

CARREIRAS

Prestígio em alta para os números

Além de finanças, executivo precisa ter habilidade para se comunicar com outras áreas

CAROLINA SANCHEZ MIRANDA
SÃO PAULO

Os executivos de finanças estão com prestígio no mercado. De acordo com Bernardo Cavour, gerente da divisão de

finanças da **Michael Page**, especializada na seleção de executivos para média gerência, esta é uma área em que há muita procura por profissionais. Não é à toa que a maioria dos 200 associados do Instituto Brasileiro de Executivo de Finanças (IBEF-SP), com até 35 anos, já ocupa cargos executivos — 62,8% atuam como gerentes e 14,2% como diretores. Apesar da rápida ascensão, eles não sabem ao certo quais são as competências mais valorizadas pelas empresas. Entre as mais citadas pelos entrevistados estão o olhar crítico (31%), inovação

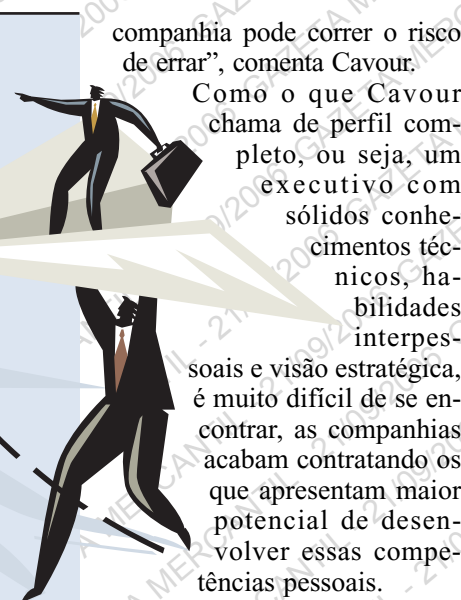
(31%), criatividade (29%), planejamento (26%) e conhecimento (23%).

Os jovens executivos acertam apenas quando falam em conhecimento. “É fundamental dominar finanças”, comenta Cavour. Mas não é mais só com números que esse executivo lida hoje. “O perfil desse profissional deixa de ser operacional e passa a ser estratégico, dando uma visão financeira para todas as áreas da empresa”, explica. Assim, para ser contratado, é preciso ter capacidade de relacionamento e comunicação, além de visão estratégica e compreensão da organização como um todo, ou seja, conhecer as necessidades das outras áreas.

Para Valtor Machado de Barros, presidente do IBEF e sócio da **WMB Consultoria de Gestão**,

COMO SÃO OS JOVENS EXECUTIVOS FINANCEIROS

- 94,25% são homens
- 45% é formado em Administração, 14% em Engenharia e 11% em Economia, entre outros cursos
- 65,2% possuem cursos de pós-graduação e/ou MBA e 8% ainda estão cursando
- Entre esses profissionais, a maioria (76%) escolheu se especializar nas áreas de finanças ou contabilidade/controladoria
- Olhar crítico, inovação, criatividade, planejamento e conhecimento são as competências que os jovens executivos de finanças acreditam que devem ter para serem bem-sucedidos
- De acordo com a Michael Page, especializada na seleção de executivos de média gerência, além do conhecimento técnico, é importante ter capacidade de relacionamento, comunicação e visão das outras áreas da empresa



companhia pode correr o risco de errar”, comenta Cavour.

Como o que Cavour chama de perfil completo, ou seja, um executivo com sólidos conhecimentos técnicos, habilidades interpessoais e visão estratégica, é muito difícil de se encontrar, as companhias acabam contratando os que apresentam maior potencial de desenvolver essas competências pessoais.

Apesar disso, o gerente da Michael Page afirma que os jovens executivos de finanças estão mais preparados do que antes. A pesquisa do IBEF indica que 65,2% dos entrevistados possui pós-graduação e/ou MBA e 8% deles estão cursando. Como boa parte dos profissionais que participaram da pesquisa se graduou em Administração de Empresas (45%) e Engenharia (14,2%), do total que fez ou está fazendo uma especialização, 76% escolheram programas nas áreas de finanças ou contabilidade/controladoria.

O levantamento constatou ainda que 94% dos jovens profissionais da área de finanças ainda é composta por homens, com 62,8% na faixa etária de 30 a 35 anos, e 62,8% casados. A remuneração anual de 45,7% dos entrevistados está entre R\$ 101 mil e R\$ 200 mil; 22,8% ganham entre R\$ 201 a 500 mil por ano, empatando com aqueles que disseram receber anualmente uma quantia de até R\$ 100 mil. Somente 8,5% dos jovens executivos entrevistados já têm remuneração anual acima de R\$ 500 mil.

