

Terrassa ha crescut i actualment s'erigeix com una de les ciutats més importants de Catalunya. La indústria tèxtil ha estat la gran impulsora durant anys del seu creixement, i sens dubte, les ments empresarials d'homes com l'Alfons Conesa han estat claus perquè tingués lloc aquest desenvolupament. Porta 27 anys com a empresari tot i que puntualitza: **"Empresari entès com a emprenedor crec que ho he estat tota la vida. Tenia 18 anys quan junt amb un amic vam muntar una empresa de serigrafia que va funcionar durant més de vint anys."** Però, les característiques industrials de la seva ciutat van fer que encaminés la seva trajectòria professional cap al peritatge químic: **"Em vaig dedicar a la química tèxtil i vaig començar a treballar en una empresa centenària que es deia Tints i Acabats Guardiola, fundada el 1857 i situada al centre de Terrassa. Vaig començar com a cap del laboratori i dos anys després en portava la direcció general. La companyia pertanyia a Josep Guardiola Ros, un gran industrial i empresari. La meua vida com a empresari va començar quan vaig comprar un 10% de l'empresa. Llavors tenia 29 anys:"** L'Alfons Conesa posa de relleu la importància d'haver treballat en aquesta casa terrassenca per diferents motius: **"L'empresa donava un servei. El que fèiem era vendre confiança al client, un aspecte que ha estat clau en la meua evolució empresarial. De fet, el que nosaltres oferíem al client eren paraules: 'Si ens encomanes el producte que tu has creat en cru, sense presència de venda, nosaltres li donarem el millor color, calent, tacte... perquè quan el posis al mercat funcioni'. I el client ens confiava el seu producte. Per tant per a mi era molt normal el fet de vendre confiança."** L'any 1980 Tints i Acabats Guardiola tancava les portes i s'obria un nou període per a l'Alfons: **"Quan es disposa de vocació empresarial, encara que es treballi per a tercers l'esperit empresarial subsisteix. Vaig prendre'm un any sabàtic durant el qual, entre altres coses, vaig fer el programa d'alta direcció d'empreses de IESE. Paral·lelament vaig efectuar una opció de compra d'una empresa petita de tints i acabats amb la qual vaig col·laborar. Però la importància del curs a IESE és que em va fer obrir els ulls. Vaig adonar-me que hi havia sectors molt diferents dins del tèxtil i moltes possibilitats empresarials."** En aquest punt de la seva vida, l'any 1981 li va sorgir la possibilitat de portar la direcció d'una empresa del grup Educa, **"una empresa de promocions que volien desenvolupar. Aquí vaig fer un gran aprenentatge."** El 1987 creava Licensing Consultants junt amb dos socis més i amb un accionista majoritari, el Grup Panini: **"L'objectiu del Grup era fer un holding europeu de companyies de gestió de drets de personatges, pel·lícules i promoció comercial. El projecte va quedar truncat quan Panini va ser comprada pel Grup Maxwell."** Això va fer que per un breu període de temps l'Alfons fos soci del conegut Robert Maxwell i **"l'any 1990 vaig convertir-me en comprador de tota la companyia."** Aquest empresari terrassenc es posava al capdavant d'una empresa amb garanties d'èxit si la gestió es portava amb serietat i rigor. La primera decisió important que va prendre l'Alfons Conesa va ser un canvi d'orientació: **"La meua vocació era la del món de la promoció. Vaig decidir deslligar-me de la tasca d'agent de llicències, no representar cases com, per exemple, Warner Bros, que tenen els drets de personatges -perquè exigeixen una estructura i dedicació molt especials-, i no estar lligat a la uti-**

**lització dels personatges als quals representava."** Al marge d'aquest aspecte, la nova orientació de l'empresa va consistir a especialitzar-se en l'assessorament de màrqueting i promoció comercial, i principalment a la realització de campanyes de promoció de productes.

Licensing Consultants està format per un equip de creatius joves, d'entre vint i trenta anys. Al costat de l'Alfons treballen el seu soci, Frederic Ricart, que és el director financer, i el seu gendre Joan Garriga, que és el director comercial. Quan mira enrere, el nostre empresari conclou que **"ha estat difícil arribar aquí però sempre m'he divertit molt amb la feina que he fet. L'empresa pot arribar més amunt però no s'ha d'escapar de les nostres mans. La globalització fa necessari obrir mercats i buscar nous horitzons. De totes maneres, la meua filosofia ha estat la de treballar molt i presentar-me sempre davant dels clients tal com sóc, oferint tot allò que sé. A més, sempre m'he agafat el problema del client com si fos meu."**

El treball diari de Licensing Consultants es desenvolupa des de Terrassa i des de les delegacions a Lisboa, Madrid i Mèxic, un treball que fa que **"anem investigant i fent recerca de noves idees per oferir-les als clients. Busquem aquella campanya amb aquella promoció, amb aquell regal-incentiu que faci que el consumidor se senti atret a consumir el producte. Nosaltres oferim l'anàlisi de la necessitat del client, la idea, la mecànica de promoció per portar aquella idea al mercat, el disseny del packaging i tot el que és la comunicació a nivell d'embalatge i de punt de venda. No ens posem en la comunicació dels mass media perquè no volem competir amb les grans agències de publicitat. Ens encarreguem del subministrament dels ítems de promoció, regals petits o grans, del control de la campanya i posteriorment d'avaluar com ha anat."** I continua: **"La majoria de les promocions en les quals participem tenen lloc cada tres mesos i això vol dir que hem de presentar-nos a molts concursos. Presentem unes 200 campanyes l'any i en fem 50. La realitat és que el concurs s'ha de guanyar cada dia i això vol dir que procurem no plantejar les campanyes com un reclam i limitar-nos a fer només un regal, sinó quelcom més. Darrere de la compensació per la compra d'un producte cal un element innovador, cultural i lúdic que el faci més atractiu. No només busquem la compra impulsiva sinó que volem generar fidelitat al producte."** Dels treballs que ha realitzat **"estic molt content d'una campanya que vam dur a terme per a Danone durant els Jocs Olímpics del 1992 i per a l'Expo de Sevilla. Vam fer una campanya de prestigi per a la qual disposàvem de poc pressupost. Sense fer campanya televisiva, només publicitat a través dels punts de venda i packs, vam aconseguir un augment de vendes del 24%."**

L'empresari terrassenc que ens acompanya és l'actual president d'Òmnium Cultural a Terrassa, la ciutat que l'ha vist créixer. Actualment viu a Matadepera amb la seva esposa, M. Dolors Pagès, que, amb els seus fills -Mercè, Carmina i Alfons- són el seu gran suport, com abans ho va ser el seu pare, Mateu Conesa: **"Tenia una empresa dins del camp tèxtil que es dedicava a arreglar els defectes de les peces acabades, el que en l'argot del ram es coneix com desbarrar. Ell ha estat sempre el meu referent i la persona que m'ha donat ànims per continuar endavant. M'agradaria ser recordat com ell."**



**“Quan es disposa de vocació empresarial, encara que es treballi per a tercers l’esperit empresarial subsisteix”**

**Alfons Conesa** - Terrassa (Vallès Occidental)