

## HERRAMIENTAS

## Las empresas ya no contratan: buscan que alguien lo haga por ellas

El 55 % de las grandes compañías usa el 'outsourcing' para contratar personal

V.R.

MADRID. El reclutamiento de personal es uno de los procesos que más externalizan las empresas, según los datos de un estudio elaborado por IDC y HR Access, presentado ayer, que también revela que más de la mitad de las grandes compañías —el 55 por ciento— recurren al conocido como *outsourcing* (o externalización) en la gestión de los recursos humanos.

El reto más importante para las empresas consultadas en el estudio (un centenar con más de 5.000 empleados) es encontrar perfiles adecuados para cubrir las necesidades corporativas. Sin embargo, se recurre al *outsourcing* para una parte del proceso de reclutamiento, la selección o criba inicial, llevándose a cabo el resto del mismo por parte de la propia compañía.

Las herramientas de gestión externa de personal ganan peso en la empresa. De las compañías que no las usan en la actualidad, el 28 por ciento declara que lo hará en los próximos 12 a 18 meses; el 14 por ciento piensa que las utilizará en el largo plazo y sólo un 3 por ciento no contempla su uso en absoluto.

Los autores del informe infieren que algunas empresas que se están planteando la contratación de estos servicios en el medio y largo plazo están posponiendo sus inversiones hasta ver si el mercado evoluciona hacia alguna estrategia concreta (externalización de procesos concretos, contratos de amplio alcance, proveedores de nicho o empresas que prestan servicios globales).

### Inversiones realizadas

En cualquier caso, el 59 por ciento de las compañías consultadas sostiene que va a mantener sus actuales planes de invertir en externalización de recursos; el 35 por ciento, prevé aumentar ese capítulo y el 6 por ciento que lo disminuirá.

Lo cierto es que el informe pone el acento en el creciente interés por parte de las empresas de introducir la externalización en un capítulo estratégico, como es el de recursos humanos. A la pregunta de cuáles de los servicios planteados externaliza actualmente su empresa, los directivos sondeados responden que la función de recursos humanos se externaliza actualmente



El proceso de selección es uno de los que más se externalizan. GETTY

más que, por ejemplo, la atención al cliente o administración y finanzas.

### Tareas estratégicas

Y es interesante destacar que en esa pregunta se alude directamente a procesos estratégicos relacionados con la gestión de personal porque otros como trabajo temporal o selección de personal están externalizadas al 100 por 100 en estas empresas.

Otra conclusión del estudio apunta que los costes no entran dentro de las consideraciones fundamen-

tales por parte de las empresas para contratar un servicio externo de gestión de los recursos humanos. De hecho, por encima de este objetivo se sitúa la mejora de la gestión y la facilidad que ello plantea para que los gestores se centren en los objetivos estratégicos de la empresa (el llamado *core business*).

Además del reclutamiento, que externaliza el 50 por ciento de las empresas, otras tareas de personal gestionadas externamente son la nómina (por el 38 por ciento) y la administración de beneficios (por el 12 por ciento).

## FINANCIACIÓN

## La CAM ayudará a despegar a 175 nuevas empresas de inmigrantes

Se les dará créditos blandos de hasta 25.000 euros, sin aval ni gastos

MADRID. La Comunidad de Madrid (CAM) ha creado un departamento específico de apoyo a emprendedores inmigrantes, que prevé impulsar en su primer año de funcionamiento 175 nuevos proyectos de empresa que, se estima, generarán 300 empleos directos, anunciaron ayer los consejeros de Inmigración, Lucía Figar, y de Economía, Fernando Merry del Val.

El departamento estará gestionado por Avalmadrid, la entidad financiera pública que depende de la CAM, lo cual posibilitará que a estas ideas de empresa se les dote de créditos blandos de hasta 25.000 euros, a pagar en cinco años, con intereses por debajo del precio de mercado (euribor más 0,5), sin gastos de estudio ni necesidad de avales.

A estos créditos podrá acceder cualquier inmigrante que cuente con el permiso reglamentario para el establecimiento por cuenta propia, ejerza su actividad en la región y aporte recursos propios que alcancen al menos el 10 por ciento del plan de inversión.

Según los datos difundidos ayer por el gobierno de la comunidad autónoma, el colectivo más numeroso de trabajadores autónomos extracomunitarios en la región es el chino, con 4.487 personas, seguido del rumano, colombiano, ecuatoriano, marroquí y peruano.

