

LOS + BUSCADOS DE 2007

SECTOR	EL + BUSCADO	EL + COTIZADO
Adecco Finance & Legal	Auditor	Director Financiero
Adecco Medical & Science	Médico de Empresa	Medical Advisor
Adecco Sales & Marketing	Técnico Comercial	Director Comercial
Adecco IT & Engineering	Jefe de obra civil y edificación	Gerente de Proyectos SAP

Madrid, 22 de enero de 2007.- ¿Quiénes serán los profesionales más demandados por las empresas para este nuevo año? ¿Y aquéllos que serán mejor pagados? Adecco presenta la segunda edición de "Los + buscados" con un nuevo informe que responde a estas incógnitas según los principales sectores y perfiles del mercado laboral español. Cada una de sus consultoras especializadas ha lanzado sus previsiones tras analizar la demanda de sus más de 1.000 empresas clientes.



EL + BUSCADO: AUDITOR

En este año, dentro del sector financiero el perfil más buscado seguirá siendo sin duda, al igual que en 2006, el Director de Oficina de Banca según la consultora Adecco Finance & Legal. El sector bancario mantiene una excelente salud que le ha hecho batir récords de beneficios en los últimos cinco años. Su plan de expansión de oficinas continuará materializándose en 2007, sobretodo en regiones de España como Levante, Sur e Islas Baleares, donde la importante venta inmobiliaria está motivando la apertura de sucursales bancarias en esas zonas.

Pero además de este perfil, Adecco Finance & Legal prevé que otro de los puestos más demandados del sector en 2007 será el de auditor. Tras los escándalos contables de 2002, que provocaron la desaparición de uno de los gigantes en auditoría y arrastró al sector de forma alarmante, el mercado español parece haber consolidado su recuperación al haber crecer su facturación en 2005 al mismo ritmo que en aquella época, por encima del 10%. La adaptación a las normas internacionales de contabilidad (NIC), entre las que destacan la ley SOX desde 2005, han hecho que la demanda de servicios de auditoría se dispare, además de que en un futuro próximo se verá ampliada debido a que la obligatoriedad de la ley se extrapolará a las compañías no cotizadas.

Por esta razón, Per Kronholm, Director de la consultora Adecco Finance & Legal asegura: "el perfil de auditor será uno de los más buscados en el sector, ya que además la retención de los profesionales formados es uno de los mayores desafíos de las compañías: es muy frecuente que los auditores después de un tiempo suelen dar el salto a departamentos financieros, menos estresantes y también con grandes posibilidades de promoción". Aunque las multinacionales de todos los sectores suelen contar con un equipo de auditores internos, son cuatro las auditoras que concentran la mayor demanda de estos profesionales. No obstante, existen en España un gran número de auditoras de menor tamaño, que junto con las cuatro grandes, llegan a emplear a más de 15.000 personas.

Según Adecco Finance & Legal, los candidatos a estos puestos deben de cumplir los siguientes requisitos:

- **FORMACIÓN**

- Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas, Económicas, o bien Licenciatura en Derecho y Diplomatura en Empresariales con formación de postgrado añadida.
- Formación de Postgrado: los máster de finanzas son muy valorados, como un MBA o postgrado en asesoría financiera, y se hace imprescindible para los diplomados o abogados.
- Idiomas: el inglés es también muy valorado por dos razones. Por un lado, los auditores tratan con clientes multinacionales que deben de reportar a sus matrices; y por otro, las leyes internacionales están escritas en esta lengua por lo que es necesario tener altos conocimientos para su correcta interpretación.

- **EXPERIENCIA**

- Un perfil junior no requiere experiencia ya que las auditoras contratan a recién licenciados con buenos expedientes académicos y gran motivación, a los que forman ellas mismas.
- Un perfil senior necesita una experiencia media de 4 años a partir de la cual el auditor disfruta de muchas posibilidades de dar el salto a un puesto de gerencia o jefatura de equipo. La edad media de un auditor senior suele situarse a partir de los 27 años.

