Pesquisa Livre
Mercado de Consultoria

Realização: ABRACEM
Abrangência da Pesquisa : Nacional
Público Pesquisado: Consultores independentes e com empresas constituídas.
Abordagem: questionário enviado por e-mail, respondido em plataforma digital.
Número de respondentes: 132

A Abracem tem a alegria de divulgar ao seu público, o resultado da pesquisa livre com abrangência nacional sobre o Mercado de Consultoria. Em algumas questões foram atribuídas opções de múltiplas respostas, possibilitando tornar mais abrangente a visão desse mercado e como ele opera. O objetivo final é fornecer aos **consultores participantes** informações relativas ao perfil dos consultores e das consultorias, áreas e formas de atuação, dados sobre precificação, desafios e expectativas do setor. Ao final estão descritas as conclusões que permitirão um panorama geral do mercado, trazendo reflexões sobre possíveis alternativas para uma mudança de rota e/ou ações que possam minimizar seus impactos.
Finalmente, agradecemos a confiança que foi depositada no nosso trabalho e estaremos ao longo do próximo ano, acompanhando os consultores, disponibilizando informações, apoiando o crescimento e aprendizado constante, apostando numa trajetória profissional vitoriosa.

Nos vemos em 2023. Até lá!

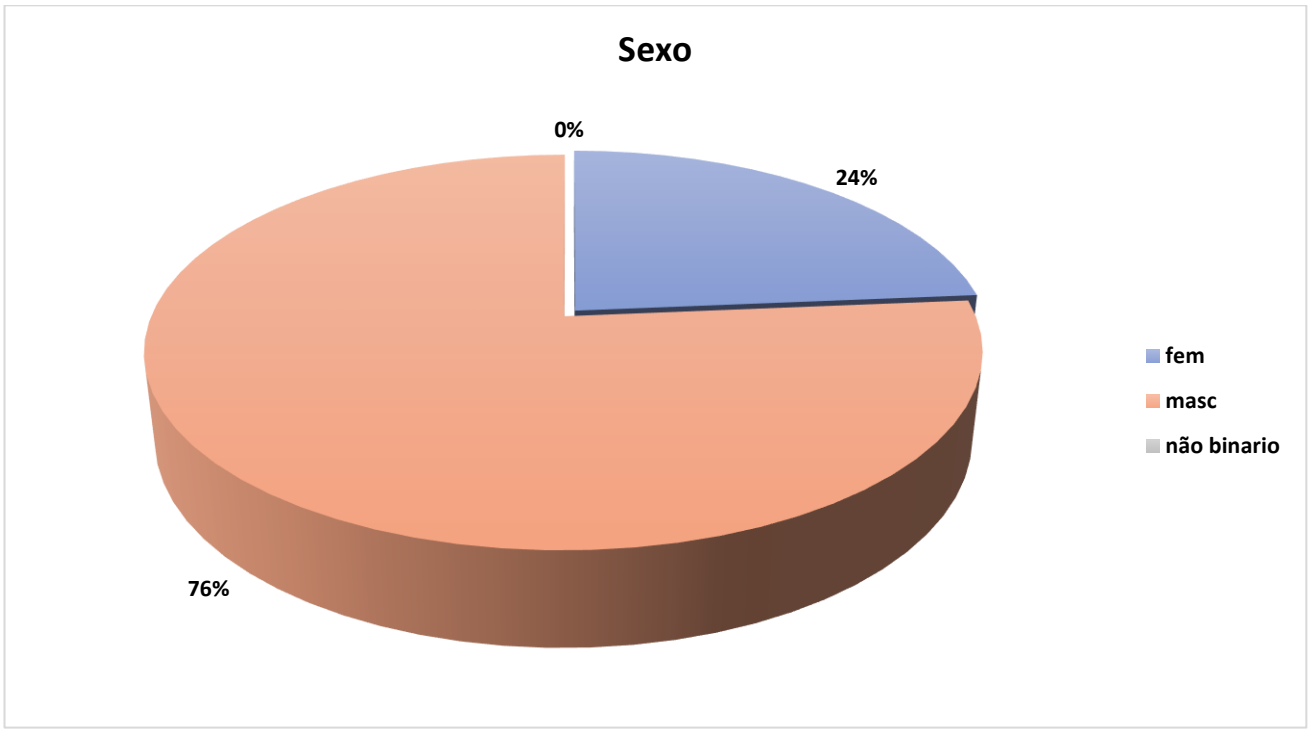
Carlos Medeiros

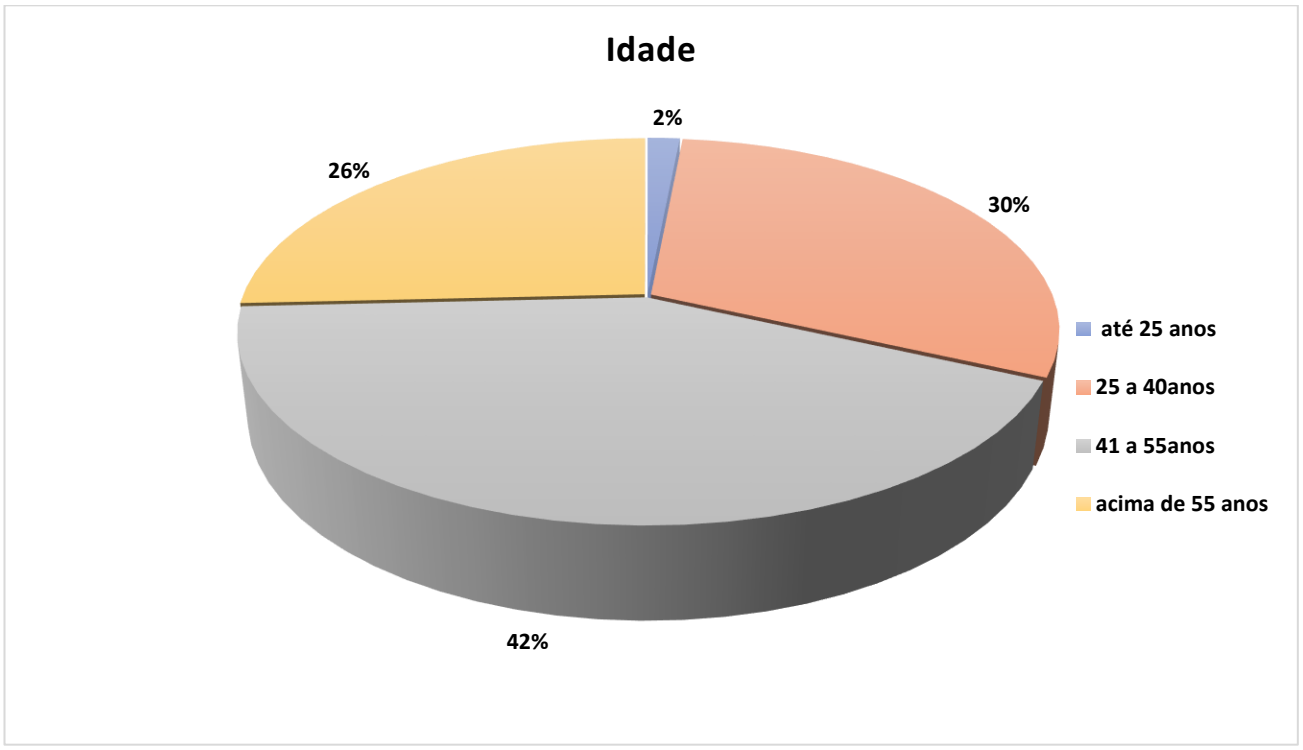
Presidente

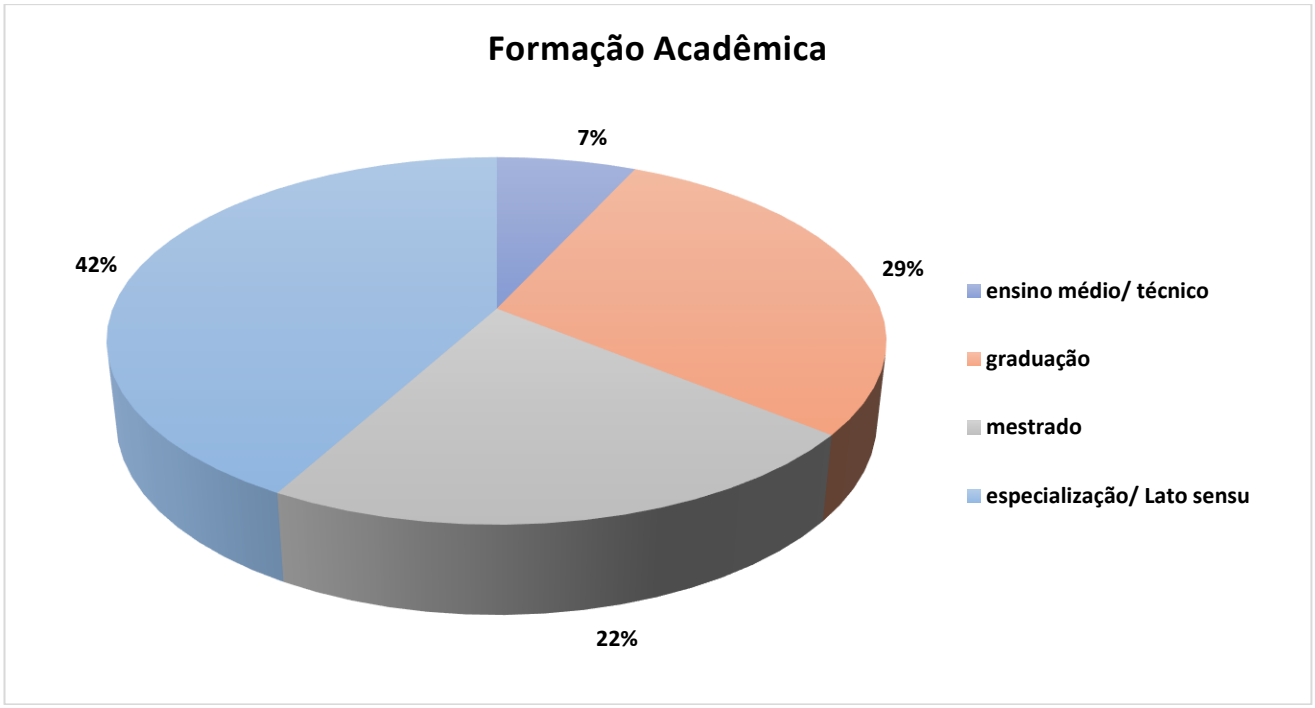
Perfil dos Respondentes

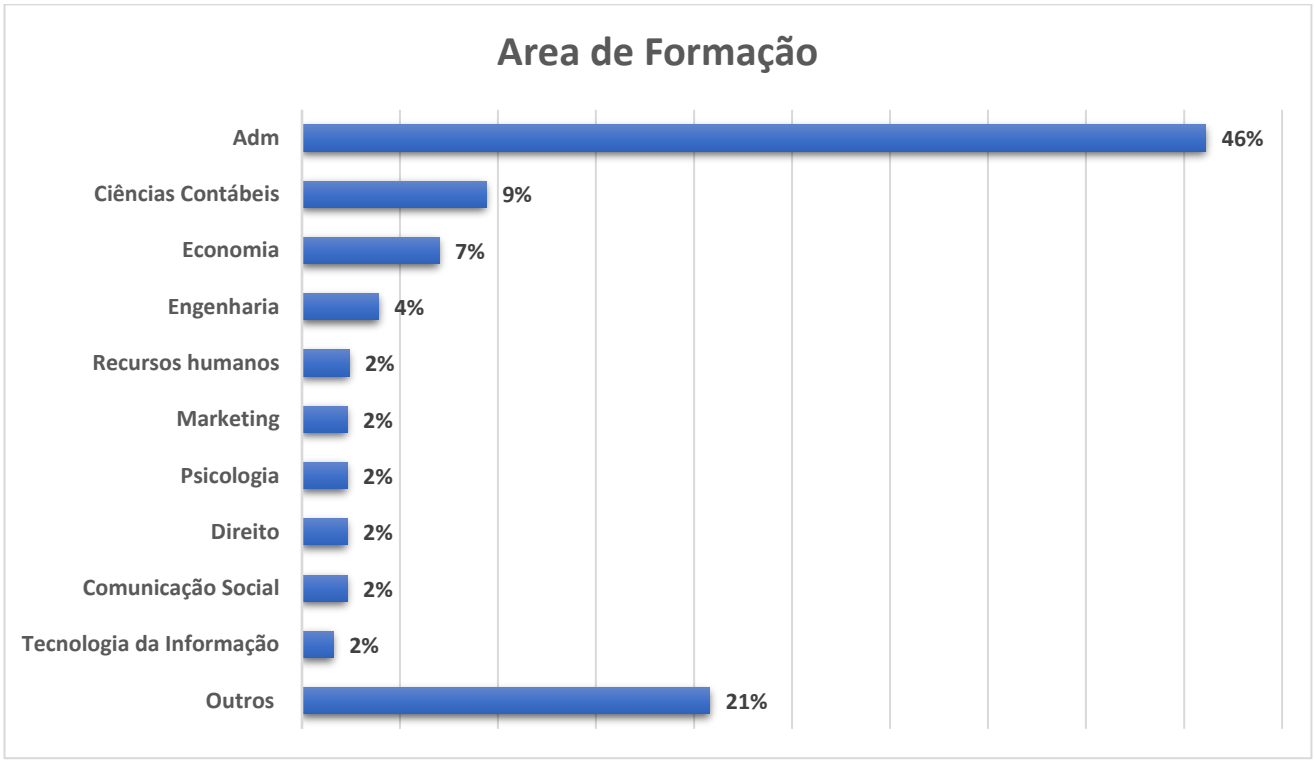
Nesse tópico, serão conhecidos:

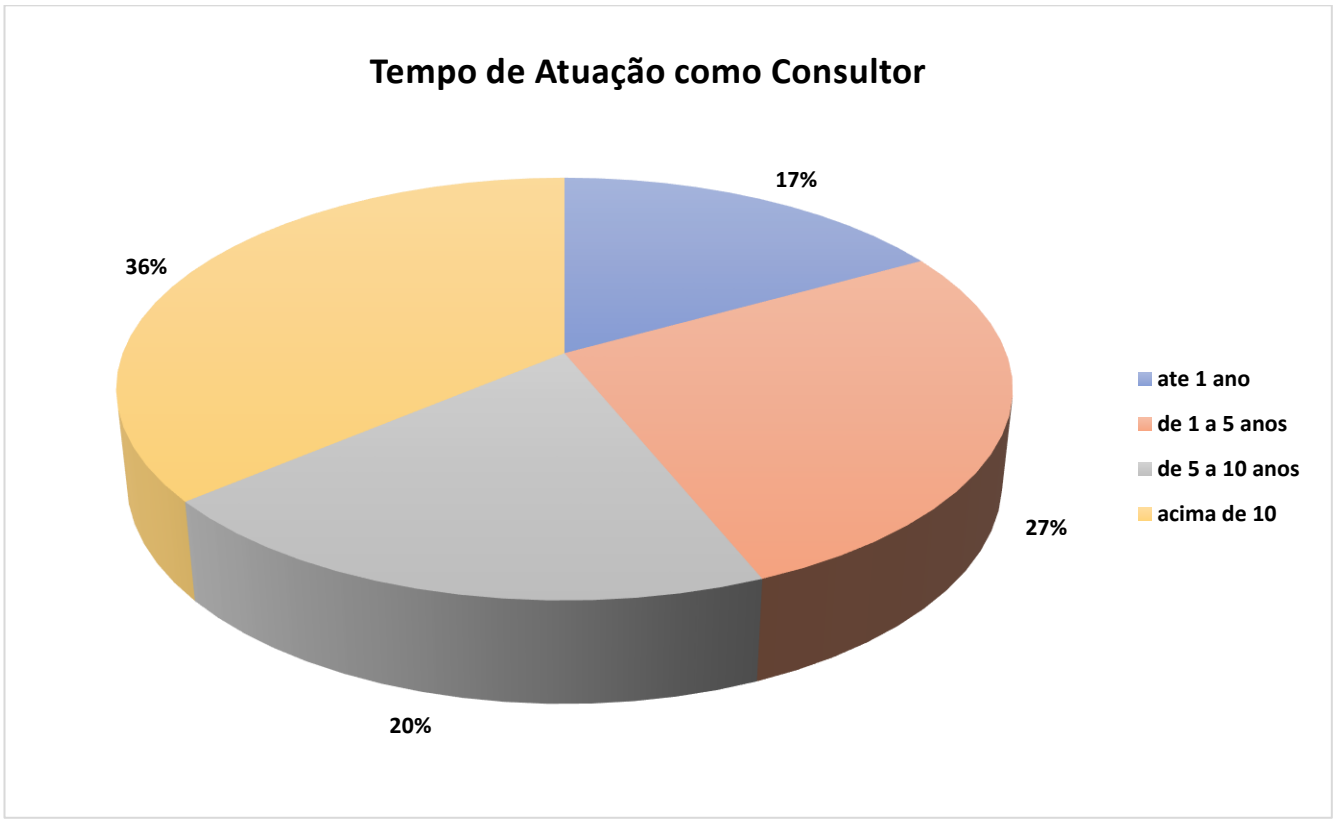
- ✓ Sexo
- ✓ Idade
- ✓ Formação acadêmica e área de formação
- ✓ Tempo de atuação
- ✓ Formalização
- ✓ Cidade/ localização
- ✓ Expectativas de faturamento para 2023
- ✓ Enquadramento tributário

