

GAVIN ANDERSON & COMPANY

Capitán Haya 38, 8º izq.; 28020 Madrid
Tel.: +34 91 702 71 70 / Fax: +34 91 308 2467

El Correo Gallego

Fecha: 30/08/08

Sección: Galicia

Página/s:

Ignacio Bao: “El dinero ahora está en Japón, en Rusia, y en los fondos chinos y árabes”

30.08.2008 “Creo en el trabajo, en el esfuerzo, en la dedicación. Creo en la recompensa final. Creo en Dios”

POR ENRIQUE BEOTAS



Ignacio Bao está considerado por el Business Week como uno de los 50 mejores en su profesión

Mi entrevistado de hoy es un personaje complejo, difícil de definir. Triunfa en su profesión. Una de esas dedicaciones que están en boga en las bolsas de trabajo del mercado internacional... Empezaré por decir que Ignacio Bao está permanentemente testando talentos y comportamientos humanos... El Business Week le considera uno de los 50 mejores de su especie en todo el mundo... O lo que es lo mismo: es uno de los mayores coleccionistas de cabezas humanas que hay hoy en día sobre la tierra...

Me llama poderosamente la atención que ¡se declare creyente un "cazador" de cerebros...!

"Creo en el trabajo, en el esfuerzo y en la dedicación. Creo en la recompensa final. Creo en Dios"

No puedo por más que saltar a la pregunta final que traigo prevista, me brota inevitable, espontánea:

– ¿Y cuando todo esto se acabe...?

– Espero tener algún lugar en el cielo, que San Pedro se deje convencer por un encantador de serpientes...

Así que me acabo de sentar frente a mi ordenador, tras dos horas y cuarto de conversación con Ignacio Bao, ese vigués del 65 que se ha convertido en la estrella del *head-hunterismo* internacional... Mi pantalla está en blanco... ¿Cómo les explico a mis lectores qué es eso de ser *head-hunter*...? Sí, esa palabreja anglosajona que define la profesión de nuestro "Sexta Provincia" de hoy... Sólo encuentro una traducción literal posible en la lengua común de los españoles: "cazador de cabezas..."

Juro que ni siquiera sé cómo continuar... Le doy varias vueltas a mi cerebro... Me viene al recuerdo la frase de Hipócrates, siempre oportuno: "La vida es breve; el arte, largo; la ocasión, fugaz; vacilante, la experiencia; y el juicio, difícil..."

Sigo por su orden el método deductivo que dibuja Hipócrates para la aproximación a nuestro objetivo. Veamos: Bao se dedica a la búsqueda de talentos humanos, para ello la información es un arma imprescindible que debe dominar...

"La información ha cambiado mucho. Antes era un bien escaso y de difícil acceso, ahora hay demasiada. Lo que tenemos que saber es la que necesitamos y priorizarla adecuadamente"

Bao necesita separar con eficacia el trigo de la paja. Requiere de la inteligencia...

"Buena pregunta. Yo diría que la inteligencia es la capacidad de hacer lo que no se espera, de estar cada momento en el escenario que corresponde, de dejar huella..."

Bao precisa de esa técnica que permite gobernar la decisión del cerebro encontrado. Debe manejar con maestría las emociones...

"Emoción es ver a mis hijos cuando llego a casa, el reencuentro, el sentimiento, algo que no es explicable, que te vibra dentro..."

Para Bao es fundamental conjugar las tres disciplinas citadas en el menor tiempo posible, cumplir adecuadamente y no ser madrugador. Es evidente que necesita velocidad...

"La velocidad es una pasión... ¿Ves la insignia que llevo en mi solapa?"

– ¿El caballo de Ferrari...?

– Con las pasiones uno no se aburre jamás; sin ellas se idiotiza...

Bao no debe dormirse en los laureles del éxito momentáneo, porque la esencia de su quehacer radica en que, cuando ha solucionado una búsqueda, tiene que resolver la siguiente... y otra... y otra... y muchas más... Por eso no le queda otra que ser un "as" en la constancia...

