

Valores para el éxito empresarial en la antigua Roma

Autor: Ortega Parra, Antonio. Editorial Financial Times – Prentice Hall, Madrid, 2006, 154 Páginas

Índice

1. Introducción
2. Calendario
3. Nombres y datos varios
4. Algunos hechos memorables de aquellos siglos
5. El razonamiento de Roma
6. El razonamiento de Aníbal
7. El sondeo del profesor José Ramón Pin

1. Introducción

El libro versa sobre ciertos valores corporativos, muchos de los cuales conocemos. No es un libro de Historia sobre la Segunda Guerra Púnica (púnico significa lingüísticamente cartaginés, de Cartago, colonia de Tiro, ciudad fenicia en el extremo del Mediterráneo oriental). Hacia el año 270 a.C., los fenicios dominaban comercialmente hablando el Mediterráneo desde Cádiz, Alicante, Cartagena, Baleares, Rosas, Marsella, Cerdeña, Córcega, Malta, todo el norte de África y parte de Sicilia. Un siglo y medio después, el Mediterráneo era un lago romano.

2. Calendario

El siguiente calendario muestra las

fechas de las tres guerras púnicas ganadas por Roma y que acabaron con siete siglos de dominio comercial fenicio.

		Años
Primera Guerra Púnica	264 AC – 241 AC	23
Segunda Guerra Púnica	218 a.C. – 201 a.C.	17
Tercera Guerra Púnica	149 a.C. – 146 a.C.	3
Total de años	118 años	43

Calendario general

3. Nombres y datos varios

3.1. Algunos cartagineses de la época

A) Amílcar Barca.

B) Le sucedió su yerno Asdrúbal, a quién le sucedió su hijo Aníbal, nacido el año 249 a.C.

3.2. Un héroe hispano: Viriato

3.3. Personajes y generales romanos:

A) Publio Cornelio Escipión el Africano: “*Fortuna audaces juvat*”.

B) Marco Porcio Catón: “*Delenda est Carthago*”.

C) Publio Cornelio Escipión Emiliano (nieta de El Africano).

D) Lúculo.

E) Quinto Fabio Máximo.

4. Algunos hechos memorables de aquellos siglos

4.1. Destrucción de Sagunto por Aníbal (219 a.C.).

4.2. Aníbal cruza los Alpes y gana la batalla de Tesino contra Publio Escipión, padre de El Africano (216 a.C.).

4.3. Aníbal derrota a los romanos en Trasimeno (217 a.C.).

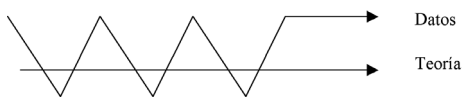
4.4. Aníbal gana la batalla de Cannas (216 a.C.).

4.5. Destrucción de Cartago (146 a.C.).

4.6. Destrucción de Numancia (132 a.C.).

5. El razonamiento de Roma

Vicente Palacio Atard ha dejado establecido que la historia es más que una enumeración de hechos y fechas. Para ser historia, tiene que elaborar una teoría que se deduzca de los datos:



El razonamiento de Roma era eficaz y simplista: una organización cohesionada con dos alternativas, victoria total o derrota, pero no negociación. La guerra debería continuar mientras quedara un extranjero en el suelo de Italia.

6. El razonamiento de Aníbal

Explicar la postura de Aníbal requiere más matices. Literalmente:

Las guerras romanas finalizaban solamente cuando el enemigo dejaba de ser una amenaza al admitir su derrota total y al aceptar un futuro como aliado subordinado. La única alternativa para los romanos era la de sufrir una derrota de la misma clase. La actitud cartaginesa ante la guerra era mucho menos determinante, pues ellos, de acuerdo con las prácticas helenísticas, esperaban que una guerra finalizara con un tratado negociado que reflejara el verdadero equilibrio de poderes.

En los dos años de guerra, los romanos,

junto con sus aliados, habían sufrido al menos cien mil bajas, más del 10% de la población susceptible de realizar el servicio militar. En los dos primeros años de esta guerra, al menos un tercio del Senado romano había perecido en combate.

Aníbal insistía repetidamente que no estaba luchando para destruir Roma, sino por el “honor y el poder” deseando acabar con las limitaciones impuestas a Cartago después de la Primera Guerra y restablecer su dominio sobre el Mediterráneo Occidental. En este momento había demostrado ya su superioridad militar y dejado claro que si los romanos rechazaban aceptar la derrota y tratar las condiciones de paz, continuaría infligiendo un daño real a la población y a sus propiedades. Los romanos habían sido vencidos y debían tener el sentido común de admitirlo.

7. El sondeo del profesor José Ramón Pin

El profesor José Ramón Pin Arboledas estudió 20 valores definidos en 175 empresas españolas que se reproducen aquí. La lista de valores que muestra una frecuencia mayor en cuatro de ellos es la siguiente:

Compromiso	12,32 %
Calidad	12,09 %
Responsabilidad	8,53 %
Innovación	8,29 %
Total	41,23 %

La utilidad del sondeo completo (que se reproduce seguidamente) ayuda a conocer, en cierto modo, la realidad de la empresa y a reflexionar sobre la misma.

RECENSIONES

Uno puede preguntarse:
¿Qué valores predominan en su empresa?

Valores definidos	Porcentaje
Justicia	0,95
Solidaridad	1,18
Imparcialidad	1,18
Bien social	1,42
Respeto ecológico	2,61
Equidad	3,08
Igualdad de oportunidades	3,08
Confianza	3,79
Creatividad	4,50
Transparencia	4,98
Ética	5,21
Comunicación	6,16
Honestidad	6,40
Flexibilidad	6,40
Desarrollo de las personas	7,58
' Innovación	8,29
' Responsabilidad	8,53
' Calidad	12,09
' Compromiso	12,32
Otros 0,24	Total 100,00

De esta forma vemos cómo esos mismos valores fundamentados en la antigua Roma son de los que actualmente se habla en el mundo de los negocios.

Antonio M. Arroyo y Laura Gismera Tierno
Profesores de ICADE
Universidad Pontificia Comillas, Madrid