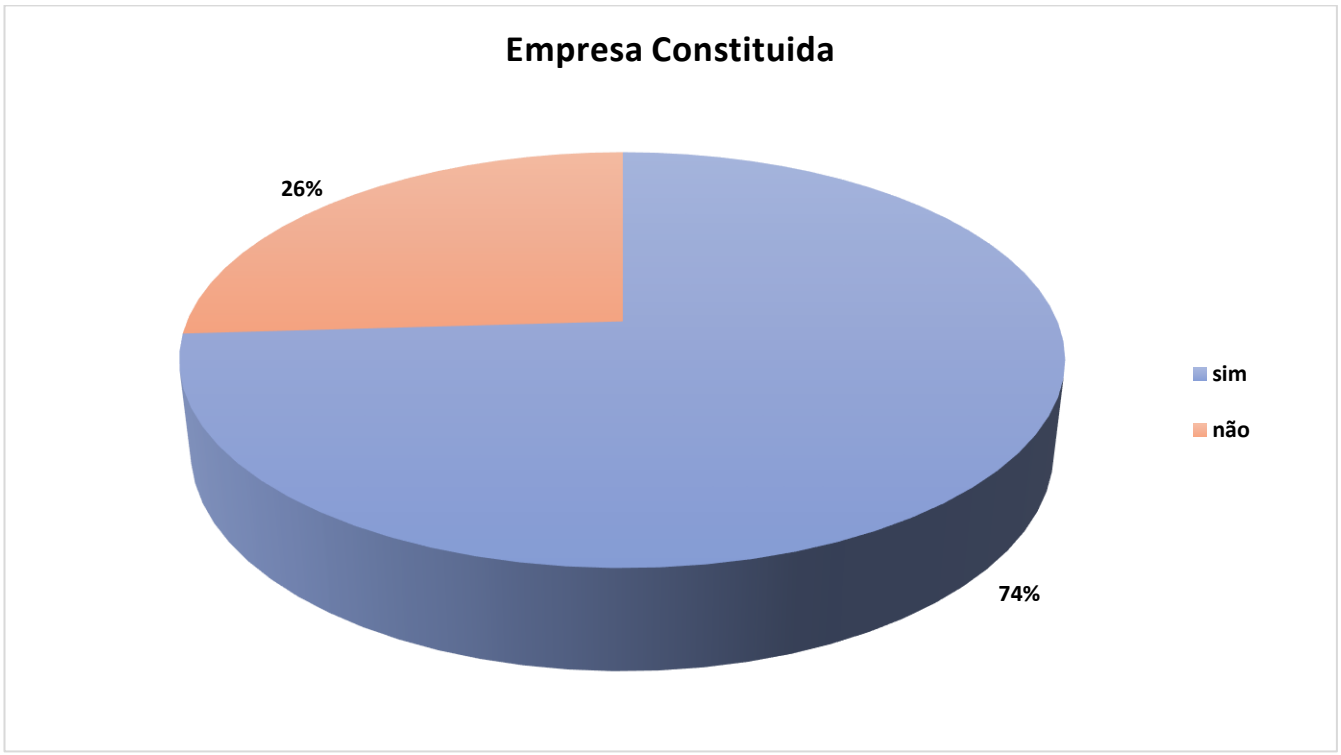

Sexo
0%
24%
76%
fem
masc
não binario

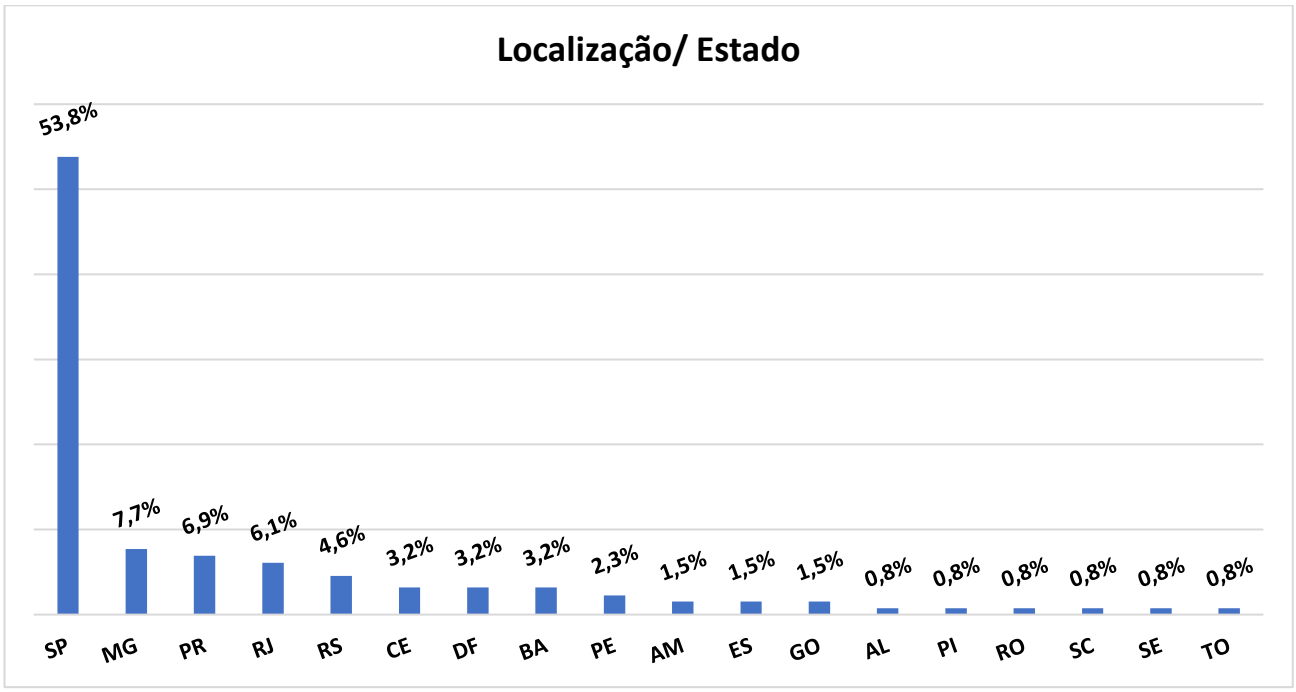

Idade
2%
26%
30%
42%
até 25 anos
25 a 40anos
41 a 55anos
acima de 55 anos

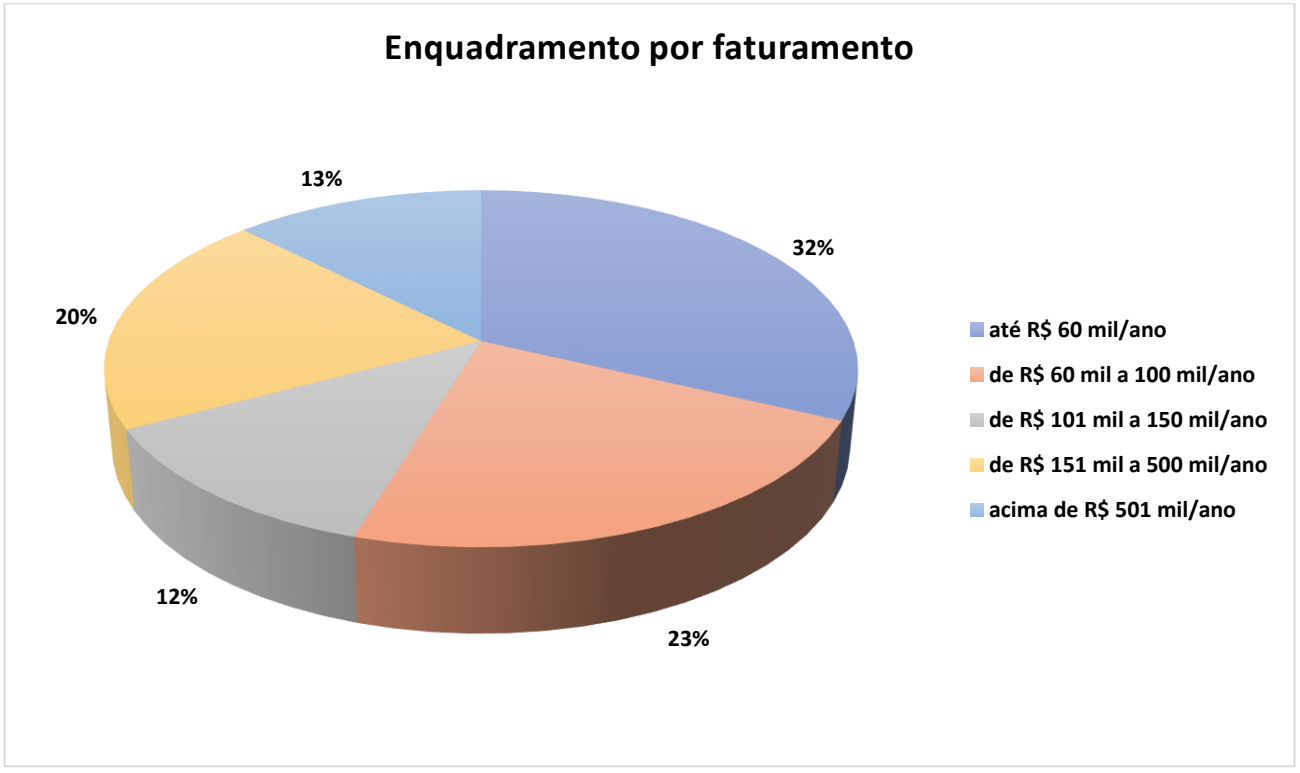

Formação Acadêmica
7%
29%
42%
22%
ensino médio/ técnico
graduação
mestrado
especialização/ Lato sensu

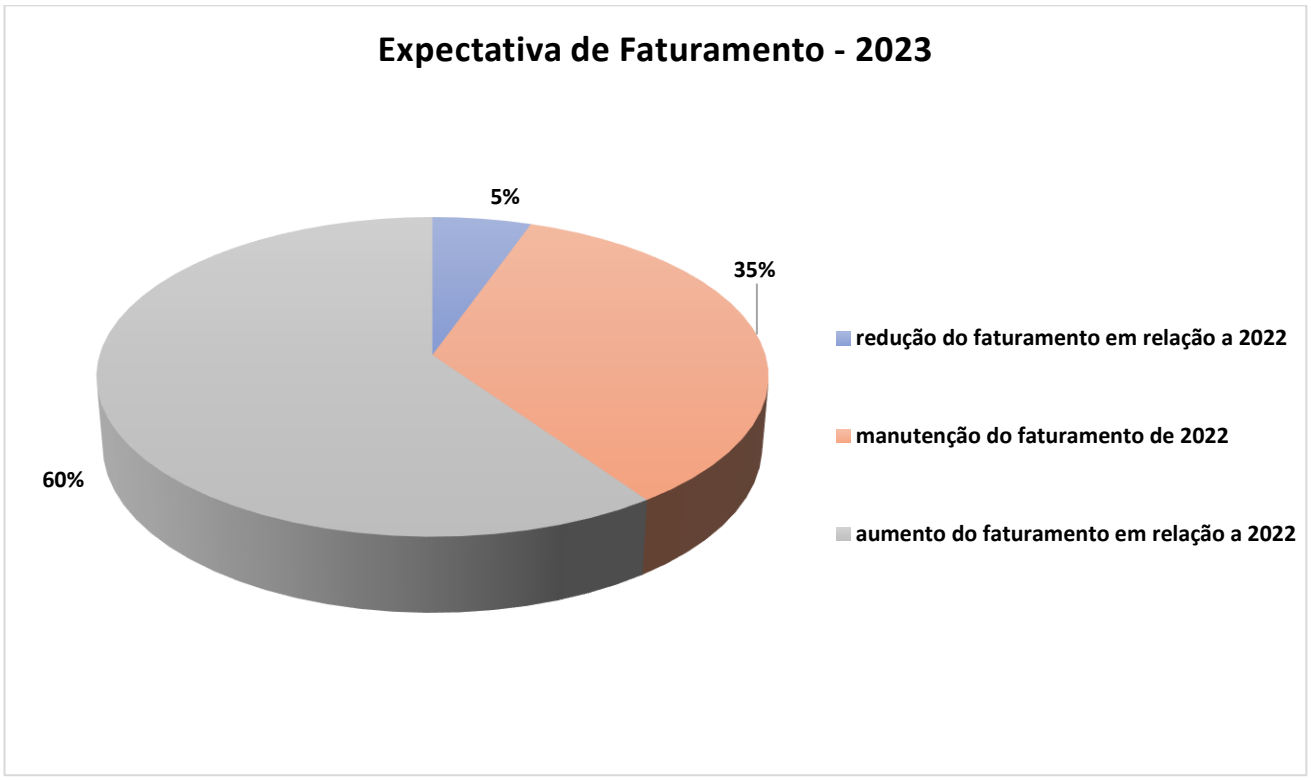

Area de Formação
Adm
46%
Ciências Contábeis
9%
Economia
7%
Engenharia
4%
Recursos humanos
2%
Marketing
2%
Psicologia
2%
Direito
2%
Comunicação Social
2%
Tecnologia da Informação
2%
Outros
21%

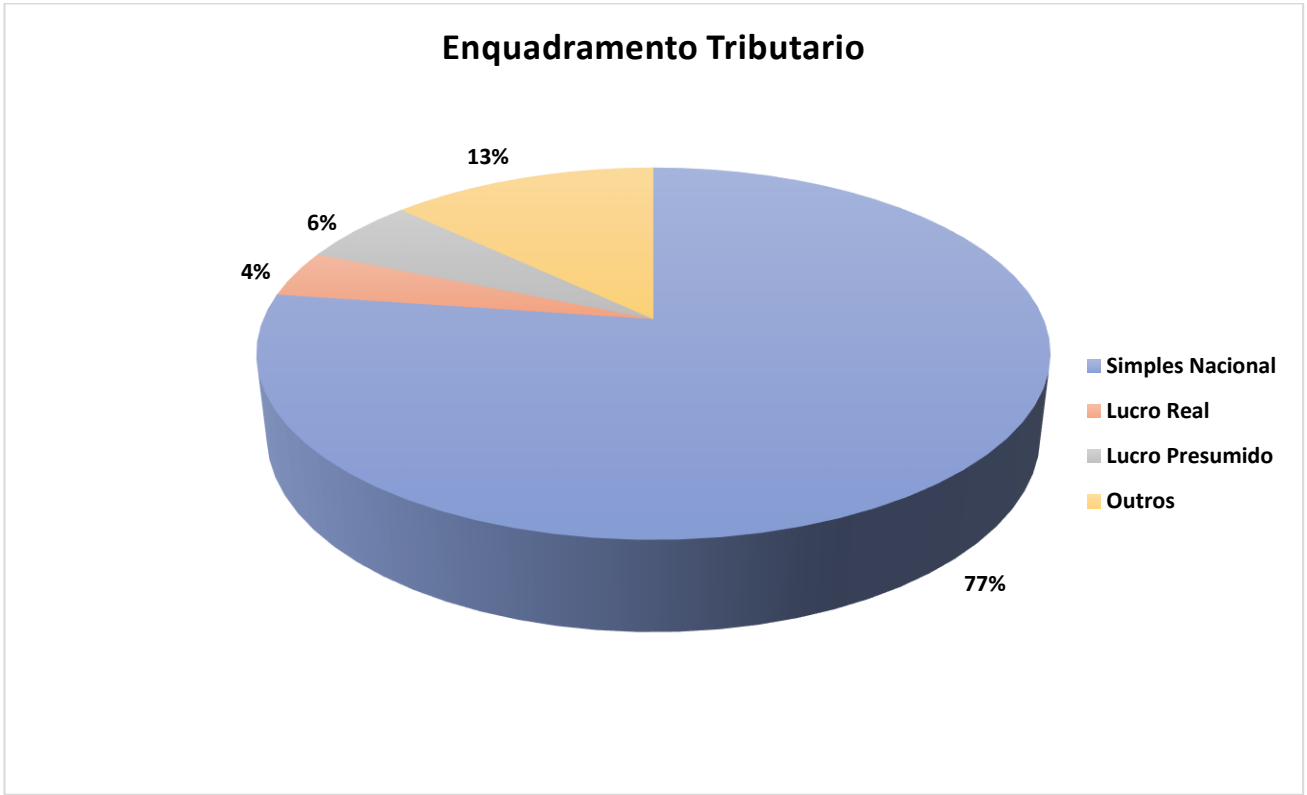

Tempo de Atuação como Consultor
17%
36%
27%
20%
ate 1 ano
de 1 a 5 anos
de 5 a 10 anos
acima de 10


