

CARREIRAS

Já dá para espiar pela Muralha

Executivos que visitaram a China com a Fundação Dom Cabral contam o que aprenderam

CAROLINA SANCHEZ MIRANDA
SÃO PAULO

Conhecer melhor a China e aprender a fazer negócio com o país está nos planos de carreira de muitos executivos e nos planos de negócios de quase todas as companhias, atualmente. Mas lidar com os chineses no dia-a-dia de trabalho não é fácil, afinal eles têm uma cultura e um modo de pensar completamente diferentes do brasileiro. Por isso mesmo, o segredo para compreender o “modus operandi” dessa grande potência econômica talvez seja aprender com quem já deu os primeiros passos e vive e trabalha por lá.

“As oportunidades existem, desde que se entenda os processos, se saiba com quem se está negociando e se converse com pessoas que já estão na China”, diz José Geraldo Brasil, presidente da JGB Equipamentos de Segurança. Ele conheceu o país, no ano passado, como aluno da primeira turma do programa “China: Oportunidades e Desafios”, elaborado pela Fundação Dom Cabral.

“São dez dias na China”, diz o professor Alberto Miranda. O sentido do curso, segundo ele, é bastante prático, não só acadêmico, nem teórico. O aprendi-

zado se dá a partir de palestras, análises de casos, visitas a empresas e debates com empresários e executivos brasileiros e também estrangeiros que moram e trabalham no país. Entre os temas debatidos estão o impacto da política e da cultura chinesa nos negócios, as estratégias para fechamento de contratos e os aspectos legais da administração de empresas na China. Também são conhecidas experiências práticas de empresas brasileiras e estrangeiras.

Segundo Armando Hess, presi-

dente da Têxtil Renaux, visitar o país e conversar com quem vive lá é uma oportunidade para conhecer a realidade da China a partir do ponto de vista das pessoas. “Elas falam sem filtro, contando a própria experiência”, afirma.

Geraldo Toffanello, diretor contábil da Gerdau Açominas procura-

va exatamente esse tipo de formação. “Tinha interesse em conhecer um pouco mais a cultura chinesa a partir de uma fonte confiável de dados”, diz. “Lá podemos conversar com professores chineses, além de empresários e executivos que residem no país, sobre os hábitos locais de fazer negócios”, complementa.

“Falamos sobre como são feitos os negócios, de que maneira se respeitam os contratos, qual é o relacionamento do público com o privado, como se dá a participação de uma empresa estrangeira que vai investir na China. Aspectos dos quais os jornais não tratam”, conta Hess, da Têxtil Renaux.



Ainda este ano, a Fundação Dom Cabral realiza mais uma edição do programa. Os interessados em participar da segunda turma ainda podem se inscrever até o final de agosto. A idéia, de acordo com Miranda, professor da instituição, é reunir presidentes, diretores e gerentes seniores, indicados por suas companhias.

Os alunos começarão o curso no Brasil, em 19 de setembro, e embarcarão para a China no dia 11 de outubro, onde ficam até o dia 20 do mesmo mês. Lá, eles estudam primeiro em Pequim, depois em Xangai, na Sauder School of Business — University of British Columbia — e no Antai Collage of Economics & Management.

“Xangai foi o grande ponto alto. Nos mostrou diversos caminhos e nos fez compreender a estrutura societária e a manei-

ra como uma empresa é organizada internamente na China”, conta Toffanello, da Gerdau Açominas. “Existe uma burocracia muito grande lá. Se não soubermos o caminho das pedras, tudo fica mais complicado”, comenta.

A última atividade do programa é uma dinâmica de integração com executivos brasileiros que atuam no país. “Essa parte do programa foi, para mim, um ponto chave. Principalmente porque você está falando na mesma língua”, afirma José Geraldo Brasil, presidente da JGB Equipamentos de Segurança. A partir dessa troca de experiências, o executivo diz ter conseguido encontrar o tom de uma negociação com os chineses.

Quem também já sabe por onde começar a negociação com os chineses é Hess, da Têxtil Renaux. “Hoje estamos trabalhando em projetos de importação de algumas matérias-primas. Num segundo momento, pretendemos desenvolver uma aliança estratégica”, afirma. No momento certo, ele garante que os contatos feitos na China serão muito úteis para dar andamento aos projetos.

A experiência derubou diversos mitos nos quais os executivos acreditavam. “Tivemos uma idéia mais clara e diferente do que se ouve e se vê a distância”, conta Geraldo Brasil, da JGB, que percebeu que o país não é um rolo compressor que vai acabar com o resto do mundo.

“Se alguém me jogasse em Xangai, principalmente na zona nova, jamais diria estar na China. Não esperava encontrar um país tão moderno”, afirma Toffanello, da Gerdau Açominas.

“Conseguir entender um pouco da cadeia de custo da China. Quando desenvolvemos um raciocínio de defesa do nosso segmento, usamos o argumento de que eles fazem dumping. E lá a gente vê que não é bem assim”, conclui o presidente da Têxtil Renaux.

