

# Ensenyar a fer diners

[La formació  
[d'especialistes en el  
[món de l'empresa ha  
[estat durant anys tasca  
[gairebé exclusiva de  
[les escoles de negocis.  
[Un sector que té clars  
[preferents a Catalunya,  
[el prestigi dels quals  
[atrau cada any  
[nombrosos directius  
[d'arreu del món.  
[Una qualitat i prestigi  
[que els empresaris  
[valencians també  
[reclamen per a les  
[escoles de negocis  
[del País Valencià, molt  
[disperses actualment,  
[però que podrien  
[intensificar la seva  
[col·laboració i fins i tot  
[protagonitzar algun  
[procés de fusió.

[sidre Fainé, director general de la Caixa; Antoni Brufau, president de Gas Natural; Xavier Argenté, director general de Caprabo; Xavier Pérez Farguella, director general del Futbol Club Barcelona; Joan Rigol, president del Parlament de Catalunya; Ramon Royo, president de Schneider Electric; Pere Prat, president del Grup Vivesa; Pablo Rodríguez, cap de Màrqueting de Terra Mítica. Tots ells formen part del quadre d'honor d'executius que s'han format durant aquestes últimes dècades en escoles de negocis de gran prestigi com IESE, ESADE i EADA, a Catalunya, i Fundesem, al País Valencià, i que no solament han destacat en el món de l'empresa sinó també en els passadissos de la política. Tots ells són alhora la millor targeta de presentació d'unes escoles de negocis que han crescut a l'empareda de la demanda d'executius cada cop més preparats en la pràctica de l'administració i direcció d'empreses.

**Qui no té un MBA?** Si bé fa deu anys les sigles MBA (màster en direcció i administració d'empreses) eren pràcticament desconegudes, avui dia s'han convertit en un reclam per als aspirants a un lloc directiu. Des de mitjan anys 90, la demanda d'alumnes de les escoles de negocis ha crescut una mitjana anual del 15%, segons la consultora de recursos humans Círculo de Progreso. I això ha estat possible sobretot gràcies a l'impuls de les empreses de tecnologia i Internet, però també per altres sectors més tradicionals com l'industrial, la consultoria i serveis financers. Un increment de la demanda que ha anat acompanyat del creixement exponencial de l'oferta: només l'any passat es van impartir a l'estat espanyol 1.350 cursos de postgrau. La consultora DBK calcula en 334,16 milions

d'euros el volum facturat el 1999 per 340 escoles de negocis a l'estat espanyol. Cinc de les quals –IESE, ESADE, Instituto de Empresa, EOI (aquestes dues últimes amb seu a Madrid) i ESIC (amb seu a València i Madrid)– es reparteixen el 35% del sector.

En els nostres territoris, Catalunya és on més tradició tenen les escoles de negocis. David Parcerisas, director general d'EADA i secretari general de l'Associació Espanyola d'Escoles de Direcció d'Empreses, AEDE, explica que el naixement d'aquestes escoles –la immensa majoria privades–, va lligat al procés d'obertura de l'economia espanyola a finals dels anys 50: "Es passa d'una situació autàrquica a una certa economia de mercat i, per tant, a la necessitat d'aplicar tècniques de gestió. A més, el Pla d'Estabilització comporta l'entrada de capitals estrangers i això vol dir que quan una empresa francesa, alemanya, anglesa, americana... s'instal·la a Espanya una de les coses que vol assegurar, més enllà del capital, és la gestió, l'eficàcia i l'eficiència dels processos."

Aquest és el context en què naixeran escoles de negocis de prestigi com IESE o ESADE (situades actualment entre les millors escoles internacionals de direcció d'empresa), i ho faran a Catalunya per donar resposta a les necessitats d'un creixent teixit industrial, amb el suport de grups de pressió com és el cas de l'Opus Dei en la fundació de l'IESE, i de la Companyia de Jesús, en el cas d'ESADE, o també fruit d'iniciatives empresarials particulars, com va ser el cas de la Fundació EADA. Un nucli al qual cal afegir altres iniciatives com l'Escola d'Administració d'Empreses de Barcelona, EAE, i, més recentment, tot un ventall de centres, alguns d'especialitzats en formació en el sector turístic, màrque-

ting, comerç exterior i en l'àmbit del disseny industrial, així com la presència d'escoles d'alta direcció procedents d'altres països, com la Universitat de Chicago.

