



L'ECONOMIC

leconomic.cat

ANY 4 | NÚMERO 123 | DEL 2 AL 8 DE FEBRER DEL 2013

2€

AGROINDÚSTRIA PÀGINA 6

TECNOLOGIA ALS EMBOTITS

La firma Monter ha invertit 4 milions d'euros en robòtica amb l'objectiu de guanyar capacitat productiva



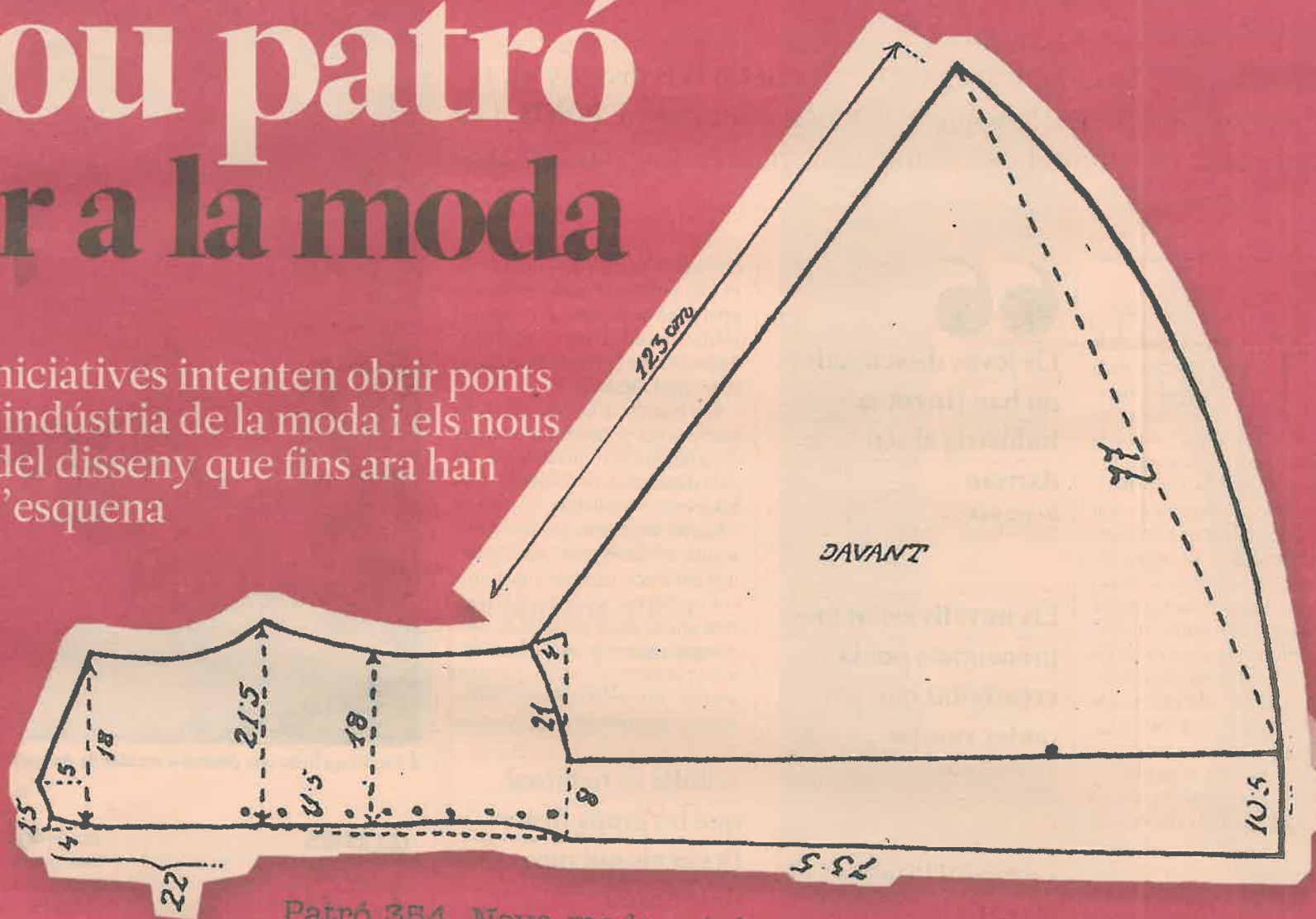
RELACIÓ PÚBLICA I PRIVADA PÀG. 22-23

La varietat de sistemes d'adjudicació d'obra pública crea sospites

Nou patró per a la moda

Noves iniciatives intenten obrir ponts entre la indústria de la moda i els nous talents del disseny que fins ara han viscut d'esquena

☉ Pàgines 2-4



Patró 354. Nova moda catalana.



JOSEP TÚNICA, PRES. ENGINYERS INDEPEND. P. 24-25

“L'exempció en l'IRPF ajudaria les enginyeries a trobar nous mercats”



CALÇAT ESPORTIU PÀGINA 5

La firma Munich ultima l'obertura d'un gran espai de marca a Barcelona



INDÚSTRIA PÀGINA 26

Poblacions que han vist morir empreses clau busquen alternatives

Josep Túnica

PRESIDENT DE L'ASSOCIACIÓ D'ENGINYERIES INDEPENDENTS DE CATALUNYA (ASINCA)

Tot i que la crisi s'ha acarnissat especialment amb l'enginyeria catalana, les empreses es resisteixen a desaparèixer, com explica el president d'Asinca, Josep Túnica. És per això que es proposen iniciatives per revitalitzar el sector, com ara exempcions fiscals, i es reclama el dret a participar en la planificació d'infraestructures. Per Jordi Garriga

“L'exempció en l'IRPF ajudaria a internacionalitzar les enginyeries”



Josep Túnica, nou president d'Asinca, és

Josep Túnica té la responsabilitat de defensar els interessos dels enginyers en un dels moments més complicats de la professió.

Com ha evolucionat el sector al llarg d'aquests anys de crisi?

Mirant del 2008 ençà, pel que fa a licitacions públiques, a Catalunya el 2012 van ser un 10% de les del 2008, una caiguda del mercat del 90%. El 2008 van haver-hi licitacions, només a ACA i ATLL, de 132 milions d'euros, mentre que el 2012 van ser de 13 milions. Si sumem sector públic i sector privat, la davallada no és tan forta però sí considerable, del 70%.

