

Pesquisa Perfil da Consultoria no Brasil

Relatório Sintético



Agosto 2011

- 1. Objetivo**
- 2. Metodologia**
- 3. Perfil e Formação**
- 4. Atuação Profissional**
- 5. Forma de Atuação**
- 6. Remuneração do Consultor e adicionais cobrados**
- 7. Relacionamento com o cliente**
- 8. Conclusões**



Objetivo

Identificar o perfil e a remuneração dos consultores brasileiros

Pesquisa

Perfil da Consultoria no Brasil



2. Metodologia

- **Pesquisa realizada por e-mail com os consultores do Brasil, adotando questionário estruturado para obtenção de informações de caracterizações pessoais, profissionais e de trabalho.**
- **Utilização de controles estatísticos para obtenção de base suficiente para análise.**
- **Para Valores(R\$/hora), consideramos a Mediana, por se tratar de Medida de Tendência, a qual não se deixa influenciar por valores extremos e que tende a dividir por igual os elementos estudados.**



2.1 Variáveis de Caracterização Pessoal

- **Sexo**
- **Idade**
- **Formação acadêmica**



2.2 Variáveis de Caracterização Profissional

- **Atividade antes exercida**
- **Anos de exercício da Consultoria**
- **Áreas de atuação**
- **Expectativas**
- **Parcerias em Consultoria**
- **Honorários**
- **Itens adicionais cobrados**
- **Itens incluídos nas propostas**
- **Local de atuação**
- **Grau de satisfação**



