

# VICENÇ AGUILERA

President del Clúster de la Indústria d'Automoció de Catalunya

**Futur** El cotxe viu una transformació radical i els fabricants i tota la cadena proveïdora s'afanyen a preveure'n els canvis i seguir-ne el ritme. El vehicle elèctric connectat i la conducció autònoma requereixen com mai aliar-se, encara que sigui entre competidors

## “En el futur no comprarem un cotxe, sinó un paquet de 10.000 km”



ELENA FREIXA

La carrera de Vicenç Aguilera (Barcelona, 1948) ha transcorregut de bracet del motor i la indústria automobilística. Ha fet carrera a Motor Ibérica, Seat, Ficoso i avui presideix el Clúster de la Indústria d'Automoció de Catalunya (CIAC). Ha passat de tenir els cinc socis fundadors a les quasi 180 empreses que en són membres des del 2013. El clúster afavoreix la col·laboració entre companyies, fins i tot competidores, perquè la indústria catalana tingui veu i vot en el futur de l'automoció.

**Quina és la realitat del sector de l'automoció actual?**

El sector de l'automoció en els últims trenta anys ha augmentat molt la complexitat i el que ens espera és encara més difícil. Els vehicles han de ser menys contaminants, hi ha tot el repte de l'electrificació en marxa i també hi ha reptes de guanyar en seguretat, la comunicació i, al final, el vehicle autònom. El repte que té la indústria al davant és doble. Els fabricants de cotxes en el futur no només podran sobreviure venent cotxes, sinó que hauran de vendre serveis de mobilitat, i això comporta un segon repte perquè el model de negoci actual canviarà del tot. I no es pot perdre el tren.

**Quin és el repte de l'empresa catalana enmig d'aquesta revolució?**

La guerra gran no la juguem, però sí petites guerres que permetin a les empreses catalanes seguir tenint un paper important dins d'aquesta indústria. A Catalunya cobrim un terç de la cadena de valor del producte final: el cotxe. Hi ha oportunitats per créixer dins del sector, però cal tenir present que aquest creixement no té per què ser aquí, sinó que pot ser a qualsevol racó del món. La internacionalització és indispensable.

**¿Detecta alguna debilitat en el sector a Catalunya?**

A Catalunya hi ha poca densitat d'empreses. N'hi podria haver moltes més! L'escenari de transformació obre oportunitats per ampliar el nostre teixit productiu i fer-lo evolucionar. Des del clúster promovem aliances perquè les empreses creixin. El canvi tecnològic pot fer que Catalunya torni a ser competitiva com ho havia sigut en el passat. Pensem en quan es fabricaven pistons i es va deslocalitzar la producció cap a indrets amb menys costos. Ara el canvi tecnològic pot tornar a donar competitivitat perquè el proveïdor està a quilòmetre zero, és a dir, al costat del fabricant.

**Com veu la convivència entre les marques i els nous competidors tecnològics?**

Pot passar de tot i ningú ho pot saber del cert en aquests moments, perquè estem en transformació. Però imaginem un escenari plausible:

una empresa tecnològica es podrà llançar a oferir paquets de mobilitat. En el futur, no comprarem un cotxe sinó un paquet per fer, per exemple, 10.000 quilòmetres. La mateixa empresa ens oferirà fer-los amb un ventall de cinc cotxes diferents, potser de diferents marques, i segons el preu tindrem un radi de mobilitat concret o podrem combinar diferents mitjans de transport com cotxe i moto.

**Això sona a amenaça per als fabricants tradicionals.**

La realitat és que un escenari com aquest deixa la marca en un segon nivell, perquè qui controla el mercat és un altre i no el fabricant. Avui tu et compres un cotxe i vas a la marca que vols. És una taca d'oli que pot fer tremolar els concessionaris, però encara queden anys perquè passi això, i els grans grups també treballen.

**Quina resposta hi haurà per part de les marques?**

Els fabricants treballen per oferir les seves alternatives i per això cada cop hi ha més marques que llancen o preparen els seus propis serveis de mobilitat del futur. Imaginem que una marca t'oferirà en el futur un pack de mobilitat a tres anys a un preu competitiu que et convencerà per no tenir un cotxe al garatge (o pagant una plaça) sinó a demanda.

