



Reinaldo Moura
é fundador
do Grupo IMAM

PONTO DE VISTA

O valor de uma consultoria

Como mensurar o esforço para se desenvolver uma solução inovadora e eficiente

Muitos clientes, ao solicitar e receber uma proposta de consultoria, surpreendem-se ao comparar o valor do trabalho versus o prazo de entrega (o que inclui o prazo de execução). Assim como no processo de terceirização, os clientes deveriam elaborar uma especificação detalhada dos serviços (escopo) que desejam contratar, mesmo que em uma segunda fase de equalização das propostas ajustem o escopo.

A solução de uma consultoria não está necessariamente relacionada ao tempo em que os consultores permanecem no cliente e o número de pessoas envolvidas, pois, na maior parte das vezes, as soluções dependem do know-how adquirido há anos e dos momentos de inspiração que geram o “insight” e iluminam as melhores soluções.

Para adquirir competência, o consultor estudou e desenvolveu incontáveis projetos adquirindo conhecimento, experiência e sabedoria, mas como levar em conta isso tudo?

Qual o resultado que o consultor proporcionará à empresa contratante? Isso equivale ao mesmo valor (investimento) a ser levado em consideração na remuneração?

Portanto, a busca por uma solução ideal e o valor de uma consultoria não dependem do esforço na coleta de informações ou mapeamento de processos, ou na mera dedicação de horas, mas sim da dedicação sobre a identificação de alternativas e ideias que muitas vezes parecem

inviáveis na fase inicial mas que podem vir a se tornar grandes diferenciais competitivos.

Um dos pilares de uma boa consultoria está na metodologia, o “caminho das pedras” que levará as empresas a alcançar os resultados mais rapidamente e com maior segurança.

Às vezes o profissional conhece as melhores práticas do mercado, mas não sabe como tirar a empresa da situação atual e colocá-la no estágio proposto, dando muitas voltas para atingir os objetivos, quando os atinge. O desenvolvimento de uma metodologia é fruto de anos de lições aprendidas e aperfeiçoamentos, ou seja, quanto mais antiga a empresa de consultoria maior é a probabilidade dela deter uma boa metodologia.

O fato de ter como ponto de partida uma boa metodologia significa aumentar a probabilidade de sucesso do projeto, minimizando riscos.

Cuidado quando comparar duas propostas de consultoria. Como qualquer comparação de propostas e orçamentos, tenha certeza de que está havendo uma equalização dos serviços propostos e das competências oferecidas, pois o barato pode sair caro, sendo o custo horário um indicador muito perigoso para esta decisão.

Assim, seguir uma metodologia e implementar uma solução convencional é uma estratégia que pode ser mensurada, mas pensar “fora da caixa” e assumir riscos na tentativa de uma solução inovadora, que pode ser o diferencial, é um valor difícil de ser mensurado. Pense nisto! []

Cuidado quando
comparar
duas propostas
de consultoria.
Tenha certeza de
que está havendo
uma equalização
dos serviços
propostos e das
competências
oferecidas