MOVIMENTO

CURY NO FPG GOLF CENTER

O publicitário e golfista Ricardo Cury acaba de ser contratado para administrar, elaborar, gerenciar e comercializar todo o complexo do FPG Golf Center, primeiro campo público de golfe do Brasil. Seu principal foco será fomentar o espaço do campo de golfe com calendário de eventos, clínicas para empresas, torneios especiais, aulas para iniciantes e muita confraria. Antes de assumir o novo desafio atuava na área de negócios de golfe no Sauipe Golf Links, na Costa do Sauipe, Bahia.



Ricardo Cury

RUIZ VOLTA AO PAÍS E ASSUME LISTERINE

Depois de atuar durante oito anos na Pfizer da Venezuela, nas áreas de marketing e vendas, Luis Ruiz volta para a subsidiária brasileira da companhia para assumir a gerência de produto de Listerine.

DOMENEGHETTI AGORA COMO CEO DA DOM

Daniel Domeneghetti é o novo CEO na Dom Strategy Partners, nova empresa de consultoria estratégica corporativa totalmente nacional, spin-off da E-Consulting Corp. O executivo, sócio-fundador da E-Consulting, é também presidente do Instituto Títulos do Conhecimento e vice-presidente de Métricas e Conhecimento da Camara-e.net (Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico). Domeneghetti permanece ainda como coordenador dos três centros de conhecimento da E-Consulting (SRC, TechLab e XPLab) e membro do conselho da holding ECC, proprietária da E-Consulting e da Dom/SP.



Domeneghetti

FOX CHANNELS PROMOVE E CONTRATA

A Fox Latin American Channels, promoveu Gustavo Leme a vice-presidente no Brasil. Agora, além das áreas de distribuição para as afiliadas, publicidade, marketing e finanças, ele passa a coordenar também a implementação de duas novas áreas: a on-line e a my fox, responsável pela distribuição de conteúdo para as operadoras de telefonia celular. A companhia também anunciou a contratação do executivo Marcello Leão como diretor de marketing. O executivo vem do Grupo Caoa.

SUPERVIA TEM NOVO COMERCIAL

Edmundo Fornasari assumiu a diretoria comercial da SuperVia. A partir de agora, o executivo responde diretamente à presidência da companhia. Seu principal desafio na função é implementar planos de ação para o crescimento do número de passageiros no sistema ferroviário. Fornasari já atuou em grandes empresas, entre elas Souza Cruz, Fleischmann & Royal Nabisco, Telefônica Celular e Embratel.



E. Fornasari

EMPREENDA

O perfil do verdadeiro empreendedor



Ricardo Bellino*

É comum ouvirmos dizer que essa ou aquela pessoa possui o perfil de um verdadeiro

empreendedor. Mas o que isso significa exatamente? Qual seria o perfil do verdadeiro empreendedor? Uma série de reportagens que está sendo exibida pelo *Jornal da Record* pode ajudar a responder essas questões. A partir de uma pesquisa segundo a qual o Brasil ocupa a sétima posição no ranking dos países mais empreendedores do mundo, a repórter Cristiana Gomes e o produtor Domingos Fraga saíram a campo para encontrar pessoas que personificassem esse perfil. O objetivo, de acordo com Cristiana, é reforçar, por meio de exemplos positivos, os sonhos e as esperanças de 13 milhões de brasileiros que são donos de seus próprios negócios e querem vê-los crescer, e de outros tantos milhões que sonham em fazer o mesmo. Depois de uma extensa pesquisa, Cristiana e Domingos selecionaram cinco empresários: Guilherme Paulus, da **CVC Turismo**; Carlos Martins, da **Wizzard**; Caio Maia, da **Chilli Beans**; Dácio Múcio de Souza, da **Filtros Europa**; e, para minha grande surpresa e orgulho, o autor desta coluna. Os participantes foram submetidos a uma avaliação desenvolvida pela empresa de consultoria de recursos humanos **HLCA**. O

propósito da avaliação foi detectar quais características em comum esses empresários possuem, e o que os levou a superar obstáculos e a criar negócios de sucesso.

Jorge Matos, professor da Fundação Getúlio Vargas e diretor da HLCA, me explicou como isso funciona. A metodologia usada na avaliação é baseada nas teorias do psicólogo americano William Moulton Marston. Em meados da década de 1920, Marston percebeu que quase todos os estudos de personalidade feitos até então tinham como meta identificar patologias e criminosos em potencial. Ele decidiu então que faria algo diferente: estudar as características das pessoas ditas “normais”, gente que, no seu dia-a-dia, trabalha, luta, conquista e prospera. Sua intenção era detectar o que essas pessoas possuem em comum, que lhes garante uma vida repleta de êxitos pessoais e profissionais. Para sistematizar seus estudos, Marston concentrou-se em quatro fatores e nos diferentes graus de intensidade com que eles podem ser detectados nas pessoas. Esses fatores deram origem à sigla DISC - dominance (dominância), influence (influência), steadiness (estabilidade) e conformity (conformidade).

