

Ni excedencia ni año sabático... prueba el 'barbecho profesional'

Puedes dar un paso atrás, estar en 'stand by' dentro de tu empresa y en tu puesto, pagando el peaje de cierta inacción, con el objetivo de 'explotar' profesionalmente. Esta decisión puede tener ventajas.

Tino Fernández. Madrid

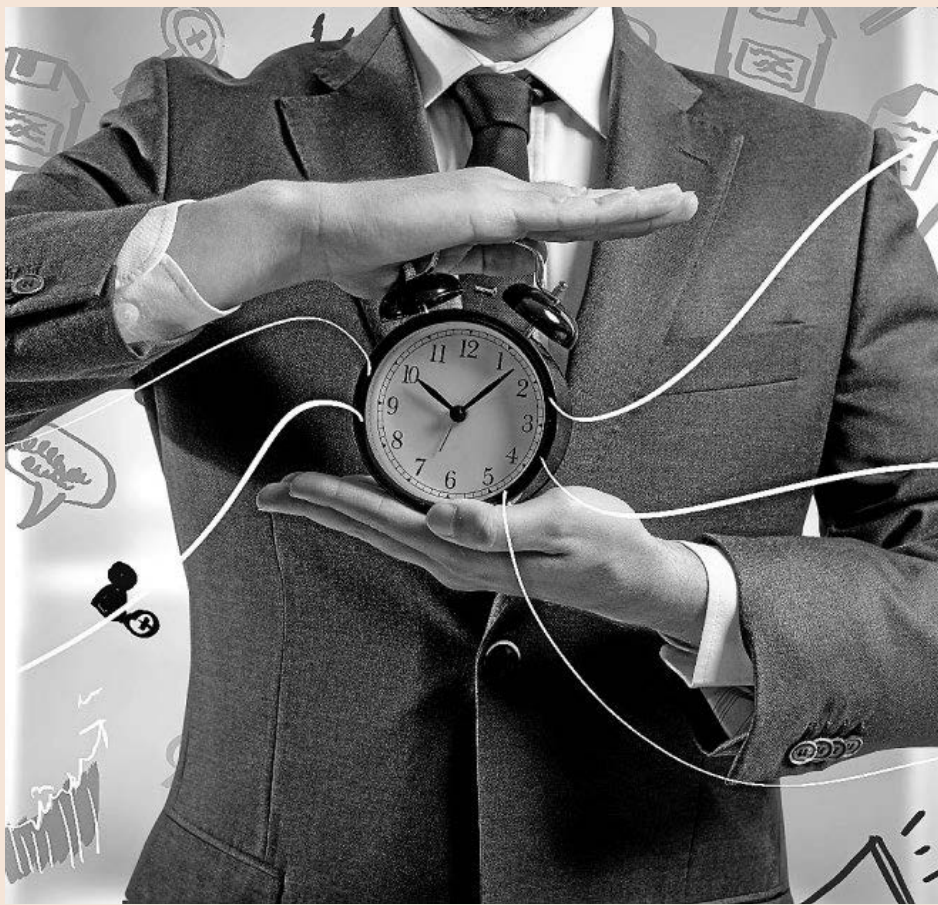
Los expertos creen que todos hemos hecho (o haremos en algún momento), de forma involuntaria, algún tipo de *barbecho profesional*. Cuando cambian nuestras prioridades personales o profesionales; en momentos de cansancio físico o mental... La cuestión es llegar a ese barbecho laboral de forma consciente y formal. No se trata de una excedencia ni de tomarnos un año sabático... Es permanecer en nuestro puesto, continuar con nuestras obligaciones sin que nadie pueda acusarnos de desidia o de escaqueo, pero adoptar un perfil bajo, entrar en un *stand by* evidente...

Parece claro que esta estrategia (o actitud) supone una renuncia e implica inconvenientes profesionales muy claros dentro de la organización.

Así, la primera condición para dar este paso atrás es asumir estos riesgos y estar dispuesto a pagar este peaje. Podemos convertirnos en *ra-ra avis* dentro de la compañía, ser tachados de mercenarios; pasar una fase de incompreensión, porque todas las decisiones van en otra línea, quedar fuera de cualquier dinámica de promoción, de incremento salarial o quedar muy mal parados en la evaluación del desempeño.

La segunda condición es que conviene pactar con el jefe o con quien sea responsable en nuestra compañía, y comunicar que entramos en esta peculiar fase. Jorge Cagigas, socio de Epictetes, explica que hay dos posibilidades: por una parte, puede tratarse de una decisión interna que no se hace explícita a la organización y que se da en compañías que no son capaces de aceptar que eso pueda suceder.

Pero también es posible compartir la decisión con tu jefe o con la empresa. Aquí la organización puede entenderlo y dar cierto apoyo. Sería positivo, y más si se trata de una decisión compartida por la compañía. Cagigas cree que en este caso "subyace un equilibrio inestable entre siguiendo resultados y cumplien-



Mantenerse en 'stand by' o en una especie de letargo profesional puede tener ventajas laborales.

Lo más lógico y eficaz es que se trate de una decisión consensuada y comunicada a tu jefe

do funciones con el hecho evidente de tener una actitud más pasiva".

Además, para que todo tenga sentido, debe haber un objetivo claro: la idea es que esta *hibernación semiactiva* debe conducirnos a una explosión profesional, una reinención y una mejora.

Y por último, hay que marcarse un plazo. De nada vale prolongar esta situación excesivamente. Se trata de una estrategia temporal.

