



L'aflluència de públic a la primera edició de l'International Air Meeting (AIM), saló dedicat a l'aeronàutica, celebrat fa uns dies a Sabadell, ha posat en evidència el pes d'aquest sector a Catalunya. Però els professionals, que volen anar més enllà de l'oferta esportiva, alerten de la manca de suport econòmic per a poder desenvolupar el gran potencial del sector.

L'aeronàutica catalana remunta el vol

Tot i que s'ha proclamat com una alternativa del model productiu català, el sector de l'aeronàutica i espacial continua queixós del seu mal etern: la manca d'inversions. Fa temps que els professionals d'aquest àmbit han trencat el silenci i les veus discordants s'han multiplicat fins a convertir-se en un crit d'auxili. A Catalunya

hi manca la visió de futur i una partida pressupostària que refermi el compromís amb un sector que ja ha demostrat folgadoament les possibilitats.

De líder a secundària. Sigui com sigui, les indústries aeronàutica i espacial catalanes viuen un moment dolç. Almenys, relativament. Segons xifres

de BAIE (Barcelona Aeronàutica i de l'Espai), amb una facturació de 100 milions d'euros l'any passat i 798 treballadors, la indústria aeroespacial catalana representa en volum de vendes només el 2,3% sobre el total del sector a l'estat espanyol. Madrid, amb un 57% sobre el total; el País Basc i Andalusia, amb un 20% per cap; i Castella - la Manxa (4,2%) passen la mà per la cara a la indústria catalana i la releguen a un paradoxal segon pla, on s'allarga la foscuria d'uns altres temps, quan el franquisme la despullà del seu lideratge.

La fotografia del sector encara és menys esperançadora. Aquests darrers cinc anys, Catalunya ha perdut més de la meitat del pes relatiu en matèria ae-

ronàutica i espacial a l'estat espanyol. Mentrestant, Andalusia, en el mateix període de temps, ha crescut espectacularment: l'any passat tancà amb un volum de vendes de 850 milions d'euros, és a dir, un creixement del 6,22% del negoci respecte a l'any anterior i del 71% des de 2001.

Tot i les xifres, i malgrat ser absolutament conscients de la realitat que malmet la indústria aeronàutica catalana, els professionals del sector es detenen per fer balanç i posar-hi fil a l'agulla, com ho fa Joan Martorell, fill del fundador i actual president executiu de Gutmar, empresa pionera a Catalunya en mecànica de precisió per a aquesta indústria, amb més de mig segle d'història i una cartera de clients envejable (és proveïdora única de més de 800 referències aeronàutiques per a projectes com els helicòpters d'Eurocopter, l'Eurofighter i l'Airbus, entre més). Per a Martorell, la fotografia del sector d'aquests darrers cinc anys resulta, a priori, desenfocada. Tal com ell diu, el 2005 fou un any de transició per al sector a Catalunya. L'any anterior, un gran nombre d'empreses que, principalment, treballaven per al sector de l'automoció van decidir de fer el pas i diversificar la producció cap a utilitatge per al sector aeronàutic i espacial, un sector de la producció que crea uns beneficis importants que l'empresa percep immediatament. Aquest traspàs, però, s'ha anat extingint i, ara que aquests comptes de resultats han estat satisfets, el sector sembla que es desinfla. "No és així. El nivell de contracte de les empreses que formem part d'aquest sector a Catalunya és molt important, però les nostres característiques fan que els primers anys de projecte —corresponents a la fase de disseny i desenvolupament— invertim molts recursos que no són facturables fins que, al cap d'un temps, el producte surt al mercat i genera un important retorn de la inversió a llarg termini", destaca Martorell.

Cientela fidelitzada. El sector de la indústria aeronàutica i espacial es troba format, majoritàriament, per petites i mitjanes empreses que treballen en projectes com a socis a risc compartit. En tant que proveïdores, estableixen contractes a llarg termini. Com exemplifica el president executiu de Gutmar,

"un cotxe canvia de model cada 4 o 5 anys, però els avions ho fan cada 20 o 25; el cicle de vida és molt més llarg i, en conseqüència, la relació molt més fidelitzada". En contrapartida, el retorn del capital invertit triga molt més a abonar-se, tot i que els beneficis acabin retornant amb escreix. "En quin sector es pot, avui dia, assegurar feina a 20 anys o 25 anys vista?", es demana Martorell. I afegeix: "Si no apostem pels sectors amb alta transferència de coneixement i d'alt valor afegit que siguin difícilment deslocalitzables per països de mà d'obra barata, on anirà a parar la indústria catalana?"

Les múltiples oportunitats del sector són un dels motius pels quals Manel Caro va decidir d'abandonar la feina al departament de R+D de Cirsa i provar sort al sector de l'aeronàutica, amb una empresa pròpia. Ara, més d'un any després de la creació d'ISEE, dedicada al desenvolupament de sistemes integrats d'electrònica i programari per al sector, es mostra satisfet i optimista, malgrat reconèixer-ne les limitacions: "Suplim

la manca de beneficis dels primers anys gràcies a l'altra branca de l'empresa, dedicada a la instrumentació, que és de moment la que ens dóna per viure", explica. Entre els avantatges, hi afegeix la col·laboració entre les empreses. "Malgrat ser competidores, com que els projectes són tan grans, al mercat català aquesta competència queda diluïda", assegura.

Al marge d'aquestes apreciacions, Caro ja ha pogut comprovar personalment la dolença que afligeix el sector aeronàutic i espacial a Catalunya: la manca de capacitat competitiva respecte a alguns altres territoris de l'estat espanyol. "Els projectes surten de Madrid i el 90% de les empreses són allà. Si no hi ets, no tens cap més remei que anar-hi", reflexiona. Madrid no és l'única competidora per a les pimes catalanes que es dediquen al sector. La fuita de projectes cap a uns altres indrets comporta, de retruc, un greuge comparatiu amb el sector català que cerca la cartera de clients dins l'eix format per Airbus i Eurocopter a Tolosa-París-Marsella.





