

CARREIRAS

Mercado executivo estável

Volume de contratações no primeiro semestre teve crescimento em algumas áreas

CAROLINA SANCHEZ MIRANDA
SÃO PAULO

O nível de contratação de executivos manteve o ritmo e foi considerado bom pelos headhunters. “Esse foi um semestre bastante ativo, como no ano passado”, comenta Darcio Crespi, da **Heidrick Struggles**, especializada na seleção de executivos de alto escalão. “Notei, de um certo tempo para cá, a criação de novas posições e o aumento do investimento estrangeiro no País, principalmente por empresas norte-americanas”, complementa.

Segundo, Paulo Pontes, da **Michael Page**, especializada na seleção de executivos para cargos de média gerência, o volume de buscas cresceu cerca de 45% em relação ao mesmo período do ano passado. “Desse porcentual, cerca de 60% foram de novas vagas”, conta.

Pesquisa da **Laerte Cordeiro Consultores em Recursos Humanos**, que mede mensalmente a oferta de vagas para executivos nos principais jornais de São Paulo, apresenta resultados semelhantes aos apontados pelas empresas de recrutamento e seleção. De acordo com o levantamento, no primeiro semestre de 2006 foram oferecidos 873 vagas para gerentes — médios e seniores — e diretores. O que representou um crescimento de cerca de 7% em relação ao primeiro semestre do ano passado.

No alto escalão, Crespi, da **Heidrick Struggles**, destaca o volume de contratações na in-

dústria de bens de consumo, considerando as empresas que atuam na indústria e no varejo. “Foram posições na gerência-geral e no marketing”, conta.

O aquecimento do mercado de serviços financeiros, já apontado anteriormente por este jornal, também desponta. “Boa parte das seleções foram para gerência-geral em private e investment banking”, diz Crespi. O segmento de crédito,

segundo ele, foi a área de construção civil, que está se profissionalizando e contrata.

No nível gerencial, a área de serviços financeiros também foi uma das que mais contratou. De acordo com Pontes, da **Michael Page**, a procura por executivos para área de serviços financeiros cresceu 40% em relação ao primeiro semestre do ano passado.

Assim como nas buscas por diretores e presidentes, são os

de vagas na **Michael Page** foi a de óleo e gás. Em 2005, a companhia abriu uma divisão no Rio de Janeiro para acompanhar de perto a demanda desse mercado. De lá para cá, segundo Pontes, a procura por executivos cresce 50% a cada seis meses. “As empresas têm substituído os expatriados por brasileiros devido ao custo desses profissionais”, comenta Pontes.

Como é uma atividade que exige conhecimentos técnicos aprofundados, os pré-requisitos para vencer essas seleções são formação em engenharia e experiência anterior em empresas do setor. “A mobilidade nacional e internacional também é importante”, afirma Pontes. Se esse é um mercado restrito a profissionais de outras áreas, a boa notícia para quem ingressa nele é que não há restrição quanto à idade do executivo. “Quanto mais tempo de carreira e experiência na área tiver, mais o profissional vale no mercado”, garante.

Como é comum, vendas e marketing apresentou uma boa movimentação na **Michael Page**, cresceu cerca de 40% em relação ao mesmo período de 2005. “As buscas foram principalmente para as áreas de inteligência e pesquisa de mercado”, explica Pontes. De acordo com ele, as companhias de bens de consumo — especialmente as de eletroeletrônicos — também procuraram profissionais para a gerência de produtos com o objetivo de desenvolver estratégias criativas para ganhar a concorrência durante a *Copa do Mundo*.

Esses executivos continuam valorizados porque agora o desafio é esvaziar os estoques. Não por acaso, os jovens com experiência em indústria de consumo e histórico de realizações estão em alta.

Como reflexo da adaptação das empresas às boas práticas de governança corporativa, a contratação de executivos na média gerência para as áreas fiscal e jurídica cresceu 38% no primeiro semestre de 2006, se compararmos o volume de buscas com o do mesmo período de 2005. “O novo cenário corporativo exige também um novo perfil profissional do advogado”, conta Pontes. “Além de saber lidar com as tarefas operacionais, o executivo precisa agora ter habilidade para o planejamento estratégico e fluência em outras línguas”, conclui.

Uma área que já vinha aumentando a busca por executivos e avançou nesse sentido no segundo semestre foi a de Re-

ursos Humanos. A mudança de perfil do profissional da área — que agora precisa ter visão de negócios e garantir o crescimento da companhia a partir da atração e retenção de talentos, além do desenvolvimento de lideranças e o planejamento sucessório — fez as organizações buscarem novas pessoas.

