

Olivia Borquez, directora de Talent Search People-Interim Services

Ofrecemos talento altamente cualificado por el tiempo que la empresa lo requiera

Olivia Borquez, directora de Talent Search People-Interim Services, presenta las novedades del modelo Interim, un servicio que acaban de incorporar al mercado español y que promete ser la solución a muchos de los problemas en los que se encuentran las compañías hoy en día. El método, que ya es un éxito en EEUU, Inglaterra y otros países europeos, llega a España con ganas de aportar soluciones rápidas, directas y efectivas.

¿De dónde sale la necesidad de crear este nuevo servicio?

Actualmente las empresas españolas necesitan mucho talento ya que la situación del mercado es complicada. Hasta hoy, las compañías se han centrado en la supervivencia, es por esto que ahora sufren un "momento de delgadez" corporativa. Han pasado tres años de recortes y de reducción de plantilla y, por lo tanto, han perdido mucho talento por el camino. Este es el mismo talento que hoy necesitan y que no tienen.

El mercado laboral cuenta con mucho talento cualificado en el aire y hay, además, mucha necesidad por parte de las empresas de afrontar situaciones difíciles

Asimismo creemos que cualquier modalidad que permita la adquisición de talento de forma temporal es una buena solución para la empresa, puesto que muchas de ellas no tienen la capacidad para contratar y establecer una relación a largo plazo. Por lo tanto, lo que nosotros ofrecemos es talento altamente cualificado por el tiempo que la empresa lo requiera.

¿Cómo va a afectar esto a los empleados?

También en este sentido va a ser beneficioso. De casi cinco millones de parados que tenemos actualmente en España, más de dos millones son personas con más de 40 años. No todos son profesionales cualificados, pero muchos de ellos poseen un talento notable que no encuentra lugar donde entregar su contribución. A este grupo de individuos le ofrecemos una opción factible para reinserirse en el mercado laboral.

¿Por qué han decidido lanzarse con esta iniciativa?

Porque nos encontramos con un mercado que cuenta con mucho talento cualificado en el aire y mucha necesidad por parte de las empresas de afrontar situaciones difíciles, pero sin capacidad de contratación.

¿Cómo llegáis a los candidatos?

Tenemos una base de datos de más 20.000 candidatos de los cuales unos ocho mil pueden ser candidatos para Interim. Contamos, además, con nuestra página web donde los profesionales pueden apuntarse y también utilizamos las redes sociales y los diferentes portales de empleo para buscar a los mejores perfiles. Otra de nuestras

fuentes son las empresas de *outplacement* quienes, cuando un empleado se queda sin trabajo, ofrecen nuestro servicio como una opción.

¿Cuál es el perfil de profesionales que prima en su base de datos?

Hablamos de un perfil de personas de entre 40 y 55 años con diez o más años de experiencia. Tenemos expertos de cualquier sector, pero siempre buscamos que tengan muchos años de experiencia. No buscamos el perfil de recién licenciado ya que,

por el tipo de servicio que ofrecemos, el profesional no tiene tiempo de disponer de una curva del aprendizaje. Necesitamos que entren en la coyuntura y actúen. De igual manera tenemos el mismo número de mujeres que de hombres, aunque hay que destacar que tanto en Estados Unidos como en Inglaterra, donde nuestro servicio ya lleva años en activo, se está dando mucho como trabajo femenino gracias a la flexibilidad.

¿Por qué en España hemos necesitado una crisis económica para aceptar este servicio?

En este país tanto el modelo de contrataciones como la falta de flexibilidad nos afecta a nivel legal y, sobre todo, mental. En España ya se había lanzado el Interim, pero hubo una gran resistencia ya que el empleado busca trabajo para siempre y las empresas, gente perenne. Hoy este paradigma está cambiando a un modelo más flexible como el estadounidense o el inglés, donde la incursión del servicio fue mucho más fácil.

¿Qué tienen que cambiar las empresas españolas?

Tienen que atreverse. Piensan que es un servicio muy caro y que sólo sirve cuando se encuentran en una situación terminal. No se dan cuenta de que hay muchos contextos en los que pueden requerir de ayuda externa y que no es tan caro ya que todos los costes laborales los asumimos nosotros. También denotan mucha desconfianza en el hecho de que una persona externa les vaya a ayudar a salir de una situación difícil. Pero, estamos viendo como los esquemas clásicos ya no están funcionando. Las compañías que aguantan son las que se atreven al cambio.

Ya existen otras compañías que prestan servicios de Interim en mercado. ¿Qué valor añadido ofrecen ustedes?

En Talent Search People no somos un servicio más de selección donde el cliente paga su tarifa de selección y listo. Nosotros nos hacemos cargo de la persona durante todo el proceso, cumpliendo con todas las normativas legales y manteniendo una relación constante con el cliente. Juntos seguimos los resultados del proyecto, y si el profesional necesita ayuda extra, tiene a su disposición toda nuestra base de datos. Por lo tanto, el cliente contrata una asesoría completa, donde el trabajador actúa como vínculo.

¿Qué retos se han marcado para este año?

Queremos tener un porcentaje de gente colocada importante. Yo misma estoy haciendo entrevistas con personas increíbles y con muchos deseos de aportar ayuda. Por lo tanto, queremos que de aquí a fin de año esta nueva fórmula sea una fuente de trabajo e ingresos.

Por otro lado, uno de nuestros objetivos principales es informar y animar a las compañías a utilizar el servicio. En España hay muchos mitos, de tal manera que necesitamos ser una fuente de información para ayudar a las empresas a conocerlos. Estamos muy interesados en asumir un rol de difusión de nuestra modalidad ■

