

Relatório Maturidade Gestão Estratégica Escritório Contábeis







### Mensagem



#### Caros leitores,

É com muita alegria que compartilho com vocês os resultados do **Voigt Assessment**, uma pesquisa inédita que ouviu centenas de profissionais da contabilidade em todo o Brasil. Este trabalho nasce do desejo de entender, com profundidade, a maturidade estratégica do nosso mercado — e de oferecer a você, leitor, uma bússola em meio às transformações que vivemos diariamente.

Os dados que você encontrará a seguir são mais do que estatísticas: são sinais, reflexos de uma jornada coletiva e pontos de partida para decisões mais conscientes, posicionamentos mais firmes e estratégias mais conectadas com o futuro.

Que esta ferramenta seja uma aliada poderosa na construção do seu caminho. Que inspire reflexões, provoque mudanças e fortaleça a sua atuação como líder no seu negócio.

Com apreço e confiança no que está por vir,

#### Marcelo Voigt Bianchi





**Estratégia** é o processo que transforma **inspirações** em **capacidade** considerando tempo, espaço e escala..

Silvio Moreira





### 1. Sobre as Informações..



Contribuir para a análise da maturidade em Gestão Estratégica das Empresas Contábeis que utilizam o *Voigt Assessment*, permitindo a comparação com os padrões observados no mercado contábil brasileiro.

#### **Público Alvo**

Empresas contábeis de diferentes portes e regiões do país.

Os respondentes foram, em sua maioria, sócios, proprietários e gerentes

— perfis com visão estratégica e poder de decisão.

#### Método Utilizado

A análise das informações foi realizada a partir da combinação de formulários eletrônicos e pesquisa de campo.

Foram aplicados três instrumentos avaliativos, integrando abordagens **quantitativa** e **qualitativa**:



- A **abordagem quantitativa** permitiu mensurar padrões de resposta e identificar tendências entre os participantes;
- A **abordagem qualitativa** possibilitou estabelecer critérios mais profundos para o diagnóstico da maturidade estratégica, permitindo posicionar cada empresa em relação ao mercado.

#### Abrangência

- Pesquisa sobre a realidade do Mercado Contábil Marcelo Voigt Bianchi março 2023
- Respondentes da *Voigt Assessment*.
- Informações coletadas das Mentorias realizadas por Marcelo Voigt Bianchi

Total: 432 empresas provenientes de 27 Estados brasileiros.

Obs. A "Pesquisa de Preços e Serviços Praticados pelas Organizações Contábeis do Estado de São Paulo" realizada pelo SESCON-SP em diversos anos foi amplamente analisada e serviu de muita inspiração e validação durante este trabalho...





## 2. Como ler o Voigt Assessment..

#### **Como Ler o Voigt Assessment**

Este material foi estruturado para ampliar sua visão estratégica e apoiar o desenvolvimento do seu **Planejamento Estratégico**.

Para facilitar a compreensão e permitir a comparação com o mercado, os dados foram organizados em dois grandes blocos:

#### **ii** 3. Mercado das Empresas Contábeis

Traz a **distribuição percentual** dos respondentes da pesquisa, refletindo o perfil atual das empresas contábeis no Brasil.

Você poderá comparar a realidade da sua organização com o panorama geral do mercado.



#### **4. Performance da Gestão Estratégica**

Apresenta o grau de maturidade estratégica das empresas participantes.

Com isso, você poderá identificar **pontos fortes**, **áreas de melhoria** e **direcionar com mais clareza** as ações do seu planejamento.

#### **S Formatos de Apresentação**

Para facilitar a leitura e extração de insights, os dados de ambos os blocos foram apresentados em **dois formatos complementares**:

- 1. **Tabelas** → com estratificação por faixas, categorias e percentuais detalhados.
- 2. **Gráficos** → para uma leitura visual mais dinâmica e comparativa.

#### Boa leitura e ótimos insights!





### 3. Mercado das Empresas Contábeis

## A Pesquisa de Maturidade Estratégica nas Empresas Contábeis

revelou um retrato marcante do setor. A grande maioria das empresas (82%) ainda opera com faturamento anual de até R\$ 1 milhão, demonstrando a predominância de pequenos negócios na contabilidade. Já 10% alcançam entre R\$ 1 milhão e R\$ 4,9 milhões, enquanto apenas 5% superam a faixa dos R\$ 5 milhões a R\$ 9,9 milhões.

Nos patamares mais altos, o número de empresas diminui ainda mais: somente 2% faturam entre R\$ 10 milhões e R\$ 15 milhões, e apenas 1% ultrapassa a marca dos R\$ 15 milhões anuais.

Esses números reforçam o desafio da escalabilidade no setor contábil, mas também evidenciam o potencial de crescimento para as organizações que buscam maturidade estratégica e inovação em seus modelos de gestão.



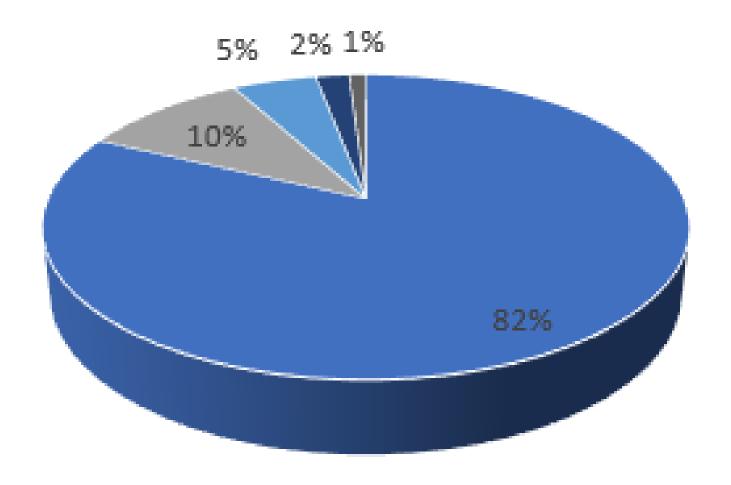


Faturamento Anual	Distribuição de Empresas
Até R\$ 1.000.000	82%
De R\$ 1.0 milhão a R\$ 4.9 milhões	10%
De R\$ 5.0 milhões a R\$ 9.9 milhões	5%
De R\$ 10.0 milhões a R\$ 15.0 milhões	2%
Acima de 15 milhões	1%





