

**PESQUISA de HONORÁRIOS e
TENDÊNCIAS da CONSULTORIA no
BRASIL
10ª edição- 2009**

Av. Paulista, 326 – Conj. 77 – Bela Vista
CEP 01310-902 – São Paulo – SP
Fone/Fax: 11 3289-4152/3262 1897
ibco@ibco.org.br - www.ibco.org.br

INSTITUTO BRASILEIRO DOS CONSULTORES DE ORGANIZAÇÃO

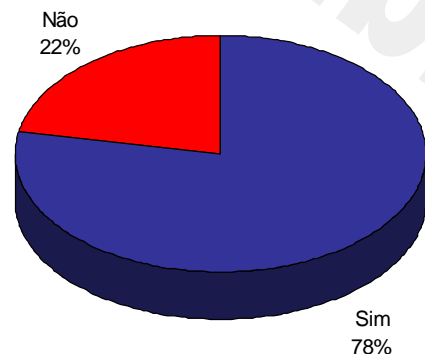


Honorários para Consultoria – ISS e Despesas

Para 72% dos respondentes, os valores informados incluem o ISS. A quase totalidade dos respondentes (96%) cobram adicionalmente a hospedagem, mais de três quartos (78%) o deslocamento porta a porta e cerca de 62% as horas de trabalho não presenciais. Apenas 20% dos respondentes cobram adicionalmente o atendimento telefônico e / ou eletrônico.

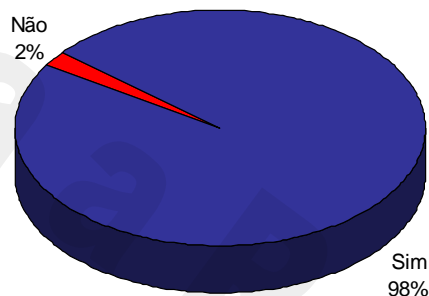
Honorários – Valores Cobrados Adicionalmente

