

## Orientació i impacte

Jordi Canals, *IESE Business School, Universitat de Navarra*,  
i Carlos Losada, *director d'ESADE, Universitat Ramon Llull*

### Abstract

*This conference analyses the keys to success of two pioneering business schools in Catalonia and Spain, IESE and ESADE, which are also reference points in the international business school framework. The renown of these institutions, as well as their teaching methods, based on high quality, helped them to achieve their goal. The use of practical studies and the rigour of these schools rendered it possible to fill a management training gap which at that time was only covered in the United States.*

### Resum

*En aquesta conferència es posen de manifest les claus de l'èxit de les dues escoles de negoci pioneres a Catalunya i Espanya, ESADE i IESE. El seu ampli renom internacional i uns estudis que són catalogats d'alt nivell d'excel·lència han col·laborat a assolir aquest succés. Gràcies al seu sistema d'ensenyament basat en conceptes com el rigor, el coneixement útil i el nivell internacional, han permès omplir el buit que hi havia a Europa als anys 1950 pel que fa a la formació de directius en escoles de negocis, que fins aleshores quedava reduïda als Estats Units.*

### Presentació

Pere Puig remarca que ambdues institucions destaquen perquè són escoles que competeixen en nivells d'excel·lència i recerca, per mitjà de la formació de les persones; són reconegudes a escala internacional, aporten coneixements útils, i actuen com a agents actius que generen pensament propi i que tenen el compromís de la transformació de la societat i de l'empresa.

### Intervenció de Jordi Canals

Caldrà estudiar les mateixes escoles de direcció d'empreses com un cas, atès que, durant els últims cinquanta anys, tant l'Escola Superior d'Administració i Direcció d'Empreses (ESADE) com l'Institut d'Estudis Superiors de l'Empresa (IESE) han contribuït al desenvolupament empresarial de l'economia catalana, espanyola i europea.

Aquesta contribució al desenvolupament empresarial es concreta en dos aspectes clau:

- La creació de la professió de «direcció d'empreses» amb un contingut propi que supera el concepte d'emprenedor existent fins aleshores.

— La creació d'un coneixement, no solament acadèmic, sinó de gestió, en un context internacional i de difusió del coneixement.

Als anys 1950, a Europa no existien escoles de negoci similars a les americanes. El model predominant era l'universitari estatal públic. En l'àmbit empresarial, el retard català respecte a Europa era accentuat perquè tenia moltes empreses petites i poc vertebrades.

Per explicar la situació actual, cal atendre tres aspectes:

- a) la trajectòria de l'IESE durant aquests darrers cinquanta anys;
- b) la internacionalització;
- c) els aspectes que han contribuït a l'èxit.

Respecte al primer punt, l'IESE es basa en cinc pilars fonamentals:

1. El sentit de missió, que es concreta en una sèrie de valors corporatius: ajudar a canviar les persones que són al capdavant de les empreses per millorar la societat, valorar l'ètica en la direcció d'empreses, treballar bé, aspirar a un sentit d'excel·lència i considerar la direcció d'empreses com una professió al servei dels altres.
2. El claustre de professors, que formen la comunitat d'acadèmics, que tenen una triple funció, que és la recerca, l'aprenentatge i el coneixement de les empreses per aportar experiència.
3. La generació de coneixement, mitjançant una fonamentació rigorosa.
4. El caire internacional; n'és un exemple que en el MBA de 1964 hi havia vint-i-sis alumnes estrangers provinents de quatre continents.
5. La proximitat amb les empreses i els antics alumnes, i com a exemple cal citar que el primer programa va ser el Programa d'Alta Direcció d'Empreses (PADE) per a empresaris i el 1960 es va crear l'associació d'alumnes.

En relació amb la internacionalització, cal destacar:

1. Els programes MBA, que actualment segueixen quatre-cents quaranta alumnes de seixanta-un països, el 80 % dels quals són de fora d'Espanya. La construcció d'un campus global, amb alumnat, professorat i empreses de tot el món. Es busquen els millors candidats, els de més «talent» arreu del món, però aprofundint en la recerca i en les pràctiques locals o regionals, que són més importants que mai.
2. Quinze escoles associades amb l'IESE, situades arreu del món: Amèrica del Sud (9), Àsia (2), Àfrica (3) i Portugal (1).
3. Els programes Executive, que es donen en diferents ciutats, regions i països: Munic, Xangai, Nova York, Silicon Valley, Warsaw, Nairobi, São Paulo.