### Faturamento Anual



- Até R\$ 1 milhão
- De R\$5 milhões a R\$9.9 milhões
- Acima de 15 milhões

- De R\$1 milhão a R\$ 4.9 milhões
- De R\$ 10 milhões a R\$ 15.0 milhões

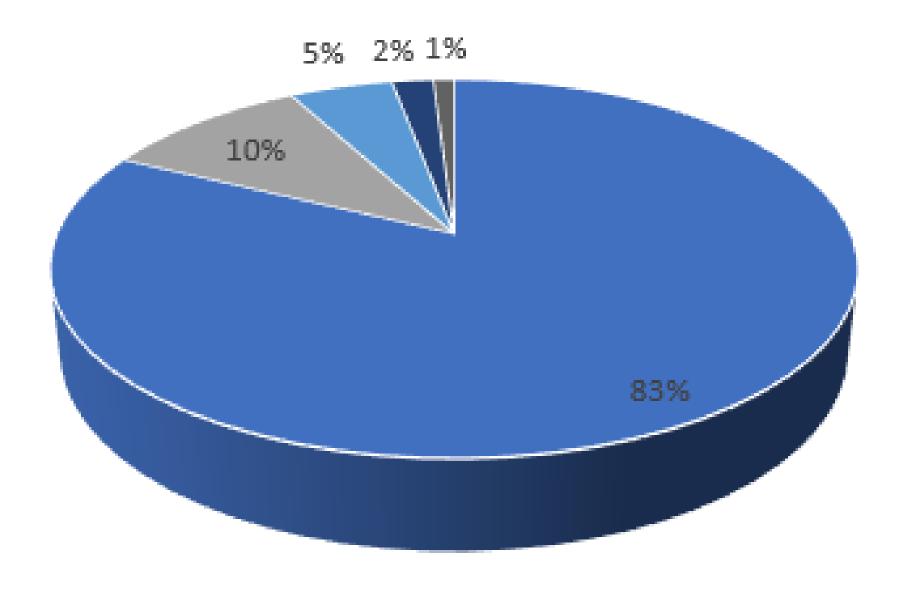


Número de Colaboradores	Distribuição de Empresas
Menos de 20	82%
De 21 a 39	10%
De 40 a 79	5%
De 80 a 119	2%
Acima de 120	1%





### Número de Colaboradores



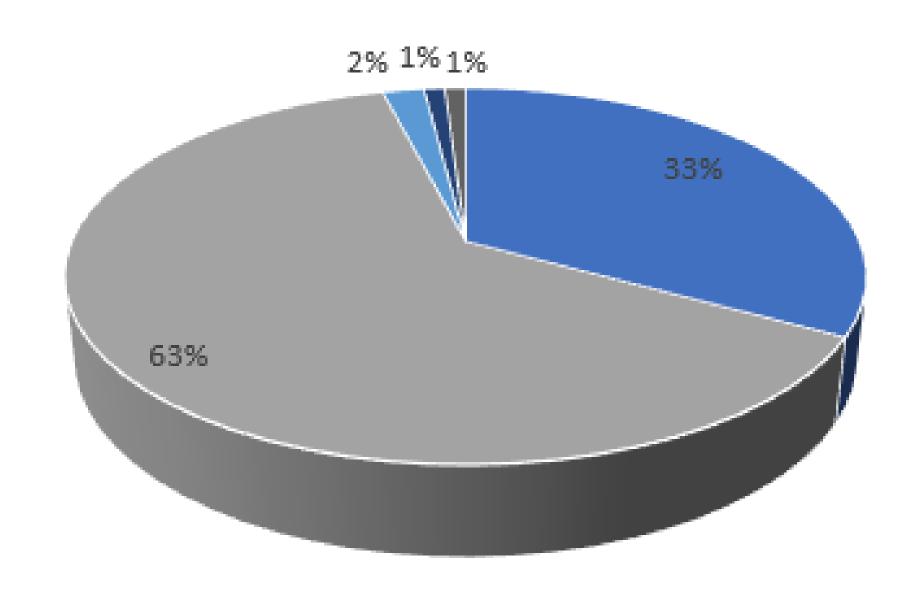


Número de Sócios	Distribuição de Empresas
1 sócio	33%
De 2 a 3	63%
De 4 a 6	2%
De 7 a 9	1%
Acima 10	1%





### Número de Sócios





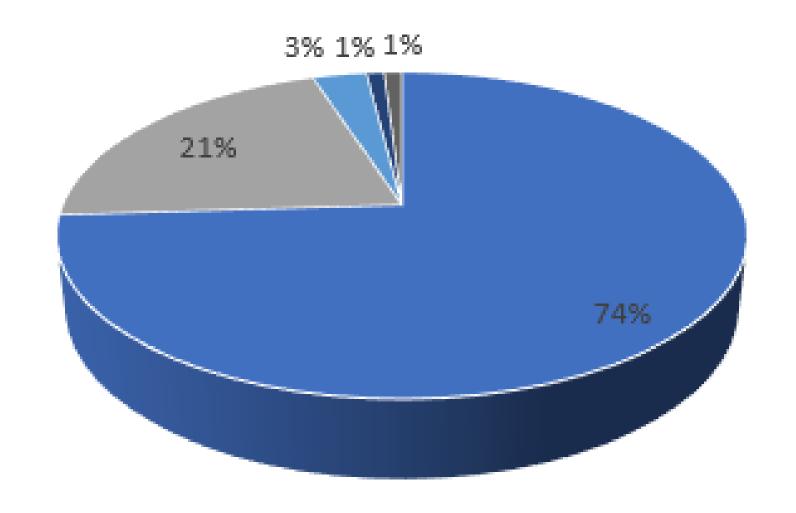
■1 sócio = De 2 a 3 ■ De 4 a 6 ■ De 7 a 9 ■ Acima 10