**Lligats al món de l'empresa.**

Aquesta llarga tradició és un dels punts a favor de les escoles catalanes, així com la seva estreta vinculació amb el teixit empresarial. Les escoles de negocis, en el seu conjunt, han apostat fortament per estrènyer lligams amb el món de l'empresa que és, de fet, el seu principal client. I ho fan a través de diversos mecanismes: borsa de treball, organització d'encontres empresarials i, especialment, a través de les associacions d'antics alumnes. En el cas d'ESADE, per exemple, els antics alumnes que han cursat programes de llicenciatura i MBA són més de 20.000. I l'Agrupació de Membres del IESE integra, avui per avui, 8.500 antics alumnes, que presten els seus serveis professionals en més de 4.500 empreses de 61 països diferents. Una autèntica xarxa de contactes.

El professorat és un altre component estratègic, ja que aquestes escoles destinen grans esforços econòmics a tenir en plantilla reconeguts experts que, després de molts anys d'especialització, s'han convertit en referents indiscutibles tant en el món acadèmic com en l'empresarial. Professors que, segons Xavier Mendoza, degà de l'Escola de Negocis d'ESADE, "mantenen un vincle constant amb el món de l'empresa a partir de l'estudi de casos reals, que posteriorment es fan servir en els programes docents, participen en projectes de recerca i de consultoria empresarial, i en el cas dels professors sèniors (amb més anys d'experiència) formen part del consell d'administració de determinades companyies, des de les quals incideixen directament en la presa de decisions". La internacionalització i la diversificació dels seus programes també són cartes que juguen a fons aquestes escoles: més enllà de l'MBA, programa estrella dels últims anys, les escoles de negocis han fet un important esforç per treure al mercat tot tipus de postgraus i programes específics per a les empreses (des de formació *in company*, és a dir, a mida de l'empresa,

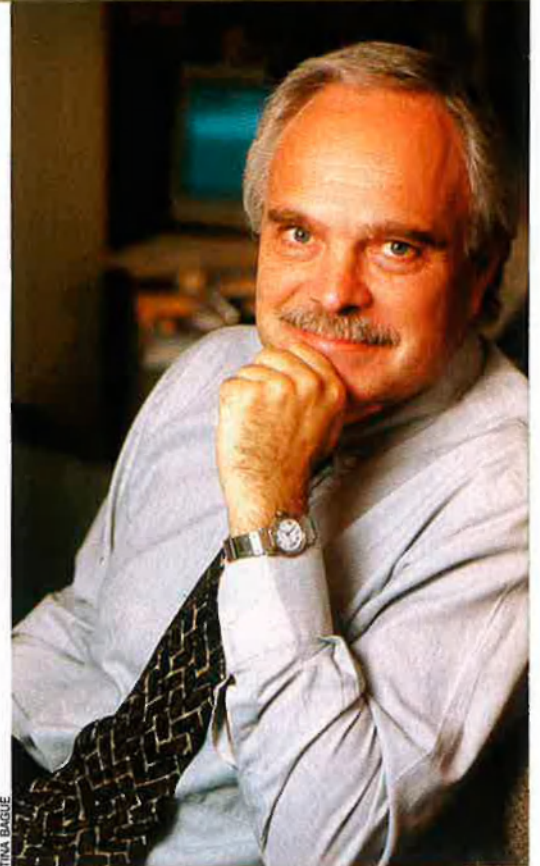


JORDI PLAN

fins a seminaris intensius perquè els executius es puguin posar al dia en qüestió d'hores de les últimes novetats del sector).