I quant al nombre d'empreses?

A Asinca som setanta empreses, que més o menys s'han mantingut al llarg d'aquests anys. Sí que hi ha hagut una reducció en la seva dimensió. Si el 2008 en aquestes setanta empreses

“

A l'inici de la crisi hi havia 6.000 professionals i ara n'hi ha només

3.300

Als enginyers els queda molt camp per recórrer en sectors com l'energètic

Sud-amèrica i el Magrib són les zones preferents per anar-hi

estàvem parlant de 6.000 professionals, ara parlàrem de 3.300, amb gairebé una caiguda del 50%. Veiem, però, que hi ha una resistència de l'enginyeria a desaparèixer, basada fonamentalment en la diversificació i la internacionalització. Les empreses han ampliat el servei i la que estava en obra pública ha passat també al sector privat, i la que estava en el sector de l'edificació ha anat cap al sector d'obra civil o el sector de medi ambient, de l'aigua.

Ara els enginyers s'han de dedicar més a consultoria, manteniment, servei d'explotació, que a projectes.

Són recursos que tenim ara. És evident que el més satisfactori és dissenyar, però ara toquen tasques no menys interessants, com ara manteniment, explotació, consultoria o energia, un gran camp en què encara queda molt per recórrer, tant en renovables com en energies conven-

cionals. Tot això ha permès atenuar la caiguda en projectes nous. Per mantenir el sector, hi ha prou mercat en aquestes branques, si bé també caldria una mica més d'obra nova, que ara està a zero. També és cert que en aquest sector potser ara tocava fer això. En els últims vint anys, hem estat molt pendents del desenvolupament, d'aixecar edificis, realitzar noves infraestructures, i ara perto-

ca optimitzar el que tenim, rehabilitar alguna de les infraestructures que ja necessiten una posada al dia, com hotels, hospitals, carreteres, etcètera. Tot això és un treball que els països desenvolupats europeus, més madurs que el nostre, han fet, i genera una activitat de valor afegit.

