



Orígenes de la formación directiva en España

Algunas de las escuelas de negocios españolas que hoy son referencia en el mundo entero se fundaron en 1958. Ese año marca el inicio simbólico de la andadura de los centros de formación de directivos en nuestro país. Pero la formación de líderes en el sector empresarial en España no sólo se reduce a los últimos cincuenta años. La enseñanza de las artes comerciales se remonta en realidad al año 1604, cuando Domingo de Górgolas crea en Bilbao el Colegio de San Andrés. Ese es el punto de partida de las escuelas de negocio actuales.

JAVIER FERNÁNDEZ AGUADO, socio director de MindValue

En el año 2008 se celebra el cincuenta aniversario de la creación de dos escuelas de negocios emblemáticas en España: ESADE e IESE. Los orígenes de la formación directiva en España son, sin embargo, anteriores. En este trabajo se repasa la actuación de alguno de los pioneros y se realizan algunas reflexiones sobre la situación actual de la cuestión.

TODO LO QUE VIVIMOS HOY HA SUCEDIDO ANTES

Entre los múltiples ejemplos que pueden avalar la afirmación de que todo ha sido vivido antes, me permito apuntar ahora dos:

1. En el siglo IV a.d.C. Esparta contaba también con paraísos fiscales. En concreto, en el Santuario de Alea (Tegeo), en la frontera con Arcadia.
2. Cicerón, en el siglo I a.d.C., hizo parte de su fortuna expulsando inquilinos para rehabilitar edificios en la Roma clásica y poder alquilarlos de nuevo a precios más altos.

La historia de la formación de directivos en España es larga. Resultaría excesivamente simplista asegurar que sólo tiene cinco décadas. O un poco más si nos refiriésemos a la EOI (creada en 1955). La enseñanza de las artes comerciales en España se remonta en realidad al año 1604, cuando Domingo de Górgolas crea en Bilbao el Colegio de San Andrés.

Años después, en el último cuarto del siglo XVIII se multiplicaron las iniciativas. El 5 de enero de 1771, el Cabildo Municipal de

FICHA TÉCNICA

Autor: FERNÁNDEZ AGUADO, Javier.

Título: Orígenes de la formación directiva en España.

Fuente: Capital Humano, nº 221, Extra 20º Aniversario, pág. 56. Mayo, 2008.

Resumen: Coincidiendo con el cincuenta aniversario de la creación de dos escuelas de negocios emblemáticas en España: ESADE e IESE, Javier Fernández Aguado, indaga en los orígenes de la formación directiva en España, que como apunta, son muy anteriores a la fundación de las dos escuelas. El artículo repasa la actuación de alguno de los pioneros, explica la situación actual de las escuelas de negocios y presenta algunos retos que deberán abordar estos centros para mantener el éxito en el proyecto de formación de directivos que aspiran a ser líderes.

Descriptores: Formación / Escuelas de Negocio / Liderazgo.



Cádiz puso en marcha gestiones, nombrando representantes para solicitar del Gobierno el establecimiento de cátedras de Comercio.

La pretensión no prosperó en aquel momento. La enseñanza práctica, institucionalizada en la costumbre de tomar y formar aprendices, y los estudios que se impartían en la academia privada de Esteban Carratalá suplían de algún modo las necesidades en este sentido de la burguesía de la ciudad.

En Barcelona, hacia 1775, varios comerciantes acudieron a la Junta Particular de Comercio de Cataluña con objeto de promover la creación de una escuela en la que se enseñara la "escritura doble", es decir, Contabilidad por partida doble.

Los gremios de mercaderes, convertidos en Consulados, estuvieron involucrados desde sus orígenes con el establecimiento de Escuelas de Comercio. Así, una real cédula de fecha 29 de noviembre de 1785 les asignaba en su cláusula LIV la "obligación" de arbitrar "los medios más conducentes al establecimiento de Escuelas de Comercio".

