



CICLO DE VIDA E GESTÃO DAS EMPRESAS CONTÁBEIS DE CANOINHAS¹

*Franciele Maria Becker dos Santos²
Liliane Dalbello³*

RESUMO: O presente trabalho tem como tema o ciclo de vida das empresas contábeis, que sofrem mudanças e revelam padrões esperados de desempenho. Em cada estágio, esses padrões de desempenho aparecem como dificuldades ou problemas de trajetória que a empresa contábil precisa superar. Por isso busca-se compreender porque os profissionais de contabilidade iniciaram o negócio e quais são as dificuldades encontradas por eles ao abrir a empresa e permanecer no mercado, pois num mercado instável e volátil é preciso tomar várias decisões para o crescimento da empresa. Há vários estágios de ciclo de vida, sendo eles: nascimento, crescimento, maturidade, rejuvenescimento ou plenitude, declínio. A empresa deve sempre ter uma boa gestão buscando a plenitude, nesse estágio que se têm sucesso por muito tempo. Utilizou-se da pesquisa bibliográfica e do levantamento através de questionários aplicados a empresários contábeis de Canoinhas. Conclui-se que vários foram os motivos para o empresário contábil ter aberto o negócio, mas os principais são: ter conhecimento na área, ter oportunidade e nicho de mercado, realização profissional. No início os empresários encontram muitas dificuldades, sendo as principais: conquistar clientes, concorrência desleal, pessoal qualificado, etc., mas apesar das dificuldades o espírito empreendedor foi maior e com organização e coragem os empresários conseguem ir superando as dificuldades encontradas no dia-a-dia e avançando nos estágios do ciclo de vida ou permanecendo em algum dos ciclos de vida. O importante é conseguir superar as crises, pois assim poderá permanecer no mercado obtendo lucro por muitos anos.

Palavras-chave: estágio do ciclo de vida, empresários contábeis, gestão contábil

ABSTRACT: This paper is about the life cycle of accounting firms, change and reveal patterns of expected performance. In each stage, these patterns appear as performance problems or problems of history that the company needs to overcome accounting. So try to understand why the professionals started the accounting business and what are the difficulties encountered by them to open the company and remain on the market because a market is volatile and unstable must take several decisions to the company's growth. There are various stages of life cycle, which were: birth, growth, maturity, rejuvenation or fullness, decline. The company must always be seeking the full sound, at this stage have been successful for long. Made use of literature search and survey through questionnaires applied to business accounting of Canoinhas. It is concluded that several were the reasons for the accounting manager had cleared the deal, but the main ones are: having knowledge in the area, have the opportunity and market niche, professional achievement. Initially the business are many difficulties, and the main gain customers, unfair competition, staff, etc.. But despite the difficulties the enterprise was greater and the business organization and courage to go beyond the difficulties encountered in day-to-day and moving in stages of life or remaining in any of the cycles of life. The important is to overcome the crisis, so you can stay in the market getting profit for many years.

Keywords: stage of life, business accounting, management accounting

INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como tema o ciclo de vida das empresas contábeis, uma vez que assim como os organismos vivos estão submetidos a um fenômeno chamado ciclos de vida, as empresas também estão, pois ao longo do seu ciclo de vida, sofrem mudanças e revelam padrões esperados de desempenho. Em cada estágio, esses padrões de desempenho aparecem como dificuldades ou problemas de trajetória que a empresa contábil precisa superar. Por isso busca-se compreender porque os profissionais de contabilidade iniciaram o negócio e quais são as dificuldades encontradas por eles ao abrir a empresa e permanecer no mercado, pois num mercado instável e volátil é preciso tomar várias decisões durante o desenvolvimento e crescimento da empresa.

A contabilidade é um importante elemento na vida das empresas, pois fornece informações úteis para diversos usuários, sejam eles fornecedores, administradores, colaboradores, clientes, governo, etc. e por isso é relevante saber o que é preciso fazer dentro de um escritório contábil para haver uma boa gestão de todos os recursos necessários e disponíveis.

Algumas organizações analisam a situação que se encontram e tomam a decisão certa, outras nem tanto, e muitas outras tomam decisões erradas ou precipitadas, decisões essas que fazem com que muitas empresas fechem suas portas por falta de uma boa gerência.