A movimentação levou a **Michael Page** a criar uma divisão para se dedicar ao recrutamento nessa área. Outra aposta da empresa é o setor de construção civil. O crescimento de 30% no volume de buscas motivou também a criação de uma divisão dedicada às buscas para esse segmento.

Assim como nos níveis de diretoria e presidência, conforme apontou Crespi, da **Heidrick & Struggles**, a demanda em construção civil foi uma surpresa na média gerência. “Era um mercado informal, pouco profissionalizado”, conta Pontes, da **Michael Page**. “Agora, mostra-se promissor com a abertura de capital de companhias brasileiras e a entrada de empresas estrangeiras no País”, argumenta.

Algumas das razões apontadas por Pontes para o ingresso de companhias internacionais no Brasil e para a expectativa de que esse ritmo se mantenha são a necessidade de investimento em infra-estrutura, a alta taxa de retorno de investimento do negócio e o baixo custo da mão-de-obra no País.

Nesse cenário, as posições mais procuradas são as voltadas para as áreas comercial e de expansão de negócios. Como o setor não formou profissionais suficientes para essa demanda, estão sendo aceitos executivos com experiência em indústrias de bens duráveis.

Tecnologia da Informação, que prometia contratar bastante este ano, até que tentou, mas não conseguiu. “Chegamos até a recusar algumas buscas porque sabemos que faltam profissionais qualificados”, conta Pontes. “Os profissionais especializados em tecnologia **SAP, Oracle** e **mainframe** estão sendo disputados à tapa”, complementa.

A expectativa é de que as eleições não influenciem o nível de contratações, que deve continuar seguindo a mesma tendência do primeiro semestre. “A ideia de que, a despeito de qual for o candidato eleito, a política econômica continuará a mesma e o risco-país baixo dão tranquilidade às empresas para fazer contratações”, afirma Pontes, da **Michael Page**.

Crespi, da **Heidrick Struggles**, afirma que o segundo semestre costuma ser sempre mais aquecido do que o primeiro. “Além disso, não há sinais macroeconômicos nacionais e internacionais que possam retrair a demanda”, conclui.

CENÁRIO

MERCADOS MAIS AQUECIDOS

- **Serviços Financeiros:** Private banking e crédito
- **Vendas e Marketing:** Principalmente em empresas de bens de consumo
- **Óleo e Gás:** Pela substituição de expatriados por brasileiros

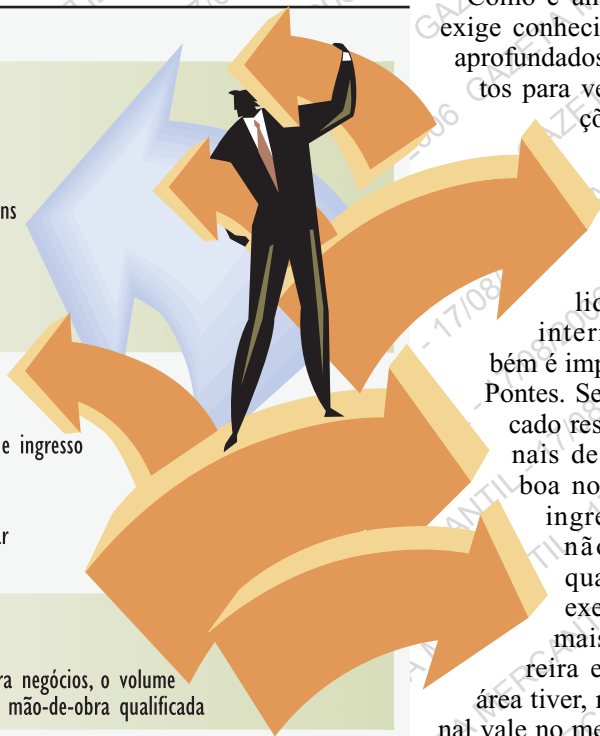
SURPRESAS DO SEMESTRE

- **Construção Civil:** Expansão das empresas brasileiras e ingresso de estrangeiras no País
- **Recursos Humanos:** Esforço para reter talentos e tornar o RH estratégico

O QUE DEIXOU A DESEJAR

- **Tecnologia da Informação:** Nos cargos mais altos, voltados para negócios, o volume foi bom. Já nos mais técnicos falta mão-de-obra qualificada

Fonte: Michael Page e Heidrick Struggles



to também se movimentou.

