

Medio: Clarín

Sección: IECO

Fecha: Domingo 11 de noviembre de 2007

Periodista: Andrés López

Título: Otros jugadores en el mercado

Cobertura: Co participación en Nota

SECTOR EN EXPANSION

Otros jugadores en el mercado

Spencer Stuart, Egon Zehnder International, Heidrick & Struggles, Korn Ferry, Russell Reynolds Associates y Ray & Berndtson integran el selecto grupo de las seis principales consultoras de *executive search* del mundo. En la Argentina todas las empresas miembros de este club están presentes.

Pero no son las únicas. Existe otro grupo de consultoras más pequeñas o de menor facturación que operan en el mercado local. Empresas como Leaderstrust, Stanton Chase, Pratt Pinet, Taplow Group y The Amrop Hever Group vienen ganando mercado y compiten con las líderes.

“Nosotros podemos atender a nuestros clientes globalmente, somos capaces de colaborar en búsquedas en cualquier lugar del mundo por medio de nuestra red”, argumenta Gabriela Pipman, Managing Director de Global Finder, representante de Taplow Group para Argentina y Uruguay. Y aclara que sus honorarios son más adecuados a la realidad del mercado local, situación que no es tan flexible en el

caso de las *big six*.

Claudio Fernaud, vicepresidente regional para Latinoamérica de Stanton Chase Internacional, considera que su ventaja competitiva frente a otros *headhunters* locales radica en que su oficina tiene un criterio de relacionamiento muy personalizado, tanto con los clientes como con los candidatos. “Además, trabajamos con los mismos procedimientos que Stanton Chase a nivel mundial”, revela el consultor.

En cambio Esteban Calvente, director general de Pratt Pinet, resume su manera de crecer en el mercado a través de tres aspectos: “Tenemos mayor flexibilidad, una relación más estrecha con el candidato y con el cliente, y honorarios más bajos”, admite.

De esta manera, Pratt Pinet cobra el 20% de la remuneración anual por búsquedas ejecutivas. “Las consultoras locales que pertenecen a una red internacional cobran en general entre el 18 y 22% de la remuneración bruta anual pactada con el candidato finalista, dependiendo de la complejidad de los proyectos”, define

Pipman.

Calvente, de Pratt Pinet, se especializa en las industrias de consumo masivo, automotrices, servicios y tecnología. En el caso de Stanton Chase, es fuerte en las especialidades de banca, seguros, turismo, salud y farmacia.

Flexibilidad y confianza

Las empresas tienen cada vez más razones para contratar empresas de *headhunting* que no sean tan conocidas: “Creo que para una compañía es más beneficioso llamar a una consultora como la nuestra cuando los clientes prefieren hablar con el socio principal directamente”, opina Calvente. Y agrega: “También cuando están cansadas de pagar honorarios altísimos y necesitan flexibilidad y respuestas rápidas a búsquedas urgentes”.

Para Fernaud, la contratación de una consultora de búsquedas ejecutivas es una expresión de confianza: “No se origina por conveniencias circunstanciales, sino que se basa en experiencias que permiten construir un vínculo a largo plazo”.