

Aventurer i empresari apassionat

Quan un comença a parlar amb l'enginyer industrial Julio Elvira, de seguida s'adona que es tracta d'un autèntic apassionat de la seva feina i de tot allò que envolta el sector de l'automòbil. També de tot allò que signifiqui fer empresa. És un home directe i tenaç i, sobretot, un aventurer incorregible. I és que segurament és només així, amb un esperit aventurer, optimista i incansable com el seu, que es pot tirar endavant una empresa com Mazel, una enginyeria i consultoria de prototipus i producció, fer-la créixer fins a esdevenir una multinacional i, avui, afrontar una crisi com la que afecta el sector de l'automòbil, i veure-ho com una oportunitat.

Elvira sembla també un home força indomable. Diu les coses tal com les pensa, i això sempre és d'agrair. Per poder conèixer de prop les seves impressions, ens hem traslladat fins a Abrera, al costat de Martorell, al davant mateix de la Seat, on Mazel té la seva seu central i principal centre d'operacions.



“La crisi és una oportunitat per a l'enginyeria de l'automòbil”

Julio Elvira

Enginyer industrial i president executiu de Grupo Mazel, una enginyeria del sector de l'automoció de referència a Catalunya.

Associat/col·legiat núm. 5.731

Mazel és avui una enginyeria que ha esdevingut una autèntica multinacional. Com s'aconsegueix?

Treballant molt i molt. És veritat que, avui, a Espanya, som la referència quan parlem d'enginyeria de l'automòbil, i això sempre és un orgull. Una de les maneres d'aconseguir-ho ha estat plantejar-se al seu moment la deslocalització des d'un punt de vista positiu. M'explico: a Espanya se sol confondre el construir cotxes amb el disseny dels cotxes. Al seu moment, la gran dificultat va ser aprendre a fabricar bé els cotxes, i això ho vam fer bé. Però no n'hem après a nivell d'enginyeria. Amb la crisi dels anys 90, moltes empreses com la nostra van ser absorbides o van desaparèixer...

Els centres d'enginyeria es conserven a prop de les matrius, tot i que a casa nostra Seat i Nissan són una excepció. Doncs bé, si volíem sobreviure, havíem d'anar allà on hi havia els centres

tecnològics. No ens va quedar més remei que anar a buscar els nostres clients i localitzar-nos allà on eren. Així ho vam fer i ens ha anat molt bé.

I com afronten la profunda crisi financera i del sector de l'automoció actual?

La veritat és que ara, deu anys després del que nosaltres vam emprendre, ja no hi ha

el sector. Però en la crisi també hem de saber identificar les nostres oportunitats. L'enginyeria de l'automòbil és acíclica. Si un cotxe es ven més, hi ha menys enginyeria, en canvi, quan es venen menys cotxes, hi ha més enginyeria, ja que això significa més necessitat de *software* i imaginació. La crisi és una oportunitat per a l'enginyeria de l'automòbil. Ara, també he de dir que jo no recordo res com el

“La indústria de l'automòbil, davant d'una crisi, pot aturar la producció, però és molt difícil que aturi el desenvolupament, i aquí hi entrem nosaltres”

lloc. Als anys 90, a pesar de tot, hi havia oportunitats. Ara és molt més complicat. Precisament, ara hem de créixer per tenir més massa crítica, ja que en realitat la nostra dimensió és molt petita pel que és

que ara estem patint. La crisi és virulenta i global. Es tracta d'una crisi sense precedents. Per sort, la indústria de l'automòbil, davant d'una crisi, pot aturar la producció, però és molt i molt difícil



Nascut a Salamanca però havent viscut tota la vida a Barcelona, Julio Elvira, junt amb la seva dona Josefina Arias i el també enginyer Javier Campillo, són el perfecte exemple del que representa l'emprenedoria d'èxit a casa nostra.



que aturi el desenvolupament, i aquí hi entrem nosaltres.

A més, també han assumit una diversificació amb l'entrada en el sector aeronàutic...

Sí, és així. Hem entrat en la indústria aeronàutica i això significa gaudir de projectes a quinze o vint anys. Les seves estratègies són més enllà de la crisi. Aquest sector requereix grans inversions però, en canvi, la crisi afecta relativament els projectes.

Ja que parlem de l'aeronàutica, considera que a Catalunya s'hi ha apostat prou com a sector estratègic?

Tot i que l'aeronàutica és un sector més estratègic que la mateixa indústria automobilística, a Catalunya considero que no s'hi ha apostat prou clarament. Més enllà de les paraules, la publicitat i les bones intencions, hi ha hagut poques accions concretes i contundents. Segurament ha faltat coratge i acompanyament als industrials. Aquesta és una de les raons que fa que tinguem la nostra activitat aeronàutica centralitzada a Valladolid i Àvila, on

s'ha muntat la fàbrica de l'Eurocopter. De totes maneres, també cal dir que això, a Catalunya està canviant, i també és cert que no hi ha les mateixes necessitats de desenvolupament. El fet que comunitats com Andalusia o Castella i Lleó hagin apostat de manera tant contundent per aquest sector té molt a veure amb una xarxa industrial molt menys desenvolupada que necessitava buscar noves oportunitats de futur.

