

MERCADO DE TALENTO

Encontrar a los mejores ejecutivos exige una búsqueda internacional

Seleccionar a los mejores directivos exige un trabajo internacional. Contar con socios estratégicos en cada mercado facilita la búsqueda del candidato perfecto para cada puesto.

M. LEZAUN, Madrid

La búsqueda de directivos ha adquirido una dimensión global, por eso contar con un socio en cada mercado garantiza dar con el candidato adecuado. Esto es lo que facilita Signium Internacional, una red que aglutina a firmas de cazatalentos de treinta países y que se acaba de reunir en la sede de su socio español, Bao & Partners, para analizar el mercado.

Para Bernd Prasuhn, socio director y presidente del consejo del Grupo Signium, el punto de partida para cada una de las firmas asociadas es asumir que cada fichaje tiene consecuencias sobre el futuro de la compañía cliente: "Tenemos que ser capaces de encontrar al candidato idóneo para una empresa concreta, en un momento específico y con un entorno económico definido. No es lo mismo buscarlo para Siemens en Alemania, donde la firma está consolidada, que para Estados Unidos, donde aún tiene que crecer", explica.

En Signium añaden que a la hora



Representantes regionales de Signium en la sede madrileña de Bao & Partners. / JMCadenas

de realizar una búsqueda el proceso es similar en todo el mundo, salvo en el caso de Japón. "En este país un ejecutivo no puede cambiar de una compañía a otra. Los profesionales entran desde muy jóvenes a trabajar en las empresas y sólo hacen carrera en las mismas", comenta Toru Fukui, el socio japonés de la red. "Sin embargo, las multinacionales niponas están reclutando candidatos en el extranjero, y están siendo imitadas por las compañías más pequeñas", dice Fukui, quien añade que esta tenden-

cia ha reactivado las búsquedas en toda Asia, lo que está obligando a las empresas del sector a contactar con firmas de todo el mundo.

Estos expertos señalan que la colaboración internacional es imprescindible para buscar el perfil apropiado para cada mercado. "En el caso concreto de un consejero delegado para Estados Unidos, se priman valores como el liderazgo, la capacidad de adaptación al cambio y el pensamiento global", afirma Glenn Anderson, socio en Cleveland.

Mientras, en Europa, "lo que se busca son perfiles estratégicos y capaces de abordar una expansión geográfica", señala Martin McEvoy, socio irlandés. Sin embargo, en Japón, "se priman más los valores personales, la confianza y un compromiso a largo plazo", apunta Fukui. En lo que sí coinciden los expertos es en el tiempo dedicado a cada búsqueda. Éste no debe prolongarse demasiado porque perjudica a la imagen de la compañía.

También el origen del candidato es definitivo para el puesto que se quiere cubrir. Prasuhn cree que los españoles tienen buena reputación para desempeñar posiciones de marketing, pero que para el área financiera se valoran más perfiles anglosajones, así como para puestos de producción el reconocimiento se lo llevan alemanes y franceses.

¿Qué motiva al cambio?

Según Signium, los mejores candidatos son aquellos que valoran la oportunidad de cambio. "Aquel que está dispuesto a cambiar siempre es el mejor" asegura McEvoy. "En EEUU lo que motiva es que ofrezcas una oportunidad de crecimiento personal", añade Anderson. Así, el dinero no incentiva y menos en Japón. La armonía es la clave para encontrar un candidato. "Se valora la armonía -chōwa- que cada profesional pueda aportar a la organización", explica Fukui.