Si bé és cert que les escoles de negocis a Catalunya, i més concretament a Barcelona, han aconseguit al llarg de més de quaranta anys d'activitat esdevenir referents de prestigi més enllà del seu territori, aquesta realitat no la comparteixen ni el País Valencià ni les Balears.

**València busca un referent.** Les escoles de negocis establertes a València i Alacant (entre les quals destaquen Fundesem, la Florida, Estema, ESIC i l'Escola de Negocis Lluís Vives, lligada a la Cambra de Comerç de València) han realitzat un important esforç per augmentar l'oferta i el nivell dels seus cursos però, tot i això, encara és una pràctica habitual entre els futurs executius valencians eixir fora del País Valencià a la recerca dels millors programes d'especialització en direcció i gestió d'empresa. Posem per cas l'Institut d'Estudis Superiors de l'Empresa, IESE, especialitzat en la formació en alta direcció. El seu director general associat, Eduardo Martínez Abascal, comenta que després de Barcelona i Madrid, on més antics alumnes del IESE hi ha és al País Valencià. I potser és per això que aquesta escola de negocis ha decidit ampliar el seu eix d'actuació a l'estat espanyol, fins ara format per Barcelo-



TINA BAGUE

**Catalunya és, en els nostres territoris, on més tradició tenen les escoles de direcció d'empreses. Com explica David Parcercas, director general d'EADA, l'aparició d'aquestes escoles coincideix amb el procés d'obertura de l'economia espanyola.**



RAFA GIL / JORDI PUY / FUNDESEM

**Tot i l'esforç realitzat per les escoles de negocis del País Valencià, encara és habitual entre els executius valencians eixir fora a la recerca dels millors programes. Davant això, els empresaris demanen que es creï una escola de negocis de referència. Un bon exemple seria EDEM. A dalt, en primer lloc, Enrique Barreneche, president de Fundesem, seguit d'Eduardo Martínez Abascal, director general associat del IESE, i Xavier Mendoza, degà de l'Escola de Negocis ESADE.**

na i Madrid, i incloure-hi València, on té previst oferir programes cada any. "Si tenim una mitjana de 50 alumnes en un programa, al voltant d'un 10% o un 15% dels participants són de Castelló o València", afegix Abascal. El IESE també aprofita l'estreta vinculació que hi ha entre Barcelona i l'empresariat balear i en els seus programes compta amb participants d'empreses turístiques mallorquines.

Amb ESADE la relació també és fluida i, segons Mendoza, això es comprova fàcilment en els programes *in company*, en els quals l'escola de negocis ha comptat amb la presència d'empreses com Lladro, Banca March, Formatges Maó, l'Associació Balear de l'Empresa Familiar, el Centre de Desenvolupament Turístic d'Alacant, la Cambra de Comerç de Castelló i la mateixa Generalitat Valenciana.

Davant aquesta situació, alguns membres de l'Associació Valenciana d'Empresaris (AVE) han manifestat en diverses ocasions l'interès per aconseguir que València tingui una escola de negocis d'alt nivell ja que, en l'actualitat, per tal d'obtenir alguna de les titulacions acadèmiques que en el món empresarial gaudeixen d'un reconeixement contrastat, els futurs executius valencians han de viatjar fins a Barcelona o Madrid.

Mario Tomás, secretari general de l'Empresarial, opina que les escoles presents al País Valencià "disposen de mitjans materials i humans suficients per arribar a competir amb els grans centres

de Barcelona i Madrid, però existeix massa dispersió entre elles. Caldria construir un sistema de col·laboració i unificació entre les escoles de negocis valencianes per tal de millorar la qualitat. La creació d'una titulació d'un nivell semblant a ESADE o IESE augmentaria la influència territorial dels centres valencians, ja que vindrien estudiants d'altres regions veïnes, com ara Múrcia".

