

Josep Maria Vall

PRESIDENT DEL CLÚSTER DE LA INDÚSTRIA D'AUTOMOCIÓ DE CATALUNYA (CIAC)

“Cal un pla estratègic sobre el cotxe que incideixi en nous models de mobilitat”

JORDI GARRIGA RIU
BARCELONA

El president del CIAC observa com el nostre sector de l'automoció es troba en una cruïlla que ha de determinar el seu esdevenidor.

Quins són els punts de millora del sector?

D'una banda, les inversions, que s'han de continuar fent, cosa que les empreses ja fan, però posaria l'èmfasi que les administracions haurien de contribuir més a l'esforç que estan fent les empreses per invertir. Una altra qüestió és que no només amb inversió s'aconsegueix un augment de productivitat, també cal fer millores al si de les empreses, i això s'aconsegueix amb el capital humà, les persones. Cal formar les persones de les empreses en el canvi tecnològic tan important que està arribant. Aquesta formació s'ha de fer ara, perquè dins de cinc anys no hi serem a temps.

Quin suport ha de donar l'Administració?

Subvencions a projectes que requereixen una inversió determinada. Ajudar perquè aquestes inversions tirin endavant. No dic que no hi hagi ajuts, però hauria de ser més fàcil poder accedir-hi. És un problema de sempre, però ara és més urgent que mai.

No s'està formant prou bé en el canvi tecnològic?

Hi ha manca d'enginyers, sobretot d'enginyers que puguin accedir a llocs de treball que requereixen coneixement en noves tecnologies.



Josep Maria Vall, president del clúster de l'automoció. JUANMA RAMOS



L'Administració ha de subvencionar les empreses amb ajuts que siguin de més fàcil accés

Les escoles d'enginyers s'han de reciclar i aportar més en l'ensenyament en noves tecnologies. I fan falta, imperiosament, persones que estiguin ocupant graus de formació professional, que, mentre en països com Alemanya funcionen molt bé, aquí es van devaluar fa anys i ara costa fer-los arrencar.

Catalunya podria acollir un nou gran actor en el sector?

Seria important per al país que aparegués un tercer fabricant pel que significaria en llocs de treball. Tanmateix, no obstant això, he de dir que els fabricants de components no solament fabriquen per als assembladors del país, sinó per a tot el món, envien components arreu. De les empreses proveïdores que tenim, aproximadament el 60-70% estan exportant.

Hi ha risc que Catalunya perdi el seu paper estratègic?

Els clients mundials dels nostres proveïdors aprecien molt el que se'ls està enviant des d'aquí, així que no hi ha cap indicador que vagin cap a baix. Això sí, han de saber com es fa aquest canvi de combustió a motor elèctric, quins són els components que desapareixen i quins són

els que apareixen.

El sector necessita un gran pla marc?

Cal un pla estratègic dedicat a l'automòbil, no només sobre quin tipus de cotxes cal fabricar, i amb quines prestacions, sinó que faci referència a tot el que hi té a veure: la mobilitat urbana i interurbana, les senyalitzacions, els concessionaris, els tallers de reparació, etc. Per tot això cal un pla no per als dos o tres propers anys, sinó que vagi molt més enllà, a fixar on volem estar d'aquí a vint anys.

A quins nous mercats poden anar les empreses catalanes?

A tot Àsia el potencial és enorme. Hi ha països a l'Àfrica amb oportunitats, com Algèria, que són una font de creixement. Sud-àfrica pot ser una punta de llança per

vendre a tot el continent africà.

Què cal fer perquè arrenqui el vehicle elèctric?

A Espanya, per cada 100.000 habitants, hi ha tres punts de recàrrega, mentre que a França n'hi ha 36. Així doncs, és més fàcil prendre la decisió de comprar-se un cotxe a França que aquí. Cal crear una infraestructura del cotxe elèctric que ara no existeix. Una altra cosa són els nostres hàbits com a usuaris d'automòbil: estem acostumats a no tenir problemes si baixa la benzina del dipòsit, perquè sabem que en pocs quilòmetres trobarem una benzinera.

El sector es plany que el nostre parc automobilístic no es renova prou.

Hi ha regulacions, restrictives pel que fa a les emissions contaminants, que ens diuen cap a on va el mercat. Tenir un parc en què els cotxes, de



El fabricant té clar que en el futur serà tan important vendre com donar servei a l'usuari

mitjana, tenen dotze anys no contribueix a anar cap a l'objectiu de reduir els gasos contaminants. Per tant, hauríem d'accelerar el canvi de vehicle, però això, per fer-ho efectiu, s'ha d'engreixar amb ajuts. Hem tingut tota mena de plans per canviar el cotxe, que hauran de seguir i hauran de ser permanents.

Com observa el sector la socialització del cotxe?

S'està buscant la mobilitat més idònia, més que incrementar les vendes de cotxes. Anirem canviant el xip i cadascú triarà el que més li interessa. Veuem com el concessionari arribarà a ser una mena de metge que donarà un servei a mida, molt personalitzat, analitzant com es mou en cotxe. Si molt li convé, li recomanaran anar a un *carsharing*. Els mateixos fabricants oferiran aquesta possibilitat, perquè, en definitiva, és donar servei.