



ATUAÇÃO DO PROFISSIONAL CONTÁBIL EM TEMPOS DE COVID-19: UMA OPORTUNIDADE PARA A CONTABILIDADE CONSULTIVA E O PARCEIRO DE NEGÓCIOS?

ACCOUNTING PROFESSIONAL PERFORMANCE IN COVID-19 TIMES: AN OPPORTUNITY FOR CONSULTATIVE ACCOUNTING AND THE BUSINESS PARTNER?

ALMIR DA SILVA FERNANDES

Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Franciscana (UFN)

BRUNA FACCIN CAMARGO

Doutorado em Contabilidade e Finanças pela Universidad de Zaragoza (UNIZAR), Mestre em Desenvolvimento Regional pela Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul (UNIJUI), Bacharel em Contabilidade pela Universidade de Cruz Alta (UNICRUZ). Docente da Universidade Franciscana (UFN).
ORCID iD: <http://orcid.org/0000-0002-7292-470X>.

JOCIAS MAIER ZANATTA

Mestre em Desenvolvimento Regional pela Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul (UNIJUI), MBA em Gestão Financeira, Auditoria e Controladoria, e Bacharel em Administração pela Sociedade Educacional Três de Maio (SETREM). ORCID iD: <http://orcid.org/0000-0002-9366-6500>.

ISMAEL ALAN HALBERSTADT

Doutorando e Mestre em Administração pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). ORCID iD: <http://orcid.org/0000-0002-5418-3995>.

RESUMO

A crise da covid-19 no século XXI desencadeou diversos impactos na economia e exigiu que as empresas e profissionais buscassem novas estratégias para se reinventar em um período emergencial. Nesse contexto, o profissional contábil precisou se adaptar as mudanças, com o objetivo de minimizar os efeitos negativos e cumprir seu papel de contribuir para as organizações. A contabilidade consultiva e o parceiro de negócios são atividades consideradas como desenvolvimento de uma nova abordagem na prestação de serviço, mais estratégicas e de apoio nas decisões dessas organizações. Sob este enfoque, o objetivo da pesquisa foi identificar como os profissionais contábeis podem atuar como parceiros de negócios por meio da contabilidade consultiva em tempos de COVID-19. A natureza da pesquisa foi classificada como aplicada, qualitativa e descritiva, com os dados que foram coletados por meio de questionário, com um total de 74 respondentes. Os resultados da pesquisa demonstraram que durante a pandemia houve um aumento das solicitações dos relatórios em relação ao período anteriores. Como perspectiva os profissionais entenderam que essa demanda irá crescer com o





encerramento da pandemia, justificado pela aceleração do crescimento da economia. Assim como, durante a pandemia a contabilidade se adaptou conforme as mudanças, a expectativa dos profissionais evidencia a continuidade da atuação em *home office*. Notou-se a preocupação do profissional estar próximo ao cliente, independente do formato, assim como, a qualidade na prestação do serviço resultou no aperfeiçoamento da execução das atividades, e na fidelidade dos clientes. As práticas profissionais evidenciaram que há um índice alto de atuação nas atividades operacionais. A contabilidade consultiva foi vista como uma forma de permitir soluções mais eficazes, com uma relação mais próxima entre o profissional e o cliente. A atuação do parceiro de negócios, permitiu deixar as práticas da contabilidade tradicional, e transformar um contador que atue em variadas funções, com uma visão global, estratégica e decisória. Por fim, o objetivo do trabalho foi contribuir para os profissionais da contabilidade, evidenciando as atividades de consultor e parceiros de negócios, tendo em vista que são atividade pouco exploradas pelas empresas, mas de suma importância, tanto para o crescimento profissional, quanto para a organização.

Palavras-chave: Contabilidade Consultiva. Covid-19. Parceiro de negócios.

ABSTRACT

The covid-19 crisis in the 21st century triggered several impacts on the economy and required companies and professionals to seek new strategies to reinvent themselves in an emergency period. In this context, the accounting professional needed to adapt to the changes, in order to minimize the negative effects and fulfill their role of contributing to organizations. Consultative accounting and business partnering are activities considered as developing a new approach to service delivery, more strategic and supporting the decisions of these organizations. Under this approach, the objective of the research was to identify how accounting professionals can act as business partners through consultative accounting in times of COVID-19. The nature of the research was classified as applied, qualitative and descriptive, with data collected through a questionnaire, with a total of 74 respondents. The survey results showed that during the pandemic there was an increase in requests for reports compared to the previous period. As a perspective, professionals understood that this demand will grow with the end of the pandemic, justified by the acceleration of economic growth. Just as, during the pandemic, accounting adapted according to the changes, the expectation of professionals shows the continuity of work at home office. It was noted the professional's concern to be close to the client, regardless of the format, as well as the quality in the provision of the service resulted in the improvement of the execution of the activities, and in the loyalty of the clients. Professional practices showed that there is a high rate of performance in operational activities. Consultative accounting was seen as a way to enable more effective solutions, with a closer relationship between the professional and the client. The business partner's performance allowed him to leave the traditional accounting practices, and transform an accountant who works in various functions, with a global, strategic and decision-making vision. Finally, the objective of the work was to contribute to accounting professionals, highlighting the activities of consultants and business partners, given that they are activity little explored by companies, but of paramount importance, both for professional growth and for the organization.





Keywords: Advisory Accounting. Covid-19. Business partner.

1 INTRODUÇÃO

A contabilidade evoluiu, e com esta a forma com o serviço contábil é prestado, pois o profissional do século XXI necessita ter uma visão global e atualizada, para contribuir de forma completa e benéfica para com as organizações. Atualmente, os contadores devem receber uma formação humanizada, ampla e possuir uma perspectiva social, política, econômica e cultural, sendo preparado para tomar decisões em mundo globalizado, diverso e interdependente (SOUZA, 2013).

Com a mudanças nos negócios e a constante elevação das obrigações fiscais estabelecidas, as empresas passaram a buscar por profissionais contábeis que atendem às exigências impostas e que possam desempenhar as funções cada vez mais complexas (CARVALHO; THOMAZ, 2010).

Para Weber (2011), os profissionais contábeis estão mudando sua função de “contadores de feijão” para “parceiros de negócios”. Os parceiros juntamente com a contabilidade contemporânea precisam entender as realidades comerciais e operacionais por trás das informações contábil-financeiras.

De acordo com Burns et al. (2014), os parceiros de negócios, também conhecidos como *business partners* acabam por ter uma função de consultores da organização e ocupam-se mais com tarefas analíticas, integrando informação de diferentes partes da organização, com o objetivo de explicar a interligação entre o desempenho não financeiro e indicadores financeiros mais convencionais, para apoiar a tomada de decisão da gestão.

Em virtude das exigências do mundo globalizado, emergiu a contabilidade consultiva, como uma importante atividade que está sendo buscada e se desenvolvendo cada vez mais. Contadores consultivos são considerados proativos no auxílio na tomada de decisão, e com foco ao cliente (CARNEGIE; NAPIER, 2015). Em meados do século XXI, uma crise foi desencadeada pela pandemia denominada Coronavírus (COVID-19). Com a disseminação do SARsCov-2 (Novo Coronavírus ou Covid-19) em escala mundial, as expectativas de crescimento mais acelerado no Brasil e no mundo, que





vigoravam até o final de 2019, foram substituídas de maneira patente por um cenário extremamente atribulado e repleto de incertezas que tende a arrastar a economia mundial a um processo de recessão (MATOS; MIRANDA, 2020).

Assim, o objetivo do presente artigo foi compreender como os profissionais contábeis podem atuar como parceiro de negócios por meio da contabilidade consultiva durante a Pandemia de COVID-19 e oferecer direcionamentos futuros para os novos profissionais.

Para David (2017), este confirmou a necessidade de encarar a inovação de uma forma completamente diferente, que é a base para validar novas ideias por meio do aprendizado rápido e interativo. Portanto, para cumprir o papel de ajudar a empresa a “enxergar o futuro” antes de seus concorrentes, os profissionais devem buscar dominar o mercado por meio da educação empresarial e do uso de novas tecnologias digitais.

Sobre o tema apresentado, estudos anteriores apresentam somente a percepção dos clientes em relação à percepção da prestação do serviço contábil (FISCHER, 2006; SENA; PETRI, 2010; GOMES, 2012; ALVES, 2016; VANIN, 2017; TONDIN, 2019), sendo que nenhum dos estudos em questão apresenta a perspectiva dos profissionais contábeis sobre a profissão exercida e seus direcionamentos.

