



ZANINI AUTOGRAF

“Catalunya té en el seu teixit empresarial un dels principals actius per a la inversió estrangera”

Per generar riquesa i crear llocs de treball estables i de qualitat cal un pas previ: crear un entorn favorable per a l'activitat empresarial, la qual cosa significa fomentar la inversió. L'Agència Catalana d'Inversions, un organisme especialitzat del Centre d'Innovació i Desenvolupament Empresarial (CIDEM), és qui s'encarrega d'identificar projectes i oportunitats d'inversió i, en última instància, fer que l'oferta de Catalunya esdevingui competitiva.

—Situem-nos. Com, quan i per què sorgeix l'Agència Catalana d'Inversions?

—L'Agència Catalana d'Inversions es podria definir com un interlocutor clau per a totes les empreses que tinguin la intenció d'establir-se o expandir el seu negoci a Catalunya. D'alguna manera, l'Agència és hereva de tot

Joan Josep Berbel és director de l'Agència Catalana d'Inversions, que ell mateix defineix com “un interlocutor clau per a totes les empreses que tinguin la intenció d'establir-se a Catalunya”

el treball pel foment d'inversió estrangera que va realitzar el Govern de la Generalitat durant els anys noranta, però actualment s'ha reformulat per donar assessorament no solament a capital estranger, sinó també a capital ca-

talà i espanyol. L'objectiu últim és crear ocupació estable i de qualitat.

—Quins són els processos clau per a aquest treball amb potencials inversors?

—De fet, hi ha una tasca proactiva molt important. En la fase de desenvolupament d'inversions, tenim professionals encarregats, d'una banda, d'identificar projectes d'inversió existents, sobretot els que tinguin l'objectiu de crear ocupació estable, que no entrin en contradicció amb el teixit empresarial existent i que d'alguna manera generin riquesa i oportunitats per al teixit local; i de l'altra, hi ha tot un treball d'identificació de les oportunitats d'inversió, i això vol dir fer una anàlisi a nivell de productes o serveis amb la idea de crear negoci o millorar-lo.

—Quines són, a Catalunya, aquestes oportunitats d'inversió?

—Hi ha un conjunt de sectors que a Catalunya tenen un pes específic important i moltes oportunitats, com el sector de l'automoció, l'elèctronica, l'alimentació, la maquinària o el sector serveis i finances.

—Un cop identificats els projectes i les oportunitats, quin és el següent pas?

—En l'Agència Catalana d'Inversions també fem tota una tasca de gestió en els projectes, i això vol dir assegurar-ne una viabilitat operativa i financera, amb serveis de localització empresarial, d'assessorament d'incentius i amb la definició d'una estratègia d'implantació. Aquest acompanyament fa que els inversors puguin contrastar la viabilitat del projecte a Catalunya, i en alguns casos, que es puguin estalviar costos suplementaris.

—Quin és l'origen del capital de la major part de la inversió actual?

—Actualment ens situem en un 50% de projectes d'inversió amb capital català o espanyol i un altre 50% ocupat per capital estranger.

—Es fa difícil posicionar Catalunya en el mercat global com a regió potencial on invertir?

—Catalunya disposa d'un conjunt d'actius importants, però això no és suficient, ja que arreu del món hi ha institucions homòlogues a l'Agència Catalana d'Inversions que intenten també potenciar l'oferta i crear riquesa

“Contra la deslocalització, l'única recepta és atreure inversió”



sa. Això ens obliga a ser els millors, a treballar professionalment i a dur a terme una tasca proactiva important. Entre els actius de Catalunya per a la seva capacitat d'atracció cal destacar el mateix teixit empresarial industrial, que sobrepassa la mitjana d'excel·lèn-

cia quant a qualitat. Aquest és un concepte clau per entendre que moltes empreses multinacionals que han triat com a destinació Catalunya ho han fet gràcies a la presència d'empreses catalanes amb qui han aconseguit una bona competitivitat. La capacitat d'atreu-

re talent i el nivell tecnològic també són altres actius que atrauen la inversió a Catalunya.

—Una tasca com la que duu a terme l'Agència Catalana d'Inversions pot ajudar a pal·liar els efectes de la deslocalització?

—De fet, un dels objectius de l'Agència és treballar amb les empreses en risc. I això vol dir anticipar-nos, i aquí un dels conceptes clau és el temps. Evidentment, amb la reestructuració de l'Agència no hem estat a temps encara de poder actuar sobre algunes d'aquestes deslocalitzacions que s'han patit a Catalunya, però aquest és un dels objectius que ens hem marcat. I és que atreure inversió és l'única recepta contra la deslocalització.

—Quins són els objectius de futur de l'Agència?

—Òbviament, l'objectiu és créixer en nombre de projectes i en ratio de materialització. L'any passat es van crear uns 1.500 llocs de treball directes i la idea és fer créixer aquesta xifra. Per tot això cal que el nostre treball es basi a identificar bé les possibilitats i a crear una confiança amb el sector empresarial.

—De fet, també disposeu de filials a Nova York i Tòquio.

—Aquestes oficines treballen sobretot en la fase de desenvolupament de les inversions, és a dir, la fase en la qual s'identifiquen possibles projectes d'inversió i es donen a conèixer les oportunitats.

—Quin grau de materialització tenen els projectes amb què trebal·leu actualment?

—Actualment trebal·lem amb un centenar de projectes que tenen una ràtio de materialització del 17%, un percentatge molt elevat si el comparem amb altres regions europees, que se situen entorn del 5%. Això crec que ens pot fer pensar que els processos que seguim s'apliquen de manera molt correcta i s'han aconseguit consolidar projectes de gran envergadura, com la fusió del grup farmacèutic Sanofi-Aventis, que s'ha establert a Barcelona, o la instal·lació del nou centre de distribució ibèric a Catalunya de Kawasaki-Motors.

Mar Valldeoriola