Nos dias de hoje há muitos profissionais que abrem seu próprio negócio, mas acabam fechando ainda nos primeiros meses, seja porque não conseguiram se manter ou porque acreditavam que não conseguiam resolver os problemas que estavam enfrentando. Muitos desses que fecham as portas são porque não tem uma boa capacitação profissional e com isso não conseguem atender as expectativas do mercado, prestando serviços de má qualidade.

Não existem modelos de gestão prontos para gerir um escritório contábil de maneira eficaz, pois é preciso que cada empresa encontre a sua maneira de administrar atendendo melhor suas expectativas e a de todos os usuários de seu serviço, afinal é preciso muitas decisões certas nesse mercado que a cada dia torna-se mais instável e a cada dia surgem mais concorrentes. Diante desses fatos os profissionais precisam começar a aprender continuamente, pois quem não se atualizar, mostrar um diferencial ao mercado corre o sério risco de perder seu espaço no mercado e ante isso surge a seguinte questão:

Porque os profissionais contábeis iniciaram seu próprio negócio e o que leva eles a permanecerem no mercado?

Este relatório justifica-se diante da necessidade de analisar o ciclo de vida das organizações contábeis, saber o que fazer para haver uma boa gestão das empresas contábeis, como ser um profissional competente para gerir esse tipo de empresa e estar sempre à frente dos clientes para oferecer-lhes um atendimento de qualidade, atendendo as expectativas do mercado. A situação poderia melhorar em relação às empresas contábeis que estão diante de sérias dificuldades financeiras e humanas.

Estudar o ciclo de vidas das organizações contábeis, principalmente na cidade de Canoinhas poderia fazer com que os profissionais contábeis analisassem em qual estágio do ciclo de vida de uma organização se encontram e o que podem fazer para continuar nele ou avançar para um mais promissor, ou seja, poderia ajudar muitos profissionais e a sociedade a sensibilizar-se com a situação que se encontram as empresas da região para que busquem o crescimento contínuo, afinal o desenvolvimento econômico depende das empresas e sem dúvida, vai depender cada vez mais das empresas contábeis que estão em contato diariamente com a situação econômico-financeira dos mais variados tipos de empresa.

Também se pretende sensibilizar os profissionais que pensam em abrir uma empresa que, para permanecer no mercado e conseguir o sucesso de uma empresa deve-se ter decisões pensadas e refletidas, além de muita motivação para enfrentar os estágios do ciclo de vida para não se tornar uma empresa velha em poucos anos de vida. O trabalho tem como objetivo geral analisar o ciclo de vida das organizações contábeis de Canoinhas e como objetivos específicos: classificar os estágios de ciclo de vida das organizações contábeis de Canoinhas; Analisar como uma organização contábil faz para permanecer no mercado; expor os diferenciais que uma organização contábil precisa ter para crescer no mercado competitivo e apontar o que levou os empresários contábeis de Canoinhas a abrir a empresa.

O presente relatório está estruturado em três capítulos. Sendo que no primeiro consta a introdução que contém a apresentação do tema, o problema, a justificativa e os objetivos. Já no segundo capítulo consta o desenvolvimento composto por referencial teórico que contém citações de autores que evidenciam o ciclo de vida e gestão das organizações contábeis, procedimentos metodológicos onde a pesquisa é classificada como básica do ponto de vista de sua natureza, quantitativa e qualitativa do ponto de vista da abordagem do problema, descritiva do ponto de vista de seus objetivos e do ponto de vista dos procedimentos técnicos foi utilizada a pesquisa bibliográfica e o levantamento e ainda no segundo capítulo inclui-se a apresentação e análise dos dados. O terceiro capítulo contém a conclusão.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Do ponto de vista de sua natureza foi básica, pois objetivou gerar conhecimentos novos para o avanço da ciência, sem aplicação prática prevista.