O presente artigo foi dividido na seguinte forma: em um primeiro momento foram esclarecidas as definições do serviço contábil. No segundo, se discutiu sobre a contabilidade consultiva. E no terceiro, abordou sobre o novo contador no mundo contemporâneo globalizado. Já o quarto tópico informou os resultados e as discussões com base no questionário aplicado.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 SERVIÇO CONTÁBIL

As modificações e exigências mercantis exigem, cada vez mais que as empresas adequem ao meio, a fim de atendê-las e permanecerem ativas. A área contábil vem passando por diversas mudanças em sua estrutura, exigindo o aprimoramento e a busca





pela educação continuada por parte dos profissionais contábeis. Tais mudanças se referem tanto ao contexto normativo, como no âmbito fiscal e tributário, e exigem competência e qualificação para atender a demanda do mercado de trabalho (CARVALHO; TOMAZ, 2010; CONSENZA; ROCCHI, 2014).

Dentre os serviços ofertados pela área contábil, a assessoria e a consultoria são amplamente utilizadas com o intuito de apoiar as empresas, assim faz-se oportuna a distinção entre dos dois trabalhos exercidos. Assessoria e consultoria, são serviços diferentes, entretanto podem apresentar determinadas características semelhantes, como a busca por solucionar as necessidades da empresa e vislumbrarem aperfeiçoar o funcionamento de suas operações (DAMASCENO, 2018).

A consultoria contábil vem a ser uma forma de adaptar as necessidades das empresas, desse modo, é oferecido o que elas procuram, e precisam, apresentado ao empreendedor, orientações e instruções acerca de assuntos financeiros, mediante análise detalhada das demonstrações contábeis (DAMASCENO, 2018).

No que tange a assessoria, esta consiste em uma prestação de serviço oferecido com maior amplitude e, com a finalidade de exercer um trabalho mais prático, monitorando, orientando, a gestão, promovendo levantamento de dados e informações de valia para o gestor, elaborando planejamentos para o melhor desempenho da empresa (DAMASCENO, 2018).

Ademais, para complementar o serviço contábil, o marketing é um importante instrumento para atividade. Bertozzi (2003), destaca que para complementar um serviço de qualidade, o marketing é uma estratégia para a oferta da atividade contábil, produzido para que satisfaça o desejo dos clientes.

2.2 CONTABILIDADE CONSULTIVA

Ludícibus e Marion (2009), conceitua a contabilidade como sendo um instrumento que fornece o máximo de informações úteis para a tomada de decisões dentro e fora da empresa e sempre existiu com o propósito de auxiliar as pessoas no processo decisório, mas com o passar do tempo o governo começou a utilizar-se dela para arrecadar impostos a tornando obrigatória para todas as empresas.





O momento atual requer do contador uma multidisciplinaridade de conhecimentos, com destaque para a administração, economia, direito e tecnologias em geral (ALMEIDA, 2020). Sob este viés, profissional que atua na área necessita pensar em métodos estratégicos e técnicas de gestão para que o contrato entre o profissional e seu cliente, seja de um diálogo mais diligente.

O contador consultivo é reconhecido como proativo no auxílio na tomada de decisão, e age com foco direcionado ao cliente (CARNEGIE NAPIER, 2009). Yoshitake et al. (2015) ressaltam sobre o aumento das empresas na procura dos serviços de consultoria, de modo a aperfeiçoar o gerenciamento empresarial.

De acordo com Padoveze (2014), seja para o atendimento de obrigações como para responder as necessidades dos clientes, a tecnologia adentrou ao meio contábil, de modo a exigir que os profissionais e as empresas de contabilidade repensassem sua forma de atuação e desenvolvessem novos conhecimentos. Almeida (2020), cita algumas das novas ferramentas presentes do trabalho contábil: armazenamento de dados em nuvem, *blockchain*, inteligência artificial, algoritmos, entre outros.

E nesse sentido que, segundo Sá (2008), o consultor como prestador de serviço contábil, deve orientar e informar, de modo que se possa atingir resultados benéficos. Sob este enfoque da atuação do profissional, Silva (2015) destaca a importância dos serviços da contabilidade, sendo utilizada como fonte de dados em diversas áreas, além disso, é notável a relevância na execução da atividade na sociedade empresarial.

2.3 O NOVO CONTADOR?

Com o aquecimento da economia brasileira e o desenvolvimento do mercado de capitais, a demanda por profissionais da área contábil, fiscal e financeira tende a crescer, principalmente com as novas e frequentes exigências dos órgãos reguladores e acionistas, o que exige um maior número de profissionais contábeis preparados (ASSI, 2011).

Segundo com Baldvinsdottir *et al.* (2009), o parceiro de negócios pode contribuir para a gestão empresarial de uma forma agregada a controladoria ou na consultoria, à





medida que integre a geração de informações, o apoio da tomada de decisões e a proximidade física dos gestores a fim de conduzir das melhorias necessárias.

Por fim, o parceiro de negócios, que participa mais ativamente nas tomadas de decisões da organização, tem uma atuação mais estratégica e de apoio nas decisões junto com outros gestores. As funções exercidas pelo parceiro de negócios são: gerenciamento do sistema de informações, planejamento e controle estratégico, participação efetiva na elaboração do plano estratégico em conjunto com as unidades de negócio, gestão da equipe visando à obtenção do máximo rendimento por meio das práticas de gestão da organização, suporte às equipes gerenciais na tomada de decisão, entre outras funções de caráter mais estratégico e de tomada de decisão (WIGGERS, LUNKES, DE SOUZA; 2015).

Desse modo, Weber (2011) destaca que, o parceiro de negócios atua de forma mais estratégica, está mais próximo a tomada de decisões, atuando na gestão do empreendimento. Logo, o profissional será o agente de mudança para a organização, deixando de lado as atividades operacionais, atuando com sistemas de informações.

3 METODOLOGIA

A pesquisa tem natureza aplicada, de modo a gerar conhecimentos práticos sobre a atuação dos profissionais contábeis do estado do Rio Grande do Sul. Segundo Silva e Menezes (2001), esta natureza objetiva gerar conhecimentos para aplicação prática dirigidos à solução de problemas específicos. Quanto ao método de abordagem da pesquisa, classificou-se como de natureza qualitativa, pois foi realizada uma análise sobre os profissionais da contabilidade quanto a contabilidade consultiva, buscando identificar mudanças na prestação de serviço contábil frente a COVID-19. O autor Perovano (2016), destaca que na pesquisa qualitativa, o pesquisador deve realizar a exploração e o entendimento do significado que pessoas ou grupos sociais atribuem a determinado problema relacionado ao comportamento das próprias pessoas ou a outras situações do cotidiano.





Quanto aos objetivos, este estudo caracterizou-se como descritivo pois buscou descrever e identificar como os profissionais contábeis estão se adequando a contabilidade consultiva em um cenário de pandemia. A pesquisa descritiva, objetiva identificar as características de uma população ou um fenômeno, além de identificar se há relação entre as variáveis analisadas (MASCARENHAS, 2018).

Quanto aos procedimentos foi realizada uma pesquisa de *survey*, com a aplicação de um questionário a fim de identificar como os profissionais da contabilidade do estado Rio Grande do Sul atuaram no período da pandemia com relação a contabilidade consultiva, tendo em vista que para Perovano (2016), as pesquisas de levantamento são investigações que consistem em um conjunto de perguntas e respostas que visam a definição de dada população.

3.2 PLANO DE COLETA E ANÁLISE DE DADOS

Este estudo teve como objetivo identificar como os profissionais da contabilidade do estado do Rio Grande do Sul estão atuando no período da pandemia com relação a contabilidade consultiva. Tendo em vista a necessidade de analisar os fatos, o investigador utilizou instrumentos de coleta de dados, realizando o questionário com os profissionais contábeis, com a finalidade de descrever os acontecimentos e reestabelecer relações entre variáveis. O questionário é o instrumento ideal quando queremos medir dados com maior precisão (MASCARENHAS, 2018).

A população da pesquisa consistiu nos profissionais contábeis registrados no Conselho Regional de Contabilidade, do Estado do Rio Grande do Sul (CRC-RS), a quantidade de respondentes foi de 74 profissionais de contabilidade registrados no conselho.

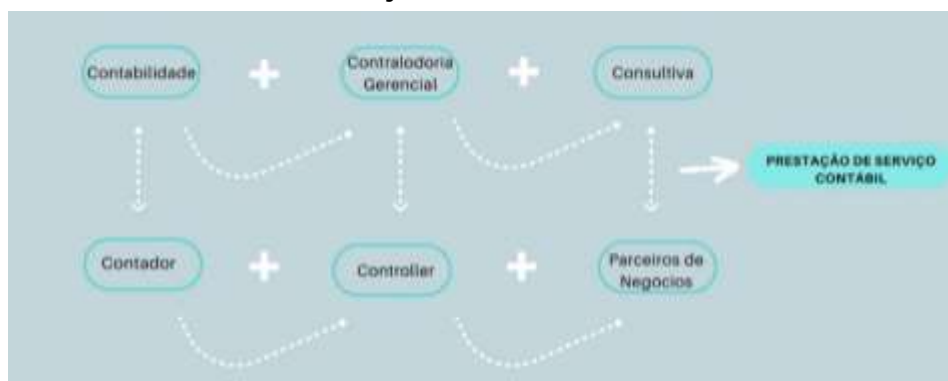
Para a concretização da pesquisa, foi solicitado via e-mail, a parceria do CRC-RS, para que fossem enviados os questionários aos profissionais contábeis, bem como, foi solicitado o auxílio para os delegados regionais nesta comunicação.

