

ECONOMÍA Y NEGOCIOS

Domingo 10 de Julio de 2005

MUJERES HEAD HUNTERS. Irrumpiendo en un universo masculino:

Las cazadoras de hombres

Se aventuraron con un proyecto propio, luego de emigrar de empresas de colocación de ejecutivos comandadas por varones. Se ganaron un nombre en el mercado gracias a los lazos con sus clientes y a eso le deben su éxito.

CARLA SELMAN CALAVARO

No usan lanzas, sino un celular encendido las 24 horas. Tampoco arco ni flecha, sino un computador que les permite estar conectadas en cualquier lugar. Y con esas armas, salen a cazar... hombres.

Son las mujeres head hunters, quienes le otorgan valor a las cabezas de los ejecutivos y los mueven como si fueran piezas de ajedrez para colocar a cada uno en el cargo preciso.

A estas cazadoras no les faltaron los pantalones para aventurarse con una empresa propia en un universo de hombres y -con un título de ingeniera comercial o civil de la Católica o la Chile, cuatro décadas de vida y una numerosa familia a cuestas- hoy se sienten triunfadoras.

La mayoría de las empresas de colocación de ejecutivos tienen un hombre a la cabeza; sin embargo, "las trabajadoras, las hormigas son las mujeres", dice María Elena Talac, quien afirma que la mayoría de los head hunters, aunque empleadas, son de sexo femenino.

En diciembre de 2003, junto a Carla Fuenzalida, compañera de head hunting en Hemisferio Izquierdo, fundó Team Search. En 2004, su empresa colocó a 120 ejecutivos en todos los niveles.

De esta manera, las hormigas pasaron a ser las reinas cuando decidieron emigrar de las empresas manejadas por varones, impulsadas por la posibilidad de obtener mayor rentabilidad y por su manejo del negocio. Y no fueron las únicas.

Ana María Icaran y Paz Ovalle (de Icaran & Ovalle), ex discípulas de Rafael Rodríguez, de Seminarium, fueron las primeras, entre las empresas que aún subsisten, en independizarse. "Yo no quería darles más cuenta a hombres", afirma Ana María.

Ella conoció a su socia Paz Ovalle en la adversidad, porque fueron las dos únicas

mujeres que sobrevivieron a una reducción de personal en el Banco del Trabajo durante la crisis de 1981. La amistad que cultivaron en esa época llevó a que, en 1995, Paz recomendara a Ana María para integrarse a Seminarium. Tres años después, crearon su propia empresa.

Ana María es la más tajante de todas sus colegas al asegurar que ser cazadora de ejecutivos es un oficio que "las mujeres hacen mejor". Y con eso aclara que no es que los hombres lo hagan mal, sino que "la persistencia es más de las mujeres: somos más detallistas, más minuciosas".

Además, concuerdan todas las head hunters, en una relación hombre-mujer (pues casi todos los clientes son varones) se produce cierta afinidad y empatía, que es indispensable dado el tipo de negocio, el que se genera entre personas más que entre empresas.

Los hombres las quieren

"Cuando tú llegas donde un gerente se produce una cierta amistad, una complicidad", dice Ana María, quien afirma que entre machos se da una relación más de negocios. "Yo a un hombre le puedo decir: 'Sácate esa barba', pero un hombre a otro hombre no".

Es debido a esos lazos con el cliente que todas estas chicas pudieron independizarse, pues ya se habían hecho un nombre en la industria. "También tuvimos suerte, porque nos llamaron unos clientes nuevos justo cuando nos estábamos saliendo", explica Carla Fuenzalida. "Les dijimos: 'Nosotras nos vamos; o se quedan trabajando acá, o nos esperan y se van con nosotras'. Y nos esperaron", acota su socia.

Alejandra Aranda, de Humanitas Executive Search, quien trabajó en Seminarium, agrega: "Hay un rol de confianza, de entender las necesidades de compañeros y grupos económicos completos".

A fines de 2002, Alejandra, junto a Leslie Cooper, **Ornella Bono y Beatriz Celis**, todas ex chicas de Rodríguez, creó la compañía que en el último año "cazó" a 80 directores, gerentes generales y divisionales.

Ella afirma que la más de una década de experiencia en head hunting de las cuatro socias les permitió que fuera muy fácil el lanzamiento de la compañía.

El head hunting como oficio -o como "arte", según le llaman algunas- también presenta ventajas para las mujeres. Los horarios flexibles fueron un gancho para estas madres de familias numerosas. "Mi opción de por qué dedicarme a esto fue súper práctica. Podía hacerlo en media jornada y era compatible con mi familia. Desde el inicio yo valoré mi grado de libertad, como poder tener vacaciones de invierno con los niños", relata Alejandra, quien tiene cuatro hijos de entre 7 y 16 años.

