

ESTRATÉGIA

Michael Page investe na AL e quer dobrar equipe no Brasil

EMILIANO CASPOLI/VALDE



Patrick Hollard espera que a América Latina represente 15% da receita

Andrea Giardino
De São Paulo

Mudanças na Michael Page refletem a aposta da consultoria, especializada no recrutamento de executivos para média gerência, na América Latina. O francês Patrick Hollard, que comandava as operações no Brasil desde que a empresa desembarcou no país, há oito anos, acaba de assumir a diretoria geral da região. O executivo foi responsável por tornar a subsidiária um dos principais negócios do grupo e segue com a missão de ampliar a participação da companhia na América Latina.

“Queremos que a região represente 15% da receita”, revela. E a estratégia traçada por Hollard está concentrada na expansão geográfica, o que significa o ingresso em outros países latino-americanos, a abertura de novos escritórios locais e o aumento de seu time. “A idéia é estarmos mais próximos das oportunidades e dos candidatos”. Nas últimas semanas, o exe-

cutivo esteve envolvido no processo de entrada da Michael Page na Argentina, para onde foram enviados dois brasileiros. Um deles é Roberto Machado, que cuidava da filial do Rio de Janeiro.

Além da Argentina e do Brasil, a empresa possui escritório no México. Mas de acordo com Hollard, a atuação na região não pára por aí. Estuda-se a possibilidade de, em breve, abrir filiais no Chile e na Colômbia. “É claro que o Brasil, de longe, continuará sendo o centro das atenções”, diz. E não é para menos. Os bons resultados da subsidiária — que cresceu 80% em 2007 se comparado ao ano passado — chamaram a atenção da matriz para o potencial da América Latina.

O escritório brasileiro conta atualmente com 260 pessoas, dos quais 160 são consultores. E nos planos de Paulo Pontes, novo diretor geral da Michael Page no país, existe a meta de dobrar esse número nos próximos dois anos para 320. Pontes também está na em-

presa desde o início de suas operações e em sua gestão quer dar continuidade para a estratégia de expansão de Hollard. “Vamos abrir outros quatro escritórios e pretendemos chegar a 10 até 2009”.

Segundo Pontes, no primeiro semestre a Michael Page aporta em Belo Horizonte e em 2008 fincará bandeira no Nordeste. Também há previsão de chegar a Manaus, mercado aquecido e que encontra dificuldade para atrair profissionais. “Há muito espaço para crescer no Brasil”, afirma Pontes. “Enquanto na Inglaterra, a maioria das con-

tratações é feita via ‘headhunter’, aqui só 30% das vagas passam por empresas de recrutamento”.

Este ano, a empresa conduziu processos de seleção que envolveram 800 vagas. Entre os mercados com maior demanda de contratação, ele destaca o de construção, vendas e finanças. No entanto, reconhece que a falta de talentos deve se intensificar com a exportação de profissionais para outros países. Só este ano foram cerca de 30. “Muitos engenheiros vão suprir a falta de mão-de-obra em empresas de exploração de petróleo”.