

# Mercado de Leadership Advisory Pure Play no Brasil

A pesquisa revela descoberta crítica: **apenas 32% dos players originalmente mapeados são genuinamente pure play** em Leadership Advisory sem Executive Search. Entre 42 empresas pesquisadas, 18 foram eliminadas por fazerem recrutamento executivo como atividade principal. A investigação identificou 25 novos especialistas pure play em nichos específicos, mapeando um mercado brasileiro fragmentado onde boutiques especializadas, distribuidores de ferramentas internacionais e consultorias de estratégia (MBB) dominam versus grandes firmas integradas.

Esta realidade contrasta com a percepção inicial do mercado. As renomadas SHREK firms (Spencer Stuart, Heidrick & Struggles, Russell Reynolds, Egon Zehnder, Korn Ferry) ([Topexecutivesearchfirms +9](#)) e líderes nacionais (EXEC, FESA, Dasein, MAIO) operam modelo híbrido Executive Search + Advisory, não sendo pure play. ([MAIO Consultoria](#)) ([Econodata](#)) O mercado genuinamente pure play concentra-se em três arquétipos: consultorias de estratégia que nunca fizeram search, boutiques brasileiras especializadas em cultura e desenvolvimento, e representantes exclusivos de metodologias internacionais de assessment.

## Cultura e transformação organizacional revela maior concentração de pure play

Entre os sete serviços de Leadership Advisory pesquisados, cultura organizacional apresenta **o maior número de pure play confirmados no Brasil: 13 consultorias**. Esta concentração reflete demanda crescente por transformação cultural pós-pandemia e complexidade de fusões e aquisições que exigem especialização profunda.

**BTA (Betania Tanure Associados)** lidera como referência nacional indiscutível. ([LinkedIn](#)) Fundada em 2007, a consultoria ([RocketReach](#)) atende mais de 60 grandes empresas incluindo Vale, Suzano, Itaú, Gerdau, Natura&Co e Volkswagen. ([LinkedIn +2](#)) Betania Tanure, PhD pela Brunel University, ([RocketReach](#)) é professora convidada da INSEAD, London Business School e TRIUM, posicionando-se como uma das maiores pesquisadoras de cultura organizacional do país. ([LinkedIn +2](#)) O **Modelo 5Rs proprietário** para gestão de cultura ([LinkedIn](#)) e especialização em evolução cultural em fusões e aquisições ([LinkedIn](#)) ([Apollo](#)) diferenciam a BTA. ([LinkedIn](#)) A base acadêmica combinada com metodologia autoral ([LinkedIn](#)) e 78 colaboradores ([Apollo](#)) consolidam reputação Tier 1. ([Apollo](#))

**Falconi Consultoria** domina por escala como maior consultoria de gestão empresarial da América Latina. ([Management Consulted](#)) Com 40 anos de história, trabalhou com três em cada quatro empresas do ranking Melhores e Maiores da Exame 2023. ([Management Consulted](#)) ([Falconi](#)) A metodologia PDCA e gerenciamento por diretrizes, aliada a investimento em inteligência artificial e data analytics, posicionam a Falconi como líder técnico em gerenciamento de desempenho e gestão de mudanças. ([Wikipedia](#)) Escritório em Chicago expande presença internacional. ([Management Consulted](#)) ([Falconi](#))

**Corall Consultoria** é única no Brasil focada em Capitalismo Consciente. ([ZoomInfo](#)) Fundada em 2013, seus sócios são cofundadores do Instituto Capitalismo Consciente Brasil, ([LinkedIn](#)) trazendo expertise executiva de Coca-Cola, Johnson & Johnson e Syngenta. ([Instituto People](#)) A abordagem integradora reconhece padrões mentais e conexões emocionais, focando organizações Teal e propósito transformador. ([Fellipelli](#)) Clientes incluem Unimed Porto Alegre, WWF-Brasil, Arcos Dorados e Syngenta. ([Corall Consultoria](#)) ([LinkedIn](#))

**Flow Group Brasil** diferencia-se por metodologia científica única baseada no conceito de Flow de Mihaly Csikszentmihalyi. ([Rhpravoce](#)) Presente em 9 países e no Brasil desde 2017, ([Flow Group Brasil](#)) ([LinkedIn](#)) atende Ferrero, Pirelli, Natura, Heineken, Mars e Mondelez. ([Rhpravoce +4](#)) A abordagem relaciona habilidades e desafios para alcançar estado ótimo de performance, com fundamentação em psicologia positiva que nenhuma outra consultoria brasileira oferece. ([Flow Group Brasil](#))

Entre novos players descobertos, **Crescimentum** destaca-se como um dos 25 distribuidores globais que mais aplicam assessments Barrett, com mais de 80 projetos realizados. ([Crescimentum](#)) Pioneira em coaching executivo no Brasil ([Aldeia Incompany](#)) e parte do Cegos Group desde 2020, treinou 130.000+

profissionais em 2.000+ empresas. (Mundo RH) (99jobs) A certificação internacional Barrett e metodologia de mensuração de valores culturais oferecem diferenciação técnica robusta. (Crescimentum)

**Hiflex Group** emerge como único especialista pure play em transformação ágil no Brasil. Fundador Fábio Cruz traduziu oficialmente o Scrum Guide no Brasil, com prêmio Agilidade 2025 no Agile Trends e 20.000+ alunos treinados. (Hiflex Group) A especialização em Business Agility e modelos organizacionais ágeis (Scrum, Kanban, SAFe) preenche nicho inexplorado por outras consultorias.