A Asinca denuncieu el risc que Catalunya i Espanya estiguin fora del mercat en

pocs anys per manca de coneixement tecnològic.

La nostra enginyeria partia d'una situació preferent, líder. Quan sortim a fora, ens adonem del que tenim: una experiència acumulada en trenta anys que és espectacular, tant de grans actors com OHL o Dragados com de les enginyeries que els fan costat. És un actiu impressionant, que si atures l'activitat es va devaluant, va perdent capacitat tecnològica. Aquí sempre havíem estat a l'última en coses com per exemple les tuneladores o en tècniques de construcció. Ara, el recurs que ens queda és anar a fora. Però cal diferenciar entre internacionalització i emigració. Si l'enginyer se'n va amb l'empresa d'aquí, és una cosa, dins d'un mercat global, perfectament vàlida; el problema sorgeix quan els enginyers que s'han acabat de titular o els que s'han quedat sense feina i tenen una bona experiència, en no tenir una bona plataforma per desen-

REESTRUCTURACIÓ

Assolir la independència

Josep Túnica, president de l'associació empresarial des del juliol del 2012, ha hagut de conduir el procés en què Asinca s'ha independitzat de la patronal estatal, Tecniberia. Com diu, la decisió comporta avantatges: “Nosaltres tenim una dependència econòmica molt important, ja que Asinca era simplement la filial a Catalunya de Tecniberia. Això posava en risc el futur dels serveis que prestem. Però ara Tecniberia estava en un procés de reestructuració que ha comportat que cada delegació que ho desitgés fes la seva.” Hi afegeix: “Mantindrem acords de col·laboració amb la patronal estatal, però ja no de dependència econòmica.”



Juanma Ramos, també director gerent de l'enginyeria JG Ingenieros. JUANMA RAMOS

volupar-la, se n'han d'anar a l'estranger, i tot el valor afegit d'aquesta experiència marxa a fora. Per això lamentem aquesta emigració tecnològica. El pitjor és el cas dels joves, que no fa gaires anys trobaven feina d'una manera gairebé automàtica i hi havia convenis entre universitat i empresa que funcionaven prou bé i generaven contractes.

Quins mercats internacionals heu detectat que poden ser més interessants, tant per a empreses com per a professionals?

Les empreses d'enginyeria s'estan movent en tres zones. La primera és Sud-amèrica, en països com Colòmbia o el Perú, amb dinàmiques empresarials i socials molt similars a les que hem viscut nosaltres aquí, o Xile, el Brasil, l'Equador, Panamà o Mèxic. El Brasil pot ser molt atractiu, però imposa barreres d'entrada, i si l'empresa no té una certa dimensió, no pot entrar-hi.

Una empresa de 200 persones, al Perú o Colòmbia pot ser una gran enginyeria, al Brasil no és res. Un altre eix és el nord d'Àfrica, sobretot el Marroc i Algèria. Fa uns anys també eren bons mercats Egipte i Líbia, però des de la Primavera Àrab la situació s'ha complicat. I després hi ha la resta, i et trobes que hi ha països que tenen bons nínxols de mercat al Canadà, al Kazakhstan, a la Xina. Les empreses d'Asinca estan presents en 71 estats.

La internacionalització no és per a tothom, cal miscal financer previ.

