

'ACCIÓN CIVIL'

LA EMPRESA EN EL CINE



JAVIER FERNÁNDEZ AGUADO
PROFESOR CATEDRÁTICO DEL ÁREA DE
DIRECCIÓN GENERAL DE FORO EUROPEO

Título Acción Civil

Director Steven Zallian

Interpretes Jhon Travolta, Robert Duvall, Stephen Fry, James Gandolpini, Dan Hedaya.

Año 1999

Temas Asesoramiento jurídico. Ayuda a los necesitados. Capitalización empresarial. Experiencia profesional. Financiación bancaria. Liberalismo. Motivación. Responsabilidad Social Corporativa.

TOMANDO como punto de referencia sucesos de la década de los ochenta en Nueva Inglaterra, descritos por Jonathan Harr en una novela, se narran en el largometraje las venturas y desventuras de un abogado empeñado en reclamar en un caso en el que unos niños fallecieron por leucemia. La causa más probable de aquella enfermedad fue la ingestión de agua contaminada.

John Schlichtmann (John Travolta) es un jurista aparentemente bueno que desea triunfar a toda costa (al inicio, es más malo que los malos). No gestiona bien el cronos: su propia prisa le traiciona. Luego, sin embargo, al tocar de cerca el dolor, la incertidumbre, la realidad de la muerte... va redimiéndose paulatinamente para ganar un pleito en el que, al mejor estilo de Hollywood, algunos malos siguen siendo perversos hasta el final.

El inicio de la película es el gran capital, siempre interesado en mejorar las cuentas de resultados, aun a costa de que en el camino queden heridos, o incluso –como es el caso– muertos. El defensor de esa visión del mundo es, en esta ocasión, Robert Duvall.

Son muchos los aspectos de esta película aprovechables en la formación jurídico-empresarial. Entre otros:

1 Es necesario contar con la capitalización necesaria para emprender cualquier tipo de empresa, incluida la defensa de gente inocente: no por el hecho de que un negocio sea bueno éticamente precisa de menos medios para alcanzar sus objetivos. Parte de los negocios que se hundieron –incluidos los que tienen por meta la difusión de algún bien: por ejemplo, la creación de empleo, o la enseñanza de la juventud– lo hacen no porque no fuesen buenos, sino porque hay que seguir alimentando la locomotora durante bastante tiempo antes de que ésta alcance la velocidad de crucero. En el momento denominado umbral de rentabilidad las cosas podrán hacerse de otra manera, pero no antes. Considerar que alguien llegará regalando medios, o que el éxito llamará rápidamente a la puerta es una ingenuidad.

2 La experiencia y el estudio son fundamentales para enfrentarse con éxito a las dificultades del mundo empresarial. Quien cierra los libros, quien no se prepara para los sucesivos asaltos, será derrotado. Hay que alimentar continuamente la propia capacidad de ampliar la visión del mundo para lograr metas valiosas y duraderas. Cualquier actividad empresarial hay que profesionalizarla.

3 Los bancos –salvo excepciones– sólo prestan dinero a quien ya lo tiene o a quien lo tendrá a corto plazo (no basta tampoco tener propiedades: por lo general, las entidades financieras no quieren quedarse con inmuebles, sino que aspiran a ver su dinero de vuelta, y multiplicado). Las utopías raramente son objeto de un crédito. También el banco es un negocio en el que algunos venden su dinero a la entidad para que ésta ‘trabaje’ con él y obtenga rentabilidad. Lo mismo que nadie regala sillas (si vende muebles), tampoco una entidad financiera puede donar el contante. En ocasiones, sin embargo, la radicalidad hace perder el norte. No es imprescindible que los bancos ganen cada año más para justificar su existencia en el mercado. Apretar a los clientes puede ser rentable, pero introducir algo de humanidad en las relaciones mercantiles es una asignatura pendiente.



Jhon Travolta interpreta al jurista John Schlichtman en 'Acción civil'.

4 Es posible trampear durante cierto tiempo con las entidades financieras, pero al final ellas triunfan (casi siempre). Su capacidad de informarse, su acceso a las autoridades públicas, sus exigencias de avales..., todo lleva a que estén preparadas para defender sus intereses.

5 Resulta más que improbable la posibilidad de mantener una correcta ética empresarial si no se procura vivir en lo personal. Quien en su existencia no adquiere hábitos de control, tampoco será capaz de medirse en lo profesional. En sentido estricto no hay más que una ética: aquella que nos ofrece las coordenadas de posibilidad de una vida honorable. A partir de ahí, habrá que aplicar en cada área de nuestra existencia esa normativa que no encorseta, sino que libera.

6 Casi todo el mundo sabe mucho más de lo que parece, pero es preciso ofrecer confianza y vivir la empatía para que la información salga a relucir. No hay gente impenetrable, pero sí bastantes que han optado por la discreción. De todas formas, nadie puede vivir sin alguien a quien confiarse, siquiera parcialmente. Encontrar a la persona adecuada (jun buen coach!) es punto importante.

