

**JORGE BOIXEDA**

## “A menudo se confunde tamaño con liderazgo”

**ARIADNA TRILLAS**

“La gran multinacional quiere facturar a toda costa. Yo he vivido esa despersonalización”. Jorge Boixeda fundó su propia empresa de búsqueda de directivos hace tres lustros, después de haber pasado por grandes firmas del sector como Korn & Ferry o Heidrich & Struggles. Hoy, su empresa de búsqueda Exeller, que recientemente amplió y diversificó su negocio a la consultoría de Recursos Humanos y al *coaching*, figura entre las *boutiques* o pequeñas firmas especializadas del sector que recoge *The Economist* sobre la base de aspectos como la reputación o las relaciones con los competidores. Tienen cinco socios y están presentes en Barcelona, Madrid y Valencia.

**Pregunta.** ¿Cómo compiten con las grandes firmas?

**Respuesta.** Nosotros vendemos confianza y una relación diferente con las empresas clientes. A menudo, se confunde tamaño con liderazgo. En una multinacional te pierdes, no existe la misma dimensión de cercanía. Se le da prioridad absoluta al gran cliente. Cuando entra un cliente mediano, el socio director aparece una vez y luego delega las búsquedas. Vendemos la personalización de la búsqueda, confianza y nuestra credibilidad personal. Nosotros no podemos permitirnos cometer un error. Sería mortal que un cliente hablara mal de nosotros. También tenemos mayor flexibilidad y agilidad.

**P.** Pero aspirarán a crecer.

**R.** Sí, a crecer pero sin perder estas características. Ya estamos en Madrid y Valencia. Cerramos el acuerdo con la firma Search & Coach. Hemos ganado dimensión sin perder nuestra personalidad.

**P.** Las búsquedas cada vez son más internacionales. ¿No es un problema no ser parte de una red mundial?

**R.** Preferimos cerrar alianzas estratégicas que te dan apoyo en distintos países. Mantener así nuestra autonomía de criterio y de funcionamiento. La red te acaba fagocitando. Repite los esquemas de actuación y tratamiento económico de las búsquedas de la firma grande.

**P.** ¿No es desventaja compartir las bases de datos?

**R.** Desmitifiquemos. Las bases de datos tienen utilidad máxima de tres años. La gente cambia de puesto. Además, somos miembros de la Asociación Europea de Consultores en Búsqueda de Directivos, con 18 miembros en Europa y 12 en España. La mayoría de estas firmas son multinacionales. Y todos tenemos acceso a una gran base de datos.

**P.** ¿En qué sectores se han especializado?

**R.** Somos generalistas, pero la vida nos ha llevado a una ma-

yor especialización en los sectores editoriales, sanidad, consumo, industria y servicios financieros. Y trabajamos un poco con empresas familiares.

**P.** ¿Cuál es el perfil directivo más buscado?

**R.** Se buscan directivos preparados y con experiencia mínima razonable, pero sobre todo, que sean empáticos y tengan dosis elevadas de inteligencia emocional y sean adaptables a los cambios. La monoculturalidad no gusta en un mundo dinámico y de mestizaje.

**P.** Más allá de las búsquedas, han diversificado su actividad. ¿Qué piden las empresas?

**R.** Se dan peticiones que no se ciñen a la búsqueda. De entrada, a diferencia de lo que ocurría hace unos años, las empresas quieren estar seguras de



Jorge Boixeda.

**“Hoy las empresas quieren estar seguras de si deben o no suplantarse a un directivo o de si es necesario crear un puesto”**

si deben o no suplantarse a una persona o de si es necesario crear un nuevo puesto, porque si sale mal es un proceso caro. Primero hay que evaluar a los directivos internos. Y hacerles *coaching*, porque tal vez un candidato sea potencialmente perfecto para un puesto en una función distinta o en un sector distinto, y no lo sabe. Nuestros socios están formados como *coaches* en los institutos de referencia en la materia, el International Coaching Federation (ICF) y el International Coaching Community (ICC). Nuestra firma tiene la exclusividad en España de ICC para poder, a su vez, formar a otros *coaches*. Eso nos da una garantía de trabajo ético y normas básicas. La tercera pata de actividad es el *management assessment*, que en Europa lidera la alemana People Invest, y nosotros somos sus representantes en España. Se dedica a hacer evaluación de equipos. También tenemos un área específica de búsqueda de secretarías de dirección, un puesto clave.