

HISTÓRIAS DE SUCESSO

Jovens executivos na presidência

Na faixa dos 30 anos, Marina Savelli e Rodrigo Abreu assumem subsidiárias

CAROLINA SANCHEZ MIRANDA
SÃO PAULO

Marina Savelli e Rodrigo Abreu têm histórias de vida bem diferentes, mas suas trajetórias profissionais são semelhantes. Ainda na faixa dos 30 anos de idade, já comandam a operação de multinacionais no Brasil e na América Latina. Apaixonados por trabalho, não mediram esforços para chegar ao topo de suas organizações.

“Fiz muita coisa que não gostei na minha carreira porque era bom para o meu desenvolvimento”, conta Marina, que hoje está à frente dos negócios da Fleetguard na América Latina. Para assumir o cargo de controller da fábrica da companhia na França, em 1999, Marina teve de deixar os Estados Unidos, onde trabalhava e morava com o marido, que também é brasileiro.

“Ele me apoiou muito, disse que deveria ir. Mas também tinha uma carreira, não podia me acompanhar”, lembra ela, sobre aquele momento específico. A

executiva começou a vida profissional na própria companhia — fabricante de filtros, líquidos de arrefecimento e sistemas de admissão e exaustão para aplicação diesel — cinco anos antes, quando saiu do Brasil para fazer uma pós-graduação na Universidade de Indianapolis.

Até o fim de 2000, Marina permaneceu na França e se encontrava com o marido a cada dois meses. Em um desses encontros, engravidou e, quando estava prestes a voltar para os EUA, foi convidada a assumir a diretoria financeira da empresa para o Oriente Médio, África e Europa. “Uma executiva que tinha acabado de entrar na empresa, me chamou para ser diretora na Bélgica. Disse que tinha ouvido falar de mim e por isso estava me convidando. Mas foi uma surpresa para mim.”

De lá para cá, sua filha nasceu e ela conseguiu ficar mais próxima do marido, que também foi trabalhar na Europa. Marina teve outra oportunidade de se mudar, dessa vez de volta para os EUA, onde assumiu o cargo de controller da área financeira em nível mundial. “Ao mesmo tempo foi oferecido ao meu marido um emprego no país”, conta. Nos EUA, a executiva teve mais um filho e, há quatro meses, voltou para o Brasil com a missão de



Marina Savelli

comandar os negócios da Fleetguard na América Latina.

Marina afirma que sempre gostou do que fez e nunca deixou de aproveitar nenhuma oportunidade que lhe foi oferecida, mas atribui parte de seu sucesso à sorte de ter encontrado pessoas que acreditaram em seu potencial. Além disso, a Fleetguard a apoiou no desenvolvimento de seu plano de carreira. “Quando comecei a trabalhar na empresa, me chamaram para perguntar o que gostaria de estar fazendo em cinco anos e eu disse que queria uma posição na Europa. E foi o que aconteceu.”

Segundo ela, durante esses cinco anos, a companhia a preparou para encarar esse desafio, alocando-a em diferentes áreas dentro de finanças. Seu planejamento em dez anos era assumir a posição de gerente geral, o que também se concretizou. “Os planos de carreira funcionam, mas só se você tem um chefe bom, que acredita em você”, ressalta. Agora, o plano de Marina é ficar pelo menos três anos no País.

Rodrigo Abreu, que acaba de assumir a subsidiária brasileira da Alphagraphics, multinacional que oferece serviços gráficos expressos para empresas, não contou com o apoio de uma companhia para desenvolver sua carreira, mas diz ter contado com a orientação de três profissionais, que considera como gurus em sua vida. “Costumo dizer que meu primeiro guru foi Milton Gimenez”, afirma.

Na época em que o conheceu, Abreu ainda trabalhava em uma loja de shopping da família e cursava faculdade na área de tecnologia. E, como nunca gostou de ficar parado um minuto sequer, ele ainda escrevia manuais de formação de franquias para a Associação Brasileira de Franchising (ABF), da qual Gimenez foi um dos fundadores. “Sempre fui apaixonado por trabalhar. Chegava em casa e não ficava vendo televisão. Inventava coisa para fazer”, lembra.