És fonamental sortir de casa. La internacionalització és una inversió a llarg termini, un compromís, una inversió en persones. Per dur-la a terme cal perseverança, paciència. Les coses no surten a la primera, sinó que necessiten un esforç continuat. Les institucions d'ensenyament superior i de recerca són molt delicades i necessiten el suport d'empreses i de les administracions públiques; el primer es té, per part de les empreses, però respecte al suport de les administracions públiques no es demana un tracte de favor, sinó un suport dels mateixos recursos que reben les altres escoles del món amb les quals s'està en competència. Cal captar el talent tant dels alumnes com dels professors, i ajudar a edificar, en les persones que passen per l'IESE, un caràcter d'èxit professional, però arrelat en una dimensió de servei a la societat.

## Intervenció de Carles Losada

Centra la seva exposició en dos punts:

- els factors dinamitzadors de l'economia
- els factors de competitivitat dels països o territoris

Per analitzar aquests elements, utilitza una matriu en la qual, d'una banda, hi ha els «productes» que aporten les escoles de negocis, i que són:

- la formació directiva i els estudis de recerca,
- l'estímul del debat públic, i
- l'entorn idoni.

De l'altra, hi ha els factors dinamitzadors, que es concreten en nou elements:

- les infraestructures,
- el capital humà,
- l'estabilitat econòmica,
- les institucions públiques i privades,
- l'eficiència dels mercats,
- l'educació superior o *training* de les empreses,
- la preparació tecnològica,
- la satisfacció en els negocis, i
- la innovació.

És en l'encreuament dels factors més crítics on les escoles de negocis poden fer una aportació més significativa: formació de directius, recerca de la gestió, estudis sectorials, foment de la reflexió sobre la qualitat de l'ensenyament bàsic, necessitat empresarial d'una estabilitat macroe-

conòmica, programes de formació per a poders públics, formació dels responsables de recursos humans, col·laboració en la creació de parcs d'innovació.

Elements destacables per part d'ESADE són:

1. Internacionalització del teixit empresarial, acompanyant-lo en el procés i, a la vegada, internacionalitzant els centres propis. En el curs MBA hi ha un 76 % d'alumnes estrangers, un 90 % en els cursos de doctorat i un 95 % en els màsters de Bolonya. També cal esmentar la xarxa d'intercanvis amb institucions prestigioses. I més enllà de l'intercanvi d'alumnes, hi ha el treball conjunt de professors amb altres universitats internacionals. Àsia va ser el repte dels anys 1990, i el repte dels propers deu anys és Àfrica, en la mesura que es desenvolupi.
2. L'esperit emprenedor. Hi ha cinc-cents cinquanta alumnes que participen cada any en blocs que fomenten l'esperit emprenedor, i de mitjana hi ha seixanta iniciatives empresarials. Recerca, tant acadèmica com aplicada, i molt especialment en l'àmbit dels recursos humans. La manera en què cal gestionar el coneixement en les empreses és un fet clau. Hi ha dotze centres de recerca que actuen per a les empreses com un eix transversal del factor internacional. El paper de les escoles de negocis en aquest sentit és el de predicadors de la presència internacional, de convèncer els empresaris de la necessitat, de sensibilitzar-los.
3. El paper futur de les escoles de negocis, que és fer més i millor el que estan fent: la internacionalització i la recerca. En el rànquing del primer aspecte, ambdues escoles estan ben posicionades, però en l'aspecte de recerca cal multiplicar el potencial. Partim d'una feblesa en el finançament, ja que no podem competir amb les donacions que reben les universitats americanes per part dels mateixos alumnes i amb el finançament públic que reben les universitats europees. Com a exemple, la London Business School rep de l'autoritat metropolitana un 10 % del seu pressupost. Si volem que siguin centres d'excel·lència, el finançament no pot ser solament privat.

ESADE fou creada als anys 1950 per empresaris que tenien el neguit de fer alguna cosa que els permetés competir en el món que vindria i que significava passar d'una economia autàrquica a un món més obert. Es van dirigir a la Companyia de Jesús, comproment-se en la recerca de l'èxit professional, acompanyant-lo de consciència social, i aquest compromís és el que cal renovar en els propers cinquanta anys.