



MANOLO GARCIA

ENTREVISTA

Xavier Pujol: “L’any 2025 un de cada quatre cotxes serà elèctric”

→ CONSELLER DELEGAT DE FICOSA INTERNACIONAL, EMPRESA DEDICADA ALS COMPONENTS DE L'AUTOMOCIÓ

Capgirar un negoci industrial en menys d'una dècada. Aquest és el repte al qual s'enfronten tant els fabricants de cotxes com les empreses que en fan els components. L'arribada del cotxe connectat i elèctric obliga aquest sector a fer un canvi de mentalitat i de producció, i passar de peces mecàniques a l'enginyeria electrònica més sofisticada. Ficosa fa anys que ha començat aquest canvi a la seva planta de Viladecavalls i l'acord recent amb Panasonic, que des de fa deu dies controla el 69% d'aquesta empresa catalana, té com a objectiu agafar avantatge respecte als seus competidors.

Quins canvis evidents veurem els usuaris en els nostres cotxes els pròxims anys? Nosaltres estem treballant per canviar coses, com ara la caixa de comunicacions i, per tant, també el navegador. A més, les parts frontals dels cotxes milloraran en seguretat: els conductors rebran informació constant, visual i de so, de tot el que passi al voltant del cotxe. Davant seu, el conductor també rebrà per pantalles tota mena d'informació. També estem treballant en els retrovisors, que en lloc de miralls seran pantalles integrades al frontal, i més endavant et permetran veure també què passa als seients del darrere, per si portes nens. Són avenços, sobretot tecnològics, molt importants. La connectivitat serà una realitat el 2025 i veurem cotxes connectats entre ells i també amb la xarxa d'infraestructures.

¿Això farà que plantes com la de Ficosa, a Viladecavalls, hagin de canviar radicalment per deixar enrere la mecànica tradicional i endinsar-se en la programació i l'electrònica? És que ens ha canviat el paradigma de competidors! Amb els cotxes connectats competim amb LG, Samsung, Continental, Bosch, Valeo, Denso... companyies de 30.000 a 70.000 milions de dòlars de facturació. Nosaltres hem duplicat l'esforç en recerca en tres anys, fent-lo passa d'un 3% a un 6,5%, però o ens aliàvem amb un soci estratègic gran com Panasonic o sobreviure era molt difícil. Pel que fa a les instal·lacions, la fàbrica ha ampliat amb 1.000 o 2.000 metres quadrats la part d'electrònica sobre el negoci tradicional, que de moment no decreix. De fet, la planta de Viladecavalls ens ha quedat petita.

I la plantilla? Doncs el canvi més important és que el 2011 Ficosa tenia 600 enginyers a tot el món, dels quals tres de cada quatre eren mecànics, mentre que aquest any en tindrem 1.200 i el 75% estaran centrats en software. Imagina't quin canvi de mentalitat i de cultura empresarial! Aquesta transformació també ens ajuda a avançar: aquests canvis, per a una empresa que ja té 70 anys d'història, són aire nou.

Quines dificultats heu trobat per dur a terme aquesta transformació tan ràpida? La principal és la lluita per

trobar el talent. Necessitem contractar 100 enginyers més aquest any. Si els trobéssim ja els hauríem contractat però no aconseguim el nombre de gent que necessitem amb les exigències que tenim.

Fa temps que es parla del cotxe elèctric, però no acabava d'arribar. ¿S'ha accelerat, ara, aquest canvi? Totalment. Hi ha dos estudis que diuen que l'any 2025 el 25% dels cotxes seran elèctrics. Hi ha tres factors que han sigut claus: el fenomen de Tesla, que al principi es mirava amb escepticisme i ara és un referent; el Dieslegate, que ha afectat una de les companyies del món que es presentaven com a més verdes; i, per acabar, que quaranta grans ciutats xineses faran una legislació per regular l'entrada selectiva dels cotxes amb combustió tradicional. La Xina representa el 35% del mercat mundial de l'automoció, i això farà que els fabricants s'hi acabin adaptant. Ara sí que hem d'entendre que la connectivitat i el cotxe elèctric han vingut per quedar-se.

Els cotxes elèctrics són molt més cars. Podrem pagar-los? Falta volum perquè sigui viable, però el cost de les bateries, per exemple, ja ha baixat molt: ha passat de 500 euros el quilowatt a 250 euros, és a dir, a la meitat. Com més volum hi hagi i més canvi tecnològic, més reducció de costos hi haurà. L'entrada de Panasonic també és interessant per aconseguir volum. En aquesta guerra la mida importa.

Què li queda per fer a la indústria auxiliar de l'automoció? Cal un gir tecnològic a les ciutats. Es podria fer perfectament un *cluster* de reconversió, tenim companyies punteres com Seat, Abertis, entitats financers i proveïdors de primer nivell... però falten mitjans econòmics, inversió.—*Natàlia Vila*