La idea també està quallant entre les mateixes escoles. Enrique Barreneche, president de Fundesem, fundació d'estudis econòmics constituïda per empresaris d'Alacant i Múrcia, amb seu a Alacant, creu que "amb l'important teixit industrial i empresarial que tenim dins del nostre territori caldria millorar encara més les possibilitats de formació dels quadres directius de les empreses valencianes". Barreneche reconeix que en el sector es parla "d'una excessiva fragmentació i diversitat de l'oferta als alumnes" i també de la necessitat de col·laborar per millorar els continguts però, sobretot, per a no provocar una competència negativa entre escoles, ja que "en l'actualitat, s'estan multiplicant les despeses humanes i econòmiques dedicades a un mateix programa formatiu".

Una de les primeres experiències de col·laboració entre les escoles de negocis del País Valencià ha estat la creació fa poc més d'un any de l'Escola de Formació Empresarial del Mediterrani, EDEM, que és el fruit del treball conjunt entre la Florida i Fundesem, dues de les escoles

## MÉS QUE ESCOLES: UN CLUB

Si bé és cert que a l'estat espanyol la formació d'especialistes en el món de l'empresa ha estat un feu tradicional de les escoles de negocis privades, no és menys cert que en els últims anys les universitats públiques, en la recerca de noves fórmules per millorar el seu finançament, també han destinat molts esforços a situar-se en un mercat tan atractiu com aquest.

"Hi ha moltes universitats públiques que tenen MBA, màsters interuniversitaris, cursos de postgrau... Al final no és un problema de qualitat", assegura Rafael Crespí, professor d'Organització d'Empresa de la Universitat de les Illes Balears, "sinó un problema de com ho reconeix el mercat. A part de la formació, la gent vol pertànyer a un club quan entra en una escola de negocis, en el bon sentit de la paraula. És normal que hi hagi una certa inèrcia, que la gent del IESE contracti gent del IESE, i que els d'ESADE facin el mateix. Això ho han aconseguit les privades, no les públiques: crear xarxes. I sempre és un atractiu quan aquesta educació té un cost important. La probabilitat de poder-se col·locar bé en el mercat és important a l'hora d'escollir".

David Parcerisas, director general d'EADA, afegeix altres factors de diferenciació: "Les escoles estem presents en els mercats internacionals per aconseguir que les nostres aules estiguin plenes. Tenim departaments sencers que es dediquen a buscar alumnes. No ens esperem a tenir una nota de tall per veure si la gent pot accedir als nostres estudis. La diferència fonamental és que en el 90% dels casos el paradigma de la universitat pública és un paradigma que ve del sistema educatiu. I el paradigma de les escoles de negocis ve del teixit empresarial." **B. A.**

més emblemàtiques dins el panorama valencià. Barreneche indica que l'objectiu del projecte és "compartir recursos intel·lectuals i materials per tal d'oferir un ensenyament eficaç i de qualitat". Mentre que algunes escoles aposten per la col·laboració, d'altres, com Esterna, amb seu a València, assenyalen que la fragmentació de l'oferta educativa està determinada per la mateixa fragmentació del mercat.

La recerca d'una alternativa a les prestigioses escoles de Barcelona i Madrid és un dels principals factors que està impulsant diversos centres del País Valencià a intensificar els seus contactes en una estratègia que alguns ja consideren com els primers moviments cap a una possible fusió entre diverses escoles de negocis valencianes. "L'objectiu –segons alguns membres d'AVE– seria crear una gran escola d'empresa amb seu a València en lloc de tenir-ne tres. O que les escoles que ja existeixen s'especialitzen en una matèria i mantinguen la seua estructura." Aquest debat es produeix en uns moments en què factors com la globalització, la velocitat dels canvis tecnològics i la creixent complexitat dels mercats impulsa el desenvolupament de programes conjunts entre diferents escoles.