Para entonces, la Real Sociedad Aragonesa de Amigos del País ya había alcanzado el

honor de contar con una cátedra de Economía y Comercio, gracias a la iniciativa del canónigo Juan Antonio Hernández y Pérez de Larrea. Fue autorizada por el rey Carlos III con fecha 17 de agosto de 1784, siendo ministro el conde de Floridablanca.

Cádiz, en el mismo 1784, impulsó la creación de un establecimiento oficial para la enseñanza de las ciencias del Comercio. También esta vez fracasó el proyecto, mientras la academia privada de Esteban Carratalá veía aumentar el número de sus estudiantes y revalidaba la autorización que le permitía impartir formación en ciencias mercantiles, especialmente por lo que hacía referencia a las operaciones que se acostumbraba a realizar en escritorios, tiendas y comercios.

El 26 de febrero de 1797 otra disposición volvió a encomendar a los Consulados del Mar el establecimiento y organización de las

**Un directivo ha de enseñar a los demás –porque primero lo viva él mismo– a circular por los carriles de la felicidad.
Un directivo no debe ser nunca un asesino de esperanza**



La mujer, que hoy en día es mayoritaria en las aulas, se ha incorporado tarde a la formación de directivos.

enseñanzas. Detrás de aquella nueva iniciativa se encontraba Mariano Luis de Urquijo, secretario de Estado, quien había colaborado hasta hacía poco tiempo con el Consulado de Bilbao y era consciente de la urgente necesidad de proporcionar una estructura adecuada a los estudios mercantiles.

Recién estrenado el siglo XIX, se multiplican las acciones conducentes a la creación de Escuelas de Comercio.

En la Gaceta (antiguo BOE) del 26 de septiembre de 1803 apareció el anuncio de convocatoria de plazas para dos cátedras en la Escuela Mercantil de Cádiz. Fueron nombrados dos profesores para las asignaturas estrictamente mercantiles, Joaquín Riquelme y Magín Vallespiner, y otros dos para los idiomas: uno para Francés y Toscano (Italiano); y otro para Inglés.

A pesar de estos antecedentes, lo cierto es que el proyecto de enseñanza mercantil en Cádiz no se hizo realidad hasta el 2 de enero de 1819, cuando hubo un solemne acto de apertura presidido por el conde de Abisval,

en el edificio del Consulado del Mar de la calle San Francisco, número 24.

Por su parte, desde 1800 trataba la Universidad de Bilbao de establecer estudios de Comercio. El 30 de abril de 1804 fueron nombrados Joaquín de Uría, Vicente de Bengoa y Tomás Ignacio de Beruete encargados de elaborar el plan de enseñanzas y de presentarlo ante la Junta de Comercio. El plan fue aprobado y de él se envió copia a los demás Consulados de España, pero su desarrollo efectivo se demoraría todavía unos años.

Por lo que respecta a Barcelona, en 1805 la Real Junta Particular de Comercio de Barcelona estableció enseñanzas de Taquigrafía (el equivalente a la actual informática), considerada entonces como esencial para la vida mercantil, y, al año siguiente, 1806, la Junta de Comercio de Cataluña creó en Barcelona la Escuela de Cálculo y Escritura Doble, cuyo plan de estudios constaba de dos años y comprendía las asignaturas de: Cálculo mercantil, con inclusión de los cambios; Teneduría de libros en partida simple y doble; Prácticas de operaciones de escritorio y Geografía comercial.

Fruto también de estos esfuerzos institucionales, en 1814 comenzaría a funcionar una célebre cátedra de Economía Política, inaugurada en la sala de fiestas de la Lonja el día 29 de abril, a cargo de Fray Eudaldo Jaumeandreu. Luego, en el otoño, iniciaría su trabajo una renovada Escuela de Taquigrafía (de nuevo la informática).

En 1815 se impartieron además conocimientos de Física, Química y Matemáticas. Sin embargo, lo más relevante a nuestros efectos fue la incorporación de Antonio Alá a las cátedras mercantiles. Este hecho puede considerarse el verdadero comienzo de la enseñanza mercantil en Barcelona, pues a esta cátedra se le unirían en 1824 una de francés y otra de italiano y en 1826 una de inglés, y todas reunidas constituirían en 1835 el programa de estudios de una denominada, por primera vez, Escuela de Comercio.

