
O PREPARO DO PROFISSIONAL

GLOBALIZAÇÃO

Muito tem se falado sobre globalização nos últimos anos. E com razão. A abertura econômica do Brasil para o mundo, sem dúvida modificou muito a nossa maneira de viver, de trabalhar e até de olhar a nossa carreira profissional. Algumas profissões tendem a desaparecer, outras nascem e ganham força no mercado.

É um novo mundo, mais estável, mais dinâmico, mais evolutivo. Tudo se torna mais frágil, mais vulnerável desde a economia mundial até a administração das empresas, sejam elas pequenas, médias ou grandes, familiares ou profissionalizadas, nacionais ou transnacionais.

Estamos em plena era da informação. Mas, não de quem a detém e, sim, de quem a utiliza, da maneira correta e na hora certa. O mais forte, em capital ou tecnologia, dá lugar ao mais ágil.

Várias profissões são afetadas com essa transformação, que daqui para a frente será permanente, contínua. Como estamos em plena era da informação, o profissional da área de Análise de Sistemas é um dos mais afetados. E isto é ruim? Não, pelo contrário, é muito bom pois, pela sua própria natureza, este é um profissional que já nasce totalmente aberto a inovações, às transformações. Assim, ele leva muita vantagem em relação aos profissionais das demais áreas.

Mas, para que tenha sempre sucesso é necessário que planeje este sucesso. Nada mais acontece por acaso. As oportunidades têm que ser aproveitadas. Melhor dizendo, tem que ser criadas. E como criá-las? Ora, fazendo como fazem, as empresas e os profissionais bem sucedidos: fazendo Planejamento Estratégico.

No caso do profissional - seja ele empregado, consultor autônomo ou micro empresário, fazendo planejamento estratégico de *marketing* do seu negó-

cio ou da sua carreira profissional. Mas, não se assuste. A coisa não é tão difícil assim. Basta pensar e... suar a camisa. Dizem que os vencedores têm talento: Sim. Talento, mas também muito trabalho, treino e preparação. O profissional de Análise de Sistemas não poderá fugir à regra.

ENTRANDO NO MERCADO

Inicialmente vamos nos dirigir aos recém-formados. Depois vamos falar do mercado como um todo. Você, que está entrando no mercado de trabalho, nesta guerra que é novidade para você, precisa em primeiro lugar, planejar e priorizar as suas atividades. Precisa saber administrar o seu tempo, metodizar o seu trabalho.

Em segundo lugar, ter visão de negócios: conhecer os principais processos de uma empresa, sua integração - e quais as políticas e estratégias da mesma. Precisa entender o papel que a Informática ocupa, o quanto ela representa, o quanto ela pesa no seu sucesso. Ninguém pode dela prescindir, mas é necessário realizar o seu verdadeiro valor - o quanto e como ela pode ser diferencial para atingir o objetivo de uma companhia - o lucro.

A terceira preocupação do recém-formado é saber como trabalhar em grupo ou individualmente com o usuário. É saber se valer das entrevistas, com o objetivo de entender suas necessidades ou oferecer soluções.

Lembrem-se de que a área de trabalho deles é completamente diferente da sua. Procure compreendê-los que eles certamente tentarão fazer o mesmo com você. O segredo do sucesso está nas alianças, nas parcerias.

TENDÊNCIAS FUTURAS

Vamos agora falar um pouco do mercado em geral, para os que já estão e os que estarão ou vão

adentrá-lo. O mercado esteve, está e sempre estará muito bom. O que é necessário é compreendê-lo, é, como acima mencionamos, entender que ele está em permanente evolução.

Pode até ser que estejamos caminhando para o fim do emprego, mas sem dúvida, para o início do surgimento de muito trabalho. E qual é o cenário atual? Quais as tendências?

Com a globalização dos negócios e das comunicações, a competitividade aumentou muito. Antes o comerciante disputava o cliente com a loja da frente. Hoje ele o disputa com os concorrentes de todo o mundo. A modernização das comunicações, a evolução da informática, o surgimento da internet permitiu isso.

