

# 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

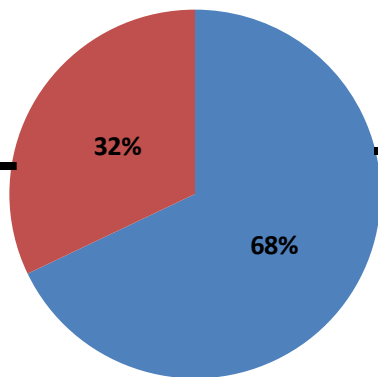
Pesquisa

Perfil da Consultoria no Brasil



# 3.1

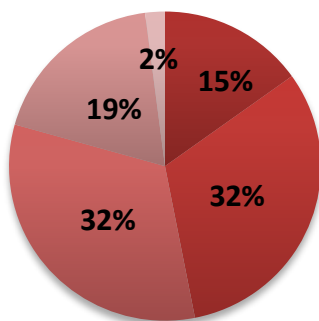
## Sexo



■ Masculino ■ Feminino

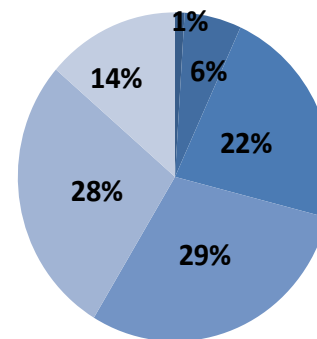
Base:452

## Faixa Etária



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

## Faixa Etária

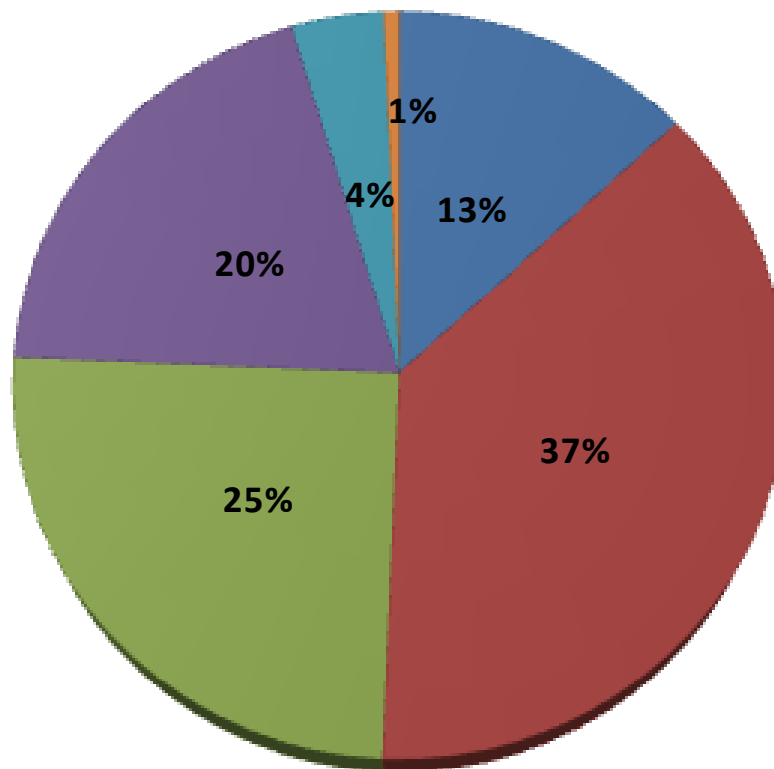


- até 24 anos
- 25 a 30 anos
- 31 a 40 anos
- 41 a 50 anos
- 51 a 60 anos
- Acima de 61 anos