Outro destaque foi **Tecnologia da Informação (TI)**, também em cargos de gerência geral e, principalmente, na área de software. No setor de serviços, chamou a atenção a procura de executivos por parte das consultorias de negócios. “Esse mercado se movimentou com a reestruturação e a aquisição de empresas”, comenta Crespi.

Uma novidade nas buscas feitas para diretoria e presidên-

segmentos de private banking e crédito que mais contratam. “E não é só no Brasil que o mercado de private banking está crescendo”, ressalta Pontes. “Estamos ajudando a unidade da companhia na Europa a encontrar brasileiros para trabalhar em Mônaco e na Suíça”, conta. Nesse cenário, leva vantagem quem tiver experiência no setor e cidadania europeia.

Outra área que apresentou um crescimento significativo

EMPREENDA

Como vencer à sua própria maneira



Ricardo Bellino*

Antes de perguntar como se chega ao sucesso, é melhor perguntar o que é o sucesso para

você. E antes de ver suas limitações como obstáculos intransponíveis, é mais aconselhável mudar seus paradigmas e encontrar um jeito único e pessoal de superar esses obstáculos. Essas são duas entre as inúmeras lições que podemos extrair do livro *Succeed on Your Own Terms* (vença à sua própria maneira, em tradução livre), de Herb Greenberg e Patrick Sweeney, recém-lançado pela editora norte-americana **McGraw Hill**.

Durante dois anos, os autores percorreram o mundo em busca de indivíduos singulares, cujas trajetórias ilustram a perfeição o ditado popular que diz: “se a vida lher der um limão, faça uma limonada”. Em outras palavras, o que eles buscavam eram histórias de superação. Relatos de gente comum, alçadas à categoria de extraordinárias pela maneira como superaram limitações aparentemente intransponíveis. Sua intensa busca os levou ao encontro de 19 desses indivíduos, que habitam diferentes cantos do planeta. Um deles, para orgulho de todos nós, brasileiros, é nosso compatriota, o maestro João Carlos Martins.

Na introdução da obra, os autores dizem que “os indivíduos que vamos lhes apresentar venceram porque

sabem quem eles são, entendem as qualidades que os guiam, usam suas forças, superam suas limitações, tiram vantagem de seus momentos decisivos e possuem sua própria definição de sucesso”.

No capítulo dedicado a Martins, cujo nome, por sinal, é “paixão”, Greenberg e Sweeney observam que a palavra, que costumamos associar à exuberância, tem em sua raiz um significado oposto. Ela vem do latim “passio”, que quer dizer sofrimento. “Nossa paixão vem de um profundo entendimento das alegrias e sofrimentos da vida, e da percepção de que, entre o nascimento e a morte, todos temos, se soubermos tirar vantagem disso, uma chance de fazer a diferença”, escrevem os autores. Nada poderia ser mais apropriado para descrever a inacreditável trajetória do maestro, de quem tenho a honra de ser amigo. Martins superou não um, mas vários obstáculos em sua brilhante carreira de pianista. Aclamado pela crítica internacional como um dos maiores intérpretes de Bach que o mundo já viu, ele causou espanto ao voltar a tocar após sofrer problemas físicos que poderiam tê-lo afastado para sempre do piano.

Aos 26 anos, devido a um incidente durante uma partida de futebol, ele rompeu um nervo e perdeu o movimento dos dedos da mão direita. Convencido de que teria de abandonar a música para sempre, Martins iniciou uma nova carreira como empresário do boxe. Um dia, ao ver um lutador de 37 anos recuperar seu título, o ex-músico teve

um insight. “Se ele pode fazer isso, eu também posso”, pensou. Depois de uma pausa de sete anos, Martins voltou a praticar. E retornou aos palcos em grande estilo. Mas novos incidentes se sucederam, culminando com um ataque sofrido durante um assalto que o deixou com a mão direita paralisada. Decidido a não pendurar as chuteiras, Martins chegou a praticar piano 16 horas por dia. Contudo, sua saúde começou a declinar e ele se viu diante de uma derradeira escolha: a única forma de melhorar sua qualidade de vida e pôr fim às dores torturantes que o afligiam seria submetendo-se a uma operação para cortar um nervo da mão direita. Ele resolveu, então, que faria a operação, mas só depois de gravar as obras completas de Bach. E assim foi feito. Porém, o término de sua carreira de pianista não foi o fim de sua paixão pela música. Martins tornou-se um maestro, e hoje dirige sua própria orquestra, a **Bacchiana Filarmônica**. “Se Bach realmente toca o divino, então João Carlos, por meio de sua resistência, força e paixão, nos leva um pouco mais perto do divino”, concluem os autores.

