

Vicenç Aguilera President del Clúster de la Indústria d'Automoció de Catalunya

“Catalunya vol ser el circuit de proves per al cotxe autònom”

CAPTACIÓ • “Treballem per portar els fabricants a testar els seus models aquí” **PRODUCCIÓ** • “Negociem l'arribada de nous fabricants asiàtics”

Berta Roig
BARCELONA

La indústria de l'automoció està entrant en un important moment de canvi. La irrupció del vehicle elèctric, junt amb la connectivitat i el cotxe autònom, obren noves oportunitats de negoci però també importants esforços per a adaptar-s'hi. Potser fins ara el que més coneixem és l'aplicació d'energies alternatives, però la connectivitat permetrà, explica Aguilera, “oferir nous serveis i fins i tot productes”, i l'autonomia del cotxe, tot i que encara en una fase més inicial, “anirà creixent en els propers cinc anys per aconseguir que un percentatge alt de funcions en trànsit normal puguin ser automàtiques, recorrent sempre al conductor en situacions complicades”.

La indústria a Catalunya està preparada per adaptar-se a tots aquests canvis?

El vehicle connectat, el vehicle autònom i tot el que fa referència a l'ús d'energies alternatives, són afegits a l'automòbil, és a dir, que no deixem de fer res, i això és molt important aclarir-ho perquè a vegades pensem que això elimina altres coses, i el que fem és afegir-ne per fer l'automòbil més complex. Dit això, és evident que Catalunya s'ha de preparar, perquè hi ha trens que si no hi pugues a l'hora els perds, i si no entres en aquest negoci et pots trobar ràpidament fora de joc.

I el sector, tant els productors com els constructors, com el clúster, tots els que juguem aquesta partida, en som conscients, i en general Catalunya es

prepara bé, però no tenim totes les cartes per jugar.

Hi ha algun dèficit que ens hagi de preocupar més?

No estem en el centre del negoci d'aquestes tres noves megatendències de l'automoció, però podem oferir coses al voltant d'aquest procés. Per exemple, hem constituït un grup de treball amb la Generalitat, el clúster, Nissan i Seat, entre altres, per treballar en el Catalonia Living Lab. Oferim la possibilitat de circular per les carreteres catalanes amb vehicles autònoms, i això no ho pot fer tothom, perquè aquí tenim més de 6.000 quilòmetres de carreteres digitalitzades, i un triangle molt interessant format per Idiada, el Circuit de Barcelona-Catalunya i el Circuit de Castellolí, que s'apunten també a ser bases de treball per al vehicle autònom. A partir d'aquí hem elaborat unes rutes específiques i oferim a fabricants de tot el món que vinguin a desenvolupar les noves tecnologies del vehicle autònom.

I en quin punt està aquest projecte de captació?

Ara tot just estem començant. Farem una presentació al saló del mòbil de tot el que podem oferir als fabricants per ser la seu per fer les seves proves. Treballem amb Cellnex i Abertis, amb proveïdors d'infraestructures, i estem lluitant per tenir una posició que potser no serà central, perquè la central és la del fabricant, però que pot ser de pes. I si venen a desenvolupar aquí, automàticament tindran necessitats d'enginyeria, de *software*, de moltes coses que arrossegaran, i això genera-

rà més activitat per a la indústria d'aquí.

I quan preveieu poder tenir els primers acords?

Això ja s'anirà veient, no és immediat. D'aquí a un any o d'aquí a dos veurem quant hem avançat, on estem col·locats i si hem jugat bé o si hem perdut terreny.

Realment Catalunya pot ser més interessant que altres territoris al món per a aquestes proves?

Som una zona molt interessant perquè en pocs llocs tens una ciutat com Barcelona, amb la complexitat de trànsit que té, ben comunicada amb ports i aeroports i amb tres circuits a menys d'una hora. També a menys d'una hora de Barcelona hem seleccionat set zones o rutes on poder fer totes les proves. Això ens converteix en una oferta molt interessant tant per als fabricants alemanys com per als japonesos o els xinesos. Però no som els únics que ens estem espavilant, també a Anglaterra, la Xina o Los Angeles estan fent coses similars.

