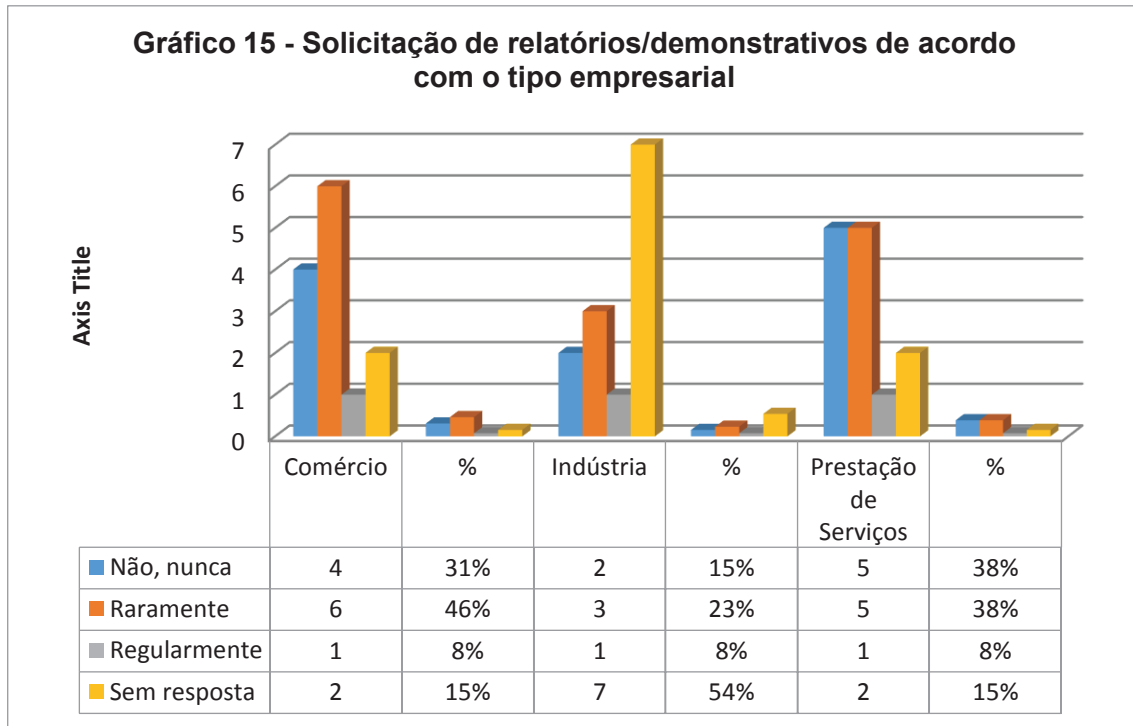


Fonte: Dados da pesquisa

Quando questionados sobre quais empresas de acordo com tipo de atividade costumam solicitar relatórios e demonstrativos para melhor gerenciamento do negócio, do total de entrevistados (31,0%) afirmaram que suas empresas clientes que exercem a atividade de comércio não solicitam e nunca solicitaram relatórios e demonstrativos que auxiliassem no gerenciamento do negócio, (46,0%) afirmaram que suas empresas clientes que exercem a atividade de comercio raramente solicitam relatórios e demonstrativos que auxiliam no gerenciamento do negócio, (8,0%) afirmaram que suas empresas clientes que exercem a atividade de comercio regularmente relatórios e demonstrativos que auxiliassem no gerenciamento do negócio e (15,0%) não responderam.

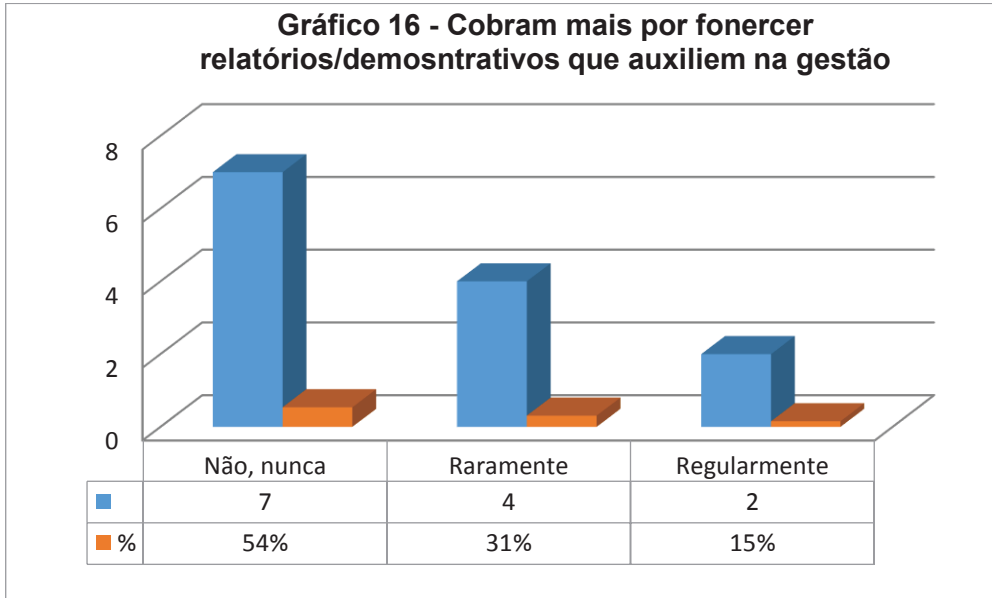
Com relação às empresas clientes que exercem a atividade de indústria, (15,0%) afirmaram que essas empresas não solicitam e nunca solicitaram relatórios e demonstrativos que auxiliem no gerenciamento do negócio, (23,0%) afirmaram que raramente solicitam relatórios e demonstrativos que auxiliam no gerenciamento do negócio, (8,0%) afirmaram regularmente relatórios e demonstrativos que auxiliassem no gerenciamento do negócio e (54,0%) não responderam. Por fim as empresas

clientes que exercem a atividade de prestação de serviço, (38,0%) afirmaram que essas empresas não solicitam e nunca solicitaram relatórios e demonstrativos que auxiliem no gerenciamento do negócio, (38,0%) afirmaram que raramente solicitam relatórios e demonstrativos que auxiliam no gerenciamento do negócio, (8,0%) afirmaram regularmente relatórios e demonstrativos que auxiliassem no gerenciamento do negócio e (15,0%) não responderam. (ver gráfico 15)