Os dados foram coletados por meio de questionário, com perguntas fechadas, de múltipla escolha com a utilização de escalas Likert (1 a 5) e dividido em 4 seções. A primeira análise do questionário, visou conhecer a amostra da pesquisa, caracterizando



o perfil dos correspondentes, onde eles foram questionados quanto ao tempo de atuação da área, grau de instrução, a fim de construir um perfil do profissional do RS; a segunda seção, buscou identificar as características do serviço contábil antes da pandemia; a terceira parte propôs analisar o serviço contábil durante o período; e a quarta parte da pesquisa, averiguou os desafios da contabilidade consultiva. Para um melhor entendimento, a Figura 01 demonstra com maior ênfase os objetivos da pesquisa.

Figura 1 - Delineamento dos objetivos



Fonte: Elaborado pelos autores (2020).

A análise dos dados ocorreu de forma descritiva e de conteúdo, através de tabelas de frequência e gráficos contribuídos a partir da tabulação a partir do Excel. Sampieri et al. (2006), ressaltam que os estudos descritivos pretendem medir ou coletar informações de maneira independente ou conjunta sobre os conceitos ou as variáveis a que se referem.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 CARACTERIZAÇÃO DOS PROFISSIONAIS CONTÁBEIS

Os resultados podem ser visualizados na Tabela 1.

Tabela 1 - Perfil dos profissionais contábeis





Gênero			
Feminino	46 (62,1%)	Masculino	28 (37,9%)

Idade		Trabalha em que setor/função	
De 18 a 28 anos	26 (35,2%)	Contábil	24 (32,4%)
De 29 a 39 anos	32 (43,2%)	Fiscal	18 (24,3%)
De 40 a 50 anos	8 (10,8%)	Pessoal	10 (13,5%)
Acima de 50	8 (10,8%)	Gerente	5 (6,8%)
		Sócio/Diretor	11 (14,9%)
		Outros	6 (8,1%)

Grau de instrução		Tempo de função	
Técnico	10 (13,5)	De 1 a 5 anos	42 (56,8%)
Superior	41 (55,4 %)	De 6 a 10 anos	12 (16,2%)
Especialização	18 (24,3%)	De 11 a 15 anos	8 (10,8%)
Mestrado	5 (6,8%)	Há mais de 16 anos	12 (16,2%)

Fonte: Dados da pesquisa, 2021.

Os dados obtidos demonstram que a maioria dos respondentes são do gênero feminino, pois a amostra desta pesquisa concorda com a evolução das mulheres na carreira contábil, segundo pesquisa do CRCRS, (2019) as mulheres já são maioria no número de profissionais contábeis.

4.2 PRESTAÇÃO DO SERVIÇO CONTÁBIL ANTES DA PANDEMIA

A primeira etapa da pesquisa teve como objetivo caracterizar a forma de prestação do serviço contábil antes do início da pandemia. Logo, questionou-se aos profissionais contábeis com relação as práticas do serviço contábil, quais as principais formas de atendimento ao cliente, e os documentos frequentemente solicitados.

Assim, na Tabela 2 apresenta-se como era a forma de comunicação, antes da pandemia, como também quais os relatórios mais solicitados pelos clientes.

Tabela 2 - Caracterizar a forma de prestação de serviço contábil quanto a contabilidade antes do início da pandemia

MÉTODOS	N	R	O	F	MF
Comunicação com o cliente antes da pandemia					
Presencial	4,0%	8,1%	13,5%	56,8%	17,6%
Telefone	2,7%	0,0%	18,9%	55,4%	23,0%





E-mail	5,4%	4,0%	9,5%	58,1%	23,0%
Aplicativos de mensagens	4,1%	10,7%	23,0%	36,5%	25,7%
Reunião online	54,1%	28,4%	13,4%	2,7%	1,4%

Frequência de solicitação dos clientes dos documentos/relatório/ferramentas

Relatórios Fiscais	8,1%	6,8%	32,4%	41,9%	10,8%
Relatórios Trabalhistas	17,6%	9,5%	16,2%	43,2%	13,5%
Orçamento	17,6%	29,7%	17,6%	29,7%	5,4%
Demonstrações contábeis	5,4%	13,5%	21,6%	40,6%	18,9%
Sistema de Informações (Gerenciamento do Conteúdo e apoio a tomada de decisão)	16,2%	25,7%	29,7%	24,3%	4,1%
Gestão de Pessoas (Gerenciamento do Sistema de Motivação/ Incentivos)	20,3%	31,1%	29,7%	13,5%	5,4%

Fonte: Dados da pesquisa, 2021. Nunca (N); Raramente (R); Frequentemente(F); Muito Frequentemente (MF).

O contato entre clientes e os profissionais contábeis são de suma importância para estabelecer um bom relacionamento, contribuindo com informações relevantes para uma prestação de serviço contábil de qualidade. Para Ferronato (2015), os profissionais esta área fornece aos clientes, em tempo hábil, informações econômico-financeiras suficientes, cabendo aos empresários absorver os conceitos teóricos e técnicos de como utilizar essa fonte de informação específica para decisões.

Com relação a frequência dos documentos, relatórios e ferramentas solicitados pelos clientes, constatou-se que os cinco principais relatórios habitualmente emitidos pela contabilidade, são os frequentemente requeridos. Os relatórios trabalhistas que demonstram as obrigações legais são solicitados por 43,2%. Já os relatórios fiscais alcançaram 41,90% do volume de solicitações seguido das demonstrações contábeis (40,5%) e com 29,7%, ambos com a mesma porcentagem, demandaram o orçamento e os sistemas de informações.

Os relatórios trabalhistas são utilizados para a emissão de parcelamento e acompanhamento das informações relativas as obrigações com funcionários. É necessário que as rotinas sejam executas de acordo com a legislação trabalhista para evitar possíveis erros e ônus ao empregador (LEONEL JÚNIOR, MORAIS E TEIXEIRA, 2013). Os relatórios fiscais, fornecem informações patrimoniais e financeiras da entidade. Segundo Pádua e Rode (2011), devido a mudanças e aprimoramento tecnológico no





controle fiscal no Brasil, tem-se percebido uma preocupação cada vez maior do fisco com o grau de informação prestados pelas empresas.

Sobre a descrição da atuação contábil realizada pelos profissionais, os dados obtidos pela pesquisa foi que 35,1% descrevem realizar rotinas, fluxos operacionais, interpretam as demonstrações financeiras, e a elaboração de relatórios. Já 25,7% prestam serviços de informações contábeis, 21,6% entrega de demonstrativo e relatórios e 17,8% assuntos financeiros.

Ao analisar a caracterização da prestação do serviço contábil, o estudo então procurou saber dos profissionais, como eles identificam e caracterizam as tarefas realizadas e entregue aos seus clientes. Na Tabela 3 evidencia-se as características das prestações do serviço contábil.

Tabela 3 - Evidenciar as características da prestação do serviço contábil antes da pandemia

MÉTODOS	NI	VI	M	I	MI
Grau de importância das características na entrega do serviço contábil					
Atendimento aos Princípios Fundamentais de Contabilidade	0,0%	1,4%	8,0%	14,9%	75,7%
Contabilidade voltado as exigências fiscais	0,0%	1,4%	2,6%	20,3%	75,7%
Relatórios analíticos e personalizados	1,4%	6,7%	9,5%	29,7%	52,7%
Melhores indicadores financeiros para análise de resultados	1,4%	4,0%	16,2%	21,6%	56,8%
Mensuração em moeda corrente	1,4%	6,8%	17,5%	28,4%	45,9%
Proposição de Novos Investimentos	1,4%	4,1%	13,5%	41,8%	39,2%

Fonte: Dados da pesquisa, 2021. Não é importante (NI); Às Vezes Importante (VI); Moderado (M) Importante (I); Muito Importante (MI).

É relevante discutir sobre os desafios que o profissional contábil se depara com os novos tempos, um mundo globalizado de constantes inovações. No que diz respeito ao perfil do novo contador, o profissional precisa atualizar-se e renovar à sua maneira de atuar junto com as organizações, de modo a criar oportunidades de negócios (REIS et al., 2015). Em vista disso, se faz necessário que o profissional esteja sempre buscando se atualizar, principalmente ir de acordo com as normas da contabilidade.