Deslocamento porta a porta



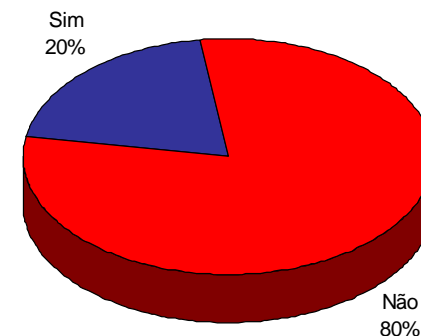
Base: 132 respostas

Hospedagem



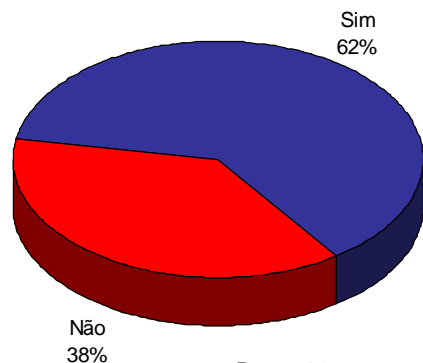
Base: 135 respostas

Atendimento telefônico e/ou eletrônico



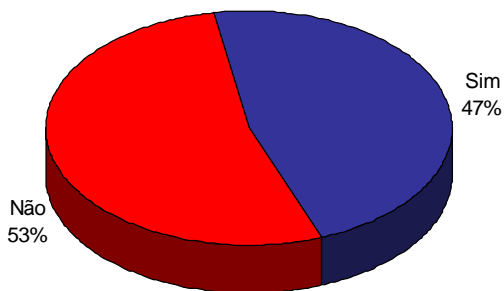
Base: 110 respostas

Horas de trabalho não presenciais



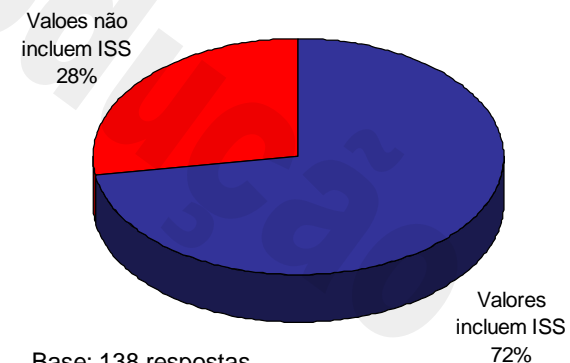
Base: 125 respostas

Contrato prevê aviso prévio e multa rescisória



Base: 128 respostas

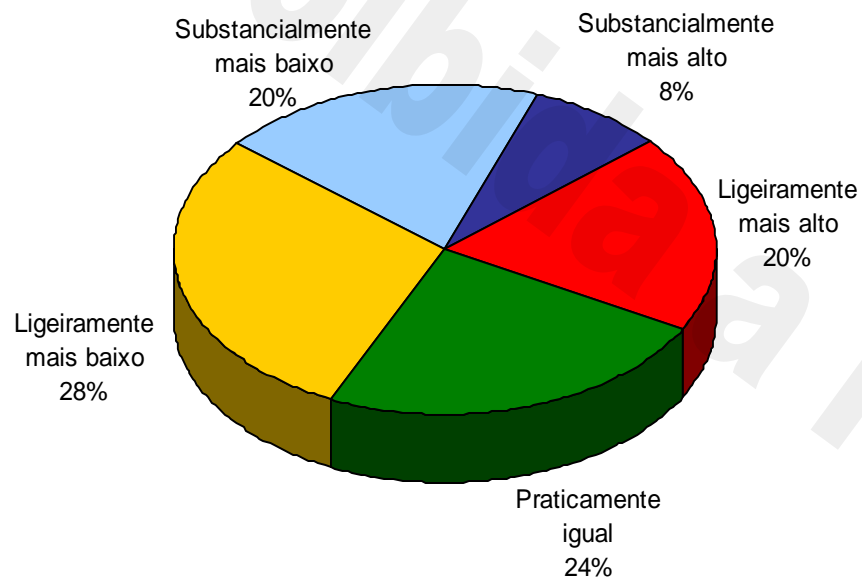
ISS de Honorários



Base: 138 respostas

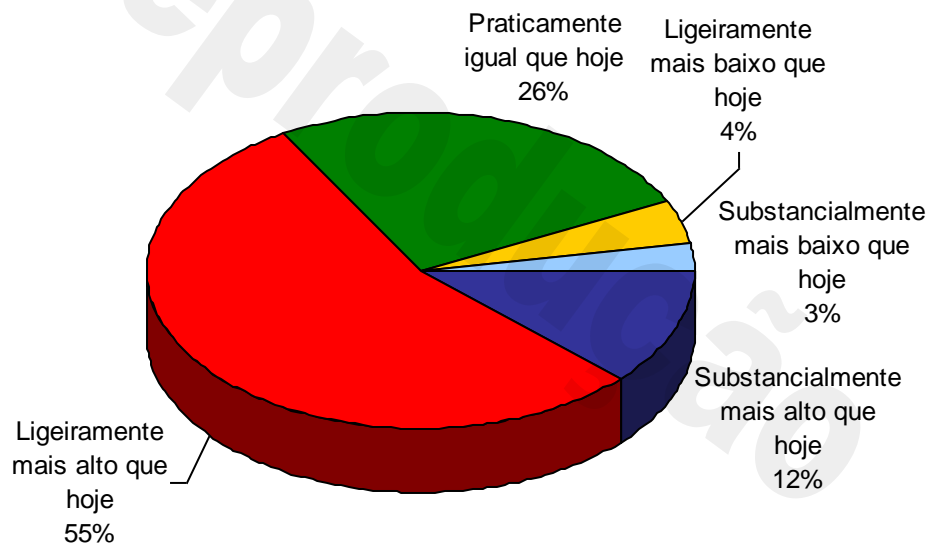
Apenas 28% dos respondentes afirmaram ter um volume de negócios mais alto do que em março de 2008, para 29% dos quais este volume é substancialmente mais alto. Dos 138 respondentes, 48% apresentam volume de negócios mais baixo que o verificado em março de 2008 e 20% declararam que este volume é substancialmente mais baixo. Com relação ao futuro, cerca de 67% dos respondentes acreditam que o volume nos próximos seis meses será maior do que o atual, sendo que apenas 12% confia que será substancialmente mais alto.