Els empresaris de la indústria aeronàutica demanen més ajut de l'administració catalana.

Manca d'inversions. De fet, les primeres impressions d'ISEE no deixen de confirmar la deixadesa en inversions des de l'administració catalana. Si a Madrid se signen grans pactes que evidencien l'aposta del govern espanyol pel sector aeronàutic i espacial (el Pla Estratègic per al Sector Espacial 2007-2011 i el Pla Estratègic per al Sector Aeronàutic 2008-2016 –anunciat fa poc–, que pretén augmentar el pes de la facturació agregada fins a l'1% el PIB el 2016), Catalunya encara no s'ha tret la son de les orelles. Martorell, de Gutmar, és contundent: “A Catalunya som molt competitius, però sense els esforços públics que es fan en uns altres indrets, no podem competir.” Les xifres li donen la raó. Mentre la

Comunitat de Madrid ha pressupostat per a enguany 50 milions d'euros per al sector, a Catalunya la inversió estimada arriba tot just a dos milions. A més, recorda, “fa dos anys sí que vàrem veure com la Generalitat començava a apostar per aquest sector, però aquesta iniciativa s'ha esvaït”. I en un sector com aquest, les ajudes a curt termini serveixen de ben poc. D'aquesta època d'eufòria continguda data també el Centre Tecnològic per a la Indústria Aeronàutica i de l'Espai, un organisme impulsat pel Cidem (Centre d'Innovació i Desenvolupament Empresarial, dependent de la Generalitat de Catalunya) que, a parer de Martorell, ha sofert directament “la manca d'injecció econòmica per part de l'Administració que el va crear”. Per al president executiu de Gutmar, el govern català s'ha decantat per uns altres sectors, i ha deixat de banda l'aeronàutica i l'espai “perquè no veuen clar el retorn a curt termini de la inversió i creuen que val més continuar apostant pels sectors madurs tradicionals catalans com ara l'automòbil o el tèxtil”. Les crítiques també arriben des de BAIE, integrada per noranta socis que promouen l'àrea de Barcelona com a clúster per al sector, i que fou creada per Joan Clos, aleshores alcalde de Barcelona i ara ministre d'Indústria. El seu gerent, José Mariano López, reconeix que “és un sector molt prometedor, amb moltes oportunitats, però que necessita el suport decidit de totes les administracions”. Particularment, “més responsabilitat per part de la Generalitat”.

Mercat espacial. Cosí germà de l'aeronàutica, el mercat espacial encara pateix més aquesta manca d'inversió. Pere Mier, vice-president de BAIE i president de Mier Comunicaciones, empresa capdavantera en electrònica espacial (repetidors i satèl·lits de comunicació) posa el dit a la nafra. “Els sectors aeronàutic i espacial responen a cicles d'inversió diferents. Si el primer es troba més marcat per l'activitat comercial, el nostre sector resulta més condicionat per la inversió pública”, adverteix. Tot i l'handicap que significa dependre d'unes minses inversions públiques, en comparació amb el sector aeronàutic, l'espacial se n'ha sortit millor, i només li ha passat davant Madrid. Per a Mier, “el govern català ha decidit que les seves prioritats són unes altres i no hi aboca l'esforç pressupostari d'alguns altres governs. I això es nota, i força, quan has de competir-hi”, conclou.

Tot esperant una empresa tractora. El sector aeronàutic català cerca des de fa anys una empresa tractora que pugui arrossegar la resta del sector. Els intents, però, no han reeixit. Ni la temptativa de GTD de comprar Gamesa Aeroespacial ni l'operació d'atraure a Catalunya una factoria d'Eurocopter, la principal fabricant d'helicòpters del món, que finalment, amb José Bono al Ministeri de Defensa, se situà a Albacete (Castella - la Manxa). Ara, Catalunya posa tota l'esperança en dos projectes de gran envergadura, que encara han de decidir on s'instal·len. El primer, que Barcelona es converteixi en la seu del projecte Galileo, que Europa intenta desenvolupar per competir amb els Estats Units amb un sistema propi de navegació per satèl·lit. El segon, la creació del centre d'excel·lència per al desenvolupament d'avions no tripulats (UAV), un dels camps de l'aeronàutica amb més recorregut per a ús civil. Com indica el president de BAIE, “no tan sols Catalunya es beneficiaria d'aquests centres, sinó que aquests també es beneficiarien de l'entorn ideal”, però, afegeix amb ressentiment, “per això l'oferta ha de ser competitiva”.

Laura de Andrés Creus

Parc Aeroespacial de Catalunya, l'assignatura pendent

Tot i que fa anys que se sent la promesa de la creació del Parc Aeroespacial de Catalunya a Viladecans (Baix Llobregat), aquest projecte es troba en total “paràlisi”, segons confirmen fonts de BAIE. Els empresaris, esperançats amb la creació d'un clúster que els permeti d'aprofitar les sinergies del sector, no tenen constància del futur del projecte ni de quines condicions exigiria. Aquesta mena de clústers funcionen amb èxit a Seattle (Estats Units), on hi ha la seu de Boeing, i a Tolosa de Llenguadoc, on té la seu tecnològica Airbus. Però també al País Basc, amb el parc de Zamudio; a Madrid, amb el de Tres Cantos; i Aerópolis, a Sevilla, per al qual la Junta d'Andalusia ja ha dissenyat l'ampliació perquè s'ha quedat petit.