Com o aquecimento da economia brasileira e o desenvolvimento do mercado de capitais, a demanda por profissionais da área contábil, fiscal e financeira tende a crescer,





principalmente com as novas e frequentes exigências dos órgãos reguladores e acionistas, o que exige um maior número de profissionais contábeis preparados (ASSI, 2011).

Independente da forma de atendimento, o primordial para a entrega de informações é a qualidade da informação contábil transmitida aos usuários. Neste sentido, este trabalho corrobora com o exposto por Franco et al. (2018), que identificaram que os profissionais contábeis concordam totalmente que a capacidade de comunicação colabora para a qualidade da informação contábil.

A contribuição do trabalho em relação ao profissional contábil e cliente expandiu as variáveis da análise, classificando os tipos de atendimentos. Portanto, a análise desta pesquisa evidenciou o atendimento presencial como o escolhido pelos clientes. E como resultado de um bom atendimento, gera confiança, segurança e fidelização do cliente.

4.3 AS MUDANÇAS NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇO NA PANDEMIA

A crise do coronavírus causou um impacto econômico negativo no país, e com isso muitas empresas, e profissionais tiveram que se reinventar. Segundo Molter (2020), foi necessário profundas adaptações pelos profissionais de contabilidade, que tiveram mudanças em suas rotinas administrativas. Com isso, a pesquisa averiguou possíveis mudanças na prestação de serviço durante o período da pandemia. Diante desta situação a Tabela 4, demonstra a frequência das prestações de serviço solicitadas pelos clientes no período da pandemia.

Tabela 4 - Frequência das prestações de serviços mais solicitados pelos clientes

METODOS	N	R	O	F	MF
Frequência de solicitação dos clientes dos documentos/relatório/ferramentas					
Relatórios Fiscais	9,5%	8,1%	33,8%	37,8%	10,8%
Relatórios Trabalhistas	8,1%	8,1%	24,3%	35,2%	24,3%
Orçamento	21,6%	20,3%	36,4%	17,6%	4,1%





Demonstrações contábeis	10,8 %	8,1%	25,7 %	44,6 %	10,8 %
Sistema de Informações (Gerenciamento do Conteúdo e apoio a tomada de decisão)	20,3 %	18,9 %	40,5 %	16,2 %	4,1%
Gestão de Pessoas (Gerenciamento do Sistema de Motivação/ Incentivos)	16,2 %	27,0 %	35,1 %	20,3 %	1,4%

Fonte: Dados da pesquisa, 2021. Nunca (N); Raramente (R); Ocasionalmente (O); Frequentemente (F); Muito Frequentemente (MF).

Na Tabela 4, nota-se que durante a pandemia a frequência de solicitação dos clientes 44,6% utilizam reiteradamente demonstrações contábeis, ocasionalmente 40,5% faz uso do sistema de informações, 37,8% relatórios fiscais, 36,4 % orçamento e 35,2% solicitam relatórios trabalhistas. A Figura 2 demonstra a comparação antes e durante a pandemia em relação a frequência das solicitações dos relatórios.

Figura 2 - A frequência dos relatórios antes e durante a pandemia



Fonte: Dados da pesquisa, 2021. Frequentemente (F).

Pode-se notar na Figura 2 que em comparação com os resultados antes da pandemia, houve queda nos pedidos frequentemente de relatórios fiscais pelos clientes. Um dos fatores para a diminuição nas solicitações, foi em decorrência a prorrogação tributária. Tendo em vista que, durante a pandemia o contribuinte não precisou pagar todos os meses os impostos, usufruindo o direito de ter um prazo maior para o pagamento desses impostos, possibilitando assim um pequeno alívio no fluxo de caixa nas empresas e uma maior flexibilidade para cumprir com as suas obrigações. Quanto a frequência dos





relatórios trabalhistas, diminuiu frequentemente as solicitações. As consequências que podem ter sido levadas a esse indicativo é as medidas provisórias 1.045 e 1.046/2021 o qual tratam do programa emergencial de manutenção do emprego e renda implementados pelo governo. As medidas referem-se ao direito de o empregador suspender ou reduzir o contrato de trabalho, bem como, a redução da jornada de trabalho, sem perder o vínculo trabalhista, entre outras peculiaridades (DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO, 2021). Resultando na diminuição dos relatórios feitos pelos profissionais contábeis.

Ocorreu uma queda nos serviços de sistema de informações frequentemente solicitados, em relação ao período anterior a pandemia, a ocorrência da queda é possível que seja devido ao grande número de empresas que tiveram que demitir ou reduzir seu quadro de funcionários, e em muito dos casos, realizar o fechamento das atividades empresariais. Dessa forma, a baixa na procura dos serviços do setor de sistema de informações, é provável que seja devido ao abalo do impacto da economia gerado pelo coronavírus.

Tendo em vista as medidas criadas e os protocolos de distanciamento, a maneira foi se reinventar e os profissionais tiveram que atuar em home office. Quanto a realização do serviço em nesta modalidade, 29,7% dos profissionais concordaram que a otimização do tempo foi um benefício. Quanto ao comprometimento dos colegas nesse novo método de trabalho, 47,3% concordaram que a produtividade de forma remota permaneceu.

Islam (2017), revela que os futuros profissionais contabilistas precisarão cada vez mais de educação em tecnologia digital. De acordo com Padoveze (2014), seja para o atendimento de obrigações como para responder as necessidades dos clientes, a tecnologia adentrou ao meio contábil, de modo a exigir que os profissionais e as empresas de contabilidade repensassem sua forma de atuação e desenvolvessem novos conhecimentos.

Quanto a qualidade do serviço contábil, 37,8% dos profissionais responderam ser muito bom a qualidade, já 27 %, acham ótimo e 32,1% analisaram ser bom. Na visão dos profissionais, o grau de satisfação em relação a comunicação, 40,5% responderam como ótimo, 35,1% muito bom e 21,6% bom.





Por outro lado, a qualidade do serviço depende também de investimentos e novas tecnologias para que o profissional se mantenha em constante aperfeiçoamento na execução das suas atividades. Dessa forma, a pesquisa demonstrou que houve investimentos nas empresas em relação a 27% em servidor, assim como, 20,3% em segurança de dados e armazenamento na nuvem. Além disso, 16,2% investiram em internet, 9,5% em treinamento de equipe e 6,8% na infraestrutura física. E sobre a reuniões online as frequências foram de 41,9% mensal, 25,7% semanal, 12,2% trimestral e 4,0% semestral. Pode-se notar que os que não tiveram a modalidade, totalizou em 16,2%.

Constatou-se com os resultados das reuniões online que houve o cumprimento dos protocolos a nível de municípios em manter o distanciamento. Assim, mesmo com esses protocolos de atendimento, se manteve os encontros semanais com o cliente. O padrão de contato se manteve, e as reuniões online antes da pandemia não eram realizadas, durante a pandemia percebeu um aumento de mais de 60% na utilização pelos clientes. E segundo os profissionais contábeis, os clientes reconhecem a qualidade do trabalho como sendo bom, e o próprio profissional percebeu que a mudança em uma área que não existia, não impactou qualidade do serviço prestado, a produtividade se manteve.

O atendimento, assim como a comunicação, a forma como é repassada aos clientes torna-se primordial para se estabelecer um bom relacionamento entre o profissional e o cliente. Os resultados obtidos confirmaram essa teoria. A análise verificou as médias de concordância entre os colaboradores e proprietários da pesquisa de Zanella *et al.* (2013), a pergunta questionada foi: se existe preocupação por parte dos seus superiores quanto a forma de comunicação entre os clientes, conclui-se que os escritórios se preocupam com as formas de comunicação usadas para passar informações aos clientes. De forma a corroborar, a pesquisa de Dos Santos (2020), observou que a tecnologia trouxe vários benefícios, segundo a opinião do proprietário entrevistado estes meios fazem diminuir o contato do contador com o cliente. O entrevistado ainda citou a existência dos escritórios virtuais, em que futuramente o contador poderá nem conhecer o cliente.





Consequentemente, esta nova abordagem traz impactos substanciais para a profissão contábil, visto que o emissor da informação, o contador, passa a exercer sua capacidade de julgamento, de modo a conduzir o processo de criação e transmissão da informação com mais eficácia (ANTUNES et al., 2012).

De um modo geral, independente do formato que é transmitida ao cliente, a comunicação é o ponto central de ser trabalhado. Além disso, pôde ser visto a capacidade do contador a se adaptar a novos contextos, uma profissão que acompanha com facilidade e competência as exigências do mercado.

