

Ilustrísima Sra. vicerrectora, Sras. directoras del CEICID y del programa PDS, compañeros del claustro académico, queridas alumnas y familiares, señoras y señores:

Creo que fue en el mes de octubre cuando las alumnas aquí presentes me informaron de que no sólo eran la primera promoción en tener delegada sino que se habían propuesto ser también las primeras en nombrar un padrino de promoción... y que ese iba a ser yo. Para cuando nos volvimos a reunir en febrero ya sabía yo lo tenaces y persuasivas que pueden llegar a ser (luego les daré ejemplos). Me limité a obedecer. Me sugirieron que sacase mi agenda “en ese momento” y que anotase la fecha y hora de este acto. Así que, aquí estamos, qué otra cosa podía hacer yo...

Y lo primero que tengo que decir es Gracias!!!. A los profesores (como al resto de los mortales) nos gusta mucho que nuestros alumnos nos nombren padrinos o madrinas. Me hace mucha ilusión ser el padrino de esta maravillosa promoción, y me comprometo a ejercer, no solo hoy, sino siempre que queráis porque soy consciente de que esto es un cargo vitalicio. Me siento muy halagado,... aunque en el fondo sé que lo que os ha movido no soy tanto yo (mi persona)... sino que nombrarme padrino es para vosotras una forma de manifestar ese profundo cariño que habéis cogido a la contabilidad y a las finanzas; ese nuevo mundo

de los márgenes de contribución (*cómo les brillan los ojos*), activo circulante, liquizaciones de IVA, las cuotas de los préstamos con sus partes de gastos financieros y sus partes de devolución de principal... Que MOMENTOS!!! De hecho, había pensado hablaros hoy de algún tema bonito como “la conveniencia o no de amortizar el fondo de comercio” o “la evolución del apalancamiento financiero en el sector de hospitality”, pero un tema tan vibrante suscitaría tanto interés y tantas preguntas que nos alargáramos y yo he prometido a la Sra. Directora que iba a hablar solo 10 minutos (y ya llevo uno). Por cierto, si me alargo más allá de esos 10 minutos (cosa poco probable), podéis sacar las chuches (gominolas, frutos secos)... esas que corren durante los descansos de clase.

Yo hoy quiero deciros tres cosas: primero quiero contaros una pregunta que llevo haciéndome especialmente desde que doy clase en el CEICID y cómo año a año me reafirmo en la respuesta que doy a esa pregunta. La segunda cosa (que tiene que ver con la primera) es lo mucho que ya estáis enseñando y que tenéis que seguir aportando al “sector” del hospitality. Y la tercera... os voy a poner tarea.

Mirad, llevo ya muchos años dando clase. Sabéis que es la parte de mi actividad profesional que más me gusta (la otras son la investigación y la gestión). Tengo la inmensa suerte de estar muy implicado en el nuevo proyecto de la UNAV en Madrid. Dirijo uno de los programas master de la Facultad de Económicas

(*publicidad*) y eso me obliga a ir todas las semanas y me da la oportunidad de “aprovechar” para dar clase en hasta 5 programas master distintos (la contabilidad y las finanzas son universales). Con esto quiero decir que tengo una muestra amplia y variada.

Todo el que se ha dedicado mínimamente a la educación sabe que el mundo de la docencia “no es tanto el profesor el que enseña, como el alumno el que aprende”. Por eso, el nivel de una clase la marcan los alumnos, no el el profesor. Y esa por cierto es la razón por la que el buen docente no se preocupa solo de saber más de lo que enseña, sino también de saber más de A QUIEN enseña.