**Aires de fusions a Europa.** David Parcerisas, director general d'EADA, veu en el projecte valencià "una lògica absolutament coherent", que a més està dintre de la tendència que s'està donant a la resta d'Europa: a Suïssa, Noruega i Bèlgica les fusions entre escoles de negocis ja han començat. Fins i tot a França, la Cambra de Comerç de París, de la qual depenen moltes escoles, fa un parell d'anys va iniciar una reestructuració molt important que la va portar a ajuntar diversos centres. "La tendència és aquesta. Per què? Doncs perquè si no és molt difícil competir. Dues escoles que tenen deu professors a plena dedicació cada una no són res (EADA en té uns quaranta a plena dedicació; ESADE, uns 115; i IESE, 132). Una que en té vint ja és alguna cosa." Parcerisas adverteix, a més, que seria un greu error continuar amb la dinàmica de crear més escoles de negocis "perquè encara la majoria d'elles no tenen la massa crítica necessària per

competir en condicions a nivell internacional. Per això crec que encara veurem a tot Europa fusions per aconseguir aquesta massa crítica".

Eduardo Martínez Abascal, director general associat del IESE, està acostumat a rebre a les seves instal·lacions els màxims directius de companyies com Boeing, Henkel, 3i o Sun Microsystems, a part de directius de primer nivell del BBVA, SCH i la Caixa. Ell creu que sí que hi ha espai per a iniciatives com les del País Valencià i en posa un exemple molt clar: "Nosaltres ens centrem en el mercat de l'alta direcció. Si el BBVA té 120.000 treballadors, nosaltres només podem donar formació als 1.000 que estan a dalt. Però aquests no són els únics que es formen. Em consta que el BBVA dona formació no als 120.000 treballadors cada any, però cada quatre anys tots passen per un programa de formació. Imagini's si hi ha espai! Depèn del nivell en què et vulguis ubicar. Si et vols adreçar a un nivell més baix, crec que sí que hi ha negoci. On no hi ha negoci és si pretens tenir vint escoles de direcció d'altíssim nivell i d'alta direcció."

De fet, les necessitats de formació en direcció d'empresa i en gestió creixen ràpidament. I els nous processos tecnològics, que han provocat canvis importants en les tècniques del management, no han afectat solament l'alta direcció de les companyies, sinó també els comandaments intermedis. Un ampli ventall de professionals que necessita actualitzar de forma periòdica els seus coneixements.

Del segment de mercat pel qual opti l'escola de negocis també en dependran els seus plans formatius. Segons Xavier Mendoza, degà de l'Escola de Negocis d'ESADE, "cada centre ha de saber trobar allà on té veritable fortalesa i tractar de ser el millor en aquell mercat. No hi ha res de dolent a ser una escola de negocis orientada a petites i mitjanes empreses, per exemple. L'important és que l'equip directiu tingui l'aspiració de ser la millor escola del seu àmbit geogràfic d'influència".

Tant ESADE i IESE com EADA han optat per treballar per un bon posicionament a nivell internacional. Per això, segons David Parcerisas, "donar una especial atenció als lligams territorials en



**Les escoles de negocis han presumit durant anys de tenir cues d'espera en les seves llistes d'admissió. La recessió econòmica, però, ha canviat la situació. Als Estats Units, alguns centres de renom com el Massachusetts Institute of Technology (MIT), està patint una caiguda de vendes propera al 30%. Als nostres territoris, la recessió econòmica no sembla haver tingut efectes tan traumàtics, tot i que els responsables es mostren cauts a l'espera de veure com es rellança l'activitat econòmica.**

els plans de formació no sempre és fàcil: Tenim participants que vénen de molts països diferents. En els programes que fem, fins i tot el context espanyol no té un interès en exclusiva. I això no vol dir que els directius que formem pensin després a anar a treballar a una multinacional. Però és que avui dia, una petita empresa que estigui a Ibi si vol exportar joguines ha de conèixer què és el que passa a la Xina amb els fabricants de joguines. La seva localització territorial o fins i tot la seva dimensió no exclou que per ser competitiva hagi de saber què passa més enllà del seu territori”.

