

CAPITAL HUMANO:

Grandes head hunters no se suman al sistema de Alta Dirección Pública y critican el modelo de negocio

- Las tarifas y la metodología de trabajo que ofrece el Estado no convencen a los principales actores del hunting local.

REPORTAJE B 6

Grandes head hunters

se marginan del Sistema de Alta Dirección Pública

A varios de los mayores cazatalentos de Santiago les complican las bajas tarifas y tener que interactuar con el consejo y no con el mandante directo.

PABLO OBREGÓN CASTRO

Esta semana se conocerá el nombre de los *head hunters* que harán negocios con el Estado. El Consejo de Alta Dirección Pública deberá entregar la lista corta con los cazatalentos que, habiendo participado de un largo proceso de licitación, tendrán exclusividad por un año para satisfacer las necesidades de 100 servicios.

Y si bien la inmensa mayoría de los *hunters* que participaron de las reuniones informativas del Consejo reconocen que los rípicos originales del sistema han tendido a dispersarse, para los actores más grandes del mercado todavía no es suficiente como para exponer sus marcas en un negocio que, dicen, no paga el riesgo de la apuesta.

De hecho, varias de las firmas importantes de la industria no se mostraron interesadas en el modelo de negocio (Spencer Stuart, Heidrick & Struggles, Korn Ferry, MV Amrop, Humanitas, Boyden, Intertrust, entre otras).

Las razones

Todas advierten que el problema no pasa necesariamente por la identidad del cliente —en este caso el Estado—, sino por la metodología de trabajo. Tradicionalmente, en el mundo del *hunting* los respectivos consultores interactúan directamente con la alta dirección de la empresa mandante, lo que les permite conocer de primera fuente la problemática del negocio y, a partir de ese dato, pesquisar el perfil de ejecutivo más adecuado para ese desafío.

El modelo que ofrece el Estado, en cambio, no permite verse las caras directamente con el servicio que está buscando al profesional, sino que todo es intermediado por un consejo que oficia de mandante (José Florencio Guzmán, María Luisa Brahm, Rossana Pérez y Rossana Costa).

Las tarifas tampoco resultan atractivas para los *hunters* más consolidados. En este negocio, los consultores grandes cobran, habitualmente, 33% de la remuneración anual del ejecutivo reclutado y el Estado ofrece el equivalente a 15% (1,7 rentas), lo que no sedujo.

Además, los grandes actores del *hunting* ya interactúan directamente con el Estado empresario, sin pasar por estas licitaciones. Las empresas públicas que son capaces de seducir a las firmas mayores no están incorporadas al sistema de Alta Dirección y tienen a sus

hunters predilectos. Tal como advierte el socio de Boyden, John Byrne, "nosotros participamos con nuestra filial Allot (cargos medios), porque el negocio propuesto por el Estado no calza con la metodología de Boyden. No estamos acostumbrados a un sistema de avisaje y selección, sino a pesquisar cierto perfil. Para eso, tenemos

que hablar con el supervisor y aquí hay un ente intermedio que no cuadra".

Del mismo modo, el director ejecutivo de Intertrust, Andrés Montero, advierte que su empresa prefirió no participar porque algunas de las disposiciones que se establecieron para que no aparecieran empresas hechas tornaron muy engorroso el proceso y porque no le pareció adecuado interactuar con un interventor.

"Con un cliente privado, hablas con los directores. Aquí, hablas con un interventor. Además, para la mayoría de los altos ejecutivos, el sector público es un área poco atractiva".

Avances

Con todo, algunos de los *hunters* que originalmente se mostraban críticos del sistema, hoy reconocen los progresos. La socia de TeamSearch, Carla Fuenzalida, considera que las correcciones que se incorporaron para esta última licitación resultaron razonables: primero, ya no se les exige a los consultores que entreguen al consejo el listado de todos sus clientes. Ahora sólo se les pide un informe parcial, con algunas de las bisbetas que hicieron, para que no surjan firmas hechas.

Segundo, se modificó la forma de pago, de modo que los consultores puedan recibir parte de su retribución al inicio del proceso. Antes, se pagaba contraprestación, dentro de 30 días.

En esa línea, la economista de Libertad y Desarrollo e integrante del Consejo, Rossana Costa, manifiesta su sorpresa por las críticas de algunos actores: "Me sorprenden. Al principio no entendían el modelo, pero de todos modos, 36 empresas respondieron las bases".

Del mismo modo, la socia de Humanitas, Alejandra Aranda, reconoce que el Consejo incluyó las opiniones de una serie de empresas tratando de generar mecanismos razonables para el mundo público: "Esperamos que este sistema se valide para participar en los próximos años".

CAPITAL HUMANO