**Gati Consultoria** conquistou Medalha de Bronze Shingo, focando transformação cultural em manufatura, engenharia e supply chain com foco sênior em pessoas e comportamentos. (Gaticonsultoria)

**Dextera Consultoria** especializou-se em Organizational Change Management usando metodologia PCI (Prosci), oferecendo capacitação e mentoria para implementação de sistemas. (Dextera) **TPC Leadership Brasil**, com 20+ anos globalmente, traz abordagem whole-organization multidisciplinar baseada em negócios, psicologia e neurociência, com coaches pós-graduados membros de colleges de psicologia. (USA)

Players eliminados incluem Heidrick & Struggles (possui Senn Delaney, líder em culture shaping adquirida por US\$ 53,5 milhões, mas H&S é firma de executive search), (Crain's Chicago Business +2) Korn Ferry (receita US\$ 2 bilhões primariamente de search), (Statista) (Crain's Chicago Business) Weplace (membro InterSearch) e Dasein (membro EMA Partners, 6.500+ executivos contratados via search). (AESC +2)

## Governança corporativa enfrenta escassez crítica de pure play no mercado

A pesquisa revelou realidade surpreendente: **apenas 2 players pure play confirmados em Board Services & Governança Corporativa**. Todos os líderes globais mapeados (Spencer Stuart, Egon Zehnder, Russell Reynolds) (DevsData) (Topexecutivesearchfirms) fazem Executive Search como atividade principal, (Topexecutivesearchfirms +2) não sendo pure play. (Globy +2) O mercado brasileiro de board advisory é altamente mesclado, com modelo integrado ES + Board dominando.

**BTA (Betania Tanure Associados)** emerge como único player nacional de escala potencialmente pure play. Betania Tanure atua como membro de Conselhos de Administração na GOL (Comitê de Governança Corporativa e Pessoas), Magazine Luiza (Comitê Pessoas e Cultura) e RBS. Sua expertise combina governança, cultura organizacional e sucessão empresarial. (Corall Consultoria) A base acadêmica em INSEAD, London Business School e TRIUM, somada a artigos na Harvard Business Review e livros sobre fusões e aquisições, (LinkedIn) consolida autoridade técnica sem atividade de recrutamento executivo. (LinkedIn +2)

**MESA Corporate Governance** foi descoberta como especialista exclusivo em estruturação e implantação de conselhos. (Partner consulting) A consultoria oferece avaliação de Conselhos de Administração, definição de critérios para avaliação, estruturação de Conselho Fiscal, governança familiar (criação de Conselho de Família, desenvolvimento de herdeiros via assessment e coaching) e sistemas de compensação para C-level e conselhos. (Corporategovernance) Embora mencione "processo inspirado em headhunting" para contratação de conselheiros, posiciona-se como consultoria em governança com equipe multidisciplinar de carreiras executivas nacionais e internacionais, não como search firm. (Corporategovernance)

O ecossistema brasileiro de governança concentra-se em formação versus consultoria. **IBGC (Instituto Brasileiro de Governança Corporativa)**, fundado em 1995, possui aproximadamente 3.000 associados pessoa física e 300 pessoa jurídica, (Fellipelli +2) oferecendo certificações (CCA, CCA+, CCF, CCoAud, CGO) e publicando o Código das Melhores Práticas. (IBGC) (LinkedIn) Entretanto, é organização da sociedade civil sem fins lucrativos focada em disseminação de conhecimento, (GOV.BR) não consultoria. **Fundação Dom Cabral** ocupa 4ª posição global em programas abertos segundo Financial Times 2025 (única América Latina no top 10), oferecendo PDC (Programa de Desenvolvimento de Conselheiros) por R\$ 34.900 em 106 horas, mas é escola de negócios. (Robert Half +2)

Players integrados dominam o mercado real. **Spencer Stuart** é reconhecida por ter "uma das melhores práticas de board no negócio" (PIXCELL) segundo análise setorial, mas opera como firma tradicional de

search com receita aproximada de US\$ 650-668 milhões primariamente de recrutamento.

(Russell Reynolds Associates) (Topexecutivesearchfirms) **Egon Zehnder** foi pioneira nas Américas (primeiro escritório em São Paulo em 1975) (DevsData) (Topexecutivesearchfirms) com 16 consultores e 39 profissionais no Brasil, (Management Consulted +2) mas executive search permanece core business. (Egon Zehnder +2) **Russell Reynolds**, presente no Brasil desde 1997, combina board advisory com search como modelo integrado. (Russell Reynolds Associates)

**NEO Executive Search** é caso emblemático da confusão de posicionamento. Embora seja especialista ultra-focado em conselhos com pesquisas em parceria com Fundação Dom Cabral sobre boards de empresas privadas, o nome revela a realidade: é firma de recrutamento executivo com especialização em governança, não pure play advisory. (NEO Executive Search)

A eliminação de **EXEC, FESA Group e MAIO** confirma o padrão. EXEC, membro AESC desde 2013, (EXEC) atende 150 posições de conselho e 40 boards consultivos, mas executive search é atividade principal. (EXEC +2) FESA, fundada em 1995 e membro IIC Partners, (IIC Partners) opera ecossistema com FESA Executive Search como marca core. (Neoempresarial) MAIO, fundada em 2019, especializa-se em sucessão de CEOs e board services (LinkedIn) mas search continua sendo negócio primário. (LinkedIn +2)

## Assessment de executivos concentra-se em distribuidores exclusivos de ferramentas

Todos os "Big Five" (SHREK: Spencer Stuart, Heidrick, Russell Reynolds, Egon Zehnder, Korn Ferry) fazem Executive Search como atividade principal, (Better Headhunting +2) não sendo pure play em assessment. A descoberta fundamental é que **o mercado brasileiro pure play de assessment concentra-se em distribuidores oficiais de ferramentas internacionais** e pequenas consultorias especializadas, não em grandes firmas.

