

L'APUNT

El President tira uns quants petards

Eva Vázquez

Escolto en un programa d'entreteniment que fins i tot el president de la Generalitat tenia previst dijous a la nit "anar a tirar algun petardo", allò tan típic, diu com si il·lustrés l'entrevistador sobre alguna mena d'obvietat, que es fa per Sant Joan amb els amics i tal. Hi ha un cert interès a agafar els polítics amb calça curta i xancletes, no pas per posar-los en evidència, que és la feina que anys enrere

tenien assignada els periodistes, sinó per riure'ls les ocurrences i de passada ensenyar, perquè es commoguin les tietes, el seu perfil més pròxim, més "humà". M'imagino que els bombers i els agents forestals que han estat lluitant l'última setmana contra més de dos-cents focs devien trobar l'honorable la mare de graciós mentre feien guàrdia per afrontar les ximpleries de cada Sant Joan.



Jordi Solà Codony President de Corve



Jordi Solà, durant l'entrevista que es va fer a la seu de l'associació Corve, la setmana passada ■ QUIM PUIG

“Hem acabat el cotxe nou i n'hi ha poc d'ocasió”

TEMPESTA • Diu que el sector passa per la “tempesta perfecta” perquè després de la pandèmia ha vingut la guerra d'Ucraïna, que afecta el sector per la falta de components **TALLER** • Assegura que el parc automobilístic s'ha envellit fins als 13 anys i que els concessionaris s'acabaran convertint en centres de mobilitat perquè els cotxes en vendran per internet

Imma Bosch
GIRONA

El president de l'Associació d'Empresaris de Comerç i Reparació de Vehicles i Embarcacions de les comarques gironines (Corve), Jordi Solà, explica que el sector de l'automoció passa ara per la “tempesta perfecta”, perquè justament ara que s'iniciava la transició del vehicle de combustió cap a l'elèctric hi ha hagut una pandèmia i una guerra que està afectant el sector per la falta de components, i que per primera vegada, durant

molts anys, “hi ha demanda però no hi ha oferta” de vehicles. A part d'alguns models determinats, el termini d'entrega d'un vehicle nou per a particular pot anar d'entre sis mesos a un any, “i amb una puja de preus molt important”. Això ha provocat un increment de demanda de cotxe de segona mà: “Ara hem acabat el vehicle nou i n'hi ha poc d'ocasió”, explica.

Quina és la funció de Corve?
Representem totes les empreses de la demarcació de reparació i comerç d'automoció i nàutica. A les comarques gironines

la majoria d'empreses del sector són petites i familiars, i Corve és molt útil amb el tema d'assessorament legal i laboral. Hem sigut molt útils, per exemple, durant la pandèmia i per tots els canvis normatius que tenim. També fem molts cursos perquè els treballadors dels petits tallers s'han d'anar posant al dia perquè sempre hi ha moltes novetats. Ara un dels reptes que tenim és fomentar el nostre ofici i aconseguir un canvi de paradigma, perquè continua la idea que fer de mecànic és una feina molt dura i de mans brutes, i en canvi som un sector

molt tecnològic.

I què fan per explicar-ho?

Anem als instituts perquè coneixin qui som i què fem. L'objectiu és que els joves valorin la idea d'entrar a treballar en el sector i perquè les famílies vulguin que els seus fills estudiïn automoció. La nostra és una professió per guanyar-se la vida molt dignament i amb condicions laborals bones. També participem en la Fira Expojove, i ara fa un parell de setmanes vam fer una entrega de premis als millors alumnes de la promoció d'aquest any als instituts

de Montilivi, Monturiol de Figueres i al de Palafrugell, que són els tres de la demarcació que fan el cycle d'automoció.

A través d'aquests tres centres han aconseguit bona relació entre l'institut i l'empresa?

