

FUNDACIÓ EDUARD SOLER

Centre d'Iniciatives Empresariales del Metall (CIEM)

Programa de Creació i Gestió d'Empreses (segona edició)

Acte de Cloenda – Ripoll – 16 de juliol de 2004

Lliçó Magistral – Pere Fàbregas

- Agraïments invitació a participar en aquest acte
- Poguer parlar de Creació de Empreses en un lloc com Ripoll, amb la seva tradició de esbranzida industrial **es un plaer** difícil d'explicar per una persona de Barcelona, el respecte per l'indústria tèxtil, la metal·lúrgia, les fàbriques d'armes, els aprofitaments hidràulics, les mines de carbo, el famós ferrocarril de Sant Joan de les Abadesses.
- Podem potser grafiar-ho tot en la famosa **farga catalana**, com a manera de fer ferro en el Pirineu des de el segle X fins els Alts Forns pràcticament en el segle XIX, encara que diuen que no era una invenció catalana.
- M'han demanat que parli de quelcom tan senzill, i a la vegada tan complex com: **“Que es lo mes important per crear una nova empresa i mantindres en el mercat”**. Respondre directament es pràcticament impossible, per tant intentaré anar forjant els límits i marcs de referència de la resposta.
- Obviament fa falta **il·lusió** (que ve d'íllus, percepció falsa), tenacitat, treball, esperit de lluita, **potser es un taranna** → però un taranna especial
- Hi ha una idea, però **com es tenen idees?**, un gran expert en estratègia empresarial Igor Ansoff explicava que es tenen que escoltar les **senyals debils de l'entorn (weak signals)**, les senyals del canvi sociològic que es a on apareixen les oportunitats, detectar cap a on anirà la societat, abans de que sigui evident per tothom. Es dir no val seguir les modes, quan tothom sap que una cosa pot ésser negoci funciona la **“mano invisible”** de Adam Smith i ràpidament ja deixa de ser negoci.
- **Senyals debils → microondas** mujer americana se incorpora al trabajo → no hay tiempo de cocinar → aparece la solución → cocinar muy rapido (microondas) → o lo contrario, cocinar muy lento.
- **Senyals debils → low cost airlines – el client vol ser tractat malament** la gent vol viatjar → el límit es el preu → la mentalitat de la gent canvia → un nou mercat apareix → exemple Ryanair Girona vols a Roma de nit de juerga

- **Senyals debils → IESE** exit primers anys, no fa MBA's només Cursos para Directivos → empresaris amb exit però amb un complex → ja ets universitari, et donen classes ministres → ja et pots fer l'uniforme.--> exit total
- **L'empresari neix o es fa ?** fins els anys cinquanta neix → a partir dels 50 es fa → arriben les tècniques americanes → i apareixen tots (EOI, IESE, ESADE, ESTE, ICADE, etc.) → la realitat es un mix de empenta i tècniques
- **L'empresari neix o es fa ?** la reflexió des de un lloc com ESADE en lo que es la carrera de CE, passa per pensar que el primer cicle (3 anys) es per ensenyar a pensar i aprendre a aprendre, deixant un poso que et durara tota la vida, mentre que el segon cicle (2 anys) son tècniques concretes que tindras que anar reciclant a lo llarg del temps. Es aquella idea del Pere Duran, quan era President del Consell Social de l'UPC, de que els títols d'enginyer tinguessin data de caducitat → potser 5 anys ?
- **L'empresari neix o es fa ?** no confondre acadèmic i empresarial // ni títol vs professio // en nº 1 de les promocions es el que sap estudiar millor, només això. Ex.CEGAS
- **No enganyarse – conèixer els detalls del negoci → exemple ELBASA** → circuits impresos → enginyers químics d'IQS → química o electrònica (banuys galvanics) → però, i els clients ?
- **No enganyarse – conèixer els detalls del negoci → exemple CECSA** → fabricació de TV → l'empresa anaba malament → el gerent proposa fugir cap endavant → demana més inversions al socis (farem una ampliació a la fàbrica, exportarem més, etc.) → la realitat → compra del tub a la competència → amb estructura financiera delicada, es financia 2 euros per cada euro que es factura? → va acabar en suspensió de pagaments.
- **No enganyarse – conèixer els detalls del negoci → exemple star up's d'internet** → internet es un negoci? → o es un canal i una manera de millorar el servei i reduir despeses → exemple banca vs exemple low cost airlines.
- **Mantindre la capacitat de reacció → els textils catalans** → els llençols blans de Can Montal vs els teixits elastomeres de Buretex
- **Mantindre la capacitat de reacció → les sagues familiars** → tancar quan cal sense sentimentalismes
- **El present no existeix** → capacitat de aconseguir beneficis actuals vs capacitat de crear potencial de beneficis futurs
- **La financiació** → el poc capital risc del país – malgrat tot hi ha unes 200 operacions al any a Espanya vs unes 4000/5000 a EUR o USA
- **Equip i motivació: → Estrategia es seguir disparant quan s'han acabat les bales → Dirigir es fer que altres faigin**

