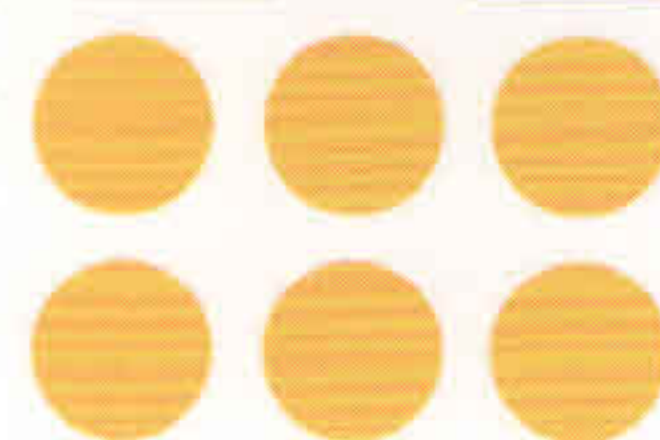


COZINHA

PROFISSIONAL



Plano de Negócios

O roteiro para o
caminho do sucesso

Bate-papo

Com o restaurateur
Jesse de Andrade

A&B Alimentos

Como preparar e
temperar as carnes exóticas



Conselhos que valem ouro

Contratar um consultor pode poupar dor de cabeça e ajudar a empresa a percorrer um caminho mais saudável e mais lucrativo

Raquel Prado

Estudos do Serviço de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (Sebrae) indicam que a maioria (57%) das micro e pequenas empresas brasileiras fecha suas portas com menos de cinco anos de atuação no mercado. Esse índice preocupante pode ser evitado com o apoio de profissionais mais experientes, opinando sobre a gestão do negócio que o empreendedor escolheu.

Nesse momento, quem pode entrar em cena para ajudar o estabelecimento é o consultor. Sua atuação envolve diversas áreas. Entre as mais comuns, explica o diretor da PWG Consultoria, Paul Gregson, estão os diagnósticos, os treinamentos e a capacitação de colaboradores, além de ações de otimização de recursos, controles e gestão estratégica do negócio.

De acordo com Gregson, o empresário somente contrata uma consultoria depois de ter tentado, sozinho, várias ações que não surtiram resultado. E, o que ocorre nesse momento, é uma situação delicada, uma vez que tanto o emocional quanto o financeiro do empresário estão em baixa. “O consultor ingressa nesse time para resgatar os princípios do estabelecimento, trazer a garra de volta e incentivar o empenho de todos rumo a uma virada na situação”, avalia, ressaltando que, em empresas com o funcionamento adequado, o consultor chega para evitar o surgimento de problemas e trazer novidades e crescimento.

Erros

Muitos erros podem ser evitados e corrigidos com o trabalho do consultor, defende Marco Sampaio, consultor da Cayman Consultores.

Na sua área de atuação, voltada a marketing, vendas e satisfação do consumidor, por exemplo, Sampaio condena a contratação de estagiários para atuar no dia a dia do marketing sem a orientação de um profissional sênior. “Isso é desperdício de investimentos”, reflete.

Outro erro comum está na falta de planejamento antes da abertura do estabelecimento, atesta Vera Araújo, da QG Soluções Gastronômicas. De acordo com ela, isso acaba provocando muitos problemas. Como exemplo, cita a não instalação de uma pia exclusiva para lavagem de mãos dos colaboradores. “Trata-se de uma falta passível de multa junto à Vigilância Sanitária, comprometendo a qualidade do produto oferecido ao cliente”, observa. Por conta dessa falha e de inúmeras outras, Vera defende a contratação de consultores já no anteprojeto do novo estabelecimento.

Renata Buosi, proprietária do Renata Buosi Gastronomia, concorda com Vera, afirmando que, se o consultor for contratado no começo do empreendimento, o rumo dos negócios pode ser melhor e a economia é significativa com a prevenção de erros pelo proprietário. Renata avalia que, entre os erros mais comuns, estão a construção da cozinha e/ou do estabelecimento em desacordo com as normas da Vigilância Sanitária e da prefeitura e desperdício de matéria-prima em razão da falta de controle do estoque.