Quantidade de CNPJ recorrente	Distribuição de Empresas
Menos de 200	74%
De 200 a 499	21%
De 500 a 699	3%
De 700 a 999	1%
Acima 1.000	1%





### Quantidade de CNPJ recorrente



Menos de 200 = De 200 a 499
 De 500 a 699
 De 700 a 999
 Acima 1.000



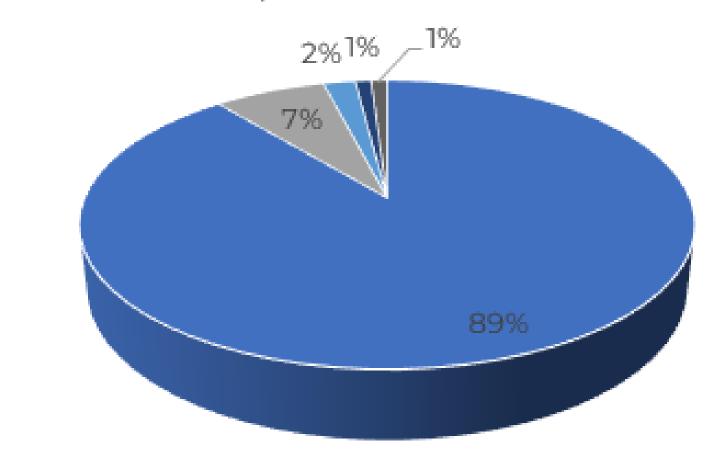
Número de Imposto de Renda Processado	Distribuição de Empresas
Menos de 200	89%
De 200 a 499	7%
De 500 a 699	2%
De 700 a 999	1%
Acima 1.000	1%





### IR's Processados

### Número de Imposto de Renda Processado



- Menos de 200
- = De 200 a 499
- De 500 a 699

- De 700 a 999
- Acima 1.000





# 4. Performance daGestão Estratégica





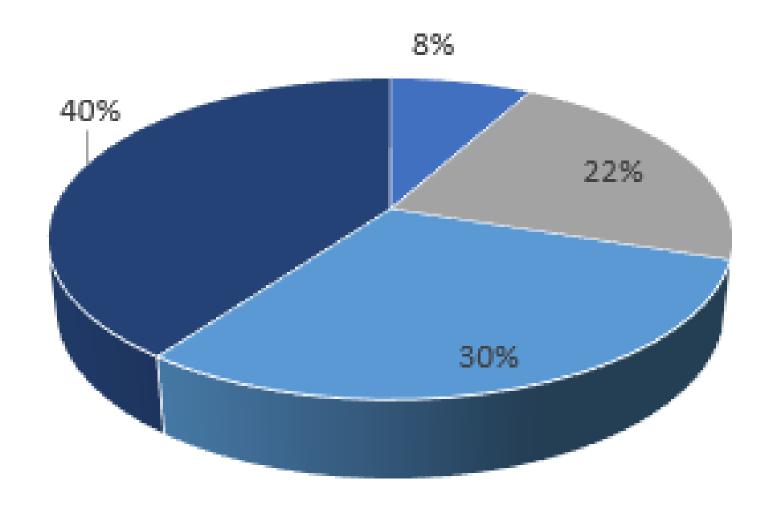


Clareza da Missão, Visão Valores e Propósito	Distribuição de Empresas
Estão muito claros e Divulgados	8%
Relativamente claros e divulgados	22%
Pouco Claros e Divulgados	30%
Não estão claros	40%





### Clareza da Missão, Visão Valores e Propósito



- Estão muito claros e Divulgados
- Pouco Claros e Divulgados

- Relativamente claros e divulgados
- Não estão claros



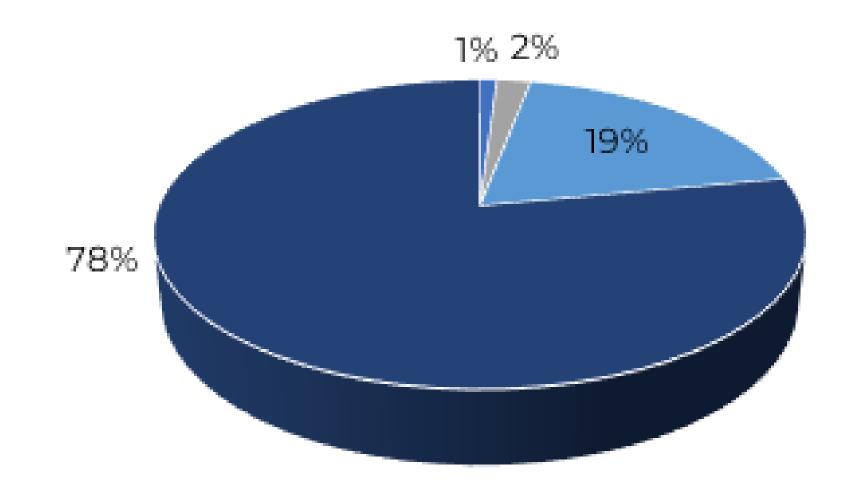


Planejamento Estratégico bem Estruturado	Distribuição de Empresas
Sim e de Longo Prazo (5 anos)	1%
Sim e de Médio Prazo (3 anos)	2%
Sim de curto prazo (1 ano)	19%
Não temos Planejamento Estratégico	78%





### Planejamento Estratégico bem Estruturado





Sim de curto prazo (1 ano)