Empresa Constituida
26%
74%
sim
não


Localização/ Estado
53,8%
7,7%
6,9%
6,1%
4,6%
3,2%
3,2%
3,2%
2,3%
1,5%
1,5%
1,5%
0,8%
0,8%
0,8%
0,8%
0,8%
0,8%
SP
MG
PR
RJ
RS
CE
DF
BA
PE
AM
ES
GO
AL
PI
RO
SC
SE
TO


Enquadramento por faturamento
13%
32%
20%
12%
23%
até R$ 60 mil/ano
de R$ 60 mil a 100 mil/ano
de R$ 101 mil a 150 mil/ano
de R$ 151 mil a 500 mil/ano
acima de R$ 501 mil/ano

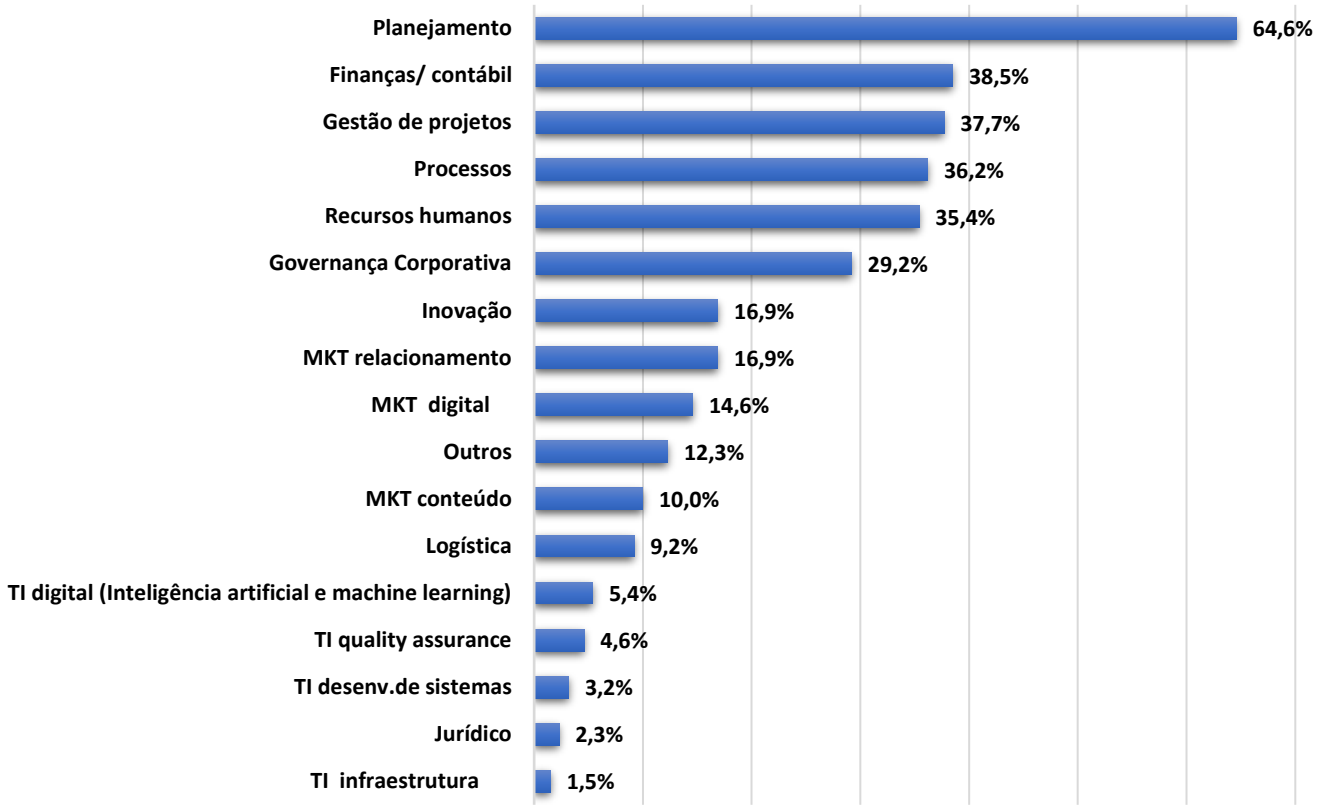

Expectativa de Faturamento - 2023
5%
35%
60%
redução do faturamento em relação a 2022
manutenção do faturamento de 2022
aumento do faturamento em relação a 2022


Enquadramento Tributario
13%
6%
4%
77%
Simples Nacional
Lucro Real
Lucro Presumido
Outros

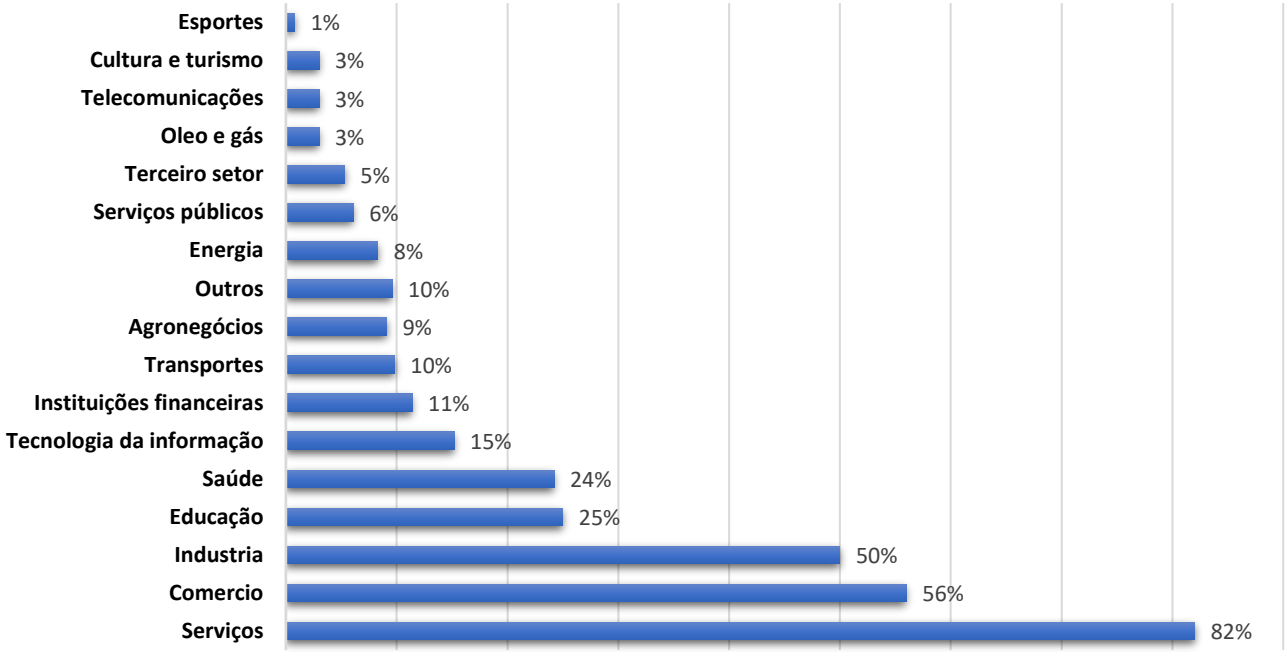
Áreas e formas de atuação

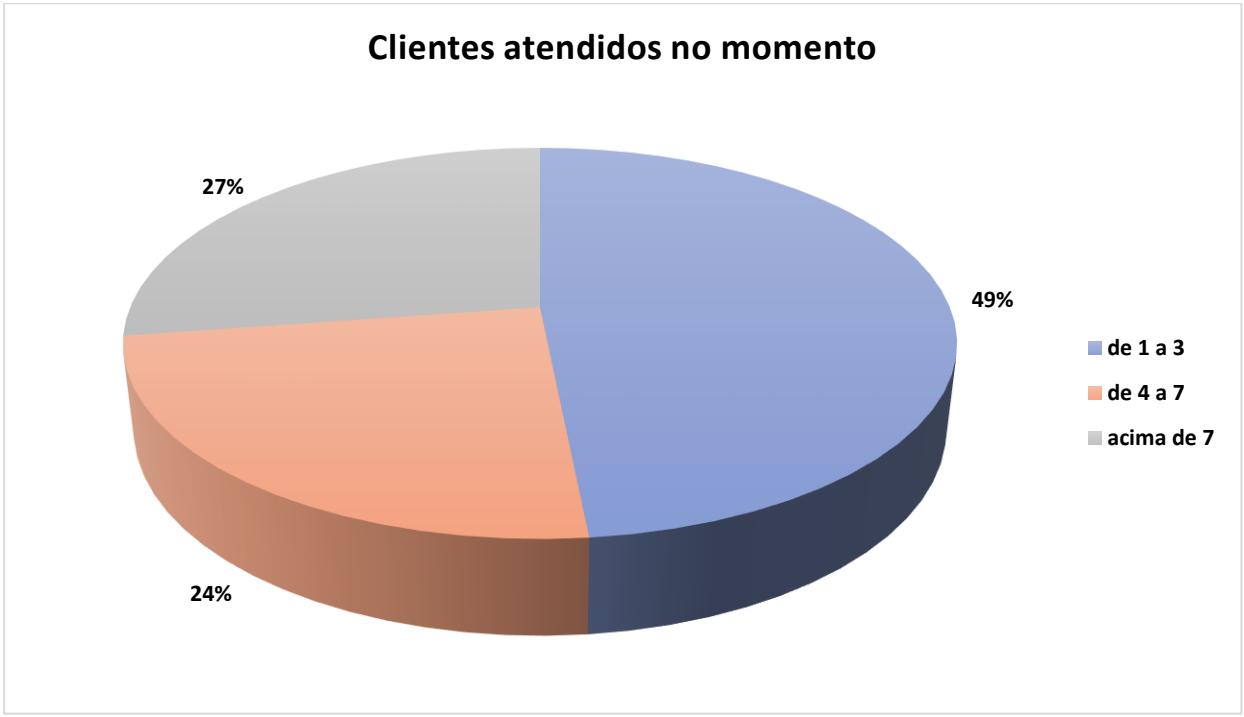
- ✓ Area de atuação
- ✓ Mercado de atuação
- ✓ Clientes atendidos

Area de Atuação da Consultoria (até 5 respostas)



Mercado de Atuação (até 5 respostas)