En canvi, en escoles com Estema, com que ofereixen una formació eminentment pràctica i dirigida a les empreses del context valencià, part dels continguts que es tracten durant els cursos fan referència directa a les empreses del propi territori.

**De multinacionals a pimes.** Potser fa vint anys, reconeix Jordi Roig, membre del comitè executiu de la patronal Pimec Sefes, les escoles de negocis estaven orientades, d'una manera natural, més aviat a la gran empresa, perquè en aquells moments era la que tenia més necessitats pel que fa a la formació dels seus quadres directius. Això ha canviat. En els últims deu anys, la petita i mitjana empresa, i especialment a partir de l'intens procés d'internacionalització a què s'ha sotmès,

és avui dia una empresa que vol exportar, que vol establir acords comercials amb empreses franceses, italianes, alemanyes... “El que vull dir és que té unes capacitats empresarials i emprenedores que fan que entre una petita i mitjana empresa i una de gran, avui dia la distància no sigui tanta i que aquesta sigui una qüestió purament d'estructura, no de mentalitat.” Fruit d'aquest canvi, Roig creu que “avui dia és quan la petita i mitjana empresa pot gaudir més de la tasca feta i dels coneixements acumulats per aquestes escoles de negocis, ja que fins ara el petit empresari ha estat molt absorbit en la tasca de fer néixer el seu projecte, de fer-lo créixer, i no s'ha preocupat ni ha tingut la possibilitat de formar-se des d'un punt de vista d'organització i de gestió. A més, aquest empresari sovint ha estat molt centrat en la seva empresa i no ha tingut oportunitat de conèixer l'entorn, altres empreses, altres sectors amb altres inquietuds”.

En aquests moments, a escoles com IESE, en els cursos oferts a Madrid, un 70% dels participants provenen de grans empreses internacionals i un 30% de pimes. A Barcelona, el balanç és diferent: un 60% de participants treballen en pimes i un 40% en multinacionals o grans empreses, de l'estil del Banc Sabadell.

**Moments de crisi?** Les escoles de negocis han presumit durant anys de tenir cues d'espera en les seves llistes d'admissió, però en moments de recessió econòmica la situació canvia sensiblement. Als Estats Units, bressol de les més prestigioses escoles de negocis del món, alguns centres de renom com el Massachusetts Institute of Technology (MIT) està patint una caiguda important de vendes, del voltant d'un 30%. La recessió econòmica del país ha passat factura. En canvi, en les escoles de negocis dels nostres territoris, tot i reconèixer que no estan en el millor moment, es conté el pessimisme. Dins del context valencià es pensava que la crisi econòmica podria tenir un efecte particularment negatiu en el nombre de matrícules, ja que existia la possibilitat que el teixit productiu de petita i mitjana empresa, davant els símptomes de crisi, optés per restringir els presposats destinats a formació. Cal tenir

en compte que un MBA pot costar entre 18.000 i 60.000 euros.

Malgrat tot, Fernando Giner, sotsdirector de l'escola de Postgrau d'Estema, diu que ells no han detectat una situació de crisi en la seva àrea d'influència. "Al contrari -diu-, hem apreciat una sensibilització superior a altres anys entre les empreses valencianes sobre la necessitat de formar els seus directius." Tampoc als responsables del IESE els va malament: en màster han rebut un 60% més de peticions en places que l'any passat. Ara bé, Eduardo Martínez es mostra prudent: "La recessió aquí a Espanya, com qui diu, no s'ha notat ni en el consum ni en el creixement del PIB, i la nostra preocupació és veure què passarà a partir de setembre de l'any que ve. Probablement altres escoles diguin que sí que ho han notat, i és que quan hi ha crisi aquells que estan pitjor posicionats perden."

