

## RECRUTAMENTO

# Safira entra na 'guerra' de talentos

Empresa lançou um conceito inovador de *recruiter* que pretende acabar com os modelos clássicos dos recursos humanos e colmatar a falta de consultores tecnológicos que existe em Portugal

**SARA RIBEIRO**  
sara.ribeiro@sol.pt

A SAFIRA – empresa de desenvolvimento de soluções e disponibilização de serviços de TI em empresas líderes dos principais sectores de economia a nível nacional e internacional – decidiu entrar na 'guerra' da gestão de talentos em Portugal e lançou um conceito de *recruiter* inovador no país. «Queremos acabar com a 'old school' administrativa e clássica dos departamentos de Recursos Humanos, em particular pela forte vertente comercial que possuem», explica Pedro Penedo, administrador da empresa.

Além de todos os colaboradores da Safira participarem activamente no processo de recrutamento em eventos profissionais, redes sociais, *blogs* e fóruns, a empresa quis dar mais um passo em frente no que diz respeito à inovação e 'criou' um novo conceito de *recruiter*. A Safira juntou as quatro principais funções da actividade de recrutamento (*marketing*, selecção, contratação e gestão) numa só pessoa, para «possibilitar o desenvolvimento de um trabalho metodológico muito mais eficiente, que antes estava repartido entre empresas

externas, direcção de recursos humanos e áreas técnicas», refere Pedro Penedo. Com esta metodologia, a aproximação da Safira ao seu mercado de recrutamento, nomeadamente «as universidades nacionais e internacionais, e o tecido empresarial com que competimos por recursos humanos, torna-se mais eficaz também», afirma.

Dentro desta 'guerra' de talentos, a principal prioridade da Safira é colmatar a dificuldade que existe em recrutar consultores tecnológicos no mercado nacional, dado o enorme fosso entre a procura e a oferta. «Se pensarmos que a 'produção' nacional de engenheiros informáticos não atinge 65% da procura destes perfis, e que cerca de 30% são 'exportados' para o estrangeiro à saída da universidade, conseguimos ter uma melhor dimensão do problema», explica Pedro Penedo.

O recrutamento como parte integrante da gestão de talento vai continuar a ser alvo de investimento da Safira. A empresa tem como objectivo ultrapassar o actual rácio de um *recruiter* por cada 50 colaboradores e aproximar-se de uma das suas maiores referências – a Google –, que possui um *recruiter* por cada 14 colaboradores.



Pedro Penedo,  
administrador  
da Safira

## Empresa quer facturar 6 milhões de euros em 2010

A SAFIRA facturou cinco milhões de euros em 2008, um crescimento marginal de 1% face ao ano anterior. Para 2009, a empresa prevê alcançar cerca de seis milhões de resultado líquido, o que, a concretizar-se, representará um aumento de 20% face a 2008. Em 2008, os serviços financeiros corresponderam a 65% da facturação, o sector das telecomunicações e *media* teve um peso de 28% e os restantes 7% vieram de outros sectores, nomeadamente Administração Pública, *utilities*, ambiente, indústria e saúde.