Quem optou pela contratação de um consultor antes de dar as boas-vindas ao cliente foi o Restaurante Mumbuca, localizado em Palmas (TO). O proprietário do estabelecimento, Ernesto Luiz Betelli, classifica a experiência como interessante, uma vez que o consultor fez diversas recomendações importantes, incluindo a elaboração de um cardápio alinhado ao gosto do público frequentador da casa. De acordo com Betelli, o trabalho do consultor foi rápido, durou 15 dias e foi bem-aceito pela equipe. Com isso, a expectativa de abertura do restaurante foi positiva e tal sen-

sação se manteve. “Foi um bom investimento”, avalia o proprietário sobre a contratação do consultor.

Outro estabelecimento que recorreu à consultoria foi o Restaurante Dinho’s Place, situado em São Paulo (SP). A gerente administrativa Adriana Macedo explica que a contratação da consultoria foi feita para atender a um segmento específico em que o restaurante desejava atuar: eventos. “Sentimos a necessidade de contratar a consultoria, porque era preciso reunir informações técnicas como o público que o restaurante atinge, qual é o tipo de evento mais procurado, os custos gerados com este serviço, se estavam alinhados aos valores cobrados e se o perfil deste serviço estava de acordo com a necessidade e expectativa do restaurante”, detalha. O trabalho durou seis meses e envolveu um planejamento baseado em informações coletadas por meio de pesquisa e monitoramento diário da equipe de eventos. Com isso, foi possível adequar pontos que não estavam de acordo, revela Adriana. O retorno obtido com a consultoria foi significativo, afirma Adriana, especialmente na organização



do trabalho e na delimitação de funções, além do estabelecimento e definição de um organograma geral do setor de eventos.

Para quem está pensando em contratar uma consultoria, a gerente administrativa do Dinho’s Place recomenda analisar o currículo do profissional, se ele tem experiência no segmento em que vai atuar, se conta com “jogo de cintura”, boa relação interpessoal, maturidade e flexibilidade. “Muitas vezes, o plano de ação proposto encontra resistência por parte da equipe e do próprio estabelecimento, então, o profissional deve saber lidar

com essas adversidades”, cita Adriana, complementando que é importante que o consultor esclareça seu objetivo a todos os integrantes da equipe, para evitar constrangimentos.

Atuações

Quando se fala em áreas de atuação das consultorias, encontram-se muitas opções. A H2 Consultoria, por exemplo, presta consultoria e assessoria em gestão administrativa, financeira, controle de materiais, excelência em operação, gastronomia, treinamento e desenvolvimento de equipe. De acordo com Heloisa Helena de Medeiros Duarte, proprietária da H2, sua empresa também elabora projetos físicos e operacionais dentro das normas sanitárias visando a operações eficientes para otimização de todas as tarefas, incluindo análise de lucratividade à tomada de decisões e formatação de procedimentos internos.

Muitos empresários na área de alimentação fora do lar recorrem a contratações de con-

sultores de diversas áreas. Para Heloísa, essa comunhão de profissionais é necessária a fim de que o estabelecimento nasça e tenha crescimento com perfeita adequação, previsões e reservas financeiras. Afinal de contas, estamos falando de vários assuntos, como arquitetura, engenharia, compra de equipamentos, fluxos de trabalho, público-alvo, grau de conforto, legislação trabalhista, sanitária, tributária, entre outras esferas do conhecimento.

A contratação de consultores é vista também por muitos empresários do setor como uma espécie de “tábua de salvação”. Tal afirmação divide os consultores entrevistados. Renata Buosi afirma que é possível salvar um estabelecimento, fazendo um diagnóstico para detectar os problemas que estão prejudicando o empreendimento, como um plano de contas. Heloísa, da H2 Consultoria, acredita que “salvar” não é a palavra correta, uma vez que o trabalho do consultor envolve estudos e estratégias para viabilizar o negócio ou direcionar a novos rumos, prevendo o aumento de clientes e rentabilidade.