- Sim e de Médio Prazo (3 anos)
- Não temos Planejamento Estratégico

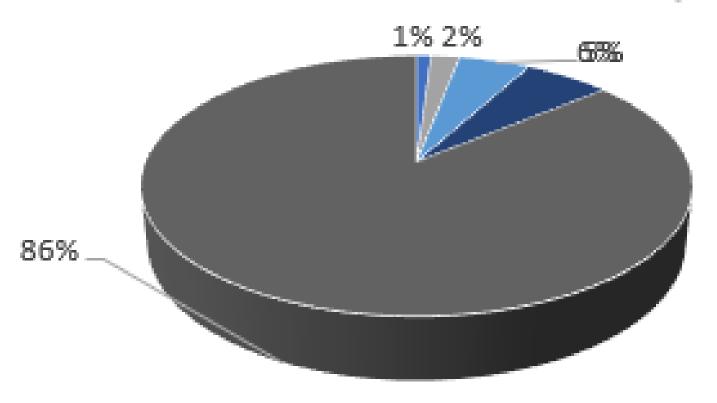


Posicionamento Estratégico	
Temos unidades de negócios com Posicion. Estr. muito bem definidos	1%
Nosso Posicion. Estr. é muito bem definido como Intimidade com o Cliente	2%
Nosso Posicion. Estr. é muito bem definido como Liderança de Produto	5%
Nosso Posicion. Estr. é muito bem definido como Excelência Operacional	6%
Não temos Posicion. Estr. bem definido, atendemos qualquer perfil de cliente	86%





### Posicionamento Estratégico



- Temos unidades de negócios com Posicion. Estr. muito bem definidos
- Nosso Posicion. Estr. é muito bem definido como Intimidade com o Cliente
- Nosso Posicion. Estr.é muito bem definido como Liderança de Produto
- Nosso Posicion. Estr. é muito bem definido como Excelência Operacional
- Não temos Posicion. Estr. bem definido, atendemos qualquer perfil de cliente.



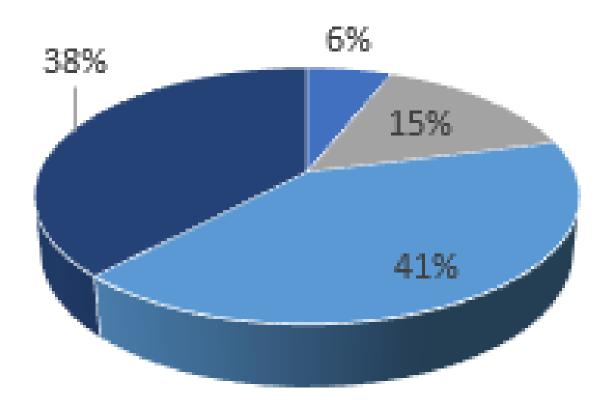


Promoção da Cultura da Inovação e Aprendizado	Distribuição de Empresas
Através de Programas de Capacitação e Treinamentos Contínuos	6%
Através de Programas de Treinamentos Contínuos	15%
Incentivando os profissionais a buscarem treinamentos	41%
Não há Plano de Treinamento estruturado	38%





### Promoção da Cultura da Inovação e Aprendizado



- Através de Programas de Capacitação e Treinamentos Contínuos
- Através de Programas de Treinamentos Contínuos
- Incentivando os profissionais a buscarem treinamentos
- Não há Plano de Treinamento estruturado



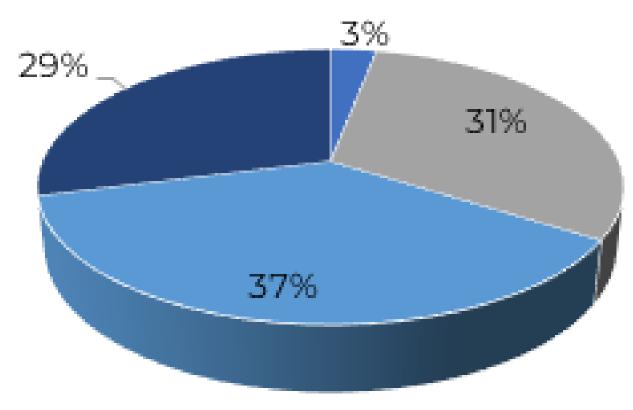


Análises de tendências Sociais, Demográficas, Tecnológicas, Governamentais e Econômicas	Distribuição de Empresas
Constantes e promove ações estruturadas para potencializar oportunidades e minimizar riscos	3%
Esporádicas e promove ações estruturadas para potencializar oportunidades e minimizar riscos	31%
Esporádicas e atua de acordo com a demanda	37%
Não faz análises e atua de acordo com a demanda	29%





### Análises de tendências Sociais, Demográficas, Tecnológicas, Governamentais e Econômicas



- · Constantes e promove ações estruturadas para potencializar oportunidades e minimizar riscos
- Esporádicas e promove ações estruturadas para potencializar oportunidades e minimizar riscos
- · Esporádicas e atua de acordo com a demanda
- Não faz análises e atua de acordo com a demanda



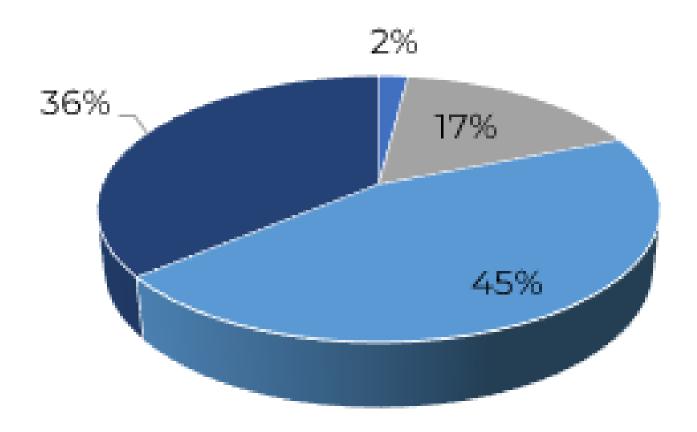


Análise da Concorrência, Fornecedores, Clientes, Novos Entrantes e Produtos Substitutos	Distribuição de Empresas
Constantes e promove ações estruturadas para potencializar oportunidades e minimizar riscos	2%
Esporádicas e promove ações estruturadas para potencializar oportunidades e minimizar riscos	17%
Esporádicas e atua de acordo com a demanda	45%
Não faz análises e atua de acordo com a demanda	36%





#### Análise da Concorrência, Fornecedores, Clientes, Novos Entrantes e Produtos Substitutos



- Constantes e promove ações estruturadas para potencializar oportunidades e minimizar riscos
- Esporádicas e promove ações estruturadas para potencializar oportunidades e minimizar riscos
- Esporádicas e atua de acordo com a demanda
- Não faz análises e atua de acordo com a demanda



