

## OPINIÓN

## Sector financiero, clave y motor del 'Executive Search' en 2007

POR IGNACIO BAO,  
PRESIDENTE DE SIGNIUM  
INTERNACIONAL



El pasado mes de marzo, la Asociación de Empresas de Executive Search (AESCE) en su reunión de América calificaba el año 2006 de excelente y aventuraba un 2007 todavía más prometedor, lo que se confirma con los datos cerrados del primer trimestre.

Uno de los principales motores del crecimiento del negocio de reclutamiento de ejecutivos a nivel mundial fue el tirón experimentado por la demanda de ejecutivos para incorporarse al sector financiero, que excedieron las previsiones de todas las firmas. España no ha sido ajena a esta tendencia y hemos observado que el sector financiero ha sido un motor efectivo en la actividad de *Executive Search* y lo sigue siendo en 2007.

Nuestro país es un mercado donde prima la banca minorista, que se vio impulsada por el crecimiento económico que llevó a que el motor del negocio haya sido el crédito hipotecario y la financiación de un cada vez mayor crédito al consumo. Este mercado atendido a través

de una de las mayores redes de sucursales por habitante a nivel mundial se vio envuelto en una inusual carrera por la apertura de nuevas oficinas liderada por la cajas de ahorro aunque seguida de cerca por el resto de entidades finan-

cieras, bancos y cajas rurales. Estas aperturas generan una sobre-oferta de posiciones con escasez de candidatos lo que origina una escalada en el coste de apertura de oficinas, tanto por el coste de personal como por la repercusión del precio del alquiler.

La moderación del crecimiento del crédito hipotecario lleva a las entidades a cambiar el perfil de sus nuevas oficinas orientándolas hacia banca universal y localizándolas en el segmento de pymes, actual motor del crecimiento del crédito, lo que supone una dificultad añadida en la localización de perfiles profesionales capaces de dar respuesta a esta tipología de clientes. Mencionamos como motor del crecimiento el área de financiación al consumo donde se ha producido un avance extraordinario en los últimos años y que precisa del desarro-

llo de nuevos perfiles profesionales. El crecimiento del sector ha sido superior a la capacidad del mismo para desarrollar los perfiles necesarios por lo que los salarios en esta área se han incrementado más de lo esperado y se esperan todavía significativas progresiones.

Otra de las grandes áreas de crecimiento ha sido la gestión de activos y la banca privada. En ambas, además de la entrada de nuevos jugadores y la consolidación por el aumento de los existentes se ha producido un fenómeno habitual en el mundo anglosajón, que es la entrada de operadores independientes que compiten con los operadores tradicionales: nos referimos a gestoras de fondos independientes, *hedge funds*, *family offices* e intermediarios de banca privada que han enriquecido la oferta y han animado la competencia en el sector, generando una alta demanda de profesionales en los que las habilidades de comunicación, relacionales y la empatía con una sólida técnica son claves. Todavía queda una oleada en banca privada que será la creación de equipos especializados en la gestión de fundaciones y de *ultra high networks*, que ya son una realidad en España y que precisan de un asesoramiento muy específico.

En cuanto a la banca de inversión, cuyos resultados comienzan a ser significativos, también vive uno de sus mejores momentos absolutamente recuperada del debacle de los años 2001 a 2003. En general, todas las áreas crecen y precisan de profesionales comenzando por el

área de M&A que ha experimentado un extraordinario impulso sobre todo en el *mid-market* como las áreas de financiación especializado (*leverage, structured, project and asset finance*) pero sin duda una de las áreas de mayor crecimiento, ayudada también por la expansión internacional de los dos grandes bancos, ha sido la tesorería y más concretamente el área de derivados, más los estructurados que el *flow*.

Aunque en términos de número de profesionales es un sector que aporta unos 600 ejecutivos, no debemos olvidar el crecimiento y la repercusión que en la economía está suponiendo el *Private Equity* que ha incorporado casi los profesionales en un año y cuyas retribuciones también han experimentado un sustancial incremento. Por último debemos mencionar el crecimiento experimentado por las áreas de soporte de la actividad, tecnología, riesgos y costes que son una preocupación permanente de las entidades y que se han reforzado en proporciones geométricas en los últimos 12 meses con expectativas de evolución.

Como conclusión, nos encontramos ante un momento histórico de crecimiento del sector financiero en resultados y profesionales que nos lleva incluso más allá de nuestras fronteras a liderar procesos de concentración en mercados que hasta ahora nos eran ajenos como UK, USA y China y que sin duda demandará una mayor internacionalización de los perfiles profesionales de los ejecutivos del sector financiero español.