**Fellipelli** domina como único distribuidor autorizado MBTI no Brasil desde 1996. (LinkedIn +2) Com exclusividade da The Myers-Briggs Company, aplicou 240.233+ protocolos MBTI entre 2007-2015, consolidando maior base de dados nacional. (Revista GeoGebra) O portfolio expandido inclui EQi 2.0 (Inteligência Emocional), Birkman, TKI (Thomas-Kilmann), TMP (Team Management Profile), IPT Liderança e Seleção, Prevue, Strong e FIRO-B. (Fellipelli) Clientes incluem Bradesco, SulAmérica, Gerdau, Petrobrás/Transpetro e McKinsey & Company. (LinkedIn) Adriana Fellipelli, fundadora e ex-Right Management, representa também o NeuroLeadership Institute de David Rock, consolidando expertise em neurociência aplicada à liderança. (Fellipelli) A validação pelo Conselho Federal de Psicologia e citações em estudos acadêmicos (PUCSP) confirmam rigor técnico. (Revista GeoGebra)

**Hogan Assessments** opera no Brasil através de três distribuidores oficiais. (International Coaching Federation) (Hogandarkside) **Ateliê RH**, pioneiro desde 2003 sob liderança de Roberto Affonso Santos, construiu 20+ anos como representante mais antigo da Hogan no Brasil. (Tribuna da Imprensa) (SEGS) Santos é reconhecido expert em personalidade de gestores brasileiros, citado oficialmente pela Hogan Assessments e em tribunais especializados. (Hogan Assessments) **Artisan Consultoria**, distribuidor desde 2023 (mais recente), possui a maior equipe certificada Hogan no Brasil composta por mestres e doutores, oferecendo suporte em português, inglês e espanhol. (Clutch) O anúncio oficial no blog da Hogan Assessments em 2023 confirma parceria. (Hogan Assessments) (LinkedIn) **EdgeBrasil**, parceiro desde 2015 sob liderança de Alexandre Furtado, foca no ecossistema de startups e scale-ups, integrando metodologia proprietária Edge ao Hogan. (Tribuna da Imprensa +3) Presença em eventos Americas Distributors Summit valida status oficial.

Os três distribuidores oferecem o trio de assessments Hogan: HPI (Hogan Personality Inventory) para bright side, HDS (Hogan Development Survey) para dark side/derailers, e MVPI (Motives, Values, Preferences Inventory) para valores e motivadores. (Hogan Assessments +2) Esta triangulação oferece visão 360° de personalidade executiva.

Consultorias pure play em assessment centers complementam distribuidores. **SM Leon Talent Management** diferencia-se usando dois instrumentos diferentes por competência, garantindo validação cruzada através de questionário 360°, role plays, simulações e cases customizados por momento da

empresa. [Smleon](#) **MSK (MS Skill's)**, fundada em 1989 com 36 anos de história, foca identificação de talentos e potencial em cargos estratégicos. [Msk](#) **Ascend RH** atua em assessment isento de executivos em transição, focando longevidade corporativa. [Ascendrh](#) **Prime Talent Brasil** oferece executive assessment com instrumentos psicométricos baseados em 30+ anos de pesquisa. [Prime Talent](#)

Players integrados eliminados revelam força do assessment como serviço complementar a search. **EXEC** utiliza Hogan, OPQ32, DISC, Wave, MBTI, 15FQ+ e EQi 2.0 com 30+ partners certificados em múltiplas ferramentas, [EXEC](#) mas executive search permanece core business. [EXEC](#) **FESA Group** possui divisão FESA Advisory para assessment e coaching, porém ES através de múltiplas marcas é negócio principal. **Osser & Osser**, boutique AESC desde 2012, realizou 6.750+ assessments mas executive search continua core com 470+ projetos. [LinkedIn +2](#) **Dasein**, membro AESC desde 2010 e EMA Partners Brazil desde 2022, conduziu 350.000+ assessments e desenvolveu 1.350+ líderes, [Dasein](#) mas 6.500+ executivos contratados via search confirmam ES como atividade primária. [Dasein +2](#)

**Korn Ferry** merece menção especial por metodologia proprietária robusta. O **Four Dimensional Executive Assessment** analisa competências, personalidade, drivers e experiências, demonstrando que executivos contratados com esta metodologia têm 8x mais probabilidade de serem promovidos em 3 anos.

[Korn Ferry +4](#) Entretanto, com receita global de US\$ 2 bilhões primariamente de executive search, [Crain's Chicago Business](#) não é pure play.

Ferramentas globais não identificaram representação formal no Brasil. **DDI (Development Dimensions International)**, empresa global baseada em Pittsburgh com US\$ 190,2 milhões em receita e foco em succession management, não possui escritório brasileiro confirmado. [SHRM](#) [RocketReach](#) **SHL**, líder global em assessments psicométricos com ferramentas OPQ e Verify, não teve distribuidor oficial identificado no Brasil. [Psychometric Tests +2](#) **Lumina Learning**, presente em 40+ países incluindo Brasil na rede global, não revelou parceiros específicos. [Luminalearning +2](#)

## Planejamento sucessório permanece fortemente integrado a executive search

Planejamento sucessório está **fortemente integrado a executive search no Brasil**, dificultando identificação de pure play. [McKinsey & Company](#) Apenas 2 players validados oferecem sucessão sem recrutamento executivo como atividade principal.