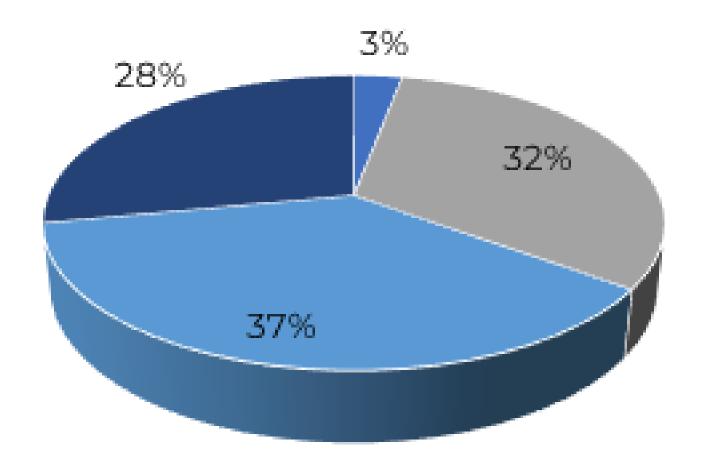


Análise da Inovação	Distribuição de Empresas
	3%
——————————————————————————————————————	32%
Esporádicas e atua de acordo com a demanda	37%
Não faz análises e atua de acordo com a demanda	28%





### Análise da Inovação



- · Constantes e promove ações estruturadas para potencializar oportunidades e minimizar riscos
- · Esporádicas e promove ações estruturadas para potencializar oportunidades e minimizar riscos
- Esporádicas e atua de acordo com a demanda
- Não faz análises e atua de acordo com a demanda.



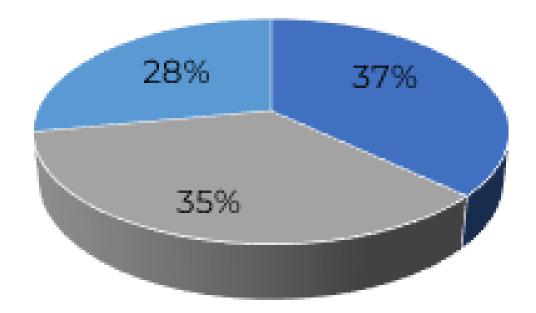


Análise do Ambiente Interno: Pontos Fortes e Pontos Fracos	Distribuição de Empresas
Tem plena consciência e promove ações estruturadas para potencializar os pontos fortes e minimizar os pontos fracos	37%
Tem consciência relativa e promove algumas ações estruturadas para potencializar os pontos fortes e minimizar os pontos fracos	35%
Não tem consciência clara e atua conforme a demanda	28%





### Análise do Ambiente Interno: Pontos Fortes e Pontos Fracos



- Tem plena consciência e promove ações estruturadas para potencializar os pontos fortes e minimizar os pontos fracos
- Tem consciência relativa e promove algumas ações estruturadas para potencializar os pontos fortes e minimizar os pontos fracos
- Não tem consciência clara e atua conforme a demanda



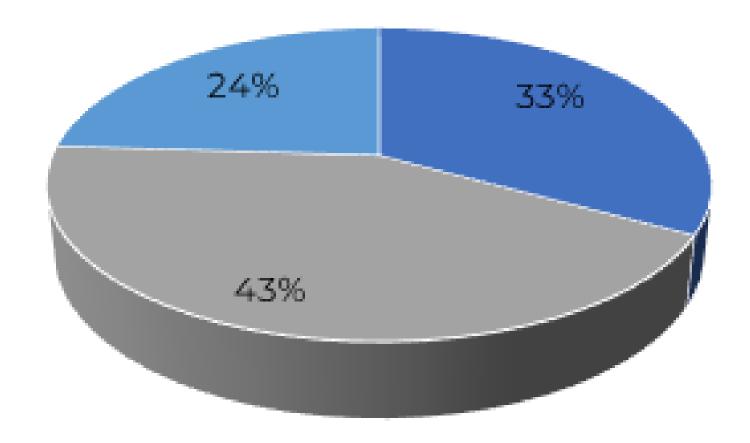


Clareza dos Objetivos Estratégicos	Distribuição de Empresas
Estão totalmente claros para a nossa equipe	33%
Estão totalmente claros somente para a Alta Direção	43%
Não temos Objetivos Estratégicos definidos	24%





### Clareza dos Objetivos Estratégicos



- Estão totalmente claros para a nossa equipe
- Estão totalmente claros somente para a Alta Direção
- Não temos Objetivos Estratégicos definidos



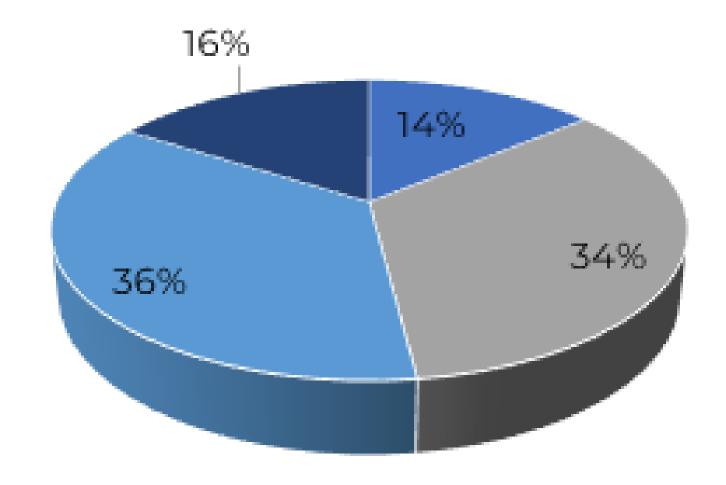


Construção do Mapa de Risco	Distribuição de Empresas
Tem análises constantes e promove ações para minimizar riscos	14%
Tem análises esporádicas e promove ações para minimizar riscos	34%
Tem análises esporádicas e atua conforme a demanda	36%
Não faz análises e atua conforme a demanda	16%