"Este tipo de profesión no está sujeta a una fórmula, requiere rigor y método. Mi profesión es muy similar a la tuya. Vosotros tenéis que sacar una noticia; nosotros tenemos que encontrar al mejor candidato... No estamos sujetos a una ciencia, la única fórmula es la constancia..."

Conclusión: ¿Ya se han enterado de las condiciones que debe cumplir con excelencia un profesional para ser líder entre los *head-hunters* que se agolpan por las esquinas de la vida...?

"Tuve la gran fortuna de conseguir mi primer trabajo serio en aquella emblemática multinacional: Arthur Andersen. En ella aprendí la cultura del resultado, a generarlo en un corto espacio de tiempo, a ser riguroso..."

– **Dame el secreto para ser un buen cazatalentos...**

– Entonces habremos acabado esta entrevista...

– **Ni lo sueñes, mi propósito es cazar al cazador...**

– Pues dedica muchas horas a hablar con quien te contrata. Entiende la razón final de por qué te contrata. Domina bien qué es lo que quiere y cásalo con lo que busca el candidato... ¡Ah!, y sé paciente, el proceso puede durar meses... hasta un año...

– **¿En qué colegio estudió el cazatalentos?**

– En los Maristas de Vigo, siguiendo los pasos de mi abuelo y de mi padre. Aquella experiencia marcó mi vida. Me formaron en el rigor, en el afán de superación, en la cultura del esfuerzo.

– **Tu padre fallece cuando apenas salías de la adolescencia y del Bachillerato... Llega el reto universitario... Cursas Económicas y Empresariales en Vigo pero, muy pronto, comienzas a trabajar. ¿Por qué en firmas americanas...?**

– Las empresas americanas están orientadas hacia el *bottom line*, la cifra final. Me enseñaron la planificación, a cumplir los presupuestos y las expectativas...

– **Así que un hombre de ciencias...**

– En mi vida están más presentes los números, pero puede decirse que soy también de letras.

– **¿De letras...?**

– Es una profesión eminentemente relacional. Es imprescindible conocer todo tipo de gentes, culturas y escenarios...

– **Algo de encantadores de serpientes ya tenéis...**

– Tenemos que identificar muy bien a las personas, conocer sus intimidades, detectar qué les puede motivar a una nueva posición, engatusarlos con la nueva posibilidad... Debemos tener algo de seductores.

– **Y de policías...**

– Esa es la parte en la que verificamos las cosas que nos dicen, es la parte de investigación.

– **¿Acabáis siendo sus confesores?**

– Llega un momento en que la relación es tan íntima, que él se fía de todo lo que le dices...

– **¿Y tú...?**

– Acabo siendo su *alter ego* a la hora del consejo profesional...

– **¿Y si no cuaja?**

– No siempre la persona encontrada es la buscada.

– **¿Entonces...?**

– Hay que saber animarle a que continúe donde está.

– **¿Y si resulta un fiasco...?**

– Eso se ve a la primera. Yo los llamo los del *mamoning*.

– **¿Me lo traduces?**

– Lo practican quienes viven de no hacer nada. Quienes sólo se dedican a estar en el lugar oportuno... Es un término que ya usan incluso mis socios americanos.

– **Así que un cazador respetuoso que sólo persigue las piezas idóneas...**

– Así actúo en el *head-hunterismo*, que es mi medio de vida, y en la caza mayor, que es mi otra pasión.

– **¿Conseguiste los cinco grandes?**

– Me falta el elefante. Espero ir el año próximo.

– **Es un tema polémico, me hace pensar en furtivos...**

– No todos los que cazamos, cazamos igual. La última vez que fui a África tenía licencia de caza para un hipopótamo. Es el animal más peligroso del continente, el que más humanos mata, terriblemente devastador para las cosechas y las tierras.

– **Pero parece lento y torpe...**

– De eso nada. Corre más que un caballo. Sale de noche y no lo ves...