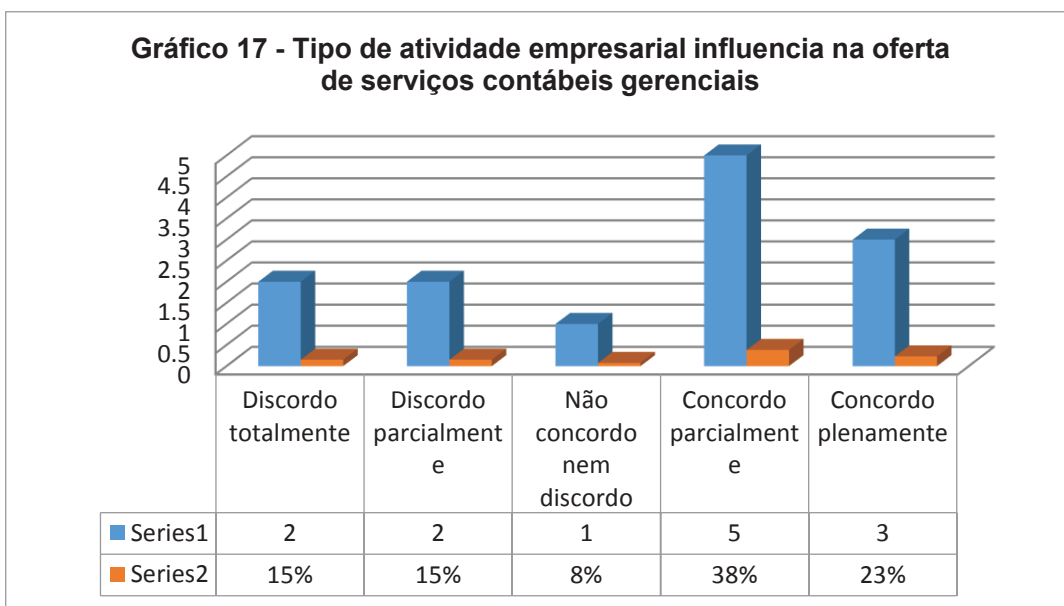
Fonte: Dados da pesquisa

Indagados sobre se cobram mais por esse tipo de serviço, ou seja, pelo fornecimento de relatórios e demonstrativos que auxiliem os seus clientes no gerenciamento de sua empresa, (54,0%) afirmaram que não cobram e nunca cobraram a mais por esse tipo de serviço, (31,0%) afirmaram que raramente cobram mais por esse tipo de serviço e (15,0%) afirmaram que regularmente cobram mais por esse tipo de serviço. (ver gráfico 16)



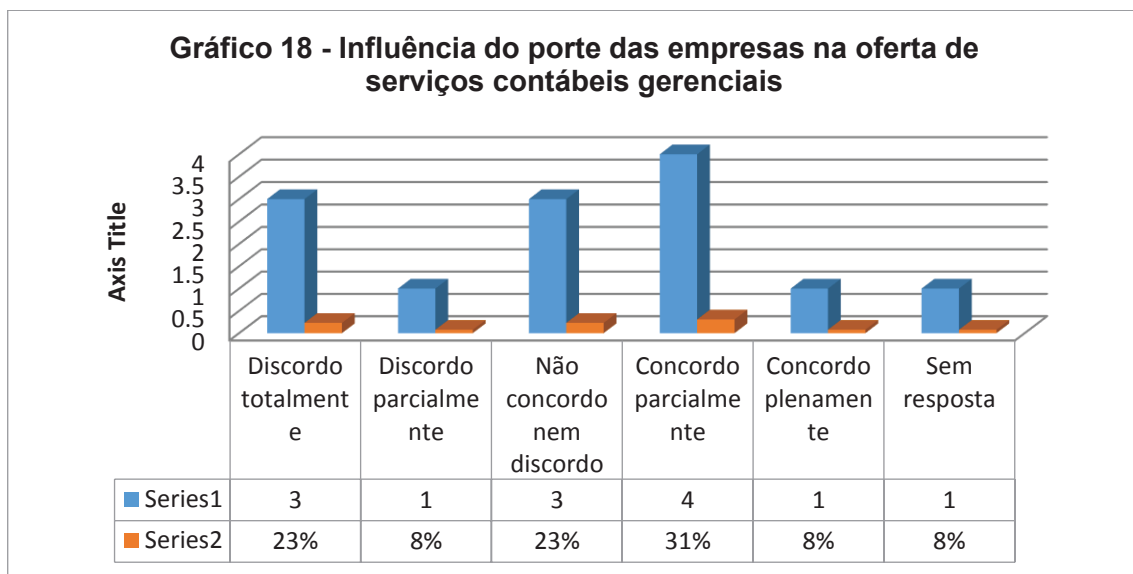
Fonte: Dados da pesquisa

Questionados sobre sua opinião em relação alguns fatores que poderiam influenciar na oferta de serviços contábeis gerenciais, começando pelo tipo de atividade das empresas. Verifica-se que (15,0%) discordam totalmente que o tipo de atividade das empresas influencia na oferta de serviços contábeis gerenciais, (15,0%) discordam parcialmente, (8,0%) não concordam nem discordam, (38,0%) concordam parcialmente, (23,0%) concordam plenamente. (ver gráfico 17)



