

La búsqueda del teleco evolucionada

PEDRO RIERA/IVAN GONZALEZ

EL SECTOR

Nos encontramos frente a un mundo globalizado, integrado gracias a una vertiginosa y turbulenta espiral de desarrollo en los modos y tiempos de transmisión de información, y con el consiguiente efecto sobre los mercados; es la era de la información basada en las telecomunicaciones. Esta espiral que se encuentra sólo en sus comienzos, alcanza un fuerte ritmo de aceleración por medio del fenómeno de la digitalización, el cual facilita enormemente el intercambio de información en sus distintas formas, voz, datos, imágenes,...

El sector de las Telecomunicaciones es un campo en pleno desarrollo que cuenta con unos límites difícilmente previsible, y que nos llevará hacia la transmisión de la información con las más variadas e insospechables aplicaciones, a través de medios tan diversos como: la Telefonía, la Televisión Digital, que hace apenas dos años nadie sabía que era o Internet, donde ya se oyen voces de una red de universidades en Estados Unidos donde se multiplica la velocidad por cien.

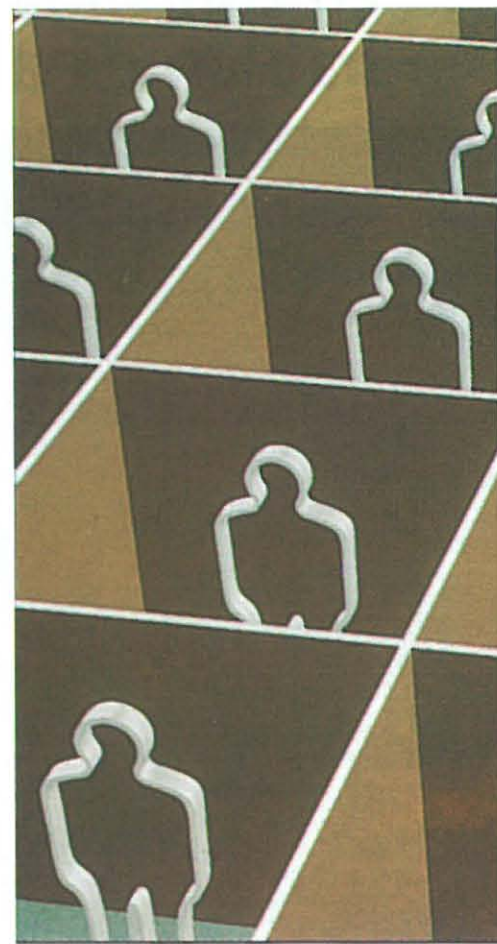
En cuanto a la Telefonía, la Tradicional crece a un gran ritmo, sobre todo en lo referente a servicios, tanto los más habituales como otros más

novedosos del tipo de las videoconferencias, telemedicina, servicios de vigilancia,... La Móvil es un fenómeno en plena explosión en España, como así lo demuestran los dos millones de usuarios a los que hemos llegado en dos años.

Los focos de salida profesional de los Ingenieros de Telecomunicaciones serán: consultoría, software de comunicaciones, servicios anexos y construcción de equipos.

Otra aspecto a tener en cuenta son los servicios de cable, que si bien están principalmente orientados a la Televisión, pueden ofrecer otra gran variedad de prestaciones como, Internet super-rápido, Telefonía tradicional, Telefonía avanzada, Vídeo a la carta,...