A recomendação geral de Cavour, da Michael Page, para os executivos que querem ir além da gerência é: “priorize cada vez mais o desenvolvimento de suas habilidades comportamentais, principalmente a capacidade de entender a pessoa que está do outro lado da mesa (os executivos de outros departamentos)”, conclui.

o que tem levado o jovem profissional de finanças a ascender mais rapidamente na carreira é o empreendedorismo e a atuação, que ultrapassa as atividades consideradas padrão do financeiro. Além disso, ele destaca que a nova geração tem uma preocupação maior em gerenciar a própria carreira.

“Ficou para trás o executivo que buscava alternativas de ganhos que superassem a inflação”, conta Barros. “Sua atuação agora é mais estratégica. Além de realizar suas obrigações funcionais, de tesouraria e cobrança, por exemplo, os profissionais de finanças estão

atuando nos planos de médio e longo prazo da companhia, apoiando outras áreas. Assim, hoje, contribuem com o planejamento de marketing em vez de apenas aprová-lo ou vetá-lo”, explica.

Ele também destaca a participação dos executivos de finanças nos processos de abertura de capital das empresas e no aperfeiçoamento dos níveis de boa governança. “O executivo financeiro tem que encontrar novos meios para lidar com os acionistas minoritários, atingindo maior transparência nos relatórios e encontrando uma maneira mais simples de passar as informações”, ressalta Barros.

O gerente da Michael Page confirma a demanda de empresas que estão abrindo capital por executivos nessa área. “Mas poucas empresas estão em uma fase avançada na abertura de capital ou no aperfeiçoamento do nível de governança”, comenta. A maior demanda, no entanto, de acordo com a empresa, é para as posições de controladoria e auditoria. Em ambas as áreas, valoriza-se profissionais com experiência no mesmo setor em que a companhia atua. “Em serviços, essa exigência é menor”, afirma Cavour.

Esse profissional tem ainda uma atuação fundamental na avaliação de risco, seja numa ação pontual ou em um projeto de longo prazo. “Hoje, nenhuma



EMPREENDA

Inveja, o mal do século



Ricardo Bellino*

Os dicionários definem a inveja como desgosto ou pesar pelo bem ou pela felicidade alheias, ou ainda, como o desejo violento de possuir o que não nos pertence. Um antigo provérbio latino a chama de “a origem de todos os males” e em fins do século VI, o papa Gregório a incluiu na lista dos sete pecados capitais estipulados pela igreja católica (os outros seis são a soberba, a cólera, a preguiça, a avareza, a gula e a luxúria).

A inveja no ambiente profissional é um assunto que costuma ser subestimado — ou simplesmente ignorado. Fala-se muito em motivação, performance, foco, liderança, estratégia e outros termos típicos da linguagem empresarial. Mas quase nada se fala da inveja e de seus perniciosos efeitos. Contudo, um estudo feito pelo professor Robert P. Vecchio, da Universidade de Notre Dame (Indiana, EUA), demonstrou o quanto isso afeta o ambiente profissional. Nada menos do que 77% por funcionários entrevistados por Vecchio afirmaram ter presenciado situações de inveja em seu local de trabalho nos últimos trinta dias. E, desse total, mais da metade admitiu que esteve diretamente envolvido nessas situações. “Apenas por fazer bem o seu trabalho, uma

pessoa pode despertar nas outras um sentimento de inferioridade que irá gerar ressentimento e hostilidade”, conclui o professor.

A inveja é um sentimento que sempre vem acompanhado da dissimulação. Afinal, admitir que sentimos inveja implica admitir que alguém possui algo que nós gostaríamos de ter e não temos, o que automaticamente coloca o outro em uma posição de superioridade. Por isso, o invejoso age nas sombras: reconhecer que sente inveja e que seus atos são motivados por ela equivale a admitir sua submissão a impulsos que são vistos como mesquinhos e desprezíveis. A própria origem etimológica da palavra já deixa isso implícito. Inveja deriva do verbo latino *invidere*, que significa olhar maliciosamente, enviesado ou de soslaio, o que denota sua característica subreptícia, camuflada. Vem daí expressões como “olho gordo”, “mau-olhado” e “olhos que secam pimenteira”, em alusão ao olhar do invejoso e à negatividade que ele transmite.

Mas o invejoso não se limita a cobiçar o que é do outro. Ele precisa, também, destruir o que não pode ter, ou o que não se sente capaz de ter, e poderá fazê-lo por meio de palavras e de ações que acarretam diferentes níveis de danos. O primeiro nível é o da zombaria e do escárnio. Tentar ridicularizar o objeto de sua inveja é a primeira arma do arsenal do invejoso. Depois,

vêm a fofoca, os boatos e a calúnia que visam atacar a reputação do invejado. E por fim há a intriga, a armação pura e simples, usada como um estratagem para desestabilizar o invejado e desacreditá-lo perante os demais.