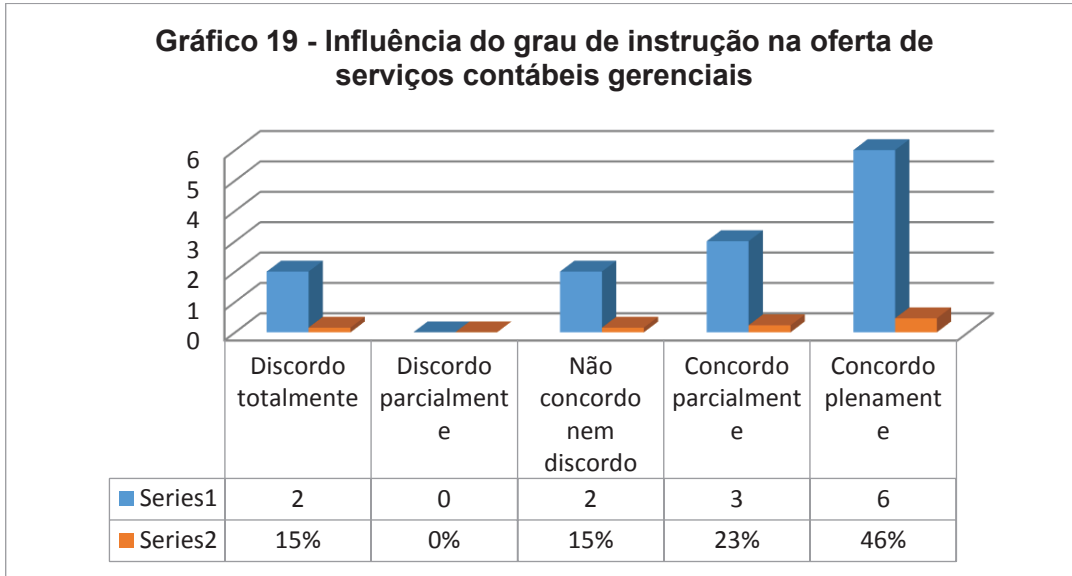
Fonte: Dados da pesquisa

Com relação à influência do porte das empresas na oferta de serviços contábeis gerenciais, (23,0%) discordam totalmente que o porte das empresas influencia na oferta de serviços contábeis gerenciais, (8,0%) discordam parcialmente, (23,0%) não concordam nem discordam, (31,0%) concordam parcialmente, (8,0%) concordam plenamente e (8,0%) não respondeu. (ver gráfico18)



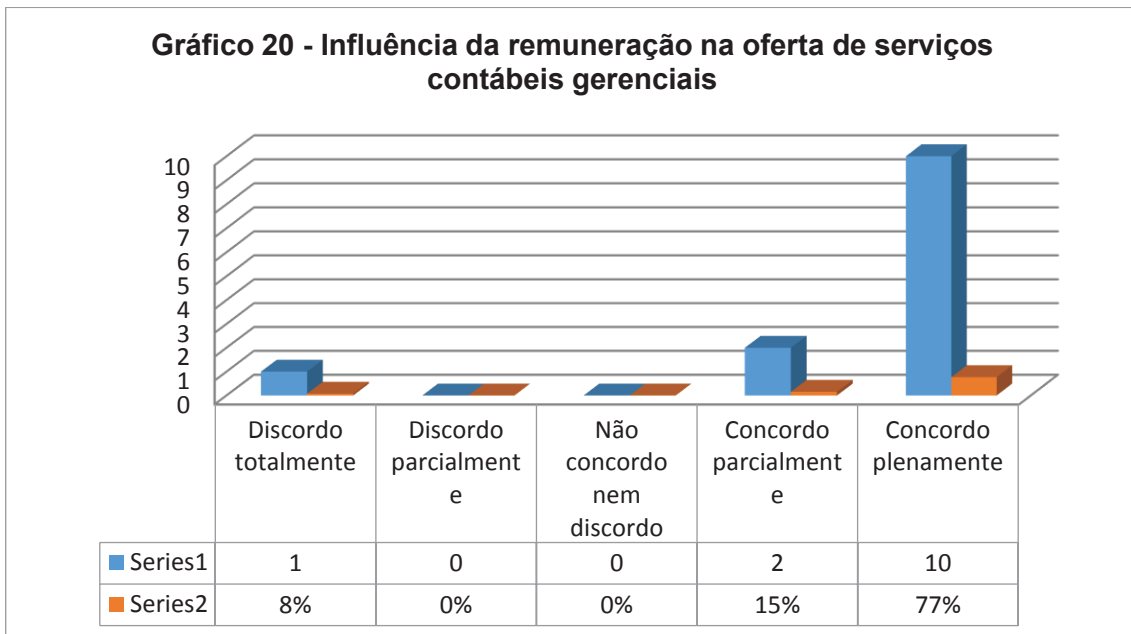
Fonte: Dados da pesquisa

Quanto ao grau de instrução do profissional contábil, (15,0%) discordam totalmente que o grau de instrução do profissional contábil influencia na oferta de serviços contábeis gerenciais, (15,0%) não concordam nem discordam, (23,0%) concordam parcialmente e (46,0%) concordam plenamente. (ver gráfico 19)