Estos progresos alentaron a Bilbao en la prosecución de sus esfuerzos. Así, en 1813, de nuevo se propuso el Consulado abrir la Escuela, disponiendo lo conveniente para la construcción del edificio que había de albergarla junto con la Bolsa de Comercio. El 8 de febrero de 1817 las personas designadas para

hacer una propuesta presentaron su proyecto, que fue aprobado. Los estudios comenzaron el 1 de marzo de 1819, dirigidos por Alberto Lista. Se impartían clases de Idiomas (francés e inglés), Dibujo y Matemáticas.

Todas estas iniciativas se enmarcaban en la progresiva identificación de la educación superior con la formación para las profesiones, que arranca de los trabajos de Manuel José Quintana, dados a conocer en 1813-1814, que plantearon la conveniencia de que existiesen Escuelas de Tercera Enseñanza junto a las tradicionales Facultades. En esta línea, el 29 de junio de 1821 vio la luz el Reglamento General de Instrucción Pública, que cita expresamente la de Comercio, junto a Medicina, Cirugía y Farmacia, Veterinaria, Agricultura Experimental, Música, Astronomía y Navegación.

El Plan Calomarde, de 14 de octubre de 1824, realizado en la etapa ministerial de Francisco Tadeo de Calomarde, es el fruto en el terreno educativo de la reacción absolutista, que se había puesto por objetivo la eliminación del pensamiento liberal del mundo universitario.

Hasta el Plan de Instrucción Pública de 1836, de clara influencia francesa, no se vuelve a proponer la creación de Escuelas Especiales de Comercio, junto a las de Caminos, Canales y Puertos, Minas, Agricultura y Bellas Artes y Oficios.

El Código de Comercio de 1829 reorganizó los Consulados y Juntas de Comercio y quedó establecida la obligación de que los comerciantes llevaran libros de contabilidad. Este intento normativo y los que le siguen, estimularán el proceso de desarrollo de los estudios de Comercio, abriendo el camino a la puesta en marcha de las Escuelas Oficiales de Comercio, lo que, sin embargo, sólo tendrá lugar veintiún años más tarde. Difícilmente podía organizarse una enseñanza comercial orgánica y completa careciendo de un Código de Comercio bien definido.

La enseñanza comercial, que había nacido, como hemos visto, en el seno de los Consulados y las Juntas de Comercio, se vio afectada por la disolución paulatina de estas instituciones desde la promulgación del Código de Comercio de 1829. Un real decreto de 7 de octubre de 1847 incorporó los estudios de Comercio, a los Presupuestos

Generales del Estado, aun cuando se completaría su financiación con aportaciones de Diputaciones y Ayuntamientos. En ese momento, la enseñanza comercial semioficial estaba extendida por Alicante, Barcelona, Baleares, Bilbao, Cádiz, Canarias, La Coruña, Lugo, Santander, Valencia y Madrid. Aun existiendo estos centros, no debe olvidarse la actividad de las academias privadas ya citadas.

LOS ORÍGENES DE LA ESCUELA DE COMERCIO DE MADRID

En Madrid, tras un intento fracasado en 1797, el 8 de mayo de 1815 la Real Sociedad Económica de Amigos del País celebraba la apertura en Madrid de su primera cátedra de Economía Política.

El definitivo proceso de creación de los estudios de Comercio comenzó en Madrid el 25 de febrero de 1828, cuando bajo los auspicios del Real Consulado de la capital una real orden dispuso la organización de una Escuela de Comercio en la Corte, debido en gran medida a las gestiones realizadas por Luis López Ballesteros, ministro de Hacienda de Fernando VII.

EL DIRECTIVO ¿NACE O SE HACE?

Si saltamos a nuestra época, podríamos preguntarnos por cuáles son algunas de las claves de la formación de directivos en España en el siglo XXI.