Fem formació professional que ara és dual, amb els tres instituts gironins, i hem canalitzat la relació entre les dues parts perquè els alumnes puguin fer formació a les empreses més adequades. Actualment tenim mancança de mecànics, com passa en moltes altres professions, i és perquè hi ha un canvi

Jordi Solà Codony President de Corve

tecnològic molt gran i perquè les plantilles s'han envellit i s'estan jubilant. A més, les empreses del sector carni també solliciten treballadors per a manteniment o fabricació de maquinària o per a les línies d'empaquetament o megatrònic, i costa trobar personal qualificat. Però estem contents que amb la formació dual es busqui la figura de l'aprenent. Ara només faltaria que l'administració dediqués recursos econòmics de veritat a la formació dual.

Per què el jove ara no vol dedicar-se a la mecànica?

Perquè en aquest país hi ha un problema general que sembla que si el jove té capacitat i es vol guanyar la vida bé, la família i l'entorn l'orienta cap al batxillerat i la universitat. Hi ha instaurada la idea que amb les feines físiques no et guanyes bé la vida i que és una feina bruta perquè a tothom li ve al cap un taller brut i fosc i estar sota un cotxe en una fossa. Això no és així, perquè més de la meitat de les reparacions que fem avui dia consisteixen a connectar l'ordinador i actualitzar el programari per mirar quina avaria elèctrica té el vehicle. Per tant, això ens ha d'ajudar en fer canviar la idea a la gent i que s'adoni que amb els oficis moltes vegades es poden guanyar més bé la vida que amb una carrera universitària.

El sector ara està passant per un moment dolent a l'hora de servir vehicle nou i embarcacions?

El sector passa ara per la tempesta perfecta, perquè justament ara que s'iniciava la transició del vehicle de combustió cap a l'elèctric, hi ha hagut una pandèmia, i quan tot semblava que podíem tornar a la normalitat ha esclatat la guerra entre Rússia i Ucraïna; molts components venien d'aquests països, i moltes fàbriques hi han tancat pel tema de les sancions. I per tant s'ha parat tot. Això ha fet que per primer cop durant molts anys hi ha demanda però no hi ha oferta, i per tant també hi ha hagut un increment important de preus.

Els terminis d'entrega dels vehicles ja superen els sis mesos?

Amb el tema de la covid totes les marques han intentat reconduir la situació i han fet models amb uns nivells d'equipaments determinats que poden servir en terminis relativament curts. Però aquests són models concrets. La resta de vehicles, i sobretot els industrials, n'han resultat molt afectats. Parlem d'entregues que van de sis mesos fins a un any. El vehicle industrial els fabricants l'han de-



Solà, davant un cartell de quan Corve va fer 40 anys ■



Parlem d'entregues de vehicles nous, que actualment poden estar d'entre els sis mesos fins a un any

xat una mica de banda perquè davant la manca de components han decidit dedicar esforços al turisme particular.

I per això ha crescut la demanda del vehicle de segona mà?

La venda del cotxe d'ocasió ha crescut molt, i també el preu, perquè la persona o empresa que necessitava comprar un cotxe immediatament s'ha decantat cap al de segona mà. Això vol dir que hem acabat el cotxe nou i quasi no n'hi ha d'ocasió. A més, amb aquests anys de covid les flotes de cotxes de les empreses tampoc s'han renovat. I això va lligat amb el que està passant a les Illes, que ja han anunciat que aquest estiu no hi haurà cotxes de lloguer perquè no han pogut comprar flotes noves.



El que perden en vendes els concessionaris ho guanyen amb les reparacions al taller

Si no es venen cotxes perquè ara no n'hi ha, com aguanten els concessionaris?

Venen entre un 30% i un 40% de cotxe nou, i aguantem perquè als tallers es factura més. El parc automobilístic s'ha envellit i ha passat dels onze anys als tretze, i per tant hi ha més reparacions. Això fa una mica de vasos comunicants: el que perdem en vendes de cotxes ho estem guanyant més a postventa taller amb les reparacions, perquè si no, moltes empreses ja haurien tancat. A més, als concessionaris els esperen molts canvis.

