

Instituto Tecnológico de Aeronáutica
Divisão de Engenharia de Infra-Estrutura
Aeronáutica

Relatório de Estágio Curricular

Fabício Moura Moreira

São José dos Campos
Novembro, 2004

Relatório de Estágio Curricular

Fabício Moura Moreira

Orientadores: Prof. Dr. Cláudio Jorge Pinto Alves (ITA)
Alexandre Coelho (Detecon International)

Número de Horas: 210

Empresa: Detecon International

Endereço: Rua Olimpíadas 205
Vila Olímpia
São Paulo – SP

Telefone: (11) 2184-2435

Site: www.detecon.de

Sumário

1. Introdução	4
2. A Empresa	5
Descrição da Empresa		
Aproximação à Empresa		
3. Objetivo do Estágio	7
4. O Projeto	8
O Setor		
O Escopo		
5. Considerações Finais	11
6. Referências	12

1. Introdução

O presente trabalho tem por finalidade explicitar as atividades que foram desenvolvidas no período de estágio que realizei na Detecon International, ocorrido nos meses de fevereiro e março de 2004.

Será apresentado o objetivo da realização do estágio, bem como será retratado todo o aprendizado que foi retirado desta experiência. Contudo, antes disso é importante falar um pouco sobre a empresa em questão e os meios que me levaram até ela. Depois, abordarei os principais aspectos não confidenciais do projeto realizado. Ao final, far-se-ão algumas observações finais.

2. A Empresa

Descrição da Empresa

A Detecon International é uma empresa alemã há anos presente no Brasil que faz parte do Grupo T – Systems. A Detecon é uma empresa de consultoria em alta gerência (Top Management Consulting), que procura fornecer a seus clientes soluções inovadoras.

A Detecon está presente em todo o mundo, sendo reconhecida como uma das empresas líderes em consultoria nos ramos de Tecnologia da Informação (IT) e Comunicações.

Costuma-se dizer que a forma da Detecon prestar consultoria está lastreada em três principais aspectos:

- Grandes estratégias;
- Organização;
- Intensa tecnologia.

Aproximação à Empresa

Uma empresa de consultoria é uma empresa prestadora de serviços, que está constantemente a busca que profissionais altamente qualificados e dispostos a um trabalho intenso e desafiador para que façam parte da equipe que realizará um projeto.

Nesse contexto, fui convidado a trabalhar na Detecon por um ex-aluno do ITA, que era o gerente do projeto que estava por iniciar.

Como eu já havia realizado um estágio em uma instituição financeira e em uma indústria de bens de consumo, eu tinha a vontade de realizar um trabalho em uma empresa de consultoria que me forneceria maiores elementos para minha escolha profissional.

3. Objetivo do Estágio

O objetivo do estágio realizado na Detecon visava a familiarização com mercado de consultoria de tal modo que eu pudesse estar imerso no cotidiano da vida de um consultor.

O aprendizado foi eminentemente o que chamamos de *on the job*, ou seja, eu tive a oportunidade de trabalhar como um verdadeiro consultor sujeito a todas as oportunidades e experiências que um consultor passa no início de sua carreira.

O estágio também foi uma forma de aplicação dos conhecimentos adquiridos ao longo do período de Graduação no ITA, à medida que algumas das disciplinas estudadas no ITA acabaram me auxiliando muito nesta temporada.

4. O Projeto

O Setor

O estágio na Detecon foi de fato uma grande oportunidade para que eu pudesse perceber a diversidade de setores da economia que um consultor é capaz de atuar, de maneira que, mesmo no caso de se tratar de um setor pouco conhecido pelo consultor, rapidamente é possível armazenar grande aprendizagem.

No caso do projeto que realizei na Detecon isto foi exatamente o que ocorreu. O setor em que atuei foi o automobilístico, mais precisamente trabalhei com ônibus.

Este setor é de fato muito peculiar, com características que acabaram por demandar uma dedicação extra no sentido de compreender muito bem o mercado em questão.

O Escopo

O escopo do projeto era muito grande e o cliente esperava resultados muito acima da média. O *target* (alvo, meta) principal do cliente era sair de uma participação no mercado de aproximadamente 20% para 50%.

O espaço em questão era a região metropolitana de São Paulo, principal público-alvo dos maiores competidores do mercado.

Atividades

Desenvolvi atividades em diversas partes do projeto, tais como:

- Análise da demanda, onde fui principal responsável pela elaboração de uma pesquisa de mercado, que foi utilizada para entender como atuam os principais agentes do mercado de ônibus, ou seja, usuários, motoristas, “perueiros”, cooperativas, além da realização de uma série de análises de informações provenientes basicamente pela rede mundial de computadores (Internet), que também foram coletados por mim, despendendo boa parte do dia numa busca cada vez maior por informações adicionais que pudessem auxiliar na elaboração das conclusões finais do projeto;
- Análise de concorrentes, que foi uma parte do projeto onde eu atuei num plano secundário, mas tive que realizar pesquisas e auxiliar e participar das análises;
- Análise das regulamentações, que foi meu principal foco de ação, pois foi a parte do projeto onde eu realizei o maior número de pesquisas e análises para equipe.

Vale ressaltar que todo esse processo de análises, consistia em pesquisar, filtrar as informações, analisar as informações, produzir slides para apresentações internas e para o cliente.

Observei durante o estágio a importância das reuniões para o direcionamento das tarefas, pois a quantidade de atividades em um projeto de consultoria é muito grande e há a forte necessidade de se manter o foco.

Uma outra atividade que realizei foi a visita ao cliente, que uma atividade de extrema importância porque me obrigava a desenvolver certas habilidades de comunicação e persuasão, além de ser uma excelente oportunidade para fazer contatos com outros profissionais, que no mundo corporativo é essencial.

5. Considerações Finais

O objetivo do estágio foi alcançado, pois foi uma excelente oportunidade para me familiarizar com o mundo da consultoria de alta gerência, principalmente por ter um aprendizado essencialmente *on the job*, que me fez observar durante o estágio o funcionamento da rotina em uma empresa de consultoria, bem como a vida profissional e pessoal de um consultor.

Tive a chance de utilizar certas ferramentas (habilidades) que sei que serão úteis perante toda minha vida profissional, além da utilização das ferramentas que desenvolvi durante esses anos dentro da escola (ITA).

6. Referências

www.detecon.de

www.detecon.com

www.infra.ita.br