– **¿Cómo acabó lo tuyo con el hipopótamo?**

– Me avisaron de la frontera de Mozambique porque había uno que había devastando las cosechas de un pueblo y que había herido a dos nativos... Tras 14 horas acabé cazándolo, a las tres de la mañana...

– **¿Y cómo aborda el cazador del hipopótamo la caza del hombre?**

– Primero hay que ganarse la confianza del cliente. Después, plantearte cómo mejorar la situación personal, económica y profesional del seleccionado.

– **¿Y el disparo definitivo...?**

– Parece una utopía, pero demostrándoles que serán más felices.

– **¿Cómo?**

– Ofreciéndoles un proyecto en el que pueden tomar más decisiones, ganar más dinero y tener más tiempo.

– **¿El resultado?**

– Se encuentra la persona más adecuada, es más feliz en su nuevo destino y, por tanto, es mucho más productiva.

– **¿Te cazaron alguna vez?**

– En Londres. Había ido con mi mujer. Le conté que había aceptado la oferta de una multinacional de la competencia. No conocía las condiciones, porque estaban dentro de un sobre cerrado.

– **Imagino que pensarías que te habías vuelto loco...**

– Efectivamente. Me recriminó cómo se me había ocurrido aceptar sin conocer la oferta...

– **¿Cómo fuiste capaz...?**

– Sabía que aquellos tíos iban a pagarme una cantidad increíble, que nuestra vida iba a cambiar radicalmente... Acabamos abriéndolo... Los cerros que tenía eran brutales... Así que vendí mi alma.

– **El inglés...**

– ¿Qué le pasa?

– **¿Cuándo y para qué lo hablas...?**

– Para todo. Me muevo por el mundo en inglés. Desde Hong Kong a Estados Unidos, de Sudáfrica a Rusia. Es el idioma universal.

– **El español...**

– Para cenar con mis amigos. Cada vez será más como el inglés en el mundo...

– **Para mí que los anglosajones han ganado tu cabeza pero no tu corazón...**

– Dicen mis socios en Europa que soy más americano que europeo...

– **¿Aciertan?**

– No soy tan frío como ellos. En las decisiones duras sobre las personas utilizo mi corazón gallego.

– **¿Galicia siempre?**

– Siempre. Mi casa está en Vigo y todos los veranos vuelvo a ella.

– **Es inevitable que te pregunte por el nacionalismo...**

– Es bueno si se entiende desde el punto de vista de la existencia de un acervo común, que nos hace diferentes en alguna medida, que no debe de perderse, que existe tradicionalmente de padres a hijos y que no solamente es idiomático sino de costumbres. Soy un ferviente defensor de las identidades de los pueblos.

– **¿Te sientes gallego?**

– Me siento orgulloso de serlo y de que así me reconozcan.

– **¿De siempre te reconocieron...?**

– Siendo muy jovencito tuve que viajar a Turquía a una de mis primeras negociaciones. Estábamos reunidos en el penúltimo piso de un gran rascacielos de Estambul. Atardecía, el sol se ponía y se veía perfectamente el Cuerno Dorado. Fue un momento mágico. Me quedé fascinado... Me decía a mi mismo: "¿Qué carallo hago yo aquí...?" Uno de los turcos me dijo: "Pues traernos las luces de Galicia a esta parte del mundo..." .

– **¿Viste esas luces en algún otro lugar del mundo?**

– El atardecer africano es bastante parecido a una puesta de sol en Vigo, detrás de las Cíes...

– **¿Y...?**

- Son intensas: rojo, fuego... Te sientes pequeño, se te encoge el alma.

- **¿Triunfaste?**

- Lo dirán mis hijos.

- **Vives para el trabajo...**

- Desgraciadamente, no te falta razón. Siendo muy pequeño, mi hijo mayor llamaba "papaíto" al teléfono móvil... apenas lo veía, estaba viajando por todo el mundo y hablaba con él todos los días...