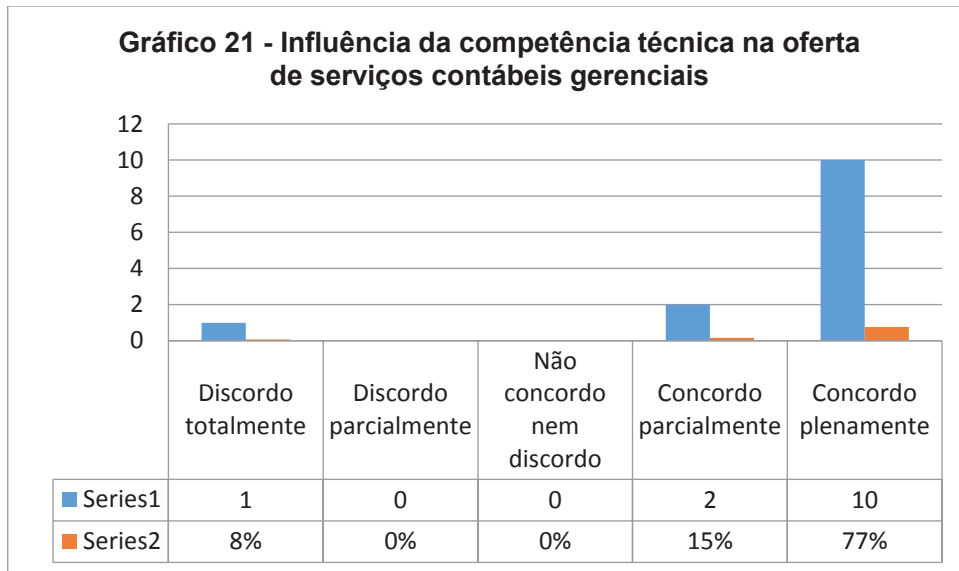
Fonte: Dados da pesquisa

Questionados se a remuneração é considerada um fator influente na oferta de serviços contábeis gerenciais, (8,0%) discordam totalmente que a remuneração influencia na oferta de serviços contábeis gerenciais, enquanto (15,0%) concordam parcialmente e (77,0%) concordam plenamente. (ver gráfico 20)



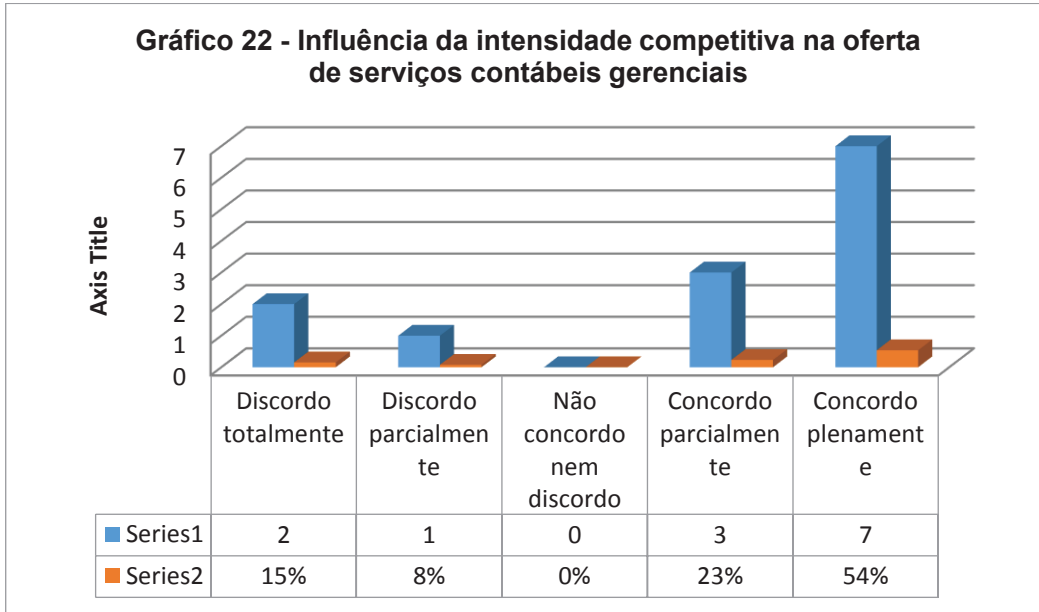
Fonte: Dados da pesquisa

Quanto à competência técnica do profissional contábil, (8,0%) discordam totalmente que esse fator possa influenciar na oferta de serviços contábeis gerenciais, enquanto (15,0%) concordam parcialmente e (77,0%) concordam plenamente. (ver gráfico 21)



Fonte: Dados da pesquisa

Quanto à intensidade competitiva, (15,0%) discordam totalmente que esse fator possa influenciar na oferta de serviços contábeis gerenciais, (8,0%) discordam totalmente enquanto (23,0%) concordam parcialmente e (54,0%) concordam plenamente. (ver gráfico 22)



Fonte: Dados da pesquisa

Um contador entrevistado ainda afirmou “Se você é um profissional competente não precisa se preocupar com competitividade nem concorrência”.

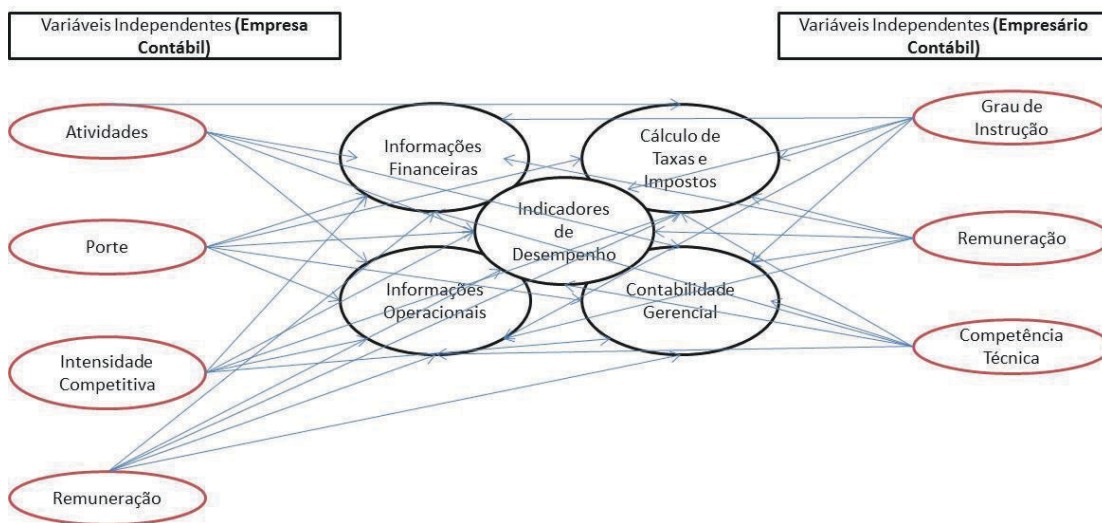
#### 4.2 Desenvolvimento e Análise das Hipóteses da Pesquisa