Dentro del mundo de la Telefonía (tradicional y móvil) merece un capítulo

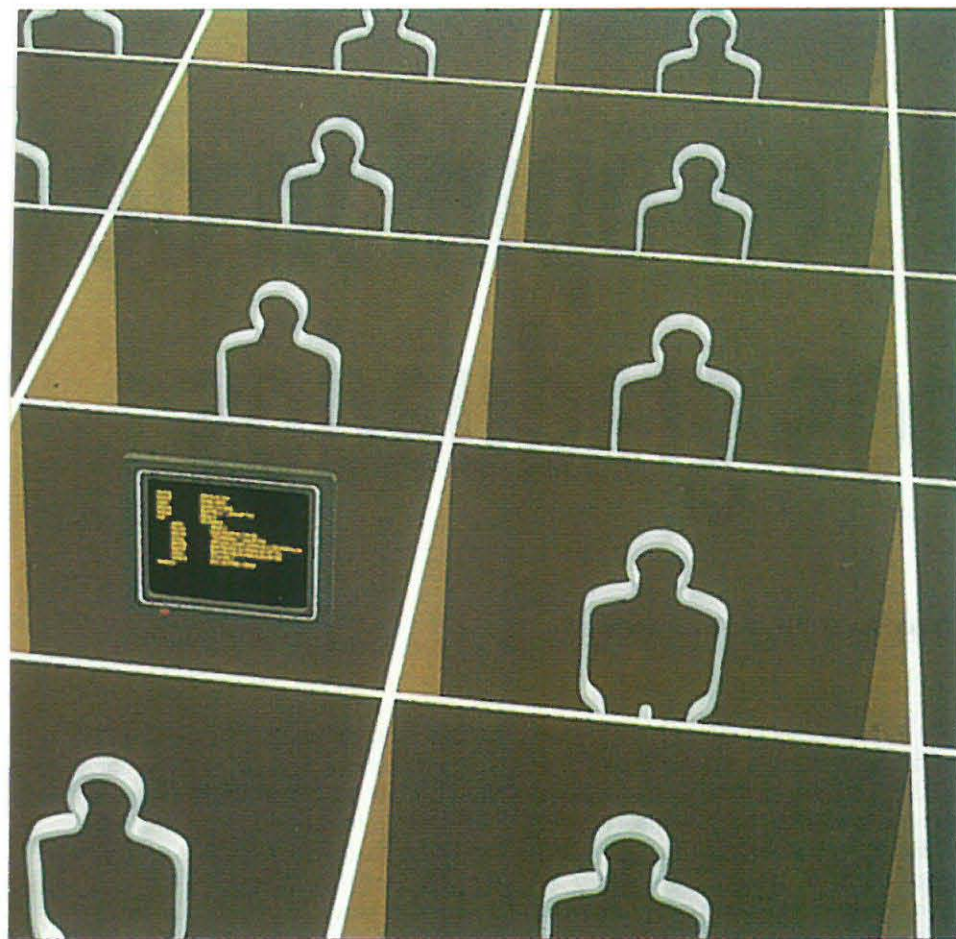


lo aparte el mundo de Internet. Mundo que se encuentra en pleno desarrollo y con crecimientos anuales de más del 100%, habiendo multiplicado por tres en los últimos 18 meses todas las cifras posibles. Actualmente nos interconecta a más de 100 millones de usuarios en una red global, al mismo tiempo cuenta con entre 8 y 10 Millones de WEB'S reales y unos 30 Millones virtuales y en lo referente a ISP (Internet Service Providers), simplemente en España había más de 700 en su último censo.

¿QUÉ DEMANDA EL MERCADO?

Como consecuencia de este nuevo panorama, cuatro áreas se van a convertir en los focos de salida profesional de los Ingenieros de Telecomunicaciones, la consultoría, el software de comunicaciones, los servicios anexos y la construcción de equipos.

Los valores en alza se centrarán en los profesionales del Software de Comunicaciones (Integradores voz,



datos, imágenes,...), los Diseñadores de Topografías Telemáticas (ya sea dentro de grandes empresas, pymes, barrios,...) y dentro de los proveedores de servicios varios (instalación, arquitectura, diseño, cableado,...), por contra, habrá menos salidas dentro de los fabricantes, algo obvio por cuestiones estructurales (hay pocos en España).

¿QUÉ HAY DEL MERCADO LABORAL DE LOS "TELECO"?

La nota característica hoy en día es la alta demanda de Ingenieros de Telecomunicaciones, con una oferta en constante crecimiento que continuará a lo largo de los próximos 3 / 5 años; si bien a partir de ese periodo puede llegar cierta estabilización. Actualmente, la fuerte demanda está generando problemas de rotación y constantes cambios en las empresas con su lógica repercusión en costes y productividad.

En nuestro caso nos encontramos con la gran dificultad de adaptar los

perfiles a las necesidades concretas de nuestros clientes, que solicitan que los nuevos empleados sean operativos al 100% desde el primer día. El cliente no quiere un Ingeniero de Telecomunicaciones en genérico,

Tradicionalmente existen dos métodos de selección de profesionales: por Anuncio y por Búsqueda Directa.

sino que quiere un Ingeniero de Telecomunicaciones con perfiles y experiencias muy específicas, que sepa hacer esto, y aquello y que lo sepa hacer ya.

¿COMO IDENTIFICAR A LOS PROFESIONALES DEMANDADOS?

Tradicionalmente existen dos métodos de selección de profesionales: por Anuncio y por Búsqueda Directa. El primero resulta idóneo cuando existen un gran número de candidatos entre los que buscar y como consecuencia, se puede elegir a los que más se ajustan al puesto.

El segundo -en el que nuestra firma está especializada- responde tradicionalmente a la selección de puestos de alta responsabilidad o gran experiencia, puestos donde los pocos candidatos existentes son conocidos o localizables mediante metodologías concretas y que no responderían a anuncios o también, puestos estratégicos que exigen una rigurosísima discreción.

Pero resulta también un método idóneo para puestos donde hay pocos profesionales, difíciles de identificar y de convencer al cambio, y cuando se pretende asegurar al máximo su integración en la empresa. Es por ello, que esta metodología esté en auge en el sector que nos aborda frente al tradicional método del anuncio.

La dificultad de identificar y motivar al cambio a los pocos profesionales existentes en el ámbito de las Telecomunicaciones y la demanda por parte de las empresas de un encaje perfecto e inmediato del profesional en su nuevo puesto de trabajo, convierten a la búsqueda directa en el método más idóneo para la captación de los "telecos" del futuro. ■

***PEDRO RIERA/IVAN GONZALEZ**

Pedro Riera e Iván González pertenecen a Seeliger y Conde /AMROP INTERNATIONAL.