

CASO

Submissão: 29/05/2023 | Aprovação: 03/11/2023

DOI: <https://doi.org/10.12660/gvcasosv14n1c1>

GEORGE QUER RESPIRAR NOVOS ARES: QUANDO FAZER DIREITO É MUDAR DE CARREIRA

George wants to breathe new air: When doing law is a career change

Vanessa Cepellos¹ | vanessacepellos@hotmail.com

Marcelo Pinheiro¹ | marcelo.pinheiro@fgv.br

¹Fundação Getúlio Vargas

RESUMO

George formou-se em Direito e iniciou uma carreira bem-sucedida na área jurídica. Ingressou como advogado júnior em uma empresa de médio porte e, depois de algum tempo, foi admitido na área jurídica de uma multinacional. No entanto, o departamento jurídico dessa nova empresa precisou ser reestruturado, resultando em uma sobrecarga de trabalho para os colaboradores que continuaram na organização. Após esse episódio, George começou a ficar insatisfeito com o seu trabalho e decidiu candidatar-se a uma posição na área comercial. Agora, George enfrenta um dilema: Como ingressar na área comercial se toda a sua carreira foi desenvolvida na área jurídica? O caso busca contribuir para a discussão sobre transição de carreira.

Palavras-chave: Gestão de carreira, transição de carreira, planejamento de carreira, âncoras de carreira, dilemas de carreira.

ABSTRACT

George graduated in Law and embarked on a successful career in the legal field. He started as a Junior Lawyer at a medium-sized company, and, after some time, he was admitted to the legal department of a multinational corporation. However, the legal department of this new company needed a restructuring, resulting in an increased workload for the employees who remained with the organization. After this episode, George started to become dissatisfied with his work and decided to apply for a position in the business sector. Now, George faces a dilemma: how to enter the business field when his entire career has been in the legal domain? This case aims to contribute to the discussion on career transition.

Keywords: Career management, career transition, career planning, career anchors, career dilemmas.

INTRODUÇÃO

Este caso de ensino foi inspirado em uma história real, mas apresenta aspectos fictícios que foram incorporados para enriquecer a discussão acerca da transição de carreira. George é o protagonista do caso, e o seu dilema de carreira pode ser semelhante ao de muitas outras pessoas.

George considerava-se um advogado bem-sucedido, pois toda a sua carreira foi desenvolvida na área jurídica, e, ao longo da trajetória, pôde desenvolver ainda mais suas competências técnicas e comportamentais, necessárias para desempenhar de modo eficiente o seu trabalho. Depois de ter consolidado sua carreira na área jurídica, ele se viu insatisfeito com seu trabalho e começou a refletir sobre a possibilidade de uma transição de carreira. Em sua busca por uma atividade mais prazerosa, George identificou uma oportunidade dentro da empresa em que já trabalha, mas em uma área completamente diferente da sua, a área comercial. Ele pretende candidatar-se ao cargo de Representante de Vendas Júnior no departamento comercial, mas esse tipo de trabalho sempre foi desempenhado por farmacêuticos e químicos, por isso ocupar uma posição dessas parece um grande desafio para George, o qual, então, enfrenta um dilema: Como ingressar na área comercial se toda a sua carreira foi desenvolvida na área jurídica?

A carreira de George

A carreira de George teve início quando ainda estava estudando em uma faculdade de Direito de prestígio e ingressou como estagiário na área jurídica. Durante o curso, ele se envolveu em atividades jurídicas acadêmicas, o que contribuiu para que tivesse acumulado alguma experiência enquanto ainda era aluno e se destacasse no processo seletivo para o primeiro estágio. Como estagiário, sua função estava atrelada à redação e análise de contratos. Após essa experiência, George foi contratado por uma empresa química de médio porte como Advogado Júnior, para uma posição alinhada com as suas habilidades e formação educacional. Depois de trabalhar por alguns anos nessa empresa, ele se viu pronto para mirar um objetivo maior e ficou incrivelmente feliz ao ingressar no departamento jurídico de uma empresa química multinacional – a Dow Química, subsidiária brasileira da multinacional norte-americana, no cargo de Advogado de Contratos Júnior. Naquela época, George estava noivo e planejava casar-se nos próximos seis meses. Ele tinha acabado de comprar um apartamento e sabia que estava comprometido financeiramente com uma dívida para os próximos anos, portanto a estabilidade no emprego era muito importante para ele.