- **¿Tus hijos son gallegos?**

- Willy, que ahora tiene ocho años, casi nace en un avión. Aterrizamos en Vigo a las dos de la tarde y nació a las cuatro y media. Así que tiene mucho de gallego y algo de Iberia... El pequeño, Iñigo, tiene cuatro y su carácter apunta también en dirección Noroeste...

- **Lo que nunca se te olvida repetirles...**

- Labrarse el respeto. No es tan importante adónde has llegado... Lo importante es la opinión que tengan de ti.

- **¿Cómo te la ligaste?**

- ¿Así de repente...?

Noto que, por primera vez en nuestra conversación, el cazatalentos mueve sus ojos apresuradamente, se remueve en la silla y hace amago de turbarse, pero recupera rápidamente la posición....

"Fue a la tercera intentona. Ella es de Vigo aunque de padre madrileño y madre catalana. La primera vez que salí con ella éramos unos tiernos infantes de 16 años. Lo dejamos porque yo me iba fuera. Volvimos a salir con veinte años, y me volví a ir otra vez. Cuando ya pensaba que estaba condenado a ser un soltero, con treinta y dos años, volví a mi tierra..."

- **Tanto recorrer mundo y, al final, era la chica de Vigo...**

- Mi madre estaba desesperada. Se veía visitando a sus nietos en Italia o Lituania... Finalmente fue motivo de júbilo familiar que lograra casarme con mi gallega de toda la vida. Tengo con ella una relación maravillosa.

- **Por cierto... ¿Y cuándo el gallego...?**

- Cuando era pequeño no se estudiaba gallego en Vigo. Tengo mucha relación con Portugal y con Brasil. Mis amigos de Vigo me dicen que lo que hablo es portugués...

– **Hay quien dice que estamos en crisis...**

– Gestiono 42 oficinas en el mundo. España, en este momento en el que el dinero ha cambiado de manos, tiene un papel que no está sabiendo acometer...

– **¿Dónde está el dinero...?**

– En Japón, en Rusia, en los fondos chinos y en los fondos árabes.

– **¿Qué tal se entiende un cazatalentos celta con los árabes?**

– No tienen amigos, salvo dentro del mundo árabe. Tienen mucho dinero para invertir y su foco está en Europa... Pero el papel de guía de esas inversiones lo han tomado los ingleses.

– **Ellos tuvieron siempre un sexto sentido para el dinero ajeno...**

– Históricamente han ejercido admirablemente el papel de corsarios...

– **¿Dónde le corresponde entrar a España?**

– Tenemos una oportunidad histórica. Nos entendemos especialmente bien con los árabes, aunque tienen una forma distinta de negociar. No lo estamos sabiendo aprovechar. Yo trato de tener una buena relación con ellos, de hecho estoy a punto de convencer a algún gran fondo para que venga y se instale en España.

– **¿Y los orientales...?**

– Su filosofía es completamente diferente... Su gestión se basa en lo que llaman *Wa*, es decir, en la armonía. La primera vez que hablé con un socio de Japón me dijo que mi profesión allí no funcionaría porque un ejecutivo japonés no se mueve por dinero... sólo se mueve si mejora su *Wa*. Esa filosofía la aplican a todo en la vida.

– **¿Con quién se negocia mejor?**

– Con los americanos. Pueden estar peleándose entre ellos, pero cuando concluyen que es lo mejor para Estados Unidos: se unen.

– **¿Qué tal con los inexpresivos chinos...?**

-Siguen siempre la opinión del líder y se pliegan a lo que él quiere.

– **¿Y con los europeos?**

– Siempre están con sus rencillas. Llegas a un acuerdo y, cuando lo vas a firmar, los franceses dicen: "¿¡Cómo!?! ¿Que también lo firman los alemanes...?: Algo tendrán mejor que yo..." Entonces, los italianos dicen: "Ah... si estos rompen el acuerdo, yo también debo romperlo..." Y vuelta a empezar...