4.4 PLANEJAMENTO PÓS PANDEMIA

Em um período de crise em decorrência do coronavírus, a economia seriamente impactada, os profissionais contábeis serão uma chave importante para minimizar o impacto negativo que foi causado. Silva e Marion (2013), o profissional contábil precisa ser visto como um comunicador de informações essenciais à tomada de decisões, pois a habilidade em avaliar fatos passados, perceber o presente e prever eventos futuros pode ser compreendida como fator preponderante ao sucesso empresarial.

Foi revelado que no contexto pós-pandemia, quanto ao meio de comunicação utilizado pelo cliente, os profissionais classificaram como 40,50% importante o meio de comunicação presencial, já 44,6% entendem que não é muito importante o meio de comunicação por telefone. A comunicação por e-mail é vista pelos profissionais como 35,4% como muito importante. E por fim a comunicação por aplicativos de mensagens, 36,50% visto como importante.

Os aplicativos de mensagens, também são vistos pelo profissional como uma ferramenta com bastante utilização. Desta forma, independente do período, a forma de prestar as informações ao cliente dependerá da necessidade que ele precisar. Com as empresas fechadas, as organizações precisaram se adaptar à nova realidade e com isso adotaram meios tecnológicos, como trabalho em casa, reuniões virtuais, entrega de produtos e alimentos por meio de plataformas de aplicativos, ou seja, as empresas se adaptaram ao meio digital (DAL RI, 2020).





Quanto à solicitação dos relatórios fiscais, 45,90% dos respondentes afirmam que frequentemente será solicitado os relatórios fiscais, já 41,90% indicam os relatórios trabalhistas e 25,70% analisam a utilização frequente dos sistemas de informações

Constatou-se na pesquisa, o crescimento da demanda nos 3 relatórios, fiscais, trabalhistas e sistema de informações. Os profissionais entendem que os relatórios vão continuar a ser solicitados frequentemente, e a consequência disso, é a mudança com o crescimento da economia se estabilizando pós pandemia. Duarte (2020), o profissional terá o papel de realizar análises, as quais terão como contrapartida a saúde financeira da entidade, mediante aos conhecimentos das leis aplicadas durante este momento de incertezas econômicas.

Neste cenário de expectativa, 41,90% dos profissionais concordam que após a pandemia os serviços prestados terão mais valor ao cliente. Com um total de 43,20% concordam totalmente com a importância de uma gestão online automatizada ser um diferencial na prestação do serviço, sendo que 34% dos profissionais, concorda totalmente, que após a pandemia os serviços em *home office* podem ter continuidade.

Diante deste contexto, percebe-se que o mundo está cada vez mais competitivo, com isso, a importância de buscar aprimoramento nos serviços é primordial, tendo em vista que, o profissional e suas ferramentas de trabalho devem caminhar junto com as mudanças globais. Queiroz et al. (2014), afirmam ser necessário uma melhoria no processo de prestação desse serviço, voltando-se para a personalização dos clientes.

Sobre a fidelidade dos clientes em permanecer com os serviços, em decorrência da qualidade do serviço prestado, 62,2% dos profissionais concordam que sim, a qualidade do serviço, resulta na fidelidade dos clientes, e assim, permanecerá pós pandemia. A partir da visão do cliente é que são adaptadas as estratégias dos serviços. Estes profissionais precisam ser os melhores, possuírem boa estrutura e credibilidade, prestarem bons serviços e manterem-se atualizados, para aproveitarem as novas oportunidades (CARVALHO; TOMAZ, 2010).

Em síntese os resultados obtidos evidenciam uma perspectiva positiva, com isso, os profissionais contábeis terão um papel de destaque e de relevante importância, pois com seus conhecimentos e habilidades, poderão ajudar e auxiliar organizações a se planejar para uma retomada benéfica, e assim voltar a ter um otimismo financeiro.





4.5 OS DESAFIOS DO PARCEIRO DE NEGÓCIOS E DA CONTABILIDADE CONSULTIVA

A contabilidade é uma atividade ampla, podendo o profissional atuar em diversas áreas. Desse modo, foi questionado aos profissionais quais áreas sua atividade mais se identifica, os resultados obtidos foram, 46,7% processos operacionais, 40% atividades gerenciais e 13,3% nível estratégico. Esses resultados, concordam com Hall et al. (2012), onde ele destaca que as informações e as técnicas contábeis estão ligadas ao acompanhamento do operacional. Por isso, tanto profissionais atuantes no operacional. Quanto ao potencial no nível estratégico, o foco é o parceiro de negócios. Segundo Wiggers et al. (2015), o parceiro de negócios é aquele que participa ativamente nas tomadas de decisões da organização, tendo uma atuação estratégica de apoio e tomada de decisão com outros gestores.

Para a execução com qualidade, foi questionado a opinião dos profissionais quanto aos traços mais importante, a comunicação. Ela é essencial para que a execução da atividade seja realizada adequadamente. O resultado da pesquisa foi que 58,7% dos profissionais entendem ser muito importante a qualidade da comunicação entre o profissional e o cliente, e 21% como importante. Conforme exposto neste item, o resultado obtido reforça a importância da qualidade da comunicação entre o profissional para o cliente. Reforça a perspectiva de Sousa et al. (2016), os quais pontuam que os clientes julgam determinadas características como fundamentais para qualificar as informações contábeis geradas pelos escritórios de contabilidade, dentre elas, ser confiável, útil, íntegra, relevante, consistente, fidedigna, compreensível, fornecidas no prazo e que atendam às suas necessidades.

A fim de dar continuidade na qualidade da prestação do serviço, foi questionado aos profissionais a importância da utilização da tecnologia, assim, os benefícios apontados foram: 58,1% melhoria na eficiência, já 28,4% automatização de processos e 13,5% redução de custos operacionais.

A automatização dos processos aliado com a tecnologia, trouxe bons benefícios para a contabilidade. Os novos profissionais contábeis reduzem o tempo dedicado há





controles e registros operacionais, com o foco direcionado a gestão da contabilidade e o planejamento estratégico, desta forma se faz necessário um profissional cada vez mais capacitado (CORAZZIN, 2017).

A fim de compreender a percepção dos profissionais com relação da contabilidade consultiva, indagou-se qual a definição poderia ser estabelecida para essa nova atividade contábil. Como resultado, 56,3% opinaram que a consultiva é uma forma mais efetiva de interação entre o contador e o empresário, proporcionando soluções mais eficazes. Silva Júnior e Ávila (2014), ressaltam que a contabilidade deve buscar acompanhar as mudanças tecnológicas reestruturando seus procedimentos e técnicas, de maneira que possam impactar na forma como os serviços são prestados e na forma como a informação chega aos clientes. Assim, pode se observar que a consultiva ela tem como objetivo reduzir o tempo operacional, para disponibilizando tempo do profissional para funções estratégicas.

O profissional que atua com a contabilidade consultiva precisa ter dedicação, manter um bom relacionamento interpessoal, ser comprometido com a organização, além de ter um real interesse em resolver o problema, usando para isso o conhecimento que possui na área, criatividade e a capacidade técnica, para criar estratégias que busquem solucioná-los (SCHMITZ et al., 2015).

No contexto atual, há a necessidade de compreender cada vez mais as necessidades das organizações, nessa situação Ludovice (2017), afirma que a contabilidade consultiva utiliza as informações contábeis de forma ampla para gestão e tomada de decisão.

Assim, foi perguntado aos profissionais se eles concordam que o excesso de burocracia tem sido um desafio para a implementação da contabilidade consultiva. O resultado dessa questão demonstrou que 35,7% entendem o recebimento de informações de baixa qualidade e incompleta dos clientes como o maior empecilho. A qualidade da informação contábil está relacionada ao relacionamento entre os clientes, sendo os profissionais o elemento que fortalece essa relação e expressa as competências dos profissionais da contabilidade e minimiza a assimetria relacionada às capacidades dos profissionais da contabilidade, possibilitando aos contadores a prestação de serviços contábeis, com seu foco em consultoria (CAREY, 2015).





Contudo, na visão dos contadores, foi perguntado se entende a contabilidade consultiva como uma forma do profissional agregar valor ao serviço contábil. E, 41,7% opinaram quanto a insatisfação com o modelo tradicional de prestação de serviço contábil e o trabalho para aumentar a satisfação dos clientes. Assim, para melhorar a satisfação, o profissional afasta-se do modelo tradicional, e passa a ser a utilizada as atividades de parceiro de negócios que otimiza os resultados e supre as necessidades dos gestores.

O parceiro de negócios, consiste em uma evolução do controller. Sua atividade tem um posicionamento mais ativo nas organizações, atuando lado a lado com os gestores. Como forma de conceituar essa passagem o autor Weber (2011), refere-se que, ao longo do tempo, os profissionais de controladoria estão mudando de “contadores de feijão” para “parceiros de negócios”.

