



El análisis de  
**Roberto Machado\***

## Alta gerencia: los perfiles más buscados

El mercado latinoamericano se caracteriza por atravesar constantes cambios tanto de políticas, como de mercados y competidores. Éste a su vez se encuentra dentro de un mundo globalizado, con escenarios económico-financieros inestables.

En un contexto de estas características, las decisiones se deben tomar rápidamente. Por este motivo, las búsquedas de ejecutivos se orientan hacia los perfiles más flexibles, con rápida capacidad de adaptación.

Se necesitan ejecutivos con un fuerte liderazgo, capaces de negociar tanto con proveedores y clientes como con los sindicatos, sin dejar de lado la negociación interna, con casa matriz por ejemplo. Y también deben saber retener a su gente. En síntesis, tener un fuerte poder de convencimiento, tanto a nivel interno como externo.

Junto con la globalización, aumentó el intercambio entre países. Entonces, un buen profesional debe conocer quiénes son los líderes globales, quién está entrando en el mercado, quién está comprando a quién y qué productos se están trayendo del exterior. Esto implica contar con una visión amplia, salir de un mercado cerrado, oligopólico o monopolístico, para entrar en uno mucho más competitivo. Debe tener la capacidad de salir de su propio país, estar listo para llegar a otros mercados, poder ver por dónde empezar, a qué mercados apuntar, con qué productos y en qué momento, sin perder el foco local y de los ya conquistados.

Para todas las áreas se requieren profesionales bien completos, con una visión de negocios. Por

ejemplo, un gerente de finanzas que pueda dar soporte a áreas de negocios, o un director comercial con visión financiera.

También son requisitos fundamentales el hablar diferentes idiomas y contar con cierto nivel de cultura general. Pero además, se exige que el ejecutivo conozca bien el mercado y tener una visión *client oriented, client relationship*. ¿Por qué? Principalmente, porque las empresas a veces producen como quieren, pero no logran entender exactamente la necesidad de su cliente. Así, colocan un producto en el mercado y no siempre es lo que está siendo demandado.

Con respecto a los rubros con más demanda, a nivel mundial éstos son los relacionados con las *commodities*, específicamente petróleo, minería y agrobusiness. En

la Argentina ocurre lo mismo, con una carencia de profesionales para los sectores del petróleo y agrobusiness. Además, hay una demanda muy fuerte a nivel mundial y local para el área de tecnología.

Ahora, dentro de las áreas específicas, hay una fuerte demanda dentro de los sectores contables de las empresas. Luego de la ley de controles internos de Sarbanes-Oxley, surgida como respuesta a una serie de escándalos financieros en los Estados Unidos, las empresas incrementaron el control de su área de finanzas y contabilidad. Para esta área, se solicitan especialistas con fuerte visión del control de procesos y con alto nivel de inglés.

Dentro de todo lo relacionado con el área comercial y de *marketing* hay mucha demanda de co-