

“En un país àrab fas els negocis amb gent de confiança”

Jordi Muntané és empresari i gerent general d'AERO, agrupació lligada a empreses aeronàutiques petites i mitjanes de Catalunya que treballen arreu. Muntané ens parla d'un projecte a l'Iraq, on preveuen de reformar sis aeroports.



Jordi Muntané, a la dreta, tancant tractes a l'Iraq.

Quin origen i objectiu té el grup d'empreses AERO?

—Sóc membre de la Comissió Internacional de PIMEC des de fa més de deu anys. Des d'aquest centre veiem oportunitats de negoci. Nosaltres, com a PIMEC, fem un conveni bilateral de país a país, en concret entre la nostra patronal i la patronal del país. No es tracta de vendre i anar-se'n, sinó que intentem tenir un *feedback* i implantar seguretat jurídica perquè una de les pors que tenen les empreses a l'hora d'internacionalitzar-se és el desconeixement, el fet de no saber què es trobaran. Nosaltres mirem que aquestes pors s'esvaeixin per mitjà d'un contracte i d'un interlocutor que parla el mateix idioma que l'empresari.

Aquesta idea no surt des de les empreses, sinó d'un interlocutor social que veu un nínxol de negoci al qual les petites empreses els costa d'entrar. Això passa en els negocis grans com ara l'aeronàutic, que els acaben agafant les grans companyies. Les petites necessiten algú que resolgui els petits problemes i nosaltres connectem les diverses petites empreses que se solucionaran els problemes entre ells. Oferim a aquestes petites empreses la possibilitat d'anar de bracet amb més empreses i competir per projectes internacionals.

—Així doncs, uniu empreses del mateix sector per a ajudar-se entre elles?

—Dit de manera molt planera, és això. Nosaltres connectem empreses d'un mateix sector, en aquest cas l'aero-

nàutic, que poden ajudar-se mútuament a desenvolupar plans complets per a projectes grans. Es tracta que cap de les empreses no sigui competència directa d'una altra, perquè cada una treballa en un punt concret diferent del projecte aeronàutic. Tot això ho fem explotant les diverses vies que ofereix l'administració. Vies que les petites i mitjanes empreses desconeixen o simplement els costa d'accedir-hi.

—Això sona molt beneficiós per a les empreses. Teniu cap suport per part d'institucions públiques?

—De moment, no tenim suport institucional. Sí que mirem de vehicular cap als mecanismes que ja treballen en processos internacionals, sense anar més enllà. Potser en algun moment ho ne-

Aeroport de Bagdad. El grup d'empreses AERO reformarà sis aeroports a l'Iraq.



cessitarem. No tot és economia. Potser demanariem facilitats per a una reunió amb un ministre, per exemple. Econòmicament, no necessitem gaire suport, perquè ens imaginem que les empreses saben fer la seva feina. Ara, una cosa complicada és tancar un contracte en un temps breu perquè hi ha molta competència. Aquesta ajuda no monetària la saben portar molt bé els francesos, per exemple: totes les ambaixades estan al servei de les empreses, cosa que aquí no passa.

—Els responsables d'AERO sou un grup reduït i tots catalans. És part de la filosofia?

—La nostra idea és que no podem ser una càrrega per a les empreses. Nosaltres no pretenem substituir o duplicar associacions que ja existeixen amb l'objectiu de ser interlocutors d'un gremi. Intentem situar-nos molt ràpidament on hi ha oportunitats de negoci. Coordinem els sectors internacionals de les empreses sense ser una càrrega, perquè es tracta que treballin bé i amb confiança. Per això entre elles no son competència directa. Pot ser que una petita part del negoci sí que coincideixi, i aquesta serà feina del gerent.

—Si alguna empresa tingués interès a entrar en el grup AERO, com ho hauria de fer?

—No som una associació que vulgui tenir com més associats millor. Ens mirem el compte de resultats i intentem fer un projecte amb les claus a la mà. Quan treballem a escala internacional ho fem amb patronals i governs. Quan un govern vol desenvolupar un projecte aeronàutic no demana a una empresa que faci radars, demanen un projecte complet. Et diuen: “Jo tinc aquest aeroport internacional. Què em farà falta?”, i nosaltres responem a aquesta demanda amb les empreses associades.

—I amb AERO ara tenim empreses catalanes treballant a l'Iraq. Com va sorgir l'oportunitat?

—La nostra metodologia és quasi sempre la mateixa. Primer de tot fem un acord amb la cambra de comerç, en aquest cas amb la de l'Iraq. Amb aquest acord, la cambra de l'Iraq veu en nosaltres una persona de confiança i es comença a negociar amb la cambra de comerç Espanya-Iraq d'aquí. Nosaltres ajudem les empreses en una realitat que desconeixen: el tracte a personalitats quan arriben al nostre país. Nosaltres vam rebre diverses autoritats. A partir d'aquí es va estudiar el projecte. Ens van dir que tenien dificultats a sis aeroports i ens van convidar a Bagdad al setembre. Anem

sempre amb empreses col·laboradores reconegudes, que ens donen força credibilitat.

—En aquell moment podíeu pensar que el projecte era quasi vostre?

—Com totes les coses, les has d'anar treballant. Mai no pots donar res per fet. Sempre he estat autònom, jo sempre he pagat nòmines. Això és una cosa que em diferencia de la gent del govern, que difícilment poden parlar d'alguna cosa que no han practicat mai. L'experiència em diu que has d'estar molt al damunt, no pots donar res per fet. Cada país vigila pels seus interessos, que són molts. Si hi ha una altra companyia que sap detectar aquests interessos, pot passar davant teu.

—En quin punt estem ara en les negociacions amb l'Iraq?

—L'última comunicació que tenim es del 18 d'abril. La persona amb la qual vam estar reunits a l'Iraq, que pertany al Departament de Transport, ens va dir que miréssim la seva web perquè ja s'hi anunciaven els projectes. A partir d'aquesta comunicació i d'haver estat allà, després d'haver sortit per televisió, d'alguna manera ja t'han comunicat les seves necessitats i t'han agraït que hagi anat a un país que ara mateix travessa certes dificultats. Així tens moltes possibilitats d'entrar en el