O profissional que atua na atividade como *controller* tem a finalidade de ajudar nas melhorias empresariais. Quando presente em uma organização, tem como finalidade o apoio ao processo decisório por meio da elaboração de relatórios e análises direcionadas as expectativas internas e estratégicas da empresa (FRANCISCHETTI, POKER JUNIOR, PADOVEZE, 2011).

A atividade de *controller* na opinião dos profissionais, foi perguntado qual a importância desta atividade para as empresas. Para 36,5%, a atividade elabora orçamentos e relatórios para auxiliar na tomada de decisões, já 32,4% mantêm a organização da empresa e 31,1% entendem que gerencia projeções financeiras.

Outro aspecto importante foram quais habilidades um profissional completo possui na visão dos participantes da pesquisa. Os resultados obtidos demonstraram que 65,3% dos profissionais entendem como competência necessária o conhecimento em gestão de informação e 56% os que conhecem e utilizam as ferramentas de controle e gestão, como orçamento, controle interno, custos, fluxo de controle de caixa, entre outros.

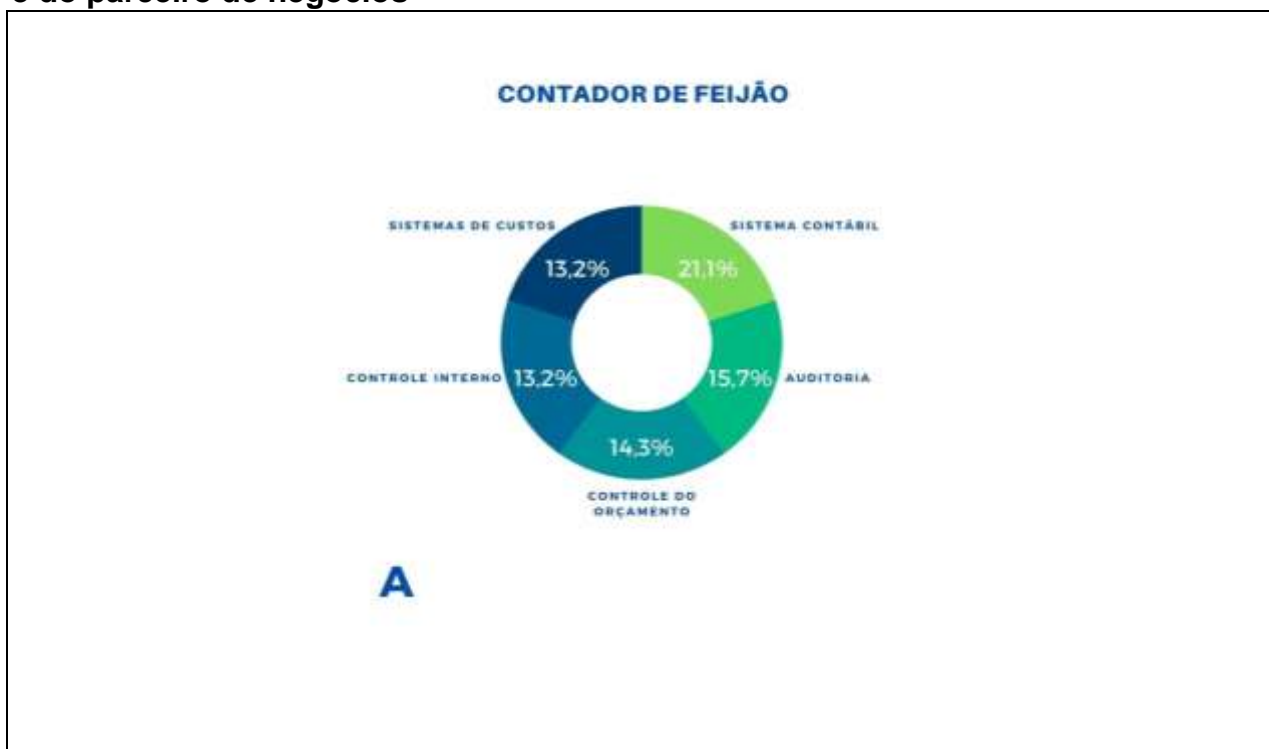
O contador necessita estar em constantes atualizações, ter um conhecimento mais amplo, voltado para o mundo. Logo, ele deve sempre buscar as oportunidades de atualização de seus conhecimentos, seja devido ao dinamismo do mercado, seja devido às frequentes modificações efetuadas nas normas contábeis e na legislação (VIELLE, BIANCHI, 2016).





A cerca das características das atividades profissionais, Tamer et al. (2013), destacam que se faz necessário conhecer o perfil, as habilidades e competências dos profissionais contábeis demandados pelo mercado de trabalho, para que se possa conhecer e adequar o currículo profissional as exigências do que o mercado de trabalho está procurando. Na Figura 4, buscou identificar e diferenciar a atuação do contador tradicional (contador de feijão), para o contador na posição de parceiro de negócios. Esa definição está segundo Lunkes et al., (2016).

Figura 4 - Características com base na atuação do profissional contador de feijão e do parceiro de negócios





PARCEIRO DE NEGÓCIOS



B

Fonte: Dados da pesquisa, 2021.

Os resultados da Figura 4 apresentaram o agente da mudança, evidenciando as atuações que são proativas com base na pesquisa de Lunkes et al. (2016). Na análise da (Fig. 5A), evidenciaram que, não foi atingido nem 50% dos profissionais atuantes como parceiro de negócios nas atividades. Portanto, pode-se concluir que há um alto índice de profissionais atuantes na contabilidade tradicional. Já, (Fig. 5b e 5a), pode-se notar o baixo índice de atuação nas atividades de parceiro de negócios, demonstrando que é uma área ainda pouco ativa na contabilidade.

O parceiro de negócios, é um grande aliado para as empresas, com sua funcionalidade de visualizar e a auxiliar nas tomadas de decisões da empresa, bem como a contabilidade consultiva. As suas atribuições compreendem o planejamento, alinhamento e controle estratégico, a efetiva participação na elaboração e implementação do plano estratégico, o gerenciamento do sistema de informações, a obtenção de máximo rendimento por meio das práticas de gestão da organização através da gestão de equipe, o suporte às equipes gerenciais na tomada de decisão, além de outras funções que possuam um caráter mais estratégico e proativo (LUNKES; SOUZA; WIGGERS, 2015).





Segundo Weber (2011), no Brasil o tipo de perfil contábil mais procurado foi o de múltiplas funções, uma combinação das características do “contador de feijão” com as do “parceiro de negócios”, além de que a quantidade de vagas relacionadas a estas duas terem sido muito próximas.

A pesquisa de Eckert et al. (2019), concluiu que o profissional contábil deve buscar ser multifuncional, comunicativo, proativo e tecnicamente capaz de contribuir para as empresas, desenvolvendo habilidades e competências. Afinal, já não é mais tempo do contador ser vinculado a imagem do “guarda-livros”, ele deve ser considerado um parceiro de negócios.

Porém, não se pode descartar a atividade da contabilidade tradicional, tem sua importância nas atividades rotineiras. Weber (2011), caracteriza a atividade, como a elaboração de relatórios contábeis, fornecimento de informações, consistem nas práticas desenvolvidas pelo chamado “contador de feijão”.

No entanto, pode-se concluir que o contador pouco exerce a atividade de parceiro de negócios, atuando predominantemente de forma operacional, em funções de rotinas contábeis. O mercado atual requer um profissional que atue no operacional (contado de feijão), mas também, que ele seja um profissional de múltiplas funções, desenvolvendo as atividades do parceiro. Quanto a execução da atividade de consultor, o que foi visto é que a atividade tem como objetivo gerar informações para auxiliar nas tomadas de decisões de seus clientes. Todavia, os resultados mostraram que a pouca atuação na contabilidade consultiva deve-se ao não conhecimento da importância das informações contábeis, tornando assim a baixa procura na atuação do serviço.

5 CONCLUSÕES

Esta pesquisa teve como objetivo identificar como os profissionais contábeis podem atuar como parceiro de negócios por meio da contabilidade consultiva em tempos de COVID-19. A análise foi realizada de modo a verificar a atuação antes e durante a pandemia, bem como as perspectivas futuras após seu término.





Nesse sentido, com base no objetivo geral, foram definidos quatro objetivos específicos relativos às características, às possíveis mudanças, ao planejamento e aos desafios e oportunidades do parceiro de negócios e da contabilidade consultiva. Como meio de levantamento dos dados, foram questionados 74 profissionais contábeis do Rio Grande do Sul. A coleta possibilitou identificar a atuação dos profissionais frente a pandemia, especialmente com relação à contabilidade consultiva e ao parceiro de negócios.