A vaga na Dow Química foi divulgada nas páginas de contratação da empresa tanto na intranet como na internet e publicada nos principais sites jurídicos. Ainda no processo seletivo, George demonstrou grande satisfação com sua formação acadêmica jurídica, interesse pelo cargo e entusiasmo em desenvolver sua carreira na área corporativa em um ambiente dinâmico e estimulante como o oferecido pela empresa. O cargo exigia experiência mínima de dois anos na área de contratos, sólida formação acadêmica, fluência na língua inglesa, além de diversas outras características técnicas e comportamentais como iniciativa, bom relacionamento interpessoal, agilidade, entre outras (Apêndice A).

Ao longo de seus primeiros anos na empresa, George continuou demonstrando profunda paixão pela profissão de advogado, aprendendo sobre diversas áreas do Direito Empresarial, planejando inclusive ingressar em cursos de especialização na área jurídica, além do desejo de fazer um MBA para aprofundar temas em Administração de Empresas. O departamento de recursos humanos da empresa contava com um processo de desenvolvimento muito bem estruturado e robusto, o que contribuiu para o aperfeiçoamento de George em suas funções. George era constantemente avaliado como um profissional de alto desempenho.

George rapidamente desenvolveu a reputação de ter um conhecimento técnico jurídico impecável para o nível de sua carreira, um excelente relacionamento interpessoal e uma forte capacidade de comunicação escrita e verbal, além de ser rigoroso com os prazos. Ele demonstrava um forte interesse por estabilidade em sua carreira. Desde os primeiros anos, ele priorizou trabalhos que oferecessem segurança financeira e no emprego, especialmente quando estava prestes a se casar e tinha assumido compromissos financeiros significativos. Sua dedicação à entrega de trabalhos de alta qualidade dentro dos prazos, mesmo quando enfrentava sobrecarga de tarefas, refletia seu compromisso com sua carreira. George parecia sentir-se mais realizado quando estava em um ambiente de trabalho dinâmico, porém relativamente previsível, no qual podia planejar seu futuro com alguma segurança.

Além disso, George demonstrava grande confiabilidade em suas funções. Seu conhecimento técnico jurídico impecável e sua capacidade de comunicação eficaz o tornaram um profissional de alto desempenho. Ele sempre respeitou os requisitos e qualidade em suas tarefas e, mesmo sob pressão, conseguia manter consistência no trabalho. Essa habilidade de ser confiável em suas responsabilidades contribuiu para sua estabilidade profissional ao longo de sua carreira.

Sua tendência a procurar previsibilidade em sua carreira o ajudava a encontrar satisfação, mas também o desafiou a buscar alternativas quando esses elementos foram perturbados por eventos como a reestruturação do departamento jurídico.

Após alguns anos como advogado na Dow Química, a empresa determinou que o departamento jurídico teria que ser reestruturado para funcionar com mais eficiência. Como parte dessa reestruturação, foi decidido que o número de advogados que trabalhariam para a empresa precisaria ser reduzido. Isso resultou em uma sobrecarga de trabalho para funcionários do departamento jurídico que continuaram na empresa, em especial para George, já que era o profissional com mais experiência na área. Com essa mudança, George começou a apresentar mudança no humor, não havia mais paixão na forma como falava do seu trabalho, parecia sempre cansado e desanimado, e a sua mesa acumulava pilhas de contratos para analisar e redigir. Ainda assim, George conseguiu entregar a maior parte de seus trabalhos dentro do prazo, sempre respeitando os requisitos mínimos de qualidade de cada tarefa. Além disso, dedicou-se ao próprio “*job crafting*”, buscando formas de criar alternativas para simplificar e melhorar os processos de trabalho do departamento jurídico, porém à custa de algum tempo extra durante a semana, além dos sábados e domingos de manhã e à tarde. Claramente, ele sentiu que estava preso em seu cargo atual. George foi ficando cada vez mais desmotivado, pois não conseguia desenvolver seu trabalho com qualidade, além de ter que realizar tarefas de que não gostava. Ele passou a demonstrar estresse, e suas relações profissionais e pessoais começaram a ser