**Quan veurem aquesta revolució?**

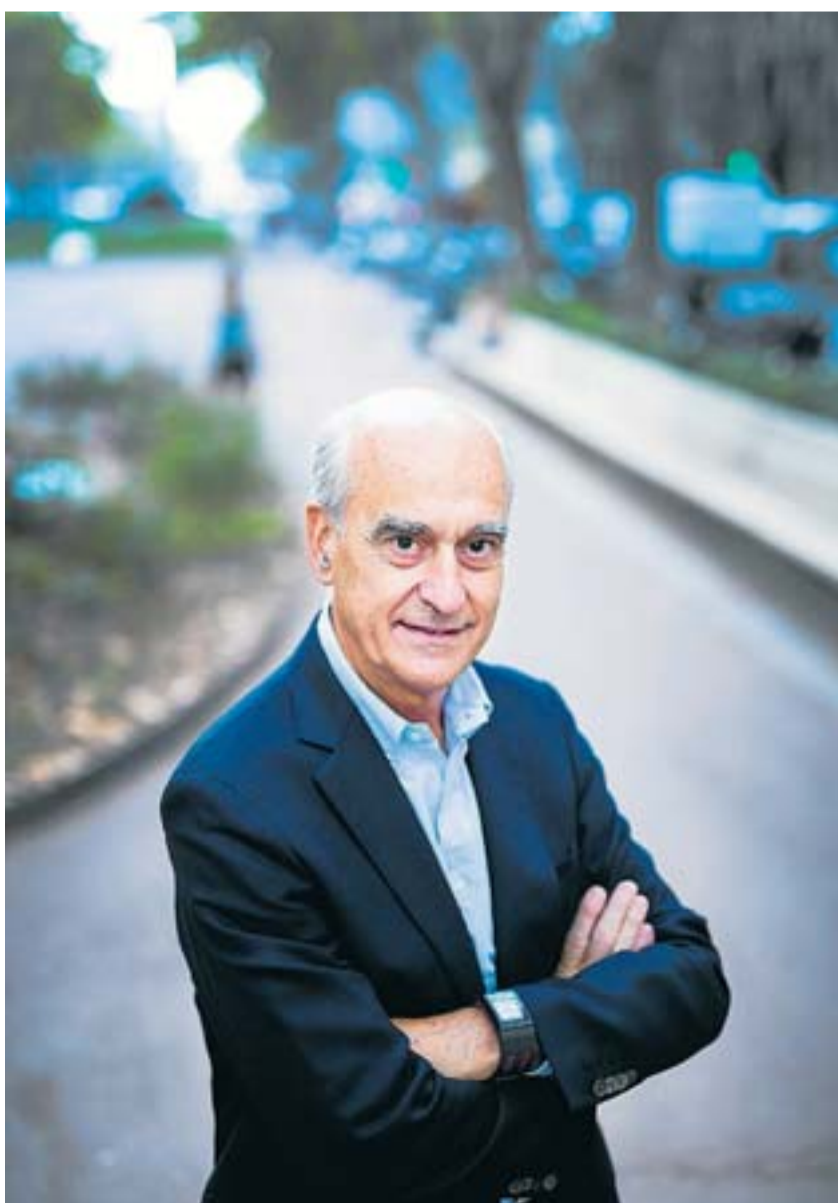
Si tenim en compte que la gent es renova el cotxe a Espanya en general cada dotze anys, ja ens podem fer una idea de la velocitat a què anirà aquesta revolució. Hi ha gent que encara trigarà 24 anys a sumar-se a aquest canvi.

**Quins deures han de fer les indústries de l'automòbil a Catalunya de cara als pròxims anys?**

Han d'estar especialment atentes als canvis. Quan es fa una inversió en una línia de producció, normalment equival a vuit anys de producció. Quan ve el moment de la renovació, han de saber molt bé quina estratègia fan els fabricants per posicionar-se. Si el fabricant aposta pel vehicle elèctric, vol dir que el proveïdor que fa bombes de benzina, per exemple, ha de preparar el canvi tecnològic ja per passar a fer bombes d'aigua per refrigerar bateries.

**¿El clúster d'automoció aspira a ser una incubadora de nous projectes de futur del sector?**

Aspirem a ser una detonadora, més que una incubadora, perquè nosaltres creem els projectes. El que fa el clúster és posar l'energia suficient perquè arrenquin iniciatives, i els financem durant sis mesos, però no som responsables que rodin després. Això ja depèn de la voluntat inversora de les empreses. —



Vicenç Aguilera governa el clúster que aglutina quasi 180 empreses del sector de l'automòbil a Catalunya. FRANCESC MELCION

una afició

EL FÚTBOL

un color



VERMELL

un número

1