Com quins?

Els concessionaris seran centres de mobilitat i desapareixeran com els entenem ara. Aquesta nova llei europea que

Segona generació

Jordi Solà és president de l'Associació d'Empresaris de Comerç i Reparació de Vehicles i Embarcacions de les comarques gironines. És la segona generació d'un negoci familiar d'automoció de Besalú. Formava part de la junta i el comitè de Corve, i ara fa quatre anys va decidir presentar-se a les eleccions "per representar els tallers més petits", ja que tradicionalment "els presidents sempre havien estat empresaris de grans concessionaris". Actualment Corve, que es va crear el 1977 i que aquest any compleix quaranta-cinc anys, representa uns 600 tallers de tota la demarcació de Girona.

■ QUIM PUIG

pel setembre ens crea una certa incertesa per aquest segon semestre del 2022. I crec que ningú s'atrevirà a dir que abans del 2023 recuperarem la normalitat en el subministrament de cotxes.

El vehicle elèctric ha vingut per quedar-se?

La tecnologia definitiva és l'electrificació. No hi ha cap fabricant que inventi més que això. Actualment hi ha entre deu i quinze sistemes d'hibridació que el que busquen és reduir les emissions. És cert que un vehicle elèctric és molt costós i ho serà més, però per això estan triomfant altres modalitats per poder tenir un vehicle com és el cas del lloguer o el rènting, multiopció o *preference*, digue-li com vulguis, perquè cada fabricant hi posa el seu nom. Però al final l'usuari paga una quota al mes per utilitzar un vehicle durant uns anys o mesos, i passat el temps pactat es pot adquirir o canviar-lo per un altre de nou. Ara tots els fabricants potencien l'opció de pagar per ús perquè serà la manera d'accés a utilitzar un vehicle.

Què en pensen, de les zones de baixes emissions?

Voldria deixar clar que el sector de l'automoció des del nostre punt de vista pateix *bullying* per part de les administracions. Considerem que com a alumnes aplicats que fem els deures en termes de lluitar contra el canvi climàtic i reduir emissions. I malgrat tot continuem rebent les patacades de l'administració com si fossin l'únic causant del problema. Sobre les baixes emissions, per part de la Unió hi ha objectius molt ambiciosos. El 2035 es vol deixar de vendre vehicles de combustió i el 2050 es vol prohibir la circulació d'aquests vehicles. Per complir aquests objectius la gent s'ha de comprar cotxes nous. Però no tothom ho pot fer, això, i per tant nosaltres defensem que es pugui recondicar el vehicle vell amb filtre de partícules a l'escapament o hibridar-lo amb GLP, però no ho deixen fer, i això pot provocar unes diferències socials molt grans.

Per tant no és una bona solució implementar zones de baixes emissions?

Voldríem saber si que el volen amb les zones de baixes emissions és realment reduir emissions o reduir el nombre de vehicles que hi circulin. No ho tenim clar, perquè a les ciutats que s'ha implementat no aconsegueixen l'efecte desitjat perquè s'utilitza una classificació de vehicles que pràcticament no té res a veure amb les emissions reals. ■



El sector de l'automoció fa les coses bé però pateix 'bullying' de les administracions

s'està acabant de negociar sembla que canviarà el sistema de distribució perquè els fabricants volen vendre directament els vehicles a través d'internet. Això ja ho està fent alguna marca, com ara Tesla. És a dir, el client decidirà quin cotxe li agradaria comprar, la marca li deixarà provar-lo en algun concessionari proper on viu i la compra es farà també per internet i l'entrega, al concessionari. Aquest canvi que semblava impossible que arribés s'està accelerant.

És previst que tota aquesta situació es normalitzi en els propers mesos?

Hi ha moltes dificultats geopolítiques i logístiques, i no sabria dir-ho. Amb les males previsions econòmiques que tenim