impactadas, resultando em uma extrema insatisfação com o seu trabalho. Com tanta frustração, ele começou a refletir sobre sua carreira, pois nunca havia se sentido dessa forma. Então, George compreendeu que precisava “respirar novos ares” e que uma mudança de carreira poderia ser o segredo para ter de volta a satisfação profissional, a qual havia perdido após o episódio da reestruturação. Mas qual tipo de mudança na carreira ele poderia fazer?

A Dow Química

Como observado, a Dow é uma multinacional química norte-americana sediada em Midland, Michigan, Estados Unidos. A empresa está listada entre as três maiores produtoras químicas do mundo. A Dow desenvolve soluções de primeira linha em ciência de materiais que são essenciais para o progresso humano. A empresa oferece uma ampla gama de produtos diferenciados com base em tecnologia para diversas indústrias. Com presença em cerca de 106 países, onde fabrica seus produtos, a Dow emprega aproximadamente 35.700 pessoas em todo o mundo. A empresa é conhecida por sua presença global, tendo subsidiárias em vários países ao redor do mundo. A presença da Dow Chemical Company no Brasil é uma parte significativa de suas operações globais. A empresa estabeleceu uma forte presença no mercado brasileiro, contribuindo para sua reputação mundial como uma das principais produtoras químicas.

A Dow tem sua sede no Brasil na cidade de São Paulo. Essa localização estratégica permite que a empresa esteja no centro de um dos maiores e mais dinâmicos mercados químicos da América do Sul. As operações da Dow no Brasil estão alinhadas com sua missão global de oferecer produtos diferenciados com base em tecnologia que atendam a uma variedade de setores. Esses produtos vão desde produtos químicos especializados até materiais avançados, atendendo a setores como agricultura, infraestrutura, automotivo, pintura, embalagem e muito mais.

O compromisso da empresa com o Brasil se reflete em seus significativos investimentos em instalações de pesquisa e desenvolvimento em todo o País. Os centros de pesquisa da Dow são centros de inovação que trabalham em projetos que contribuem para o avanço tecnológico do Brasil. Essas iniciativas frequentemente envolvem colaboração com universidades e instituições locais, promovendo uma cultura de troca de conhecimento e inovação dentro da indústria química brasileira.

A presença da Dow no Brasil teve um impacto positivo também na economia local. A empresa é uma grande empregadora, oferecendo oportunidades de emprego para profissionais de diversas áreas. A força de trabalho das operações da Dow no Brasil inclui variados profissionais qualificados, engenheiros, químicos, administradores de empresas, economistas, advogados, psicólogos e cientistas que contribuem para o sucesso global da empresa, enquanto também beneficiam a comunidade local.

O compromisso da empresa com a sustentabilidade também é evidente em suas operações no Brasil. A Dow está ativamente envolvida em várias iniciativas de responsabilidade ambiental e social, trabalhando para criar um futuro mais sustentável e inclusivo para o País. Isso inclui esforços para reduzir sua pegada ambiental, promover a fabricação responsável e participar de programas de desenvolvimento comunitário.

Este caso de ensino relata uma situação real que ocorreu na sede da empresa no Brasil, que, conforme apontado anteriormente, também incorporou aspectos fictícios.