## 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



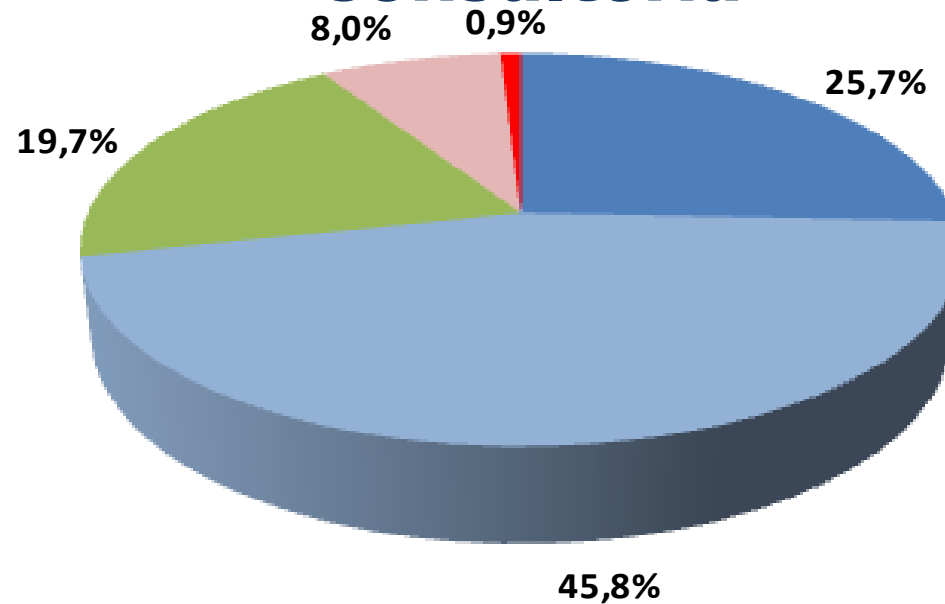
# 4. Atuação Profissional

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



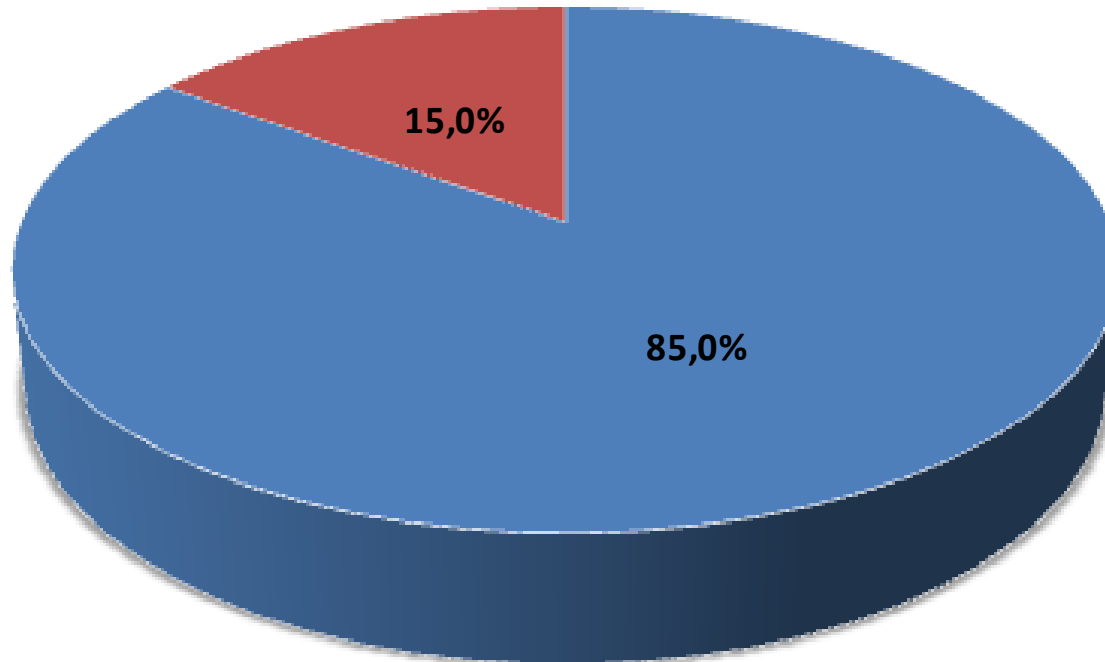
# 5. Forma de Atuação

Pesquisa

