

Alta ejecutiva de gigante mundial de reclutamiento de personal Page Group: "Chile se vuelve cada vez más atractivo"

En el marco de su visita a Chile, Isabelle Bastide resaltó las operaciones a nivel local dentro de la región, señalando que es su mayor mercado tras Brasil y México.

EMILIANO CARRIZO

La directora de operaciones (COO, por sus siglas en inglés) de Page Group para Francia, sur de Europa, Medio Oriente y África, Norteamérica y Latinoamérica, Isabelle Bastide, visitó Chile en el marco del buen desempeño que han tenido sus operaciones en el país. Al respecto, la ejecutiva francesa destacó el mercado local como un lugar para impulsar su negocio, que está relacionado a la consultoría para el reclutamiento y selección de personal para altos cargos y personal calificado.

"El objetivo de la visita era, en primer lugar, conectar con el equipo local y comprender los retos a los que nos enfrentamos y, al mismo tiempo, las oportunidades que tenemos ante nosotros", explicó Bastide, señalando que el foco fueron encuentros con la oficina regional, el mismo objetivo de su paso posterior por Argentina.

Sobre el país, la ejecutiva de la firma británica Michael Page, la marca original de Page Group, comentó que "Chile es un país importante para nosotros porque trabajamos con muchas empresas internacionales y es un mercado con un gran potencial de inversión". Bastide sitúa a Chile como la tercera filial más importante de la firma en la región, solo superada por Brasil y México.

Desde la filial de Chile también destacan que sus operaciones están bien posicionadas en el plano local, en la búsqueda de cargos de alta gerencia y media gerencia, con un especial foco en el sector de energía y minería, ante el "alto movimiento" que se está dando en tales áreas.

Otro de los focos en que están trabajando es buscar personal con alta capacitación para roles asociados a proyectos con una fecha de término ya fijado, cargos de alta gerencia transitorios o no permanentes, una tendencia que está presente en "economías más maduras", explica la firma. "Somos líderes porque la competencia apunta a muy bajo en este tema. Somos los únicos que tenemos la experiencia para buscar ese tipo de perfil de media y alta dirección", afirma Álvaro Parker, gerente general de Page Group para Chile.



Isabelle Bastide, directora de operaciones de Page Group para Francia, sur de Europa, Medio Oriente y África, Norteamérica y Latinoamérica.

Por otro lado, los rangos de los salarios que se les paga a los profesionales de altos cargos y el nivel de mercado laboral formal son otras ventajas que ven en Page Group para sus operaciones en Chile y frente a otros países de la región. Bastide ahonda en todo ello.

¿Cómo están sus operaciones en el mundo?

–En todas partes del mundo el negocio es cada vez más desafiante: en Asia-Pacífico, en Reino Unido, en Europa y en América. Lo bueno es que tenemos un buen nivel de cargos seniority en todas partes del mundo, un muy buen nivel de personas y tenemos una muy buena retención de clientes. Por ejemplo, en EE.UU. tenemos muchas oportunidades para que los candidatos puedan acceder a diferentes ofertas.

¿Y las operaciones Chile?

–Somos muy fuertes en Chile. Somos el líder en personal profesional, tenemos una muy buena calidad de servicio y una muy buena retención. Esa la razón por la que estoy muy confiada (del futuro de las operaciones en Chile).

Chile se vuelve cada vez más atractivo. Es interesante observar esta economía, tenemos confianza porque se desarrollan diferentes actividades, sectores e inversiones. Por ejemplo, en el sector de energía, hay mucha inversión desde el gobierno. Además, sé que aquí hay mu-

chas startups y mucha innovación.

¿Qué tendencias ven en el sector del reclutamiento de personal?

–A nivel mundial, observamos un gran desarrollo de la contratación no permanente o la gestión de entrada. Esto es algo nuevo en comparación con hace 10 años. Otra tendencia es la forma de trabajar, anticipar la carrera del candidato y estar más cerca de cada uno de estos. Eso es una gran diferencia. También está el uso de la inteligencia artificial en la industria del reclutamiento. Así que el objetivo es ser cada vez más innovadores y tener mejores herramientas para aumentar la productividad y la eficiencia.

¿Qué herramientas se deben tener presente en esta industria?

–Más habilidades blandas en términos de capacidad de escuchar y ser empático. La capacidad de anticiparse, ayudar y ser un verdadero consejero para los candidatos. El toque humano es muy importante.

Con el cambio hacia modelos de trabajo híbridos y remotos, ¿cómo ha cambiado la forma en que las empresas buscan talentos?

–Es todo un reto, porque después del Covid, todas las empresas del mundo fueron muy, muy flexibles, trabajando en casa en todas partes y hoy podemos observar una gran cantidad de empresas que han ido un poco hacia atrás,

y han vuelto a la forma de trabajo tradicional. Mi recomendación es no acabar con la flexibilidad. Creo que no es posible volver a como era antes del Covid. Creo que tenemos que mantener la flexibilidad, tenemos que seguir proponiendo a los trabajadores trabajar en casa. Es una cuestión de compromiso y rendimiento. No es una cuestión de generación.

¿Cree que las mujeres tienen limitaciones para acceder a cargos a los que están capacitadas?

–Si nos fijamos en los altos directivos de todo el mundo, no hay muchas mujeres en puestos de alta gerencias, pero creo que cada vez es menos difícil porque, como en toda la industria tenemos más diversidad, el mundo cambia muy de prisa y lo mismo le ocurre a Page. Para mí nunca ha sido una barrera ni nada parecido. Creo que no es una cuestión de género, si sigues tus convicciones, si respetas tus valores y tu propósito, puedes tener éxito. Hoy no es una cuestión de género.

¿Cómo se enfrenta la llegada de nuevas generaciones al mundo laboral, considerando que diversos sondeos las caracterizan como un grupo que ve al mundo del trabajo de forma distinta a las anteriores? Buscan más equilibrar su vida profesional con la personal...

–Para nosotros es fácil, porque nuestro propósito es cambiar la vida. Porque cuando reclutas a alguien, cambias la vida de esa persona. Y este cambio de vida resuena. No es una cuestión de una nueva generación, pero es cierto que la nueva generación sigue más este propósito. La nueva generación tiene un gran papel en este mundo cambiante.

¿Siguen con especial atención la elección en Estados Unidos?

–Por supuesto, para Page, por ejemplo, en sectores en los que estamos muy presentes en Estados Unidos, como los de bienes raíces y la construcción, sabemos que octubre, antes de las elecciones, será muy tranquilo, pero tenemos un indicador muy bueno para los EE.UU. para 2025, al igual que para otros países y para las empresas como la nuestra.

¿Y les afecta el conflicto en Medio Oriente?

–Tenemos nuestra sede en Dubái, solo ahí. No tenemos ningún negocio en Israel o en otro lugar de la zona. No hay un impacto directo para nosotros, pero sabemos que podría tener un impacto para el precio del petróleo, para un montón de otros temas, y lo mismo pasa con Ucrania, sobre todo para Europa. Y después están China y Taiwán. Hay tanta inestabilidad en términos de situación geopolítica, pero nos mantendremos muy confiados, porque no tenemos una exposición real en este mercado (Medio Oriente). ●