3. Perfil e Formação

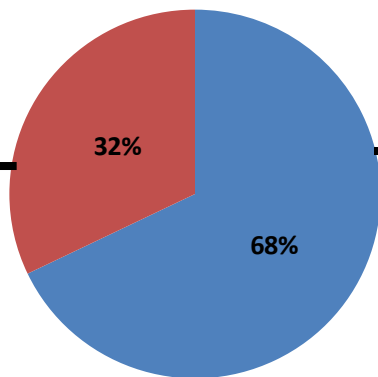
Pesquisa

Perfil da Consultoria no Brasil



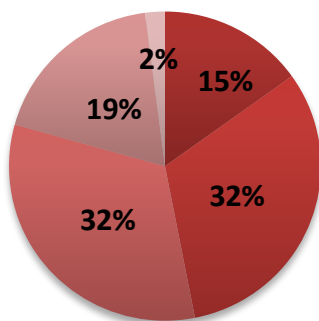
3.1

Sexo



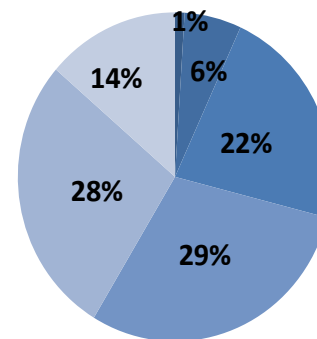
■ Masculino ■ Feminino
Base:452

Faixa Etária



■ 25 a 30 anos ■ 31 a 40 anos ■ 41 a 50 anos
■ 51 a 60 anos ■ Acima de 61 anos

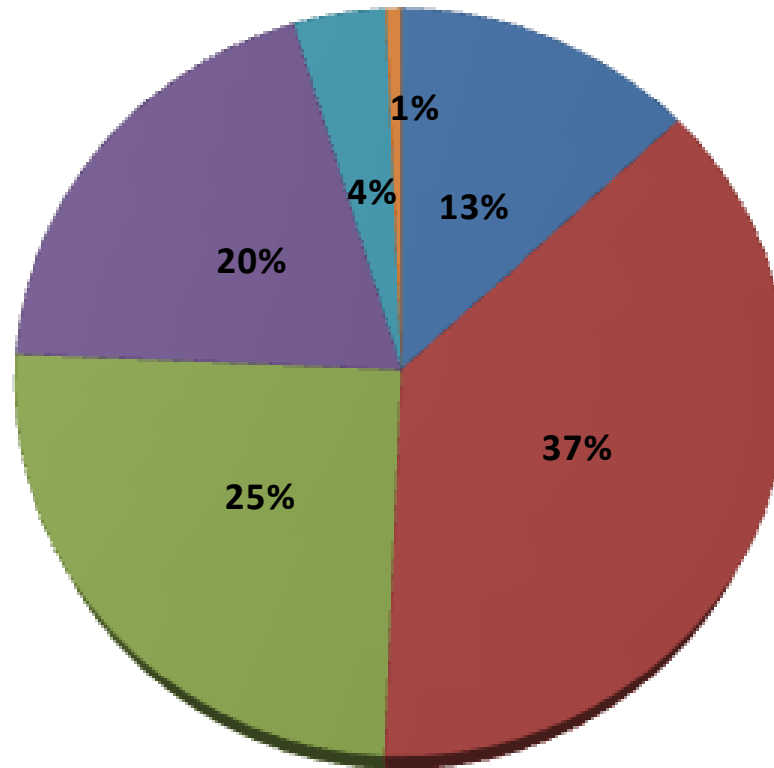
Faixa Etária



■ até 24 anos ■ 25 a 30 anos ■ 31 a 40 anos
■ 41 a 50 anos ■ 51 a 60 anos ■ Acima de 61 anos



3.2 Formação acadêmica concluída



■ Graduação ■ Especialização ■ MBA ■ Mestrado ■ Doutorado ■ Pós-doutorado



3.3 Graduação original (bacharelado)

Graduação	%
Administração	40,3
Engenharia	13,1
Ciências Contábeis	8,2
Economia	7,7
Psicologia	7,5
Direito	5,5
Comunicação	4,9
Agronomia	2,2
Estatística	1,1
Outra*	20,6

Resposta Múltipla

*Arquitetura;Biologia;Ciência Social;Ciência Militar;Design;Gestão da Qualidade; Marketing;Zootecnia;Nutrição;Pedagogia;Moda;Serviço Social;Turismos e outras



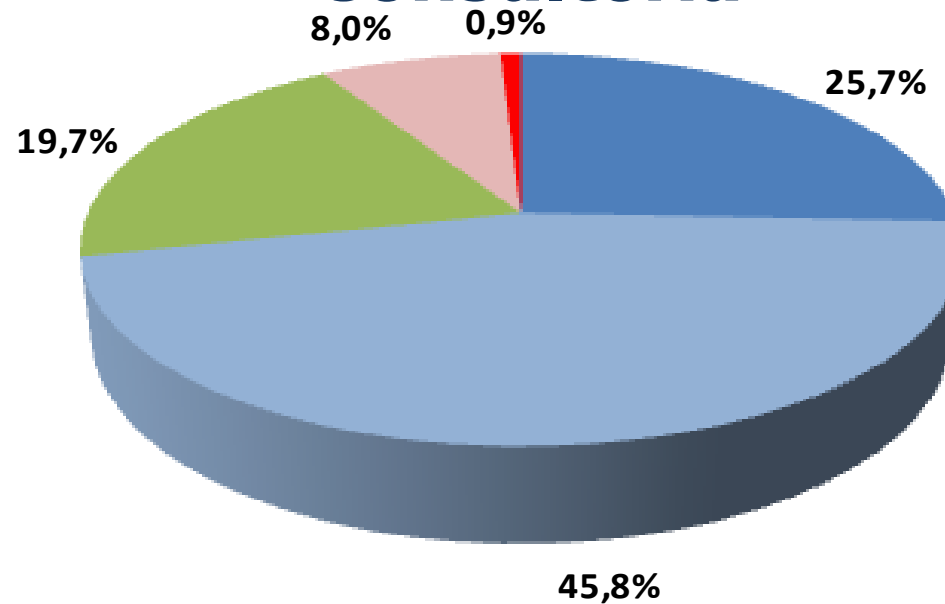
4. Atuação Profissional

Pesquisa

Perfil da Consultoria no Brasil



4.2 Nível de satisfação com a atividade de Consultoria



■ Muito Satisfeito ■ Satisfeito ■ Nem satisfeito Nem insatisfeito ■ Insatisfeito ■ Muito Insatisfeito