Perfil da Consultoria no Brasil



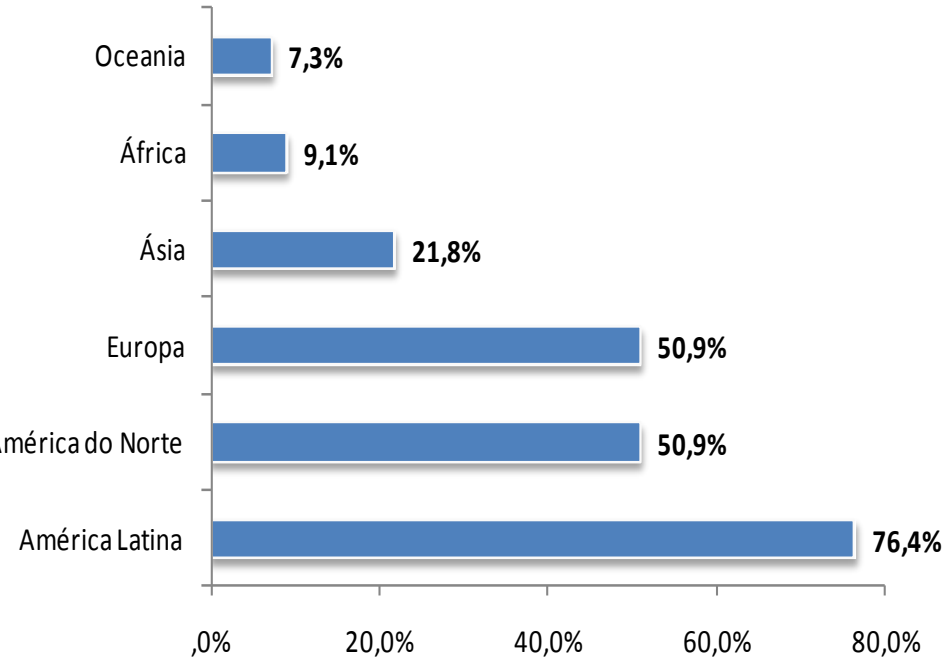
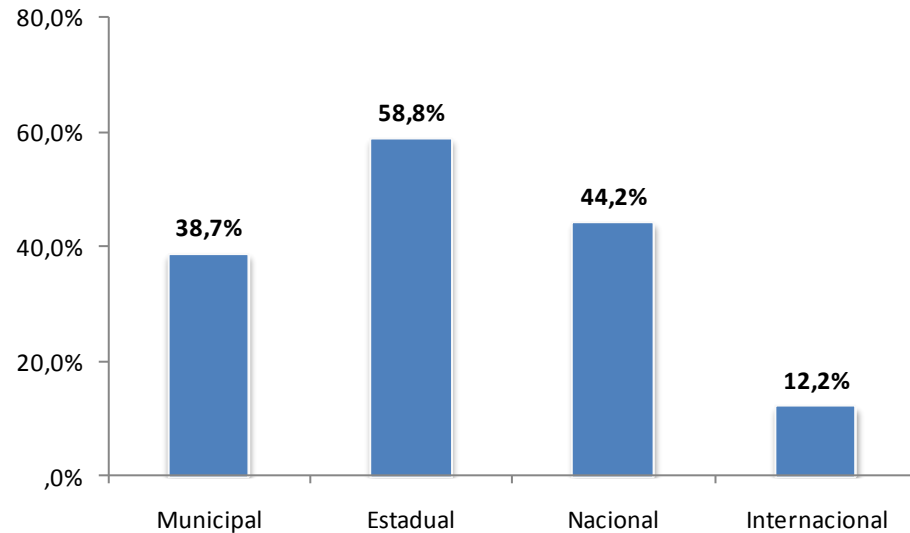
## 5.2 Tendência crescente por estruturas independentes



■ Sim ■ Não



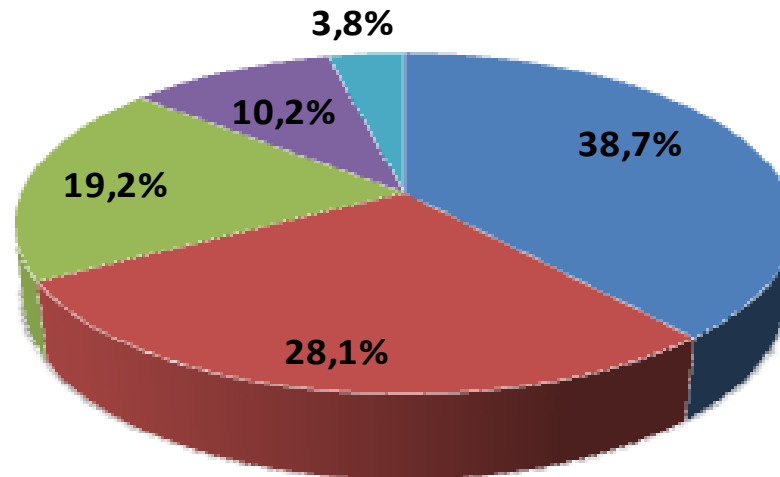
# 5.6 Âmbito geográfico dos serviços de Consultoria