¿Algo habitual?

Montse Ventosa, socia directora de Grow, opina que "deberíamos hacer *barbecho profesional* cada tres años. A veces vamos demasiado rápido y no sabemos qué nos falta, qué sobra o qué debemos cambiar". Cagigas opina que "las personas que son capaces

Debes estar dispuesto a pagar el peaje que supone entrar en 'stand by' en tu organización

de hacer eso pueden aportar un gran valor a la organización"; mientras que Ventosa añade que "este periodo de reflexión debería ser una época para vaciarse de cosas que no nos llenen y para hacerse preguntas. Hay que buscar formas de que no se note y por dentro estar en barbecho. Eso nos ayuda a hacer con un 20% de esfuerzo el 80% de impacto, para que nuestra cabeza esté en otra trayectoria".

Ovidio Peñalver, socio director de Isavia, también cree que "sin proponérselo, la mayoría de nosotros se va a la retaguardia. No es bueno que esto dure demasiado y te quedes fuera de juego".

Peñalver afirma que esta estrategia de perfil bajo puede deberse a que te reserves para algo en lo que más adelante te vas a quemar o a desgastar;

El objetivo ha de ser la vuelta como un profesional mejor, y debe ser una estrategia temporal

podría ser el resultado de haber librado una batalla y haberte significado demasiado, por lo que decides estar un tiempo sin llamar la atención. Y es posible que haya momentos en los que estés agotado física o mentalmente que recomienden mantener un perfil bajo sin mucha visibilidad.

El experto añade que "en todas las empresas somos como olas, y conviene tener un índice de visibilidad alto pero hay que saber pasar a la retaguardia. Si ese índice es alto permanentemente, te quemas".

Una nueva posición

Para Marta Romo, socia de Be-Up, decidirse a hacer este barbecho profesional de forma consciente y elegida es positivo, y cita algunas ventajas,

como que "colocarte como observador en un entorno en el que habitualmente eres protagonista te da información privilegiada sobre ti, tu empresa, tu puesto o el entorno laboral".

Romo insiste en que "debe ser una decisión consensuada con tu jefe o con la organización. Si la compañía aprovecha bien esta peculiar situación, esto te situará muy bien y te proporcionará un nuevo rol de confianza".

Fases productivas

Además, recuerda que "el cerebro necesita diferentes ritmos. Con demasiado estrés se pasa a un *estado beta* que facilita el colapso. Para trabajar mejor no es necesario hacer muchas cosas, y existe una *frecuencia alfa* en la que estás sin presión y sin estrés, pero haciendo cosas". La experta cree que en activo y sin presión hay un pico de atención del cerebro, y asegura que de ese modo éste "entra en el modo más creativo que podemos alcanzar... Un pico de productividad mental".

Jorge Cagigas concluye que "las organizaciones son cada vez más del día a día y piensan más en hoy que en mañana. Se acepta que no te vas a jubilar en la empresa en la que trabajas, y eso cambia el equilibrio entre quién es responsable de su carrera profesional (la cuestión es crear tu propia empleabilidad). Necesitas adquirir nuevos conocimientos y capacidades y no centrarte en el día a día, y precisamente ese largo plazo es el que la organización no desea".

Cagigas cree que el barbecho profesional del que hablamos implica "reorientar lo que la compañía espera de ti y tus intereses con vistas a dar otro paso profesional que puede que no des en la empresa en la que trabajas. Esto nos lleva a coger el timón de nuestra trayectoria dentro de la organización (o en otra). Se trata de una ventaja que te da empoderamiento y libertad".

Además, dar un paso atrás indica cierta sabiduría y prudencia, en el sentido de mirar con distancia.

Logística, automoción y hostelería impulsan la contratación

Expansión. Madrid

Los perfiles más solicitados por las compañías que impulsarán la contratación hasta final de año estarán vinculados, en términos generales, al sector agroalimentario, logística, automoción y hostelería, si bien existen diferencias significativas entre las diferentes regiones.

Según Randstad, el agroalimentario es uno de los sectores más dinamizadores del mercado laboral, con más de 2,4 millones de empleados en España. Las regiones donde más empleo se creará son Galicia, Cantabria, Castilla y León, Euskadi, Navarra, Aragón, Cataluña, Comunidad Valenciana y Murcia.

Perfiles y regiones

Entre los profesionales que tendrán más oportunidades a lo largo del año se encuentran los técnicos de calidad y técnicos de laboratorio, principalmente. Se buscan empleados con formación en Ingeniería Agrícola, Biología o Química.

Aragón, Castilla y León, Catalunya y Comunidad Valenciana son las regiones con más incidencia del sector de automoción. Los ingenieros, tanto en procesos de calidad como de automoción, seguirán siendo cada vez más cotizados, así como los profesionales especializados en electrónica, mecánica, mecatrónica y robótica. Se buscan tanto perfiles de ingeniería industrial como otros más enfocados a la parte práctica, derivados de ciclos formativos especializados. También se requieren ingenieros informáticos o de telecomunicaciones.

En turismo se detecta un crecimiento sostenido en la demanda de profesionales, si bien destacan determinados picos estacionales en puentes, Semana Santa, verano y Navidad. Aumentan las oportunidades laborales para perfiles relacionados con hostelería, restauración y comercio, principalmente. También se observan oportunidades para camareros, cocineros, agentes telefónicos, promotores y vendedores.

Baleares y Canarias cuentan con las mejores previsiones, al igual que Andalucía, Extremadura, Madrid y Cantabria.