

Reclutamiento de alta dirección: los perfiles más demandados por las empresas latinoamericanas

Las realidades y desafíos del mercado se modifican. Y, con ellos, los perfiles buscados por las organizaciones para cubrir puestos de alta dirección. Veamos un panorama de las principales tendencias actuales...

Por Roberto Machado

Los cambios en las dinámicas económicas, las estructuras de mercado y los ambientes regulatorios tienen un fuerte impacto sobre los perfiles buscados por las organizaciones para cubrir puestos de alta dirección.

Veamos un panorama por las principales tendencias actuales del mercado latinoamericano.

1) Perfil de liderazgo

El ambiente de negocios latinoamericano se caracteriza por constantes cambios de políticas, mercados y competidores.

Éste, a su vez, se encuentra en un mundo globalizado, con escenarios económico financieros inestables.

Así, en un contexto volátil donde deben tomarse rápidas decisiones, las búsquedas de ejecutivos se orientan hacia perfiles flexibles y de gran capacidad de adaptación.

Las empresas buscan directivos de liderazgo fuerte, capaces de negociar en distintos frentes: proveedores, clientes y sindicatos, sin olvidar la negociación interna (con la casa matriz por ejemplo).

Las organizaciones también pretenden que sus ejecutivos sepan retener a su gente.

En síntesis, actualmente se exige un fuerte poder de convencimiento, tanto a nivel interno como externo.

2) Visión de mercado

La globalización incrementó notablemente las conexiones económicas internacionales.

Un buen profesional debe conocer quiénes son los líderes globales, quién está entrando al mercado, quién está comprando a quién, y qué productos se están trayendo del exterior.

Así, las corporaciones buscan directivos con visión amplia y global. Es decir, la capacidad de evaluar a qué mercados extranjeros apuntar, con qué productos y en qué momento (todo esto, sin perder el foco local ni de los mercados ya conquistados).

3) Formación integral

Las organizaciones buscan profesionales completos para todas sus áreas. Por ejemplo, un gerente de finanzas que pueda dar soporte a áreas de negocios o un director comercial con visión financiera.

El dominio de idiomas y cierto nivel de cultura general son también factores altamente valorados.

4) Las áreas con mayor demanda

Los rubros con mayor demanda de altos ejecutivos son aquellos relacionados con la tecnología y las commodities (específicamente petróleo, minería y agronegocios). Esta es una tendencia mundial que se refleja también en la realidad latinoamericana.

Los cambios regulatorios mundiales también han impactado notablemente en la demanda de ejecutivos.

La ley Sarbanes-Oxley, sancionada como respuesta a los escándalos financieros en los Estados Unidos, disparó las búsquedas de profesionales contables con fuerte visión del control de procesos y alto dominio del inglés.

En las áreas comerciales se registra una sostenida demanda de profesionales técnicos (muchos con formación en ingeniería) que puedan realizar ventas consultivas en distintos mercados, regiones y países.

En el área de Marketing, hay una fuerte demanda para profesionales responsables por el manejo de un producto o de un grupo de productos y también en el área de Trade Marketing.

El área de Supply Chain también registra una fuerte demanda de directivos. Los perfiles buscados, además de la expertise técnica, incluyen visión de negocios y financiera para desarrollar y capacitar a los proveedores como socios estratégicos (muchas veces financiando y/o gerenciando parte de sus actividades).

En esta área, son también muy valorados los profesionales de logística con clara percepción de toda la cadena de suministro nacional, a nivel Mercosur y global.

Roberto Machado

Director Ejecutivo de Michael Page Argentina