Do ponto de vista da abordagem do problema a pesquisa qualitativa foi escolhida, uma vez que a pesquisa tem uma relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito, isto é, um vínculo indissociável entre o objeto e a subjetividade que não pode ser traduzido em números e a quantitativa porque parte das opiniões e informações obtidas na pesquisa podem ser traduzidas em números. Do ponto de vista de seus objetivos a pesquisa descritiva foi privilegiada, uma vez que visou descrever características de determinada população ou fenômenos. Do ponto de vista dos procedimentos técnicos a pesquisa bibliográfica foi privilegiada, pois foi elaborada a partir de documentos já publicados, constituídos de livros, artigos, internet. Utilizou-se recursos da Biblioteca Modesto Zaniolo, particulares e da Internet. Para realizar o encontro da teoria com a realidade, foi feito um levantamento, que é a técnica que envolve a interrogação direta das pessoas, cujo comportamento foi conhecido.

A população foi a seguinte:

Localização: Escritórios contábeis da cidade de Canoinhas

Características: Empresários contábeis de empresas do Município de Canoinhas que tenham mais de 3 funcionários registrados.

Amostragem: 15 empresários contábeis do Município de Canoinhas que tenham seus escritórios situados no centro da cidade de Canoinhas.

Nas técnicas de pesquisa utilizou-se a observação assistemática não participante, pois se trata de uma técnica não estruturada, informal e livre feita através de um caso específico que se precisa obter informações e dados e onde o pesquisador não participa diretamente da ação, só acompanha o

fato. Como instrumento do levantamento empregou-se o questionário, aplicado nos 15 empresários contábeis do município de Canoinhas, porém dois não foram devolvidos. Foi feita uma verificação crítica, a fim de detectar falhas ou erros. Os dados foram separados pelo grau de semelhança das respostas obtidas. A análise e interpretação dos dados foi realizada através de leitura reflexiva e crítica.

ANALISE DE RESULTADOS

Através da análise da pesquisa de campo chegou-se a seguinte conclusão que 7% das empresas entrevistadas encontram-se no estágio de nascimento por estarem iniciando e a conquista por clientes é mais difícil por estarem começando a confiança é menor.

Cerca de 40% encontram-se na fase do crescimento e aqui começam atingir um grau estável, suas dificuldades consistem em encontrar pessoas qualificadas para desempenhar funções específicas e agilizar o processamento de dados assim repassando com mais rapidez as informações aos clientes além de prestar um serviço de qualidade muitos buscam cativar o cliente.

Na fase da maturidade encontram-se 33% das empresas entrevistadas e mostram que os empresários já passaram pela fase do crescimento e tentam aperfeiçoar seus conhecimentos e de seus funcionários, buscam cada vez mais a atualização em relação à aparelhagem e mostram estar atentos as constantes modificações das leis.

Aproximadamente 20% dos entrevistados fazem parte desta fase do rejuvenescimento ou plenitude, após terem passado por todas essas fases anteriores, visam controles mais rígidos em termos de qualidade, atendimento ao cliente, assistências financeiras, aperfeiçoamento, desenvolvimento constante, o que significa investimentos.

Nenhuma das empresas apresenta o estágio de declínio.

Observou-se que tem profissionais novos querendo ganhar seu espaço nesse mercado competitivo e que está exigindo cada vez mais do profissional quanto à qualidade e capacitação, alguns permanecem estáveis por ter uma clientela fixa, outros com espírito mais dinâmico e empreendedor buscam inovar e investir e a aqueles que têm um vasto conhecimento na área e demonstrando serem ótimos profissionais tendo uma visão de tudo o que está acontecendo com o mundo em relação a corrupção e outros pontos negativos mais já não sabem se querem permanecer nesse mercado, mostraram-se muito críticos e desanimados perante alguns tipos de situações passadas durante esse longo tempo de atuação.

O importante é que a empresa consiga sempre superar as crises que passa, pois assim poderá permanecer no mercado obtendo lucro por muitos anos.

A pesquisa segue com o desenvolvimento da pesquisa de campo, foi elaborado um questionário onde os empresários proprietários das empresas responderam, totalizando 15 escritórios. Questionário esse que contém 6 perguntas.