Vostè ha dit en alguna ocasió que el sector de l'automoció encara necessita guanyar densitat a Catalunya. Com se'n pot generar?

O augmentant el nombre d'empreses o augmentant el volum d'aquestes empreses, i nosaltres apostem per les dues coses alhora. Quant a volum, com més competitives i més internacionals fem les empreses, més podran jugar en aquesta batalla global. I com a nombre d'empreses estem estudiant amb molt detall fins a quin punt els canvis



Hem de guanyar densitat amb més volum de les empreses que hi ha o portant-ne de noves

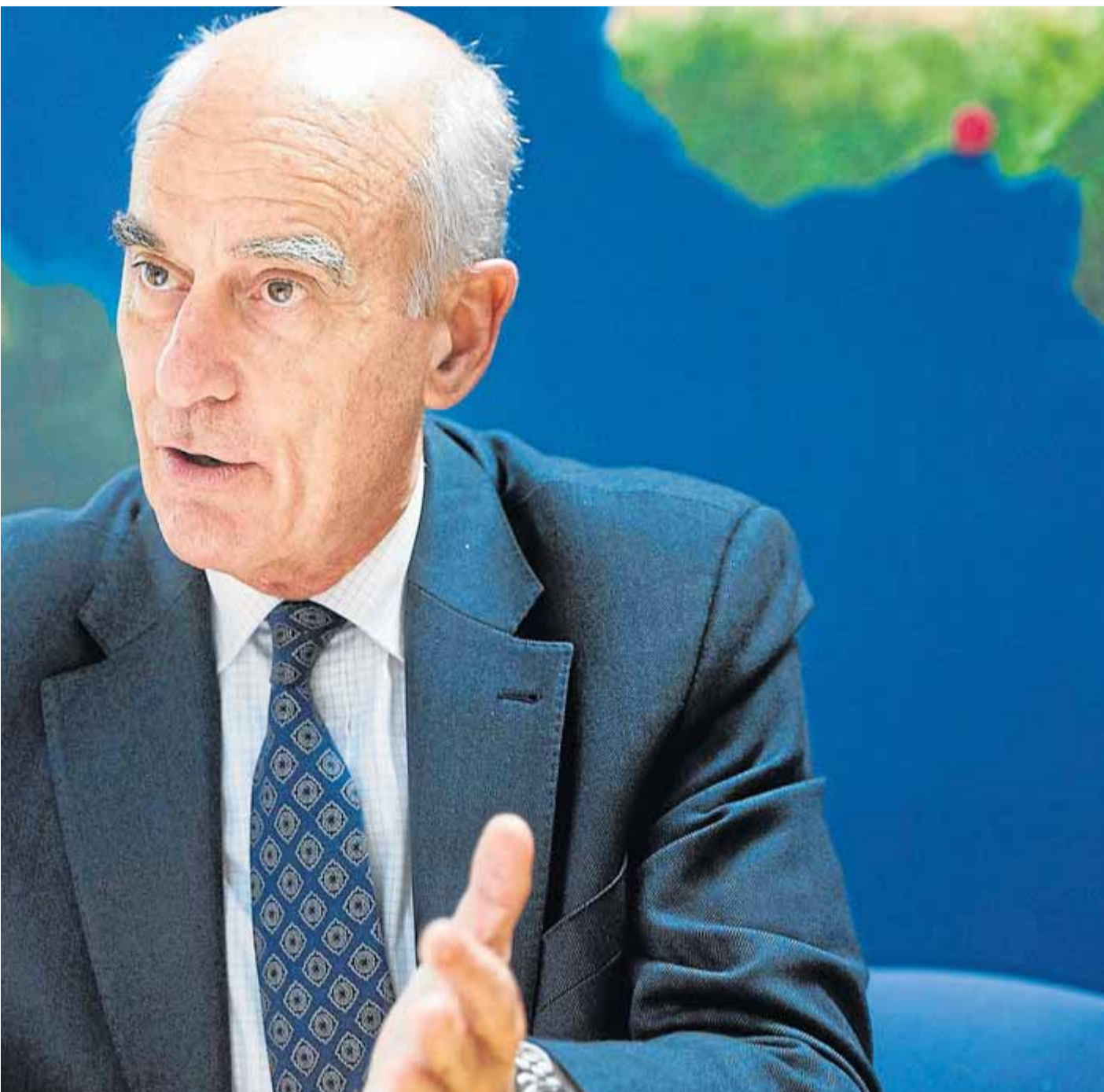


Els avenços tecnològics permeten recuperar producció on abans no érem competitiu

tecnològics de producte o de procés permeten fer negocis que ja s'havien abandonat a Catalunya o si n'apareixen de nous. Fins fa poc tothom assumia que a Catalunya no resultava competitiu tenir una foneria d'alumini, però ara tenim proveïdors que els surt a compte integrar-la aquí amb maquinària al cent per cent automàtica i ja no ho porten del Vietnam. Els canvis tecnològics permeten fer una mica de política de quilòmetre zero.

Activitats que es van portar cap a Àsia per tema de costos i que ara tornen... Quines són?

Doncs per exemple hi ha un tipus de peces que a Catalunya se'n consumeixen 100 milions l'any però que ningú fabrica aquí. Ens hem assegut amb els que les necessiten i els hem plantejat si els interessaria tenir una fàbrica d'aquestes peces a Catalunya, i alhora hem parlat amb els potencials fabricants, i fem una mica de Celestina. I si finalment aconseguim que això



Un home sobre rodes

