

## Una proposta per a les plantes de Nissan

**Joan Amorós.** Exdirector general de Programació i Aprovisionament de NISSAN, expresident de NISSAN Distribution Service Barcelona, S.A., president de FERRMED.

(Article [publicat a El Punt-Avui](#) digital el 3 de juny de 2020.)

En el meu article del dissabte 30 de maig, feia referència al fet que el primer que cal fer és negociar a fons amb Nissan per veure què es pot fer amb les plantes de Barcelona. Nissan Motor Ibérica s'ha especialitzat, al llarg del temps, en els vehicles tot terreny, els monovolums, les furgonetes i els camions lleugers. Davant la transformació galopant del món de l'automòbil, a causa dels condicionants mediambientals i també de les noves tendències del comerç electrònic, cal reconduir dràsticament el sector. Qui primer ho faci en sortirà beneficiat.

Ara és el moment d'aprofitar tots els avenços tecnològics i reestructurar convenientment tot el sistema logístic i la cadena global de transport, particularment de mercaderies. Amb la globalització (procés realment difícil de revertir), cal enfocar degudament com ha d'ésser el sistema de transport, així com la seva interrelació amb la gestió comercial i productiva i amb la domòtica.

Crec que l'enfocament que cal donar al sistema de transport terrestre de mercaderies ha de partir de la base que la carretera és el mitjà més versàtil per arribar als clients o usuaris. Els altres mitjans de transport s'han d'orientar a complementar adequadament la carretera. Per a les grans distàncies tenim el ferrocarril i el vaixell (short sea shipping), que poden transportar –a part dels contenidors– els remolcs dels camions amb l'estalvi que representa en consum energètic, llargs desplaçaments dels conductors, congestió, pol·lució i accidents a les autopistes. Per a les curtes distàncies, si es tracta de transport massiu punt a punt, el ferrocarril també pot emprar-se de manera competitiva. Si es tracta de distribució capil·lar, les furgonetes i els petits camions (a part dels tricicles per a nuclis urbans densificats) són la solució. El comerç electrònic afavoreix l'ús d'aquests mitjans i de retop la pertinent demanda. Altrament l'ús del cotxe elèctric dins de grans àrees urbanes, com a complement del transport públic, es farà imperatiu en el decurs de les pròximes dècades.

És aquí on les plantes de Nissan a Barcelona tenen més oportunitats incorporant-hi la fabricació de motors elèctrics i/o d'hidrogen i de sistemes de navegació assistida o automàtica. Cal oferir a Nissan tot el potencial tecnològic de Catalunya, incloses les instal·lacions de l'Idiada i del Circuit de Catalunya, així com el suport de Leitat i de Cerca. També caldria oferir-los interconnexió aèria directa Tòquio-Barcelona, reclamada al govern espanyol des dels anys noranta sense èxit (quan el 60% dels viatgers origen-destinació Japó-Espanya van o venen de Catalunya).

Si Nissan malgrat tot no s'acaba de decidir, es podria pensar en alguna companyia xinesa, sense descartar el Grup Volkswagen (que té la intenció de fabricar vehicles comercials elèctrics); però la millor resposta de país seria la implicació d'un conglomerat d'empreses catalanes (especialitzades en el sector automobilístic, de les telecomunicacions i de la robòtica) perquè es fes càrrec de les plantes de Nissan.

En primer lloc, ens cal una marca de prestigi (La Hispano Suïssa?) i després aportar el saber fer que l'actual plantilla de Nissan a Catalunya ja té i el dels proveïdors clau corresponents. Per començar, caldria aconseguir un acord de llicència de fabricació amb la mateixa Nissan que, a poc a poc, podria anar derivant cap al producte propi, inclosa la fabricació de les bateries (també, potser, amb llicència igualment) i dels motors.

Cal no oblidar la factible interconnexió del cotxe elèctric amb la domòtica. Les bateries dels cotxes elèctrics poden servir també per alimentar els domicilis particulars (la bateria del cotxe fa d'acumulador-alimentador) combinant amb la producció d'energia solar i eòlica de manera que tot resultés en un consum energètic net i sostenible. Els dispositius d'interconnexió també podrien ésser aportats per membres del "conglomerat".

Evidentment, per posar en marxa aquest conglomerat o consorci, calen diners i ací és on ha d'entrar el govern de Catalunya, negociant les aportacions dineràries i els crèdits necessaris. Caldria acollir-se al Covid-19 recovery plan (Next generation EU, en el seu apartat de Recovery and resilience facility), proposat recentment per Ursula von der Leyen, presidenta de la Comissió Europea, i preparar acuradament el llançament d'aquest pla evitant, costi el que costi, qualsevol pèrdua de llocs de treball. Amb el govern de la Generalitat no n'hi ha prou, cal mobilitzar totes les "forces vives" del país, tal com ja ho deia en el meu escrit anterior. Som-hi?

\* \* \*