Pues bien, lo que he ido contrastando año a año (y esto he tenido oportunidad de decírselo a Mamen y a Isabel) es que el aula de CEICID es siempre una de las mejores. Cuando digo mejores quiero decir en las que más aprende/unidad de tiempo. La pregunta es ¿por qué? La experiencia me dice que la diferencia no está en el talento, en el talante, que, puesto en puesto en positivo son los aceleradores del aprendizaje y puesto en negativo son las actitudes que bloquean el aprendizaje en un aula. Hay unas cuantas, pero quiero mencionar tres: la primera es el escepticismo (que lleva a anular la automotivación). El nivel de escepticismo de un aula se mide por la postura de los alumnos en las sillas. Los escépticos son alumnos que se recuestan en la silla y que con su mirada piden que antes de que ellos comiencen a poner esfuerzo en aprender algo tú tienes que demostrar que les merece la pena el

esfuerzo... que les sirve para algo YA!! La segunda es la falta de constancia o falta de voluntad (y falta de realismo) que se manifiesta en confiar en el talento más que en el trabajo y en que todo es muy costoso. Un alumno de grado me hacía la siguiente sugerencia en las encuestas de satisfacción que acabamos de pasar este semestre: “El peso mental que implica esta asignatura no se puede mantener a las 8 de la mañana. Cambien el horario.” Los dos (escepticismo y falta de voluntad) son en el fondo manifestación de la falta de una virtud (ahora diré cual). Y la tercera es el egoísmo (el “cada uno a lo suyo”)... que crea, permitidme la expresión, “muy mal rollo”

Esa virtud esencial cuya ausencia genera escepticismo y falta de carácter, se la oí yo hace unos años a Carlos Sainz en el aula magna de la universidad. Celebrábamos el décimo aniversario de la Cátedra de Empresa Volkswagen-UNAV, y vino Carlos Sainz a contarnos “lo del Paris-Dakar”. (*Cuéntese la anécdota*) “Convencí a mi mujer de la única forma viable que encontré: le mentí”. “Las carreras se ganan en la preparación”. “Tienes que ir tú al desierto a conocer el coche”. Su conclusión final fue: “Para tener éxito generalmente hay que tener humildad... y la humildad no está de moda”. Humildad!!! esa es la virtud.

En este país parece que hablar de humildad solo toca una vez al año, cuando Rafa Nadal gana Roland-Garros. Luego... a otra cosa. Pues bien, ahí va mi respuesta de por qué el aula del CEICID es de las que más aprenden: Yo creo que la generosidad

(el espíritu de servicio que da “muy buen rollo”) y la humildad hacen avanzar en el aprendizaje y en el aula de CEICID hay mucha dosis de ambas. Esa es la lección que me llevo yo, entre otras cosas, de este curso. (Por cierto, estoy en proceso de inventar un “humildímetro” a ver si lo demuestro... y publico un paper, claro!!). Y todo eso convierte al PDS en uno de esos programas en los que uno pagaría para poder dar clase en él.

No obstante, debo también alertar de que una alta motivación de las alumnas puede poner en peligro al profesor. Por ejemplo, unas alumnas muy muy motivadas pueden enviar el siguiente correo el día 8 de enero:

Buenas tardes Javier,
Espero que hayáis pasado unas buenas vacaciones y que la vuelta no haya sido demasiado dura.
Te escribo, como me pediste, para recordarte que en febrero tenemos las clases presenciales de Contabilidad, e ibas a intentar invitar a algún compañero tuyo para que nos explicara el presupuesto de un hotel en el que trabaja... Sería genial conseguir que viniera. Muchas gracias, Camino Pacheco

Y hay más, porque si la alta motivación le unes unas altas dosis de constancia, el día 5 de febrero recibes otro...

Hola Javier, (*nótese que las tardes ya no son buenas*)
te escribí hace un tiempo pero como no me has contestado voy a insistir de nuevo, a ver si esta vez lo consigo...
Era para ver si podrías conseguir a un amigo tuyo para que viniera a contarnos el presupuesto del hotel en el que trabaja... Tenemos clases del 18 de febrero al 1 de marzo.
Pienso que nos podría ayudar...

Muchas gracias. Camino Pacheco (*la delegada incombustible*)

Por cierto, que el amigo vino en febrero es evidente, de lo contrario yo no estaría hoy aquí... vivo.