A empresa, seja qual for seu ramo de atuação - indústria, comércio ou serviços - passa a ser muito mais competitiva. Para tanto tem que fazer redução de custos, praticar *downsizing*, buscar parcerias com seus clientes externos e internos. Tem que aproveitar os avanços tecnológicos e utilizá-los como mola propulsora para novos negócios e, não, como entrave, como restrição do seu desenvolvimento.

As relações trabalhistas, em função disso tudo, passam a ser mais frias. Há a necessidade da conquista da confiança, da busca do comprometimento, da parceria transparente. É o clima do já tão falado "ganha-ganha". Não há mais lugar para explorador e explorado, vencedor e vencido. Só há lugar para parceiros, seja qual for a relação de trabalho.

EMPREGABILIDADE

Aparecem, pois, novas relações trabalhistas além da, já tão corroída, CLT. Não importa como vender o seu trabalho: autônomo, temporário, terceirizado, prestador de serviço, consultor... - o importante é vendê-lo. É o que chamamos, modernamente, de empregabilidade. E como ser "empregável"?

Em primeiro lugar fazendo um inventário de suas habilidades, de suas competências - reconhecendo seu verdadeiro valor. Em seguida examinando o mercado e verificando "qual o preço" que ele pode

pagar pelo seu trabalho. O preço pode estar acima ou abaixo do valor que você estabeleceu - depende do mercado. Mas, o valor, este não muda. Você é que o mede, que o identifica, que o estabelece. Cuidado! Não confunda preço de seus serviços com valor.

Lembre-se do que falamos e é incontestável: ninguém pode prescindir da informática. Considere, além das grandes empresas, as pequenas e as médias companhias. Agora é a hora e a vez das mesmas. Vamos procurá-las para oferecer nosso trabalho.

QUEM O MERCADO QUER

E qual o profissional que o mercado quer? O mercado quer o profissional com conhecimento técnico, que se recicle permanentemente, mesmo que por sua própria conta se for o caso.

Que tenha capacidade somada à experiência, ou seja, aquele que é competente. Não há mais lugar para quem não tenha espírito empreendedor, quem não queira "arriscar o seu próprio pescoço". Lembre-se da falada parceria?

Se o empresário tem que arriscar, é necessário que seu parceiro também o faça. Na mesma medida. Se não, não há equilíbrio entre Capital e Trabalho. O novo profissional tem que ter autonomia, ser pró-ativo, ter *empowerment*. Tem que ter uma extrema facilidade de adaptação em trabalhar, alternativamente ou até ao mesmo tempo, em pequenas e médias empresas. Lembre-se: todo mundo precisa de você, do seu trabalho. Basta você querer vendê-lo.

Como todo mundo precisa do seu trabalho, é necessário que você aprenda outros idiomas e apreenda os costumes e culturas diversificadas. Há muitos capitais transnacionais vindo para o Brasil - de todas as partes do mundo. Somos, ainda, uma excelente opção. Enfim, o profissional que o mercado quer - ou melhor, precisa, é o gerador de resultados. Sempre houve e sempre haverá lugar para esse gerador de resultados.

Tudo isso que acima foi dito, parece assustador. Mas não o é. Pelo contrário, é animador. Não se baseie por noticiários de jornal, em estatísticas feitas - às ve-

zes - de maneira apressada, em anúncios de classificados que não espelham a realidade do mercado.

Pesquise você mesmo, procure se manter informado, analise, tire as suas próprias conclusões. Ninguém melhor do que você sabe como cuidar de sua carreira. Ninguém melhor do que você pode - e conseguirá fazê-lo.

Afinal, a vida é só sua, o sucesso é só seu. *Só depende de você.*

Julio Pugliesi

Professor de Políticas Estratégicas de Marketing na Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administração, FACECA, da PUC Campinas. Professor de Assuntos de RH no IPEP. É empresário, Sócio-Diretor do Instituto ADAGE - Aconselhamento de Carreira Profissional
E mail: grupojj@correionet.com.br