

## Contrata: punto de encuentro entre talentos y empleadores

Carmen Sofia Alfonzo A.

Periodista

«Cuando una puerta se cierra otra se abre» y «las grandes oportunidades surgen de las crisis». Estas frases resumen la experiencia de los hermanos James y Fernando Ríos, creadores, fundadores y socios de Contrata, una firma dedicada a reunir en un espacio geográfico delimitado a personas que buscan trabajo y empresas que buscan talento.

James Ríos, industrial, abogado y director general de Contrata, recuerda que la idea de negocio se le ocurrió cuando la empresa multinacional donde trabajaba estaba cerrando operaciones en Venezuela. Aunque reconoce que fue difícil tomar la decisión de emprender, dice que la balanza se inclinó hacia esa opción por la pasión de ayudar a los desempleados de las zonas populares a conseguir empleo: «En todas las empresas es común oír que no se consigue personal, menos aún en perfiles básicos, y, por el otro lado, una de las mayores preocupaciones de los habitantes de los sectores populares es que no consiguen trabajo».

James Ríos tiene una experiencia de más de diez años en el área de recursos humanos, mientras que su hermano Fernando Ríos, director comercial de Contrata, es ingeniero industrial con Máster en Administración del IESA y está cursando el posgrado en *Personal branding* de la Universidad Ramon Llull, Barcelona, España.

Los hermanos Ríos, después un estudio de mercado, notaron que en Venezuela las personas de sectores populares no tienen sistemas estructurados para buscar empleo ni las empresas se arriesgan a ser más agresivas para buscar mano de obra. Cuando decidieron materializar su idea contaban con sus ahorros y con la ayuda de familiares. El mayor recurso del que disponían era la experiencia acumulada en el área de recursos humanos.

Pero la experiencia no es suficiente. Mientras Contrata estaba aún en formación, los Ríos prestaban servicios de consultoría, lo que los obligaba a dejar en espera la consolidación de su negocio. «En cuanto a apoyo institucional, quienes nos permitieron

empezar, creyeron en nosotros y nos dieron un voto de confianza fueron y siguen siendo la Alcaldía de Baruta y NegocioPyme».

El modelo de negocio de Contrata se fundamenta en alianzas con empresas que requieren cubrir sus necesidades de personal y, a su vez, se comprometen a llevar de manera gratuita capacitación a los sectores populares, para lo cual reciben apoyo de los hermanos Ríos.

En un principio, señala James Ríos, el negocio de Contrata era el tradicional de las empresas que reclutan personal: un porcentaje del salario de la vacante cubierta. «Este esquema cambió cuando nos dimos cuenta de que parte de nuestra labor era, por un lado, sensibilizar a los departamentos de recursos humanos de las empresas

### Contrata ayuda a los desempleados de las zonas populares a conseguir empleo. Tras haber comenzado en Caracas, sus socios aspiran a expandirse a América Latina

para que fueran a los barrios y conocieran la realidad de estas personas, y, por el otro, llevar a los barrios capacitación gratuita en temas de empleo. Por esa razón nos orientamos hacia las alianzas».

#### Altibajos

Parte esencial del sistema de trabajo de Contrata, afirma James Ríos, es el apoyo que le presta cada comunidad que visita para llevar a sus vecinos las oportunidades de empleo. Sin embargo, no en todas las zonas cuentan con suficiente apoyo. El gerente general de la empresa recuerda un ejemplo de ello en una comunidad de Petare, a la que el equipo de Contrata dedicó tres meses. Ese tiempo les sirvió para ganarse la aceptación de más de treinta comunidades organizadas en consejos comunales, que a su vez integraban salas de batalla social.

James Ríos dice que, en múltiples visitas a la comunidad, fueron recibidos con mucho interés en la propuesta

de apoyo laboral de Contrata. «Pensábamos que ya íbamos a entrar con toda la fuerza en Petare y era un logro inmenso».

Pero no fue así. Un día en una de esas salas de batalla social, él y su hermano mencionaron las siglas ONG para referirse a las organizaciones en las que se apoyaban. «Estas tres letras bastaron para que nos gritaran “infiltrados”, nos expulsaran y nos cerraran las puertas en esas comunidades. Todo el esfuerzo de más de tres meses fue truncado por mencionar tres letras políticamente delicadas».

Mantener presente que su idea era innovadora y que marcarían pauta en el país y en América Latina hizo a los fundadores de Contrata seguir adelante con su emprendimiento.

La perseverancia valió la pena. Al poco tiempo de haber comenzado operaciones, la empresa ganó el premio de la fundación Corresponsables en España, que fue recibido también por Banesco y Venevisión.

El principal reto al iniciar el negocio era convencer a las comunidades populares de que conseguir empleo es mucho más fácil de lo que se cree, dice James Ríos. Una vez alcanzada esta meta, el objetivo de Contrata es ahora sistematizar el método de trabajo para implementarlo en toda Venezuela, a corto plazo, y, a mediano plazo, en América Latina.

#### Barreras y recomendaciones

Los principales obstáculos son económicos y de apoyo institucional, afirma James Ríos. Dice que, al no tener financiamiento, el emprendedor no puede dedicarse de lleno a su idea de negocio. De volver a vivir la experiencia de emprender, lo único que harían distinto, él y su hermano, sería empezar con suficiente capital, que les permita enfocarse en el negocio al máximo.

A quienes tienen planes de emprender James les recomienda escoger bien a los socios: es fundamental evitar que la selección parta de los sentimientos o de las emociones. «Deben complementarte, tener habilidades que tengas en menor medida». ■