

Mercado de trabalho competitivo e em constante mutação faz com que executivos busquem alternativas. Com o mercado competitivo e em constante mutação, onde há até mais trabalho, mas menos empregos nos moldes tradicionais, em que a pessoa ficava 20 ou 30 anos numa mesma empresa, os executivos se estruturam para enfrentar a vida após a morte - que eles descobriram que existe, pelo menos no mundo corporativo - que pode ser muito proveitosa. Traçando um paralelo com os antigos egípcios, os executivos cada vez mais se preparam para os ritos de passagem com o apoio da expertise de consultorias especializadas, pesquisas de mercado e nas próprias capacidades e recursos acumulados para sobreviver com brilho do lado de lá, da vida pós-corporativa. As opções encontradas pelos executivos quando decidem mudar de rumo são várias e vão desde iniciar carreiras no mundo acadêmico até partir para o empreendedorismo, uma alternativa em alta.

Um estudo realizado pela DBM Consultoria, que tem atuação internacional especializada em gestão do capital humano em momentos de transição, sobre os principais motivos de desligamento de executivos de suas companhias, revelou que 35% dos que iniciaram vida nova durante a pesquisa, realizada num período de doze meses encerrado em abril de 2007, resolveram empreender, ou abrindo consultorias ou investindo em novos negócios. Em 2005 a taxa era de apenas 10%. O trabalho considerou o movimento de gerentes, superintendentes, diretores, vice-presidentes e presidentes de companhias dos mais diversos portes no Brasil.

De acordo com João Marcos Varella, consultor do núcleo de empreendedorismo da DBM, "o executivo chega a uma certa maturidade e começa a olhar oportunidades no mercado sem vínculos empregatícios". Entre as diversas opções, boa parte desses profissionais escolhe consultorias e outro tanto parte para a abertura de outros negócios.

"O primeiro passo é a pessoa fazer uma boa reflexão sobre a decisão a tomar, e analisar bem as probabilidades de sucesso", afirma Varella. O consultor conta que há pessoas que procuram a DBM já com projetos prontos e outros ainda sem idéia do que fazer. "Nestes casos, partimos de uma pesquisa na área de competência do profissional", conta.

Segundo Varella, o quadro dos executivos interessados na abertura do próprio negócio é o mais variado possível. "Tem gente que viu uma oportunidade, gente que não quer mais trabalhar de empregado, gente com capital, mas sem uma idéia, gente com uma idéia, mas sem capital e a procura de investidores."

Mariá Giuliese, diretora-executiva da Lens & Minarelli, consultoria de recolocação e aconselhamento de carreira, diz que as opções para um recomeço estão muito ligadas ao estágio da carreira em que se encontra o executivo.

"No nosso caso, que trabalhamos com executivos seniores, que resolvem buscar alternativas independentes exatamente quando se encontram no topo de suas profissões, a opção é muito mais de continuar na mesma área de atuação, mas como

pessoa jurídica, do que sair atrás de novos negócios", diz.

"Eles vão usar os conhecimentos que adquiriram resolvendo problemas pontuais em empresas ou fazendo parte de conselhos, auxiliando aquisições, prestando serviços de gestão interna, mas não mais com vínculos empregatícios", conta. "Na maioria das vezes nem são trabalhos de consultorias, mas de pessoas jurídicas independentes", conclui.

A pesquisa "Sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas de 1 a 5 anos", do Sebrae-SP referente ao período 1999/2003, confirma a grande presença dos egressos da iniciativa privada no segmento do empreendedorismo. Das cerca de 130 mil novas empresas que são abertas por ano no Estado, 30% são iniciativa de ex-empregados no setor privado, 20% trabalhavam como autônomos e 13% eram proprietários de outras empresas. Os outros 25% não possuíam ocupação.

Como o índice de escolaridade é alto, mais de 70 % têm pelo menos o segundo grau, pode-se concluir que é grande a presença de pessoas de cargos de médio executivos a executivos seniores. Quanto aos motivos para abrir a empresa, 33% consideram que identificaram uma oportunidade de negócios e 30% declararam que tinham o desejo de ter um negócio próprio, sendo que 92% utilizam recursos próprios ou da família para abrir a empresa.

A sobrevivência do negócio é um grande desafio para os empreendedores: 29% das empresas fecham em seu primeiro ano de atividade e 56% encerram suas atividades até o quinto ano de vida. Por isso, a busca de apoio e orientação é cada vez mais presente entre os novos empreendedores.

Foi por esse motivo que Hosannah Minervino dos Santos Filho resolveu procurar o apoio logístico da DBM quando após uma carreira de mais de 14 anos na área de seguros, primeiro na SulAmérica e depois como diretor da área de seguros de vida do Unibanco, resolveu abrir seu próprio negócio, uma franquia de sorvetes destinados ao público classe A que, segundo ele, traz grandes diferenciais do que existe no mercado.

Segundo Hosannah, a decisão de ter o próprio negócio surgiu "do desejo de tocar a vida de uma forma mais independente, com mais controle sobre ela". A abertura da primeira loja está marcada para abril do ano que vem e no momento o novo empreendedor está na fase de captação de recursos. O projeto total da franquia está orçado em R\$ 3 milhões.

"O apoio da DBM tem sido importante, desde a elaboração do plano de negócio à reunião das pessoas que vieram a formar a equipe inicial do projeto, que são Guaraci Pessoa, um especialista em sorveteria; Claudio Sales, que cuida da parte administrativa, e eu que sou responsável pela área financeira", conta. "Tudo isso depois que provei à própria DBM a viabilidade do projeto. Chegamos a percorrer vários shoppings para que eu mostrasse a eles como meu projeto era de fato diferenciado", completa.