## FORMACIÓN

## Trucos para no 'perder los papeles' durante una reunión

ExpresArte ayuda a los directivos a mejorar su oratoria con técnicas de comunicación

Ángeles Caballero

MADRID. Se abre el telón y cinco personas debaten alrededor de una mesa. Una de ellas lleva la voz cantante y se dirige al resto con voz casi angelical: "Hola, buenos días. Estamos aquí reunidos para comentar unos cuantos asuntos que conciernen a nuestra empresa y a los departamentos en los que ustedes trabajan". Entonces su tono deja de ser suave para convertirse en agre-

sivo, lanzando miradas recriminatorias e intentando acaparar la atención de los que le rodean. ¿La causa? Sencilla: uno de los asistentes está a punto de dormirse, otro cuchichea con el de al lado y el que queda no deja de dar golpes en la mesa con un bolígrafo.

Pero ése no es el carácter que debe reflejar el moderador de la reunión. Así sólo conseguirá perder los papeles. Es lo que aseguran Pascale Bang-Rouhet e Isabelle Laurent, fundadoras de ExpresArte, una empresa que desde hace nueve años ayuda a los directivos a dar lo mejor de sí en cuanto a técnicas de comunicación verbal y no verbal. Dominar el cuerpo, controlar la postura y utilizar la respiración abdominal



Ejemplo de reunión conflictiva gestionada por ExpresArte. ARCHIVO

son sólo algunos trucos que deben escenificarse en cualquier situación, incluso en las reuniones, esos caldos de cultivo de conflictos y ele-

mentos desestabilizantes. "Ante cualquier imprevisto, tendemos a bajar el volumen de voz, hablamos más rápido para terminar antes y

reflejamos gestos de protección o de agresividad", aclara Pascale.

Un consejo: una reunión o una presentación en público no son un examen para demostrar sus conocimientos sobre *Power Point*, así que no abuse de las transparencias. "El orador está más ocupado del ratón que de otra cosa, y el que escucha no piensa sino en apuntar rápidamente para que no se le escape un solo detalle", comenta Isabelle.

Vuelve a abrirse el telón. Mismos personajes. Pero esta vez el moderador se dirige a ellos de uno en uno, les llama por su nombre y les involucra en la reunión sin dejarles en evidencia. Voz y mirada firme pero gesto ameno. La reunión, afortunadamente, acabará pronto.

## Trucos para no 'perder los papeles' durante una reunión

ExpresArte ayuda a los directivos a mejorar su oratoria con técnicas de comunicación

Ángeles Caballero

MADRID. Se abre el telón y cinco personas debaten alrededor de una mesa. Una de ellas lleva la voz cantante y se dirige al resto con voz casi angelical: "Hola, buenos días. Estamos aquí reunidos para comentar unos cuantos asuntos que conciernen a nuestra empresa y a los departamentos en los que ustedes trabajan". Entonces su tono deja de ser suave para convertirse en agre-

sivo, lanzando miradas recriminatorias e intentando acaparar la atención de los que le rodean. ¿La causa? Sencilla: uno de los asistentes está a punto de dormirse, otro cuchichea con el de al lado y el que queda no deja de dar golpes en la mesa con un bolígrafo.

Pero ése no es el carácter que debe reflejar el moderador de la reunión. Así sólo conseguirá perder los papeles. Es lo que aseguran Pascale Bang-Rouhet e Isabelle Laurent, fundadoras de ExpresArte, una empresa que desde hace nueve años ayuda a los directivos a dar lo mejor de sí en cuanto a técnicas de comunicación verbal y no verbal. Dominar el cuerpo, controlar la postura y utilizar la respiración abdominal



Ejemplo de reunión conflictiva gestionada por ExpresArte. ARCHIVO

son sólo algunos trucos que deben escenificarse en cualquier situación, incluso en las reuniones, esos caldos de cultivo de conflictos y ele-

mentos desestabilizantes. "Ante cualquier imprevisto, tendemos a bajar el volumen de voz, hablamos más rápido para terminar antes y

reflejamos gestos de protección o de agresividad", aclara Pascale.

Un consejo: una reunión o una presentación en público no son un examen para demostrar sus conocimientos sobre *Power Point*, así que no abuse de las transparencias. "El orador está más ocupado del ratón que de otra cosa, y el que escucha no piensa sino en apuntar rápidamente para que no se le escape un solo detalle", comenta Isabelle.

Vuelve a abrirse el telón. Mismos personajes. Pero esta vez el moderador se dirige a ellos de uno en uno, les llama por su nombre y les involucra en la reunión sin dejarles en evidencia. Voz y mirada firme pero gesto ameno. La reunión, afortunadamente, acabará pronto.