Vicenç Aguilera (Barcelona, 1948) ha estat tota la vida dedicat al sector de l'automòbil. Ha treballat a Motor Ibèrica, Seati també al principal fabricant de components, Ficoso, i presideix el Clúster de la Indústria de l'Automoció i el consorci del Circuit de Barcelona-Catalunya. Tot plegat, una bona tribuna per saber cap a on es mou el sector i cap a on cal que es mogui la indústria catalana per no perdre el tren de la nova revolució que canviarà de dalt a baix els cotxes i les seves prestacions. Però Aguilera té experiència i sap que els canvis demanen el seu temps i que l'automoció, amb més tecnologia i més complexa, no deixarà de ser el que ja és avui ■ JOSEP LOSADA

veure és com es gestiona tot el que podran fer de nou aquests cotxes.

Tothom està d'acord que el futur depèn d'aquestes noves disruptcions, però ja no hi ha tanta unanimitat a l'hora de posar-hi data, i el vehicle elèctric, per exemple, està encara poc implantat en el mercat en relació amb les previsions que s'havien fet fa anys...

No, del que alguns havien previst, i alguns es van equivocar molt perquè no van consultar la gent del sector. Una cosa és que tinguis la tecnologia disponible i una altra, que puguis disseminar aquesta tecnologia en el mercat. A Espanya un cotxe es renova de mitjana cada 12 anys, i per tant aquestes tecnologies necessiten com a mínim això, 12 anys, per entrar en el mercat. Parlem de creixements de vendes del 300%, però de quantes unitats parlem?

I així, on posem el calendari?

El cotxe connectat és el que avançarà més ràpid. El cotxe elèctric tindrà una primera onada de creixement a partir d'ara perquè els vehicles ofereixen autonomies que ja són més acceptables i poden mig competir amb la d'un cotxe de combustió.



El cotxe elèctric tindrà una primera onada de creixement a partir d'ara

es materialitzi, haurem portat 100 milions més de peces a Catalunya, i això seria un exemple d'augment de densitat. I de casos com aquest en tenim més, i la idea és mirar de generar nous negocis a Catalunya.

I aquestes peces, es feien abans aquí i es van portar fora?