Recomendações

Para contratar profissionais da área, colocamos algumas dicas. Deve ser uma pessoa com formação acadêmica e experiência na área compatíveis com o trabalho que está oferecendo. Heloísa, da H2 Consultoria, recomenda pesquisar a consultoria, verificando trabalhos já efetuados e conferindo sua credibilidade com os clientes atendidos. É importante também a elaboração de um contrato entre o consultor e o estabelecimento, mencionando o serviço contratado, o prazo e os valores, assim como a frequência das visitas para checar o andamento do trabalho combinado. E a supervisão dele deve ser feita sempre pelo proprietário.

E qual seria o prazo adequado ao trabalho de consultoria ser desenvolvido? Na opinião de Vera, da QG Soluções Gastronômicas, isso depende das ações a serem implementadas. As pontuais como treinamento, por exemplo, podem acontecer em prazos mais rápidos. Já

o acompanhamento do dia a dia, para diagnóstico geral e propostas setorializadas, requer maior tempo de trabalho.

Os valores cobrados pelos consultores são variados. Alguns cobram por hora a partir de R\$ 100,00, outros por job, ou seja, por serviços em determinadas áreas ou departamentos, cujos valores começam em R\$ 3 mil e podem chegar em R\$ 30 mil.

A pergunta que todos fazem aos consultores é: quais são as principais ferramentas na geração de lucro de uma empresa? Quem dá o caminho das pedras é Vera, da QG Soluções Gastronômicas. Ela defende o tripé gestão de pessoas (treinamentos, políticas internas de deveres e direitos, inserção de clima organizacional focada em corresponsabilidade por parte de todos os integrantes da equipe), gestão de compras (desenvolvimento de fornecedores, processos de estoque e armazenamento) e controle de custos (fichas técnicas, relatórios de resultados e metas). Para arrematar, nunca é demais recomendar a atualização constante, incluindo tendências e necessidades de mercado.

Criatividade

Alguns proprietários de estabelecimentos buscam soluções criativas para o seu negócio, utilizando a opinião de fornecedores e outros prestadores de serviços. É o caso de Paulo Zan Filho, proprietário do Restaurante Innominato Osteria, situado em São Paulo (SP). Zan combina sua experiência de 40 anos no ramo com as dicas colhidas com diversos profissionais, que não são, necessariamente, consultores. Ele já conversou com duas consultorias, mas sua experiência não foi das melhores. “Um consultor cobrou um preço exorbitante e exigiu um investimento muito elevado, não compatível com o momento que meu estabelecimento vivia. Outro consultor trouxe ideias que não agregaram valor ao meu negócio”, revela.

A fim de melhorar os serviços prestados por seu restaurante, Zan sempre busca alternativas e novidades no mercado. Recentemente,



Consultorias

Cayman Consultoria

Tel.: (11) 5594-2800

www.caymanconsultorianews.com.br

H2 Consultoria

Tel.: (11) 3871-0463

www.h2consultoria.com.br

PWG Consultoria

Tel.: (11) 4169-8440

www.pwgconsultoria.com.br

QG Soluções Gastronômicas

Tel.: (11) 9629-0172

qggastronomico@terra.com.br

Renata Buosi Gastronomia

Tel.: (11) 3045-1581

www.renatabuosi.com.br

Rubi Consult

Tel.: (11) 9407-0717

www.rubiconsult.com.br

Casa dos Chefs

Tel.: (11) 5549-4860

www.casadoschefs.com.br

LC Consultoria

Tel.: (11) 3253-5917

www.lctreinamento.com.br

ele contratou uma decoradora para melhorar o fluxo do salão do estabelecimento. As dicas dadas pela profissional foram estendidas ao restante do empreendimento, elevando o nível de satisfação dos clientes. De vez em quando, Zan bate um papo com sua irmã, nutricionista, auxiliando a implementar melhorias no cardápio e na administração das matérias-primas. Sua esposa, responsável pela

gerência administrativa do Innominato Osteria, fez diversos cursos pelo Sebrae, de curta duração, que trouxeram ótimas contribuições à gestão do negócio. “Acho que consultoria está mais vinculada ao tamanho do negócio, especialmente no caso de grandes empresas”, opina. ●

Palavras-chave para busca no site:

Consultoria, consultor