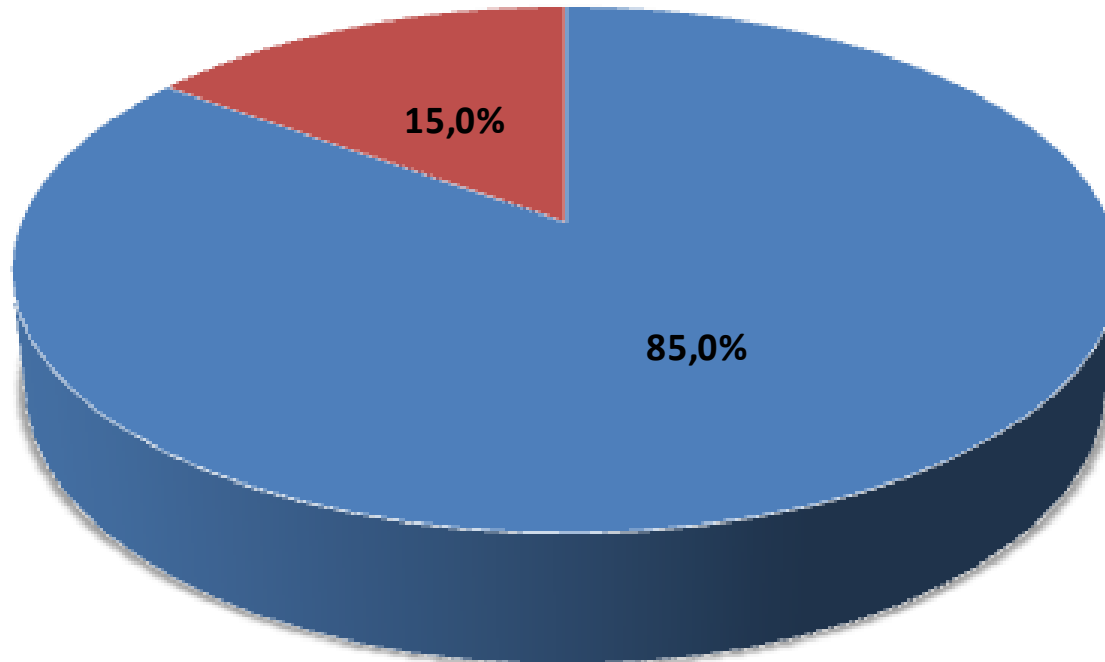
5. Forma de Atuação

Pesquisa

Perfil da Consultoria no Brasil



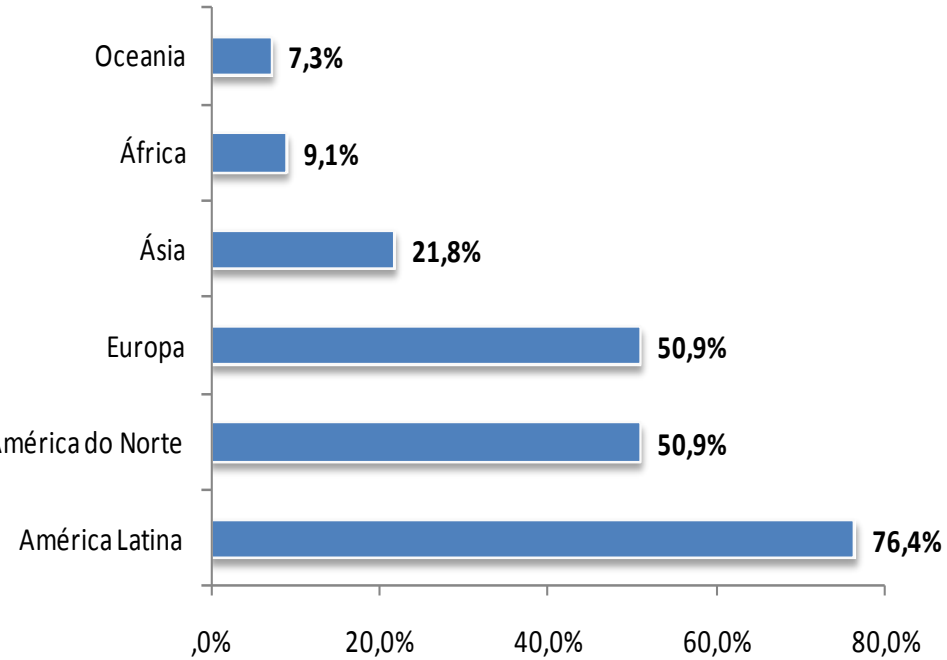
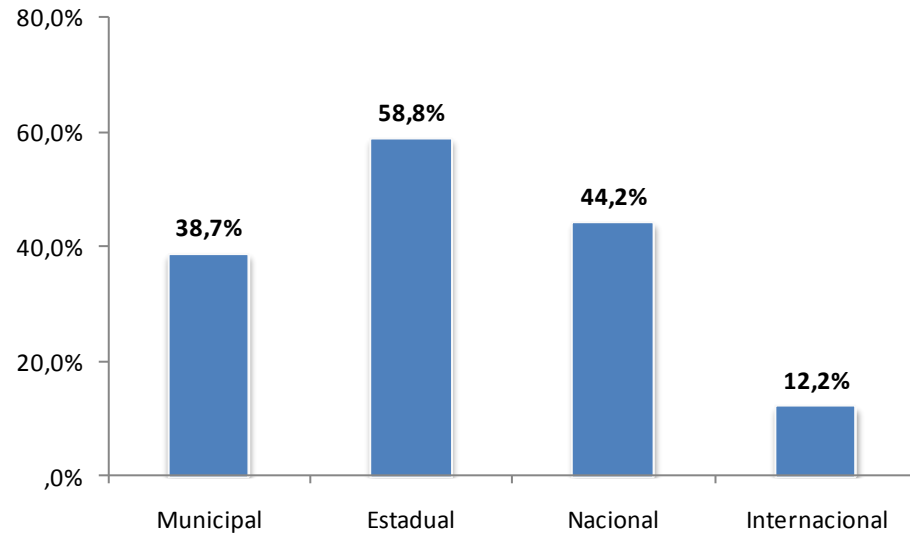
5.2 Tendência crescente por estruturas independentes