Voy (de forma más breve) al segundo mensaje. Y este mensaje os lo mando en calidad de profesor pero también en calidad de padre de colegial de segundo año de Ayete, Colegio Mayor de San Sebastián (perdonadme que me centre en el formato Colegio Mayor como ejemplo, pero lo mismo puede decirse del resto de centros, casas de convivencias, etc.). En los últimos años los fondos de inversión extranjeros han abierto muchas residencias universitarias en España, copiando los modelos de negocio de los hoteles pero adaptándolos al entorno universitario. A priori el eslogan principal de estas residencias parece ser similar a la propuesta de valor de los colegios mayores, porque también ellos afirman que el alumno es el principal protagonista. Sin embargo, si leemos los reclamos comerciales de éstos y observamos las costumbres de los Colegios Mayores yo llego a la conclusión de que entienden de forma muy distinta que es eso de que el alumno sea el centro. Así, mientras unos anuncian “Adaptamos nuestros horarios a ti para que no pierdas tu tiempo” los de Ayete le dejaron a mi hijo sin cenar su primer día, por llegar tarde al comedor, y le explicaron que la impuntualidad hace perder el tiempo a los demás. No solo eso, además este curso le piden que de parte de su tiempo ayudando a los de primero o en

otras actividades de voluntariado. Unos protegen tu tiempo otros te lo piden para dárselo a otros. Otro ejemplo. Mientras algunas residencias animan a aprovechar la alta rotación de residentes como una oportunidad para hacer *networking*, un gran “activo” profesional, en Ayete insisten a los colegiales en la importancia de establecer relaciones de amistad, lo que a menudo requiere “gastarse por otro”. Mientras unos afirman “trabajamos para tu comodidad” los veteranos de Ayete pasan por las habitaciones dejando post-it a los nuevos, corrigiéndoles y explicándoles cómo debe dejar las habitaciones para facilitar el trabajo de las personas que limpian. NO, el modelo de negocio no es el mismo y SÍ, el espíritu de servicio que se transmite en un colegio mayor está en consonancia con las virtudes que veíamos que necesita un universitario para aprender (humildad y espíritu de servicio). Creo que sois conscientes, pero si no, yo os lo digo de mil amores...: El espíritu de servicio que se aprende en un Colegio Mayor no podría hacerse sin la administración, porque hay cosas que sólo se aprenden por el ejemplo de otros. Lo del horario y los post-it sólo trata de igualar lo que ven que vosotras hacéis. Sin duda, y este es mi mensaje, hay muchas cosas que “copiar” de la gestión eficiente que hacen hoteles y residencias, pero sólo aquellas que no vayan contra el espíritu del Colegio Mayor.

El último párrafo es para la tarea. Fácil de poner, pero difícil (aunque no imposible) de hacer. Lo que puedo deciros es que si en las demás asignaturas habéis avanzado lo mismo que habéis

sido capaces de avanzar en contabilidad, habéis exprimido este programa. Pero la cosa no termina aquí, más bien, comienza. La tarea que os voy a poner creo que es evidente. Ahora toca poner en práctica lo aprendido. Toca volver a mirar las mismas cosas con esos ojos nuevos; pensar cómo mejorar y ponerse a ello. En contabilidad y finanzas toca adaptar el Excel del “Hotel Tía Paca” (*un ejercicio sencillito que ellas han estado haciendo*) allí donde estéis (en un colegio mayor, en una casa pequeña, en un casa de convivencias...). Y con las otras asignaturas lo mismo.

Y no me resisto a recordaros, y a recordarme, que la tarea más más importante y a menudo la más difícil consiste es vencer a la rutina con la ilusión. Ser consciente cada día de que no importa si esa clase ya la has dado muchas veces, lo importante es que es la primera vez (y seguramente la única) para esos alumnos, que son igual de importantes que todos los anteriores. Supongo que algo parecido ocurrirá con el pollo al curry.

Muchas felicidades por vuestro trabajo. Ha sido un placer compartir con vosotras estos dos cursos. Muchas gracias por vuestras sonrisas y también por vuestros mails. Las primeras me han hecho la vida más agradable y los segundos me han ayudado a mejorar. Gracias!!