– **¿La globalización es una ventaja?**

– Es una oportunidad. El talento es mundial y la gente tiene hoy una movilidad envidiable.

– **Pero la localización sigue siendo esencial...**

– Siempre hay que tener un lugar al que volver y reencontrarte con tus orígenes. Pero la excesiva localización también es mala. Quien nunca ha salido de su valle, difícilmente entenderá al del valle de al lado... Si nunca salimos de nuestro país, difícilmente entenderemos el mundo.

- **¿Sabes que ya te he cazado...?**

– Demuéstralo...

– **Eres un ser Glocal...**

– ¡Glocal...! Me apropio de la expresión...

– **La tengo registrada...**

– ¿Dónde?

– **En estas páginas de EL CORREO GALLEGO en que el cazador de talentos globales ha sido cazado por un periodista local...**

– Es imposible que me convenzas de ello. EL CORREO es de ámbito gallego y tú un periodista global.

– **¿Quedamos en tablas...?**

– Hasta que me pidan a un tipo de tu perfil...

Me quedo aquí, en EL CORREO encontré el *Wa*..

Muy personal

¿Para correr?

El Ferrari 4/30 de escudería.

¿Para viajar?

El Ferrari 612 Scaglietti.

¿Para cazar?

El búfalo.

¿Para comer?

El buey de Kobe.

¿Para escuchar?

Depende del momento.

¿Para estudiar?

Una privada española y un máster fuera.

¿Para llorar?

La injusticia, el maltrato, la falta de libertad, el esfuerzo no recompensado...

¿Para vivir?

Madrid.

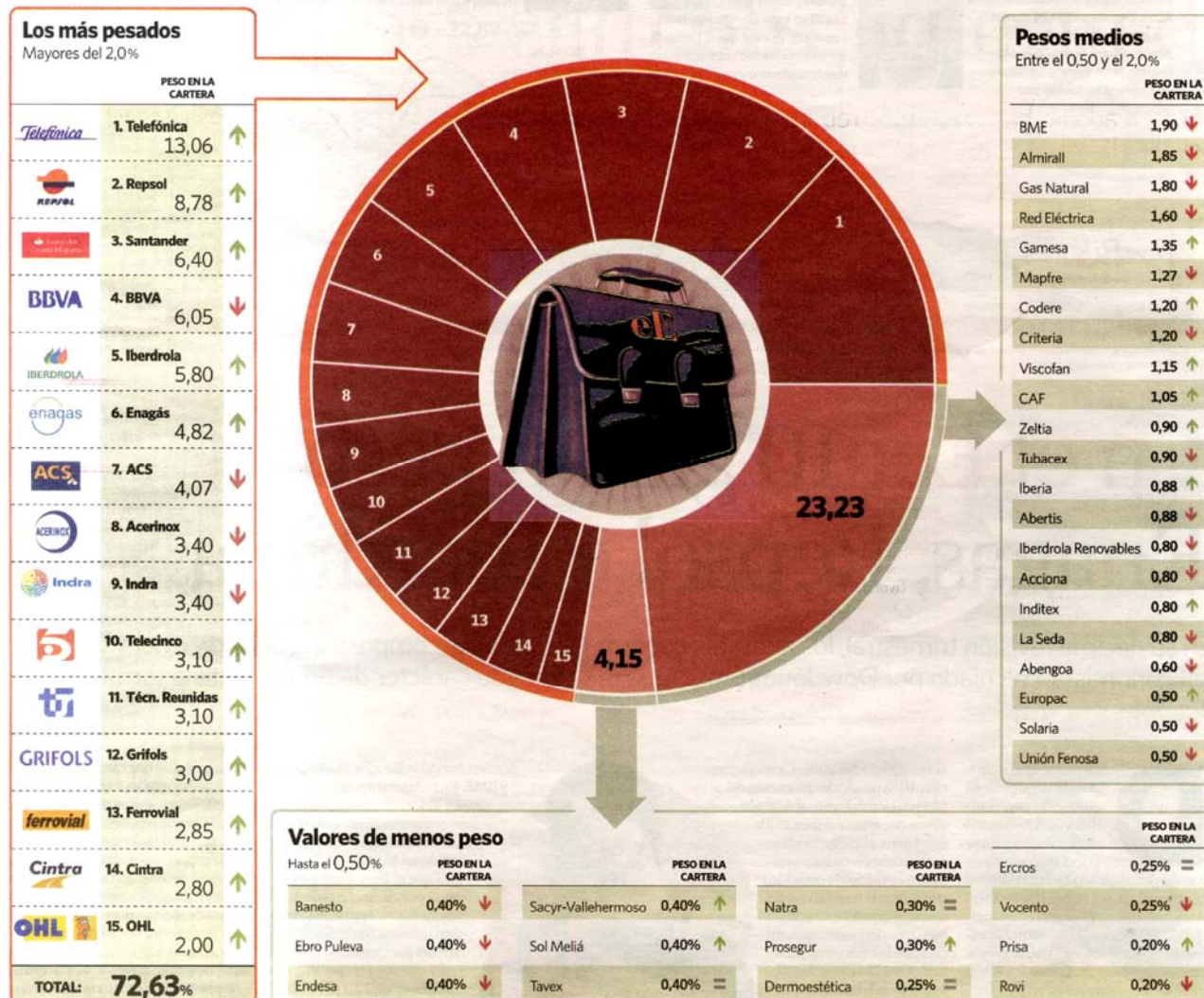
¿Para resucitar?