A partir das pesquisas de Marston, a HLCA desenvolveu um método de avaliação que combina esses quatro fatores para identificar as características de determinada posição ou cargo. Depois,

outras avaliações foram desenvolvidas para detectar de que forma, e em que níveis, os quatro fatores se combinam em indivíduos. Ao se comparar as características da função às do indivíduo, é possível descobrir se a pessoa em questão possui o perfil necessário para ocupar com sucesso determinada posição. A convite do *Jornal da Record*, Matos aplicou a avaliação nos empresários que vão participar da reportagem. Naturalmente, a posição que estava sendo testada era a de empreendedor. No meu caso específico, os resultados confirmaram algo que sempre suspeitei: que o meu negócio é mesmo o empreendedorismo. Conforme tem sido apresentado no *Jornal da Record*, desde terça-feira, e até o próximo sábado, 12 de agosto, o perfil do empreendedor envolve, entre outras coisas, a habilidade de ser direto, agressivo, desbravador e até iconoclasta. Será que isso funciona mesmo? As histórias de sucesso e superação dos cinco empresários enfocados pela reportagem estão aí para provar que sim.

Confira mais detalhes da avaliação do perfil do empreendedor em meu blog: <http://tresminutos.blugig.com.br/>

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.podsucesso.com.br>).

REGISTRO

PALESTRAS GRATUITAS COM MESTRE DE FILOSOFIA ORIENTAL

A **Shiva Comunicação e Marketing** ministrará, entre os dias 21 e 25 de agosto, palestras gratuitas com os temas: “As Cinco Inteligências”, “Equilibre sua Vida e Maximize sua Performance” e “O Caminho do Sucesso à Realização”, todas apresentadas por Del Pe, mestre de filosofia oriental, homem de negócios, mestre em artes marciais, especialista em ioga e meditação, que atua como consultor de desempenho de profissionais e equipes de trabalho nos Estados Unidos, incluindo executivos da **Sony, IBM, Coca-Cola e Banco Mundial**. Inscrições pelos telefones (11) 4193-5154 e 4193-6145.

ALEMÃO MINISTRA CURSO DE COACHING EM SÃO PAULO

O coach alemão Bernd Isert ministra, entre os dias 26 e 29 de agosto, das 9h às 18h, o curso Coaching Sistemico na sede do Instituto de NeuroLinguística Aplicada (Inap). Trata-se de um processo pelo qual o especialista e o cliente formam uma parceria para identificar e alcançar as metas. Na pauta: princípios do coaching focado na solução, tipos e estágios de relacionamentos com o cliente, perguntas poderosas e sistêmicas, modelos de coaching de equipe, tarefas e experimentos, entre outras técnicas e modelos. Informações pelo telefone (21) 2551-1032 ou pelo site: www.pnl.med.br.

TCS BRASIL ABRE SELEÇÃO PARA ESTAGIÁRIOS

A **TCS Brasil - Tata Consultancy Services**, braço de tecnologia da informação do **Grupo Tata**, anuncia a abertura de 170 vagas para estágio na área de TI, em São Paulo. Entre os pré-requisitos, os candidatos devem apresentar domínio do idioma inglês. O candidato também deve ter for-

mação técnica ou estar cursando graduação nas áreas de Ciências da Computação, Análise de Sistemas, Engenharia e Tecnologia da Informação. Os interessados em fazer parte da seleção podem cadastrar seus currículos por meio do site www.br-tcs.com. O prazo para as inscrições vai até o final do mês de agosto.

MBA EM LOGÍSTICA AGORA EM SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

A Fipecafi (Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras) abriu inscrições para o MBA em Supply Chain Management e Logística Integrada em São José dos Campos (SP). O curso tem ênfase nas oportunidades de ganhos na estratégia competitiva dos negócios e na avaliação e mensuração de resultados econômicos-financeiros no gerenciamento da cadeia de suprimentos e logística (SCM). Outro destaque do curso é o apoio do Logicon (Centro de Pesquisa em Logística Integrada à Controladoria e Negócios), composto por professores e pesquisadores da FEA-USP. Informações pelo (11) 2184-2020 ou pelo www.fipecafi.com.br

PUC-SP REALIZA SEMANA DE RECRUTAMENTO

Nos dias 15, 16 e 17 de agosto, a Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP) promove a 5ª edição da Semana de Recrutamento para universitários e pós-graduandos. O evento será realizado na PUC-SP nos campi Monte Alegre (15 e 16/8, das 11h às 21h30, na quadra) e Marquês de Paranaguá (17/8, das 10h às 12h30 e também das 18h às 21h), mas não é restrito aos alunos da instituição. Estarão presentes 20 empresas no evento. Para conhecê-las basta acessar o site http://www.pucsp.br/estagio/semana_recrutamento/apresentacao.html