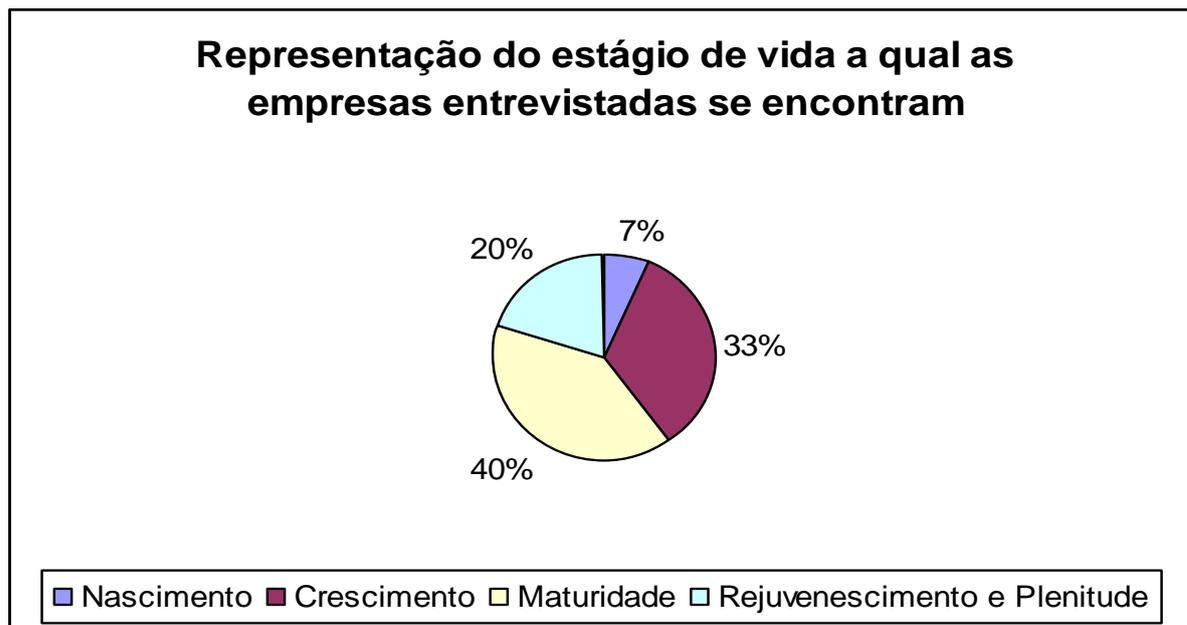


Gráfico 1 – Estágio
Fonte dados da pesquisa

Dos empresários questionados 7% estão na fase do nascimento começando, 33% estão na fase do crescimento, 40% estão na maturidade e 20% no rejuvenescimento e plenitude.

CONCLUSÃO

Conclui-se que o empresário contábil de Canoinhas abriu seu próprio negócio por vários motivos, mas os principais são: ter conhecimento na área, ser empreendedor, ter oportunidade e nicho de mercado na cidade, realização profissional. Ser empreendedor, como está comprovado por meio de estudos e pesquisas já realizadas é uma das características principais para que uma empresa possa sobreviver no mercado e também obter sucesso.

No início os empresários encontram muitas dificuldades, sendo as principais:

Conquistar clientes: afinal tudo que é novo no mercado causa desconfiança e por isso deve-se mostrar eficiência.

Concorrência desleal: muitos escritórios por não oferecerem um serviço de qualidade ou por já terem uma boa estrutura são capazes de cobrar mais barato um serviço do que outros escritórios. Atualmente essa situação melhorou e a concorrência desleal diminuiu, pois um preço mínimo é estipulado pelos órgãos contábeis para a prestação de serviços contábeis,

Estrutura: A estrutura de uma organização no início não é muito bem organizada, seja por não ter dinheiro para contratar funcionários ou comprar equipamentos de boa qualidade.

Pessoal qualificado: alguns empresários tem dificuldade de contratar pessoas qualificadas e com experiência no ramo para seu quadro de funcionários e isso faz com que o crescimento da empresa se torne um pouco lento.

Apesar das dificuldades o espírito empreendedor foi maior e com organização e coragem os empresários conseguem ir superando as dificuldades encontradas no dia-a-dia e avançando nos estágios do ciclo de vida ou permanecendo em algum dos ciclos de vida.

Através da análise da pesquisa de campo chegou-se a conclusão que 7% das empresas entrevistadas encontram-se no estágio de nascimento por serem firmas que estão iniciando, por encontrarem dificuldades em aparelhagem mais atualizada, onde a conquista por clientes é mais difícil por estarem começando e a confiança é menor.