### Construção do Mapa de Risco



- Tem análises constantes e promove ações para minimizar riscos
- Tem análises esporádicas e promove ações para minimizar riscos
- Tem análises esporádicas e atua conforme a demanda
- Não faz análises e atua conforme a demanda



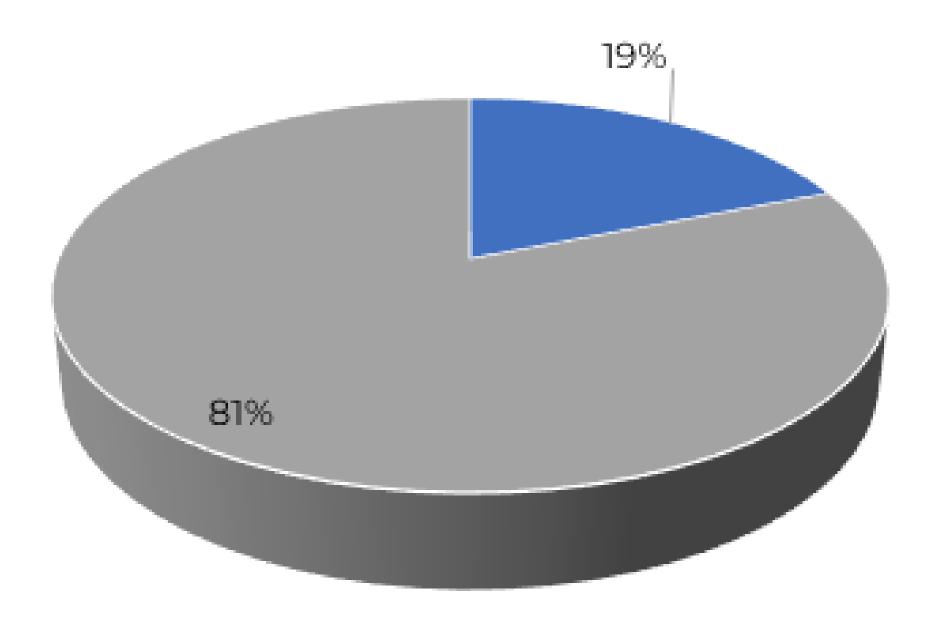


Plano de Contingência e Recuperação para lidar com interrupções operacionais inesperadas	Distribuição de Empresas
Sim, há plano	19%
Não, não há planos	81%





### Distribuição de Empresas





Sim, há plano = Não, não há planos

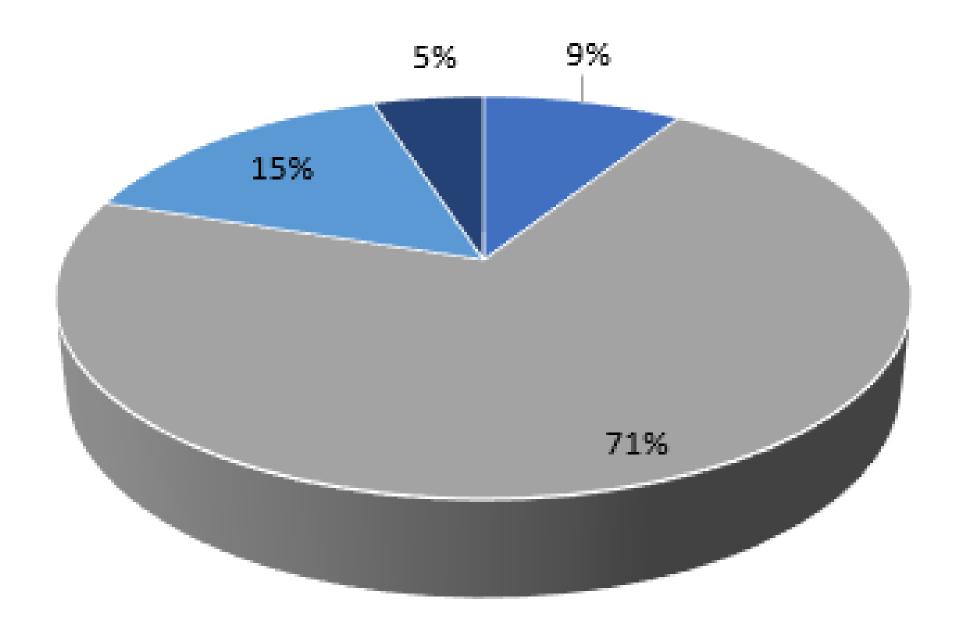


Eficiência dos Processos Operacionais	Distribuição de Empresas
Muito Eficientes	9%
Moderadamente Eficientes	71%
Pouco Eficientes	15%
Ineficiente	5%





### Eficiência dos Processos Operacionais





Muito Eficientes = Moderadamente Eficientes = Pouco Eficientes = Ineficiente

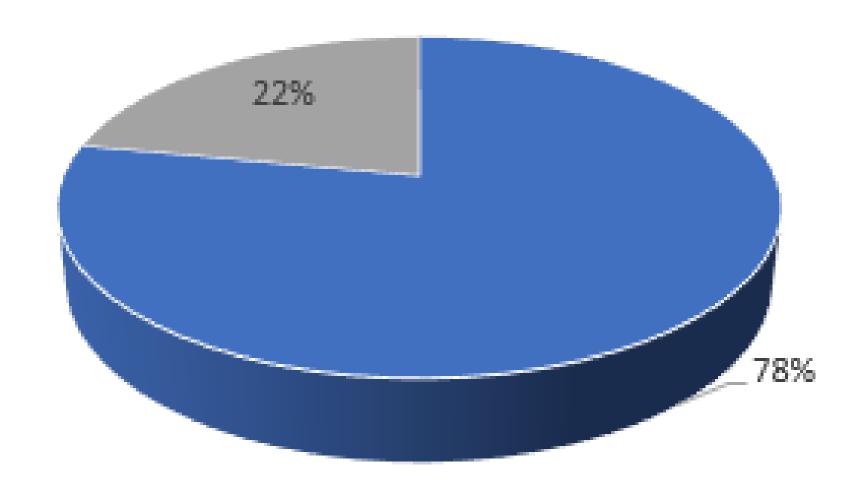


Mantém Parcerias Estratégicas com outros profissionais ou com outras empresas que completam os serviços contábeis	Distribuição de Empresas
Sim, mantemos	78%
Não, não mantemos	22%