Resposta Múltipla



## 5.7 Local do exercício da Consultoria



■ Escritório do cliente

■ Escritório individual

■ Outro

■ Home

■ Escritório com outros consultores





# 6. Remuneração

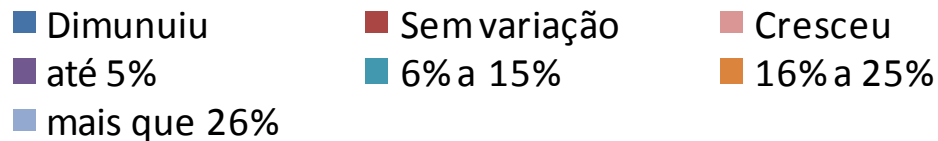
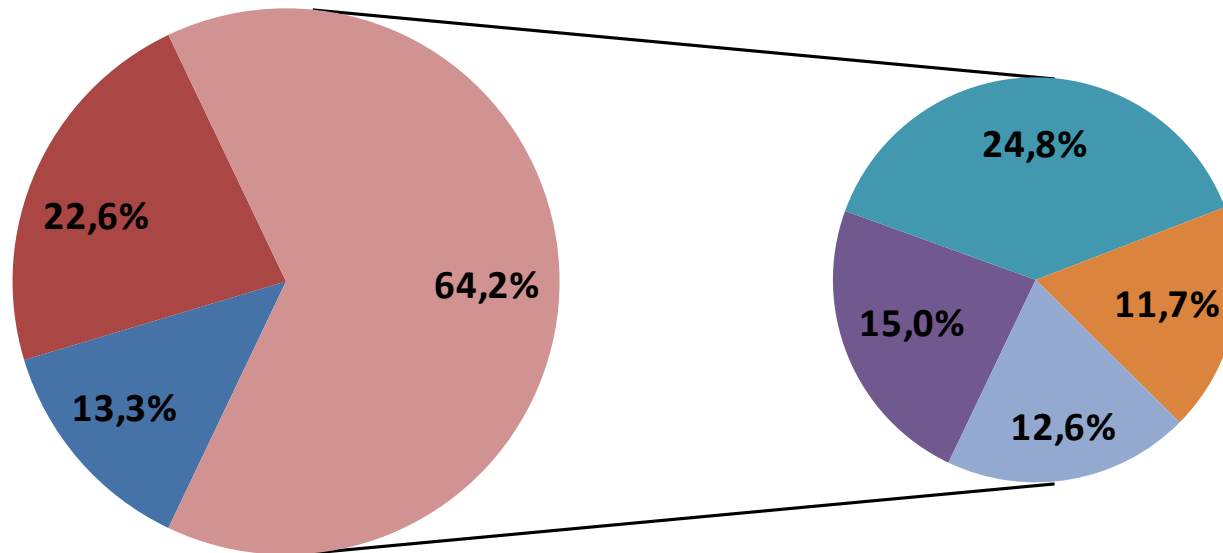


