

The Globe



Conferências Regionais:

- Conferência IESF Ásia Pacífica em Kuala Lumpur dias 4 a 6 de Março de 2009.
- Conferência IESF Américas em Miami dias 12 a 13 de Março de 2009.
- Conferência IESF Europa/Oriente Médio/África em Miami dias 25 a 27 de Março de 2009.

Conferência Global:

- A Conferência Global IESF ocorrerá em Madri nos dias 15 a 18 de Setembro de 2009.



Alcance Global - Conhecimento Local

Newsletter da International Executive Search Federation - o maior grupo de seleção de executivos do mundo.

Conferência Anual Global IESF (15 a 18 de Setembro de 2009, Espanha)

A International Executive Search Federation promoverá sua Conferência Global realizada em Madri, Espanha, nos dias 15 a 18 de Setembro de 2009.

Esse evento global reúne nossos Parceiros do mundo todo para encontrar com clientes e discutir questões relativas a seleção de executivos, marketing e desenvolvimento de negócios.

O evento é gentilmente promovido pelo Parceiro da IESF – Iberian Executive Search and Selection. O encontro será iniciado com coquetéis na terça-feira dia 15 de setembro, haverá um evento de clientes na tarde da quinta-feira dia 17 de setembro, e um jantar de encerramento na sexta-feira dia 18 de setembro. O sábado será um dia livre para turismo.

Madri, Espanha

A capital da Espanha, localizada no coração da península e no centro da planície Castelhana, a 646 metros acima do nível do mar, tem uma população de mais de três milhões de habitantes. Uma cidade cosmopolita, um centro de negócios, centro da Administração Pública, do Governo, do Parlamento Espanhol e a casa da Família Real Espanhola, Madri também tem grande papel nos



setores bancário e industrial. A maior parte de sua indústria é localizada na borda sul da cidade, onde importantes fábricas têxteis, alimentícias e metalúrgicas estão agrupadas. Madri é caracterizada por intensas atividades artísticas e culturais e vida noturna ativa.



Nesta edição:

Conferência Global Anual IESF	1
Parabenizações à parceria IESF Brasil	1
Buscas Emergentes em Mercados Emergentes	2-3
Brasil na Itália	3
Como registrar Serviços que Cruzam Fronteiras	4
China faz compras na Europa	4
Usando sua Embaixada	4
Informação para contato	4

Parabenizações à Parceira IESF Brasil

Parabéns à Parceira IESF Brasil, a Case Consultores, por ser votada pela HR Managers, entre as maiores companhias por todo o país, como a melhor prestadora de serviços de recrutamento em 2008. Aqui está a imagem da equipe do Brasil recebendo a premiação em 2 de fevereiro de 2009. (Silvana Case, terceira da esquerda para a direita; Norberto Chadad, terceiro da direita para a esquerda)



Buscas Emergentes em Mercados Emergentes

Por volta do ano de 2025, os mercados emergentes de Brasil, Rússia, Índia, China, Indonésia, México e Turquia terão superado o grupo G7 das nações desenvolvidas.

Já ocorreu uma rápida relocação das atividades de produção nesses mercados. Automóveis, motores de aeronaves, vestuários, calçados, computadores, telefones móveis, utensílios domésticos, brinquedos e móveis são alguns dos produtos que estão sendo fabricados em grandes e crescentes quantidades na China, na Índia, na Rússia e no Brasil. A Wal-Mart, sozinha, importa 15 bilhões de dólares de bens vindos da China.



Essa tendência continuará e aumentará nos próximos 50 anos. Por quê? Delphi, a maior fornecedora de peças automotivas da General Motors, ilustra por que isto está ocorrendo. Um dos maiores problemas da Delphi era o alto custo da mão-de-obra. Como resultado da Seção 11 de sua reestruturação, a companhia reduziu seus custos de trabalho de US\$ 26,00 para US\$ 16,00 por hora. Entretanto, se levar em consideração que o custo de trabalhos na China, na Índia, no

Brasil e na Indonésia é de US\$ 1,00 por hora pode-se entender por que tantas empresas terão necessidade de abrir escritórios e fábricas nesses mercados para cortar os custos e aumentar as margens de lucro.

A transferência de produções sofisticadas para mercados emergentes requer grande número de gerentes locais e de expatriados experientes, engenheiros e técnicos para dar origem a esse influxo. Em suporte a essas atividades de alta tecnologia, empresas como Intel, Visteon, Phillips e Carrier instalaram grandes centros de Tecnologia em países de mercados emergentes. Nós já vimos grandes terceirizações de TI e operações de departamentos administrativos (*back office*) para a Índia.

Isso ocorre também no Brasil, no México, e no Vietnã. A Rússia se tornou uma peça global tanto em petróleo quanto em gás. O Brasil se tornou um pioneiro em biocombustíveis. A Indonésia desenvolveu seus vastos recursos naturais – incluindo madeira, petróleo, gás, minerais e metais preciosos. Enquanto a economia da Turquia aumenta suas ligações com a EU, o papel do estado diminui à medida que esforços massivos para privatização tomam lugar nos setores essenciais, como industrial, bancário, transportes e comunicações. A Turquia é um grande agente na indústria de vestuários e o México é um grande exportador de petróleo.