Con esto concuerda María Elena Talac, madre de trillizos de 7 años y una niña de 10. "Tengo tres cabros de la misma edad y 'a látigos' debo enseñarles a estudiar", cuenta con una sonrisa. "Tenemos muchas ventajas que no existen cuando tienes un jefe. Por ejemplo, los viernes en la tarde no trabajamos; entonces salimos con nuestros hijos, que o tienen cumpleaños o los llevamos al bowling. Pero uno siempre está con el celular, cualquier cosa te llaman, te encierras en el auto y listo", agrega.

Es por esas razones que Ana María Icaran y Paz Ovalle quieren legarles su empresa a sus hijas, que en 2004 colocó a 60 ejecutivos de altos cargos. Ana María tiene cinco niños y los tres mayores estudian ingeniería comercial. "La idea es incorporar a sobrinas e hijas. Tengo hijos hombres, pero ellos no se van a meter en esto porque es para mujeres. La idea es que ellas trabajen primero en otras empresas y después, cuando tengan experiencia, se casen y se vengán para acá", dice.

Y si entraron a la caza por motivos prácticos, es la pasión lo que las ha mantenido en ella. "A mí me encanta lo que hacemos, porque es mejorar ostensiblemente las compañías", explica Alejandra Aranda. "Los desafíos de enfrentar a los empresarios y entenderlos es súper desafiante, mucho más de lo que yo pensé".

A esto, Ana María Icaran agrega que "es una pega entretenida, le conoces la vida a mucha gente, te involucras con los candidatos y con los clientes. Además, tienes un barniz de toda la industria, uno sabe qué está pasando en todas partes y es apasionante".

Esta pasión, entrega y arduo trabajo (concuerdan en que laboran más como empresarias que como empleadas) llevaron a que las compañías de estas cazadoras hayan marcado desde el comienzo números azules y desafían a sus más fuertes competidores, las multinacionales, con la relación precio-calidad.

Sostienen que es fácil diferenciar el producto que ofrecen del de sus poderosos competidores, pues en un mercado tan pequeño como el chileno, los candidatos que proponen a una empresa son prácticamente los mismos. El precio, concuerdan, es tres veces menor que el de las multinacionales.

Tal como el mercado las ha validado, lo mismo ha ocurrido con los hombres, afirman. "En las generaciones anteriores eran bastante machistas. El hecho de que tú estuvieras al frente no era tan fácil", sostiene Carla Fuenzalida. "Incluso había algunos clientes que te decían 'esta niñita'. En cambio, ahora hay una relación de tú a tú", agrega María Elena.

Los ejecutivos a quienes cazan también son en su mayoría hombres. Como explica Alejandra Aranda, "en muchos casos el perfil está abierto, pero hay mucha más masa crítica de hombres; por lo tanto, la probabilidad de que sea un varón es muy alta, es un círculo vicioso. Hay más trayectorias exitosas de hombres en el nivel alto, es pura meritocracia".

¿Quiénes son?

Team Search:

María Elena Talac: Ingeniera comercial de la Universidad de Chile. Casada, 4 hijos (10 años y trillizos de 7). Se desempeña como head hunter desde 1997 cuando trabajó en Hemisferio Izquierdo.

Carla Fuenzalida: Ingeniera comercial de la Universidad de Chile. Separada, 5 hijos (entre 3 y 16 años). En 1997 ingresó a Hemisferio Izquierdo y trabaja en head hunting desde entonces.

Juntas crearon Team Search en diciembre de 2003.

Humanitas Executive Search:

Leslie Cooper: Ingeniera comercial de Texas Women's University (TWU), MBA de North Texas State University. Casada, 5 hijos. Lleva 10 años en selección de ejecutivos.

Beatriz Celis: Ingeniera comercial de la Universidad Católica. Casada, 4 hijos. 13 años en el head hunting.

Alejandra Aranda: Ingeniera comercial de la Universidad Católica, MBA en la Universidad de Texas en Austin, EE.UU. Casada, 4 hijos (entre 7 y 16 años). Lleva 12 años en el tema.

Ornella Bono: Ingeniera civil de la Universidad Católica. Casada, 3 hijos. Lleva 8 años en head hunting.

En noviembre de 2002 crearon Humanitas.

Icaran & Ovalle:

Ana María Icaran: Ingeniera comercial, Universidad de Chile. Casada, 5 hijos (de 16 a 24 años). En 1995 entró a Seminarium.

Paz Ovalle: Ingeniera comercial, Universidad Católica. Casada, 5 hijos (entre 14 y 23 años). Trabaja en selección desde 1994.

Ambas crearon Icaran & Ovalle en 1998.

Fuente: Economía y Negocios de El Mercurio