És una qüestió de trobar el moment adequat i trobar els recursos financers. I a més, instal·lar-se en un altre mercat requereix un temps, i ara justament el que manca és temps. El temps mitjà de maduració d'un projecte és de tres a cinc anys. Ara no tothom pot disposar d'aquest temps, i per això el que es veu més, abans que projectes d'internacionalització,

són projectes de fugida, a la cerca de projectes on sigui, amb la intenció de rendibilitzar-los, i això no és fàcil, perquè cal invertir i generar nous paràmetres per adaptar-nos a la normativa local.

Com es pot donar suport a la internacionalització?

Hi ha fórmules per donar suport a la internacionalització que a l'administració no li costarien gaire. Les empreses estem enviant gent fora, i amb una exempció de l'IRPF d'aquests professionals tindriem una gran ajuda, perquè per ser competitius en aquests països, menys desenvolupats que nosaltres, on els honoraris són més baixos, no podem anar-hi amb uns costos superiors als que hi ha allà. També caldria exempcions fiscals en totes les tasques de consultoria i contractació. Si ara l'empresa ha de contractar un pla d'internacionalització, cal que tingui un cert tractament fiscal de bonificació. Amb

“

Si una empresa ha d'anar al mercat global, cal que tingui un bon tractament fiscal

Al pla d'infraestructures no li veiem un objectiu productiu clar

Es donen processos de fusió entre enginyeries, però no tants com voldrien

Acció, estem intentant focalitzar-nos en dos o tres països per concentrar totes les actuacions en un territori i intentar cercar acords amb empreses d'allà o actuacions de missió inversa. Acció ens hi acompanya perquè, un cop allà, les empreses puguin caminar totes soles.

Hi ha queixes a la professió sobre si es desenvolupa el pla d'infraestructures. S'ha dit que no es prioritzen prou els objectius de desenvolupament econòmic.

Critiquem del PITVI que es prioritzen infraestructures que no veiem que tinguin un clar objectiu productiu, amb retorn econòmic, i que en canvi no es prioritzen infraestructures que són necessàries per al país. Entenem que és un moment de prioritzar, i els pocs recursos que hi ha s'han de saber destinar. No es poden confondre les retallades i els ajustaments amb la no-inversió. Cal destinar recursos a infraestructures que

poden ser productives, que generen inversió. Un exemple clar és el port, una plataforma que funciona molt bé i que atreu actors tan importants com ara la xinesa Hutchinson, que requereixen infraestructures com els accessos, que en aquest cas s'han hagut de fer de pressa i corrents a última hora. Estem parlant d'una companyia que té compromeses inversions importants, de 200 milions, lligades a aquestes infraestructures. Pel que fa a la carretera N-II de Girona, és increïble que encara molts vehicles hagin de circular per desviaments provisionals. Està costant molts diners al país no acabar aquesta infraestructura, que és productiva. Com aquesta n'hi ha d'altres. Veiem com alguns polígons del país s'estan descapitalitzant perquè no tenen ni les infraestructures bàsiques de telecomunicacions.

Voldríeu més protagonisme en la presa de decisions?

Sí, a partir d'ara, i després de tot el que ha passat, amb costoses infraestructures que s'han mostrat poc o gens rendibles, ens agradaria que es comptés amb nosaltres per fer l'estratègia en infraestructures. Voldríem ser-hi per donar una visió més tècnica i econòmica de què cal planificar de cara al futur immediat.

S'estan donant processos de fusió entre enginyeries, o d'enginyeries amb grups financers.

S'estan donant, però no tant com la situació requerriria. S'han donat fusions, però poques, perquè les enginyeries tenen un component professional molt important, el propi capital treball al si de l'empresa, i els socis són enginyers. Per a ells l'empresa és el projecte vital, i els costa encaixar amb un altre projecte vital. Però en això també s'està avançant, i la internacionalització hi està ajudant, perquè per anar a fora no hi pots anar sol, has de muntar consorcis amb tres o quatre empreses. En tot cas, les empreses han estat prou bé en recursos propis per haver estat aguantant durant aquests quatre o cinc anys. Injustament, se'ns ha associat de vegades amb el col·lectiu de la construcció, que s'ha endeutat excessivament.