## 6.2 Honorários praticados em junho/2011 (R\$/ hora)

| 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



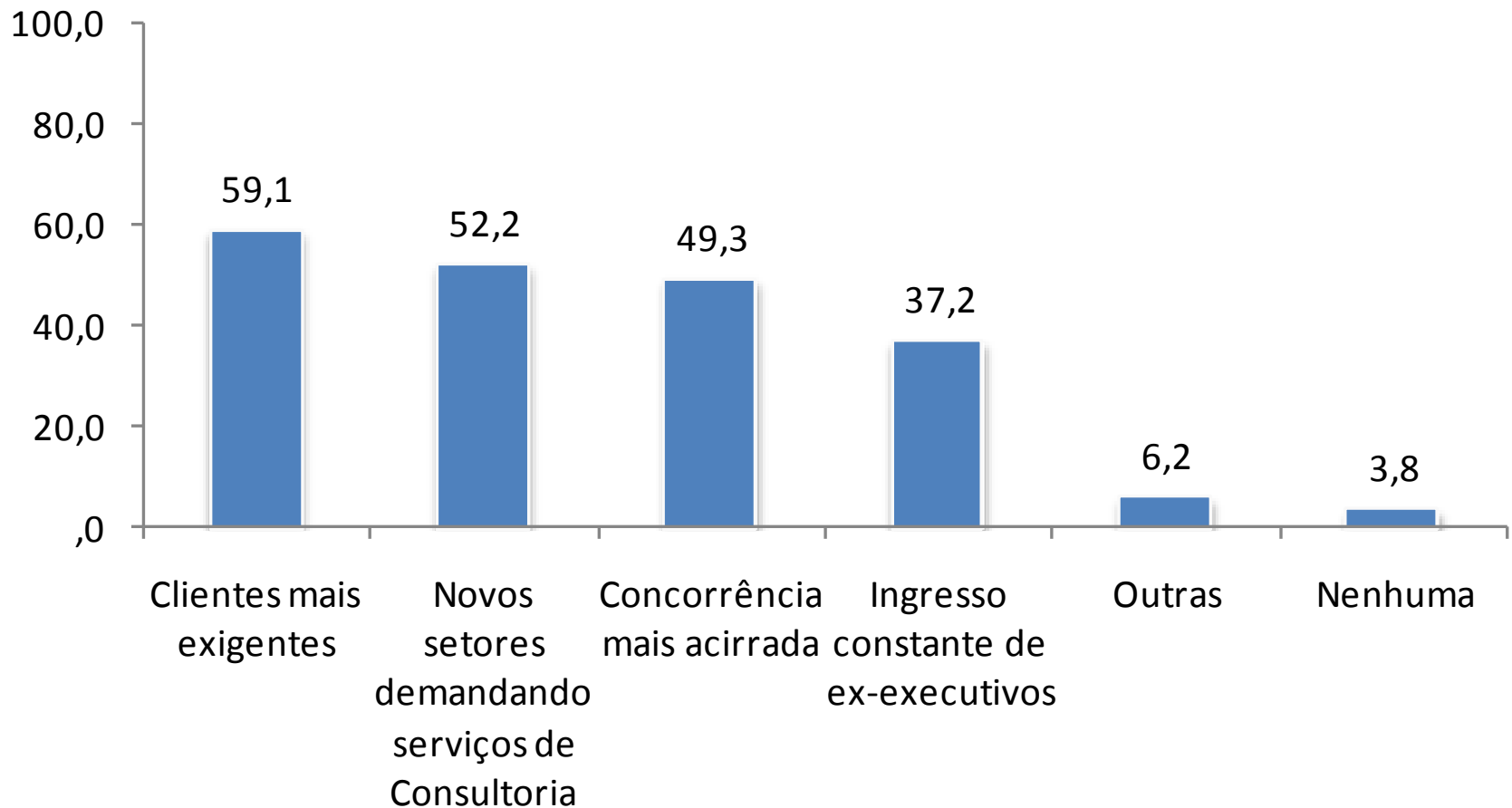
# 7. Relacionamento com o cliente

Pesquisa

Perfil da Consultoria no Brasil



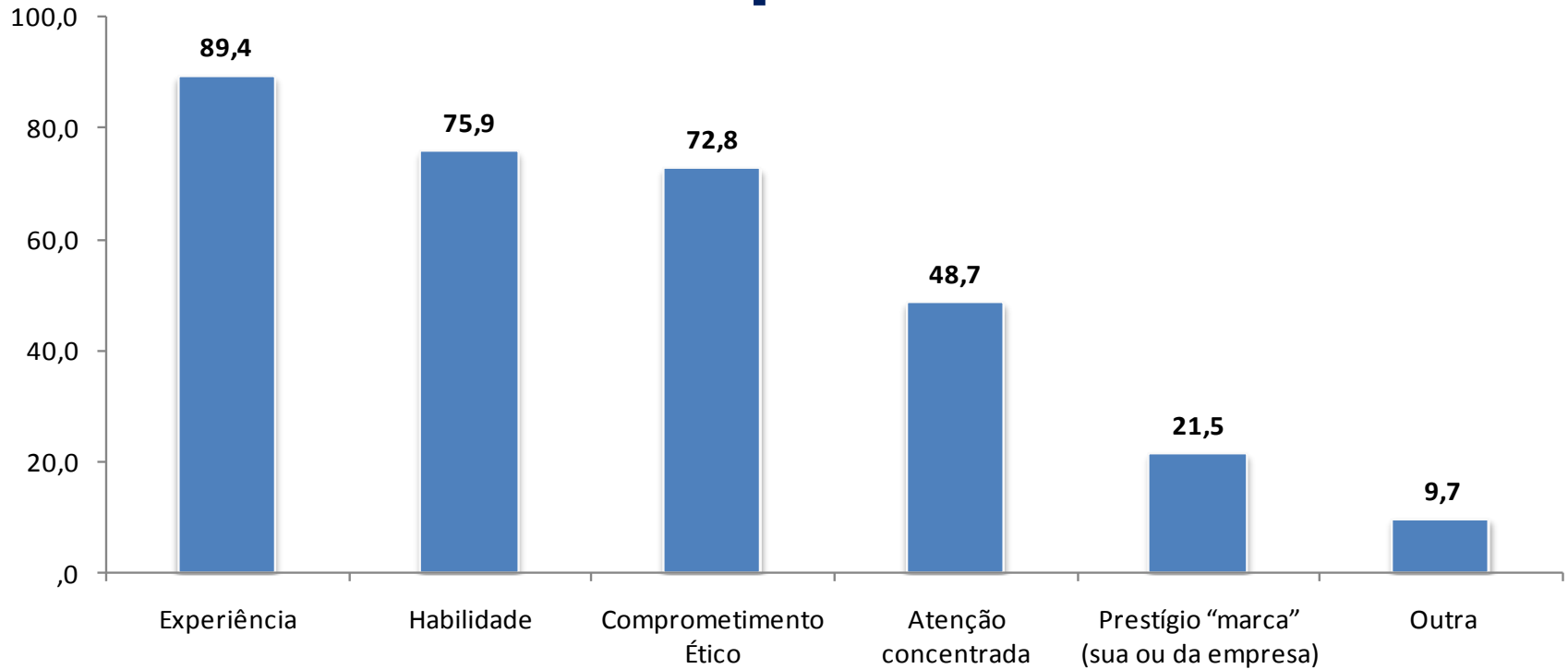
## 7.2 Mudanças observadas no mercado



Resposta Múltipla