L'activitat de Mazel no sembla conèixer límits. Com va ser que es possessin al món de la competició?

Ens vam posar al món de la competició automobilística per vocació i "per culpa" de Vicenç Aguilera, enginyer industrial que aleshores estava a Seat Motor Sport, i un bon amic. Això va començar a finals dels anys 90 i, precisament, el que vam voler va ser recollir l'esperit i el testimoni de Seat Motor Sport. Vam arribar a guanyar vuit carreres, i això va suposar crear una infraestructura i tota una indústria auxiliar. Vam aprendre a construir motors i molta enginyeria de competició. Vam competir durant tres anys, vam aprendre molt, vam guanyar algunes copes... Però

A Mazel són uns autèntics amants dels automòbils i la seva història. Per això, quan el grup va haver-se de donar a conèixer a nivell internacional van tenir molt clar quina havia de ser la marca del prototipus que exposarien a Ginebra: Hispano-Suiza. Van arribar a fer-ne tres nous models. Llàstima que, posteriorment, la seva producció no va ser possible.



Als anys 90, l'esperit aventurer de Julio Elvira va ser important a l'hora d'endegar l'aventura d'internacionalitzar l'enginyeria Mazel. Avui ho recorda amb perspectiva. "A vegades, o ets una mica boig o segons què no ho fas. També va ser una qüestió d'edat... Potser ara no ho faria. Però aquí també va entrar tot l'equip. Tots van creure que el que jo proposava era possible"

no vam guanyar ni un cèntim... La veritat és que la competició és molt complicada i absorbent. Els diners vénen només dels patrocinadors, i la Fórmula 1 ho absorbeix pràcticament tot. Però vam adquirir una experiència enorme en alta tecnologia, compres, logística i infraestructura. Ara continuem treballant en competició fent motors, i així guanyem diners.

I com veu avui el món de la competició, amb la retirada dels equips japonesos?

Em temo que hi haurà un abans i un després a aquesta crisi. Segons l'economista Samuelson caldria deixar tancar la General Motors i les companyies que faci falta per tal que tot es renovi. Potser és veritat que les estructures actuals no permeten la innovació que el sector necessita i requereix, i això segurament

també és vàlid per a la competició. Per altra banda, però, bona part de la tecnologia actual dels cotxes prové de la Fórmula 1. En enginyeria, quan hi ha avenços reals és quan hi ha guerres... La competició, en la indústria de l'automòbil, és com la guerra.

Creu que realment s'imposarà el cotxe elèctric, o les solucions passen per millorar encara més l'eficiència dels motors?

Jo penso que de moment no notarem gaire novetats reals. El desenvolupament d'un cotxe necessita ben bé uns quatre anys. Quan parlem del cotxe elèctric o dels híbrids estem parlant d'un canvi radical. De totes maneres, aquests canvis tecnològics no seran la solució a la crisi.

“Si amb la crisi les administracions estan disposades a entrar als bancs, perquè no entrar també en les empreses automobilístiques? Potser ara és el moment”

Per vostè, quina és la solució per a la indústria de l'automòbil a casa nostra?

Aquí el que passa és que totes les fàbriques, que són moltes i molt bones, estan en mans estrangeres. Nosaltres contemplem la situació. Això estava bé fa uns anys però ara, quan ja han passat una o dues generacions d'enginyers, les decisions es continuen prenent fora. Doncs bé, igual que en la indústria aeronàutica hi ha participació espanyola, encara que sigui poca, jo el que recomanaria és prendre la iniciativa i participar també en la indústria automobilística. Si s'ha vist que amb la crisi les administracions estan disposades a entrar als bancs, perquè no entrar també en les empreses automobilístiques? Potser ara és el moment.

En tot cas, com a home d'empresa, què li demanaria avui a l'Administració?

Jo sóc bastant crític amb l'Administració. Al nostre país, a les empreses se les veu com una cosa perversa. L'Administració hauria de potenciar que els joves volguessin ser empresaris. Aquí, vas a una escola de negocis i et trobes que la majoria vol ser funcionari. Els empresaris som una desoladora minoria. Jo sóc nascut a Salamanca, i quan en aquesta ciutat encara anaven amb llum d'oli, des de Catalunya els explicàvem com fer bones màquines de teixir. Ara, en canvi, només parlem de turisme. És dolorós. Hem de potenciar el que fa més de cent anys que sabem fer! A Catalunya se li ha donat una mica l'esquena a la tradició industrial i empresarial que l'havia caracteritzat durant tant de temps, i això és una llàstima. ■



Julio Elvira és un home que diu les coses tal com les pensa, i no li acaba d'agradar el panorama actual a casa nostra. “A Catalunya se li ha donat una mica l'esquena a la tradició industrial i empresarial que l'havia caracteritzat durant tant de temps, i això és una llàstima i més en aquests moments”