

Manzanas verdes y maduras



Elena Rivo y Miguel
Michinel

*Cátedra empresa familiar,
Universidad de Vigo.
Catedrático de Derecho
Internacional Privado de la UVigo*

QUIENES YA ÉRAMOS ADULTOS EN EL SIGLO PASADO sin duda recordaremos avances tecnológicos que, por su obsolescencia, hoy habitan, a la vez, entre el espanto y la ternura, como canta Silvio Rodríguez. Cualquier familia de la época recordará los azarosos pinitos de papá y mamá para poder grabar en una cinta de cassette el festival de Eurovisión y después poder así escucharlo en el coche, camino de la playa o de la aldea, en aquéllos viajes eternos de vacaciones, dopados con biodramina hasta las orejas, cuando las auto-

vías ni existían ni se las esperaba. Ya no digamos cuando aparecieron los primeros reproductores de vídeo, ahora objetos de museo que, en un alarde de refinamiento tecnológico, obligaban a realizar complejas conexiones que solían acabar con un cortés “pues, si tanto sabes, hazlo tú”, en el mejor de los supuestos, cuando los menores de la casa decidían hacerse cargo del caos generado por sus dispuestos, pero analógicamente torpes- progenitores.

LA SITUACIÓN DESCRITA SE REPITE, mutatis mutandis, con la nueva generación millennial, en el presente contexto de transformación desde el pretérito mundo analógico hacia el digital, aspecto que ya hemos abordado aquí en alguna ocasión, por su particular relevancia tanto en el ámbito de las PYMES como de las administraciones públicas. Conceptos como comercio electrónico, voto robótico o sesiones del consejo por videoconferencia, que harían palidecer a los propios Supersónicos -nuevo guiño a la infancia de los setenta-, resultan actualmente tan cotidianos como imprescindibles en el devenir de las relaciones socioeconómicas, dentro de un mundo virtualmente globalizado como el que nos toca vivir. En esta situación, los nativos digitales cuentan con una ventaja competitiva indudable a la hora de enfren-

tar los nuevos retos que tales desarrollos plantean.

EN DICHO MARCO, se abre con fuerza una fórmula novedosa de aprendizaje colaborativo que se ha dado en bautizar con la expresión inglesa “reverse mentoring” (que vendría a significar en castellano algo así como “tutoría inversa”), mediante la cual, al revés de lo que suele suceder habitualmente, son los miembros más jóvenes de la empresa quienes guían a los de mayor edad -y, presumiblemente, con menores destrezas en tal ámbito- en el proceloso universo digital, formando así a los perfiles más sénior en aspectos que les resultan más ajenos pero no por ello menos importantes para la consecución de los objetivos presentes en la organización de que se trate. Con ello, se consigue el triple objetivo de estrechar los lazos intergeneracionales, optimizar recursos formativos y potenciar la autoestima e integración de las nuevas incorporaciones en el proyecto común de futuro que toda empresa supone.

DURANTE LOS MESES MÁS Duros DE LA PANDEMIA, si algo se ha podido extraer indudablemente del terrible confinamiento sufrido, es la intensificación de la convivencia dentro del núcleo familiar -aunque fuese por la fuerza-; aspecto que, en muchos casos, al margen de los inevitables roces, habrá

podido incrementar el aprendizaje mutuo entre dos generaciones tan diferentes entre sí como condenadas a entenderse (lo habitual, por otra parte). Trasladado al sector específico de la empresa familiar, que suele centrar nuestro interés preponderante en este rincón auspiciado por el Club de Consejeras de la AGEF, ello habría podido redundar en una provechosa interacción recíproca entre los fundadores -o herederos del proyecto inicial- y su más que posible relevo. De este modo, nacen sinergias muy positivas en el epicentro de la compañía, susceptibles de descender después en cascada sobre el resto de los equipos que la integran, de ser el caso.

BAJANDO A EJEMPLOS PRÁCTICOS, y en clave de saludable empoderamiento femenino, la edición americana de la revista Marie Claire publicaba el pasado 8 de mayo un artículo haciéndose eco de exitosos proyectos de negocio madre/hija, donde se aprecian los beneficiosos efectos de esta nueva modalidad de aprendizaje. Entre otros, destacan el caso de una orfebre, dueña de su propia línea de joyería, asociada con su hija, experimentada en el mercado de moda, quien destaca lo siguiente, cuando se le pregunta sobre los aspectos positivos de la iniciativa: “nuestras habilidades se complementan bien. Mi madre es muy

creativa y una diseñadora genial con la que trabajar. Ella escuchará una idea mía, luego la llevará a un nivel que está mucho más allá de lo que imaginé en primer lugar. Yo, mientras tanto, me concentro en el lado comercial de las cosas, desde el marketing hasta la comercialización y las ventas. Donde nos unimos es en la visión creativa”. Lamentable anécdota: el corrector ortográfico, al concluir estas líneas, sigue tildando de errata la expresión “una” orfebre (“orfebra”, peor).

AGAZAPADO EN LA CANCIÓN DE SILVIO, puede escucharse el verso: “entre el espanto y la ternura / ayer y hoy día / manzanas verdes y las maduras / hay todavía, hay todavía”. Desde la bíblica Eva hasta la malvada madrastra de Blancanieves, pasando por las tres gracias, un rosario de manzanas -sinónimo del placer prohibido, como refleja el Jardín de las Delicias de El Bosco- se asocia tradicionalmente a lo femenino, con tintes negativos en general, reflejando la rivalidad entre mujeres; quizás por identificar el corazón de esa fruta con el pentagrama, estrella de cinco puntas, alegoría de Venus en la tradición pagana. Pero, en pleno siglo XXI, el “reverse mentoring” muestra, entre otras, las ventajas recíprocas ínsitas a la alianza de, hoy día, manzanas verdes y las maduras; hay todavía, hay todavía.