- **APTITUDES**

- Los auditores requieren una clara orientación al cliente y a resultados, al mismo tiempo que gran capacidad de análisis, organización y trabajo en equipo. Además, este perfil necesita de mucha flexibilidad, dedicación y habilidades comunicativas para relacionarse con los clientes, ya que el tratamiento de información confidencial requiere de un protocolo cuidadoso.

- **RETRIBUCIÓN**

- Multinacionales:
 - o Senior: de 32.000 a 40.000 euros anuales.
 - o Junior: de 17.000 a 21.000 euros anuales.
- Auditoras de menor tamaño:
 - o Senior: de 21.000 a 35.000 euros anuales.
 - o Junior: 15.000 euros aproximadamente.

EL + COTIZADO: DIRECTOR FINANCIERO

Según las estimaciones de Adecco Finance & Legal, el profesional mejor pagado en su negocio será el Director Financiero de una multinacional o gran empresa. Este directivo llega a alcanzar una de las mayores retribuciones salariales del sector debido a su elevada experiencia, a la gran responsabilidad que asume al depender de él la solvencia y rentabilidad de la compañía. Además de esto, el Director Financiero suele pertenecer al comité de dirección o consejo de administración de ésta, lo que eleva su cotización por encima de otros puestos financieros.

- **FORMACIÓN**

- Licenciatura en Dirección y Administración de Empresas, Económicas o Empresariales.
- Formación de Postgrado: en este perfil, los master en MBA son valorados pero no imprescindibles, ya que en este caso los años de experiencia cuentan más que los títulos de postgrado.
- Idiomas: el inglés resulta imprescindible.

- **EXPERIENCIA**

- Para alcanzar este puesto de alto directivo con sus respectivas responsabilidades y toma de decisiones, es necesario que el candidato cuente con una experiencia de 7 a 10 años y una trayectoria profesional en puestos como jefe de contabilidad, control de gestión, controller y adjunto al Director Financiero. Los profesionales con experiencia en auditorías están muy cotizados por su versatilidad, experiencia en diversos sectores

y por su amplio conocimiento de procesos administrativos. La edad media suele estar alrededor de los 40 años.

- **APTITUDES**
 - Un Director Financiero debe de contar con importantes habilidades y competencias como la capacidad de gestión y toma de decisiones, liderazgo y delegación de responsabilidades en su equipo, visión estratégica, capacidad de análisis, síntesis y negociación, así como una clara orientación a resultados.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Entre 90.000 y 130.000 euros anuales, incluida la retribución variable.

Adecco Medical & Science

EL + BUSCADO: MÉDICO DE EMPRESA

De entre todas las especializaciones médicas, ya de por sí son muy demandadas en la actualidad, podemos destacar al Médico de Empresa por su auge en los últimos años y gran demanda para 2007. La universalización del derecho de la salud en el lugar de trabajo ha sido uno de los cambios más positivos que ha traído la denominada “nueva cultura de la empresa”. La responsabilidad social interna de las compañías conlleva la mejora de la salud de los trabajadores y contribuir a la creación de organizaciones saludables, función que se materializó legalmente con la Ley sobre Prevención de Riesgos Laborales y en concreto, con el reglamento de la organización y medios de los servicios de prevención propios y ajenos de las empresas¹.

Esta regulación ha provocado la fuerte demanda de los especialistas de la medicina del trabajo por parte de las empresas y mutuas, convirtiéndose en uno de los perfiles más buscados en el sector y además, más difíciles de encontrar, según Adecco Medical & Science. César Castel, Director de la consultora especializada, afirma: “las oportunidades laborales para los médicos del trabajo se han multiplicado extraordinariamente en los últimos años y sin embargo, nos encontramos con grandes dificultades para cubrir esta demanda debido a la escasez de profesionales especializados en esta área”.