**Experiències que no han reeixit.** Si a Catalunya existeix un teixit prou reconegut en matèria d'escoles de negocis i al País Valencià es treballa per ordenar el sector, a les Balears els referents es remunten anys enrere. És el cas de l'Institut Balear de Direcció Empresarial, IBEDE, creat en la dècada dels setanta per iniciativa d'un grup d'empresaris balears, alguns d'ells titulats pel IESE (vegeu pàg. 56), o del Centre de Formació Empresarial, CEFEM, un consorci educatiu participat pel Govern balear, la Cambra de Comerç de Mallorca i la Univesitat de les Illes Balears, que es va dissoldre fa anys.

"El CEFEM creava sobretot quadres intermedis i, en funció del perfil d'entrada, els alumnes podien arribar a ser quadres superiors. Era un formació de 1.200 hores per a tècnics i graduats en administració i direcció d'empreses." Miquel Carrió, director de la Fundació Universitat Empresa de les Illes Balears, recorda així una experiència que va estar a punt de consolidar-se com a escola de negocis, però que no ho va aconseguir. Per què? Per raons polítiques i econòmiques, segons Carrió.

Actualment, al mercat balear no hi ha teixit d'escoles de negocis. La formació per a quadres directius es vehicula a través de màsters i postgraus que ofereix la Fundació Universitat Empresa o també a través de programes d'especialització que

Hipototeca Tipus Fix



La vida  
et dóna  
sorpreses



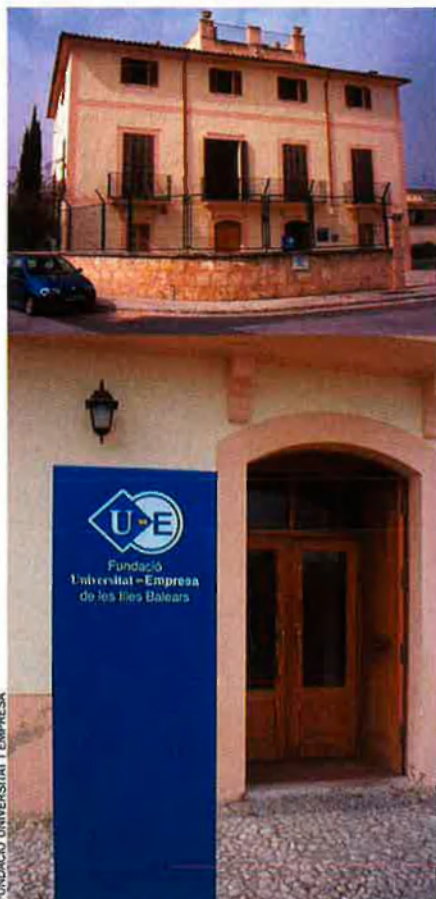
Hipototeca a tipus fix  
del Grup Banc Sabadell:  
sense sorpreses, i a un termini  
de fins a vint anys

Informi-se'n trucant al  
**902 323 555**  
per Internet o en qualsevol  
de les nostres oficines.

**BancSabadell**  
[www.bancsabadell.com](http://www.bancsabadell.com)

**Solbank**  
[www.solbank.com](http://www.solbank.com)

**BancoAsturias**  
[www.bancoasturias.com](http://www.bancoasturias.com)



FUNDACIÓ UNIVERSITAT I EMPRESA

**A les Balears, davant la inexistència d'un teixit d'escoles de negocis, les necessitats formatives en l'àmbit de direcció d'empresa es cobreixen a través de l'oferta que coordina la Fundació Universitat i Empresa, i a través de programes d'especialització que imparteixen de manera puntual algunes escoles foranes. Aquest és el cas de l'Institut de Empresa de Madrid, que des del 1998 ofereix programes de gestió empresarial en col·laboració amb la Confederació d'Associacions Empresariales de les Balears, CAEB, Sa Nostra i la Cambra de Comerç de Mallorca.**

imparteixen de manera esporàdica algunes escoles de negocis foranes, com és el cas de l'Institut de Empresa, de Madrid, que des del 1998 ofereix programes de gestió empresarial amb la col·laboració de la Confederació d'Associacions Empresariales de les Balears (CAEB), Sa Nostra i la Cambra de Comerç de Mallorca. Per a aquells que vulguin anar més enllà, Rafel Crespí, professor d'organització d'empresa de la UIB, és partidari d'aconsejar als seus alumnes que marxin a l'estranger, a la London Business School, per exemple: "Tot i que, de vegades, hi ha restriccions econòmiques o d'idioma i llavors opten per Catalunya o per Madrid. L'any passat, per exemple, vaig escriure cartes de recomanació per al Centre d'Estudis Monetaris i Financers (CEMFI), del Banc d'Espanya, que és un centre de molt prestigi en formació financera."

