



VIDA FÁCIL ESSA DE CONSULTOR, HEIN?

Maria Beatriz de Carvalho Melo Lobo

Ter uma consultoria, ao contrário do que tem sido mostrado esta semana nos jornais, não representa vida fácil não!

Quando deixamos nossos últimos cargos executivos em instituições de ensino superior, eu e meu marido, Roberto Lobo, consideramos que nossos vários anos de experiência e de estudos em gestão universitária seriam um patrimônio intelectual e gerencial importante para repassar a outros gestores ou instituições, do setor público ou privado, que quisessem se aprimorar em projetos institucionais, ou mesmo individuais e criamos a Lobo & Associados Consultoria.

Lembro-me bem que, na época em que iniciamos nosso registro na junta comercial (1999), Roberto pesquisou quais poderiam ser as outras denominações comerciais aceitas para representar melhor o que queríamos fazer sem confundirmos com o que tanta gente acha que são as consultorias em vários ramos.

Não encontramos, pois os similares (assessorias, projetos, etc.), no fundo, tinham o mesmo significado e representavam o mesmo desgaste pelo qual sempre teríamos que passar, pois já achávamos (e achamos cada vez mais) que o profissional consultor, ou consultorias estão muito desacreditadas, em virtude das desconfianças que acompanham sua origem (quem sabe faz, quem não sabe vira consultor...lembrem da piadinha?), agravadas a todo instante pelos fatos como os que ocorrem na política no Brasil, mas não só nela, pois é terreno fértil para problemas deste tipo toda atividade que possui alguma ligação de ordem cartorial, ou de financiamento com órgãos de governo que exijam autorização, concorrência, licitação, etc. Não sou eu quem diz, é só olhar os jornais...

Nosso temor e aborrecimento se baseiam em vários fatores. Um exemplo é que qualquer pessoa pode se autodenominar “consultor”, pois a atividade não exige formação específica, registro ou comprovação de competência, sendo que a última, aliada a seus



resultados concretos deveriam ser suficientes para o sucesso deste tipo de empresa. Dezenas de propostas são solicitadas apenas para comprovar a contratação por preços menores, (o que seria ótimo se esta for sempre a razão), independente da qualidade técnica e experiência comprovada do proponente.

Corre-se o risco de ver (sem saber muitas vezes) seu currículo ser usado para disputar um contrato com um recém-graduado, ou com outras empresas que nem atuaram no seu ramo (planejamento estratégico em uma empresa é diferente em uma universidade, para citar um exemplo), ou com quem vai copiar um projeto, ou processo já aprovado (de onde decorre o preço altamente competitivo...). Ou seja, não uma tomada de preços sadia entre propostas de mesmo nível, mas o que pode ser até um disfarce para dar base a uma decisão já antecipadamente acordada.

Tenho certeza que, como a nossa, outras consultorias são sérias e competentes, mas o que quero tratar aqui não são as nossas qualidades (que viraria autopropaganda), mas usar situações que vivi (como apontei acima) para mostrar alguns dos problemas e contradições existentes no “sucesso” que ex-membros de governos alcançam como consultores, ou empresários quando saem ou estão em fase de transição de poder, pois há aspectos que considero muito mal explicados.

Que tal o argumento do sigilo de quem são os clientes? Pode existir esta cláusula? Claro que pode, mas não é praxe nas consultorias (que não tratam de patentes, segredos industriais, ou outras específicas que não conheço como operam), porém, o comum, ou o mais usual é a obrigação de sigilo sobre os dados utilizados e os resultados obtidos sobre o trabalho realizado (no nosso caso, os dados da instituição que usamos para fazer uma análise de gestão financeira, ou para criar um novo curso, por exemplo).

Não divulgar quem é, ou quem foi nosso cliente não é comum e nunca apareceu para nós como uma exigência de qualquer de nossos contratantes que compõem nossa carta de referência, como ocorre em outras empresas que prestam serviços cujos resultados são difíceis de dimensionar quantitativamente.

Por esta razão, os ex-clientes são a maior fonte de propaganda de uma consultoria, pois é por meio de acesso a eles que um interessado pode medir o grau de satisfação



com os trabalhos já realizados, a medida mais concreta do sucesso de uma consultoria em qualquer ramo.

Depois, nem sempre é a consultoria quem tenta “vender dificuldades para criar facilidades”, como podem pensar alguns, pois há vários tipos de pessoas e empresas que buscam consultorias (em especial no Brasil e em particular nas áreas em que o funcionamento da empresa passa por processos junto a órgãos governamentais) para ajudar naquilo que consideram processos burocráticos cujo acompanhamento próximo junto ao agente público poderia em tese, gerar maior agilidade ou benefícios.