Toda persona cuenta con una Inclinação básica (que Aristóteles denominaba Primera Naturaleza) y periodos de aprendizaje (en terminología aristotélica: Segunda Naturaleza). El aprendizaje no puede ser meramente lógico. Daniel Goleman habló hace pocos años de la Inteligencia Emocional. Mucho antes que él Xavier Zubiri había descrito la inteligencia sentiente. Aprender –y enseñar– no reclama únicamente el empleo de silogismos lógicos. Se aprende mucho más con el corazón que con la cabeza.

Aprender a dirigir no es capricho. Se trata de mejorar resultados económicos, a la vez que se procura crear las condiciones de posibilidad para la mejora de la calidad de vida de los stakeholders

Aristóteles aseguraba que nadie querría ser el mas rico del mundo a costa de no tener amigos. El hombre es una realidad compleja. La formación como directivos debe tener múltiples aspectos, sin limitarse únicamente a las cuestiones técnicas. Un directivo ha de ser, entre otras cosas, un sembrador de ilusiones.

Aprender a dirigir no es capricho. Se trata de mejorar resultados económicos, a la vez que se procura crear las condiciones de posibilidad para la mejora de la calidad de vida de los *stakeholders*.

Un directivo debería huir de la mediocridad, de las rutinas y de los razonamientos paralizantes. No debe olvidarse que es mucho más difícil gobernar talento que mediocridad.

Para lograr ser un buen directivo, resulta preciso elegir un buen modelo y poner medios. En casi todas las organizaciones, los problemas no suelen ser de pobreza de medios, sino de miseria de voluntades. Cuando se cuenta con arrojo suficiente no hay límites a las ilusiones. Alejandro Magno fue capaz de

crear un imperio gracias a lo que denominaba *Dinamis*. Desarrolló una extraordinaria energía para unificar toda la potencialidad de Macedonia.

Un directivo ha de enseñar a los demás –porque primero lo viva él mismo– a circular por los carriles de la felicidad. Un directivo no debe ser nunca un asesino de esperanza.

Es mucho lo que queda por hacer, porque si bien muchos proyectos formativos se han especializado desde el punto de vista técnico, son muy pocos todavía los que tienen en cuenta las coordenadas humanistas que deberían estar presentes en cualquier proyecto de formación de directivos que aspiran a ser líderes. El reto no es sencillo, porque exige saber combinar, entre otros, dos aspectos que eran reiteradamente señalados en esos centros de formación de líderes que fueron las Escuelas de comercio.

Se afirmaba en estos centros educativos el siguiente lema: Teoría sin práctica, utopía; práctica sin teoría, rutina.

No resulta sencillo encontrar profesorado con la suficiente preparación para poder impartir clases, sesiones, conferencias... en las que se complemente la necesaria teoría –la doctrina económica– con una experiencia vivida. Si un ponente carece de una de las dos, las enseñanzas que trasmita serán necesariamente cojas.

La otra cojera de la que adolecen muchas Escuelas de Negocios es la necesaria complementariedad entre los elementos meramente técnicos de desarrollo de una empresa, de una organización, y los componentes éticos que deben estar presentes en cualquier equipo humano. De hecho, me gustar insistir –siguiendo una expresión de José Aguilar– que en ocasiones la falta de ética en los negocios procede de la escasa preparación técnica. La falta de ética se convierte en el atajo para intentar suplir carencias profesionales. De ahí la importancia que hoy en día se concede –¡con toda razón!– a la Responsabilidad Social Corporativa.

Ójala, los colaboradores –porque los directivos sean realmente líderes gracias a la formación recibida y asimilada– puedan afirmar siempre de sus superiores: tus hechos me hablan tan fuerte, que no necesito oír tus palabras. ▲





“En consultoría de recursos humanos los modelos de importación y las modas no resultan eficaces. Las soluciones de innovación son el mejor camino hacia el éxito...”

PSICQSOFT

| de innovación |
| también se vive |