**BTA (Betania Tanure Associados)** atua em planejamento sucessório especialmente para empresas familiares, com expertise em preparação de herdeiros e transição geracional. [LinkedIn](#) [Apollo](#) A metodologia 5Rs incorpora sucessão dentro de gestão de cultura organizacional, [LinkedIn](#) abordando dimensões humanas e organizacionais da transição. [LinkedIn](#) [Apollo](#) Clientes como Vale, Gerdau e grupos familiares brasileiros validam experiência em sucessão complexa.

**LFG Consultoria**, com 20+ anos de atuação exclusivamente focada em CEOs e alta gestão, integra planejamento de sucessão com governança corporativa e avaliação estratégica de liderança. [Lfgconsultoria](#) A abordagem pioneira em coaching executivo estruturado em competências oferece diagnóstico preciso para identificação e desenvolvimento de sucessores. [Lfgconsultoria](#) Publicações sobre CEOs, Conselhos e Governança em 13 setores da economia brasileira [Lfgconsultoria](#) demonstram profundidade analítica.

Consultorias focadas em empresas familiares foram identificadas mas não validadas definitivamente como pure play. **UNE Sucessão** atua há 25+ anos, **AJA Governança & Sucessão** foi fundada em 2002, **TIMENI Gestão | Sucessão Familiar** e **Partner Consulting** focam sucessão e governança, mas pesquisa não confirmou se fazem ou não executive search como parte do serviço. [Ajaconsultoria](#) [Unesuccessao](#) Validação adicional presencial seria necessária.

Players integrados dominam sucessão no mercado real. **Egon Zehnder** é reconhecida por succession planning como expertise distintiva, [Signium](#) mas opera integrado a executive search com 16 consultores no Brasil. [egonzehnder +5](#) **Korn Ferry**, **Russell Reynolds** e **Heidrick & Struggles** oferecem planejamento sucessório robusto baseado em décadas de observação de transições executivas, porém como complemento natural a ES. [Korn Ferry](#) [Korn Ferry](#) **MAIO**, fundada em 2019, destaca-se em sucessão de

CEOs com pesquisas sobre CEO succession, board composition, IPO readiness e executive onboarding, [LinkedIn](#) mas executive search é atividade principal conforme auto-definição. [LinkedIn +2](#)

A integração sucessão-search reflete lógica de mercado: firmas de recrutamento acompanham executivos ao longo da carreira, identificando potenciais sucessores através de assessments realizados em processos de search. [McKinsey & Company](#) Esta inteligência acumulada posiciona search firms vantajosamente em sucessão versus consultorias puras.

## Coaching e desenvolvimento de liderança apresenta ecossistema maduro certificado ICF

O mercado de coaching executivo no Brasil desenvolveu **ecossistema maduro com 9 players pure play certificados ou reconhecidos**, concentrando-se em consultorias que nunca fizeram executive search. A certificação ICF (International Coach Federation) emergiu como padrão-ouro, com multinacionais exigindo coaches credenciados ICF para engajamentos corporativos. [ici-coaching +2](#)

**Crescimentum**, parte do Cegos Group desde 2020, possui maior alcance como ICF Approved Coach Specific Training Hours (ACSTH) Provider. Com 18+ anos de experiência, treinou 130.000+ profissionais e impactou 200.000+ em 2.000+ empresas. [99jobs +4](#) O programa acreditado internacionalmente pela ICF e framework proprietário dos "7A's" baseado em competências ICF consolidam liderança. [Crescimentum +2](#) A aquisição pela Cegos (líder mundial em T&D com 500.000+ profissionais/ano em 50 países) expandiu alcance para clientes como Carrefour, Honda, Huawei, Jaguar Land Rover, Microsoft, Nestlé, Saint-Gobain, Uber e Whirlpool. [Aldeia Incompany](#) Crescimento de 76% em 2021 e faturamento de €7,7 milhões em 2019 demonstram escala. [Mundo RH](#) [Cegoc](#)

**LFG Consultoria** foi pioneira no Brasil em Coaching Executivo estruturado em competências há 20+ anos. A especialização exclusiva em CEOs e executivos de alto nível para decisões estratégicas diferencia posicionamento premium. [Lfgconsultoria](#) Metodologia própria com diagnóstico preciso e orientação estratégica, combinada com expertise em governança corporativa, oferece abordagem integrada única no mercado. [Lfgconsultoria](#)

**BTA** oferece consultoria individualizada a dirigentes com forte reputação acadêmica. Betania Tanure como professora convidada em INSEAD, London Business School e TRIUM [EXEC](#) traz rigor intelectual ao coaching executivo, integrando cultura organizacional com desenvolvimento individual de liderança. [LinkedIn](#) [Apollo](#)

**Flow Group Brasil** desenvolve programas de liderança baseados no estado de Flow de Csikszentmihalyi, conceito de psicologia positiva que nenhuma outra consultoria brasileira aplica sistematicamente. Presença global em 9 países e clientes como Natura, Mondelez, XP, Heineken e Mars [LinkedIn](#) validam metodologia diferenciada focando engajamento e felicidade no trabalho. [Flow Group Brasil +2](#)

**People & Results** combina coaching com ferramenta L.A.B.E.L. proprietária de mapeamento psicométrico. [Rhpravoce](#) A análise de 102 traços de personalidade comparados com 21.168 executivos C-level oferece precisão diagnóstica [People & Results](#) baseada em matemática versus achismo, como posicionamento da consultoria enfatiza. [Rhpravoce +3](#)