Com relação a forma de atuação antes da pandemia, ressaltou-se que o profissional tem priorizado o atendimento presencial ao cliente, evidenciando uma preocupação, uma importância para um acompanhamento próximo com o cliente. Quanto aos relatórios foi notável a frequência de solicitação dos documentos trabalhistas e fiscais, atendendo as necessidades empresariais, como garantir a regularidade da empresa em acordo com as leis trabalhistas e responsabilidades tributárias.

No que se refere as mudanças na prestação do serviço durante a pandemia, observou-se que a frequência de solicitações dos documentos reduziu em relação ao período anterior. A possível circunstância da diminuição, consiste nas interrupções nos contratos de trabalho. Por necessidade, e ter a obrigação fiscal e legal com os clientes, a contabilidade precisou se adaptar as mudanças. Os resultados demonstraram a realização de investimentos em tecnologia, a exemplo da aquisição de servidores para as empresas.

Já a perspectiva do planejamento pós o período da pandemia, percebeu-se que é positiva as expectativas para os profissionais. Sendo assim, foi possível analisar que a expectativa é a tendência de aumento na frequência dos relatórios, e a circunstância poderá ser vista na medida em que o país volte a se estabilizar economicamente, com a retomada das empresas no mercado.

Quanto o atendimento em *home office*, os profissionais entenderam que consiste em um modelo de trabalho que poderá ser mantido. E independente da forma de atuação do contador, os resultados demonstraram que o contador buscou a qualidade do serviço, buscando entregar a obrigação da atividade semelhante à antes e durante a pandemia. Sendo assim, as perspectivas mesmo de forma online, o objetivo do profissional é continuar se mantendo perto dos seus clientes e entregar um trabalho de qualidade.





Sobre os desafios do parceiro de negócios e da contabilidade consultiva, notou-se que ainda é alta a atividade operacional realizada pelos profissionais. Há o conhecimento da atividade de parceiro, porém com baixo índice de atuação, além disso, foi demonstrada a insatisfação dos modelos tradicionais dos serviços realizados. A respeito da contabilidade consultiva, os profissionais visualizaram a importância nas tomadas de decisões.

Por meio da análise das respostas, pode-se perceber que os profissionais visualizam a importância da atuação do contador como parceiros de negócios por meio da contabilidade consultiva, tendo em vista, ser uma atividade completa que trabalha de forma estratégica, atuando no processo decisório. Em vista da atual situação da pandemia, a atuação deste profissional tornará essencial de modo a auxiliar seus clientes a enfrentar as dificuldades que a pandemia causou.

Logo, pode-se concluir que o contador atua com amplo volume de atividade na contabilidade tradicional. O profissional que deseja atuar como parceiro de negócios e na contabilidade consultiva, terá como principal objetivo enfrentar a pandemia, com o propósito de adaptar sua atividade de acordo com as necessidades das mudanças. O contador na execução da atividade de consultor e de parceiro de negócios necessita se manter conectado e ter um bom relacionamento com o cliente, seja de forma online ou presencial, pois ele demanda de informações. Na análise de atuação referente ao exercício do parceiro de negócios, atividades como coordenação do desenvolvimento e planejamento, gerenciamento do conteúdo de informação, controle interno, e sistemas de custos, resultaram em menos de 15% nas atuações, demonstrando o baixo índice de profissionais no exercício da função. Ambas as atividades se adaptaram as exigências do mercado, portanto, o profissional atuante, terá a atribuição de dispor uma visão ampla com ideias inovadoras, atuar em várias funções, ser menos operacional, e ser mais estratégico, tornando-se um bom condutor no auxílio das decisões.

A principal limitação foi a amostra, por ter sido realizada durante o período da pandemia, no qual a demanda do trabalho dos profissionais estava movimentada. Assim, sugere-se para as futuras pesquisas, que seja ampliada, com um número maior de participações dos profissionais de contabilidade. Também, que na amostra de novas





pesquisas, sejam aplicadas em outros estados, a fim de fazer comparações, com resultados distintos.

Essa pesquisa teve como objetivo contribuir de modo a explorar a caracterização da atuação da atividade contábil, com foco na atuação do parceiro de negócios e da contabilidade consultiva. Atividades que estão em processo de crescimento, de grande relevância, mas pouco explorada.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, J. E. F. **Revolução tecnológica no mundo dos negócios e algumas oportunidades e desafios na área contábil**. Revista de Contabilidade e Organizações, 14, e165516. <https://doi.org/10.11606/issn.1982-6486.rco.2020.165516>, 2020.

ALVES, R. X. **Análise de mercado e da satisfação dos clientes da Excelência Contabilidade**. 2016. Trabalho de Conclusão de Curso. Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

ANTUNES, M. T. P., GRECCO, M. C. P., FORMIGONI, H. e MENDONÇA Neto, O. R. (2012). A adoção no Brasil das normas internacionais de contabilidade IFRS: o processo e seus impactos na qualidade da informação contábil. **Revista de Economia & Relações Internacionais**, 10(20), 5-19. Disponível em: <<https://congressosp.fipecafi.org/anais/artigos142014/252.pdf>>. Acesso em: 08 maio 2021.

ASSI, M. **Demanda por profissionais nas áreas contábil, fiscal, financeira e compliance é crescente**. 2011. Disponível em: <<http://www.marcosassi.com.br/comaquecimento-da-economia-brasileira-demanda-por-profissionais-nas-areas-contabil-fiscal-efinanceira-e-crescente>>. Acesso em: 18 out. 2020.

BALDVINSDOTTIR, G.; BURNS, J.; NORREKLIT, H.; SCAPENS, R. W. The Changing Roles and Changing Discourse of the Management Accountant: 1980-2008. HEC Research Seminar, 2009.

BERTOZZI, R. D. **Marketing: a nova guerra dos contabilistas**. Curitiba: Conselho Regional de Contabilidade do Paraná - CRCPR, maio 2003.

CAREY; CARNEGIE E NAPIER; OLIVEIRA; M.A.M, MORAES; R.O. de; MARÇAL; A.S.V. **Pequenos e Médios Empresários Contábeis: Por que (não) Resistir à Mudança? À luz de Kurt Lewin**. XIX USP Internacional Conference in Accounting, 2009 e 2015. Disponível em:





<https://congressosp.fipecafi.org/anais/Anais2019_NEW/ArtigosDownload/1773.pdf>.
Acesso em: 06 setembro 2020.

CARVALHO, J. R. M.; TOMAZ, F. A. S. **Qualidade em serviços contábeis: um estudo nas empresas do setor de comércio varejista de material de construção.** Revista Alcance, v. 17, n. 2, p. 192-204, 2010.

CONSENZA; ROCCHI, C. A. Evolução da escrituração contábil: desenvolvimento e utilização do Sistema Ficha Tríplice no Brasil. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, v. 19, n. 1, p. 2-23, 2014.

CORAZZIM, G. **A tecnologia da informação na contabilidade.** 2017. Disponível em: <http://portal.unisepe.com.br/unifia/wpcontent/uploads/sites/10001/2018/06/008_alinhamento_quadros_otn.pdf>. Acesso em: 2021

DAL RI, G. **Profissionais da Contabilidade são essenciais em períodos de crise.** At soluções empresariais, 2020. Disponível em: <<http://atsolucoes.com.br/site/index.php/2020/06/03/profissionais-da-contabilidade-sao-essenciais-em-periodos-de-crise/>>.

DAMASCENO, G. N. P. do N. **ASSESSORIA CONTÁBIL EMPRESARIAL: Uma abordagem sobre os impactos da ação do profissional contábil no desenvolvimento das organizações.** Revista Saber Eletrônico, v. 2, n. 1, p. 35, 2018.

DAVID, L. R. **Transformação digital: repensando o seu negócio para a era digital,** Ed. São Paulo: Autêntica Business, 2017.

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO. **Medida Provisória 1045.** Disponível em: <<https://www.in.gov.br/en/web/dou/-/medida-provisoria-n-1.045-de-27-de-abril-de-2021-316257308>>. Acesso: 26 jun. 2021.

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO. **Medida Provisória 1046.** Disponível em: <<https://www.in.gov.br/en/web/dou/-/medida-provisoria-n-1.046-de-27-de-abril-de-2021-316265470>>. Acesso: 26 jun. 2021.

DOS SANTOS, B. L. et al. Profissão contábil em tempos de mudança: implicações do avanço tecnológico nas atividades em um escritório de contabilidade. **Revista Contabilidade e Controladoria**, v. 11, n. 3, 2020. Acesso em: 07 maio 2021.

DUARTE, G. **Novos desafios para a contabilidade societária frente a pandemia.** 2020. Disponível em: <https://www.contabeis.com.br/artigos/6075/novosdesafios-para-a-contabilidade-societaria-frente-a-pandemia/>.