Mantém Parcerias Estratégicas com outros profissionais ou com outras empresas que completam os serviços contábeis





Sim, mantemos = Não, não mantemos



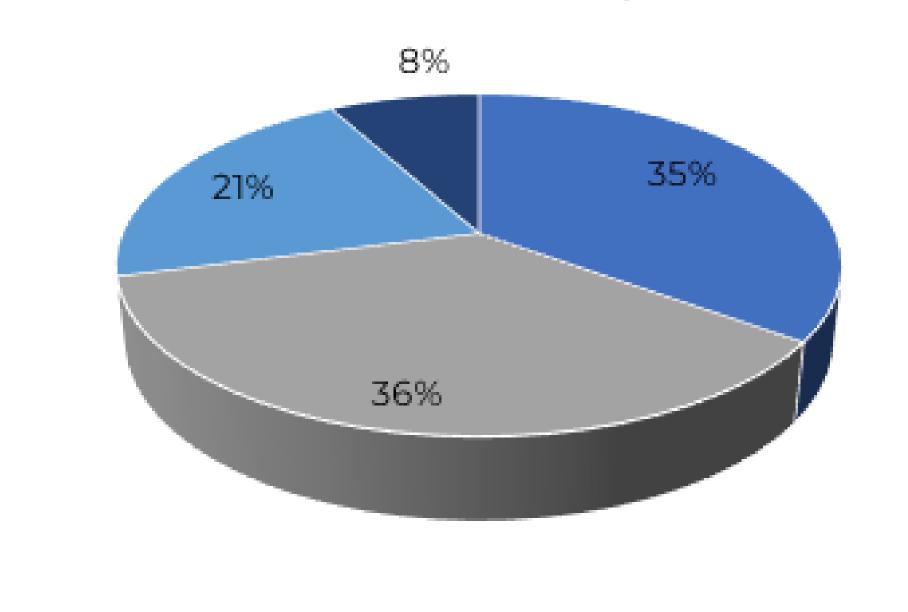


	Distribuição de Empresas
Excelente	35%
Bom	36%
Satisfatório	21%
Insatisfatório	8%





### Qualidade do Relacionamento com Parceiros de Negócios





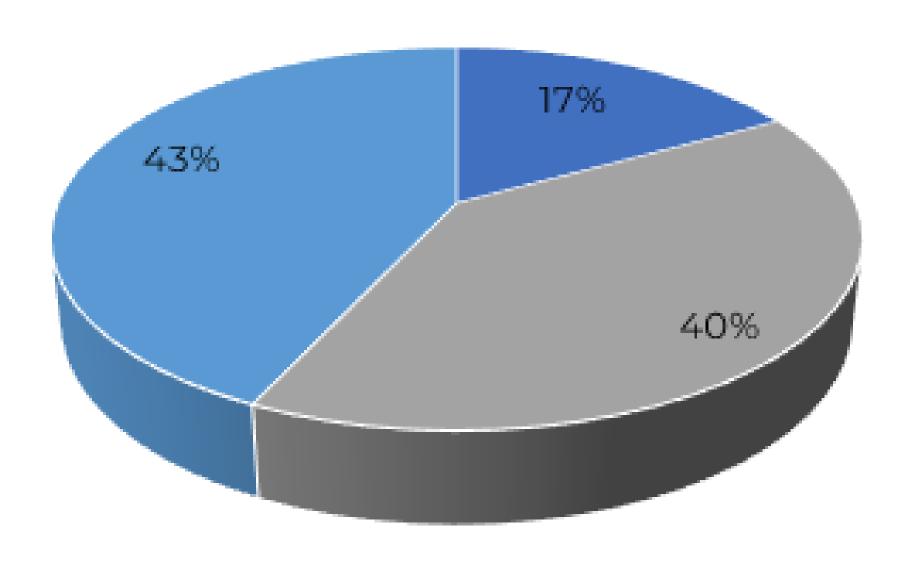


	Distribuição de Empresas
Sim	17%
Parcialmente	40%
Não	43%





## Temos KPIs (Indicadores Chaves) para avaliar a eficácia operacional e a qualidade dos serviços





Sim = Parcialmente = Não

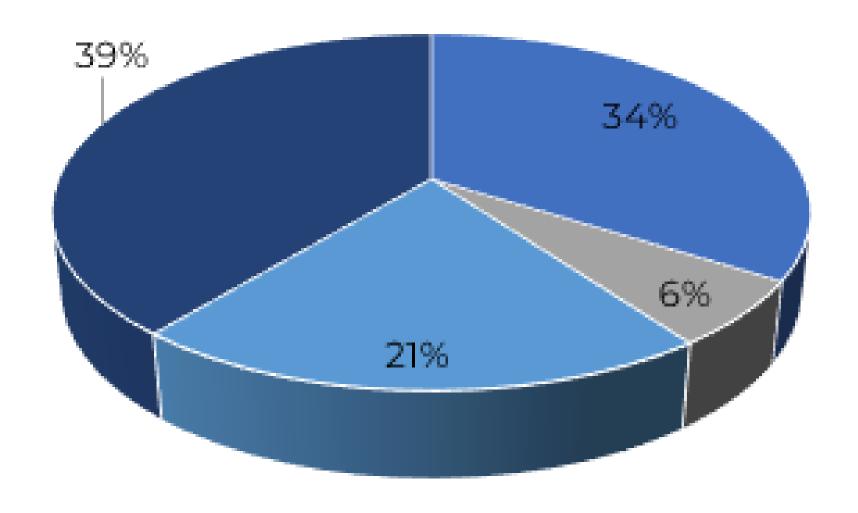


- 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1	Distribuição de Empresas
Mensalmente	34%
Trimestralmente	6%
Anualmente	21%
Não são revisados	39%





