
Talento y Empleo TIC

VII ProCOM 2014

«las necesidades de los proveedores TIC»

1. Hiberus, hoy, dónde, qué y para qué
2. Qué Necesitamos (Cuantitativo)
3. Qué Queremos (Cualitativo)
4. Cómo hacemos para conseguirlo
5. Dificultades
6. Conclusiones

Santiago Sánchez ssanchez@hiberus.com

Creemos contigo



Una gran compañía

Consultora tecnológica de capital 100% privado
Prestación de Servicios TIC y Outsourcing



20 M€ en ventas



Más de **350** profesionales



8 filiales tecnológicas



30% de inversión en I+D+i con Hiberus Labs



Presencia en España con **7** Delegaciones y LATAM.

Presencia con delegaciones y filiales geográficas



Edificio corporativo de Hiberus



Año	2012	2013	2014	2015
Evolución Plantilla (FTE)	240	285	345	425
% Incremento		18,8%	21,1%	23,2%

Internet

Desarrollo y soporte de negocios electrónicos

Soluciones

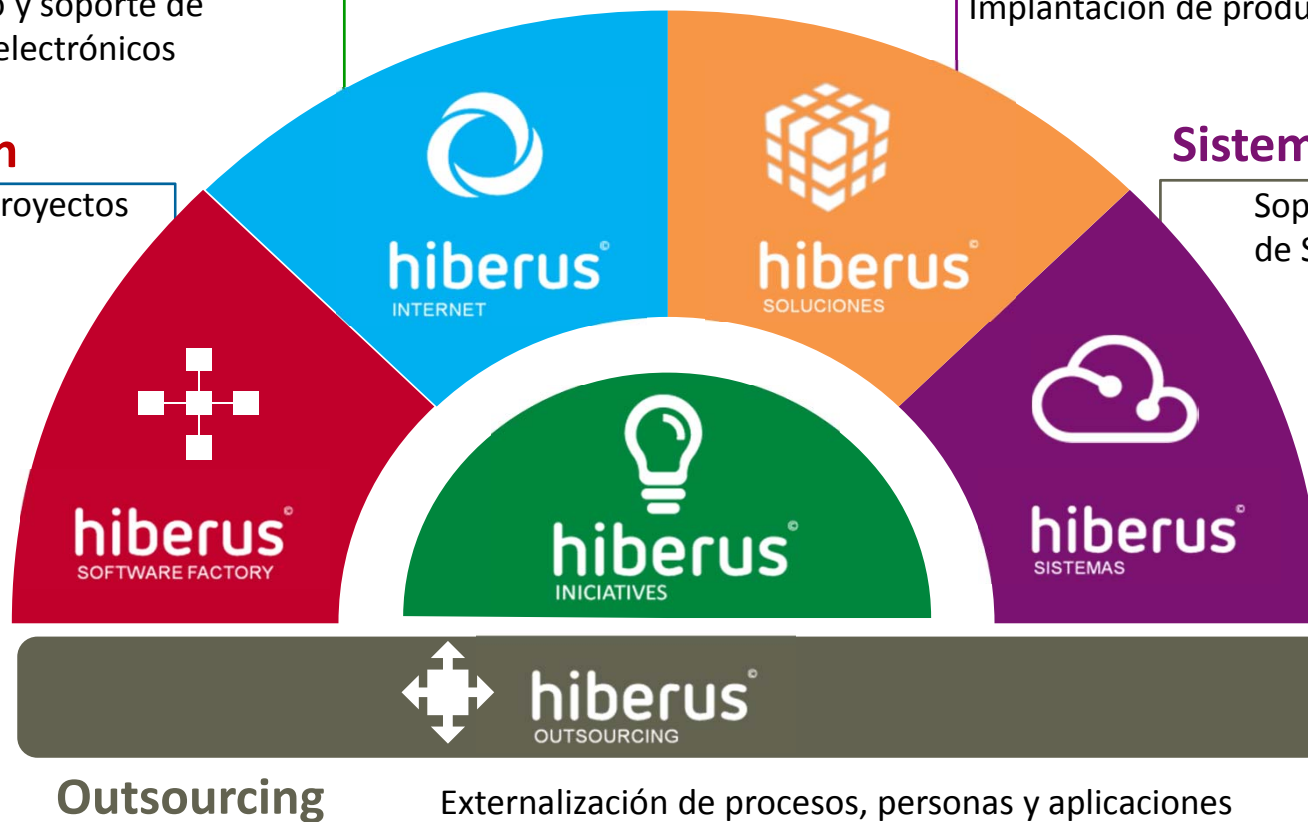
Implantación de productos verticales.

Integración

Desarrollo de proyectos de tecnología

Sistemas

Soporte y Mantenimiento de Sistemas



Posicionamiento. Aprovecha nuestro TALENTO!!!

Con Líderes



Con Visionarios



Con Socios



Con Diferentes Sectores



QUÉ NECESITAMOS (Cuantitativo)

NECESITAMOS MÁS DE 30 PROFESIONALES PARA AYER!!!!

- Analistas **Magento** (2)
- Programadores Magento (4)
- Responsables de Negocio **Ecommerce** (4)
- Analistas **Liferay** (2)
- Programadores Liferay (4)
- Analistas Programadores **SharePoint** (2)
- Programadores .NET para formar en SharePoint (3)
- Analistas Programadores **J2EE** (4+)
- Programadores J2EE (5+)
- Maquetadores WEB **HTML5 CSS3 (RWD)** (2)

QUÉ QUEREMOS (Cualitativo)

- ✓ **Creatividad e innovación**
- ✓ **Claridad de ideas**
- ✓ **Capacidad de afrontar y asumir riesgos**
- ✓ **Capacidad para adaptarse a situaciones nuevas**
- ✓ **Saber priorizar**
- ✓ **Capacidad de comunicar y socializar**
- ✓ **Tenacidad y persistencia**
- ✓ **Flexibilidad y capacidad para adaptarse a las circunstancias**
- ✓ **Optimismo**

ALGO DE MI COSECHA....