Como uma coisa leva a outra, estava prestes a concluir a faculdade de ciência da computação, quando ingressou na Francap, como gerente de projetos por indicação de Gimenez. “Depois de um tempo que estava na Francap, recebi uma

proposta que representou uma revolução em minha vida profissional e também pessoal”, conta. Ele foi convidado a ser gerente da Gás Total Franquias, uma rede de moda com atuação no Rio Grande do Sul e pretendia expandir para o norte e nordeste do País.

“Foi a época em que cresci definitivamente como pessoa, fui cuidar da minha vida, morar sozinho”, ressalta. Nesse período, conheceu seu segundo guru, o presidente da Gás Total, Domingos Miller. “Nós executivos de São Paulo crescemos ouvindo que aqui é que estão todas as oportunidades; mas lá aprendi que é possível ganhar dinheiro em todos os lugares”, diz. “Entre 1999 e 2000 era muito raro encontrar pessoas investindo no norte e nordeste.”

Abreu ficou no sul por dois anos até que a saudade dos amigos e da família falou mais alto e ele voltou para São Paulo. “Voltei para cá sem trabalho. Então, comecei a prospectar e liguei pa-



Rodrigo Abreu

ra o Marcelo Cherto, dono do Grupo Cherto, consultoria de gestão de canais de vendas, que o contratou. No Grupo Cherto foi ser gerente de negócios, no final de 2001, onde atuou até meados de 2004, quando recebeu o convite de Paulo Antunes, seu terceiro guru, para ingressar na Alphagraphics.

Abreu conheceu Antunes na época em fazia um trabalho voluntário para comissão de ética da ABF. “Minha vida foi, para tudo, pautada em relacionamento”, afirma. “Em todas as ocasiões de mudança de emprego, aceitei propostas que não me beneficiavam em curto prazo. Cheguei a ir da Francap para a Gás Total ganhando menos. Mas a vivência fora de São Paulo e o desafio de abrir franquias naquelas regiões me levaram a aceitar a proposta.”

Ele ingressou na Alphagraphics em 2004 como gerente de expansão, desenvolveu o plano de expansão da rede e foi um dos responsáveis pela criação de um novo modelo de loja, que será implantado tanto no Brasil como internacionalmente em várias subsidiárias da empresa, agora como gerente geral. Antes mesmo de começar o projeto, Abreu já percebia na companhia a oportunidade de trabalhar no exterior. “Meu plano é construir uma carreira internacional”, afirma.

Apesar de dizer várias vezes que é apaixonado por trabalho, Abreu garante que não pensa só nisso. “O chopinho de sexta-feira está garantindo, até porque relacionamento é mesmo o meu forte”. Mas, por enquanto, Admite Abreu, não está conseguindo se dedicar muito à vida pessoal.

EMPREENDA

A arte de aprender com os erros

Ricardo Bellino*

Todas as quintas-feiras usarei este espaço para falar de empreendedorismo. Porém, como no empreendedorismo vale a máxima “falar é fácil, difícil é fazer”, proponho-me desde o início a evitar as armadilhas dos discursos teóricos e oferecer insights cuja tônica é a prática.

Tudo o que você lerá foi testado e aprovado por gente que faz, empreendedores que se tornaram experts em transformar idéias em negócios de sucesso, que contam como conseguiram isso em meu programa semanal que vai ao ar pela Band FM. O programa estreou com chave de ouro ao transmitir a entrevista que fiz com aquele que já se tornou um ícone do empreendedorismo mundial: o bilionário norte-americano Donald Trump.

