

LUIS CONDE

“FICRAR A AGUIRRE FUE EL MEJOR ACIERTO DE MI VIDA”

Economista y rompedor de moldes, además de dirigir la firma de cazatalentos se dedica al mundo de la náutica, los vinos y la música

ANA MUÑOZ VITA
MADRID

Estudió Economía en la Universidad de Barcelona y trabajó durante más de 15 años en banca, con responsabilidades en España, Estados Unidos y Latinoamérica, pero su obsesión siempre ha sido romper moldes y plantearse nuevos retos. Por eso, Luis Conde (Barcelona, 1950) decidió fundar Seeliger y Conde. “Me metí en el mundo del *headhunting* cuando nadie sabía lo que era, como un reto, y logramos ser líderes en España”, afirma orgulloso. Acaba de publicar *Marcar la diferencia* (Plataforma Editorial), un libro en el que recoge cuáles

serán, a su juicio, los perfiles ejecutivos más relevantes después de la pandemia. Su experiencia, sin embargo, no se limita al ámbito de los recursos humanos, sino que también es el presidente del Salón Náutico Internacional de Barcelona y patrono de la Barcelona World Race, y produce dos vinos –Anlvaro y Tolimen–. En una ocasión dirigió la *Segunda Sinfonía* de Gustav Mahler en el Palau de la Música Catalana y organiza una reunión anual entre empresarios y políticos en el Empordà para fomentar el diálogo.

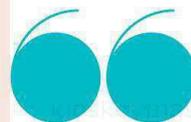
Participa en sectores muy diversos. ¿Cómo se relacionan entre ellos?

Pues sobre todo hay un tema de curiosidad personal, de semillas que se han ido plantando desde que era pequeño. Yo era un gran amante del mar, pero no tenía barco, así que miraba con envidia a los que sí. Un tío mío también era muy aficionado a los vinos y fui aprendiendo con él. Creo que en la vida hay que plantearse retos más allá del día a día del trabajo. Todos tenemos algún tipo de cosa dentro que tiene que salir y que nos abra la mente a cosas diferentes, independientemente de qué profesión tengamos. Yo siempre me he planteado retos muy complicados, como cruzar el Atlántico sin saber tanto de vela o dirigir en el Palau sin saber las notas. Es

demostrarte a ti mismo que, con pasión y esfuerzo, casi todo es posible.

Acaba de publicar *Marcar la diferencia*, un libro sobre cuáles serán los perfiles relevantes tras la pandemia. ¿Tanto cambiará lo que necesitan las empresas?

Sí, yo creo que en eso estamos todos de acuerdo, que las cosas han cambiado, están cambiando y seguirán cambiando aún más en el futuro. Luego hay diferentes perfiles. Está, por ejemplo, el papel del *growth manager* [director de crecimiento], que tiene que saber en todo momento qué es lo que quiere el consumidor para dar respuestas rápidas porque se requiere agilidad sobre



El líder de hoy en día es el que menos habla y más escucha. También a gente que piensa diferente

todo. También los *facility services* [servicios de instalaciones], con todo el trabajo que habrá que hacer para repensar las oficinas, desinfectarlas, hacer que funcionen formatos híbridos... El mundo está en la estrategia, hay que actuar rápido y con poco consenso. Estamos en una guerra y Churchill ganó la guerra por la toma de decisiones con valentía, no por consensos; si se equivocaba, pues bueno. La política del consenso está muy bien para cuando las cosas van bien.

También han aparecido nuevas formas de funcionar, como el teletrabajo.

Yo creo que baja la productividad. Todas estas reuniones a las que estamos acostumbrados se van a reducir en tiempo y en número de personas. Bezos habla de las reuniones del *pizza team* [equipo de la pizza], que allí son como para seis o siete personas. No debería haber más gente porque, si no, se le pide opinión a todo el mundo y es una pérdida de tiempo. Con todas estas nuevas plataformas para vernos en remoto perdemos mucho tiempo. Hay muchas cosas de la interacción humana que están desapareciendo. También hay cosas buenas, como que ahora pensamos más en los demás; cada vez que alguien me llama, me pregunta por la familia, antes estas cosas no se preguntaban porque se daba por hecho que todo estaba bien.



Siempre ha guardado mucha relación con el mundo de la política. ¿Cómo vive el momento actual?

Yo mantengo conexión con todos los partidos políticos y soy un gran defensor de que la gente hable y llegue a acuerdos, todo eso en lugar de las peleas que estamos viendo. Se trata de que todos a una se sienten y dialoguen sobre cómo vamos a sacar este país adelante. Antes, ninguno de los políticos de Cataluña dialogaban con los de España, ahora parece que la intención está; después, que acuerden una cosa u otra es secundario, pero lo que no tiene sentido es que no hablen o que hablen con condiciones previas.

En una empresa privada, ¿se podría imaginar una guerra interna en un momento de crisis?

No tendría ningún sentido. El líder de hoy es el que menos habla y más escucha. El pecado del político es que es muy fácil llegar a la soberbia, te ensalzas, creces contigo mismo y no escuchas. Y escuchar no es escuchar a tu equipo más cercano, sino también a gente que no piensa como tú. Se lo decía el otro día a Pablo Casado. Hay que hablar con artistas, empresarios, gente que te pueda dar su opinión, que seguro que tiene más valor que hable con esos colectivos, porque, además, es gente que no está buscando nada a cambio, los suyos están pensando en el sillón.

Hace unos años, fichó a Esperanza Aguirre para su firma, ¿qué vio en ella?

Es supertrabajadora, cumplidora, está muy bien relacionada.... En aquel momento tenía que fortalecer Madrid, era en 2012, cuando empezó a haber jaleo en Barcelona. Lo que hice fue fichar a una persona para que me ayudara en eso. Ficharla fue de los mejores aciertos que he tenido en mi vida. Yo no la conocía de nada, le pregunté por ella a un amigo de casualidad en una boda y al día siguiente nos puso en contacto. Pero no he visto a persona más cumplidora en la vida; se fue porque volvió a la política, si no, no se hubiera ido.