Nesta subseção do trabalho, são apresentados o desenvolvimento das hipóteses da pesquisa e a análise dos resultados dos testes de hipótese realizados para investigar a associação entre “fatores contingenciais da oferta de serviços contábeis gerenciais” e “fator serviços contábeis gerenciais”. Neste contexto, as variáveis: atividade econômica, grau de instrução, porte da empresa-cliente, remuneração, competência técnica e inteligência competitiva, foram definidas como variáveis independentes conforme o modelo de pesquisa que consta na seção (mencionar a seção). E a variável dependente correspondeu ao fator tipo de informações ofertadas. Diante disso, foi realizado o teste de correlação entre cada tipo de informação ofertado pelo escritório e cada variável dependente.

#### 4.2.1 Variáveis Independentes – Empresa

As variáveis independentes do modelo de pesquisa dizem respeito à atividade econômica, porte da empresa, intensidade competitiva e remuneração. Desta forma, estas variáveis foram testadas junto com as variáveis dependentes de serviços contábeis gerenciais. A Figura 01 mostra os relacionamentos que foram testados por meio do teste de *spearman*.

Figura 01 – Relacionamentos entre fatores contingenciais e serviços contábeis gerenciais



Fonte: Dados da pesquisa

Buscou testar a associação entre a atividade e os serviços contábeis gerenciais quais sejam cálculo de taxas e imposto, contabilidade gerencial, informações financeiras, indicadores de desempenho e informações operacionais. De acordo com o quadro 01, observa-se que o teste de *spearman* revelou os seguintes coeficientes de correlação e níveis de significância para a associação entre as variáveis: atividade econômica e os respectivos serviços contábeis gerenciais.

Ainda conforme o mesmo Quadro 01 pode-se constatar que a variável independente atividade econômica apresenta correlação significativa com as variáveis dependentes: cálculo de taxas e impostos (*Correl.=0,693; Sig.=0,009*);



informação financeira ( $Correl.=0,854$ ;  $Sig.=0,000$ ) e informação operacional ( $Correl.=0,854$ ;  $Sig.=0,000$ ).

Em relação à variável independente porte da empresa, as variáveis dependentes: contabilidade gerencial ( $Correl.=0,720$ ;  $Sig.=0,006$ ), informação financeira ( $Correl.=0,857$ ;  $Sig.=0,000$ ) e informação operacional ( $Correl.=0,857$ ;  $Sig.=0,000$ ) apresentam respectivamente correlações significantes do ponto de vista estatística.

Quanto à variável dependente intensidade competitiva, ela apresentou correlação significativa com as variáveis dependentes: cálculo de taxas e impostos ( $Correl.=1,00$ ;  $Sig.=0,000$ ); informação financeira ( $Correl.=0,592$ ;  $Sig.=0,033$ ) e informação operacional ( $Correl.=0,592$ ;  $Sig.=0,033$ ).

#### 4.2.2 Variáveis Independentes – Empresário Contábil

No que diz respeito à variável grau de instrução, ela apresenta correlação significativa com as variáveis dependentes, cálculo de taxas e impostos ( $Correl.=0,822$ ;  $Sig.=0,001$ ); informação financeira ( $Correl.=0,720$ ;  $Sig.=0,006$ ) e informação operacional ( $Correl.=0,720$ ;  $Sig.=0,006$ ). Já em relação às variáveis remuneração e competência técnica, as correlações do teste não se mostraram significantes do ponto de vista estatística. (ver quadro 01)

Quadro 01: Coeficiente de correlação de Spearman

Variável Independente	Variável Dependente											
	CTI		CG		ID		IF		IO		INF	
	Correl.	Sig.	Correl.	Sig.	Correl.	Sig.	Correl.	Sig.	Correl.	Sig.	Correl.	Sig.
Atividade Econômica	0,693**	0,009	0,527	0,064	-	-	0,854**	0	0,854**	0	0,228	0,453
Porte da Empresa Contábil	0,507	0,077	0,720**	0,006	-	-	0,857**	0	0,857**	0	0,312	0,300
Intensidade Competitiva	1,000**	-	0,365	0,220	-	-	0,592*	0,033	0,592*	0,033	0,158	0,606
Competência Técnica	0,527	0,064	0,192	0,529	-	-	0,312	0,300	0,312	0,300	0,083	0,787
Remuneração	0,527	0,064	0,192	0,529	-	-	0,312	0,300	0,312	0,300	0,083	0,787

Fonte: Dados da pesquisa

Diante da análise das hipóteses da pesquisa, pode-se concluir que os fatores contingenciais da empresa contábil atividade econômica, porte da empresa contábil e intensidade competitiva apresentaram correlação significativa com as informações referentes a cálculo de taxas e imposto, contabilidade gerencial, informação financeira e operacional. Quanto aos fatores inerentes ao empresário contábil, apenas o grau de instrução revelou-se significativo ao contrário das variáveis remuneração e competência técnica.

## **5 - Considerações Finais**

O presente estudo buscou responder a seguinte questão de pesquisa: quais os fatores contingenciais que explicariam a oferta de serviços contábeis gerenciais pelos escritórios de contabilidade? Portanto, o trabalho teve como objetivo principal investigar e os fatores contingenciais que podem explicar a oferta de serviços contábeis gerenciais pelos escritórios de contabilidade.

