



Pesquisa “Relação das MPE com os contadores”

Março 2016



Objetivo:

Identificar como as MPE se relacionam com os as empresas prestadoras de serviço de contabilidade.

Amostra efetiva:

- 6.054 empresas. Resultados por:
 - Porte:
 - ✓ Microempresas (ME)
 - ✓ Empresas de Pequeno Porte (EPP)
 - Regiões: norte, nordeste, centro-oeste, sudeste e sul
 - Setores: indústria, comércio e serviços
 - Características pessoais: sexo, idade e escolaridade

Metodologia:

- Entrevistas por telefone
- Período: 18/dez/15 a 3/fev/16
- Margem de erro planejada: 1,3% nos dados nacionais



Número de escritórios de contabilidade/contadores externos com que a sua empresa já se relacionou

Média de

1,5

escritórios

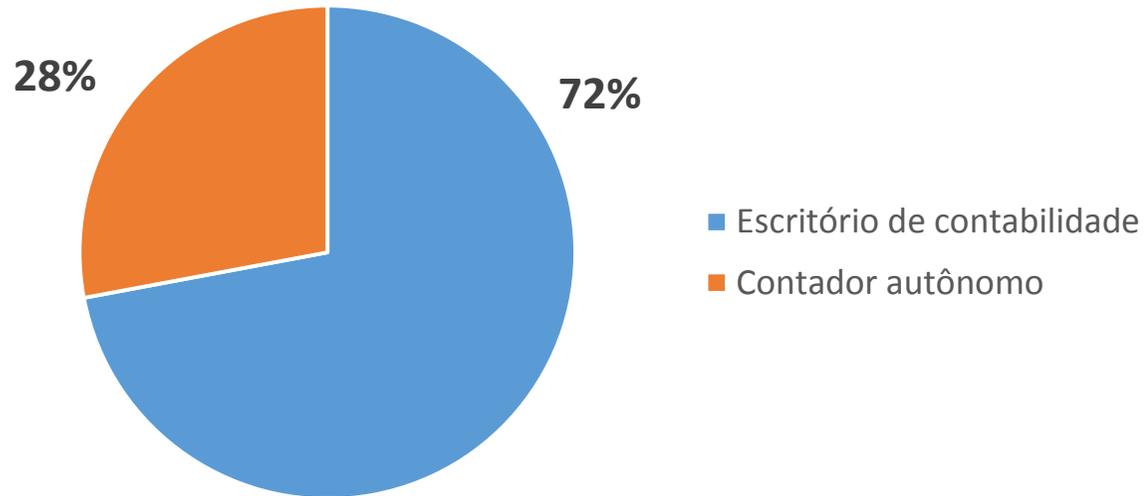
Esse número é maior nos grupos:

- Empresários com superior ou mais (1,7);
- Empresários mais velhos (1,7);
- Empresas mais antigas (1,6);
- Empresas EPP (1,6)

- 69% se relacionou com apenas um único “escritório de contabilidade/contador autônomo”.
- Percebe-se uma relação de fidelidade entre as MPE’s e os “contadores”.
- Essa fidelidade cai com a maior escolaridade/idade dos empresários e porte/idade da empresa.



Serviço de contabilidade atualmente utilizado



- 72% das empresas utilizam serviços de empresa de contabilidade (que possuem uma equipe), enquanto 28% utilizam contadores autônomos.



