



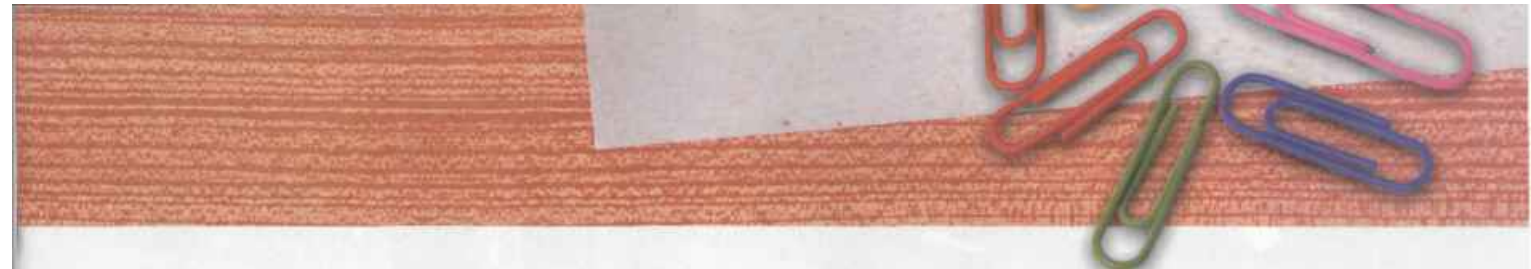
# Conceito Empresa Jr.

*Estudantes da USP viram consultores de empresas para a resolução de diversos problemas*

\* POR BEATRIZ MIOTTO.  
COLABORAÇÃO DE LEO SAI  
E NICOLE MÖLLER

**C**ada vez mais pequenos e médios empresários, buscando sucesso na gestão de seus negócios, deparam-se com soluções que chamam a atenção pelo excelente custo-benefício: as consultorias universitárias.

Elas são geridas por alguns dos melhores alunos da graduação de grandes faculdades e contam com a orientação de professores experientes e acervos completos de bibliografia especializada. Seus membros, não remunerados, têm como principal objetivo o aprendizado. Eles recebem capacitação por meio de parcerias e treinamentos focados nas áreas do conhecimento em que desenvolvem projetos. Por meio de muita pesquisa, tornam-se



concededores do setor em que seus clientes estão inseridos, capazes de propor planos de ação consistentes para otimização de resultados.

### **A FEA júnior USP**

O sucesso da proposta de consultoria júnior fica evidente na Universidade de São Paulo, na qual cerca de 80 alunos da Faculdade de Economia, Administração e Ciências Contábeis compõem o quadro de membros da FEA júnior USP, atuante no mercado já há 18 anos. Lá, a vontade dos estudantes de aplicar os conhecimentos adquiridos em sala de aula encontra seu par na demanda dos clientes por soluções em áreas como Finanças, Marketing e Recursos Humanos.

### **Natureza dos projetos**

"Os clientes nos procuram com problemas diversos, desde os mais simples, como a realização de um sistema de custos, até a necessidade de discutir os rumos da empresa em um Planejamento Estratégico, ou mesmo precisando de auxílio na entrada em novos mercados por meio de um Plano de Negócios", conta o diretor de Consultoria da FEA júnior USP, Bruno de Melo e Sousa. Mensalmente, ele filtra os cerca de 30 contatos que recebe de forma a só fechar negócio quando os projetos têm a agregar no desenvolvimento dos membros e, principalmente, quando a qualidade dos relatórios e ferramentas entregues é garantida. Esse compromisso em agregar valor aos clientes se traduz em um alto índice de satisfação. "A consultoria passou um perfil muito profissional, acima do esperado", confirma Paulo Purchio, que realizou um projeto com a empresa no início de 2009.

### **Embasamento Teórico**

Todos os projetos começam com uma análise profunda do problema por parte de todos os integrantes da equipe. "Eles são muito bem preparados e, quando surgia uma dúvida, eles pediam ajuda para um professor

e traziam a solução", diz Luiz Carlos Souza, outro cliente de consultoria da FEA júnior USP. Os professores têm mesmo papel de destaque nessa etapa, uma vez que proporcionam "a segurança que falta devido ao fato de os consultores serem jovens", explica o Professor Doutor Wellington Rocha, um dos principais orientadores de projetos da empresa.



**Os membros, não remunerados, têm como principal objetivo o aprendizado. Eles recebem capacitação por meio de parcerias e treinamentos focados nas áreas do conhecimento em que desenvolvem projetos"**

### **Personalização e Impacto**

Durante os três ou quatro meses de desenvolvimento, o contato com o cliente é sempre próximo, proporcionando um acompanhamento contínuo das atividades que estão sendo realizadas. Assim, a consultoria júnior fica altamente personalizada. Os frutos dessa adaptação à realidade do clien-

te são propostas de ação geradoras de grande impacto, o que se comprova, por exemplo, pelo serviço prestado pela FEA júnior USP a uma clínica de estética. "Eles reorganizaram toda a área financeira e sugeriram ações de marketing que já trouxeram aumento de 20% nas vendas", conta Alice Keiko, proprietária.

### **A gestão da empresa**

Como não poderia deixar de ser, também internamente a gestão das empresas juniores é exemplar. Há grande comunicação entre as equipes de trabalho e entre as grandes áreas, como Recursos Humanos, Marketing e Financeiro, permitindo que os conhecimentos adquiridos em cada um dos projetos sejam aproveitados em projetos futuros. Assim, apesar da alta rotatividade, típica do segmento (os alunos passam aproximadamente dois anos na empresa), as consultorias conseguem evoluir em complexidade e eficiência, possibilitando um crescimento sustentado na maioria delas. A comunicação também se dá entre essas consultorias, por meio de núcleos e federações que associam empresários juniores para troca de experiências e benchmarking, formando uma grande rede que no Brasil chega a contemplar cerca de 600 empresas.

### **Os empresários Juniores**

Todas essas experiências começam a ser reconhecidas pelas grandes empresas na hora da contratação. "A vivência na Empresa Júnior é vista como um grande diferencial na hora de decidir entre um ou outro candidato", diz Danilca Rodrigues, gerente de desenvolvimento da Cia. De Talentos, consultoria especializada no recrutamento e seleção de estagiários e trainees para diversas empresas. Para os clientes das empresas juniores, se valer desse potencial por meio de projetos de consultoria a preços acessíveis parece ser uma forma econômica de atingir ótimos resultados. C&N