Com base na análise descritiva, constatou-se que quanto aos fatores que poderiam influenciar na oferta de serviços contábeis gerenciais, começando pelo tipo de atividade das empresas. Verifica-se que (15,0%) discordam totalmente que o tipo de atividade das empresas influencia na oferta de serviços contábeis gerenciais, (15,0%) discordam parcialmente, (8,0%) não concordam nem discordam, (38,0%) concordam parcialmente, (23,0%) concordam plenamente. Quanto à intensidade competitiva, (15,0%) discordam totalmente que esse fator possa influenciar na oferta de serviços contábeis gerenciais, (8,0%) discordam totalmente enquanto (23,0%) concordam parcialmente e (54,0%) concordam plenamente.

Com relação à influência do porte das empresas na oferta de serviços contábeis gerenciais, (23,0%) discordam totalmente que o porte das empresas influencia na oferta de serviços contábeis gerenciais, (8,0%) discordam parcialmente, (23,0%) não concordam nem discordam, (31,0%) concordam parcialmente, (8,0%) concordam plenamente e (8,0%) não respondeu.

Quanto ao grau de instrução do profissional contábil, (15,0%) discordam totalmente que o grau de instrução do profissional contábil influencia na oferta de serviços contábeis gerenciais, (15,0%) não concordam nem discordam, (23,0%) concordam parcialmente e (46,0%) concordam plenamente.

Os resultados da pesquisa mostraram através do teste de hipóteses de *spearman* que os fatores contingenciais das empresas: tipo de atividade econômica, porte da empresa e intensidade competitiva apresentaram correlação significativa com as informações referentes a cálculo de taxas e imposto, contabilidade gerencial, informação financeira e operacional. Quanto aos fatores inerentes ao empresário contábil, apenas o grau de instrução revelou-se significativo ao contrário das variáveis remuneração e competência técnica.

## Referencias Bibliográficas

LYRA, Ricardo Luiz Wust Corrêa de. **Uma contribuição à mensuração do resultado econômico da decisão de investimentos em qualidade em empresas de serviços contábeis: uma abordagem da gestão econômica.** Dissertação de Mestrado (Controladoria e Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FEA), São Paulo, 2003.

GOODERHAM, P. N., TOBIASSEN, A., DOVING, E.; & NORDHAUG, O. (2004). **Accountants as sources of business advice for small firms.** International Small Business Journal, 22(1), 5-22. doi:10.1177/0266242604039478, <http://dx.doi.org/10.1177/0266242604039478>

CAREY, P.; SUBRAMANIAM, N.; & CHING, K. C. W. (2006). **Internal audit outsourcing in Australia.** Accounting and Finance, 46, 11-30. doi:10.1111/j.1467-629X.2006.00159.x,

<http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-629X.2006.00159.x>

MAHMOODZADEH, E.; JALALINIA, S.; & YAZDI, F. N. (2009). **A business process outsourcing framework based on business process management and knowledge management.** Business Process Management Journal, 15(6), 845-864. doi:10.1108/14637150911003748, <http://dx.doi.org/10.1108/14637150911003748>

KAMYABI, Yahya; DEVI, Susela. **Use of Professional Accountants' Advisory Services and its Impact on SME Performance in an Emerging Economy: A Resource-based View.** Journal of Management and Sustainability. Vol. 1, No. 1; September 2011.

SALGUEIRO, MarluceAlves de Almeida. **Avaliação da qualidade dos serviços contábeis: caso da cidade de Arapiraca.** Maceió, 2000. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Federal de Alagoas

RYNES, S.L.; GERHART, B.; MINETTE, K.A. **The importance of pay in employee motivation: discrepancies between what people say and what they do.** Human Resource Management, Winter, 2004, Vol.43, No.4, p. 381-394.

CARDOSO, R. L.; NETO, O. R. M.; OYADOMARI, J. C. **Os Estudos internacionais de competências e os conhecimentos, habilidades e atitudes do contador gerencial brasileiro: análises e reflexões.** Brazilian Business Review. Vitória-ES, set - dez 2010.

KOCHE, José Carlos. **Fundamentos de metodologia científica: teoria da ciência e iniciação à pesquisa.** 25. Ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2008.

TEMPLEMAN, J. G. e WOOTON, C. **Small Businesses: management information needs.** Occasional Papers series, London, Chartered Institute Of Management Accountants, 1987.

COELHO NETO, P. et al. **Micro e pequenas empresas: manual de procedimentos contábeis.** Brasília: CFC, Ed. SEBRAE, 1997.

MORAIS, E. F. C. **Inteligência competitiva: estratégias para pequenas empresas.** Brasília: GH comunicação gráfica Ltda, 1999.

UMBELINO, Wesley Serbim. **Avaliação qualitativa do desequilíbrio da oferta e demanda de serviços contábeis nas micro, pequenas e médias empresas da grande Recife.** Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis. Recife-PE 2008.

SILVA, Christian, Luiz. **Competitividade e estratégia empresarial: Um estudo de caso da indústria automobilística brasileira na década de 1990.** Rev. FAE, Curitiba, v.4, n.1, p.35-48, jan/abr. 2001.

CANECA, Roberta Lira. **Oferta e procura de serviços contábeis para micro, pequenas e médias empresas: Um estudo comparativo das percepções dos empresários e contadores.** Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis. Recife-PE 2008.

FREZATTI, Fabio et al. **Análise do Relacionamento entre a Contabilidade Gerencial e o Processo de Planejamento das Organizações Brasileiras.** RAC 2ª Edição Especial 2007.

BERNADES, Danúlia P. G.; MIRANDA, Luiz C. **Análise do Relacionamento entre contabilidade Gerencial e o Processo de Planejamento das Organizações Brasileiras.** Revista da micro e pequena empresa. Faculdade Campo Limpo Paulista 2011.