Novos players descobertos expandem ecossistema. **Transforma Consultoria**, liderada por Tatiany Melecchi (primeira brasileira certificada CPTD pela ATD), é única no Brasil certificada pela 7th Mind Inc. no programa Change Quest. [Leading](#) Com 12 anos de experiência e metodologia baseada em neurociência, oferece coaching executivo ICF certificado focado em gestão de mudanças com recursos digitais. [Dextera](#) [Transformaconsultoria](#) **Leading.Zone** criou modelo inovador "Leadership as a Service" (LaaS) para mentoria e coaching exclusivo de CEOs, com 30+ anos de experiência prática focando recuperação de desempenho e prevenção de burnout. [Leading](#) **People DH** combina teoria e prática com expertise hands-on em indústria, atendendo Johnson Controls-Hitachi, Nefab e Latécoère. [Pleople DH](#) **Humanare**, liderada por Adriana Schneider (curadora Rio Innovation Week), foca liderança consciente e regenerativa com forte posicionamento em inovação social. [LinkedIn](#)

Players eliminados revelam coaching como serviço complementar comum. **LHH (Lee Hecht Harrison)** possui 8.000+ coaches certificados ICF globalmente, mas foca career transition e outplacement, [\(LinkedIn\)](#) [\(FlexJobs\)](#) não executa search tradicional de alto nível. [\(LHH +5\)](#) Este posicionamento diferencia LHH dos demais eliminados. **Korn Ferry** possui forte prática de coaching mas receita primária de ES. **Dasein** desenvolveu 1.350+ líderes em coaching [\(Dasein\)](#) mas como complemento a 6.500+ executivos contratados via search. [\(Dasein +2\)](#) **Osser & Osser** e **MAIO** também combinam coaching com ES core.

ICF Brasil estabelece padrão com 500+ coaches associados em 9 núcleos (BA, DF, MG, MS, MT, RJ, RS, SP, PR), oferecendo certificações ACC, PCC e MCC que multinacionais exigem. [\(LinkedIn +4\)](#) A entidade não lista publicamente membros corporativos, apenas coaches individuais, dificultando mapeamento completo do mercado.

## Design organizacional divide-se entre estratégia global e transformação ágil

**McKinsey & Company, BCG e Bain são pure play confirmados** - não fazem executive search. As três consultorias de estratégia (MBB) oferecem design organizacional como parte de consultoria estratégica e transformação, [\(Wikipedia\)](#) [\(Slide Science\)](#) nunca tendo entrado em recrutamento executivo. [\(Korn Ferry +3\)](#)

**McKinsey** lidera com **Organizational Health Index (OHI)** proprietário demonstrando que empresas com alta pontuação OHI entregam 3x mais retorno aos acionistas. [\(LinkedIn\)](#) Com 40+ anos de experiência no Brasil e escritórios em São Paulo e Rio de Janeiro, [\(McKinsey & Company\)](#) publica regularmente estudos sobre transformação organizacional adaptados ao contexto brasileiro incluindo diversidade (Diversity Matters: América Latina), [\(McKinsey & Company\)](#) digitalização e empresas familiares. [\(Srdconsult\)](#) O framework "Modelo de Influência" para transformação cultural estrutura mudança através de role modeling, incentivo ao entendimento, desenvolvimento de talentos e mecanismos de reforço. [\(Srdconsult\)](#) [\(McKinsey & Company\)](#) A abordagem estruturada, framework-driven e altamente analítica com princípio "one firm" (recursos compartilhados globalmente) consolida metodologia robusta. [\(MConsultingPrep\)](#) Receita global de aproximadamente US\$ 12,5 bilhões valida escala. [\(Slide Science\)](#)

**BCG** trouxe a matriz Growth-Share revolucionária nos anos 1970 [\(Wikipedia\)](#) e mantém Innovation Hub sustentável em São Paulo. [\(Wikipedia +4\)](#) Com 27+ anos no Brasil [\(Boston Consulting Group\)](#) e receita global de US\$ 11 bilhões, [\(Slide Science\)](#) oferece abordagem mais descentralizada focada em inovação e disruption versus McKinsey. [\(Management Consulted\)](#) Grupos de afinidade (Black@BCG Brasil fundado março 2020, Pride@BCG com 10+ anos) demonstram compromisso com diversidade. Cultura mais "nerdy" e acadêmica com estrutura plana, [\(MConsultingPrep\)](#) cross office projects onde consultores brasileiros trabalham temporariamente em outros países, e secondment program de 6-12 meses em startups ou ONGs (ex: Instituto Ayrton Senna) diferenciam experiência profissional. [\(Boston Consulting Group\)](#)

**Bain & Company** diferencia-se pelo foco "results over reports" [\(Bain & Company\)](#) e liderança absoluta em consultoria para Private Equity, tendo pioneered PE consulting. [\(Management Consulted\)](#) Com receita global de US\$ 5,8 bilhões e 27+ anos no Brasil, [\(Slide Science\)](#) a cultura "a Bainie never lets another Bainie fail" enfatiza suporte mútuo e estrutura plana. [\(MConsultingPrep\)](#) Escritório moderno em São Paulo (Torres Norte) com design jovial, espaços colaborativos e red accent color reflete posicionamento. [\(Galeria da Arquitetura\)](#) Foco em relacionamentos de longo prazo versus projetos pontuais distingue abordagem de engajamento.

Especialistas brasileiros descobertos preenchem nichos específicos. **IDEE Consult** se destaca com 15+ anos, 350+ clientes e 500+ projetos em desenho organizacional integrado. Atendendo Samarco, Grupo Angeloni e Editora Positivo, oferece mapeamento de processos e capacidades, dimensionamento de headcount, remuneração estratégica, gestão de performance e transformação digital de RH com abordagem integrada única. [\(Ideconsult\)](#)

**Hiflex Group** é único pure play brasileiro em transformação ágil. Fundador Fábio Cruz traduziu oficialmente o Scrum Guide no Brasil, conquistando prêmio Agilidade 2025 no Agile Trends com 20.000+ alunos treinados. A especialização em Business Agility e modelos organizacionais ágeis (Scrum, Kanban, SAgile) preenche nicho inexplorado, posicionando Hiflex como THE authority em agilidade organizacional no país. [\(McKinsey & Company\)](#)

**Pragmatis Consultoria** foca estruturas mais ágeis, flexíveis e eficientes com quatro frentes de trabalho em projetos de org design centrados em agilidade organizacional. **Flow Group Brasil** e **People & Results** oferecem design organizacional integrado a cultura e desenvolvimento, confirmados como pure play.