Sí, perquè abans no resultava competitiu fer-les aquí, però gràcies als avenços tecnològics ara amb una màquina pots fer 50 peces, mentre que abans en podies fer 2 o 3 i necessitaves 10 treballadors per fer la producció, i ara amb un ja en fas prou. Ara el cost de la mà d'obra no és un fre, i en canvi guanyes tots els avantatges del quilòmetre zero, perquè la teva petjada de CO₂ és molt menor, el cost de transport és més baix i tornes a ser competitiu.

I una altra manera de guanyar densitat és portant un fabricant nou. Els asiàtics s'estan movent per tenir producció a Europa i així tenir més accés per al seu producte. Aquí, Cata-

lunya com es posiciona?

Si ets un fabricant xinès, indi o asiàtic que comença a internacionalitzar-se, és clar que Catalunya és una bona opció, per co-neixement i per implantació de proveïdors. Jo als indis sempre els dic que si busques un rellotge bo vas a Suïssa, però si busques un cotxe bo i tecnologia pots venir a Barcelona, aquí estem preparats per fer bons cotxes. Ara bé, el muntatge de cotxes demana molta mà d'obra i per això els països de l'Est són més competitius en costos, per això cal automatitzar processos. Per tant, les nostres opcions aniran en funció de quina sigui l'estratègia del fabricant: si vol venir amb una fàbrica bàsica sense automatització o si aposta per una planta automatitzada, perquè llavors les oportunitats són molt diferents.

I en quin moment estem d'aquesta captació de fabricants? És una opció que es podria materialitzar en breu?

Tenim alguns projectes en marxa, un parell d'interessants que

suposarien una inversió important per fer components tecnològicament avançats de l'automoció, però encara no en podem donar detalls.

Les previsions de l'associació de proveïdors per a aquest any són realment bones i també les de la patronal Anfac de fabricants. Podem dir realment que el sector de l'automoció està en un moment dolç després dels anys de crisi?

És cert que des del 2010 hem anat creixent, però no tant el mercat espanyol com la producció. Les previsions per al 2017 són bones, igual que per al 2016, però no sabem el que passarà, estem molt pendents del preu del cru, i això pot afectar el consum. Hem d'estar preparats per a canvis importants perquè l'automòbil té uns nivells de qualitat tan elevats que quasi ningú que tingui un automòbil de sis o de vuit anys té la urgència de canviar-lo.

I, a més, el nombre de compradors potencials baixa si es té

en compte que els joves avui no tenen cap pressa per convertir-se en propietaris d'un cotxe...

Aquest és un fenomen social: els joves han nascut amb prou cotxes, amb 500 cotxes per cada 1.000 habitants, i el cotxe passa aleshores a ser una *commodity*, mentre que als països on aquesta ràtio és de 200 o 300, el cotxe encara és una necessitat, un somni. Als joves el que els preocupa és la mobilitat, l'ús per sobre de la propietat. Tot això configura un nou paradigma que obligarà els fabricants de cotxes a vendre molts més serveis en comptes de vendre molts més cotxes.

I a més la indústria tradicional s'ha d'acostumar a l'entrada de nous jugadors, d'empreses tecnològiques que veuen oportunitat de negoci en l'automoció...

És clar que apareixen nous models de negoci i nous actors i, per tant, el sector serà cada vegada més complex, però els cotxes s'hauran de seguir fabricant, el negoci bàsic seguirà existint, i el que encara s'ha de

l'autònom serà el més lent: ara començaran amb els models prèmium, però perquè sigui més general trigarà més.

El sector ha aconseguit després de molts anys dos graus d'enginyeria d'automoció a les universitats de Vic i la Politècnica, però sembla que no se n'acaba de sortir amb l'impuls del Centre de Formació Professional d'Automoció a Martorell. El centre està en marxa però no passa del mig gas. Per què?

El clúster està dins del consorci que es va crear l'any passat per gestionar l'escola i estem demanant a crits trobar una solució per accelerar totes les activitats, però el pas l'ha de fer la Generalitat, i el sector està pendent d'això. Nosaltres ja hem passat els nostres requeriments, però de moment no veiem cap resposta. ■