

O PREÇO DE SER GLOBAL

Um dos headhunters mais influentes da atualidade diz que há muitas oportunidades para os executivos brasileiros. Mas alerta: requer sacrifícios → **RENATA AVEDIANI**

Não há dúvidas de que o Brasil ganhou importância no cenário mundial. Ciente disso, o headhunter espanhol Ignacio Bao, considerado um dos mais influentes do mundo pela revista americana *BusinessWeek*, visitou o Brasil no mês passado. Mais do que estreitar os laços com os clientes do escritório brasileiro da Signium International, empresa de recrutamento de executivos da qual é presidente, ele veio em busca de parceiros para fazer uma fusão e aumentar os negócios por aqui. “O Brasil é o país com maior potencial de crescimento nos próximos dez anos”, diz. Em entrevista exclusiva a VOCÊ S/A, ele dá conselhos a quem quer seguir uma carreira executiva global.

Quem é o profissional que as empresas brasileiras têm valorizado? Há muita demanda por brasileiros que foram trabalhar fora. Esse profissional tem vivência e visão global, mas também conhece bem o mercado local.

É um bom momento para ir trabalhar fora? É uma questão difícil. O mercado brasileiro é o mais forte da América Latina. Recebemos dia-

riamente grande número de currículo de executivos estrangeiros interessados em trabalhar aqui, além de brasileiros que desejam voltar. Mas morar fora é sempre bom. Especialmente para quem quer seguir carreira executiva global, a experiência internacional é fundamental.

Qual é o preço que um profissional precisa pagar caso queira ter uma carreira global? A globalização é uma recompensa que permite construir relacionamentos. Se isso é visto como algo penoso, significa que o executivo não entende o novo cenário em que as empresas estão inseridas. Então é melhor ficar por aqui. Agora, se a pessoa quer crescer e ganhar dinheiro precisa fazer sacrifícios. Para quem quer uma carreira global, não há horários fixos, já que os clientes e os parceiros de negócios podem estar em qualquer parte do mundo. A agenda fica sujeita ao fuso horário.

Quanto as empresas estão dispostas a pagar por esse profissional? De forma simplista, para os executivos, assim como para qualquer *commodity*, a compensação que as companhias estão dispostas a pagar depende da escassez de profissionais com o perfil necessário, da importância e urgência de sua posição para a empresa. Se a companhia precisa de uma capacitação que poucos possuem, ela estará mais disposta a buscar profissionais internacionalmente e remunerá-los bem.

Que dica você dá para quem quer trilhar esse caminho? Ter o mínimo de fluência em outros idiomas é fundamental — inglês, espanhol ou chinês. Essa ainda é uma das maiores deficiências do executivo brasileiro. Quanto mais lugares e culturas um profissional vivenciar e lidar, melhor será sua formação.

Como a tecnologia mudou a busca por profissionais? Há alguns anos isso era feito com uma agenda, um telefone e a rede de contatos pessoais. Seria bem complicado identificar e abordar alguém na China, na Índia ou no Peru. Hoje, há muita informação na internet e podemos buscar profissionais em cada canto do mundo. ◉

← **Ignacio Bao, um dos headhunters mais influentes do mundo, de olho no Brasil**