Así, la especialidad de Medicina del Trabajo, de creación relativamente reciente, ha tenido una proyección en los últimos años que aún no se ha reflejado en el número de licenciados en Medicina especializados en esta vía profesional, ya que normalmente no está dentro de su planteamiento vocacional. De hecho, los números son claros: sólo 100 médicos del Trabajo se especializan anualmente. Según César Castel: “Su reconocimiento en el ámbito médico y social aún no es muy elevado; sin embargo, su demanda por parte de las empresas es cada vez mayor y su rotación también, por lo que las empresas se están decantando por una mejora sustancial de las condiciones laborales que sirva de efecto llamada y retención”.

El médico del trabajo tiene la misión de vigilar y controlar la salud de los trabajadores, realizando medicina preventiva a través de estudios de las enfermedades más comunes, campañas de vacunación, formación de salud del trabajo, además de medicina asistencial, primeros auxilios y urgencias. Por eso, este perfil requiere las siguientes características:

- **FORMACIÓN**
 - Licenciatura en Medicina con especialidad del Trabajo vía MIR o MESTO.
 - Idiomas: el inglés no es imprescindible, pero sí valorable en caso de trabajar en una multinacional.

¹ LEY 31/1995, de 8 de noviembre de prevención de riesgos laborales. BOE nº 269, de 10 de noviembre y REAL DECRETO 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención. BOE núm. 27 de 31 de enero.

- Informática: este perfil requiere además de conocimientos multidisciplinares de gestión y organización de recursos, por lo que el manejo de las herramientas informáticas se hace imprescindible en su quehacer diario al emplear programas específicos para las bajas y altas laborales, para el suministro y control de medicinas, instrumentos, vacunas, etc., así como otros más profesionales para evaluación e investigación de enfermedades, posibles programas sanitarios en colaboración con la Administración Pública, etc.
- **EXPERIENCIA**
- Un año en puesto similar ya sea en una mutua o en una empresa. La edad media suele estar entre los 28 y 45 años. Ante la escasez de este perfil, la experiencia requerida desciende al igual que el rango de edad se amplía.
- **APTITUDES**
- Un médico del trabajo requiere una clara vocación de servicio hacia los trabajadores, además de gran capacidad de liderazgo, trabajo en equipo y rapidez, ya que deben de enfrentarse a grandes campañas de vacunación, reconocimientos médicos masivos, etc. Además, debe de contar con una visión global del área sanitaria, desde los asuntos más burocráticos hasta la gestión de recursos y, por supuesto, un perfil asistencial para atender a los trabajadores en caso de accidente o necesidad.
- **RETRIBUCIÓN**
- A partir de 36.000 para un perfil junior hasta los 60.000 euros anuales en el caso de un senior.

EL + COTIZADO: MEDICAL ADVISOR

En el sector sanitario resulta muy complicado realizar una estimación sobre cuál será el puesto mejor pagado en 2007. Esto se debe a que existen muchos médicos especialistas que compaginan su ejercicio en el sector público con el privado, por lo que el cálculo de su retribución salarial se hace imposible. Dentro de los perfiles médicos que se encuentran en la parte más alta de la franja salarial, se encuentran los cirujanos especialistas o los anestesistas, que pueden llegar a cobrar entre 60.000 y 90.000 euros en la sanidad pública. Sin embargo, estos profesionales suelen emprender su carrera profesional de forma autónoma en la sanidad privada: una vez que tienen su plaza en propiedad y cuentan con una experiencia que les avala suelen ejercer de forma pluriempleada en sus propias consultas o con colaboraciones en hospitales privados.

Pero además de estos perfiles, Adecco Medical & Science considera oportuno destacar otro puesto altamente retribuido: el profesional denominado como Medical Advisor. Este puesto será uno de los más cotizados, según la experiencia de la consultora especializada en el sector médico y científico y tras analizar la demanda de sus empresas clientes.