ARAÚJO, Juliana Gonçalves de. **Utilização das informações Gerenciais para Tomada de Decisão: Um estudo exploratório no arranjo produtivo local de confecção do estado do Pernambuco.** Programa de Pós- Graduação Mestrado em Ciências Contábeis. Recife-PE 2015.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa.** São Paulo 2015.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, **Unidade de Gestão Estratégica - UGE.** Participação das micro e pequenas empresas na economia brasileira. Julho, 2014.

VILELA, Vanessa. et al. **Um estudo sobre a percepção dos empresários das micro e pequenas empresas e dos profissionais de contabilidade acerca da informação contábil gerada.** Os desafios do cenário econômico e internacional para a Contabilidade, a Gestão Pública e as Organizações 10 e 11 de maio de 2012 - Viçosa/MG.V Congresso UFV de Administração e Contabilidade e II Mostra Científica.

MIRANDA, L.C. et al. **Demanda por Serviços Contábeis pelos Mercadinhos: são os Contadores Necessários?** Contab. Vista & Rev., v. 19, n. 1, p. 131-151, jan./mar. 2008.

SOUZA, Antônio Artur. et al. **Análise de sistemas de informações utilizados como suporte para os processos de estimação de custos e formação de preços.** IX Congresso Internacional de Custos - Florianópolis, SC, Brasil - 28 a 30 de novembro de 2005.

CANECA, Roberta Lira. et al. **A importância da contabilidade gerencial na percepção da qualidade dos serviços contábeis prestados aos gestores de micro, pequenas e médias empresas.** XV Congresso Brasileiro de Custos – Curitiba - PR, Brasil, 12 a 14 de novembro de 2008.

KASSAI, Silvia. **As Empresas de Pequeno Porte e a Contabilidade.** Caderno de Estudos, São Paulo, FIECAFI, v.9, n.15, p.60-74, janeiro/junho 1997.

LEONE, Nilda Maria de Clodoaldo Pinto Guerra. **A Dimensão Física das Pequenas e Médias Empresas (P,ME'S): Á Procura de Um Critério Homogeneizador.** Revista de Administração de Empresas São Paulo, 31 (2) 53-59 Abr./Jun. 1991.

STROEHER, A. M.; FREITAS, H. **Identificação das necessidades de informações contábeis de pequenas empresas para a tomada de decisão organizacional.** In: III CONGRESSO INTERNACIONAL DE GESTÃO DA TECNOLOGIA E SISTEMAS DEINFORMAÇÃO – CONTECSI, 3., 2006, São Paulo. Anais... São Paulo: CONTECSI, 2006.

STROEHER, A. M.; FREITAS, H. **O uso das informações contábeis na tomada de decisão em pequenas empresas.**R.Adm. Eletrônica, São Paulo, v.1, n.1, art.7, jan./jun. 2008.

MONTEIRO, J. M.; BARBOSA J. D. **Controladoria empresarial: gestão econômica para as micro e pequenas empresas.** Revista da Micro e Pequena Empresa, Campo Limpo Paulista, v.5, n.2, p.38-59, 2011(Mai/Ago).

LEITE, Daniela Cíntia de Carvalho. **Investigação sobre a medição dedesempenhoempequenas empresas hoteleiras do nordeste brasileiro.** João Pessoa, 2004. Dissertação(Mestrado em Ciências Contábeis) – ProgramaMuliinstitucional e Inter-regional de Pósgraduação em Ciências Contábeis da Universidade de Brasília/ Universidade Federal dePernambuco/ Universidade Federal da Paraíba/ Universidade Federal do Rio Grande doNorte.

PALMA, Daniel Azevedo. **Perfil da relação profissional entre as empresas de serviços contábeis (ESC) e a micro e pequena empresa (MPE): uma pesquisa de campo na cidade de Unaí (MG).** Revista Brasileira de Contabilidade. Julho/Agosto 2006.

REIS, A. O; et al. **Perfil do Profissional Contábil: Habilidades, Competências e Imagem Simbólica. Novas Perspectivas na Pesquisa Contábil.** XIV Congresso USP Controladoria e Contabilidade. São Paulo, 21 a 23 de julho de 2014.

DUTRA, J. S. (2004). **Competências: Conceitos e Instrumentos para a Gestão de Pessoas na Empresa Moderna.**São Paulo: Atlas.

**International Federation of Accountants.**(2010).Strategy and Work Plan.New York, 2010 April.Recuperado em 30 novembro 2013 de <http://www.ifac.org/sites/default/files/>

TERRA, José. Cláudio. C. **Gestãodo conhecimento: O grande desafio empresarial!** Biblioteca Terra Fórum consultores. 2005.

. Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil: relatório de pesquisa. São Paulo, 2004. Disponível em: <<http://www.sebrae.org.br>>.

JIAMBALVO, James. **Contabilidade Gerencial.** Editora Itc. 2002

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica.** - 5. ed. - São Paulo : Atlas 2003.

PONTES, Antonio Carlos Fonseca. **Ensino da correlação de postos no ensino médio.** Universidade Federal do Acre.

## APÊNDICE

### Questionário aos escritórios de contabilidade

#### Parte 1: Características gerais do empresário de escritório de contabilidade



**1. Qual o seu grau de instrução?**

- Ensino Médio / Técnico em contabilidade
- Ensino Superior
- Especialização
- Mestrado
- Doutorado

**2. Que cargo o senhor ocupa no escritório contábil? Em que cidade está localizado o escritório?**

- Não possuo empresa. Profissional liberal.
- Proprietário
- Sócio
- Gerente / administrador
- Outro. Especifique: \_\_\_\_\_

Cidade? \_\_\_\_\_

**3. Qual o seu tempo de experiência nesse ramo de atividade? \_\_\_\_ anos.**

**Em que cidade está localizado o escritório?**

**4. Há quanto tempo o escritório existe? \_\_\_\_ anos.****5. Qual o número de funcionários? \_\_\_\_\_.****6. Qual o número de clientes? \_\_\_\_\_.**