- **Un país d'empresaris o de funcionaris** → després de la mort del Franco → anys molt difícils per els empresaris i per la seva imatge social → qui deia que en els catalans no els ha agradava fer de funcionari → a Barcelona si es clar!
- **Cursos com aquest** fan una gran aportació en el país acompanyant a persones amb inquietuds.
- **Un país d'empresaris compromesos o light** → els grans empresaris catalans no s'els veu → no cotitzant a la Borsa → no estan en els instruments de la societat → quants s'estan sacrificant per fer front i tirar endavant com si fos una oportunitat de la globalització? → o acabarem tots de filial d'una multinacional, per exemple, de Madrid. // Exemple Ramon Trias Fargas i els Codorniu en els primers vuitanta
- **Podem mirar el segle XIX, el segle de l'industrialització de Catalunya**
- **Per que Catalunya es va industrialitzar si no hi havia de res?** → no tenia que ser Andalusia? → era l'esforç de la gent → era el dret civil → com podia un senyor de Llívia crear La Maquinista?
- **La gent es presentava a diputat i anava a Madrid a defensar els seus interessos** → i ara, on es el lobbying
- **Malgrat tot la gent important no eren els fabricants, eren els comerciants, els entrepreneurs de la carrera de les Amèriques, amb tota la cadena al seu abast**
- **Malgrat tot la gent del XIX a Barcelona més important eren en Xifre (broker de cotó a New York) i el Marques de Casa Fontanellas (el proveïdor de carn de la ciutat, amb tots)**
- Per acabar unes paraules de la globalització des de una perspectiva estratègica,
- Xina no serà la fàbrica del món, serà la fàbrica de Xina
- La difusió de la tecnologia és tan forta que ja no es diferencia (internet, etc)
- En el segle XIX ja ni havia de globalització → cotó USA → màq UK → comp UK

- **[Sombart 1913,pg.30]**
 - “El espíritu que lleva a cabo esta transformación, que convierte en ruinas el viejo mundo, es el espíritu capitalista, como he dado en llamarlo por el sistema económico en que anida. Es el espíritu de nuestros días.”
 - “... el espíritu de empresa y el espíritu burgués, cuya asociación constituye el espíritu capitalista.
 - Estos dos componentes tienen a su vez una naturaleza aún más compleja: el espíritu de empresa es una síntesis de codicia, espíritu aventurero, afán descubridor y algún que otro ingrediente más; el espíritu burgués se compone de prudencia reflexiva, circunspección calculadora, ponderación racional y espíritu de orden y de economía.
 - (En el tejido policromo del espíritu capitalista el espíritu burgués representa la trama de algodón y el espíritu de empresa la urdimbre de seda.)”
 - “... lo que hemos de entender por “espíritu capitalista” o por su portador “el burgués”.
-

- S’ha de aconseguir sintonitzar amb els desitjos de la gent i coordinar amb les seves expectatives, aquest és el futur → ser humà.
- Moltes gràcies