

# Consultoria ou utilidade empresarial?

Assim como os médicos, os consultores precisam ser remunerados para dar uma “opinião preliminar”



Assim como um médico trata seus pacientes com hora marcada e cobra por isso, seja um especialista, clínico geral de um convênio ou até do SUS, os profissionais do segmento de consultoria deveriam ter uma conduta semelhante.

No caso da IMAM Consultoria, frequentemente somos consultados a elaborar uma proposta (normalmente não remunerada) para resolver determinados assuntos do cliente. Na maioria

das vezes, isso envolve visitar suas instalações, fazer entrevistas/reuniões com duração não inferior a um dia que geram um diagnóstico preliminar que possibilita a elaboração da proposta. Isto quando não há o deslocamento a outros estados, nem sempre reembolsado pelo potencial cliente com a alegação que isto faz parte do marketing, ou melhor, despesas de pré-venda.

Alguns até questionam: “Mas vocês não farão um diagnóstico? Com quantas pessoas? Qual o prazo?” Como as

grandes consultorias normalmente têm acesso direto à diretoria, quando percebem que há potencial de se realizar negócios, investem pesado no diagnóstico preliminar.

Ao propor o pagamento de honorário do dia do consultor, existem os que comparam-nos com o fornecedor A ou B de equipamentos, que fazem demonstração de tal equipamento deixando-o por uma semana ou mais no cliente. Outros levam um notebook e, após observar a situação, já propõem



## Por mais simples que seja o escopo de uma proposta, com ela em mãos o cliente já recebeu o caminho das pedras

a solução. Como fazer isto sem antes analisar as características e necessidades de cada cliente?

Projetos elaborados por vendedores de equipamentos de Movimentação e Armazenagem de Materiais “enchem” o armazém com estruturas porta-paletes, e simplesmente não se preocupam com áreas de recebimento, picking ou expedição e nem com a localização dos itens e a circulação das pessoas.

Nenhum médico, seja clínico geral ou especialista, faz isto de graça ou rapidamente, sem exames laboratoriais, a menos que os sintomas realmente indiquem para um quadro muito simples.

Por mais simples que seja o escopo de uma proposta, com ela em mãos o cliente já recebeu o caminho das pedras, que até serve para orientar sua equipe interna o que deve ser feito, ou então e, inclusive, servir de base para solicitar junto às outras consultorias o mesmo conteúdo apresentado por nós.

Hoje qualquer solução envolve a aplicação de um software, seja para otimizar os níveis de estoque, localização ou para gerar cenários alternativos. Isto tem um preço e requer profissionais especializados.

Como um médico, o consultor estudou e vivenciou inúmeras experiências teóricas e práticas que o tornaram apto

a oferecer com segurança uma solução a determinado cliente.

Alguns clientes ainda solicitam a visita de um consultor, até mesmo insistentemente e com urgência, para receber uma proposta, e depois não mais o atende, nem mesmo para dar feedback. Passa a ignorá-lo ou simplesmente informa que as propostas estão em análise.

Isto deveria ser esclarecido pelo cliente no ato da consulta: “Preciso fazer um estudo de viabilidade. Para isso ou contratamos uma empresa de consultoria com larga vivência e experiência (e comprovada) ou vamos admitir um temporário ou funcionário que, com base em sua proposta, irá tentar resolver este problema. Isto até aparecer outro problema e ele ser deslocado para a nova função”.

Em resumo, o problema (causa) ficará lá a espera de um outro especialista, que dedicará seu tempo e conhecimento.

Honorários de consultoria não podem ser comparados aos BDI - Benefícios e Despesas Indiretas - de decoradores de ambiente que, já por hábito de mercado, recebem comissões pela indicação ou especificação.

Portanto, avalie melhor a sua necessidade e tome a melhor decisão. [ ]