ECKERT, Alex et al. A percepção dos empresários do ramo metalúrgico de Caxias do Sul-RS em relação ao profissional contábil e seus serviços. **Revista Razão Contábil & Finanças**, v. 5, n. 2, 2019.

FERRONATO, A. J. **Gestão contábil financeira de micro e pequenas empresas: sobrevivência e sustentabilidade**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2015.

FISCHER, Thiago et al. **Avaliação do desempenho do escritório de contabilidade “x” com foco no cliente, por meio da metodologia multicritério de apoio à decisão–construtivista (MCDA-C)**. 2006. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/125535>>.

FRANCISCHETTI, C. E.; POKER JUNIOR, J. H.; PADOVEZE, C. L. **Contabilometria: análise bibliométrica, tendências e reflexões em publicações da base de dados scopus de 1982 até 2014**. Brazilian Journal of Quantitative Methods Applied to Accounting, Monte Carmelo, v. 4, n. 1, p. 31-44, 2011.

FRANCO, I. F. S. et al. **A visão dos contabilistas sobre a valorização e o reconhecimento do profissional**. RAGC, v. 6, n. 25, 2018.

GOMES, Karini de Freitas. **A qualidade dos serviços contábeis como diferencial para seus clientes: um estudo em uma organização contábil de Criciúma-SC**. 2012. Disponível em: <<http://repositorio.unesc.net/handle/1/590>>.

HALL, R. J.; Costa, V. C.; Kreuzberg, F.; Moura, G. D. & Hein, N. (2012). Contabilidade como uma ferramenta da gestão: um estudo em micro e pequenas empresas do ramo de comércio de dourados–MS. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, 6 (3), .4-17.

ISLAM, M. A Future of Accounting Profession: Three Major Changes and Implications for Teaching and Research, 2017.

IUDÍCIBUS, S.; MARION, J. C.; FARIA, A. C. **Introdução à teoria da contabilidade para o nível de graduação**. São Paulo: Atlas, 2009.

LEONEL J. I.; MORAIS, F. C. L.; TEIXEIRA, F. S. **Conformidade das rotinas do departamento de pessoal de uma construtora de Coronel Fabriciano em relação á legislação trabalhista e previdenciária**, 2013. Disponível em <<http://www.ufjf.br/congreconti/files/2013/11/A3.pdf>>. Acesso em 23 Abr. 2021.

LUDUVICE, S. **Desafios da Contabilidade Consultiva**, 2017. Disponível em: <<https://www.contabeis.com.br/artigos/4290/beneficios-da-contabilidade-consultiva/>>.

LUNKES, R. J; SOUZA, P.; WIGGERS, N (2015, maio). Controller: Estudo sobre a relação entre funções: Estudo sobre a relação entre funções, salário e formação acadêmica. Anais do IX Congresso Associação Nacional de Programas de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Curitiba, PR, Brasil, 31.





MASCARENHAS, S. A., Metodologia científica/Sidinei A. Mascarenhas – 2. ed. – São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2018.

MATOS, S.; MIRANDA, L. Em Foco IBRE: Cenários para o crescimento para o PIB do Brasil em 2020. IBRE. Boletim Macro, março, 2020.

MOLTER, L. **Dia do Trabalho:** Pandemia da Covid-19 trouxe mudanças na rotina dos profissionais da contabilidade. Contabilidade na TV, abr. de 2020. Disponível em: <<https://www.contabilidadedenav.com.br/2020/04/dia-do-trabalho-pandemia-da-covid-19-trouxe-mudancas-na-rotina-dos-profissionais-da-contabilidade/>>. Acesso em: 07 maio 2021.

PADOVEZE, C. L. **Manual de contabilidade básica: contabilidade introdutória e intermediária.** 9. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

PEROVANO, D. G., Manual de metodologia da pesquisa científica [livro eletrônico]/Dalton Gean Perovano. Curitiba: InterSaber, 2016.

QUEIROZ, F. C. et al. Serviços contábeis: necessidades versus satisfação. **Revista Ampla de Gestão Empresarial**, Registro, v. 3, n. 1, p. 104-120, abr. 2014.

REIS, A. O. et al. Perfil do profissional contábil: Habilidades, competências e imagem simbólica. **Congresso Controladoria e Contabilidade USP**, v. 55, n. 31, p. 95–116, 2015.

SÁ, A. L. de. **Consultoria e Análise Contábil.** Juruá: Editora, 2008.

SAMPIERI, R. H.; COLLADO, C. H.; LUCIO, P. B. **Metodologia de pesquisa.** 3. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2006.

SCHMITZ, C. J., Battisti, P. S. S., Santos, S. R. F. dos. (2015) Uma análise da consultoria secretarial como novo nicho de mercado e como disciplina nos novos cursos de secretariado executivo. **Gestão e Secretariado**. Vol. 6, N. 2, pp. 19-43. São Paulo. Recuperado de <http://www.redalyc.org/html/4356/435643524002/>

SENA, T. S.; PETRI, S. M. A relevância do cliente para um escritório de contabilidade: uma abordagem à compreensão do capital intelectual. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, v. 10, n. 28, p. 41-57, 2010.

SILVA, A. C.; MARION J. C. **Manual de contabilidade para pequenas e médias empresas.** Eda Atlas AS, 2013.

SILVA JÚNIOR, M.; ÁVILA, L. A. C. **Estudo das relações entre sistemas integrados de informações e a prestação de serviços de escritório de Contabilidade em uma**





cidade de Minas Gerais. In: Congresso USP - Controladoria e Contabilidade, 14, 2014, São Paulo/ SP. Anais... São Paulo: USP, 2014.

SILVA, J. L. M. **Perfil do Profissional Contábil na Gestão Empresarial:** habilidades, conhecimentos e competências a partir da percepção dos empresários de Pimenta Bueno/RO. 2015. 34f. Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) Fundação Universidade Federal de Rondônia-UNIR, 2015.

SOUSA, M. A. B. de. et al. **Qualidade da informação contábil: uma análise de suas características com base na percepção do usuário externo.** IJIE: Iberoamerican Journal of Industrial Engineering, Florianópolis, v. 15, n. 8, p.208-227, 24 jun. 2016. Semestral. Disponível em: <<http://incubadora.periodicos.ufsc.br/index.php/IJIE/issue/view/523>>

SOUZA, S. P. O novo perfil do profissional de contabilidade na Nova Era. **Revista Semana Acadêmica**, Fortaleza, v. 1, n. 17, 2013.

TAMER, C. M. V. D. S.; VIANA, C. C.; SOARES, L. A. C. F.; LIMA, M. S. **Perfil do profissional contábil demandado pelo mercado de trabalho: um estudo no Norte do Brasil.** Revista Universo Contábil, v.9, n. 3, p.143-162, 2013.

TONDIN, E. I. M. **Qualidade dos serviços prestados em escritórios de contabilidade: um estudo sobre a satisfação de clientes.** 2019. Disponível em: <<https://repositorio.ucs.br/xmlui/handle/11338/4306>>. Acesso em: 2021.

VANIN, F. **Assessoria contábil gerencial nas micro e pequenas empresas como aliada para geração de valor ao negócio.** 2017. Disponível em: <<https://repositorio.ucs.br/handle/11338/1687>>.

VIELLE, A. P. L.; BIANCHI, M. **Profissão Contábil em Guias de Cursos de Graduação:** Perfil do Contador, Rotinas Profissionais e Mercado de Trabalho. 2016. Disponível em: <<http://local.cneccsan.edu.br/revista/index.php/rac/article/view/379>>. Acesso em: 27 mai 2020.

WEBER, J. The development of controller tasks: explaining the nature of controllership and its changes. Journal of Management Control, v. 22, n. 1, p. 25-46, 2011.

WIGGERS, N.; LUNKES, R. J.; DE SOUZA, Paula. **Controller: estudo sobre a relação entre funções, salário e formação acadêmica Enfoque: Reflexão Contábil.** Universidade Estadual de Maringá, Brasil, vol. 34, núm. 2, mayo-agosto, 2015, pp. 1-14. Disponível em: <www.basf.com/global/en/who-we-are/sustainability/we-drivesustainable-solutions/sustainable-solution-steering.html>. Acesso em: 20 nov. 2020

YOSHITAKE, Mariano et al. **O papel do contador como consultor nas micro e pequenas empresas.** 2015 Disponível:





<<http://www.sindcontsp.org.br/uploads/acervo/arquivos/13%20O%20papel%20do%20Contador.pdf>>. Acesso em: 15 nov. 2020.

ZANELLA, R.; Denicol, M. S. G. M.; Eckert, A.; Mecca, M. S.; Biasio, R. **Comunicação Interna e Qualidade dos Serviços Prestados: Uma Pesquisa Ambientada em Escritórios de Contabilidade.** 2013. Acesso em: 08 mai 2021.

