

**Xavier Pujol** Conseller delegat de Ficosa Internacional

# “Com més aviat Panasonic sumi pes a Ficosa, millor”

**INVERSIÓ** • “La prioritat és la innovació, hem doblat el que hi destinem, del 3% al 6,5%” **CONNECTIVITAT** • “Estudiem amb Seat possibles col·laboracions” **GLOBAL** • “La Xina és el mercat on més creixem”

**Berta Roig**  
BARCELONA

**F**icosa, fabricant de components d'automoció com ara retrovisors o sistemes de canvis de marxa, va tancar el 2015 –el darrer publicat– amb una facturació rècord de 1.112 milions d'euros. En espera de les xifres del 2016, Xavier Pujol avança que seran “bones”, tot i que no es repetirà el creixement del 16%. La firma, participada per la Generalitat i Panasonic, viu un moment dolç.

## La darrera planta a obrir ha estat la de Cookeville, als Estats Units. Us preocupa el govern de Trump?

Ens preocupa indirectament perquè afecta els nostres clients, malgrat que l'automoció està ben representada en l'administració Trump. A Ficosa estem ben posicionats, abans servíem des de Mèxic els Estats Units però el 2010 vam comprar tres companyies nord-americanes en crisi i ara hem reforçat l'aposta amb la nova planta, que serà una de les més competitives del món.

## Quan estarà a ple rendiment?

El pla de consolidació quedarà fet tot el 2018, i preveu l'ampliació en funció del creixement aquest any i el que ve.

## Vau obrir també fa poc una planta al Brasil. Obrireu noves fàbriques a curt termini?

Tenim la base productiva ben coberta, però això no vol dir que no tinguem noves implantacions, sobretot a la Xina, on estem creixent molt, a banda dels EUA. Però la nostra prioritat d'inversió ara està en la innovació. Hem doblat el que hi destinem, del 3% al 6,5%. El focus està en la connectivitat, la seguretat i la mobilitat elèctrica. És l'estratègia que ja vam consolidar amb l'operació de Sony.

## Fa temps que el vehicle elèctric està sobre la taula però encara no despunta...

Fa un any i mig encara hi havia escèptics, però han confluït factors que l'han fet accelerar, com ara la irrupció de Tesla o el cas dels motors dièsel, que ha afectat el principal fabricant del món i la tecnologia per excel·lència d'Europa.

## Inversió, i també canvis organitzatius i de treballadors?

El canvi comença en la mateixa direcció de la companyia perquè ens hem d'adaptar a un nou consumidor. Avui la mitjana d'edat al centre de Viladecavalls és de 29 anys, i això et transforma la manera de gestionar. Fa cinc anys la majoria dels nostres enginyers eren mecànics i avui són més de programari.

## Teniu 650 enginyers a Viladecavalls, augmentareu la plantilla?

L'any passat es van incorporar 217 enginyers, i aquest creixerem també. Un exemple: en la part de sistemes d'assistència per a la conducció, càmeres intel·ligents, en un any i mig hem passat de 15 a 140 treballadors.

## Aquest esforç d'inversió podria accelerar que Panasonic amplii la seva participació a Ficosa Internacional, ara d'un 49%?

Vam fer l'electrificació perquè un 85% dels nostres productes se substituïen per sistemes electrònics, i això ens va fer entrar en una lliga més gran, per això vam buscar un soci. Amb Panasonic vam fixar que pugui



Pujol és prudent a l'hora de valorar el govern Trump ■ ELISABETH MAGRE

passar a tenir la majoria d'accions per maximitzar les sinergies i reduir el temps de mercat per introduir noves tecnologies.

## I es pot materialitzar en breu?

És una opció que Panasonic executarà si veu que la companyia va bé i si s'assoleix el pla estratègic. Com a executiu de Ficosa diria que com més aviat passi, millor.

## El govern té un 41% de Ficosa Inversió, que controla el 51% de Ficosa Internacional. La sortida està pactada per a finals del 2018; però, si Panasonic fa un pas endavant, s'accelerará?

El que es queda segur és el soci industrial; si hi hagués una ampliació de capital o una necessitat de compra d'accions, sempre seria tenint en compte la sortida de la Generalitat.

## Seat ha fet una aposta per la connectivitat. Ficosa es pot al·limentar d'això?

Estem mirant com col·laborar, però encara n'estem parlant.

## Quin mercat és ara mateix més important per a Ficosa?

Europa és un 56% del negoci, els EUA també tenen un pes destacat però el que ens creix molt és la Xina, amb una mitjana de dos dígitos, tot i que aquest darrer any una mica menys.

## Quin és el principal repte per a Ficosa aquest 2017?

Consolidar el llançament als Estats Units, però sobretot llançar amb èxit totes les noves tecnologies. Tenim contractes molt importants per al 2018 i farem presèries aquest any i és clau fer-ho bé. ■