Miquel Carrió pensa que la necessitat de formació en l'àmbit de l'empresa està prou coberta en el mercat balear: "Probablement l'estructura privada no existeixi per manca de massa crítica. Pensi que les empreses s'estableixen allà on hi ha necessitat dels seus serveis. Aquí hi ha prou empreses de formació, però potser el que veuen és que aquest és un mercat que la universitat ja li dona prou cobertura i que l'atractiu que tindria una hipotètica escola de negocis hauria de competir amb aquest poderós contrincant. Potser també és una reflexió de tipus econòmic. El risc que s'ha d'acceptar és molt gran comparat amb la rendibilitat que se'n pot obtenir." Per a Ana Reguera, directora de Formació de CAEB, no és necessari crear escoles de negocis a les Balears: "El que hem de fer les organitzacions implicades en la formació de directius és ampliar i diversificar el nostre espectre, abraçant la totalitat del territori balear i oferint la màxima qualitat."

#### **Un negoci de grans Inversions.**

Evidentment, posar en marxa una escola de direcció d'empreses no és un negoci segur. David Parcerisas, director general d'EADA, es queixa que l'èxit que va tenir la cultura del *yuppie* en els anys 80 i 90 va fer que molts pensessin que una escola de negocis era, en primer lloc, un negoci: "Això li puc dir que no és veritat.

En una escola de negocis es poden perdre tants diners com es vulguin. La necessitat de reinversió per mantenir un posicionament i una qualitat és sempre deu vegades el benefici que es podria arribar a fer." Un exemple paradigmàtic seria el de la Madrid Business School, on Mario Conde va invertir més de 2.000 milions de pessetes. El projecte va fracassar i al cap d'uns anys va tancar.

Pretendre que tot aquest esforç inversor (en infraestructura física i tecnològica, formació del professorat, foment de la recerca...) es cobreixi a partir de les matrícules que paguen els alumnes "no és equitatiu", explica Xavier Mendoza, d'ESADE. Per això les escoles fan esforços perquè el món empresarial financi càtedres en àmbits específics de coneixement i programes de doctorat. Però el nivell de col·laboració està lluny del que reben els seus competidors als Estats Units, on es troben grans empresaris donant nom a prestigioses escoles: Kellogg School of Management, Lobinton.... "Aquesta font d'ingressos a les universitats americanes significa que el seu nivell d'inversions està molt per sobre, en general, de les europees i, per tant, aquí hi ha un cert temor a nivell globalitzador que sigui difícil competir-hi", explica Parcerisas.

Si bé el culte al jove executiu com un baluard de la gestió empresarial no té ja el mateix impacte mediàtic que fa deu anys, "això no treu que les empreses cada cop més necessiten de persones àmpliament formades en aquells àmbits més enfocats al món de l'empresa. I això és el que fan les escoles de negocis i també les universitats públiques a través dels seus màsters", assenyala Salvador Guillermo, director d'Estudis Econòmics i Fiscals de Foment del Treball. D'oferta, entre uns i altres, n'hi ha més que suficient. Segons Guillermo, el que cal és un major impuls a l'esperit emprenedor. "Als Estats Units, l'esperit empresarial, l'acceptació de riscos, és molt potent, mentre que a Europa predomina una cultura de buscar posicions segures, d'evitar el risc. Aquí el que falten no són tan sols coneixements sinó també actituds."

*Bàrbara Amorós  
Alexandre Carbó*