Me pregunto:

¿Porqué no consigo encontrar ni un solo recién licenciado (tecnológico) que entienda como funciona mi empresa?

CÓMO HACEMOS PARA CONSEGUIRLO

1. **PROMOCIÓN INTERNA**

40% de los puestos cubiertos por promoción interna

2. **PRÁCTICAS / BECAS**

95% de las personas que hacen prácticas en Hiberus se quedan trabajando. (Becas Universidad San Jorge)

3. **ACTIVIDADES FORMATIVAS**

20 cursos de formación especializados realizados y 5 más programados hasta final de año que implican a más de **100 profesionales**

4. **SELECCIÓN Y RECLUTAMIENTO**

Canales habituales de Reclutamiento, Portales, Redes Sociales, Contactos, etc...

Iniciativas Formativas

- Curso Introducción a Android como plataforma de desarrollo (1p)
- Curso Web Services Azure (10p)
- Curso HTML5 y CSS3 (10p)
- Curso WMWare Design WorkShop (1p)
- Curso Introduccion a SAP (8p)
- Curso Atencion Telefonica Contact Center (1p)
- Curso iniciación Drupal (8p)
- Curso Angular JS (7p)
- Curso Liferay (8p)
- Curso Gestión de equipos de alto rendimiento (8p).
- Curso especialista en SharePoint. (1p)
- Curso PMP Gestión de Proyectos. (1p)
- Curso de expertos en tecnología J2EE (3p)
- Curso especializado en Oracle BI (1p)
- Curso especializados Magento (10p)
- Curso de introducción al ecommerce HERMES. (5p).
- Curso de introducción a TRAVEL IO. (10p)

BALANCE, qué nos ocurre realmente

97 altas en 2014.

De los que un 30% han sido contratación indefinida

24 bajas voluntarias en 2014

19 a competidores, 5 a otros sectores

9% Rotación de Plantilla

Dificultad para retener el talento

Baja Amortización de la Inversión

DIFICULTADES que nos encontramos para CAPTAR

Externos. Entorno Sector:

- Candidatos poco especializados.** En ámbitos de negocio, internet, ecommerce, sectores emergentes, etc...
- Baja formación y nulas certificaciones.** En productos y tecnologías específicas, magento, SAP, drupal, etc...
- No es un problema de **cantidad**, sino de **calidad**

Internos (Situación últimos 5 años):

- Proyectos **Innovadores** y con **continuidad** en el tiempo
- Retribución** competitiva, frente a otros mercados

DIFICULTADES que nos encontramos para RETENER

Externos. Entorno de Mercado (últimos 5 años)

- Desplome de las tarifas en **TODOS** los Clientes
- Formato de **Contratación Pública** «Low Cost»
- Falta de continuidad y visión de proyecto
- Falta de apuesta por la tecnología como motor de cambio

Internos. Entorno del Sector

- Cambio de modelo en las empresas tecnológicas, priorización del **coste vs el talento**.
- Reestructuración del Sector, nuevos formatos de empresa, mayor tamaño, menor atención a la carrera profesional.
- Imposibilidad de mantener/mejorar salarios y seguir siendo competitivos

CONCLUSIONES (I)

Victor Vidaller, responsable de reclutamiento en HIBERUS:

«Como necesidades, me gustaría que destacaras uno de los problemas de nuestro sector. Hace referencia a las personas que especializamos en una tecnología, sector, cliente, producto en concreto y que cuando su perfil deja de ser demandado por este sector, nos encontramos con personal con elevados sueldos y sin trabajo efectivo para realizar. La opción del reciclaje, a nivel económico sale menos rentable que contratar a alguien nuevo y empezar a formarlo de cero. Las instituciones deberían ayudar a dar mas formación y a agilizar estos reciclajes para las empresas. Si esto no ocurre, los desempleados tendrán un perfil anticuado para las necesidades del sector»

«El segundo tema importante es la escasa especialización de recursos y la escasa formación o de inalcanzable precio que se necesita para especializar a la gente (Con el riesgo de que una vez formados puedan irse). Trabajaría en la posibilidad de que existan ayudas tipo cursos de compromiso de contratación mas reducidos y menos exigentes, (Montar el mismo curso para 10 personas para quedarse a 6 mínimo en empresas de tamaño de 50 personas aproximadamente es una locura)»

CONCLUSIONES (II)

Responsabilidad de las empresas TIC

- ✓ Gestión de la empresa enfocada al **talento y la calidad de servicio vs. margen de beneficio**
- ✓ Estrategias de **especialización** acompañadas de diversificación **geográfica**

Responsabilidad de los receptores de los servicios.

- ✓ Coste vs. Talento
- ✓ Gestión de la demanda

Responsabilidad de las entidades formativas

- ✓ Especialización
- ✓ Certificación
- ✓ Formación Empresarial

Responsabilidad de las AAPP

- ✓ Entorno legal flexible
- ✓ Ayudas a la formación vinculadas a la realidad de la empresa (CTA)
- ✓ Responsabilidad como contratadores

Gracias por vuestra atención!

Santiago Sánchez
ssanchez@hiberus.com



Crece**mos contigo**

www.hiberus.com
info@hiberus.com