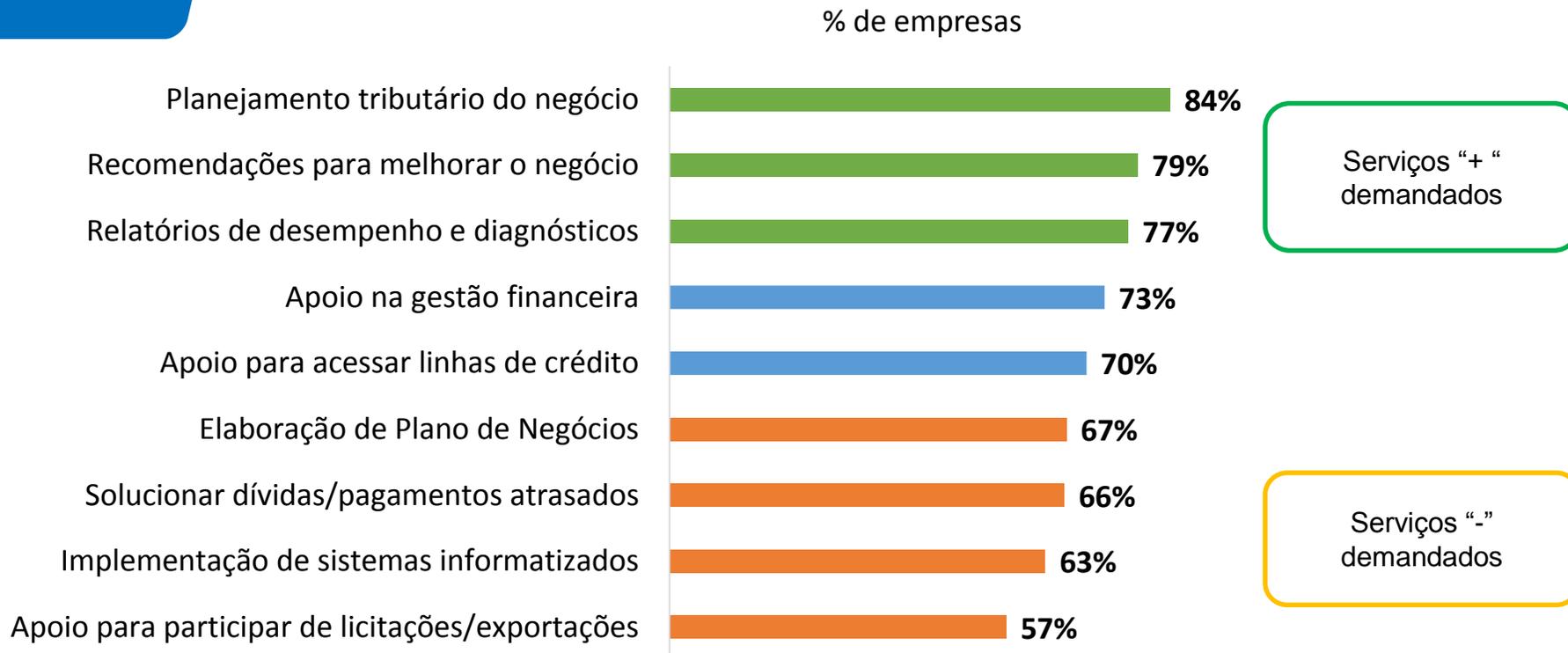
Serviço de contabilidade atualmente utilizado



- Serviços básicos (p.ex. balancete, folha de pagamento, obrigações trabalhistas e tributárias) e planejamento tributário (p.ex. indicar as melhores opções para o pagamento de impostos) são os serviços mais utilizados.
- Nota-se que os serviços da área de “gestão”, típicos do Sebrae, são os menos utilizados.



