



Capacitação

Novas contratações exigem planejamento



Contratações exigem estudo do empreendedor, diz Rose

As micro e pequenas empresas de São Paulo confirmaram no início deste ano sua característica de principais geradoras de empregos. Em janeiro de 2004 foram responsáveis pela criação de 18 mil novos postos de trabalho, referentes ao crescimento de 0,4% em relação a dezembro do ano passado. Foi a primeira variação positiva de pessoal ocupado em um mês de janeiro desde 2000, de acordo com os Indicadores do Sebrae-SP – Pesquisa de Conjuntura.

Para Marco Aurélio Bedê, coordenador da pesquisa, o estudo confirma a expectativa dos empresários de recuperação da economia ainda este ano, mesmo com a queda de 14,3% do faturamento real registrada no mesmo período.

Entretanto, especialistas alertam que a decisão de contratar precisa basear-se em um planejamento detalhado, dinâmico, que leve em consideração as tendências do mercado e tenha sempre a manutenção da competência da empresa.

"Quem cresce de forma desestruturada pode comprometer sua lucratividade e está fadado a morrer. Nem sem-

pre um maior número de pessoas trabalhando significa aumento de qualidade e produtividade. O colaborador contratado precisa ser o sustentáculo do crescimento da empresa", alerta o consultor do Sebrae-SP, Gilberto Rose.

De acordo com o consultor, é muito comum que nas empresas de pequeno porte as contratações sejam mais emocionais e o empreende-

dor opte por colocar um amigo ou parente para ocupar algum posto. "E isto é um risco, pois o impacto de uma nova contratação no caixa da empresa é enorme. Competência e competitividade têm de andar juntas." E completa: "Por isso o empresário tem de prestar atenção ao perfil, experiência e comprometimento de seus futuros colaboradores, além de criar mecanismos de avaliação de desempenho."

Para que este braço do planejamento seja eficaz, o consultor explica que o empresário precisa ter domínio pleno do negócio, algo que apenas se consegue com muito estudo. "É preciso respirar e transpirar a empresa, conhecer as novidades do setor, por meio de participação em feiras e exposições, leitura de artigos, reportagens, pesquisas em sites e conhecimento dos seus concorrentes tops de linha", ensina Rose.

Informações:

Central de Relacionamento
Sebrae-SP
0800-780202