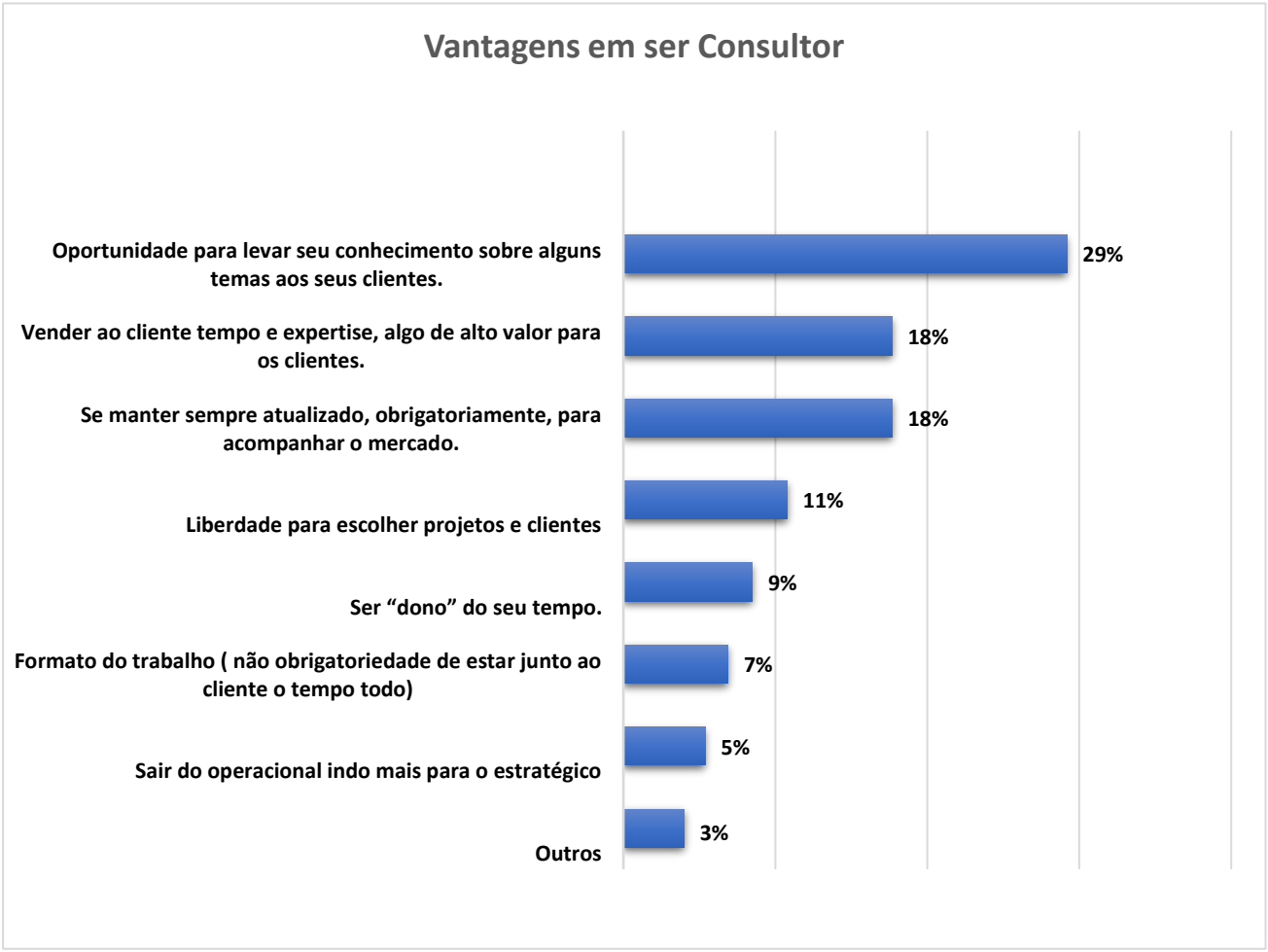



Clientes atendidos no momento
27%
49%
24%
de 1 a 3
de 4 a 7
acima de 7

Aspectos Gerais

- ✓ Consultoria como profissão
- ✓ Vantagens de ser consultor
- ✓ Importância do trabalho de consultoria
- ✓ Resistências a contratação de consultorias
- ✓ Produto de uma consultoria

O que fez de voce um consultor?
experiencia
prestigio
remuneração
ideal
necessidade de...
fim de ciclo...
compartilhar
evolução
proposito
contribuição
sonho
idade
expertise
desenvolvimento...
experiencia
vocação
conhecimento
paixão
finanças
competência
liberdade


Vantagens em ser Consultor
Oportunidade para levar seu conhecimento sobre alguns temas aos seus clientes.
29%
Vender ao cliente tempo e expertise, algo de alto valor para os clientes.
18%
Se manter sempre atualizado, obrigatoriamente, para acompanhar o mercado.
18%
Liberdade para escolher projetos e clientes
11%
Ser “dono” do seu tempo.
9%
Formato do trabalho (não obrigatoriedade de estar junto ao cliente o tempo todo)
7%
Sair do operacional indo mais para o estratégico
5%
Outros
3%

Importancia da consultoria para as Organizações
aumentar competencias
trazer visão especializada e abrangente
trazer mudanças
antecipar soluções
ajudar no desenvolvimento
expertise
organizar processos
capital intelectual
agregar experiencias
inovação
melhoria da gestão
melhoria da visão
atingimento de metas
inovação
trazer novos conhecimentos
atualização
promover atualização
melhorar processos
otimização do tempo
melhorar estratégias
aumentar a visão
aumentar produtividade

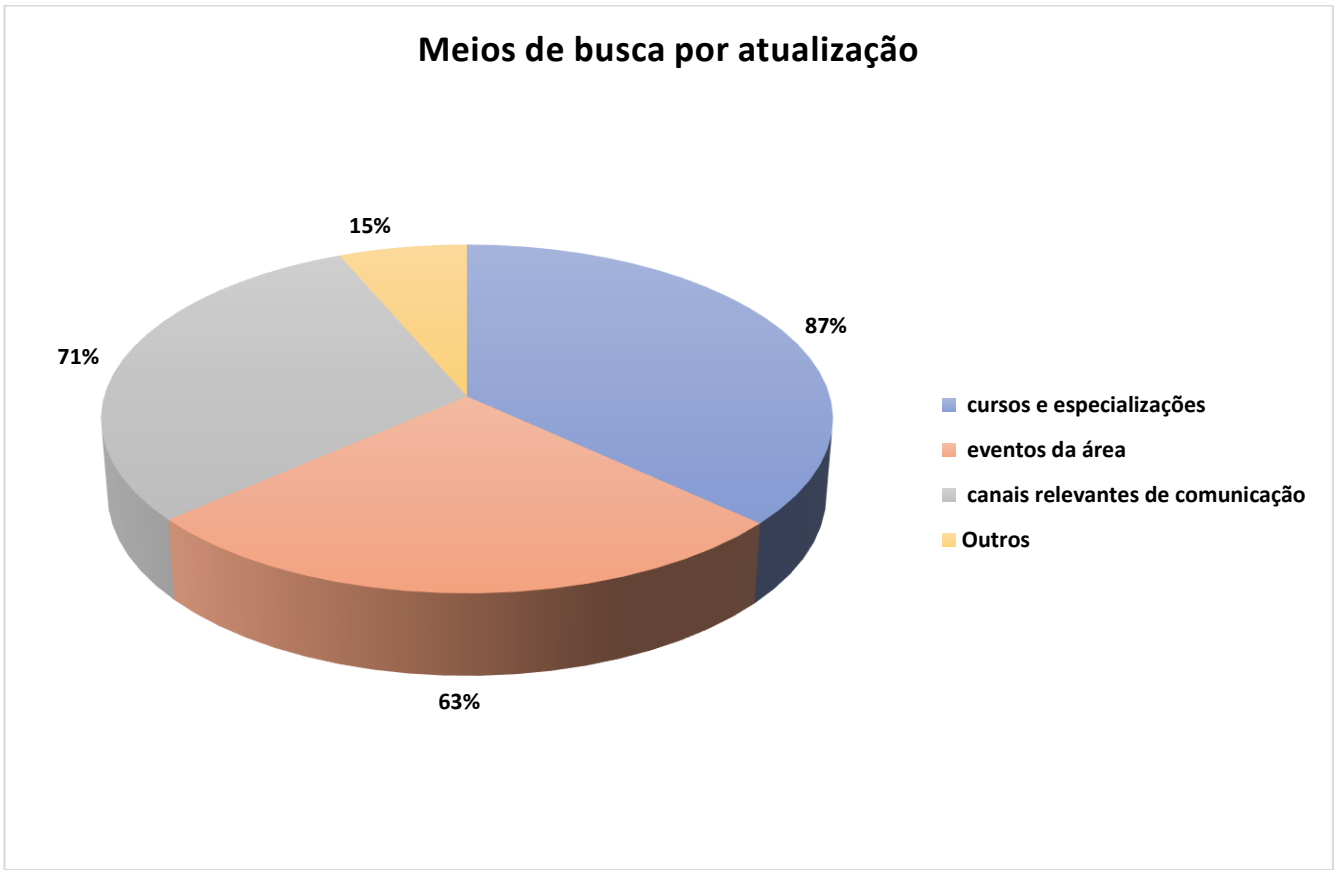
Fatores de resistencia a contratação de consultoria
insegurança
preconceito
falta de conhecimento
experiencias negativas
tempo do projeto
medo
as informações são apenas do "dono"
manter sigilo dos problemas
custo
incredulidade
falta de confiança

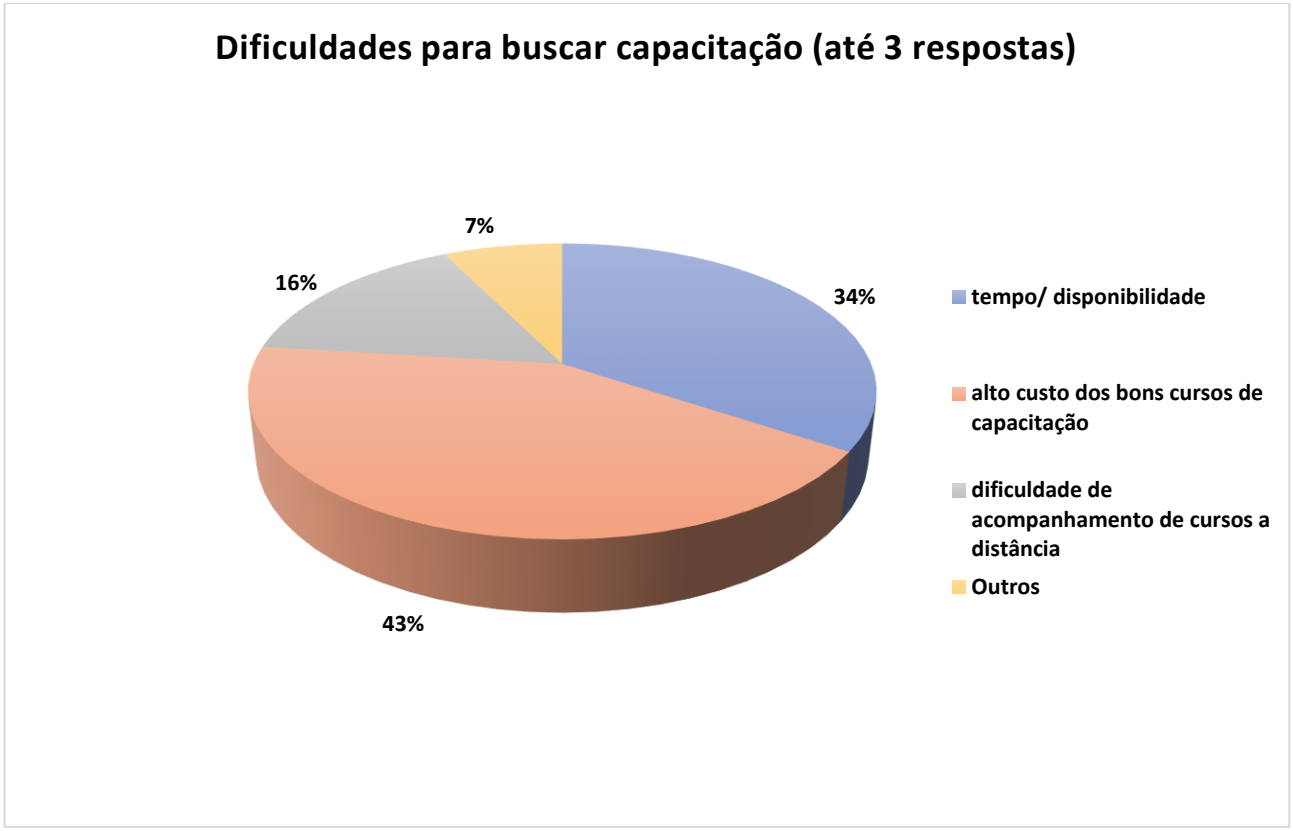
Produto da Consultoria

Desenvolvimento

- ✓ Principais Competências
- ✓ Busca por atualização
- ✓ Dificuldades na busca por capacitação

