

MARIA DE LOURDES E BRAVO (AO CENTRO): abertura de nove filiais até o final de 2008



MURILLO, COPIANTINO/AG. ISTOE

Negócio à milanesa

TATIANA VAZ

AO ATENDER O TELEFONE numa tarde de junho do ano passado, a empresária Maria de Lourdes Scalabrín pensou que se tratava de um trote. Do outro lado da linha, havia uma pessoa dizendo que estava interessada em comprar sua empresa, a S&L, especializada em recrutamento e seleção de pessoal. Não era brincadeira: depois de meses de conversas, o grupo italiano GI Group acaba de adquirir 60% do capital da S&L por 2,5 milhões de euros. “Não vamos impor nossa marca, nem maneira de trabalho. Queremos aproveitar, e ampliar, o trabalho desenvolvido até agora”, afirma Eduardo Barrantes Bravo, representante da GI Group no Brasil. Com previsão de faturamento de um bilhão de euros neste ano, a GI está de olho no mercado brasileiro desde o início de 2007. Levantamento feito pelos italianos aponta uma perspectiva de crescimento de 25% na terceirização de ser-

De olho num mercado que cresce 25% ao ano, empresa italiana de seleção de pessoal compra concorrente brasileira

viços de recursos humanos no Brasil. De olho nesse mercado, contrataram a consultoria Invest Partners, espécie de headhunter empresarial, para encontrar um alvo com grande potencial de crescimento. Acharam a S&L. Com mais de 100 clientes, como CPFL Energia, Lucent e Ripasa, a empresa paulista receberá um aporte de mais 2,5 milhões de euros para a abertura de nove filiais até o final do ano, que se somarão aos escritórios já existentes em São Paulo e Campinas.

A S&L é a mais recente aquisição da GI, fundada em 1998 por Stefano

Colli Lanzi em Milão. Em apenas dez anos, ele a transformou na terceira maior companhia do ramo na Itália, com 280 filiais. **Em 2006, iniciou um ambicioso plano de expansão internacional com a compra da alemã Mumme GmbH. Apenas neste ano, aquisições simultâneas estão sendo feitas na França, Espanha, Hong Kong, China e Índia.**

Não é à toa que os países emergentes são predominantes na lista. A GI aposta que o mercado de recrutamento e seleção crescerá, sobretudo, nos países em desenvolvimento. As aquisições seguem um roteiro preestabelecido – os italianos compram de 51% a 75% do controle acionário e mantêm a marca e a equipe de trabalho. “Eu e meus sócios estávamos pensando em expandir os negócios, a pedido dos próprios clientes”, diz Maria de Lourdes. “Mas achávamos que era preciso amadurecer um pouco mais antes de dar esse passo.” A chegada da GI apressou esses planos. **S**