Até chegarmos a cerca de 5 anos de atividades na consultoria, mais da metade de pessoas que nos procuraram acreditava que esse era o papel de uma consultoria e/ou só estavam dispostos a pagar por este tipo de serviço de “acompanhamento de processos”.

Não posso precisar o número, mas centenas de vezes, meu marido e eu delicadamente (na maioria das vezes) explicávamos que não víamos nenhuma razão para “pagar para o galo cantar”, pois o sol nasceria de qualquer forma se o projeto fosse realmente bom e esta tem sido a nossa experiência, mesmo sabendo que projetos ruins são aprovados também, mas não temos esta prática e não desejamos fazer papel de polícia.

Ainda sentimos quão difícil é convencer os novatos, ou mal acostumados que vale muito mais a pena fazer bem feito do que pagar para aprovar o mal feito. Temos certeza que existe por aí muito galo ganhando sem trabalhar, pois o sol vai continuar nascendo mesmo sem eles cantarem.

Com o tempo e o conhecimento recíproco (nossa do mercado e vice-versa), esta situação embaraçosa diminuiu bastante e quase não recebemos mais pedidos dos que estão buscando uma possível vantagem do uso do nosso nome sem que tenham que desenvolver um projeto concreto de qualidade (o que não deixa de ser um processo educativo ou seleção natural), aquilo que fazemos bem e que embasa nossa credibilidade, o que vem retroalimentando o que disse antes: quando ambos são sérios, contratado e contratante, não escondem e até fazem questão de tornar público quando tomam serviços de consultorias sérias e bem conceituadas no mercado. Isto é o usual.



Os casos em que isto não acontece podem até existir em ramos específicos, mas não deveriam acontecer, em minha opinião, com empresas chefiadas, ou que pertençam a recém-saídos, ou prováveis integrantes de chefias de órgãos públicos, ou de membros de setores-chave de governo em todos os níveis, federal, estadual ou municipal.

Existe quem participe de órgãos decisórios de governo e que são consultores de conhecimento público de instituições que dependem de decisões destes órgãos. Que tal ser membro do júri e advogado de defesa do réu ao mesmo tempo? Pode?

Essa zona sombria na qual transitam pessoas e negócios que envolvem dinheiro público é mal regulada, em especial no Brasil, pois diferentemente de outros países que tentam (ram) por um freio no tráfico de influência (pois acabar acredito que seja impossível), aqui no nosso país tropical até quando um projeto ganha por mérito corre-se o risco de ser acusado de ter tido um “empurrãozinho”. Ou seja, o sério e correto é tratado e visto quase sempre como exceção e não é de hoje, não!

Por estas e outras razões, em nossos contratos já fazemos constar aquilo que não fazemos, em nenhuma circunstância. Como costumo brincar “somos Lobos, mas não somos lobistas”.

Consultorias sérias e competentes já recebem clientes selecionados a priori, pois com o tempo, o meio já sabe quem faz e quem não faz, quem encontra soluções viáveis (mas há quem acredite que quem é sério não tem jogo de cintura para resolver problemas com criatividade dentro da legalidade e financeiramente vantajosas) e quem aponta caminhos mais fáceis e menos “legítimos” e cada um busca empresas com o perfil que deseja.

Agora ouvir que uma empresa recebeu como adiantamento de “pagamento pelo encerramento antecipado dos seus contratos” metade do seu faturamento do ano anterior, (já alto, aliás!) é um deboche, pois a praxe é de que, ao encerrar unilateralmente um contrato por livre vontade, o prestador de serviços, no caso a consultoria:

- tem que entregar o trabalho contratado (ou seja adiantar os prazos e realizar o que foi acordado com muito mais agilidade, o que no mínimo demonstra equívoco no estabelecimento dos prazos anteriores); ou



- pagar multa contratual (que pode ser bem alta pela perda de oportunidade, de tempo e/ou de esforço por parte do contratante), no lugar de receber por encerrar o contrato antes do tempo.

Achei bom explicar tudo isto porque se tudo foi feito dentro da legalidade é só uma empresa explicar e comprovar para não fomentar equívocos.

Está mais do que na hora de separar o joio do trigo e o mercado sabe muito bem o que é um e o que é outro, mesmo que muitos ainda acreditem ser melhor buscar o caminho mais curto ou mais fácil (e quase sempre mais arriscado!) ou, na melhor das hipóteses, meios que não justificam os fins.

Texto publicado no Blog de Bia Lobo (www.mariabeatrizlobo.blogspot.com) e inserido no site em maio / 2011