■ Sim ■ Não



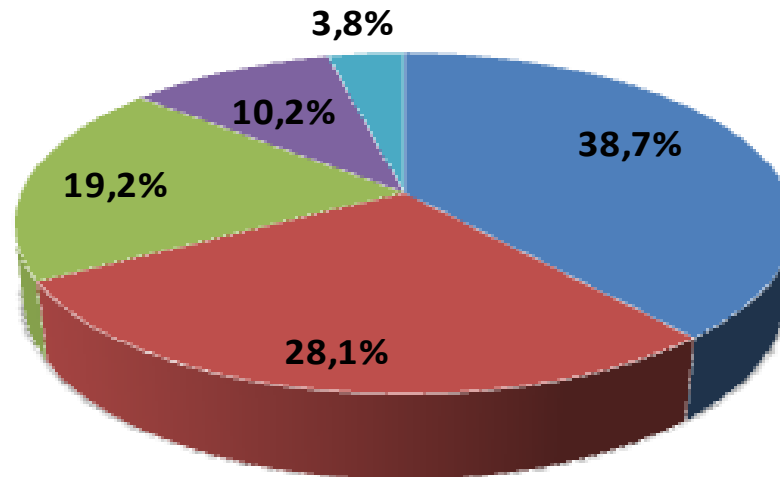
5.6 Âmbito geográfico dos serviços de Consultoria