A transição de carreira de George

Insatisfeito com a situação profissional vivenciada, George analisou as diferentes possibilidades que havia para enfrentar uma transição de carreira. Inicialmente, ele cogitou continuar trabalhando na área jurídica, mas em uma outra empresa. Para isso, precisaria buscar novas oportunidades de trabalho fora da Dow Química. No entanto, embora as mudanças em sua função estivessem se tornando incontornáveis, George estava muito feliz com a empresa. Ele se sentia respeitado e apreciava a cultura organizacional, e seu sentimento de pertencimento nunca desapareceu. Então, continuar na mesma empresa, mas em outra área, também seria um caminho possível. George conversou com alguns amigos e com sua esposa sobre enfrentar uma transição de carreira e eles o apoiaram nessa decisão, já que gostariam de vê-lo mais realizado profissionalmente.

Coincidentemente, na mesma época em que George estava insatisfeito com o seu trabalho, ele soube de uma vaga de Representante de Vendas Júnior na Dow Química que havia sido divulgada na intranet da página de recursos humanos. Quem ocupasse a vaga teria que trabalhar com a equipe de vendas desenvolvendo estratégias e abordagens de vendas, e manter contato direto com os clientes. Algumas responsabilidades incluíam fazer *networking* com outros profissionais, apresentar os produtos aos clientes, atender às reclamações ou solicitação deles, entre outras. Para isso, exigia-se que o profissional tivesse uma sólida formação escolar, pelo menos dois anos de experiência em atendimento ao cliente, além de competências comportamentais como excelente relacionamento interpessoal, abordagem inovadora e habilidades de comunicação (Apêndice B). Assim que visualizou a divulgação da vaga, George interessou-se e começou a refletir sobre a possibilidade de se inscrever para ela, mas apresentava sentimentos ambíguos em relação a esse tópico, os quais serão explicitados a seguir.

A área comercial gozava de muito prestígio dentro da Dow Química e era muito cobiçada principalmente pelos funcionários formados em Farmácia e Química. Para ser aprovado para a vaga, George sabia que enfrentaria um longo processo de seleção, que se constituía em seis entrevistas com profissionais da área de Recursos Humanos, Pesquisa & Desenvolvimento e, por fim, comercial.

Por um lado, George sentia-se inseguro, já que toda sua carreira foi desenvolvida na área jurídica e não tinha nenhuma experiência prática ou formação específica na área comercial. À primeira vista, essa mudança de área parecia drástica, e ele se via pouco preparado ou capacitado para ocupá-la. Além disso, caso não fosse aprovado para a vaga, teria se exposto em vão. Ele também tinha receio de que sua mudança de área causasse algumas reações indesejadas na empresa por parte de outros colaboradores que poderiam se encaixar melhor na vaga do que ele.

Por outro lado, George sentia-se entusiasmado e motivado para assumir um novo desafio como nunca estivera antes. Essa parecia ser a sua chance de resgatar a satisfação profissional. Ademais, apesar de nunca ter atuado na área, após analisar de maneira mais profunda as

principais responsabilidades, requisitos e competências do Representante de Vendas Júnior no departamento comercial, ele percebeu que suas competências profissionais não estavam tão desalinhadas com a nova vaga quanto imaginou inicialmente. Ele já tinha trabalhado com inúmeros contratos ao longo de sua trajetória na Dow Química e, por essa razão, possuía uma experiência prévia a respeito das estratégias comerciais e dos processos de negociação com os quais a empresa estava envolvida a partir da perspectiva da área jurídica. Sua habilidade de comunicação desenvolvida ao longo da sua carreira como advogado também poderia contribuir para a nova posição. Além disso, George sabe que geralmente as empresas lutam contra o atrito e a rotatividade de funcionários após processos de reestruturação e momentos desafiadores. Portanto, pode ser que a Dow Química considere importante a permanência de George, ainda que em outra área.

Olhando para o histórico de George, a correspondência entre sua função anterior e seu novo emprego pode não parecer clara. Isso pode sugerir que as transições de carreira nem sempre são baseadas apenas em habilidades técnicas ou habilidades acadêmicas. Por isso, George não sabe como lidar com toda a situação. Como ingressar na área comercial se toda a sua carreira foi desenvolvida na área jurídica?