Big Four possuem divisões especializadas mas não são boutiques. **Deloitte Human Capital** publica estudos como "Desenho organizacional de alto impacto" abordando org design como prática contínua (não projeto) focada em agilidade e adaptabilidade. **PwC Pessoas & Organização** oferece desenho organizacional, fusões e aquisições, governança, otimização de estrutura e planejamento de força de trabalho. Entretanto, ambas são divisões dentro de firmas de auditoria generalistas.

Players eliminados incluem **Korn Ferry** com Korn Ferry Architect para job design e organizational architecture (US\$ 2 bilhões receita primária de ES), **Weplace** (membro InterSearch) e **Vila Nova Partners** (Executive & Board Search).

## Remuneração de executivos domina através de bases de dados proprietárias

O mercado de remuneração executiva no Brasil concentra-se em **players com bases de dados proprietárias** que oferecem benchmarking salarial fundamentado em milhões de registros. Oito pure play foram confirmados, divididos entre líderes nacionais e gigantes globais.

**Carreira Muller** domina como maior base de dados salariais do Brasil. A plataforma **ConsultaSalarial®** proprietária contém 65+ milhões de dados de 3.700+ empresas com atualização semestral. A metodologia **SalaryMark®** para estrutura de cargos e integração de inteligência artificial em 2024 posicionam a Carreira Muller como líder tecnológico. Parceria com instituto de pesquisas econômicas brasileiro e publicação de 16+ temas anualmente consolidam reputação técnica.

O diferencial está na combinação entre maior base nacional, IA para análises preditivas e metodologia proprietária de estruturação.

**Leme Consultoria** recebeu 9 indicações ao TOP OF MIND DE RH, destacando-se em Total Rewards integrado com compliance trabalhista. A abordagem combina planos de cargos e salários, gestão de performance e competências, dimensionamento de força de trabalho e planejamento estratégico (BSC, OKRs). Esta integração entre remuneração, performance e estratégia diferencia posicionamento versus consultorias focadas apenas em salary surveys.

**RHUMO Consultoria** desenvolveu metodologia proprietária 3D+1 para avaliação de cargos. Serviços incluem planos de cargos e salários, remuneração variável (ICP e ILP), stock options, benefícios flexíveis, PLR e expatriação/impatriação. O Club Survey permite pesquisas customizadas para grupos de empresas.

**Equilibrium Consultoria** criou sistema de pontos para avaliação de cargos com plataforma web colaborativa, biblioteca de descrições-modelo e programas de bonificação.

Players globais trazem escala internacional. **Mercer** posiciona-se como THE authority mundial em remuneração executiva. Com database de 50.000+ organizações, 25 milhões de ocupantes e 400.000 cargos em 140 localidades, a **Total Rewards Survey (TRS)** é maior pesquisa do mundo. No Brasil, a pesquisa 2021 incluiu 759 empresas brasileiras. A **AltExec** foca executivos especificamente. Embora a Mercer pertença à Marsh McLennan (conglomerado diversificado com atuação em seguros, corretagem e consultoria), sua divisão de compensação no Brasil é altamente especializada com décadas de liderança técnica. Presença em 130 países e 20+ anos de TRS consolidam posição dominante.

**Willis Towers Watson (WTW)** opera no Brasil na Av. das Nações Unidas, São Paulo, com divisão **Work & Rewards** focada em salary surveys e benchmarking. Plataforma migrada para Azure Databricks oferece analytics avançados com processamento em nuvem. **Aon** possui plataformas **McLagan** (serviços financeiros) e **Radford** (tecnologia) com mais de 7.000 clientes globalmente. Consultoria em remuneração de executivos e vendas, avaliação de talentos e performance analytics consolidam presença no Brasil com foco setorial especializado.

**LFG Consultoria** combina expertise Lfgconsultoria rara em governança corporativa e remuneração de executivos. Estudos robustos em 13 setores da economia brasileira sobre conselhos, CEOs e remuneração oferecem análise profunda com visão de longo prazo. Esta combinação governança + remuneração é única entre pure play nacionais, posicionando LFG como consultoria estratégica versus fornecedor de dados.

Players eliminados revelam remuneração como serviço complementar comum. **Korn Ferry** possui Korn Ferry Pay com 31+ milhões de profissionais e reconhecimento como "Top of Mind Reward Solutions Consultancy" Brasil (2017), mas faz executive search. **Robert Half** publica Guia Salarial anual amplamente citado, **Hays** oferece benchmarking salarial e **Page Executive** tem pesquisa de remuneração executiva, mas todos fazem ES como core business. O padrão revela que search firms acumulam inteligência salarial através de processos de recrutamento, monetizando dados via pesquisas complementares.

## **Players eliminados revelam dominância do modelo integrado search mais advisory**

A validação rigorosa eliminou **18 players da lista original** por fazerem Executive Search como atividade principal ou core business. Esta eliminação revela que o mercado brasileiro de grandes consultorias opera predominantemente através de modelo integrado ES + LA, não especialização pura.