Resposta Múltipla



5.7 Local do exercício da Consultoria



■ Escritório do cliente

■ Escritório individual

■ Outro

■ Home

■ Escritório com outros consultores



6. Remuneração

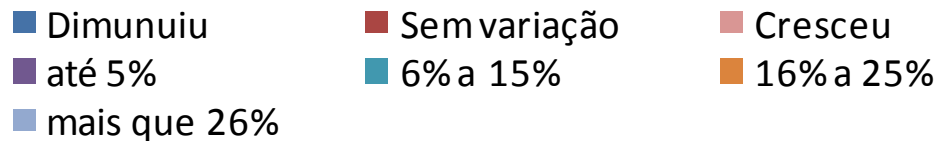
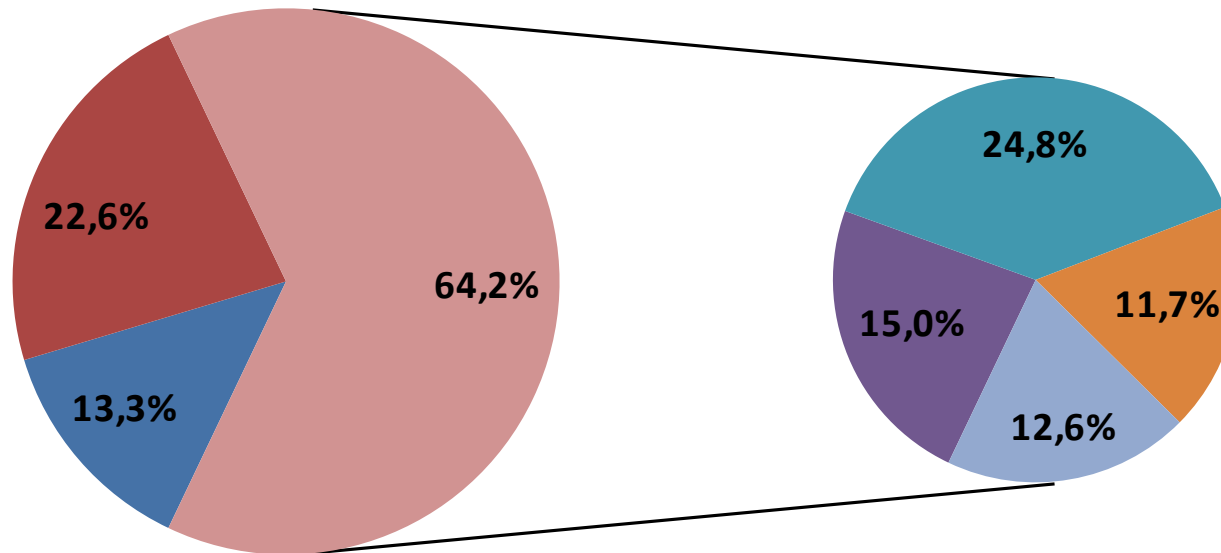


6.2 Honorários praticados em junho/2011 (R\$/ hora)

Atividade	Na Cidade Sede	Fora da Cidade Sede
Consultoria	R\$ 150,00	R\$ 180,00
Treinamento (Cursos/seminários/workshops)	R\$ 160,00	R\$ 200,00
Palestras/ Conferências de 2 a 3 horas	R\$ 600,00	R\$ 700,00
Coaching	R\$ 250,00	R\$ 350,00