Serviços que poderiam ser mais ofertados*



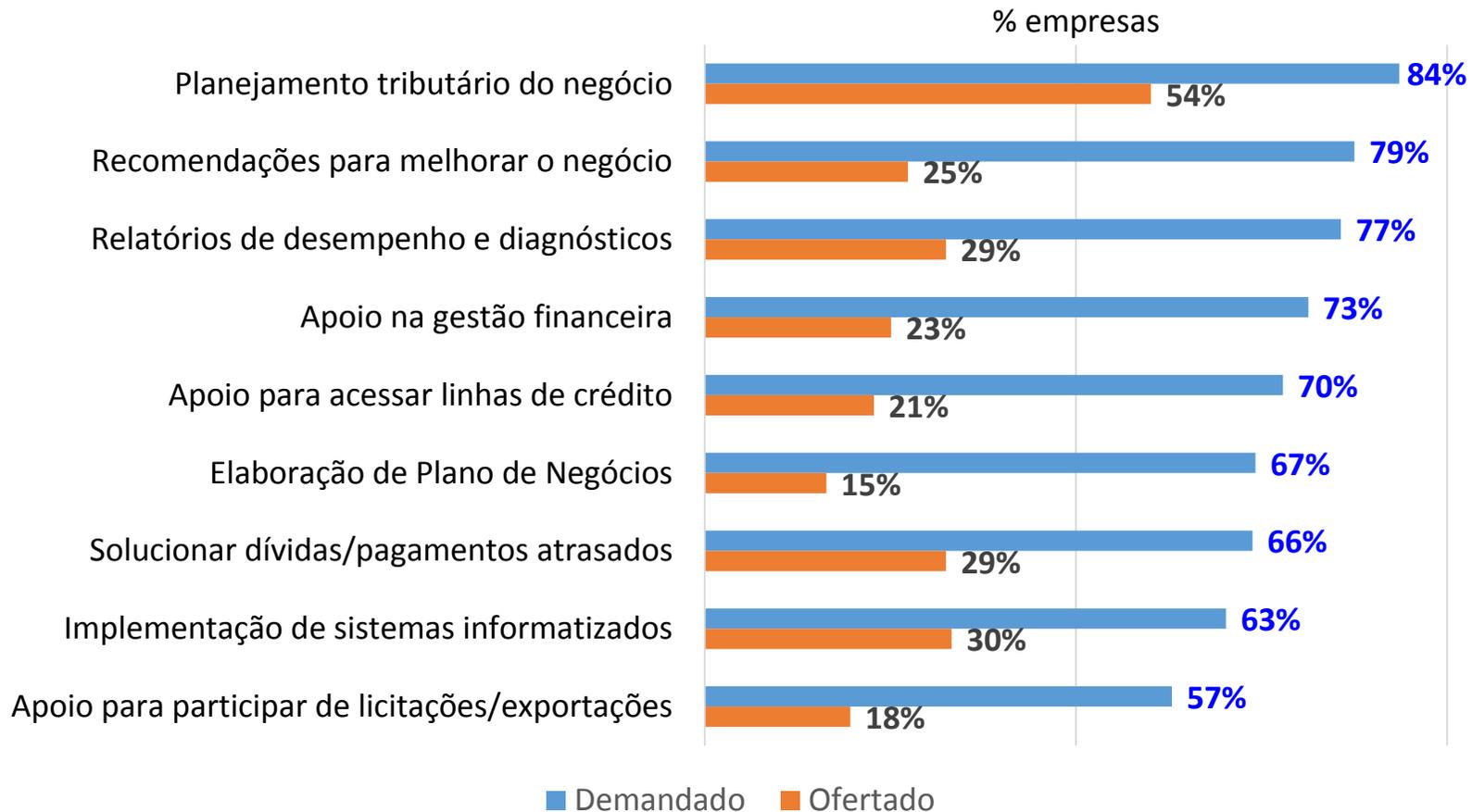
- Dos 3 serviços mais demandados, 2 são de “gestão”
- Apoio à licitações/exportações são relativamente menos demandados

Fonte: Sebrae

Nota*: **Quais os serviços são adequados, pertinentes e poderiam ser ofertados pelos escritórios de contabilidade?**



Demanda x Oferta



- É grande a distância entre oferta e demanda por serviços



Frequência que conversa com o “contador” para resolver problemas da empresa

Média

4,6

Vezes por mês

Esse número é maior nos grupos:

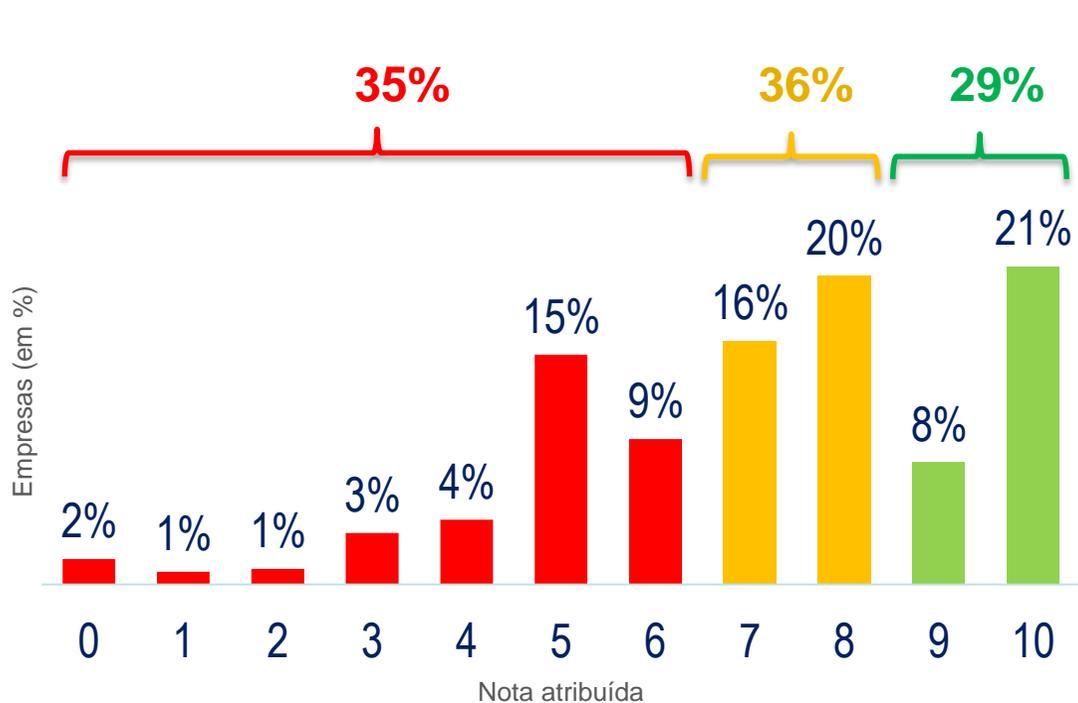
- Empresas EPP (6,6);
- Empresários com superior incompleto (6,4);
- Empresários 25 a 34 anos (6,0);