Cerca de 40% encontram-se na fase do crescimento onde começam atingir um grau estável, encontram dificuldades em contratarem pessoas qualificadas para desempenhar funções específicas e agilizar o processamento de dados assim repassando com mais rapidez as informações aos clientes além de prestar serviços de qualidade com objetivo de cativar o cliente.

Na fase da maturidade encontram-se 33% das empresas entrevistadas mostram que os empresários já passaram pela fase do crescimento e tentam aperfeiçoar seus conhecimentos e de seus funcionários, buscam cada vez mais a atualização em relação à aparelhagem e mostram estar atentos as constantes modificações das leis.

Aproximadamente 20% dos entrevistados fazem parte desta fase do rejuvenescimento ou plenitude, após terem passado por todas essas fases anteriores, possuem visão e controles mais rígidos em termos de qualidade, atendimento ao cliente, assistências financeiras, aperfeiçoamento, desenvolvimento constante, significa que houveram investimentos.

Nenhuma das empresas apresenta o estágio de declínio.

Observou-se que tem profissionais novos querendo ganhar seu espaço nesse mercado competitivo e que está exigindo cada vez mais do profissional quanto à qualidade e capacitação, alguns permanecem estáveis por ter uma clientela fixa, outros com espírito mais dinâmico e empreendedor buscam inovar investir e a aqueles que têm um vasto conhecimento na área e demonstrando serem ótimos profissionais tendo uma visão de tudo o que está acontecendo com o mundo em relação a corrupção e outros pontos negativos, mostraram-se críticos e desanimados perante alguns tipos de situações passadas durante esse longo tempo de atuação.

O importante é que a empresa consiga sempre superar as crises que atravessa, pois assim poderá permanecer no mercado obtendo lucro por muitos anos.

REFERÊNCIAS

ADIZES, Ichak, **Os ciclos de vida das organizações**: como e por que as empresas crescem e morrem e o que fazer a respeito, Trad. Carlos Afonso Malferrari. 4 ed. São Paulo: Pioneira, 1998.

ANDRADE, Eliane Rodrigues de. **A Importância do Marketing Pessoal para o Sucesso Profissional e Pessoal**. Disponível em: <<http://www.contabeis.com.br/artigos.asp?op=ler&id=266>>. Acesso em: 14 mar.2008.

CLASSE CONTÁBIL. **A hora de elaborar um diagnóstico de sustentabilidade de sua empresa**. Disponível em: <http://www.classecontabil.com.br/servlet_art.php?id=1544&query=>. Acesso em: 14 mar.2008.

DUARTE, Otávio César. **Erros que Levam á Empresa a Lona.** Disponível em: <<http://www.contabeis.com.br/artigos.asp?op=ler&id=4>>. Acesso em 14 mar.2008.

FERNANDEZ, Henrique Montserrat. **A chave para conhecer e satisfazer seu Cliente.** Disponível em: <<http://www.contabeis.com.br/artigos.asp?op=ler&id=271>>. Acesso em 14 mar.2008.

_____. **Boa Sorte, Empreendedor.** Disponível em: <<http://www.contabeis.com.br/artigos.asp?op=ler&id=250>>. Acesso em 14 mar.2008.

_____. **O Futuro de Seu Negócio: Evoluindo no Tempo.** Disponível em: <<http://www.contabeis.com.br/artigos.asp?op=ler&id=160>>. Acesso em 14 mar.2008.

_____. **O Futuro de Seu Negócio: Como Crescer sem Dor.** Disponível em: <<http://www.contabeis.com.br/artigos.asp?op=ler&id=158>>. Acesso em 14 mar.2008.

FIGUEIREDO, Sandra; Fabri, Pedro Ernesto. **Gestão de empresas contábeis.** São Paulo, Atlas, 2000.

REIS, Francisco. **O futuro do profissional contábil no Brasil.** Disponível em: <http://www.classecontabil.com.br/servlet_art.php?id=1492&query=>>. Acesso em 14 mar.2008.

¹ Resultado final de pesquisa de iniciação científica financiado pelo Artigo 170

² Acadêmica do curso de Ciências Contábeis, UnC Canoinhas

³ Professora orientadora do curso de Ciências Contábeis, UnC Canoinhas