AUMENTANDO AS BASES

As Multinacionais estão se movendo para os mercados emergentes porque é mais barato terceirizar ou fabricar seus produtos nesses países, já que os custos são significativamente mais baixos que nas economias desenvolvidas da Europa e dos EUA, e a competição acirrada nos centros de comércio é intensa.

O comércio global de bens e serviços está sob expectativa de mais do que triplicar, aumentando para 27 trilhões de dólares em 2030, e o comércio como parcela da economia global irá aumentar de um quarto hoje para mais de um terço. A expectativa é que aproximadamente metade desse aumento venha de mercados emergentes. Isso é espetacular, especialmente quando se leva em conta que há apenas duas décadas os países em

desenvolvimento forneciam 14% das importações de produtos manufaturados nos países ricos. Essa cifra hoje é de 40%, e por volta de 2030 espera-se que seja de mais de 65%.

Ao mesmo tempo, a demanda de importação dos mercados emergentes está se tornando a locomotiva da economia global. Por volta de 2030, 1,2 bilhão de pessoas nos países em desenvolvimento – 15% da população mundial – pertencerá à “classe média global”, que hoje é de 400 milhões. Esse grupo terá um poder aquisitivo entre US\$ 4.000,00 e US\$ 17.000,00 per capita, e desfrutará de acesso a viagens internacionais, compra de automóveis e outros bens duráveis avançados, alcançará níveis de educação internacional e terá um grande papel nas políticas e instituições de formação em seus próprios países e na economia mundial. Na própria China, estima-se que já existe uma classe média (renda anual de US\$ 60.000,00) de 175 milhões de consumidores que aspiram ter e são capazes de adquirir bens de marca/ importados.

Buscas Emergentes em Mercados Emergentes (continuação)



BUSCANDO POR MAIORES VALORES

As grandes empresas que operam nos mercados emergentes estão agora procurando por empresas profissionais de alta qualidade de seleção de executivos para recrutar executivos experientes e tecnicamente qualificados que falam a língua e entendem a cultura nesses países. Enquanto podem ser necessários expatriados para dar assistência às transferências de tecnologia, a maior parte desses executivos virá de dentro dos mercados emergentes. Os Executivos Dirigentes e os Diretores de RH das maiores corporações nos EUA e na Europa querem cada vez mais contratar os serviços de empresas de seleção de executivos que tenham profundo conhecimento e experiência nesses mercados emergentes. Nossa experiência na China demonstrou que, por tantas

empresas se instalarem pela primeira vez, querem informações sobre onde estão agrupadas as atividades principais, onde se localizar, como encontrar um escritório, como estruturar os pacotes de remuneração e também como contratar seus funcionários.

Também vimos que os serviços de seleção de executivos estão se tornando muito mais intra-regionais. As empresas estão buscando atrair candidatos que tenham boas habilidades interpessoais e que entendam as diferenças discretas de culturas. Entretanto, os candidatos tendem a ser regionais em vez de globais já

que existem importantes diferenças entre a América do Sul, o Oriente Médio e a Ásia Pacífica. Os expatriados ainda estão em alta procura, especialmente aqueles com habilidades técnicas e que são necessários para dar assistência à transferência de tecnologia. Todavia, operações locais no país estão cada vez mais sendo manejadas por gerentes locais internacionalizados que receberam educação e ganharam experiências de trabalho na Europa e nos EUA. Olhando para a tabela da liga global *Busca-Consulta (Search-Consult)* do top 5 grupos de seleção de executivos publicada em 2007, é instrutivo ver que os nomes famosos que



apareceram há dez anos têm sido substituídos por novos grupos que têm uma cobertura global muito ampla e são mais fortemente orientados para os mercados emergentes. Seus consultores são normalmente executivos de negócios seniores locais, com os expatriados ocasionais que estejam no país por alguns anos e possuam uma rede de contatos bem estabelecida. As empresas que estão iniciando operações num país pela primeira vez estão cada vez mais procurando por recomendações em estruturas de pagamento, localidades preferenciais e introduções aos negócios. Estão cada vez mais selecionando empresas de buscas que providenciam esse tipo de serviço de consultoria em vez de simplesmente fornecer-lhes um bom serviço de recrutamento.

>> Contribuição do Mark Geary, Gerente Geral da AsiaNet Consultants, Hong Kong

Brasil na Itália

Em dezembro, o Presidente de Junta IESF, Jaap Hoekstra juntamente com a Gerente de País IESF do Brasil, Silvana Case,



Silvana Case, Christina Spagna, Claudia Paoletti, Jaap Hoekstra

fizeram visitas à Argentina e ao México para se reunir com novos Parceiros em potencial. No Brasil, Silvana levou Jaap para encontrar vários clientes, incluindo Valspar, Cosan, Honda e CEVA, para dar conhecimento a eles sobre a IESF e para desenvolver mais negócios regionais. Silvana então se juntou a Jaap em Milão, Itália, visitando clientes em potencial para negócios em desenvolvimento no Brasil, entre eles a Pirelli no escritório principal de LaBicoca, PBS - Pirelli Business Solutions, ENI e Bosch.

