

## Empresas cierran últimas contrataciones de ejecutivos antes de irse de vacaciones

El verano es el peor momento para reinsertarse. Pese a eso, los expertos reconocen que una entrevista previa al habitual período de contrataciones que se desata en otoño puede hacer la diferencia a la hora de la selección.

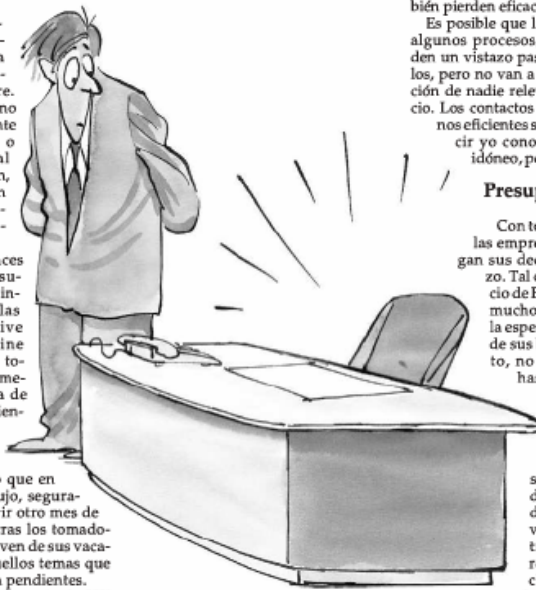
PABLO OBREGÓN CASTRO

Por estos días comienza la temporada más baja del año en lo que a reclutamiento se refiere. Todos aquellos que no se reempearon durante las últimas semanas o que no accedieron al cargo al que aspiraban, es mejor que moderen las expectativas y retomen sus afanes recién en marzo.

Cerrados los balances y aprobados los presupuestos para 2008, la inmensa mayoría de las empresas locales vive una intensa "vorágine reclutadora" durante todo enero y hasta la primera y segunda semana de febrero. ¿Qué recomiendan los expertos? Que si hasta ayer no había recibido noticias de aquel empleo que en algún minuto lo sedujo, seguramente tendrá que vivir otro mes de incertidumbre, mientras los tomadores de decisiones vuelven de sus vacaciones y retoman aquellos temas que por estos días dejarán pendientes.

Tal como advierte la socia de HK Human Capital, Leslie Coopers, enero fue un mes de pleno proceso de "llenado de cargos", y ahora en febrero se produce un mes de intenso trabajo de búsqueda para los *head hunters*, pero de escasas definiciones a la hora de contratar o no a algún profesional de primera o segunda línea.

"La mayoría cierra en enero o deja todo para marzo. Pero si un profesional se embarcó en un proceso que todavía está inconcluso, debería estar al menos ubi-



### CAPITAL HUMANO

cable por si surge algo".

Del mismo modo, la socia de Humanitas Executive Search, Alejandra Aranda, cree que, finalizado enero, las expectativas reales de reclutamiento caen considerablemente, pero de todas maneras este tiempo puede ser útil para reactivar algunos contactos que se habían congelado durante el año, siempre y cuando aquello se haga con sutileza y no implique sacar de su descanso a los tomadores de decisiones.

Y es que las redes de contacto también pierden eficacia en estos meses.

Es posible que las empresas inicien algunos procesos, en que incluso le den un vistazo pasajero a los currículos, pero no van a decidir la contratación de nadie relevante para el negocio. Los contactos operarán en términos eficientes sólo a la altura de decir yo conozco a un ejecutivo idóneo, pero de ahí no pasará.

### Presupuesto y bonos

Con todo, no siempre son las empresas las que postergan sus decisiones hasta marzo. Tal como advierte el socio de Boyden, John Byrne, muchos ejecutivos están a la espera de la notificación de sus bonos y, por lo tanto, no se pueden mover hasta que ese evento se declare o pague. "Las empresas realizaron sus evaluaciones de desempeño durante diciembre y ya decidieron quiénes no van a seguir. Nosotros comenzamos a recibir llamados de clientes a mediados de enero pidiendo

búsquedas. Como nos demoramos más o menos 20 días hábiles, los plazos calzan con fines de enero. El problema es que varios jugadores ya no están y eso hace que algunos conectores fallen", sostuvo.

Sin embargo, no hay que perder del todo el entusiasmo. Una entrevista previa al habitual período de contratación que se desata en otoño puede hacer la diferencia a la hora del proceso de selección. Además, siempre es favorable apelar a la interacción informal que se da en los lugares donde suelen veranear algunas bien contactadas amistades.

**Fuente:** Economía y Negocios de El Mercurio, 12 de febrero de 2008