O que mais me chamou a atenção na entrevista foi a incrível capacidade de Trump de dar a volta por cima e aprender com seus erros. Nos anos 80, tornou-se um dos maiores empreendedores imobiliários de Manhattan. No final da década, porém, o mercado imobiliário norte-americano entrou em colapso e Trump viu-se com uma dívida de US\$ 9,2 bilhões. Ele percebeu que a melhor

maneira de lidar com o problema era tomar as rédeas da situação e negociar pessoalmente com os banqueiros.

Em pouco tempo, já era novamente citado pela Forbes como um dos homens mais ricos do mundo. Trump reconheceu que a origem do problema foi a perda de foco. “Minha falta de atenção estava matando meus negócios”, admitiu. A experiência de se ver à beira da ruína deixou marcas. “Provavelmente aprendi mais com os erros do que com as vitórias”, disse-me durante a entrevista. “Quando você erra, isto fica indelével no seu cérebro. Quando você só venço, acha que tudo é muito mais fácil. Sabe, eu só tive vitórias durante anos. De repente, nos anos 90, o mercado quebrou e eu me vi dizendo: o que fiz de errado?”

A história de Trump ilustra muito bem o que Malcolm Forbes (o milionário que comandava a revista Forbes) queria dizer ao afirmar que “um ingrediente vital para o sucesso sustentado é o fracasso ocasional”. Segundo Forbes, estar certo a maior parte do tempo é intoxicante, e não há nada tão essencial quanto um equívoco de certa magnitude para restaurar a perspectiva necessária para garantir o

sucesso duradouro. Sendo assim, fica a lição: desfrute de sua boa fase, mas não se deixe intoxicar por ela a ponto de perder a perspectiva. Ter êxito é ótimo, porém são com os erros que aprendemos a construir o sucesso sustentado.

CONHECE ESSA FIGURA?

A estória desta coluna marca também a estória de uma figura que nasceu em meu livro “3 Minutos Para o Sucesso”, ganhou obra própria (“Midas & Sadim”, a ser editado em breve) e virou personagem de tirinhas. Trata-se do Sadim — ou Midas escrito ao contrário. Enquanto Midas representa as pessoas que “transformam em ouro” tudo o que tocam, Sadim personifica o oposto.

Vaidoso, egocêntrico e invejoso, Sadim sempre dá um jeito de estragar bons negócios, semear o caos e prejudicar a todos — inclusive a si mesmo. Além de provocar risadas, o Sadim tem algo a ensinar: tudo o que não se deve fazer para chegar ao sucesso.

*Sócio-fundador e dealmaker da Trump Realty Brazil e fundador do INEMP, o Instituto do Empreendedor. Palestrante, autor de diversos livros, apresenta o programa Empreenda com Ricardo Bellino, na BandNews FM.

REI SADIM (O ANTI-MIDAS), EM: AS SOMBRAS NÃO MENTEM



REGISTRO

PROGRAMA DE TRAINEE DA RIO DE JANEIRO REFRESCOS

A Rio de Janeiro Refrescos (RJ), fabricante de Coca-Cola no RJ e ES abre inscrições em novembro para o seu primeiro Programa de Trainees. O projeto tem o objetivo de desenvolver profissionais recém-formados para assumir cargos gerenciais na empresa, em um período de 3 a 5 anos após a sua admissão. A RJR disponibiliza 3 vagas na área de Logística e 6 em Vendas, sendo uma no Espírito Santo. Os candidatos ao Programa de Trainees deverão ser formados no período de dezembro de 2004 a dezembro de 2005, nos cursos de Engenharia, Administração ou Economia. Além disso, é necessário boa capacidade analítica, raciocínio lógico, relacionamento interpessoal, conhecimentos de Excel, sendo desejável inglês e/ou espanhol avançados. Podem participar candidatos de todo país. As inscrições devem ser feitas através do site da Rio de Janeiro Refrescos (www.rjrrefrescos.com.br) até o dia 27/11.

