

CARTA DE UN EMPRESARIO

¿Cuál es el fin último de una formación universitaria como la de profesorado mercantil?

¿Cómo sabemos, al final de nuestra larga vida profesional, si hemos cumplido nuestro fin?



DOMINGO AROCHENA
Empresario

Gracias a Dios yo ya me puedo contestar a la primera parte, aunque aún estoy en vilo en la segunda.

Desde mi licenciatura en la Escuela Central Superior de Comercio de Madrid en 1963, he participado en el desarrollo de la economía española, como todos los de mi generación; siempre he trabajado en la empresa privada, pero nunca como profesional independiente, sino como empleado y/o empresario.

Llevo en esta segunda función desde 1970 hasta hoy, pues aún no me he jubilado (y dudo que lo haga).

Precisamente como empresario familiar he descubierto repetidamente la utilidad de nuestra formación y la idoneidad de nuestro plan de estudios para ayudar al desarrollo de la empresa española, de cualquier tipo que sea.

La contabilidad, como resumen de todas nuestras asignaturas, ha sido en mi caso elemento dinamizador esencial para el desarrollo de mis empresas. Si, ya sé que sin un buen producto y sin unos buenos vendedores, no se cumplen los objetivos. De acuerdo; pero solo la seguridad en la información que da la contabilidad bien hecha es lo que permite continuar el crecimiento de las empresas, con lo que lleva acompañado de creación de puestos de trabajo estables, de garantía del pago de los inexorables impuestos y de la duración de la empresa, con las ventajas fácilmente suponibles para clientes, proveedores, empleados y accionistas.

Una larga vida activa me ha permitido conocer personalmente a casi todo tipo de profesionales y me appena declarar que muchos de ellos se vendían mejor de lo que valían realmente sus capacidades. Todas las formaciones y capacidades profesionales son necesarias para el progreso económico; pero la más imprescindible, por la propia naturaleza humana, es la del control: saber en cada momento la verdad de las valoraciones de los elementos que componen la empresa. No lo digo en plan teórico; mis probables éxitos y mis seguros fracasos vienen exclusivamente de haber tenido/conocido el control mensual, cuando no diario, de lo que verdaderamente estaba pasando.

Por todo ello, si yo tuviera que dar algún consejo a los hoy estudiantes de nuestra carrera, o a sus padres, o a los políticos que tiene la potestad para apoyarla, les diría que esta formación nuestra es imprescindible, no tanto para comenzar un negocio, pero sí para alargar/ampliar su vida (e incluso si una empresa llega al Concurso de Acreedores, para protegerla y ayudarla a sobrevivir).

No en vano, desde 1970 a hoy, y con ayuda de mi familia, he fundado/comprado y he vendido/cerrado unas treinta empresas. En cada una de ellas he puesto una enorme ambición y de todas ellas tengo un profundo recuerdo. No ha habido ni empresas buenas ni empresas malas; simplemente, he acertado.

do donde he tenido buen control y los conocimientos adecuados y he fallado donde mis expectativas no se cumplieron, por deficiente control y falta de conocimiento. Contra lo que opina mucha gente, el problema de las empresas no es la falta de dinero, sino la falta de conocimiento y la de control.

Con un equipo humano motivado se empieza mejor, pero el liderazgo duradero solo se mantiene si se sabe dónde se va. Un viejo y sabio profesor el IESE me dijo un día que «el barco nunca llega a puerto si el capitán no sabe dónde va».

Yo estoy contento de haber pasado los 74, con muchísimas cicatrices y algo de ilusión aun por luchar por nuestras empresas, nuestra economía y nuestro denostado y querido país. Por ello, ruego a mis amigos catedráticos que imparten hoy con tanto esfuerzo y brillantez nuestras ya longevas enseñanzas que les digan a sus alumnos que nuestra carrera es antigua y honrosa en el pasado, muy útil en el presente y muy necesaria en el futuro.

Al final, como me decía un día de 1964 en Tenerife un compañero de mi trabajo en la empresa americana NCR, todo se limita a «Debe Haber Saldo».

Como demostración de mis simples ideas, me permito recordar de forma sencilla las nueve condiciones para alargar la vida de la empresa española (yo no siempre las he cumplido):

1. Cree en ti mismo.
2. Se incansable y perseverante.
3. Se decidido y pon en práctica tus decisiones con rapidez.
4. Fija tus objetivos..., y cúmplelos.
5. Céntrate en los nichos de mercado.
6. Innova.
7. Reduce al mínimo los niveles directivos.
8. Escucha y responde a clientes, proveedores, empleados e inversores.
9. Aumenta siempre los beneficios, manteniendo los costes bajos y la productividad alta.

En cualquier caso, me parece que todos, personas y profesiones, tenemos la obligación de dejar un mundo mejor que el que recibimos al nacer.

Creo firmemente que las enseñanzas mercantiles son un buen medio para un buen fin. Otra cosa es el resultado de nuestra propia vida personal, para el que yo me sigo esforzando, por si acaso no he hecho aún los esfuerzos suficientes.

Espero que esta lectura sea de utilidad práctica para el lector y le sirva de base para mejoras que no están a mi alcance y reitero mi agradecimiento al Colegio por sus continuados desvelos por los titulares de nuestra Carrera. 