- 50% das empresas conversa com o “contador”, no máximo, 2 vezes por mês (mediana).
- A frequência de contato entre a empresa e o contador apresenta variações importantes quando se leva em conta, principalmente, o porte da empresa e a escolaridade/idade do empresário.



Quanto o “contador” conhece a sua empresa/ seu negócio?

(NOTA: 0 significa 'não conhece nada' e 10 significa 'conhece completamente')



Nota Média

7,1

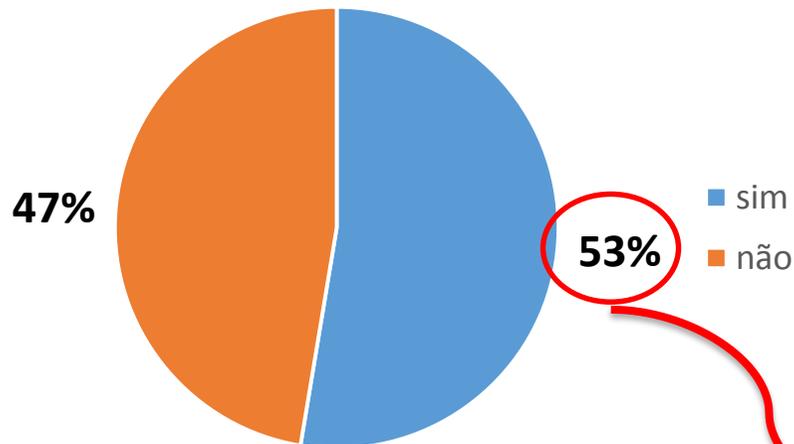
Notas mais altas foram dadas por:

- Empresários com baixa escolaridade;
- Empresários “18 a 24 anos” e “65 ou mais”

- Há uma diversidade muito grande de situações sobre o nível de conhecimento do contador em relação às empresas.
- Separando o nível de conhecimento entre “baixo” (0-6), “mediano” (7-8) e “alto” (9-10), nota-se que existem 3 grupos distintos com proporção semelhantes.
- Em resumo, o conhecimento dos contadores em relação às empresas é mediano (Nota média = 7,1).



As informações que seu escritório de contabilidade/contador externo lhe envia ajudam a tomar decisões no dia a dia da sua empresa?



A proporção de “sim” é maior nos grupos:

- Empresas EPP (60%);
- Empresários com fundamental incompleto (60%);
- Empresas com menos de 2 anos (68%)