Este perfil es el de un médico que trabaja en el sector farmacéutico, principalmente en laboratorios. Se dedica al asesoramiento en las investigaciones de nuevos medicamentos, con el fin de asegurar la calidad científica de los ensayos, así como del cumplimiento de la normativa legal. Pero además, también colabora de forma directa con los departamentos de marketing y la red de ventas, diseñando todo el plan de publicidad y posicionamiento del producto para venderlo a los médicos. César Castel comenta: "éste es un perfil tan polivalente que resulta muy complicado de encontrar, ya que no sólo requiere un conocimiento muy técnico en cuanto a la investigación de laboratorio y prospectos de medicamentos, sino que necesita además una mentalidad comercial y de gestión que es atípica en la vocación de los médicos". Por este motivo, el perfil de Medical Advisor es muy cotizado en el sector farmacéutico, ya que la creciente demanda de estos profesionales junto con su escasez, ha disparado su cotización hasta ser una de las posiciones del sector mejor pagadas.

- **FORMACIÓN**
- Licenciatura en Medicina General o con especialidad orientada al tratamiento médico en cuestión.

- Formación de Postgrado: no es imprescindible, aunque un MBA resulta muy valorado ya que aporta una visión estratégica del negocio, al igual que conocimientos de venta y gestión imprescindibles para el puesto.
- Idiomas: el inglés no es indispensable, pero sí valorado ya que en muchos casos se trata de proyectos internacionales, desarrollados por laboratorios multinacionales. Además, en la mayoría de los casos la normativa es europea y requiere del manejo del inglés para su correcta interpretación.
- **EXPERIENCIA**
 - 3 ó 4 años de experiencia en investigación clínica de nuevos medicamentos o bien como facultativo ejerciendo la atención sanitaria en hospitales. La media de edad de este profesional suele estar entre los 35 y 45 años.
- **APTITUDES**
 - Capacidad de liderazgo y de comunicación, ya que se relaciona con diferentes departamentos desde el de investigación hasta el comercial y jurídico. Además, necesita una visión global y organizativa del área de acción, así como del mercado, y habilidad para la resolución de problemas.
- **RETRIBUCIÓN**
 - A partir de 50.000 para un perfil junior hasta los 100.000 euros anuales en el caso de un senior.



EL + BUSCADO: TÉCNICO COMERCIAL

En un mercado competitivo como el actual, las compañías cada vez se encuentran con mayores problemas para competir las unas con las otras. Sus productos se asemejan con frecuencia y cuesta mucho diferenciarlos de sus competidores. Este escenario conlleva a la creación de un elemento diferencial, de un valor añadido que sitúa alrededor del producto, donde el trato humano se convierte en la pieza esencial.

El proceso de venta se configura así en un elemento clave, siendo muy importante quién vende y cómo vende, por lo que el perfil comercial se convierte en el más solicitado por las empresas. Este trato humano puede abarcar distintos ámbitos, desde la recepcionista que atiende una llamada, o el asistente que gestiona una incidencia, hasta el comercial que sabe interpretar las necesidades de su cliente y satisfacerlas en la medida de lo posible.

Según Luis Esgueva, Director de la consultora especializada Adecco Sales & Marketing, dentro de estos perfiles comerciales, “el técnico comercial se perfila como el más buscado y difícil de encontrar por las compañías para 2007, dado que se trata de profesionales con formación técnica (ingenieros o arquitectos) que deben poseer habilidades y técnicas comerciales que, generalmente, no han recibido en sus respectivas universidades”, por lo que la búsqueda de candidatos que reúnan ambas condiciones se convierte en una tarea muy complicada para las empresas. La misión principal de los técnicos comerciales es la venta prescriptiva de productos o servicios, debiendo cumplir los siguientes requisitos:

- **FORMACIÓN**
 - Se requiere titulación técnica universitaria y, en función del sector de actividad, la siguiente especialidad:
 - Sector inmobiliario y de la construcción: arquitectura técnica
 - Sector industrial: Ingeniería Industrial o módulo de FPII, rama electrónica o mecánica.
 - Formación de postgrado: en este perfil, los máster en MBA son altamente valorados.
 - Idiomas: valorables pero no imprescindibles.