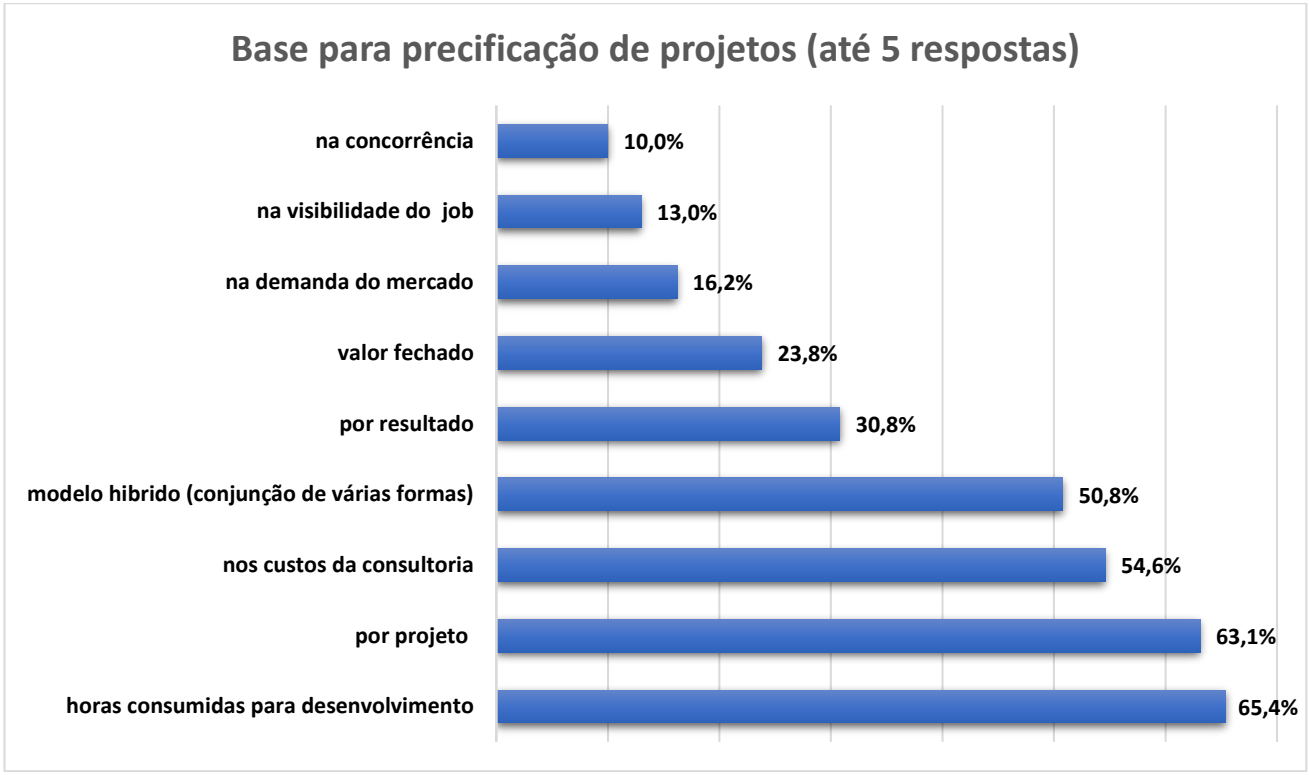
Principais competencias para obter sucesso
comunicação 71%
conhecimento técnico 65%
comprometimento 59%
visão Inovadora 55%
empatia, humildade, cooperação 49%
relacionamento interpessoal 39%
organização 38%
liderança 25%
pensamento criativo 24%
trabalho em equipe 22%
autoconfiança 19%
proatividade 15%
outros 5%

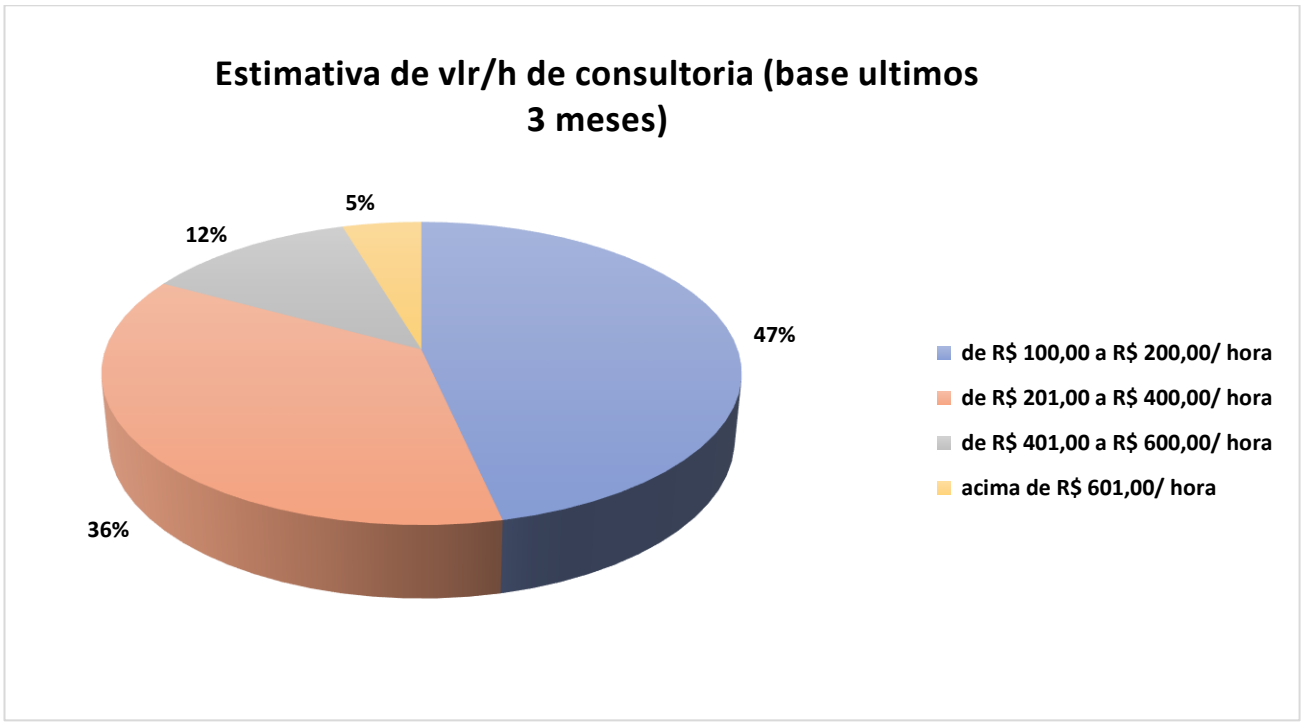

Meios de busca por atualização
15%
87%
71%
63%
cursos e especializações
eventos da área
canais relevantes de comunicação
Outros

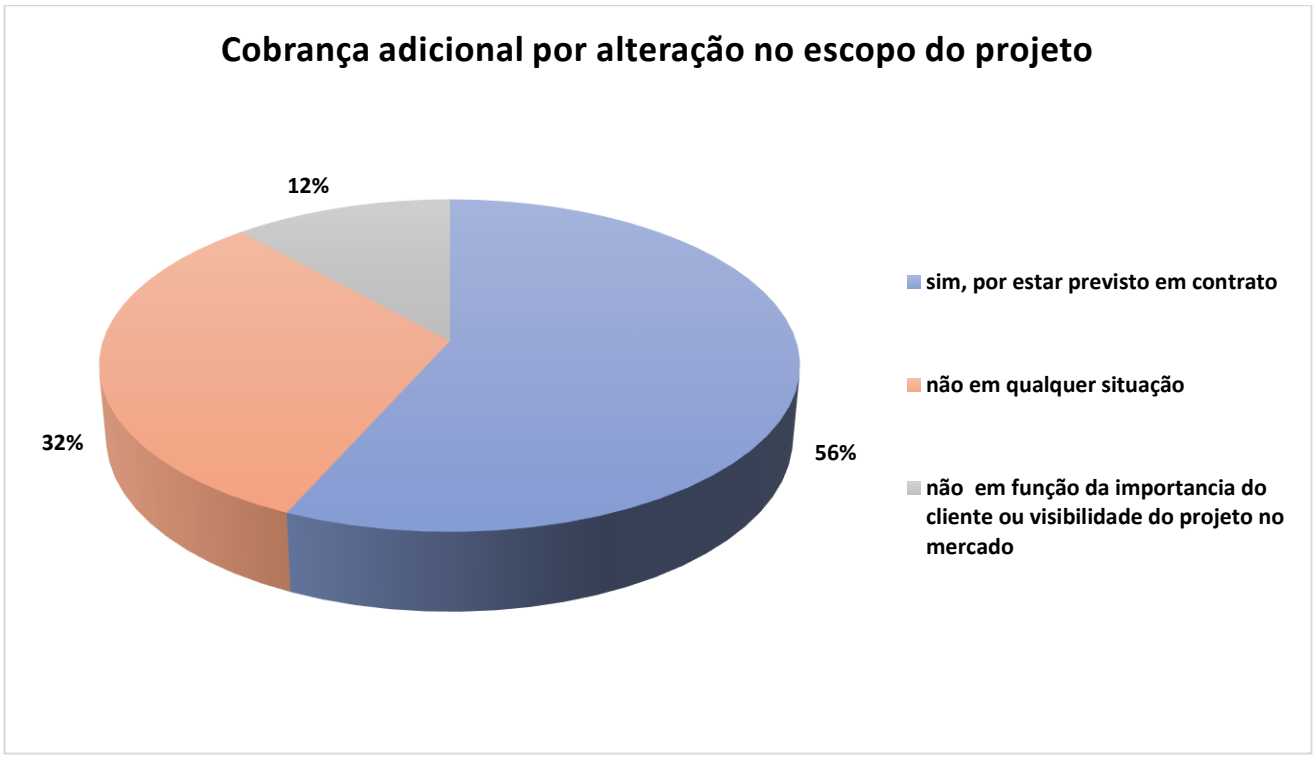

Dificuldades para buscar capacitação (até 3 respostas)
7%
16%
34%
43%
tempo/ disponibilidade
alto custo dos bons cursos de capacitação
dificuldade de acompanhamento de cursos a distância
Outros