Nas próximas colunas, estarei comentando as histórias de outros indivíduos notáveis que venceram à sua própria maneira.

Sócio-fundador e dealmaker da **Trump Realty Brazil** e fundador do **INEMP**, o Instituto do Empreendedor, e da **Bellino's Unlimited**. Palestrante, autor de diversos livros, apresenta o programa **PodSucesso** (<http://www.podsucedo.com.br>).

MOVIMENTO

IVECO CONTRATA DIRETOR DE NEGÓCIOS

Orlando Merluzzi é o novo diretor de desenvolvimento de rede e negócios para a América Latina da **Iveco**.



O. Merluzzi

O executivo acumula 21 anos de experiência no setor automotivo, com experiência em finanças, gestão comercial e desenvolvimento de rede de concessionárias de caminhões. Ele substitui **Carmello Impelluso**, que retorna à Itália para assumir a direção mundial da mesma área na **Iveco Spa**.

BORGES NA DIRETORIA DA WYETH

Wilson Borges é o novo Diretor de Negócios da Unidade de Saúde Feminina e Mental da **Wyeth Farmacia**. Antes de ingressar na companhia, o executivo atuou na **Medley**, com foco em vendas e marketing.

MUDANÇA NO MKT DO CROWNE PLAZA

Daniela Pereira assumiu a direção de vendas e marketing do hotel **Crowne Plaza São Paulo**. Ela exercia a mesma função no **Holiday Inn Parque Anhembi**, também da rede **InterContinental**



Daniela P.

Hotels Group. Em seu lugar, no **Holiday Inn**, assume Ricardo Aly.

NOVA EXECUTIVA NO UNIQUE GARDEN

O **Único Garden Hotel & Spa** contratou **Luciana Nahas** como coordenadora de vendas. A executiva já atuou em hotéis como **Renaissance** e **Gran Meliá WTC SP** e chega ao **Único Garden** para trabalhar diretamente com a área de eventos corporativos.

ADM ESTÁ SOB NOVO COMANDO

Domingo Lastra foi nomeado presidente das operações sul-americanas da **Archer Daniel Midland Company (ADM)**. Anteriormente, o executivo ocupava o cargo de diretor de origemação, portos, logística e fertilizantes para a América do Sul.

IFS REFORÇA COMANDO NA REGIÃO DO AL

Jan Moodh, acaba de chegar ao País para assumir o comando da diretoria executiva da **IFS** para a América Latina. Seu objetivo é intensificar o relacionamento entre a matriz da companhia, localizada na Suécia, e a operação da América Latina, que tem toda coordenação a partir do Brasil.



Jan Moodh

DIRETORA DA 3COM EM ANO SABÁTICO

Alessandra de Paula, diretora de marketing da **3Com do Brasil**, anuncia sua saída da empresa para um período sabático de um ano. No próximo dia 19 de agosto, a executiva embarca para a Europa. O destino de Alessandra ao se desligar da **3Com**, no próximo dia 18, será Paris. Lá, iniciará, em setembro, um curso de História da Civilização Francesa, na Sorbonne, e um curso de culinária na **Le Cordon Bleu**.

BRIGAS PELO PODER

Empresas blindam executivos como garantia

C. LAFRAYA/EXPANSIÓN MADRI

As relações pessoais e a luta pelo poder entre os donos de companhias, ou antigos executivos, podem provocar ofertas públicas de aquisição de ações hostis e, inclusive, a criação de empresas concorrentes, que roubam participação de mercado. Por esse motivo, algumas empresas costumam fazer blindagem dos seus executivos para evitar que eles trabalhem na concorrência.

Os movimentos corporativos respondem habitualmente à lógica do negócio, mas, por trás, em muitas ocasiões, também se travam velhas lutas pessoais pelo poder. As confrontações po-

dem ser de dois tipos. Por um lado, os executivos constituem uma empresa do mesmo setor no qual já trabalharam. Ou, por outro, buscam adquirir a companhia em que trabalharam porque as conhecem muito bem.

Mas nem sempre as coisas acontecem dessa forma. Em 2003, o **Real Automóvel Clube da Espanha** (Race) deu um golpe de efeito no setor de assistência em estradas contratando para o cargo de principal executivo **Mariano Rigau**, que procedia do **Real Automóvel Clube da Catalunha** (Racc). Rigau era responsável por toda a área de operações e de pós-venda da Racc, além de ser membro do comitê executivo do clube catalão.