- **EXPERIENCIA**
 - En líneas generales se exige una experiencia previa en la comercialización de todo tipo de productos de entre 1 y 3 años. La experiencia en el sector, sin ser obligatoria, es un requisito muy valorado por las compañías.
- **APTITUDES**
 - Se valora mucho en este tipo de perfiles la capacidad organizativa y la planificación de estrategias, así como la habilidad persuasiva. Habilidades comunicativas, exquisito trato al cliente y seriedad en las funciones desarrolladas son elementos igualmente imprescindibles.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Normalmente consta de un fijo que oscila, en función del grado de experiencia, entre los 33.000 y los 40.000 euros anuales con una importante retribución variable cercana al 30%.

EL + COTIZADO: DIRECTOR COMERCIAL

Según las estimaciones de Adecco Sales & Marketing, el profesional mejor pagado en su negocio será el Director Comercial, ya que combina una dilatada experiencia en la comercialización de productos con competencias asociadas a la gestión de equipos.

Sus principales funciones, según Luis Esgueva, “son las de diseñar y poner en marcha los planes estratégicos de venta de la compañía, fijando tanto la política de precios, como las condiciones de venta y los canales de distribución”. El Director Comercial debe contar con los siguientes requisitos:

- **FORMACIÓN**
 - Titulación universitaria superior o media, preferentemente Licenciatura en Dirección y Administración de Empresas, Económicas o Empresariales.
 - Se consideran prácticamente imprescindibles los estudios de especialización en marketing y ventas y se valoran muy positivamente los estudios de postgrado.
 - Idiomas: alto nivel de inglés en todos sus niveles con dominio de lenguaje especializado en función del sector en el que desempeñe sus funciones.
- **EXPERIENCIA**
 - En un puesto de este nivel, lejos de primar una experiencia de muchos años, se requiere experiencia en puesto similar con independencia de la antigüedad en el mismo, siempre y cuando se posean los conocimientos necesarios para el desempeño del puesto.
- **APTITUDES**
 - El Director Comercial de una compañía debe contar con amplias dotes de negociación y una gran creatividad para el diseño de estrategias. Debe contar también con una visión estratégica de la compañía y gran habilidad para el liderazgo de equipos, motivación de los empleados a su cargo y tolerancia a la presión.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Entre 70.000 y 90.000 euros anuales más una importante retribución variable cercana al 40%. Este tipo de posiciones llevan asociado al salario interesantes beneficios sociales como seguro médico, coche de empresa, plan de pensiones, etc...

EL + BUSCADO: JEFE DE OBRA CIVIL Y EDIFICACIÓN

El sector de la construcción tanto civil como de edificación, mantiene su actividad en auge, lo que provoca la demanda constante de Jefes de Obra.

David Plaza, Director de Adecco IT y Adecco Engineering & Technical, divisiones especializadas en perfiles tecnológicos e ingenieros, explica: “hasta el momento, el Jefe de Obra se encargaba del desarrollo del proceso constructivo, sin embargo, de un tiempo a esta parte, su ámbito de actuación se expande hacia la concepción de la obra como una empresa de mayor envergadura, no en vano, el jefe de obra, en muchos casos, es el máximo responsable de una obra civil o de edificación”. Así, la responsabilidad sobre la seguridad y la prevención de riesgos laborales, el control de calidad, los plazos, la mejora de métodos, la productividad, los costos, la organización del trabajo y, en definitiva, toda la gestión económica y técnica recae sobre el Jefe de Obra, lo que provoca que resulte complicado la búsqueda de este tipo de profesionales que reúnan tan amplias características. Por ello, se requiere para dicho puesto las siguientes premisas:

- **FORMACIÓN**

- Para este tipo de puesto se requiere una formación fundamentalmente técnica: Arquitectura, Ingeniería Superior o Técnica son las titulaciones más demandadas. Los estudios universitarios que más jefes de obra aportan al mercado son los de Ingeniería de Caminos y Arquitectura Técnica.
- Formación de Postgrado: no es un requisito obligatorio, en la mayoría de los casos prima más la experiencia que los estudios de postgrado. Sin embargo, si lo que se pretende es promocionar y el desarrollo de carrera, una formación de postgrado en gestión o MBA son tenidos en cuenta a la hora de desempeñar funciones de Jefe de Obra.
- Idiomas: Sin ser obligatorio, se considera prácticamente imprescindible el conocimiento de un segundo idioma, sobre todo por parte de las grandes compañías del sector, ya que cada vez su actividad está más internacionalizada y suelen desplazar a sus profesionales a aquellos mercados extranjeros en los que operan.