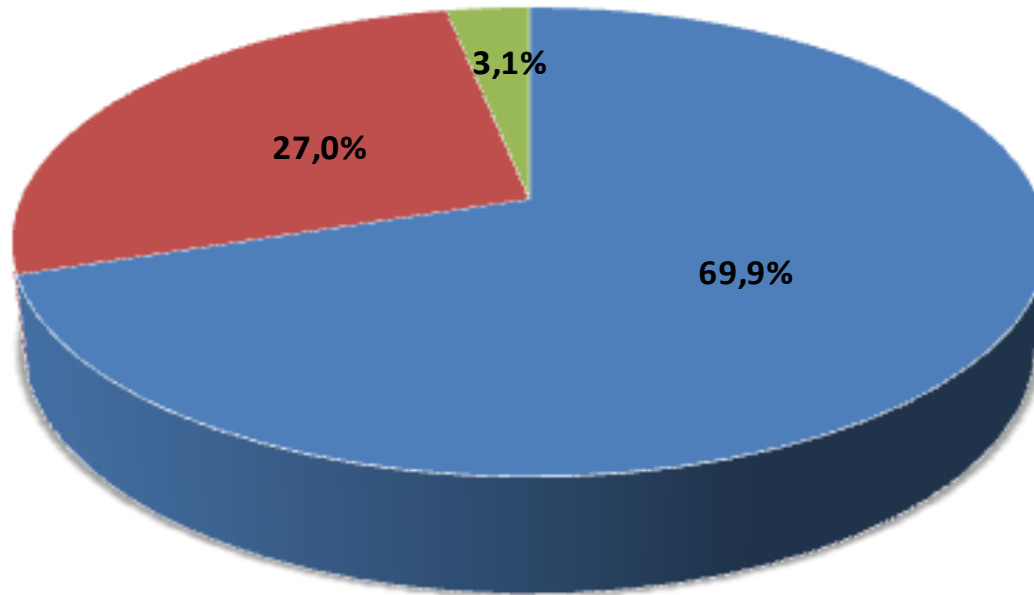
## 7.3 O Consultor: expectativas do cliente



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](mailto:daiane@aliarconsultoria.com.br)

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

Pesquisa

**Perfil da Consultoria no Brasil**

