

**LA RECOMENDACIÓN HUETE**  
Luis Huete puede presumir de tener una de las mejores agendas de este país. Su recomendación es igual a trabajo seguro.



LUIS HUETE

## El perfecto teórico

Este hombre asesora a la mitad de las compañías del Ibex así que, que desgrane para GQ qué hace a un hombre alcanzar el éxito profesional, es un enorme privilegio.

**P**rofesor del IESE Business School, asesor, conferenciante, autor de libros de *management*, 'facilitador' de equipos de alta dirección, *coach*... el currículum de Luis Huete es tan extenso como su cartera de clientes. Desde BBVA hasta Google pasando por McDonald's o Loewe, casi todas las grandes empresas de nuestro país han pedido asesoramiento a este 'gurú del *management*' para mejorar o transformar sus empresas. Así que, cómo no ponernos en contacto con él para que nos ayude a trazar el retrato robot del directivo perfecto, ése al que te gustaría tener como jefe o en quien te quieres convertir con los años. Si te sabe a poco, ahora gracias al *whisky* Glenfiddich y a su proyecto The Trend Explorer, Huete comparte sabiduría a través de su *blog* ([www.thetrendexplorer.com/blog/](http://www.thetrendexplorer.com/blog/)) sin necesidad de pagar un MBA.

**Asesoras a los principales empresarios del país. ¿qué es lo que más te demandan?**

Muchas empresas están en proceso de cambio o transformación de sus equipos directivos. La coordinación entre áreas es un tema que están constantemente pidiendo. El sistema actual está anticuado y eso hace que muchos de los ingresos se pierdan por falta de colaboración. También quieren transformar los modelos de negocio para generar más valor percibido a los clientes, crear una estructura más liviana, revisar todos los procesos o medir el efecto de la globalización en su negocio.

**Se vaticina el ocaso del capitalismo financiero. ¿qué le va a seguir?**

Creo que hay dos corrientes que se disputan el trono: el capitalismo de clientes, muy comercial y enfocado a los clientes, en el que se supone que, si lo haces bien, los resultados financieros salen pero no son el objetivo primero. Y la otra vía es la del capitalismo de empresa familiar, que no implica que las empresas ya no sean sociedades anónimas sino que adopten las buenas prácticas de gestión de la empresa familiar bien hecha: pensar más a largo plazo, crear una institución

que tenga unas señas de identidad, creer en las personas...

**La idea de anteponer el bien común al personal y de ser un líder 'maestro' preocupado por los demás. suena un poco utópica cuando las empresas exigen resultados a corto plazo...**

Creo que es al revés. Se trata de pedirle a los directivos de las empresas que tengan perspectiva y capacidad de integrar datos y elementos que no están frente a ellos. El gran pesar es que los sistemas de bonificación que tenemos ahora generan una visión de túnel, donde lo único que cuenta es el corto plazo pero la realidad es mucho más rica... Sólo nos queda demostrar, y creo que estamos cerca, que esta forma de gestionar es mejor que la contraria, que los beneficios son los mismos pero que además es más sostenible y que el sistema tiene menos riesgo. Sería espectacular que quedase muy claro en la sociedad y en el mundo de los directivos que ésa es la forma de gestión óptima. Es importante que a los directivos su empresa les diga algo, que el equipo cuente para ellos, que no tengan una mentalidad únicamente utilitarista.

**¿Y dónde se forman estos nuevos directivos 2.0, que piensan en el bien común además de en su propio beneficio?**

Debería ser una conclusión lógica de la persona, que fuera capaz de trascender sus propias fronteras e intereses, entender que hay una suerte de sistema por el que lo que recibes no es independiente de lo que das. Aunque es verdad que hasta la fecha las escuelas de negocios se centraban más en los *spreadsheets*, las hojas de cálculo, los retornos... todo ello números fríos con el riesgo de caer en la cosificación.

**¿Y quién lo está haciendo bien?**

Por ejemplo, gente con la que he trabajado y que tienen ganas e ideas: Amparo Moraleda (Iberdrola), Ángel Cano (BBVA), Luis Rollán (PortAventura), Dolores Dancausa (Bankinter), con la que he trabajado poco pero a la que también admiro por sus ideas y enfoque, o Alfredo Sáez, con quien he trabajado bastante pese a las limitaciones que tiene el Santander... Al final son muchas personas las que tienen ganas e ideas, pero es el sistema el que no lo pone fácil.

**Y si tuvieras que trabajar en alguna empresa, ¿en cuál te gustaría hacerlo?**

En Google, con la que he colaborado estos últimos años aquí en España, o en La Caixa, más que por la empresa en sí, por sus directivos.

**¿Un buen directivo puede dirigir cualquier empresa?**

Eso también lo discutimos mucho en las escuelas de negocio. Hay que tener conocimiento técnico, pero se está imponiendo la línea de que lo crítico de un buen directivo es saber gestionar y dirigir a gente que sepa mucho de algo y ser capaz de crear una relación de credibilidad y confianza con ellos.

**¿El mejor consejo para un aspirante a directivo?**

Son varios: trabajar mucho en la credibilidad personal, procurar ser admirado desde el punto de vista humano y profesional, trabajar las habilidades sociales, ser resolutivo, tener claro que las cosas no cambian si no se toman decisiones, mejorar, fomentar el carisma (entendiendo por carisma energía positiva), y por último, controlar el ego e intentar ser una persona sencilla, constante y humilde. **GQ**

**"Los directivos deben ser capaces de mirar a largo plazo y pensar en el bien común además de en su propio beneficio"**

## RETRATO ROBOT DEL DIRECTIVO 2.0

Claves PARA SER UN 'CRACK'

### 1 PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Engloba el área de las capacidades para identificar oportunidades, enfocar hacia resultados, ejecutar, organizar y tener valentía para afrontar los problemas.

### 2 SEGUIMIENTO DE LAS COSAS

Un buen directivo tiene que ser capaz de pensar en términos de procedimientos, ortodoxia y además tener un cierto conocimiento técnico de su área de trabajo.

### 3 HACER EQUIPO

Quizá menos desarrolladas históricamente pero igual de importantes que las dos anteriores: la capacidad de hacer equipo, crear unos referentes culturales y hacer que se vivan una serie de valores positivos en la empresa es muy importante y cada vez está más valorado.

### 4 ÁREA DE CAPACIDADES

Entender tendencias, tener altas habilidades comunicativas, ser capaz de visionar hacia dónde dirigir la empresa, controlar temas de posicionamiento y *marketing*, tener visión de cliente y querer construir instituciones con un punto de diferenciación. Si se mezclan, estas cuatro habilidades dan un directivo todoterreno.