

LOS NEGOCIOS Y LA FAMILIA DE D. JOAQUÍN¹

A principios de julio de 2014, Eduardo Gómez Beser, director general del Grupo Gómez Beser, estaba preparando la próxima reunión del Consejo de Familia que se celebraría a finales de ese mismo mes.

Reflexionaba sobre cómo después de momentos críticos tanto a nivel familiar como en los negocios, fruto de las enfermedades y una crisis económica sin precedentes, parecía que se había conseguido convivir con la incertidumbre que tanto desasosiego había generado a la familia en los últimos años.

Casualmente en ese momento sonaba el teléfono. Era Luis Gálvez, tutor de Eduardo en un programa de Dirección de Empresas que había realizado en una escuela de negocios en el año 2004. En esos diez años habían mantenido el contacto regularmente, por lo que a Eduardo no le sorprendió su llamada.

Eduardo: *“Hombre Luis, ¿cómo estás? Qué oportuno eres. Parece que tenemos telepatía, siempre apareces en los momentos críticos”.*

A lo que Luis le respondió: *“Solo era para saber cómo marchaba todo, sabes que tengo por costumbre llamar periódicamente a los amigos. Pero... cuéntame, ¿qué te ocurre?”.*

“Pues mira, estoy preparando la memoria resumen del año 2014 para el Consejo y me estoy planteando modificar el contenido. Llevo varios años presentando a la familia el mismo tipo de información y me pregunto si no solo debería incluir los retos para el año que viene, sino más a largo plazo. Tengo muchas dudas. Tú mejor que nadie sabes que el día a día lo tenemos dominado, pero en este momento me siento, más que nunca, con la responsabilidad de

¹ Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España. Preparado el Profesor Juan Pérez Gálvez y con la colaboración de la Asistente de Investigación Dña. Macarena Selva Morán, para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.

levantar la mirada e imaginarme lo que nos queda por delante como grupo familiar de empresas”.

A Luis no le sorprendieron las reflexiones que su amigo estaba compartiendo con él. Había visto la evolución del Grupo, de la familia y del propio Eduardo y en cierto modo, sabía que este tipo de inquietudes le llegarían tarde o temprano:

“Has dado en la tecla; eso es siempre lo que más trabajo cuesta. Conozco a otros directivos en tu situación y suelo recomendarles hacer una retrospectiva de la historia de la empresa y de la familia. Hacer un repaso de cuál ha sido vuestro devenir, puede ayudarte a proyectar los retos de futuro. Además, con lo intensamente que tu padre ha vivido estos últimos años, seguro puede ayudarte mucho. También podrías involucrar a José Luis, vuestro asesor”.

“Me parece una gran idea, Luis, me voy a sentar con ellos. En unos días te llamo. Siempre me ayudas con una pequeña frase”.

“Sería un placer Eduardo, llámame cuando quieras. Un abrazo”.

HISTORIA DEL GRUPO GÓMEZ BESER

Joaquín Gómez Canga-Arguelles, fundador del Grupo Gómez Beser, era natural de Los Palacios y Villafranca (Sevilla). Había conocido a Julia, su mujer, cuando estudiaban la carrera de Farmacia en Madrid en los años sesenta. Desde jóvenes tuvieron claro que tras acabar sus estudios y casarse, se trasladarían a Jerez para entrar en el mundo bodeguero, pasión que Joaquín había heredado de su familia, la cual había tenido tradición en este ámbito años atrás.

En aquella época, principios de los setenta, comenzaban a profesionalizarse las bodegas y a sus laboratorios solían acceder farmacéuticos. Así que, alentado por su pasión por el mundo del vino y por la incipiente accesibilidad a alguna de las múltiples existentes en la zona, el matrimonio Gómez Beser se instaló en Jerez en 1973.

“Nací en Los Palacios en 1946, hice el bachiller en un internado en Utrera (Sevilla) y después me fui a estudiar Farmacia a Madrid. Elegí esta carrera porque era en la que se impartía más química y biología. Como siempre quise dedicarme a la enología, aterricé en Jerez en 1973. Cuando anuncié que me casaba, mi madre me dio un dinero para comprarme un piso, dinero que usé para pagar la entrada de una farmacia. Al año siguiente, mi mujer y yo abrimos la segunda. Años más tarde, inauguramos el laboratorio de análisis clínico. Los comienzos fueron duros; vivíamos de alquiler y todo el dinero que ganábamos lo invertía en negocios. Así, empezamos una aventura, los dos trabajando día y noche”.

El espíritu de emprendimiento del matrimonio iba siempre unido a la formación complementaria que tenían en ese campo, de forma que en la década de los ochenta fueron creando negocios alrededor del ámbito sanitario. Tras las compras de las farmacias y la apertura del laboratorio de análisis clínicos, entre 1982 y 1986 abrieron una óptica, una ortopedia y una empresa de suministros geriátricos. En la década de los noventa, incorporaron al grupo empresarial, entre otros, un laboratorio especializado en la industria agroalimentaria y una bodega de vinagres. Ver Anexo 1.

“Antes de casarnos nos graduamos en Óptica. Así, años más tarde pudimos crear al 50% con otro socio el Grupo San Dionisio, que aún los sectores de la óptica, la ortopedia y el suministro geriátrico. Era algo desconocido en aquella época y que hoy cuenta con treinta empleados. Por esa época, comencé a introducirme en el mundo bodeguero, abriendo una bodega de crianza de vino fino, que tuve que vender más tarde. No me di por vencido y en el año 1998 decidí emprender con mi hermano una vinagrería, ya que en aquel momento comenzaba el auge del vinagre de Jerez. Así surgió la Bodega El Majuelo.

Julia estaba en su farmacia y en el laboratorio de análisis clínico pero yo me dedicaba a otros negocios. Por ejemplo, heredé un terreno urbanizable en el pueblo y en vez de venderlo lo construí y promocioné. No me costó el dinero, pero tampoco le gané. También heredé un negocio que antiguamente fue un restaurante y decidí reabrirlo. Me daba más problemas que satisfacciones, así que lo cerré. Siempre que he montado un negocio ha sido con el mismo criterio: que si fuera mal, no supusiera un sacrificio para la familia. Hay que comer, reírse y dormir, así que no quería nada que pudiera quitarme el sueño.

Mucha gente se puede preguntar qué hace un farmacéutico con tantos negocios, pero es que soy de familia de comerciantes, cuarta generación de bodegueros. Emprendo negocios basados en los conocimientos que tengo”.

LA FAMILIA, EL PASO DEL TIEMPO Y LOS NEGOCIOS

La incorporación de los hijos

Joaquín y Julia tuvieron tres hijos y todos estudiaron la licenciatura de Farmacia. Eduardo, el mayor, se incorporó a la empresa en el año 2001 empezando en el laboratorio de análisis clínicos. Joaquín, el segundo, trabajó desde el principio en la bodega de vinagres y Mariano se incorporó a las farmacias en el año 2003. Cuando terminaron la carrera, Eduardo se diplomó como técnico ortopédico y tecnólogo de los alimentos, Mariano estudió Óptica y Joaquín (hijo) se marchó a Francia a estudiar Enología. Para él, la prioridad era que sus hijos tuvieran formación universitaria propia de los negocios que manejaba la familia y que después orientaran su carrera profesional según sus inquietudes.