### Frequência da revisão e atualização dos KPIs e Planos de Melhoria





Mensalmente

Trimestralmente

Anualmente

Não são revisados

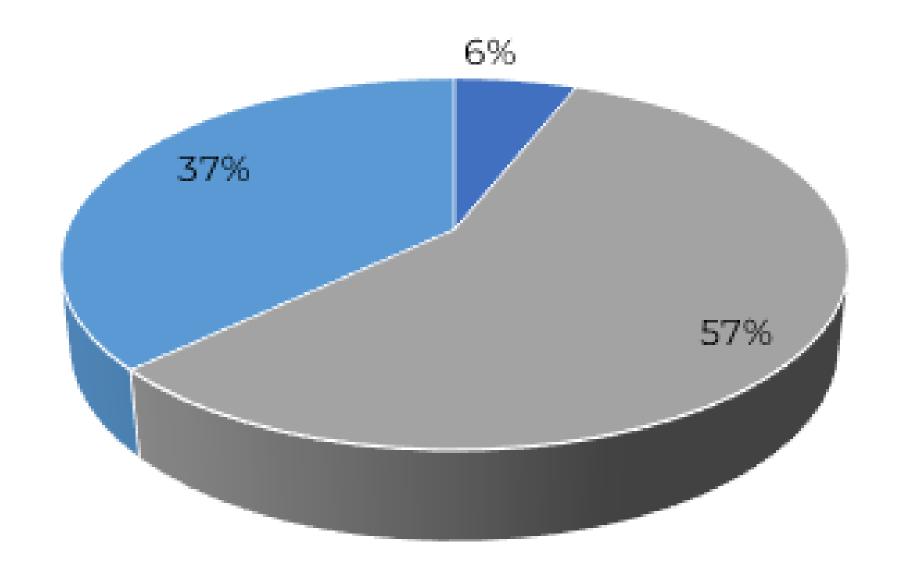


	Distribuição de Empresas
Muito competente	6%
Competente	57%
Precisa melhorar muito	37%





### Capacidade da equipe para lidar com mudanças estruturais e tecnológicas





Precisa melhorar muito

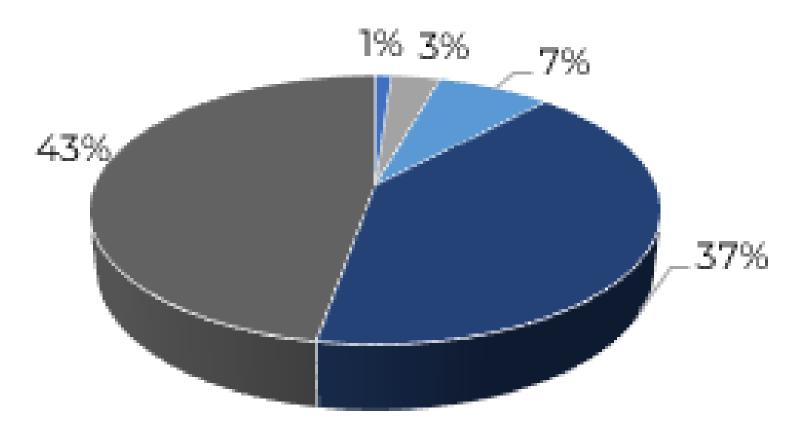


Cadência de implantação das Ações Estratégicas	Distribuição de Empresas
Excelente, acima de 85% são implementadas	1%
Boa, de 60% a 84% são implementadas	3%
Média, de 40% a 59% são implementadas	7%
Baixa, de 20% a 39% são implementadas	37%
Baixíssima, menos de 20% são implementadas	43%





### Cadência de implantação das Ações Estratégicas



- Excelente, acima de 85% são implementadas
- Boa, de 60% a 84% são implementadas
- Média, de 40% a 59% são implementadas
- Baixa, de 20% a 39% são implementadas
- Baixíssima, menos de 20% são implementadas



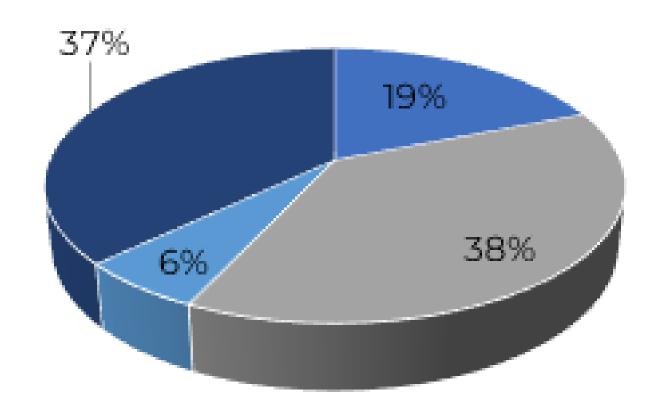


Controle da eficiência das Ações Estratégicas	Distribuição de Empresas
	19%
	38%
Cada responsável adota o seu método para controlar as suas ações	6%
Não temos controle efetivo do avanço das ações estratégicas	37%





### Controle da eficiência das Ações Estratégicas



- Adotamos métodos de mercado para controlar as ações adotadas pelas áreas
- Adotamos métodos internos para controlar as ações adotadas pelas áreas
- Cada responsável adota o seu método para controlar as suas ações
- Não temos controle efetivo do avanço das ações estratégicas





#### Prezados leitores,

Aqui encerro, por ora, esta jornada ao seu lado. Espero ter contribuído para ampliar suas reflexões e fortalecer o olhar estratégico sobre sua empresa. Desejo que os insights deste material sirvam como impulso para novas conquistas e decisões ainda mais conscientes.

Conte comigo. Estou à disposição para colaborar com a prosperidade dos negócios contábeis e a realização das pessoas que constroem essa história todos os dias.

Um forte abraço,

**Marcelo Voigt Bianchi** 





Conheça nossos cursos, imersões e palestras em:

www.marcelobianchi.com.br



