

Comillas celebra su IX Encuentro Anual de Antiguos Alumnos



El día 13 de noviembre, con una asistencia que agotó la capacidad del aforo, tuvo lugar el Encuentro Anual 2010 de Antiguos Alumnos de Comillas, organizado por la Oficina de Antiguos alumnos de la universidad.

El Rector de Comillas, José Ramón Busto, S.J., abrió el acto repasando las novedades ocurridas en el curso, entre las que destacó la celebración del 50 aniversario de ICADE. Añadió que en este curso ha concluido la implantación de los nuevos grados, explicando que la reforma europea se ha aplicado “manteniendo intacto nuestro proyecto educativo o mejorando, en cuanto sea posible, las características que lo han venido distinguiendo desde sus orígenes, y que no son otras que las de la tradición formativa de la Compañía de Jesús, que son las que nos han conseguido un merecido prestigio y un amplio reconocimiento social”. En este sentido, citó la reciente concesión a la universidad de la Gran Cruz del 2 de Mayo, y del Premio de la Cámara de Comercio Franco Española.

Después de la intervención de

Mario Lara, responsable de Capital Humano de PWC, patrocinadora del encuentro, en la que dio las gracias por la oportunidad de colaborar en el acto, la Directora de la Oficina de Antiguos Alumnos, Carmen Jiménez, felicitó durante su intervención a los egresados de las facultades de Derecho y de Ciencias Económicas y Empresariales y del Instituto de Postgrado y Formación Continua, hoy ICADE Business School, que celebra su medio siglo de historia. Dijo que, en el último curso, el número de inscritos en la Oficina se ha incrementado en un 13%, pasando de 15.000 a 17.000, aumentando también en casi un 24% el número de participantes en las actividades organizadas. Tras su intervención, Jiménez dio paso al invitado.

Leopoldo Abadía nació en Zaragoza en 1933. Doctorado en Ingeniería Industrial, durante más de 31 años ha sido profesor de Política de Empresa en el IESE y docente en la Harvard Business School. Es fundador y Presidente del Grupo Sonnenfeld, compañía dedicada al asesoramiento y optimización de los recursos de las

empresas, y patrono de Honor de la Fundación Nins para la promoción de la cultura infantil de calidad y de la Fundación Alia2, de lucha contra la pornografía infantil.

Leopoldo Abadía, cuyo estilo de oratoria provocó constantes carcajadas entre los asistentes, comenzó explicando que su fama comenzó el 27 de enero de 2008, cuando se le ocurrió añadir al diccionario que estaba elaborando para su uso personal, cortando y pegando definiciones que veía en los periódicos, el vocablo crisis y, en lugar de cuatro líneas le salieron seis páginas. Esta definición pasó de un amigo a otro hasta que un día le llegó de nuevo a su despacho de parte de un amigo, con el comentario de que no se sabía quien era el autor, pero que debía de tratarse de un joven estudiante universitario. Su hijo Gonzalo puso el texto en un blog que recibió 3.200.000 visitas y a partir de ahí le llamaron a televisión y le encargaron un libro.

Abadía explicó que en el 2001, debido a la bajada de los tipos de interés de la Reserva Federal Americana, los bancos intentaron hacer negocio bus-



cando objetivos concretos: que hubiese muchos clientes y se les pudiese cobrar un poquito más de intereses. Para definirlo encontraron las siglas NINJA, que en inglés corresponden a personas sin ingresos, ni trabajo fijo ni propiedades, es decir “la clásica persona a la que ninguno de vosotros prestaría ni cinco euros”.

No hacía falta ser experto en economía para aventurar que, si fallaba algo, se podían pegar el gran batacazo, como así fue. Cuando a los banqueros norteamericanos se les acabó el dinero, con las hipotecas de muchos NINJA hicieron paquetitos, en los que mezclaban las buenas, las regulares y la subprimes, que eran las malas y tras conseguir, sorprendentemente, el visto bueno de las agencias de calificación, las vendieron a bancos y cajas de ahorro de todo el mundo. La base del negocio era que el mercado inmobiliario norteamericano siguiera subiendo, pero se hundió, y con él, el negocio bancario.

Como la pregunta ahora es cuando acabará la crisis, Abadía explicó que, para saberlo, hay que conocer la verdadera dimensión del problema y como nadie la sabe “la respuesta científica es que la crisis acabará cuando Dios quiera, y por ahora, no quiere”.

Con su simpatía característica dio respuesta a preguntas como de dónde sacan el dinero los Estados para superar la crisis y explicó cómo Obama y Merkel, al ver que España debía más dinero que Grecia, para la que

acababan de hacer un plan de rescate, llamaron a Zapatero junto con el primer ministro chino. Al día siguiente el presidente español fue al Congreso y dijo “he decidido hacer un severo plan de ajuste”, pero como dijo Leopoldo Abadía: “no hijo, te lo han decidido”.

Según sus palabras “ha llegado el momento de los sensatos” y para ser sensato lo primero es ser optimista, luchando con uñas y dientes para salir adelante; lo segundo es no gastar lo que no se tiene, ni a escala pública ni privada; lo tercero es ser prudente, “ni ser audaz ni cobardica, lo que es un equilibrio inestable” y en cuarto lugar es hacer caso del consejo que

dio Trichet, Presidente del Banco Central Europeo, en una visita a España: “No compren lo que no entiendan”.

Lo más destacado de esta crisis no es lo económico, según Abadía, sino la decencia, porque ha habido mucho “sinvergüenza” que ha creado productos financieros complejísimos y extrañísimos y ha forzado su venta, pero aún ha habido algo peor y es que “más de un millón de estúpidos en el mundo han comprado esos productos sin entenderlos, los han aderezado y nos los han vendido a ti y a mí”.

Está plenamente convencido de que el fabricante de este invento que es el hombre nos ha dado un manual de instrucciones que dice: “si no eres un trepa serás más persona, si no metes la mano en la caja ajena, serás más persona; si eres leal serás más persona” y nos lo hemos saltado.

Concluyó su intervención diciendo: “pienso que el sensato debe ser optimista, no distraerse, ser prudente, comprar lo que entiende, trabajar como nunca, darle vueltas a la cabeza y, de paso, darle un repasillo al manual de instrucciones por si acaso se nos había quedado alguna parte un poco oxidada, y volverle a dar brillo”. ■

Fuente: Revista Universidad Pontificia Comillas