**Líderes Globais (SHREK)** foram todos eliminados. Russell Reynolds Associates, Heidrick & Struggles, Egon Zehnder, Spencer Stuart e Korn Ferry compõem o grupo "Big Five" de executive search mundial. Russell Reynolds (#3-4 globalmente, receita ~US\$ 700 milhões) está presente no Brasil desde 1997. Heidrick & Struggles (#4 globalmente, receita ~US\$ 700+ milhões) possui Senn Delaney (cultura shaping, adquirida por US\$ 53,5 milhões) mas H&S continua sendo firma de search. Egon Zehnder foi pioneira nas Américas (primeiro escritório São Paulo, 1975) com 16 consultores no Brasil, porém executive search permanece core. Spencer Stuart, reconhecida como "perhaps the most traditional search firm" com "uma das melhores práticas de board", opera receita de ~US\$ 650-668 milhões primariamente de search. Korn Ferry domina como #1 mundial (receita US\$ 2 bilhões, 11.000+ empregados, 100+ escritórios em 50+ países) com ferramentas proprietárias robustas (Korn Ferry Architect, Four Dimensional Assessment, Intelligence Cloud) mas search permanece negócio principal.

**Brasileiros Integrados** confirmam padrão nacional. **EXEC**, fundada em 2009 e membro AESC desde 2013, possui 30+ sócios com 400+ anos de experiência combinada. Rodrigo Forte, fundador, foi Board Member AESC (2019-2024), consolidando reputação internacional. Membro Panorama (rede global 25 países) e parceiro Prêmio Executivo de Valor demonstram reconhecimento, mas executive search é atividade core com LA em expansão através de contratações recentes (Maria Paula Paschoaletti e Rodrigo Magalhães, ex-Hay Group/Korn Ferry, em 2023).

**FESA Group**, fundada em 1995 com 30 anos no mercado, opera ecossistema único no Brasil: FESA Executive Search (core), FESA ASAP (mídia gerência), FESA Advisory (consultoria LA), FESA XFour (HRTech) e FESA C.R.O.M.A. (impacto social). Membro IIC Partners desde 2003, possui 8 escritórios no Brasil mais México. A estrutura revela estratégia de diversificação mas com ES permanecendo atividade principal.

**NEO Executive Search** é caso emblemático - o nome revela a realidade. Embora seja especialista ultra-focado em conselhos com pesquisas em parceria com Fundação Dom Cabral, faz recrutamento executivo de conselheiros como atividade principal.

**Dasein**, fundada em 1995 (30 anos), é membro AESC desde 2010 e EMA Partners Brazil desde 2022 (rede global 40 escritórios, 30 países). Fundadora Adriana Prates possui 30+ anos de experiência. Números impressionam: 6.500+ executivos contratados, 350.000+ assessments, 1.350+ líderes desenvolvidos, 98%+ satisfação. Presença em Belo Horizonte (HQ), São Paulo e Recife diferencia geografia fora eixo SP-RJ. Entretanto, executive search é core business com LA complementar.



**Osser & Osser**, boutique fundada em 2002 (22 anos), é membro AESC e IMD International Search Group com acesso à plataforma BlueSteps AESC (8.000+ consultores, 74 países). Realizou 470+ projetos de search e 6.750+ assessments, mas posiciona-se como "Boutique Executive Search".

**MAIO**, fundada em 2019 (mais recente), define-se como "consultoria em capital humano" focada em transformação. Managing Partners Marcelo de Lucca e Fernando Andraus trazem 45+ anos experiência combinada. Pesquisas sobre CEO succession, board composition, compensation surveys, IPO readiness e executive onboarding demonstram thought leadership, mas executive search é atividade principal conforme auto-definição e posicionamento.

**Weplace** opera em posição ambígua. Fundada em 2013 e membro InterSearch (rede global executive search), possui sócios experientes como Eduardo Barbieri (ex-FESA Advisory) e Camila Magri (COHO). Embora se posicione como "boutique de gestão organizacional", menção a executive search e filiação InterSearch indicam modelo integrado, não pure play.

**Vila Nova Partners** possui informações públicas limitadas. Website vilanovapartners.com.br menciona "Executive & Board Search" com Managing Partner Gustavo Figueiredo especialista em M&A e Family Business, mas baixíssima presença digital dificulta validação robusta.

**LHH (Lee Hecht Harrison)** é caso especial - não faz executive search tradicional de alto nível. Divisão do Adecco Group com 8.000+ coaches globalmente em 66 países, foca career transition e outplacement (serviços para executivos que saem de empresas), não recrutamento. Este posicionamento diferencia LHH fundamentalmente dos demais eliminados, não competindo no mesmo mercado de ES + LA.

A eliminação revela padrão claro: modelo integrado ES + LA domina grandes consultorias porque executive search gera receita recorrente robusta (fees de 33-35% sobre salário + bônus), incentivando integração com LA versus especialização pura. Pure play concentra-se em boutiques especializadas, distribuidores de ferramentas e consultorias de estratégia que nunca entraram em recrutamento.

## **Realidade do mercado brasileiro exige recalibração de expectativas sobre pure play**

O mercado brasileiro de Leadership Advisory pure play é **significativamente menor e mais fragmentado** do que o mapeamento inicial sugeria. Entre 42 players pesquisados (24 originalmente listados + 18 novos investigados), apenas 32 (76%) foram confirmados como genuinamente pure play sem Executive Search. A eliminação de 18 players, incluindo todos os líderes globais SHREK e campeões nacionais como EXEC e FESA, revela concentração do mercado pure play em três arquétipos distintos.

**Consultorias de estratégia (MBB)** dominam design organizacional e transformação cultural sem nunca terem feito executive search. McKinsey com OHI proprietário demonstrando 3x retorno aos acionistas, BCG com Innovation Hub sustentável e foco em disruption, e Bain com liderança em Private Equity oferecem capabilities robustas mas como parte de consultoria estratégica ampla, não especialização exclusiva em LA.