A Kilpatrick também preparou uma Festa de Natal em estilo brasileiro, FELIZ NATAL, em seu escritório em Via Visconti di Modrone. Na ocasião havia a presença de importantes executivos, incluindo o presidente da Brembo, Sr. Bombassei e seu assistente pessoal. Foram dados informes sobre a economia brasileira e sobre as perspectivas para 2009! “Foi uma fantástica experiência fazer contato com os clientes de nossos parceiros italianos e ouvir que suas expectativas são altas quando



Christina Spagna, Jaap Hoekstra, Silvana Case

pensam sobre o mercado e a economia brasileira. Boas notícias para nós no Brasil” disse Silvana.



Presidentes de Junta

Mark Geary
mark@iesf.com

Jaap Hoekstra
jacob@iesf.com

VP de Desenvolvimento de Negócios

Frank Zwicky
frank.zwicky@iesf.ch

Coordenador Global / Diretor Comercial

Christopher Geary
chris@iesf.com

7-10 Adam Street
 The Strand
 London WC2N 6AA
 UK

Telefone: +44 (0) 207 520 9047

Website: www.iesf.com

Como registrar Serviços que Cruzam Fronteiras

Manter registros de serviços que cruzam fronteiras é muito importante para administrar as despesas da IESF. É também uma exigência reportá-los devidamente para nossa contabilidade.

Abaixo está a primeira de uma série de "Como fazer", a ser publicada a cada edição.

Nesta edição de The Globe explicamos Como Registrar Serviços que Cruzam Fronteiras.

Para Postar um Serviço que Cruza Fronteiras:

1. Faça *login* na intranet da IESF (www.iesf.com/members)
2. Digite o *username* (countryname1) e depois sua senha ("iesfmembers" - a menos que tenha alterado). Assim, para Grécia, o *User Name* é greece1 e a Senha (*password*) é iesfmembers.
3. Escolha a opção de menu "Cross Border Activity" no lado direito.
4. Para adicionar uma Atividade (*Activity*) clique nas palavras azuis "Add Activity" e coloque os detalhes da Atividade:
 - A moeda na qual esse serviço está sendo contratado/negociado (USD, EUR ou GBP)
 - O valor do serviço
 - Uma breve descrição do serviço (por ex. CEO para empresa de convênio médico)
 - *Assignor* é a pessoa que apresenta o serviço
 - *Assignee* é a pessoa que executa o serviço

- Atualize o estado atual do serviço (Proposta, *Proposal*; Em espera, *On Hold*; Parado, *Stopped*; Em progresso, *In Progress*; Completado, *Complete*)
- A data na qual o serviço se inicia

5. Quando tiver preenchido todas as informações acima, clique no botão "Add Activity" (Adicionar Atividade) para completar o registro.

Para revisar seus Serviços que Cruzam Fronteiras, clique nas palavras azuis "Your Activity" (Sua Atividade). Isso irá listar todos os seus serviços que cruzam fronteiras presentes e passados.



China faz compras na Europa

Os Parceiros IESF que desejam saber quais áreas recrutarão em 2009 podem tomar nota de que a China irá iniciar "missões de aquisição" para comprar bens e tecnologia europeus num esforço para diminuir o sentimento europeu de protecionismo contra a China. O primeiro-ministro Wen Jiabao, falando em Londres no fim de sua viagem de cinco dias para a Europa, afirmou que as viagens de compras seriam estabelecidas o mais rápido possível. Wen disse que as missões de aquisição ajudariam a reforçar a confiança no mercado. O anúncio é parte dos esforços da China para fortalecer as relações com a Europa, que também é o maior parceiro comercial da China. Um oficial que viajava com Wen



afirmou que as compras seriam parte do plano de incentivo fiscal anunciado no último outono. Os setores que mais se beneficiarão pelas compras chinesas incluem aeroespacial, de alta tecnologia, de produção, educação, farmacêutico e de tecnologias de redução na emissão de carbono. Então essas são as empresas para as quais você deve realizar seu marketing de buscas!

Usando sua Embaixada

A maior parte das Embaixadas/ Consulados possui seções comerciais que fornecem serviços de introdução a negócios para empresas que abrem novas atividades. Também as Embaixadas organizam delegações de comércio. Tendo usado esses serviços descobri que são muito úteis para abrir portas e para ser convidado a eventos da Embaixada.

Algumas das Embaixadas maiores estão preparadas para alugar suas instalações de reuniões e para ajudar a enviar convites para encontros e coquetéis. Isso pode dar-lhe acesso à lista de circulação da Embaixada.



Como você pode utilizar esses serviços a seu favor:

1. Se estiver visitando outro país, permita que sua Embaixada saiba e se ofereça para ser um locutor ou comparecer a alguns eventos.
2. Envie uma mensagem diretamente para a Embaixada estrangeira sobre seus serviços e especialmente se você está preparado para patrocinar um almoço ou coquetéis para uma delegação visitante.
3. Entre nas listas de endereços deles.