GREAT PLACE TO WORK REALIZA EVENTO

A série de workshops As Cinco Dimensões da Gestão de Pessoas, promovida pelo Great Place to Work® Institute, nos dias 22 e 29 de novembro, em São Paulo, terá como temas as cinco dimensões que caracterizam um bom ambiente de trabalho: Credibilidade, Respeito, Imparcialidade, Orgulho e Camaradagem. O item Credibilidade será abordado por Adriana Tieppo, diretora de Recursos Humanos da Boehringer — Ingelheim, que apresenta o caso “Compartilhar a visão é uma questão de cultura”. O diretor de Recursos Humanos da Nokia, Marcos Cominato, conta um pouco sobre suas práticas de gestão de pessoas na empresa com o caso “Cada funcionário é responsável por seu próprio desenvolvimento”, dentro do tema Respeito. Imparcialidade é a dimensão abordada por Lilian Guimarães, diretora de Recursos Humanos do Banco ABN Real, com o caso “A importância da diversidade no ambiente de trabalho”. Cirleu Amorim, diretor de Recursos Humanos da Alcoa, fala dos itens Orgulho e Camaradagem e apresenta o caso “Envolvimento total nas políticas sociais”. Inscrições: 11 3031 7779 r205 ou no site www.greatplacetowork.com.br

MOVIMENTO

KPMG tem nova sócia na área de RH

Patrícia Molino é a nova sócia da área de assessoria em gestão de Recursos Humanos da KPMG no Brasil. A executiva atua na empresa desde 1997 e tem experiência de 18 anos com venda e gerenciamento de serviços de consultoria em RH, principalmente executive search.



Patrícia Molino

Macedo assume RH da Kaiser

O diretor de assuntos corporativos das Cervejarias Kaiser Brasil, Paulo Macedo, acaba de assumir mais uma responsabilidade. Ele agora está também à frente da diretoria de Recursos Humanos da companhia, onde atua desde 2003.

Chubb contrata novo diretor de negócios

A Chubb Seguros do Brasil contratou Alexandre Boccia para o cargo de diretor de desenvolvimento de negócios. O executivo terá como principal atribuição gerenciar a operação das filiais da empresa no País.

Foresti na gerência comercial da Daruma

O executivo Luiz Fernando Foresti acaba de chegar a Daruma Urmet, multinacional que atua no mercado brasileiro de tecnologia para automação comercial. Ele assume a gerência comercial corporativa e seu objetivo agora é incrementar em 20% as vendas corporativas. Antes de ingressar na empresa, Foresti atuava como diretor comercial da Uran.



Luiz F. Foresti

Mudanças na Air France-KLM

A executiva finlandesa Pia Lackman, que de novembro de 2001 até a fusão da Air France com a KLM, ocorrida em maio de 2004, ocupava a direção geral da companhia aérea holandesa no Brasil, passa a ocupar a direção comercial do Grupo Air France-KLM no país. Erik Fouquart, que ocupava a direção comercial da Air France no Brasil há quatro anos, foi transferido para a direção comercial do Grupo Air France-KLM em Londres. Francis Richard, que ficou à frente da Air France por seis anos, foi transferido para a diretoria geral do Grupo no sul da Ásia. Em seu lugar, desde setembro, está Isabella Birem, que ocupava a direção geral da Air France nos países do sul da América do Sul.

Santos no Mercado Eletrônico

Eduardo Antonio dos Santos é o novo gerente de vendas corporate - SMB (Small and Medium Business) do Mercado Eletrônico. Santos ingressa no Mercado Eletrônico com o objetivo de contribuir para aprimoramento dos serviços do canal de negócios e ampliar sua percepção no mercado. Antes de assumir cargo, o executivo era diretor executivo na Datasul no Rio de Janeiro.



Eduardo Santos

Ash é novo VP da Mercury

A Mercury Corp. acaba de anunciar que Onagh Ash. O executivo é um veterano da indústria de TI. Ele vai assumir o cargo de vice-presidente sênior de serviços globais. No novo posto, Ash comandará todas as organizações de serviços profissionais e de atendimento ao cliente.