6.7 Variação do faturamento entre jan/junho 2010 e jan/junho 2011



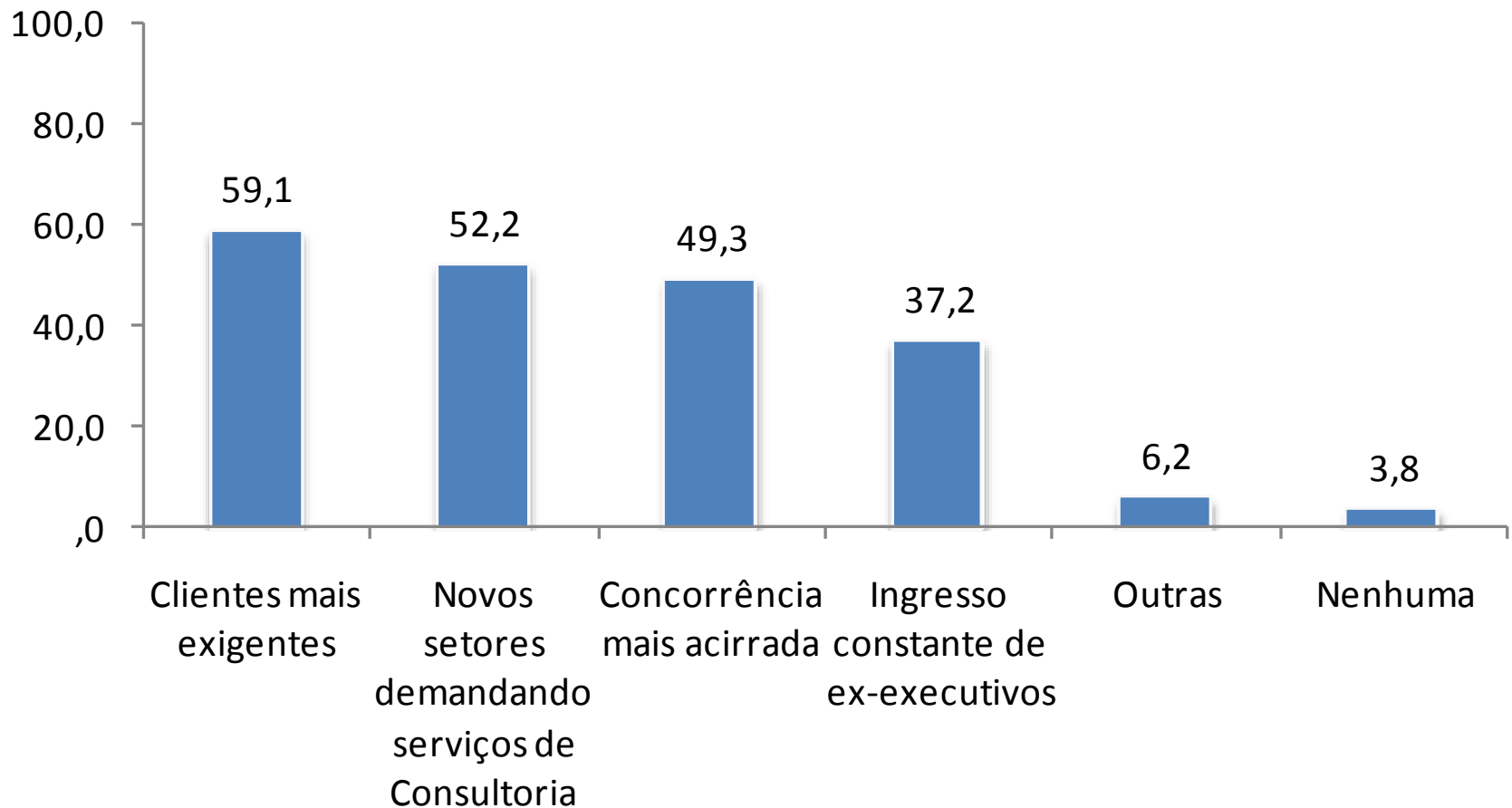
7. Relacionamento com o cliente

Pesquisa

Perfil da Consultoria no Brasil



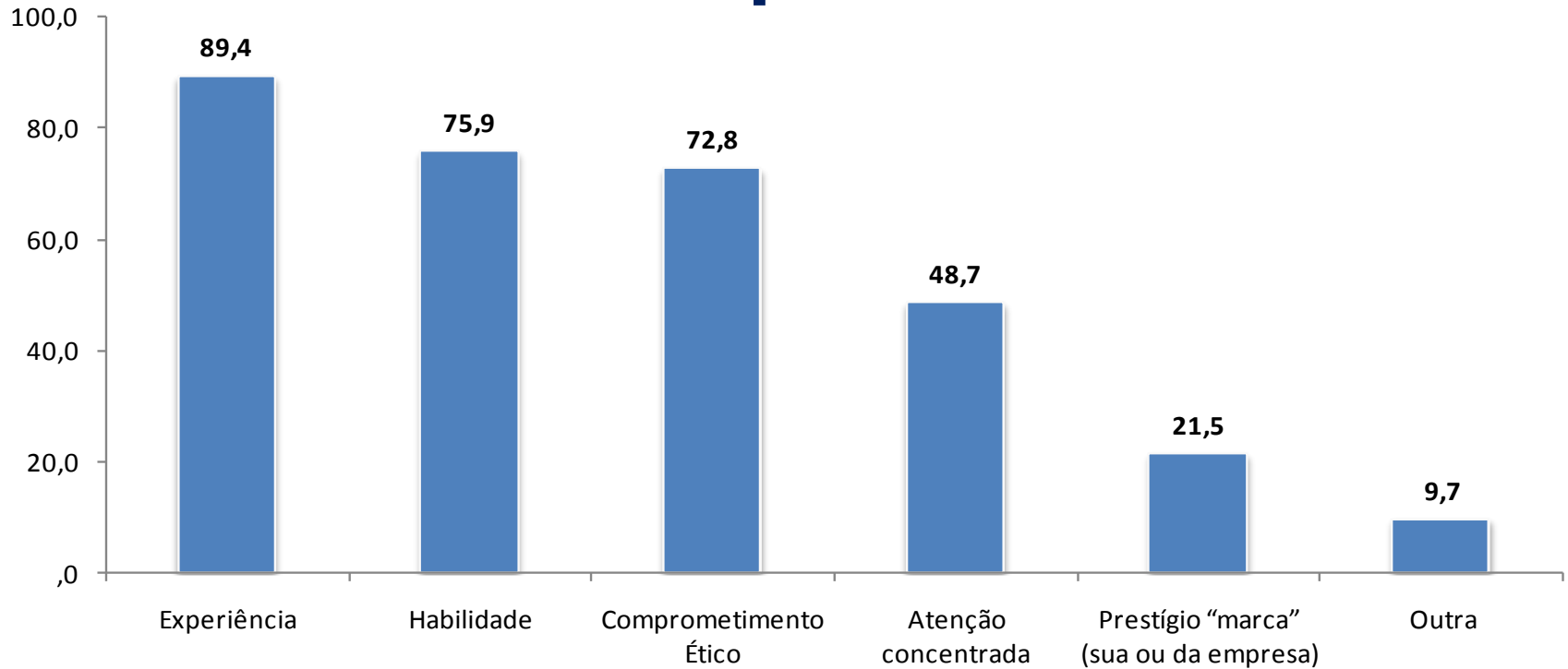
7.2 Mudanças observadas no mercado



Resposta Múltipla



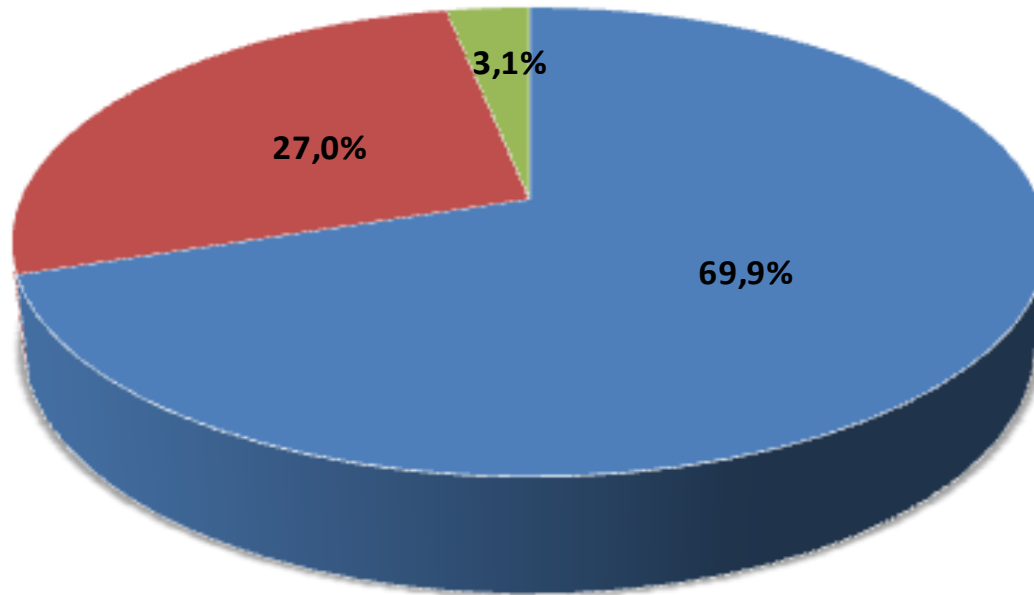
7.3 O Consultor: expectativas do cliente



Resposta Múltipla



7.5 Tendência da demanda das MPMEs por serviços de Consultoria



■ Crescendo ■ Estável ■ Diminuindo



8. Sinopse e Interpretação dos Dados



8.1. A Pesquisa indicou que- independente de sexo- os Consultores têm mais de 30 anos, representando o sexo feminino cerca de 30 % do total, e também confirma que o mercado valoriza, quando não exige, a Experiência como fator determinante na contratação desses profissionais. Mas a atividade ainda é dos atuantes mais recentes: três em cada quatro tem menos de 10 anos de Consultoria;