7 Los equipos de colaboradores están habitualmente más interesados por su calidad de vida que por los objetivos de la organización. Esto, cuando no se logra motivarles con el proyecto. Pero eso no puede hacerse si quien dirige la iniciativa piensa en su propio beneficio más que en el de los demás. A veces sucede que quien gobierna es bien remunerado, y no entiende que quienes reciben migajas no reaccionen con entusiasmo ante las propuestas que realiza el dirigente, con loca energía. Esto indica falta de sentido común, y desdichadamente es frecuentísima esa ausencia en el mundo de las relaciones mercantiles.

8 Hay que evitar el papanatismo de considerar que los demás no piensan: si se desea lealtad hay que posibilitar la participación. Imponer líneas de actuación y hacer oídos sordos a lo que otros aportan conduce a que los ‘vagones’ vayan consolidándose como ‘vagones’, y que se extiendan rutinas paralizantes en la organización, que luego será arduo modificar.

9 Quien se encuentra habitualmente solo en medio de la multitud, o quien considera que todos los que tiene alrededor son ineptos, quizá debería mirarse con más frecuencia al espejo, e incluso hacer una visita al psiquiatra. Cuando una persona –o una organización– considera que todo el mundo se equivoca, quizá sea uno mismo el que no sabe discernir lo real.

EL RINCÓN

MIGUEL ÁNGEL RIEZU

BANCA CÍVICA, EN EL PUNTO DE PARTIDA

EL Grupo Banca Cívica que lidera Caja Navarra comienza el año en pleno vértigo de trabajo para alcanzar cuanto antes su punto de partida: el nacimiento de la primera fusión entre cajas de tres o cuatro regiones españolas diferentes y sin pedir ayuda al Estado. Es como abrir senda en un bosque cerrado por la maleza y sin camino debajo. El primero siempre se lleva los arañazos.

La unión de las cajas de Navarra, Canarias y Burgos (la de Baleares se ha quedado, por el momento, rezagada), pretende crear una entidad financiera común (un banco, casi seguro) mientras cada caja, a su vez, mantiene en sus zonas de origen, nombre y red de oficinas propia. Este “banco de cajas” que está a punto de nacer es un híbrido nuevo que dará mucho que hablar.

Va a estar presidido por Enrique Goñi (Pamplona, 1961), el padre de este “bebé probeta” financiero. Goñi fue la apuesta de Miguel Sanz para la dirección de Caja Navarra en 2002, en un convulso relevo. Desde entonces ha ejercido un liderazgo muy personal que ha transformado la entidad hasta darle la vuelta como si fuera un calcetín, aunque con cuestionados costes humanos. Por ejemplo, el capítulo de las prejubilaciones. Hoy, tiene el respaldo no sólo del Gobierno, sino del PSN y de buena parte del mundo económico, que apoyan su salto adelante para abandonar la liga de las cajas regionales y pasar a jugar en la primera división. Su estrategia se ha basado en inventar un concepto, el de la banca cívica. Es decir, darle al cliente el poder de elegir el destino de la obra social. Un concepto, por cierto, más apreciado fuera que en su propio territorio. Este elemento diferenciador es el que busca exportar al resto de España y también, por ejemplo, a EEUU, el destino soñado de su expansión internacional.

El “banco de cajas” a punto de nacer estará presidido por Enrique Goñi, el padre de este bebé probeta financiero

A pesar del mucho camino recorrido por la operación, en realidad queda todo por hacer. Por ejemplo, poner en marcha la estructura de Banca Cívica sin que ello eleve de forma preocupante los costes fijos de las cajas participantes. Además, crear un equipo unido en Madrid a pesar de su dispar procedencia. Tendrá que sumar también una estrategia que de rentabilidad a Banca Cívica. Y, sobre todo, Caja Navarra debe cuidar bien la retaguardia. Que el cambio de liga que supone liderar este proyecto no haga a sus responsables olvidar el peso estratégico de sus raíces: la red de trabajadores y clientes que cubren Navarra y que viven como suyas las siglas de la caja y no entienden bien las apuestas fuera de sus mugas.



Y ADEMÁS...

El viaje a EEUU de Miguel Sanz y el futuro de Esteban Morrás.

El presidente del Gobierno, Miguel Sanz, viajará de nuevo en febrero a EEUU al frente de una delegación institucional y empresarial navarra en la que planean participar también la alcaldesa de Pamplona, Yolanda Barcina y el presidente de la Cámara, Javier Taberna. Entre otros invitados al viaje, José Javier Armendáriz, presidente del CENNER y Esteban Morrás, ex-director general de Acciona Energía. Morrás es el directivo navarro más solicitado del momento y mientras aclara su futuro tras cerrar su etapa en Acciona todo el mundo tiene un plan que ofrecerle; desde poner en pie el proyecto del coche eléctrico en Navarra a que dirija un fondo de “venture capital”, el capital riesgo para nuevos proyectos en el campo de las energías renovables. De momento, lo que parece es que pone en marcha una oficina propia en un céntrico local de Pamplona.