No ambiente profissional, pode-se observar todas essas ações em andamento — do funcionário que não se cansa de “alfinetar” o colega que foi promovido, ao empresário que sussurra a seus pares que “a empresa de fulano está obtendo tanto lucro porque, segundo dizem por aí, ele anda sonegando impostos”, sem que haja qualquer comprovação de suas insinuações.

Talvez uma das mais típicas encarnações do invejoso seja a do rei Sadim, personagem de meu livro *Midas & Sadim*. Ao contrário de Midas, que transforma em sucesso tudo o que põe a mão, Sadim, sua antítese, tem o dom de destruir — ou de tentar destruir — tudo aquilo que ele inveja. Como seres humanos que somos, temos em nós um pouco dos dois: ora somos Midas, ora somos Sadim. Contudo, cabe a nós decidir qual desses dois lados queremos cultivar.

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

REGISTRO

PROGRAMA DE TRAINEE DA C&A COM VAGAS ABERTAS

A **C&A** abre, a partir do dia 25 de setembro, inscrição para contratação de 25 novos talentos para o seu Programa de Trainee. Até o dia 22 de novembro, os candidatos recém-formados (entre dezembro de 2003 e dezembro de 2006) em Administração, Arquitetura, Comunicação, Economia, Engenharia, Marketing e Moda de todo País e que tenham inglês de avançado ao fluente podem se inscrever pelo site www.cea.com.br. O programa selecionará, nesse segundo semestre, 25 candidatos, que receberão salário de R\$ 3,5 mil. A C&A irá custear as despesas dos candidatos que estiverem fora do seu Estado de origem durante o programa, além de fornecer passagens aéreas a cada três semanas para os trainees voltarem para casa no fim de semana. Entre os requisitos exigidos estão visão comercial e habilidade para se relacionar com pessoas.

ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

É TEMA DE CURSO
FBM E FGV-EAESP realizam, no dia 4 de outubro, o curso Estratégia empresarial: uma simulação. O objetivo é capacitar os participantes em planejamento, implantação e controle de estratégias mercadológicas, financeiras e gerenciais por meio de um jogo de empresas, para fazer frente às novas demandas competitivas do mercado. O curso é voltado para gerentes e diretores de empresas. Outro treinamento é o de Marketing de Serviços, que será entre 10 de outubro e 5 de dezembro. O curso é dirigido aos profissionais da área de serviços, um dos segmentos que mais cresce nos últimos anos, e também para que trabalha com estratégias de Marketing. Informações: (11) 3281-7777.

MOVIMENTO

UNISYS CONCENTRA RH NAS AMÉRICAS

Fernando Garcia assume a diretoria de recursos humanos da **Unisys LACSA** (Latin America, Central, Southern and Andean) depois de quatro anos na gerência de RH da Unisys **L a t i n A m e r i c a**. **G a r c i a** passa a ser responsável pelas subsidiárias de oito países: Colômbia, Peru, Venezuela, Argentina, Chile, Uruguai, Costa Rica e Porto Rico. Seus principais objetivos são integrar as ações e aplicar as melhores práticas de serviços de RH para os clientes internos na região. O executivo ficará sediado em Bogotá, na Colômbia.



F. Garcia

paulista: Quality Suites & Long Stay Vila Olímpia, Comfort Suites Oscar Freire, Quality Suites & Long Stay Bela Cintra e Comfort Hotel Downtown.

ALVARENGA ASSUME DIRETORIA DA ABINEE

Paulo Alvarenga, diretor da Siemens Building Technologies, empresa do **Grupo Siemens**, que atua com Soluções Integradas de Segurança, Proteção contra Incêndio, Automação Predial, Alarme Monitorado 24 horas e Rastreamento de Veículos, foi nomeado diretor da recém-criada área de Sistemas Eletroeletrônicos Prediais da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee).

NOVIDADE NO AÉREO DA EXPRESSO ARAÇATUBA

Murilo Formenton é o novo gerente de vendas da divisão **Air Cargo do Expresso Araçatuba**. Com cerca de 30 anos de experiência no mercado aéreo e rodoviário de cargas, atuando nacional e também internacionalmente, Murilo tem como principal desafio no novo cargo alavancar novos negócios para a empresa, dinamizando a área comercial e estruturando a atividade do aéreo no Expresso Araçatuba.



M. Formenton

HUGHES DO BRASIL TEM NOVO CONTROLLER

André Moita é o novo controller da **Hughes do Brasil**. Por oito anos atuou em empresas das **Organizações Globo** como InfoGlobo, Diário de São Paulo e Editora Globo, o que possibilitou-lhe uma experiência diversificada no segmento.

REDE QUALITY COM GERENTE REGIONAL

Edésio Oliveira, até aqui gerente-geral do **Quality Suites & Long Stay Vila Olímpia**, assume agora a gerência regional de operações de quatro empreendimentos da rede na capital