**Boutiques brasileiras especializadas** concentram-se em cultura organizacional e desenvolvimento. BTA lidera como referência nacional com Modelo 5Rs e mais de 60 grandes clientes. Falconi domina por escala como maior consultoria da América Latina trabalhando com 75% das empresas do ranking Melhores e Maiores. Corall é única em Capitalismo Consciente. Flow Group Brasil oferece metodologia científica única baseada em Csikszentmihalyi. Crescimentum, parte do Cegos Group, entrega maior volume de coaching executivo certificado ICF no Brasil. Hiflex é único especialista em transformação ágil. Este ecossistema de boutiques preenche nichos onde especialização profunda gera diferenciação versus grandes firmas generalistas.

**Distribuidores exclusivos de ferramentas internacionais** dominam assessment. Fellipelli possui exclusividade MBTI no Brasil desde 1996 com 240.233+ protocolos aplicados. Ateliê RH (pioneiro Hogan desde 2003), Artisan Consultoria (Hogan desde 2023 com maior equipe certificada do Brasil) e EdgeBrasil (Hogan desde 2015 focado em startups) formam trio de representantes oficiais. Esta

concentração reflete barreira de entrada em representação exclusiva de metodologias reconhecidas globalmente.

**Concentração por especialização** revela desequilíbrios. Cultura e transformação possuem 13 pure play confirmados (maior concentração), coaching e desenvolvimento tem 9, design organizacional e remuneração possuem 8 cada, assessment tem 8 distribuidores e boutiques, mas board services tem apenas 2 confirmados (BTA e MESA). Planejamento sucessório apresenta escassez crítica com apenas 2 validados. Esta distribuição desigual reflete realidade onde executive search domina board services e sucessão (pois recrutamento de conselheiros e sucessores é naturalmente integrado), enquanto cultura e desenvolvimento permitem especialização pura.

**Escassez em governança corporativa** é descoberta mais surpreendente. Apenas MESA Corporate Governance e BTA operam pure play, com todos os líderes reconhecidos (Spencer Stuart, Egon Zehnder, Russell Reynolds, NEO) fazendo executive search como core. O ecossistema brasileiro concentra-se em formação (IBGC, FDC) versus consultoria, criando gap de mercado para especialistas pure play em estruturação e avaliação de conselhos.

**Novos players descobertos (25 consultorias)** expandem significativamente mapeamento: 8 em cultura (Crescimentum, Marcondes, Ekantika, Dextera, Gati, Move 42, Integration, TPC Leadership), 4 em coaching (Transforma, People DH, Leading.Zone, Humanare), 4 em remuneração (Carreira Muller, RHUMO, Equilibrium, Leme), 3 em design organizacional (IDEE Consult, Hiflex, Pragmatis), 4 em assessment (Ateliê RH, Artisan, EdgeBrasil, SM Leon/MSK/Ascend/Prime Talent), 1 em governança (MESA) e 1 em outplacement (Blumen, top 2-3 Brasil por 3 anos consecutivos). Estas descobertas demonstram vitalidade de mercado brasileiro com especialistas emergindo em nichos específicos.

**Metodologias proprietárias** diferenciam líderes. Modelo 5Rs (BTA), Flow State de Csikszentmihalyi (Flow Group - única no Brasil), Barrett Values (Crescimentum top 25 global), Shingo Model medalha bronze (Gati), Capitalismo Consciente (Corall única), OHI com 3x retorno (McKinsey), ConsultaSalarial® + SalaryMark® com IA (Carreira Muller 65M+ dados), L.A.B.E.L. psicométrico 102 traços vs 21.168 C-levels (People & Results), Leadership as a Service (Leading.Zone), Change Quest 7th Mind única Brasil (Transforma), Prosci PCI (Dextera) e Business Agility Scrum Guide tradutor oficial (Hiflex) consolidam diferenciação técnica versus consultorias generalistas.

**Líderes absolutos por reputação e especialização** emergem claramente: BTA em cultura organizacional (referência nacional indiscutível), McKinsey em design organizacional (OHI proprietário, 40+ anos Brasil), Fellipelli em assessment (MBTI exclusivo desde 1996), Mercer em remuneração executiva (TRS maior database mundial 50k organizações), Crescimentum em coaching (maior volume Brasil certificado ICF), Hiflex em transformação ágil (único especialista, tradutor Scrum Guide), Falconi em escala de transformação (maior América Latina, 75% Melhores e Maiores), MESA em governança familiar (único especialista estruturação conselhos), Blumen em outplacement (top 2-3 Brasil 3 anos consecutivos).

O **critério pure play** revela que mercado real de consultoria exclusiva em LA sem recrutamento executivo é nicho especializado, não mainstream. Modelo integrado ES + LA domina grandes firmas porque search gera receita recorrente robusta (fees 33-35% sobre salário + bônus versus projetos pontuais de consultoria), criando incentivo econômico para integração. Pure play prospera onde especialização profunda gera diferenciação impossível de replicar por firmas generalistas (metodologias proprietárias como Barrett, Flow, OHI), representação exclusiva cria barreira de entrada (MBTI, Hogan), ou segmento específico permite foco absoluto (transformação ágil, outplacement, cultura organizacional).

Esta pesquisa recalibra expectativas sobre mercado brasileiro de Leadership Advisory, demonstrando que pure play genuíno concentra-se em 32 players especializados versus percepção inicial de 24 grandes firmas que supostamente seriam pure play mas na realidade operam modelo integrado dominante no setor.