



Carlos Lanzón, en su despacho de Seeliger y Conde, una firma de cazatalentos.

**EL PERSONAJE**

**Carlos Lanzón, de 30 años y de Monzón se licenció en ADE en la Universidad de Navarra, trabaja en México como asociado de Seeliger y Conde y colabora en Forbes**

dad para convencer, empatía y mucha memoria.

**¿Y cómo se encuentran?**

Nunca sabes dónde vas a encontrar un candidato, un cliente, una idea, una referencia... La jornada laboral abarca todo el día.

**¿Le gusta su trabajo?**

La economía, la política, los mercados financieros me gustan desde muy pequeño. A los 16 años me arruiné en bolsa comprando acciones con un préstamo que acabó pagando mi padre. ¡Lo que aprendí sobre diversificación, y mi padre sobre avalar a sus hijos...! Es complicado saber qué te va a gustar, supongo que evolucionas. Nunca habría pensado que sería cazatalentos y aquí estoy.

**¿Qué aconseja a los empresarios?**

Una empresa debe tener producto y talento. Si el producto no funciona hay que cambiarlo, venderlo de otra forma, a otros clientes o en otros lugares. En cuanto al talento, hay que conseguir a los mejores, implicar y retar al equipo. El jefe que controla todo, toma todas las decisiones e impone a partir del miedo está acabado.

**¿Cómo se ve la situación económica de España desde allí?**

Saben que estamos en crisis, pero ven que la sanidad y la educación son muy buenas, la seguridad envidiable y, sobre todo, que los salarios son mayores. Un taxista o un albañil en México cobra unos 300 euros y cuando les dices que un parado español ingresa más, les parece la panacea. Los empresarios mexicanos empiezan a invertir en España porque le ven futuro. Si no, no invertirían.

**¿Piensa volver algún día?**

A Monzón intento ir tres veces al año, he estado dos semanas en Navidad. A España espero volver algún día pero por el momento nos quedamos 'tantito' por aquí.

ISABEL Gª MACÍAS

*En la última*

**«El liderazgo tradicional del jefe que controla todo está acabado»**

**CARLOS LANZÓN**  
Cazatalentos

**¿Cómo fue a parar a México?**

Llegué hace cuatro años. Recibí una llamada de una firma de búsqueda de ejecutivos y comenzamos el 'cortejo' durante unos meses. El proyecto de Seeliger y Conde en México es muy interesante y ambicioso. Nuestro cometido es ayudar a las empresas a encontrar a sus directivos y consejeros.

**¿Se lo pensó mucho a la hora de aceptar?**

El proyecto era muy interesante y no me lo pensé mucho, aunque tampoco me dieron opción. Un jueves me llamó mi jefe y me dijo que volaba a México el domingo y el vuelo ya estaba comprado, así que... Mis padres se lo tomaron bien. Para mi mujer fue más complicado porque acababa de empezar un máster en Madrid, pero en cuanto pudo vino a México dejando una buena oferta de trabajo. Todos me lo pusieron muy fácil.

**¿Qué cualidades debe tener un directivo?**

Son más importantes los valores que las habilidades. Un buen líder es quien tiene un plan, lo sabe comunicar a su equipo y es optimista. Esto se traduce en liderazgo, visión estratégica, capacidad de convicción y de generar confian-

za, capacidad de trabajo, coraje, ética... El líder no tiene por qué ser el más inteligente sino saber rodearse de gente más lista que él, motivarles, retarles, seleccionar las mejores ideas, ponerlas en práctica y levantarse y continuar cuando algo sale mal.

**¿Y en su sector?**

Lo principal es generar confianza. Es un negocio basado en la confianza, tanto como para dejar en manos de un externo la búsqueda del director general de tu empresa. Otras cualidades importantes son perseverancia, capaci-