

Poucos clientes e muito dinheiro

O consultor Gilberto Dupas, professor do Instituto de Estudos Avançados (IEA) da Universidade de São Paulo (USP), divide seu tempo entre a vida acadêmica e a Grano Ltda. Conjuntura Econômica e Estratégia Empresarial. Ele faz pesquisas sobre globalização e economia internacional. "Sou especializado em trabalhos nos quais auxilio as empresas a buscar seu foco estratégico", afirma Dupas, que prefere prestar serviço a no máximo oito clientes, em contratos que duram, em média, dois anos.

Dupas não revela quanto cobra. "Trabalho com uma taxa mensal, que não é baixa, e um percentual sobre o sucesso da operação", diz. Essa é uma prática comum entre os consultores. Um valor fixo e outro variável sobre o resultado do trabalho, ou uma combinação de ambos os métodos. Palestras não saem por menos de R\$ 7,5 mil.

A consultoria de Gilberto Dupas consiste em avaliar o mercado em que a companhia atua e definir que rumos tomar: associar-se com outros grupos ou passar o negócio adiante. A venda da Metal Leve para o Bradesco e a alemã Mahle e a compra do controle acionário da fabricante de fogões Dako pela GE foram duas operações que contaram com a consultoria de Dupas.

Antoninho Trevisan, um dos mais conhecidos consultores brasileiros, divide o controle da segunda maior consultoria do Brasil com 22 sócios, assessorados por 400 funcionários e cujo trabalho rende um faturamento anual na casa de R\$ 30 milhões. Tanto Trevisan quanto Mailson da Nóbrega dedicam pelo menos 2 horas diárias à leitura de jornais e publicações do Brasil e do exterior, impressas ou eletrônicas (Internet), e ocupam parte de seu fim de semana produzindo artigos para uso próprio ou de seus clientes.