Volume de negócios



Volume de negócios atual comparado com o de março de 2008

Base: 138 respostas



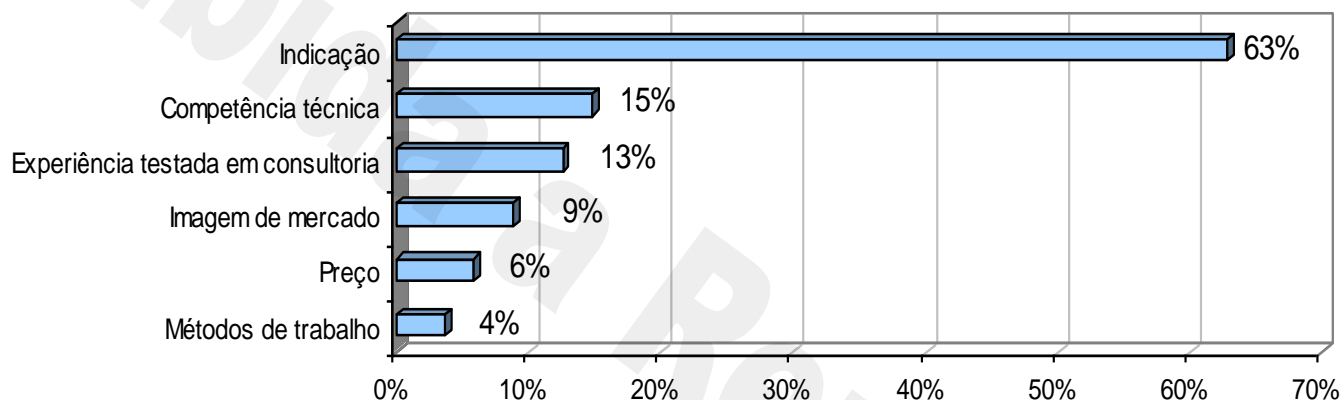
Perspectiva para o volume de negócios nos próximos 6 meses

Base: 141 respostas

De acordo com 63% dos 142 respondentes, a indicação é o critério mais importante para a seleção de consultoria. Em seguida, a competência técnica e a experiência testada em consultoria (15% e 13% respectivamente) são apontados como os critérios mais importantes. Dos pesquisados, o que se apresenta menos importante na visão dos respondentes são os métodos de trabalho utilizados pela consultoria.