La Ría de Vigo.

La 'Cartera de Consenso' de 'elEconomista'

Peso de los valores de la estrategia de inversión hasta diciembre, elaborada por 50 firmas de análisis. Datos en porcentaje.

¿Ganan o pierden peso las empresas respecto a la anterior estrategia? ↑ Ganan ↓ Pierden = Igual



Fuente: elaboración propia.

elEconomista

Quien ha ganado adeptos en esta revisión de la *Cartera de Consenso* ha sido Ferrovial, que ha duplicado su presencia en ella. Así, es el tercer valor que más peso ha ganado en esta revisión. Desde que se despejó su mayor incógnita, la refinanciación de la deuda de BAA, y se conoció que podría tener que vender hasta tres de los aeropuertos que controla su filial británica, sus títulos acumulan una importante revalorización en el parqué. Viento en popa le van las cosas a la fabricante de aerogeneradores, Gamesa. Su creci-

miento en beneficios, la visibilidad de su negocio y los contratos que ha obtenido este año (en especial el más importante, con Iberdrola Renovables), han hecho que los expertos revisen al alza su beneficio para 2008 en un 15,7 por ciento desde que comenzó el ejercicio. Gamesa ha ganado más peso en la estrategia hasta diciembre, concretamente, un 35 por ciento más.

La sorpresa de OHL

Su entrada en el Ibex le ha dado mayor visibilidad. OHL entra por prime-

ra vez en la *Cartera de Consenso* y lo hace, además, con un peso del 2 por ciento. "Creemos que por valoración está muy barata a estos niveles", indica Javier Barrio, de BPI. Entre los atractivos de la compañía destaca "su escasa exposición a España, una división de construcción internacional muy fuerte y la recuperación del dólar", que le favorece, ya que buena parte del negocio de la concesionaria viene de Latinoamérica. Especialmente significativo es el salto que ha dado Técnicas Reunidas desde la anterior revisión.

Tanto que se ha quedado a las puertas de entrar en el Eco10 (ver pág. 7-), con un peso del 3,10 por ciento, frente a la tímida apuesta del trimestre anterior, con una presencia del 1,9 por ciento.

En la estrategia han surgido también nuevas apuestas que no aparecían en la anterior: Sacyr Vallehermoso, Prisa y Prosegur entran sin hacer demasiado ruido -con un peso inferior al 0,5 por ciento-.

■ La información está elaborada por Francisco Marra, Maite López y Nora Benito