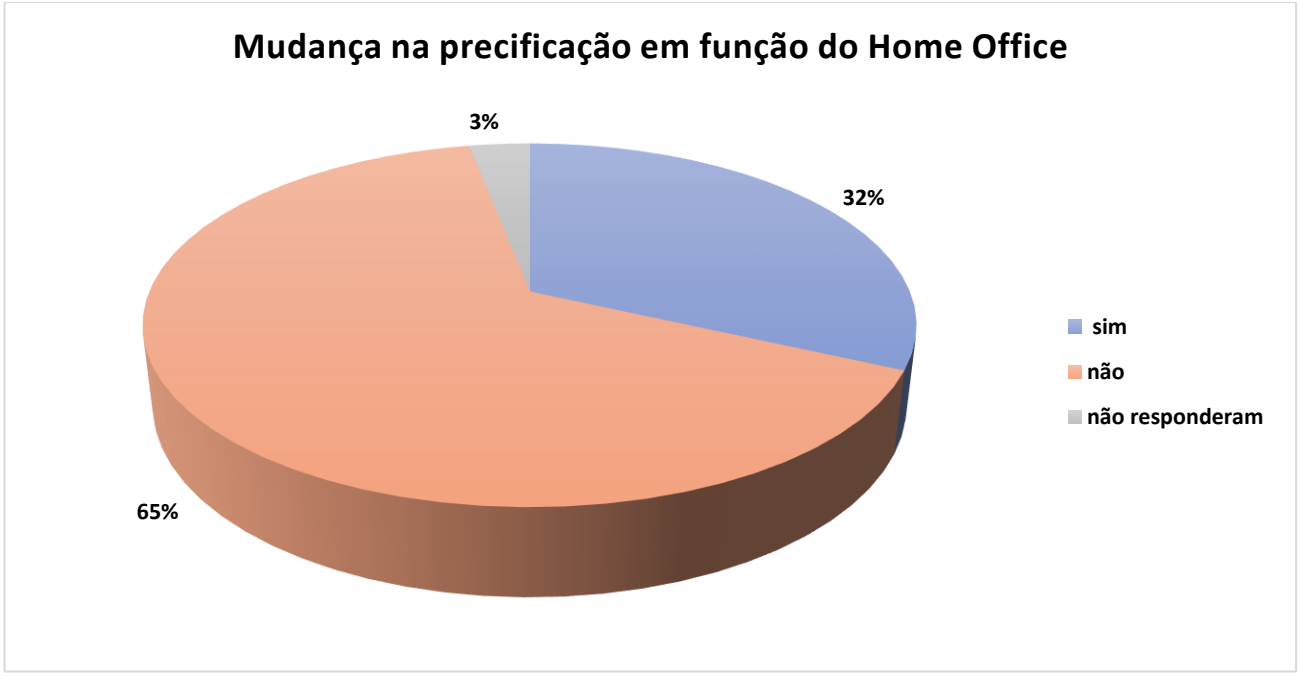
Precificação

- ✓ Base para precificação
- ✓ Valor/hora
- ✓ Custo x alteração de escopo
- ✓ Custo x home office


Base para precificação de projetos (até 5 respostas)
na concorrência
10,0%
na visibilidade do job
13,0%
na demanda do mercado
16,2%
valor fechado
23,8%
por resultado
30,8%
modelo hibrido (conjunção de várias formas)
50,8%
nos custos da consultoria
54,6%
por projeto
63,1%
horas consumidas para desenvolvimento
65,4%


Estimativa de vlr/h de consultoria (base ultimos 3 meses)
5%
12%
47%
36%
de R$ 100,00 a R$ 200,00/ hora
de R$ 201,00 a R$ 400,00/ hora
de R$ 401,00 a R$ 600,00/ hora
acima de R$ 601,00/ hora


Cobrança adicional por alteração no escopo do projeto
12%
32%
56%
sim, por estar previsto em contrato
não em qualquer situação
não em função da importancia do cliente ou visibilidade do projeto no mercado

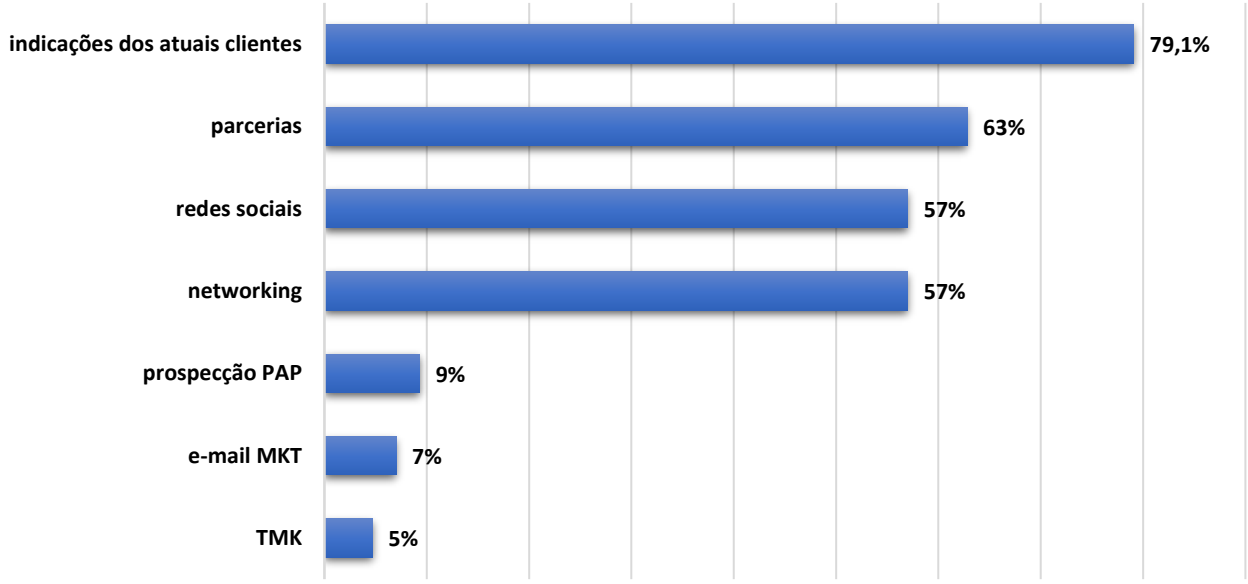

Mudança na precificação em função do Home Office
3%
32%
65%
sim
não
não responderam

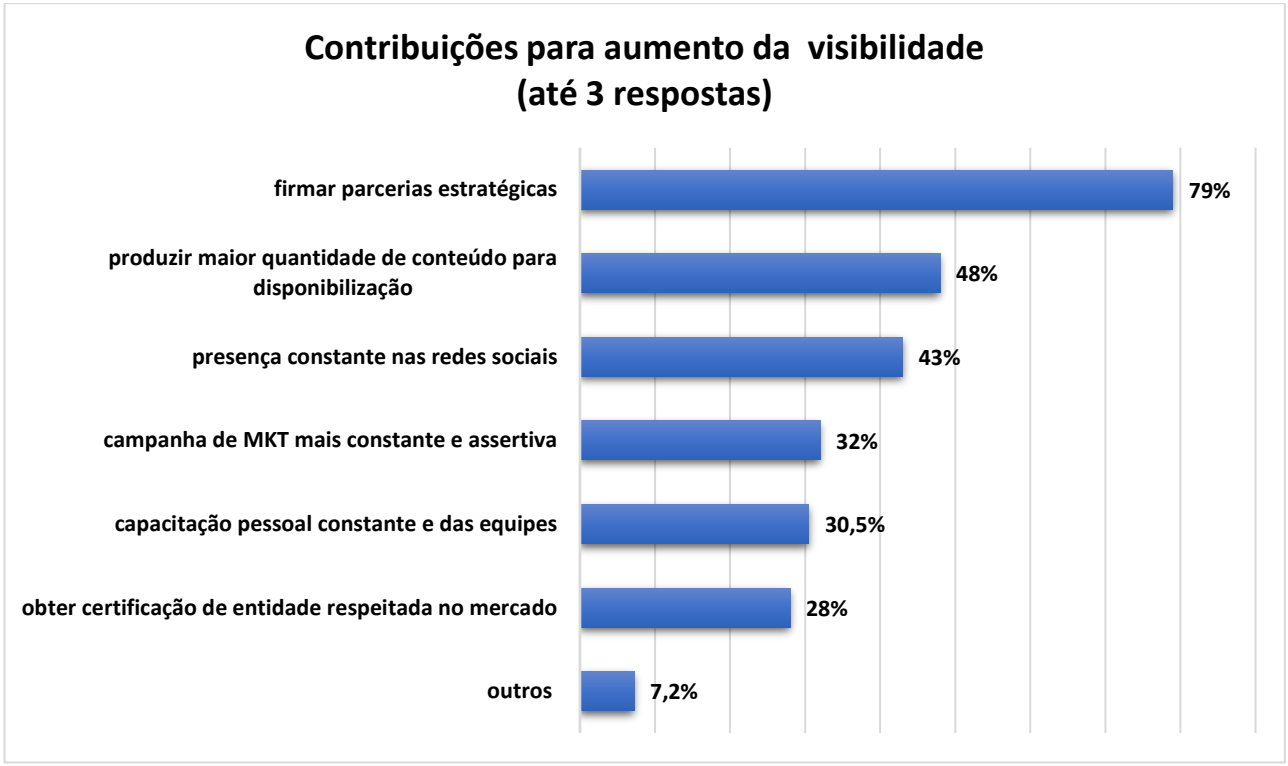
Desafios do setor

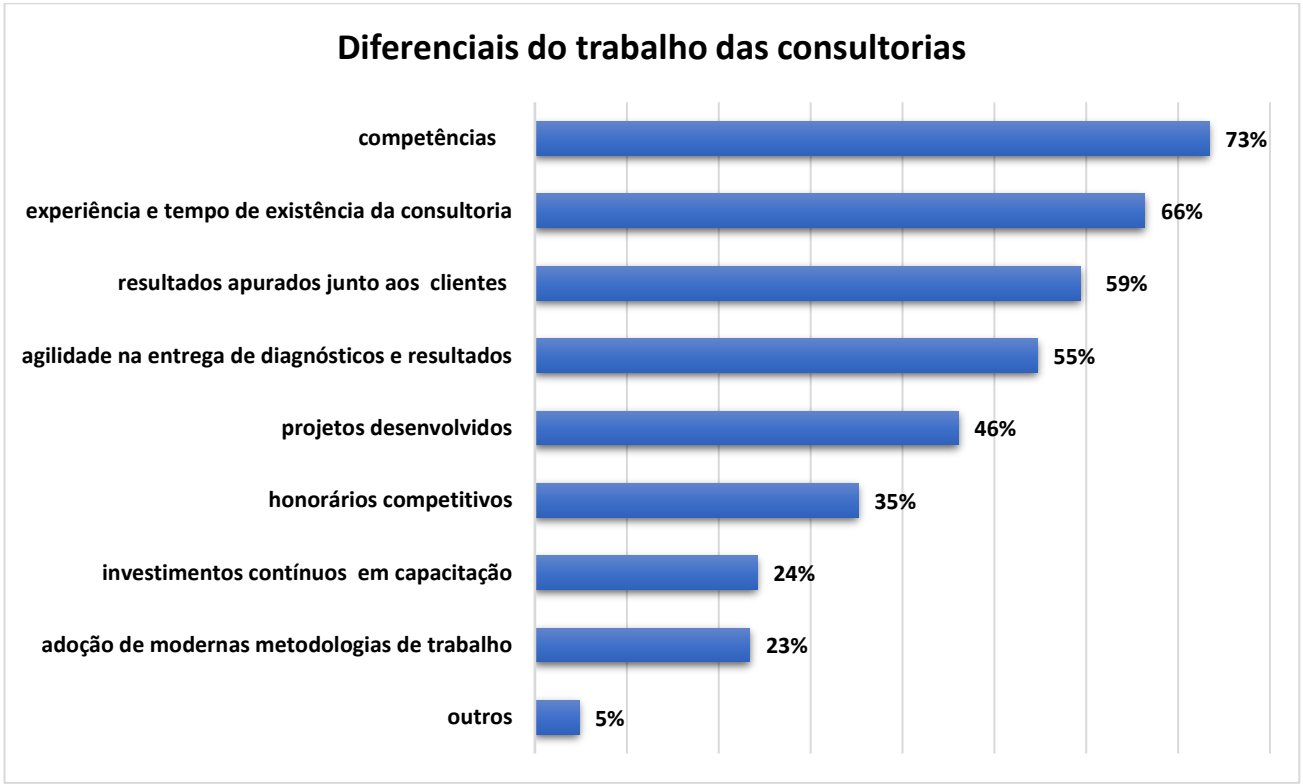
- ✓ Maiores desafios enfrentados
- ✓ Ferramentas para oferecimento de serviços
- ✓ Aumento da visibilidade
- ✓ Diferenciais de trabalho
- ✓ Fidelização
- ✓ Tendências para 2023

