



Steve Ingham, presidente mundial da Michael Page, em São Paulo

“Continuamos a abrir escritórios e não fechamos nenhum. Foram quatro no ano passado e, neste ano, mais cinco no Brasil, um em Santiago (Chile), mais dois na China, um segundo escritório em Cingapura, um em no Qatar, um em Bilbao (Espanha). E dois na Índia, em janeiro

STEVE INGHAM
presidente mundial da Michael Page

Para os brasileiros, o futuro está à frente. Para os europeus, já ficou para trás

PATRICK HOLLARD
diretor-geral para a América Latina

Empresa de recrutamento cresce mais no Brasil do que na China

Depois de viver em 2009 o pior ano desde a sua fundação, a Michael Page, gigante da área de recrutamento, encerra 2010 com 11 escritórios novos, dos quais cinco, no Brasil, e dois, na China.

Steve Ingham, presidente mundial da Michael Page, diz que o faturamento da empresa no Brasil, ainda é um pouco maior do que a companhia obtém na China.

Quase todos os clientes no país asiático são multinacionais, explica o executivo britânico. No Brasil, onde tem 13

escritórios, a empresa tem clientes locais, além das companhias globais.

“Abrimos em Recife, com excelente resultado, Porto Alegre, no Rio, em São José dos Campos e em Alphaville (SP). Há aqui um apagão, não só de engenheiros.”

A empresa observa um grande interesse de europeus em trabalhar no país.

“Chegam por semana de 20 a 25 currículos de pessoas da Europa. Isso não acontece”, diz o francês Patrick Hollard, diretor-geral para Amé-

rica Latina.

Segundo Ingham, que esteve em São Paulo, onde deu entrevista à coluna, o setor que primeiro começou a demandar recrutamento, conforme a crise amainou, foi o dos bancos.

“A demanda veio de quem causou o problema. Sempre é banco. Estou na Michael Page há 24 anos e vi vários períodos de declínio. Bancos sempre contratam e demitem a mais”, diz o executivo.

“Assim que eles se recuperam, percebem que demiti-

ram demais e que têm de contratar muito rapidamente. E competem pelas mesmas pessoas demitidas.”

A recuperação, segundo Ingham, deu-se muito por área geográfica.

“As primeiras regiões a retomar foram as que estavam crescendo antes, América Latina e China”, lembra.

“Na China foram mais as empresas multinacionais com quem lidamos que tiveram impacto globalmente”, lembra o executivo.

“No segundo trimestre de

2009, começamos a crescer de novo na América Latina e na China. No terceiro, na Austrália, e no quarto trimestre, na Europa. No primeiro trimestre deste ano, o Reino Unido e os Estados Unidos começaram a crescer”, conclui Ingham.

“Diferentemente daqui, a recuperação é lenta na Europa, mas está ocorrendo.”

O ano de 2009 foi difícil, “mas ainda estávamos lucrativos”, frisa ele.

Para este ano, a Michael Page projeta crescimento de

25% nas vendas globais. No Brasil, o resultado deverá ter um aumento de 42%.

“Mantivemos todos os nossos escritórios, nossos negócios, e todos os nossos diretores, enquanto nossos competidores estavam perdendo dinheiro, saindo de países e demitindo diretores deles. Isso tornou mais difícil a recuperação deles”, diz.

Ingham afirma que a companhia se valeu do fato de ter recursos em caixa. “Quando o mercado se recuperou, investimos rapidamente.”