8.2. O profissional, embora venha dos setores de Serviço e Indústria, acaba por se envolver nas atividades de Treinamento, registrando uma conveniência, se não necessidade, de aliar aos seus conhecimentos de Consultor, na área de Gestão, por exemplo, recursos didáticos e tecnologia de comunicação apropriada e eficiente;

8.3. Também surgem como características relevantes o fato de, embora a maioria prefira um trabalho quase individual , sua atividade se ampara em grupos de trabalho e de outros consultores em equipe, pelo menos durante a vigência de um Projeto. Com isso, pode-se inferir, também, que a necessidade crítica do Consultor ser eficiente e exitoso faz o trabalhar em equipe- provavelmente multidisciplinares, desenvolvendo habilidades sociais de comunicação pessoal, liderança de reuniões e de coaching de consultores agregados;



8.4.É relevante indicar que a maioria dos Consultores está satisfeita com sua atividade (70%), com um baixíssimo índice de insatisfação (0,9 %).

8.5. Os serviços prestados são geralmente desempenhados em mais de uma empresa (84%) , comprovando, mais um vez, a postura independente, talvez até generalista e multifocada da Consultoria nacional. Com isso, o Consultor se apresenta- essa nossa leitura- , como um profissional na área de apoio ao diagnóstico e solução de problemas organizacionais- técnicos ou não-, o que requer autonomia para definir com o cliente o problema real e o momento da solução. E trabalhando, como vimos, em equipe, pode sempre suprir eventual carência de conhecimento especializado, através de outros Consultores.

Aliás, o olhar descomprometido de fora para dentro do Consultor pode, com certeza, agregar valor ao trabalho e isso- ocorre-nos-, até deveria ser convenientemente aproveitado no marketing, promoção e venda de seus serviços;



8.6. Com atuação predominante em âmbito estadual, esse Consultor trabalha, com frequência, no próprio escritório do Cliente em serviços de planejamento e gestão de finanças e recursos humanos, mais na área de Serviços, em mercados emergentes- bastante promissores, em nossa opinião-, das MPMEs, do 3º Setor, turismo, lazer, cultura, transporte, esporte, saúde e agronegócios;

8.7. A venda de serviços é resultado, na maioria das vezes, da Indicação de clientes e de outros Consultores, acentuando o chamado “marketing viral” como, provavelmente, o mais efetivo, garantindo um faturamento anual de R\$ 300.000,00(em cerca de 58 %);

Pesquisa

Perfil da Consultoria no Brasil



8.8. Os valores dos honorários praticados, atualmente, estão, na faixa de 150/180 reais por hora, um pouco mais para o Coaching, em torno de, R\$ 250,00;

8.9. As propostas de serviços sempre incluem cronogramas físico-financeiro, indicação da equipe envolvida no Projeto , destacando-se, ainda, o termo de confidencialidade e multa por atraso de pagamento ou rescisão de contrato; e

8.10. Finalmente, a maioria dos consultores acredita no crescimento da demanda por esses serviços, firmando-se, cada vez mais, como atividade autônoma e definida às já tradicionais de Contadores, Advogados, Médicos, Engenheiros, Arquitetos e outras mais.

Queremos crer- e o Perfil o demonstra- que a Consultoria vem sendo cada vez mais aceita pelas Organizações públicas e privadas, resultado da difusão periódica do seu campo de atividades, funções e contribuições, pela importante atuação individual e marcante de Consultores por meios próprios(boletins, informes) e presença com destaque nos meios de comunicação em matérias e entrevistas (LAR/PJ).



Concepção e Coordenação
Luiz Affonso Romano e Paulo Jacobsen

Apoio Técnico e Comercialização
Daiane Catuzzo e Rosani Coelho

Análises Estatísticas
Rogério Garber e Sérgio Santos

Apoio Institucional
IBEF Diretoria de Consultoria Organizacional
Conselho Regional de Administração – CRA/RJ

Informações e contatos:

Aliar Consultoria e Desenvolvimento (54) 3021 1148 e daiane@aliarconsultoria.com.br

Luiz Affonso Romano (21) 2244 2386 e (11) 2368 2181
romano@luizaffonsoromano.com

Pesquisa

Perfil da Consultoria no Brasil