Maiores desafios das consultorias (até 5 respostas)

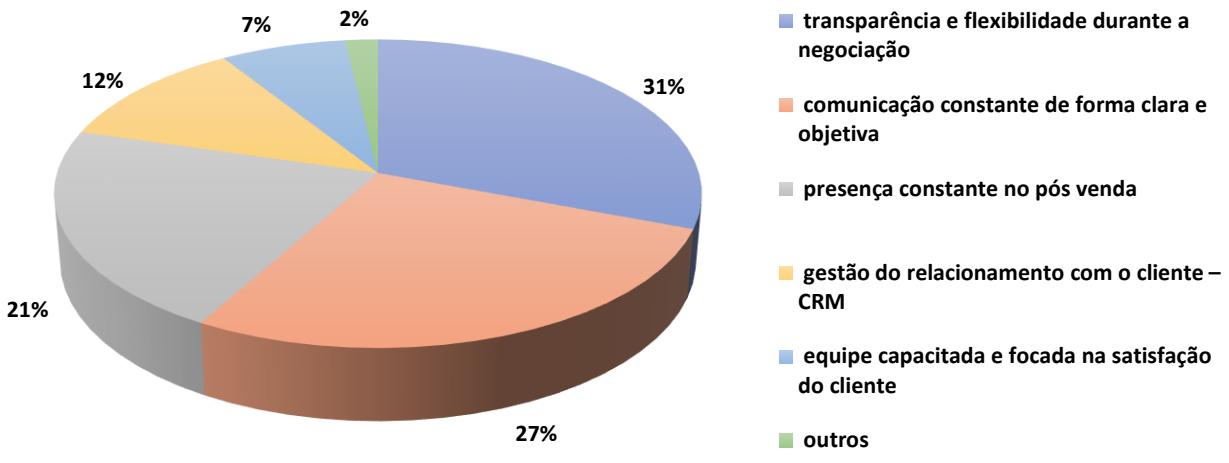
Ferramentas para oferecimento de serviços (até 3 respostas)



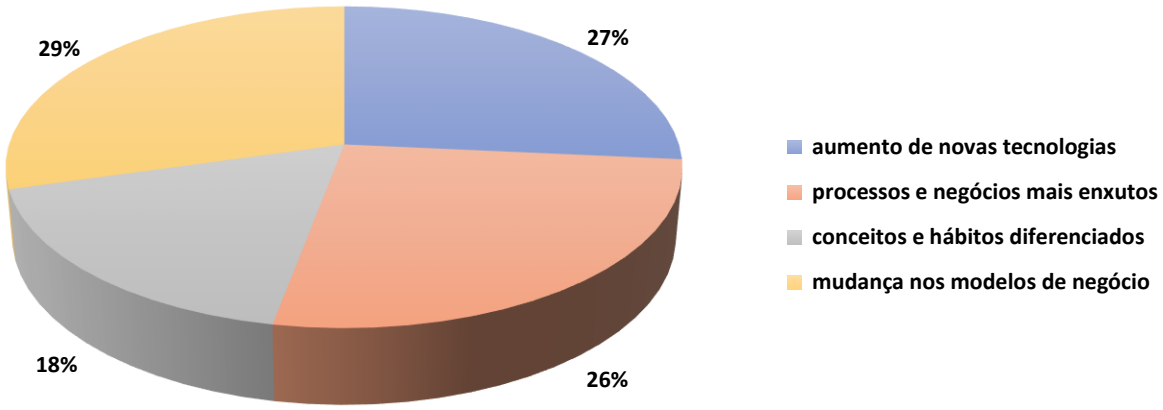

Contribuições para aumento da visibilidade
(até 3 respostas)
firmar parcerias estratégicas
79%
produzir maior quantidade de conteúdo para disponibilização
48%
presença constante nas redes sociais
43%
campanha de MKT mais constante e assertiva
32%
capacitação pessoal constante e das equipes
30,5%
obter certificação de entidade respeitada no mercado
28%
outros
7,2%


Diferenciais do trabalho das consultorias
competências
73%
experiência e tempo de existência da consultoria
66%
resultados apurados junto aos clientes
59%
agilidade na entrega de diagnósticos e resultados
55%
projetos desenvolvidos
46%
honorários competitivos
35%
investimentos contínuos em capacitação
24%
adoção de modernas metodologias de trabalho
23%
outros
5%

Meios para fidelização dos clientes (até 3 respostas)



Tendências do mercado para 2023 (até 3 respostas)



Conclusões Finais

Das 132 consultorias pesquisadas, a maioria (76%) é administrada por profissionais do sexo masculino, enquanto que as mulheres representam 24% da amostra. Essa tendencia se mantem em comparação aos números de 2022.

Existe um equilíbrio entre as idades pesquisadas, representadas por 42% com idades entre 41 e 55 anos, seguido por 30% com idades entre 25 a 40 anos.

Com relação a formação acadêmica a prevalência é de 42% com Especialização/Lato sensu, sendo que a Graduação e Mestrado abrangem uma fatia expressiva do grupo, 29 e 22% respectivamente.

A área de formação também demonstra um percentual bastante elevado, com predominância dos cursos de Administração 46%, seguido por Ciências Contábeis 9,4% dos respondentes, as demais áreas representam entre 7 e 2% dos demais pesquisados.

Sobre o tempo de atuação em consultoria, podemos entender que a maior parte dos pesquisados, atua há mais de 10 anos 36% , ficando em segundo lugar os atuantes entre 1 a 5 anos 27%.

74% das empresas são formalmente constituídas, enquanto que apenas 26% operam na informalidade.

Grande parte dos pesquisados encontram-se em São Paulo 53%, seguidos por Minas Gerais 8%, Paraná e Rio de Janeiro com 7 e 6% respectivamente. As demais localidades do Brasil abrigam de 5 a 1% dos pesquisados.

A concentração das consultorias pesquisadas se mantém em São Paulo, como no último ano 49%

Sobre o enquadramento de acordo com faturamento, a maior parte das empresas, 32% tem faturamento até $60 mil/ano, seguidas por 23% das consultorias com faturamento de $60 a $100 mil/ano.

As expectativas de faturamento para o próximo ano são bastante otimistas para grande parte dos pesquisados, 60% acreditam em aumento do faturamento, enquanto que 35% apontam para manutenção deste, apenas 5% tem expectativa de redução para 2023.

Quanto ao enquadramento tributário, o Simples Nacional é o regime adotado por 78% dos pesquisados. Entre os demais, se destacam atuantes como Micro Empreendedores 13%.

Planejamento, Finanças/ Contábil, Gestão de Projetos, Processos, Recursos Humanos e Governança, são as áreas que mais predominam entre os pesquisados - 65, 39,37,36, 35 e 29% respectivamente.

Com relação ao mercado, Serviços, Comercio e Industria tem uma fatia expressiva da atuação dos consultores, sendo 83, 56 e 50%, destacam-se ainda os setores de Educação 26% e Saúde 24% os demais segmentos são bastante pulverizados entre os pesquisados.

No momento 62 (48%) entrevistados atendem entre 1 e 3 clientes, sendo que 35(27%) atendem acima de 7 clientes.

Abordando um pouco mais os aspectos gerais dos diversos respondentes, no quadro Consultoria como profissão (pág.13), estão demonstradas as palavras que exprimem as mais diferentes motivações para a carreira.

Sobre vantagens e benefícios em ser consultor, a oportunidade de levar conhecimento aos seus clientes é citada por 29%.

Nos quadros das págs. 15 e 16, encontram-se os temas relativos à importância das consultorias para as organizações e quais são os fatores de resistência das empresas para contratação, entendemos que as expressões citadas refletem situações vivenciadas pelos respondentes.

O que o consultor entende como “produto da consultoria”, know-how, aceleração, aconselhamento, atendimento, capacitação entre outras citações, estão descritas no quadro da pág. 17.

Sobre as competências necessárias para atuação, comunicação, conhecimento técnico, comprometimento e visão inovadora são os mais citados com 71, 65, 58 e 55%.

Para manter a atualização, 87% dos consultores opta por cursos e especializações, enquanto que 70% buscam canais relevantes de comunicação como revistas, informativos e eventos na área, os demais, em percentuais menores, buscam por outros meios diversos.

Chama atenção, quando questionados sobre dificuldades para buscar capacitação, o alto custo dos bons cursos e tempo/disponibilidade, 67 e 54% respectivamente das respostas, as mesmas dificuldades apontadas se mantém desde 2022.

Para precificação dos projetos, as bases estão bem equilibradas baseadas entre a cobrança por horas consumidas para desenvolvimento 65%, pelo projeto em si 63%, pelos custos da consultoria 55%, e modelo hibrido 51%, outras formas também são relatadas com percentuais menos relevantes.

O valor hora para consultoria, leva em conta a base dos últimos três meses que antecederam a pesquisa, a predominância 47% é cobrar valores entre $100 a $200/hora, em segundo lugar 37% cobrar de $200 a $400/hora.

Questionados sobre cobranças adicionais no caso de alteração do escopo do projeto, 56% respondem que sim, há cobrança por diversas formas(item contratual, revisão do planejamento...) 32% relatam que não efetuam qualquer tipo de cobrança adicional, e relatos interessantes de 12% que, em se tratando de clientes de importância no mercado de atuação, optam por suportar os custos de qualquer projeto sem reajustar o valor inicial.

Ainda sobre precificação, há um equilíbrio entre a amostragem, 67% dos entrevistados não relatam alteração no custo para o trabalho em home office enquanto que, 33% relatam que sim, houve alteração.

Sobre os maiores desafios do setor, destacam-se, o crescimento da concorrência e surgimento de muitos novos consultores 56%, a reatividade do mercado 43%, seguido pela ausência de networking 36%, entre os demais desafios há uma pulverização de relatos.

As ferramentas mais utilizadas pelos pesquisados para oferecimento dos serviços, predominam em Indicações dos próprios clientes 79%, parcerias estratégicas 63%, networking e redes socias 57%, as demais ferramentas não têm grande expressão nas respostas.

Nos fatores que contribuem para aumentar a visibilidade das consultorias, concluímos que, segundo a pesquisa, as parcerias estratégicas 79% são as que mais contribuem, seguidas pela necessidade de produzir maior quantidade de conteúdos 48% e presença constante nas redes sociais 43%.

A pesquisa mostra ainda que o maior diferencial do trabalho na concepção dos pesquisados é a *competência*, sendo apontada por 94 consultores (73%), *experiencia e tempo de existência da consultoria* para 85 (66%), *resultados apurados* para 76 (59%) e *projetos desenvolvidos* para 70 (54%). Em menor relevância, outros diferenciais foram apontados.

Analisando os dados relativos à fidelização dos clientes, encontramos a transparência e flexibilidade nas negociações com o maior número de respostas 78%, comunicação constante para 68% dos consultores, seguidos pela e presença constante no pós venda 54%.

Finalmente para 89 (29%) dos consultores, a mudança nos modelos de negócio é a maior tendência para 2023, enquanto que o aumento de novas tecnologias, processos, negócios mais enxutos e conceitos e hábitos diferenciados, dividem as tendencias de forma equilibrada. Essas mesmas expectativas se mantem desde 2022.