- **EXPERIENCIA**

- Una experiencia de cuatro años en el sector de la construcción, como ayudante de obra, puede ser suficiente para desempeñar las labores de Jefe de Obra.

- **APTITUDES**

- Dadas las características del puesto, se considera imprescindible una capacidad negociadora para tratar tanto con proveedores como con empleados, así como liderazgo y gestión de equipos. Facilidad para gestionar problemas, capacidad de organización para cumplir los plazos, tolerancia a la presión o iniciativa son otras de las aptitudes más valoradas.

- **RETRIBUCIÓN**

- En función de la antigüedad en el puesto y de la experiencia, los salarios van desde los 40.000 euros anuales a los 65.000.

EL + COTIZADO: GERENTE DE PROYECTOS SAP

Según las estimaciones de Adecco IT, el profesional mejor pagado en su negocio será el Gerente de Proyectos SAP, ya que la existencia de este tipo de expertos es bastante escasa en el mercado. Para David Plaza “este déficit viene motivado por el coste que supone la especialización en este tipo de tecnologías que permiten la gestión integrada de las empresas y que requieren un soporte humano importante para su correcta implantación, no sólo en las

grandes compañías de nuestro país, sino también en medianas empresas". Un Gerente de Proyectos SAP debe reunir los siguientes requisitos:

- **FORMACIÓN**

- Ingeniería Informática Superior o Ingeniería Informática Técnica en gestión o sistemas.
- Formación de Postgrado: no es obligatoria, aunque sí se valora un MBA o postgrado especializado en gestión.
- Idiomas: debido a las propias características de la herramienta a implementar, se exige un alto nivel de inglés técnico y se valora especialmente un nivel alto de inglés general.

- **EXPERIENCIA**

- Se requiere una experiencia mínima de 8 años en la implantación de herramientas SAP desde el inicio hasta el final del proyecto, habiendo participado en el análisis, diseño, construcción e implantación del sistema. Normalmente, los profesionales que comienzan a desempeñar estas funciones se sitúan en una edad cercana a los 35 años.

- **APTITUDES**

- Las cualidades más valoradas para este puesto son la gestión de equipos, capacidad de toma de decisiones, proactividad en el desarrollo de sus funciones, flexibilidad, dedicación, constancia y responsabilidad.

- **RETRIBUCIÓN**

- En función de la antigüedad en el puesto, entre 90.000 y 125.000 euros.

Sobre Adecco

Adecco es la empresa líder en gestión de Recursos Humanos, sector en el que ofrece soluciones globales a través de sus ocho líneas de negocio especializadas en empleo temporal, consultoría, formación, externalización y recolocación. Estas líneas son: Adecco Finance, Adecco IT, Adecco Engineering & Technical; Adecco Medical & Science; Adecco Sales & Marketing; Adecco Office, Adecco Industrial y Adecco Human Capital Solutions (Creade). En España, Adecco cuenta con más de 350 delegaciones y una plantilla interna de más de 1.500 empleados.

Además, desde su compromiso por la Responsabilidad Social Corporativa, Adecco, a través de la Fundación Adecco para la Integración Laboral, trabaja desde 1999 por los colectivos más desfavorecidos de la sociedad (discapacitados, mayores de 45 años, mujeres víctimas de violencia de género o con cargas familiares no compartidas y ex deportistas).

Para más información, no dudéis en poneros en contacto con nosotros. Un cordial saludo:

Marina Gómez/Luis Perdiguero

Dpto. de Comunicación Adecco

Tlf: 91 432 56 30

marina.gomez@adecco.es

luis.perdiguero@adecco.es

Laura García

Román y Asociados

Tlf: 91 591 55 00

l.garcia@romanyasociados.es