

SAI O GLAMOUR, ENTRA A REALIDADE

Autor: Adriano Amui - Publicado no Diário do Grande ABC, em outubro de 2010

Uma olhada nas carreiras mais aquecidas no mercado revela uma surpresa: a boa e velha engenharia está de volta à cena, superando outras áreas com mais 'glamour'. Com a vigorosa retomada na economia e poucos profissionais disponíveis alavancaram a boa e velha engenharia civil, graças ao crescimento imobiliário, o mesmo valendo para outras modalidades como as ligadas a gás e petróleo e mineração ou à indústria naval, que chegou ao disparate de repatriar decasseguis de estaleiros do Japão por absoluta falta de mão-de-obra especializada.

Estão aquecidas também as áreas de trade marketing, vendas, gestão de unidades de negócio, mineração/gás e petróleo e gestão de infra-estrutura logística para ferrovias, rodovias e outros modais que ajudem a aliviar o gargalo logístico.

O trade marketing está 'quente' porque as marcas encontram no varejo um parceiro e um multiplicador de sua experiência de marca, o que implica em estratégias diferenciadas de promoção, ativação, programas cooperados com crescente complexidade e que demandam planejamento, métricas, acompanhamento e administração de resultados, o que prova que atuar no varejo não é mais o que costumava ser. E são promissoras as carreiras relacionadas a sustentabilidade, que vão além da simples gestão e engenharia ambiental, expandindo o foco para as áreas de produção, design, comerciais, cadeias de fornecimento e da área institucional.

Para prepará-los, as Universidades devem transformar estudantes em gestores de negócios. É fundamental que, além da formação, o treinamento em planejamento de forma a otimizar recursos disponíveis e ter foco em todos os passos necessários para se atingir os resultados desejados.

Outra habilidade a ser trabalhada é a comunicação em público. Não é para transformá-los em palestrantes profissionais, mas é grave que recém-formados não saibam expressar idéias com clareza diante das suas equipes. Se bem preparados

saberão cativar dos participantes em uma reunião ou uma apresentação a um auditório lotado, se necessário.

Igualmente recomendado são os cursos de negociação: onde há competição, cooperação e até 'coopetição', que é quando concorrentes cooperam para atingir objetivos comuns, é preciso saber estabelecer condições favoráveis a parceria. O melhor caminho para evitar as falhas das universidades é manter o rigor acadêmico, mas colocando um pé mais próximo da realidade.