



POLITÉCNICA

Másters de la  
Universidad Politécnica de MadridExpansión  
& EMPLEO.comUn portal de  
expansion.com y  
elmundo.es**Especial Masters**Directorio de sesenta y seis masters en marketing  
Treinta y ocho centros seleccionados por E&E ofrecen  
posgrados en marketing y gestión comercial.Quiénes somos  
Publicidad  
Atención al cliente  
Sugerencias

Miércoles, 20 de Junio 2007

EMPLEO

FORMACIÓN

RECURSOS  
HUMANOS

DESARROLLO PROFESIONAL

## EMPLEO

[Currículum](#)  
[Entrevista](#)  
[Primer empleo](#)  
[Mercado laboral](#)  
[Con nombre propio](#)  
[Test psicotécnicos](#)  
[Contratos](#)  
[Nóminas](#)  
[Índices laborales](#)  
[Inserción Laboral](#)  
[Recolocación](#)  
[Vídeos](#)  
[Emprendedores y Franquicias](#)

## PUBLICIDAD



## OTROS SERVICIOS

[Quién es quién](#)  
[Foros](#)  
[Newsletter](#)  
[Libros](#)  
[El tópico de Pilar Cambra](#)  
[El ojo crítico](#)  
[Lucy Kellaway](#)

## ENCUESTA

¿Su empresa invierte en tecnología para su mejor desarrollo profesional?

 SÍ NO

VOTAR

RESULTADOS

## OPINIÓN

**Tendencias en el sector de cazatalentos**  
Las firmas de cazatalentos reconocen que una de sus principales fuentes de reclutamiento es la competencia de sus clientes. Las empresas que más solicitan sus servicios proceden de los sectores financiero, de gran consumo, industrial e inmobiliario.

Más

## ENCUENTRO DIGITAL

Conciliación ¿utopía o realidad?

Junio, 20  
 13:00 horas



Nuria  
 Chinchilla  
 Centro  
 Internacional  
 Trabajo y  
 Familia

Expansión.com

elmundo.es

## E&amp;E &gt; Opinión

20-06-2007  
 Mónica Pérez Hurtado  
 Associate Director de Bao & Partners

**Tendencias en el sector de cazatalentos**

Las firmas de cazatalentos reconocen que una de sus principales fuentes de reclutamiento es la competencia de sus clientes. Las empresas que más solicitan sus servicios proceden de los sectores financiero, de gran consumo, industrial e inmobiliario.

Hasta hace diez años, la búsqueda de profesionales se llevaba a cabo de forma tradicional dentro del sector, lo que limitaba las posibilidades de selección. En la actualidad, el negocio del *headhunting* se está profesionalizando en el ámbito internacional y se ha especializado por sectores, lo que ha dado un nuevo impulso a su volumen de negocio.

En el caso de España, los sectores que más demandan el servicio de los cazatalentos son el financiero –que actualmente afronta una gran expansión nacional e internacional-, el de servicios profesionales –con la llegada a España de despachos de abogados consolidados en otros países, principalmente, anglosajones-, el de gran consumo, el industrial y el inmobiliario.

En otros sectores, la escasez de perfiles cualificados en España dificulta que se satisfagan las necesidades del mercado. Éste es el caso del sector salud, en el que la solución más fácil para cubrir la posición de médicos especialistas es poner el foco en Latinoamérica, tanto por la similitud del idioma, como por la buena formación que imparten las facultades de Medicina de los países sudamericanos.

Asimismo, las firmas españolas de cazatalentos buscan talento en el extranjero para negocios españoles que tienen presencia -o una parte importante de su estructura- en otros países. Por ejemplo, las grandes entidades bancarias que han adquirido filiales en Asia, Latinoamérica y Estados Unidos prefieren que el proceso se realice desde España, aunque con apoyo internacional para asegurar su ensamblaje en la cultura de la matriz.

Las empresas que contratan los servicios de un cazatalentos valoran más la calidad de los currículums gestionados –lo normal es que se le encargue la búsqueda de perfiles directivos- que su cantidad. Las fuentes de reclutamiento del *headhunter* suelen ser compañías que operan en la competencia de su cliente.

Por su parte, cuando un profesional quiere llamar la atención de un cazatalentos, el consejo es que identifique qué firmas son especialistas en su sector y se aproxime a ellas de manera discreta y selectiva.

En cuanto a los profesionales que integran las plantillas de las firmas de *headhunting*, la tendencia es que provengan de otros sectores, porque el conocimiento sectorial, la experiencia y los contactos se consideran un valor añadido en el cazatalentos.