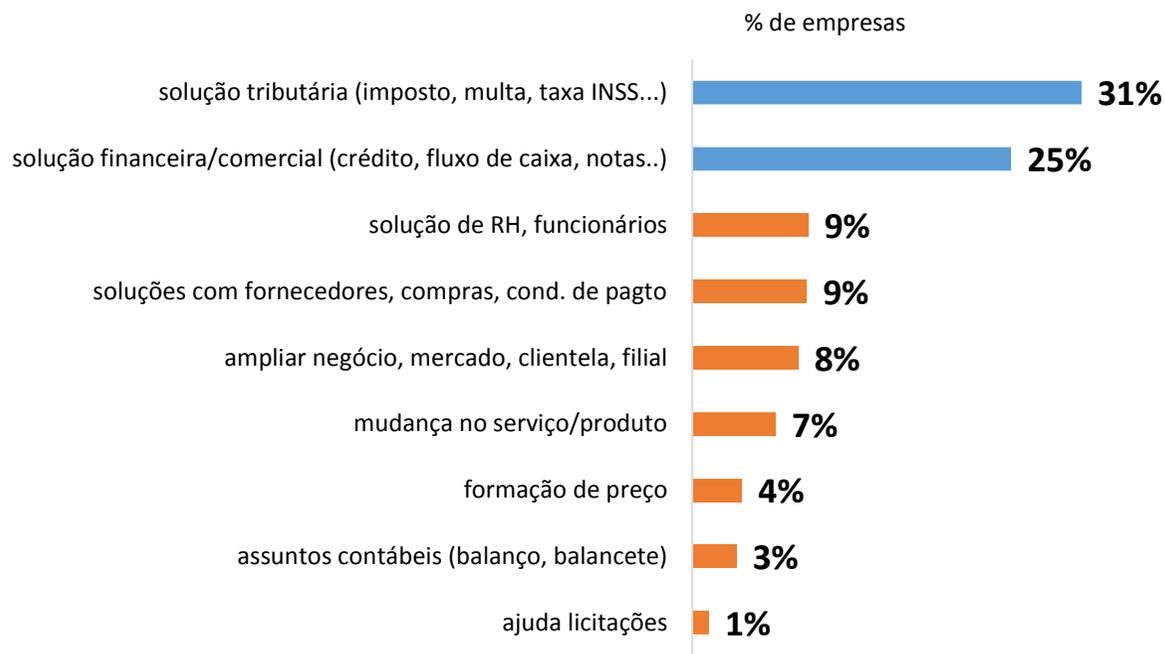
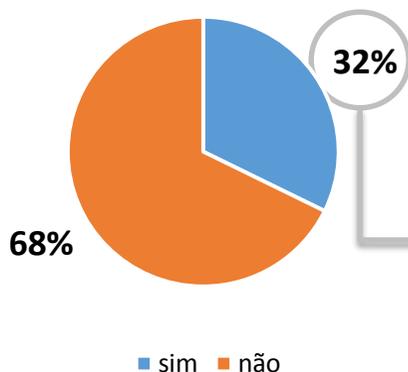
Destes 53% que usam ...

- 2/3 usam a informação de forma preventiva;
- mas só 1/3 já reviu a estratégia do negócio

- Quase metade das MPE dizem que as informações dos “contadores” não ajudam a tomar decisões no dia a dia da empresa.
- Esse dado indica que o contador ainda possui um papel de pouca expressão no apoio estratégico à condução dos pequenos negócios.

Exemplos como as informações do “contador” foram usadas para rever a estratégia do negócio. (só para quem disse sim)

Informações foram usadas para rever a estratégia do seu negócio?



- Soluções tributárias, financeiras e comerciais foram as mais utilizadas para rever a estratégia.
- Informações de “Gestão” dadas pelos contadores são raras.



Considere a ideia de que os escritórios de contabilidade passem a trabalhar como consultores dos Pequenos Negócios. Se o seu “contador” passasse a prestar este serviço de consultoria, ...

61%

das empresas estariam dispostas a pagar “algo a mais”

... 54% pagaria até 20% a mais



Como as empresas vêem os “contadores” (informação a ser comparada com como os “contadores” vêem as MPE)

Nota Média
(de 0 a 10)

AFIRMAÇÃO	NOTA	INTERPRETAÇÃO
Confio nas informações prestadas pelo escritório de contabilidade (ou contador externo) que utilizo	8,3	<i>As MPE's confiam nos “contadores”</i>
As informações que recebo do escritório de contabilidade (ou contador externo) são compreensíveis	7,6	<i>As informações dadas são razoavelmente compreensíveis</i>
Os serviços de escritórios de contabilidade (ou contador externo) servem apenas para cumprir obrigações da empresa	7,4	<i>As obrigações das empresas é o foco da relação</i>
Os serviços de contabilidade que a minha empresa está utilizando são de alta qualidade	7,2	<i>A qualidade não é ponto forte da relação</i>
No Brasil, os escritórios de contabilidade (ou contador externo) são os principais aliados dos Pequenos Negócios	6,5	<i>As MPE's não percebem os “contadores” como aliados</i>
Os preços praticados pelo escritório de contabilidade/contador externo que atende a minha empresa são caros	5,7	<i>As MPE's não consideram caro os serviços de contabilidade</i>

Escala : 0 significa ‘discordo totalmente’ e 10 significa ‘concordo totalmente’

Fonte: Sebrae



SEBRAE/NA UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA - UGE

Equipe Unidade de Gestão Estratégica - UGE
Marco Aurélio Bede (coordenação)
Kennyston Lago
61-3348-7180