

MICHAEL PAGE	JORNAL DO COMMERCIO-PE	23/10/2011	ELES ESTÃO EM BUSCA DE TALENTOS	ECONOMIA/01
--------------	------------------------	------------	---------------------------------	-------------

Eles estão em busca de talentos

MERCADO Mão de obra cada vez mais escassa revela uma mudança no processo de aquisição de funcionários. Até empresas de médio porte estão recorrendo a headhunters

Raissa Ebrahim
raissa@jc.com.br

Buscar funcionários através de indicações de amigos, anúncios de jornais e feiras técnicas, há algum tempo, já não é mais suficiente. O que vem chamando mais atenção no novo processo de "caça talentos" é que a dificuldade de encontrar mão de obra específica ultrapassou a fronteira das multinacionais. Hoje, empresas de médio porte já são responsáveis por cerca de metade das demandas dos escritórios de headhunters (caçadores de cérebros).

A verdade é que o fato escancara um outro lado do desenvolvimento: a carência de profissionais acessíveis devido à falta de

qualificação. "O mercado pernambucano, nos últimos dez anos, cresceu numa velocidade muito maior do que a capacidade de preparação da mão de obra. Por isso precisamos recorrer a quem já tem o know how", conta o superintendente de operações da Fibriasa Nordeste, indústria de embalagens plásticas. "Quantos mais especializados a área mais difícil encontrar o capital humano, principalmente quando procuramos alguém com noções de liderança", detalhe ele.

A Provider, uma das maiores empresas de call center do Brasil, também vem recorrendo aos headhunters nos casos em que necessita de alguém especializado num curto prazo de tempo. Segundo diretor-presidente, Moy-

ses Assayag, há dificuldades em todas as áreas, principalmente no que se refere ao encaixe de perfil.

Para a Michael Page, multinacional inglesa especializada em consultoria e recrutamento de profissionais, o aquecimento do mercado dificulta ainda mais a captação de funcionários pelas empresas que não são muito conhecidas. "Muitos negócios de médio porte têm projetos tão bons quanto os de empresas de grande porte, mas possuem pouca visibilidade no mercado, o que termina não atraindo tanta gente e demandando um esforço muito maior", comenta o diretor da filial no Recife, Leonardo de Souza.

A Michael Page está presente

em 35 países e chegou ao Brasil há 12 anos. A mudança na rota do desenvolvimento nacional levou a companhia a instalar, há um ano, uma sede exclusiva para atender as regiões Norte e Nordeste. O local escolhido? Recife. "Nosso CEO costuma dizer que Pernambuco é a China do Brasil", brinca o gerente, Felipe Mançano. Mas a brincadeira traz uma verdade. O escritório local é que o mais cresce dentre os dez instalados no Brasil, que possuem uma média de aumento de demanda de 65% ao ano. "Temos recebido aqui cerca de mil currículos por dia. Ficamos responsáveis por tudo, desde a captação das necessidades de cada empresa até a seleção dos futuros empregados", detalha Souza.



CAÇA Leonardo e Felipe, da Michael Page: à procura de cérebros

Alexandre Severo / JC Imagem