Importância dos critérios para seleção de consultoria

% de Respondentes que Consideram o Critério Mais importante

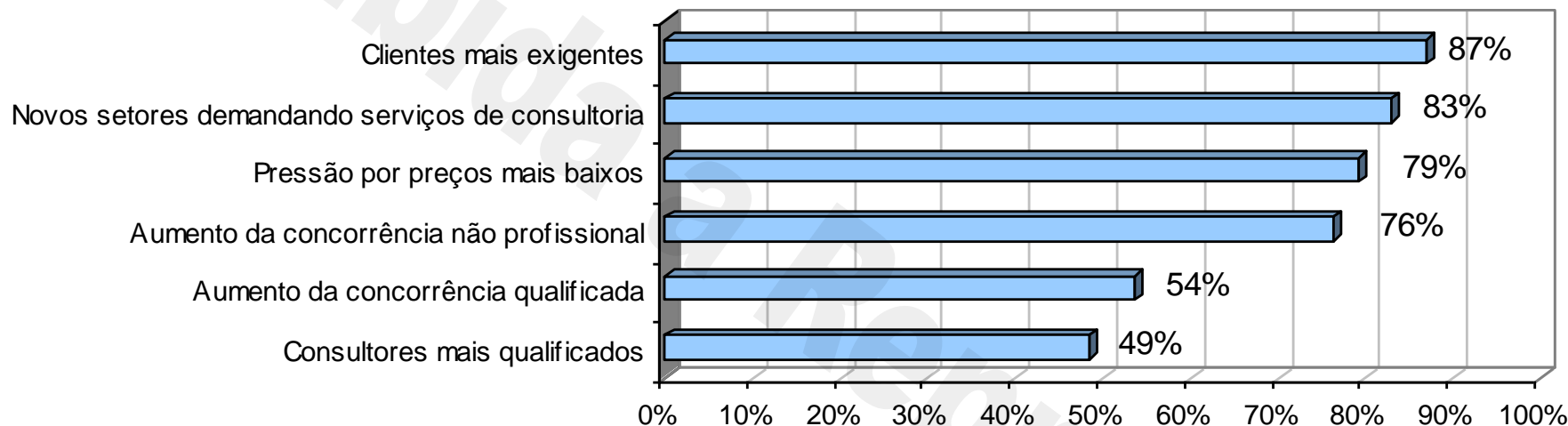


Base: 142 respostas (a soma dos percentuais ultrapassa 100% pois cada respondente assinalou mais de um critério diferente)

Critério	Mais importante	Segundo mais importante	Terceiro mais importante	Quarto mais importante	Quinto mais importante	Sexto mais importante	Total	Respostas
Indicação	63%	10%	8%	4%	6%	9%	100%	145
Competência técnica	15%	32%	20%	15%	12%	7%	100%	135
Preço	6%	18%	16%	17%	17%	26%	100%	135
Imagem de mercado	9%	17%	20%	19%	22%	13%	100%	135
Métodos de trabalho	4%	7%	14%	19%	26%	31%	100%	136
Experiência testada em consultoria	13%	13%	26%	23%	14%	11%	100%	135

É mais forte entre os respondentes a percepção de que os clientes estão ficando mais exigentes, com a concordância de 87%, e de que há novos setores demandando serviços de consultoria com concordância de 83% dos respondentes. Um pouco mais abaixo (79%), os respondentes parecem perceber que há certa pressão por preços/valores mais baixos e que há um aumento da concorrência não profissional (76%).

Percepção sobre tendências para o mercado brasileiro de Consultoria



Tendência	Concorda	Discorda	Respostas
Aumento da concorrência qualificada	54%	46%	112
Aumento da concorrência não profissional	76%	24%	114
Consultores mais qualificados	49%	51%	134
Cientes mais exigentes	87%	13%	137
Pressão por preços mais baixos	79%	21%	135
Novos setores demandando serviços de consultoria	83%	17%	135

É bastante significativa a percepção de que há necessidade de reforço do networking do consultor (96%) e de que a qualidade e a ética são fatores competitivos para os consultores (88%) e que o mercado exige cada vez maior qualificação (88%). Ainda que em menor número, a grande maioria (80%) dos respondentes admite que as tendências exigem mais parcerias corporativas. Os resultados indicam que os respondentes concordam fortemente que os consultores devem se desenvolver em todos os aspectos pesquisados.

Percepção sobre as implicações para os consultores das tendências apontadas



Tendência	Concorda	Discorda	Respostas
Mais investimentos dos consultores em P&D	77%	23%	132
Mercado contratante exigindo mais profissionalização	88%	12%	135
Qualidade e ética como fatores competitivos	88%	12%	136
Necessidade de reforço do networking do consultor	96%	4%	135
Ampliação da atividade de Marketing e Comunicação	79%	21%	133
Alianças estratégicas, fusões e aquisições entre consultores	74%	26%	133
Parcerias em redes corporativas de consultores	80%	20%	134
Redução de custos e recursos	76%	24%	135

Créditos

- **Elaboração do Questionário**

Luiz Affonso Romano e Fábio Meletti de Oliveira Barros

- **Tabulação e Análises**

Fábio Meletti de Oliveira Barros

- **Coordenação**

Luiz Affonso Romano, CMC