

HISTORIA EMPRESARIAL/ DESDE LA FUNDACIÓN HASTA LOS PRIMEROS CONTRATOS CON VW, EL CREADOR DE FICOSA EXPLICA SUS PASOS INICIALES Y LA EVOLUCIÓN DE UN GRUPO CONTROLADO AHORA POR PANASONIC Y DIRIGIDO POR LA FAMILIA PUJOL.

Aquel taller que hoy factura 1.200 millones

ANÁLISIS por Artur Zanón

“Un día, en cuarto de Bachillerato, a un profesor que me había preguntado de quién era hijo Juan de Austria, le tiré los libros que llevaba encima; no volví más y, al llegar a casa, le dije a mi padre que quería trabajar de mecánico; me puso en un taller de la calle Rosselló.” Así narra el pasado miércoles sus orígenes empresariales Josep Maria Pujol, hoy presidente de Ficosa, que se definió como “mal estudiante”, pero “amante de la lectura”. Le escuchaban el miércoles, en el Círculo de Economía, entre otros Kim Faura (Telefónica), Eloi Carbonell (Copcisa), Pedro Nuevo (IESE) y Antón Costas (UB).

“Si había 32 personas en el taller, al primer mes ya estaba enfadado con 31 de ellas; con todas salvo con un encargado, Josep Maria Tarragó; con él no hablaba de política ni de religión”, bromeó. Tras pasar por varios empleos, Josep Maria planteó a su padre: “¿Por qué no me montas un taller? Tengo al hombre para ello”. Ese compañero de singladura era Tarragó (fallecido en 2009), a quien su padre le aconsejó que le enseñara “un oficio” a su hijo. Aún funcionaban las cartillas de racionamiento en 1949 y el desarrollismo de los 60 ni se oía cuando los dos *Josepmarias* fundaron la empresa Pujol y Tarragó (el orden de los factores sí altera el producto), en la calle Navas de Tolosa. Empezaron a vender cables de recambio para vehículos, primero en Barcelona y después... “¿Por qué no también a Valencia y Zaragoza, y montamos una red comercial, hacemos un catálogo con un buen papel?”, se planteó.

Seat, “el gran salto”

“Luego se montó la Seat y fue el gran salto de la industria en España”, comentó Pujol. La entonces empresa estatal buscaba sus proveedores y, tras una reunión, el interlocutor le comentó que se había citado antes con Castellón, que era su gran competidor –y muchísimo más potente–. “Nos dijeron que éramos unos desgraciados; lección: «No desprecies a nadie, por pequeño que sea.”, relató.

El pequeño taller empezó a trabajar con Seat y a partir de aquí comen-



Josep Maria Pujol, presidente de Ficosa, y su hijo, Xavier, consejero delegado de la compañía.

zó la carrera para ampliar los mercados, por ejemplo, con un viaje a Düsseldorf en la posguerra alemana sin antes haber acordado la cita con su interlocutor –ni haber previsto siquiera intérprete–, pero que terminó con un contrato de distribución. La empresa inició la fabricación de productos diferentes de cables: “Que Seat nos pedía parabrisas, nosotros los hacíamos; empezábamos nuevas actividades y para cada una creábamos una sociedad”, continuó.

Nombre y apellido de Ficosa

Este marasmo de sociedades se puso bajo el paraguas de Ficosa, cuyo nombre obedece a las iniciales de fabricación y comercialización. ¿Y cuándo le puso el apellido Internacional? “Fuimos a Toronto (Canadá) para hablar con Magna, que hacía retrovisores, y presentar una oferta para el Ford Mondeo, que quería un proveedor en Europa y otro en América; les pregunté si el hecho de ser canadienses podría ser un problema y me respondieron recordándome el nombre de la empresa: Magna International, y lo copiamos, en inglés”.

La compañía comenzó a abrirse mercado en Portugal –donde abrió dos plantas–, Italia, Francia... Cuando Seat fue adquirida por Volkswagen (VW), la firma fue a Wolfsburgo, la sede del grupo alemán. Cuenta Pujol que le aseguraron: “Usted no venderá nada a VW, su competidor a a

Panasonic no figuraba en la lista de 30 candidatos iniciales para entrar en el capital de Ficosa en 2015

establecerse en España y les van a aniquilar”. “Hoy VW es nuestro primer cliente y la competencia que vino ha desaparecido”, relató.

Xavier Pujol, su hijo y consejero delegado, retomó la evolución de la compañía desde que entró en Ficosa en 1987, cuando facturaba unos 5.000 millones de pesetas (30 millones de euros). “La visión estratégica de la empresa es la misma, aunque el grupo no tiene nada que ver a como era entonces”, aseveró.

El miembro de la segunda generación se centró en el desembarco de Panasonic en el capital de Ficosa. La multinacional japonesa entró en la compañía catalana en julio de 2015 y, en dos etapas, ha pasado a controlar el 69%. La caída de las ventas llevó a Ficosa a una encrucijada: “O la vendíamos o la relanzábamos”. Eran los años en los que Ficosa se quedó la planta de Sony y luego se alió con Comsa en Idneo. En 2014, los Tarragó habían salido del capital. Mientras se buscó un nuevo socio, la Generalitat salió al rescate con una inyección de 60 millones y tuvo que entrar en el capital. El Govern desinvertió en 2017, incluso con beneficios.

Xavier Pujol destacó que Panasonic no figuraba entre las 30 empresas que analizaron inicialmente. Fue el gigante nipón el que se interesó por Ficosa. Pujol destacó la complementariedad de productos y mercados y su visión a largo plazo.

“Los asesores nos advirtieron de que no podíamos explicar ciertas cosas a los japoneses; un día que estaban aquí, tras media hora de reunión, le pedí al principal directivo si podíamos hablar en una sala aneja; le expliqué todo, los problemas y los retos, pero que si apostaba por nosotros era por el intangible, que no aparece en el balance”, expuso Pujol. “¿Cuánto necesitaréis?”, asegura que le respondió. Y, desde entonces, compañeros de viaje.

Autofagocitarse

Hoy Ficosa, con sede en Viladecavalls (Vallès Occidental) está especializada en retrovisores y sistemas de conexión entre el coche y su entorno. Factura 1.200 millones anuales y en 2016, con una plantilla de 8.591 personas, ganó 25,3 millones.

¿Y el futuro? Xavier Pujol apuesta por “autofagocitarse”, esto es, sacar al mercado productos más avanzados que pueden expulsar a los que ellos mismos producen, pero que permiten ir un paso por delante de la competencia. Y un vaticinio: “El coche eléctrico y autónomo vendrán, pero no a la velocidad que se prevé”.