**Parte 2: Aspectos relativos aos serviços oferecidos pelos escritórios de contabilidade.**

**7. Que relatórios relacionados abaixo o escritório costuma fornecer aos clientes?**

- Balancete
- Demonstração do Fluxo de Caixa (caixa gerado no mês)
- Demonstração do Resultado (lucro ou prejuízo)
- Balanço Patrimonial
- Folha de Pagamentos dos Funcionários

- Guias para Pagamentos dos Impostos e Encargos Sociais
- Controle de Estoque
- Relatório de custos
- Outros

**8. Qual a tempestividade do fornecimento das informações contábeis?**

- Não há atraso
- Até 10 dias de atraso
- De 10 a 30 dias de atraso
- De 01 a 02 meses de atraso
- Mais de 02 meses de atraso. ( \_\_\_\_ meses)

**9. Qual é o tipo de informação processada para seus clientes? (pode ser mais de uma)**

- Financeira
- Operacional
- Cálculo de taxas e impostos
- Contabilidade gerencial
- Indicadores de desempenho
- Não financeira

**10. Quais das seguintes informações você costuma fornecer para os seus clientes?**

**(pode ser mais de uma resposta)**

- Controle do saldo e do extrato bancário
- Informação para decidir sobre empréstimos bancário
- Informação para decidir sobre novos investimentos
- compra de equipamentos e instalações, por exemplo)
- Controles do pagamento dos empréstimos tomados
- Folha de pagamento dos funcionários
- Cálculo dos impostos e encargos sociais
- Controle dos estoques
- Formação do preço de venda
- Relatórios sobre o que está vendendo mais
- Relatório sobre os produtos que mais lucrativos
- Controle das contas a receber
- Controle das contas pagar
- Cálculo do caixa gerado no mês
- Cálculo do lucro gerado no mês
- Depreciação dos equipamentos e das instalações

**Parte 3: Aspectos relativos aos fatores explicativos da oferta de serviços contábeis gerenciais pelos escritórios de contabilidade.**

**11. Quantos clientes se caracterizam como micro e pequenas empresas ?**

- Entre 0 e 10;
- Entre 10 e 30;
- Entre 30 e 60;
- Entre 60 e 100.
- Nenhuma.

**12. Quantos clientes se caracterizam como empresa de médio porte ?**

- Entre 0 e 10;
- Entre 10 e 30;
- Entre 30 e 60;
- Entre 60 e 100.
- Nenhuma.

**13. Quantos clientes se caracterizam como empresa de grande porte ?**

- Entre 0 e 10;
- Entre 10 e 30;
- Entre 30 e 60;
- Entre 60 e 100.
- Nenhuma.

**14. Seus clientes caracterizados como micro e pequena empresa costumam solicitar relatórios / demonstrativos para melhor gerenciamento do negócio?**

- Não, nunca  Raramente  Regularmente

**15. Seus clientes de médio porte costumam solicitar relatórios / demonstrativos para melhor gerenciamento do negócio?**

- Não, nunca  Raramente  Regularmente

**16. Seus clientes de grande porte costumam solicitar relatórios / demonstrativos para melhor gerenciamento do negócio?**

Não, nunca  Raramente  Regularmente

**17. Quantos clientes exercem o tipo de atividade de comércio ?**

Entre 0 e 10;

Entre 10 e 30;

Entre 30 e 60;

Entre 60 e 100.

Nenhuma.

**18. Quantos clientes exercem o tipo de atividade de indústria ?**

Entre 0 e 10;

Entre 10 e 30;

Entre 30 e 60;

Entre 60 e 100.

Nenhuma.

**19. Quantos clientes exercem o tipo de atividade de prestação de serviços ?**

Entre 0 e 10;

Entre 10 e 30;

Entre 30 e 60;

Entre 60 e 100.

Nenhuma.

**20. Seus clientes do ramo de comércio costumam solicitar relatórios / demonstrativos para melhor gerenciamento do negócio?**

Não, nunca  Raramente  Regularmente

**21. Seus clientes do ramo de prestação de serviço costumam solicitar relatórios / demonstrativos para melhor gerenciamento do negócio?**

Não, nunca  Raramente  Regularmente

**22. Seus clientes do ramo de indústria costumam solicitar relatórios / demonstrativos para melhor gerenciamento do negócio?**

Não, nunca  Raramente  Regularmente

**23. Você cobra a mais por esse tipo de serviço?**

Não, nunca  Raramente  Regularmente

**24. Você concorda que o ramo de atividade do cliente influencia na oferta de serviços contábeis gerenciais?**

Discordo Totalmente  Discordo parcialmente  Não concordo nem discordo

Concordo parcialmente  Concordo plenamente

**25. Você concorda que o porte da empresa do cliente influencia na oferta de serviços contábeis gerenciais?**

Discordo Totalmente  Discordo parcialmente  Não concordo nem discordo

Concordo parcialmente  Concordo plenamente

**26. Você concorda que o grau de instrução influencia na oferta de serviços contábeis gerenciais?**

Discordo Totalmente  Discordo parcialmente  Não concordo nem discordo

Concordo parcialmente       Concordo plenamente

**27. Você concorda que a remuneração influencia na oferta de serviços contábeis gerenciais?**

Discordo Totalmente       Discordo parcialmente       Não concordo nem discordo

Concordo parcialmente       Concordo plenamente

**28. Você concorda que a competência técnica influencia na oferta de serviços contábeis gerenciais?**

Discordo Totalmente       Discordo parcialmente       Não concordo nem discordo

Concordo parcialmente       Concordo plenamente

**29. Você concorda que a intensidade competitiva influencia na oferta de serviços contábeis gerenciais?**

Discordo Totalmente       Discordo parcialmente       Não concordo nem discordo

Concordo parcialmente       Concordo plenamente