

# Les empreses de serveis superen el vertigen de sortir fora

Parlar d'exportacions del terciari ja no és parlar només de productes turístics. Les vendes d'arquitectes, enginyers o assessors fan forat

**FRANCESC MUÑOZ**  
BARCELONA

Quan pensem en exportacions sovint ens ve al cap la imatge de contenidors apilats al port o camions plens de mercaderies anant cap a la Jonquera. Però a Catalunya cada cop hi ha més vendes a l'exterior que tenen a veure amb el coneixement i l'experiència de les persones. Enginyeries, consultories, bufets d'advocats i firmes d'arquitectes són els protagonistes d'una revolució silenciosa que està canviant la composició d'allò que el món està interessat a comprar-nos.

La indústria va ser la primera que va obrir el camí de la internacionalització i ara és el torn del sector terciari. Tradicionalment, la tímida aventura exterior dels serveis ha estat liderada pràcticament en solitari per l'àmbit del turisme. A poc a poc ha anat perdent l'exclusivitat i l'any 2006, però sobretot el 2007, es produeix el gran canvi en el perfil de les exportacions. Les vendes de serveis no turístics sobrepassen els productes turístics, fins a representar el 57% del total. I tot fa pensar que això no ha fet sinó començar.

**BALANÇA.** En el context de la crisi actual, el mercat exterior ha estat l'oportunitat i, en alguns casos, l'única opció per a moltes empreses, sobretot les vinculades amb els sectors més tocats. Així, per exemple, els serveis associats a la construcció han passat d'aportar 954 milions d'euros a la balança de pagaments espanyola el 2002 a aportar-hi gairebé 3.000 milions l'any passat: la xifra s'ha triplicat.

Luis Alonso, soci de la firma catalana Alonso, Balaguer y Arquitectos Asociados, és aquests dies a Nova York per tancar el projecte d'un centre esportiu a Manhattan; ja n'han fet una seixantena, molts a Llatinoamèrica. Precisament a Bogotà (Colòmbia) ha estat la firma responsable del projecte del que serà el gratacel més alt del Con Sud. "Vam veure que el creixement del sector era insostenible a Espanya i el 2006 vam decidir traspasar els Pirineus", assegura. Ara tenen pro-

“

**Som un referent internacional en molts camps. Hem de perdre complexos**

**LUIS ALONSO**  
SOCI D'ALONSO BALAGUER

**Anar de bracet d'un soci local és bàsic per conèixer la idiosincràsia local**

**FRANCESC CARRIÓ**  
DTOR. GRAL. D'ALIMENTARIA EXHIBITIONS

jectes a tot el món, però han identificat Llatinoamèrica com un gran pol de negoci i han obert una delegació a Lima (Perú). També es volen concentrar en el Magrib. La firma factura ara més del 50% en projectes a l'exterior. En aquests anys, Luis Alonso ha descobert el prestigi que algunes activitats com l'arquitectura catalana tenen a l'exterior i el potencial d'arrossegar altres sectors: "L'arquitectura és un obrellau per a altres professionals, com enginyers, consultors, promotors i constructors".

**FIRES.** La facultat d'arrossegar també l'han detectat els responsables d'Alimentaria Exhibitions. La que és una les fires més emblemàtiques de Barcelona va iniciar el 1991 el seu procés d'internacionalització, conscient que a Catalunya i Espanya hi havia un sector de l'alimentació molt potent que s'hi apuntaria. El cas és que altres salons sectorials internacionals de renom com el francès i l'alemany també estaven en aquesta dinàmica. S'han consolidat edicions a Lisboa i Mèxic, i hi ha hagut algun intent no gaire reeixit a l'Argentina. Ara posen el punt de mira al Brasil i la Xina.

Amb aquesta expansió, Alimentaria Exhibitions, d'una banda, reforça i potencia el saló

barceloní i, d'una altra, ajuda les empreses del sector alimentari catalanes i espanyoles a penetrar en altres mercats. "Recolzar-se en un soci local és bàsic perquè una de les claus de l'èxit és impregnar-se de la idiosincràsia local", explica Francesc Carrió, director general de la companyia.

**TRANSPORTS.** Un altre dels sectors que han emprès l'aventura de la internacionalització amb força és el dels transports. TMB va crear als anys noranta el servei de cooperació exterior, germen de l'actual departament de desenvolupament de nous negocis. I és que el que va començar com una activitat essencialment cooperativa -de suport a projectes de mobilitat a l'estranger que, en tot cas, revertia en formació del personal-, ara ha agafat una altra dimensió i és una branca amb gran projecció per a la companyia. Transports Metropolitans de Barcelona treballa en projectes a Sevilla, Bogotà, Lima, Orà i Tànger. Un milió d'euros ha facturat la companyia aquest any, que a mig termini seran cinc, segons explica Juli Barceló, responsable d'aquesta àrea a TMB. L'aliança internacional amb Moventia a través de TCC ha de catapultar les vendes a l'exterior per la dimensió dels projectes, no ja de consultoria només, sinó també de gestió directa de serveis a l'estranger. "Ara anem a la Champions a competir amb les grans companyies de transport mundials", afirma Barceló.

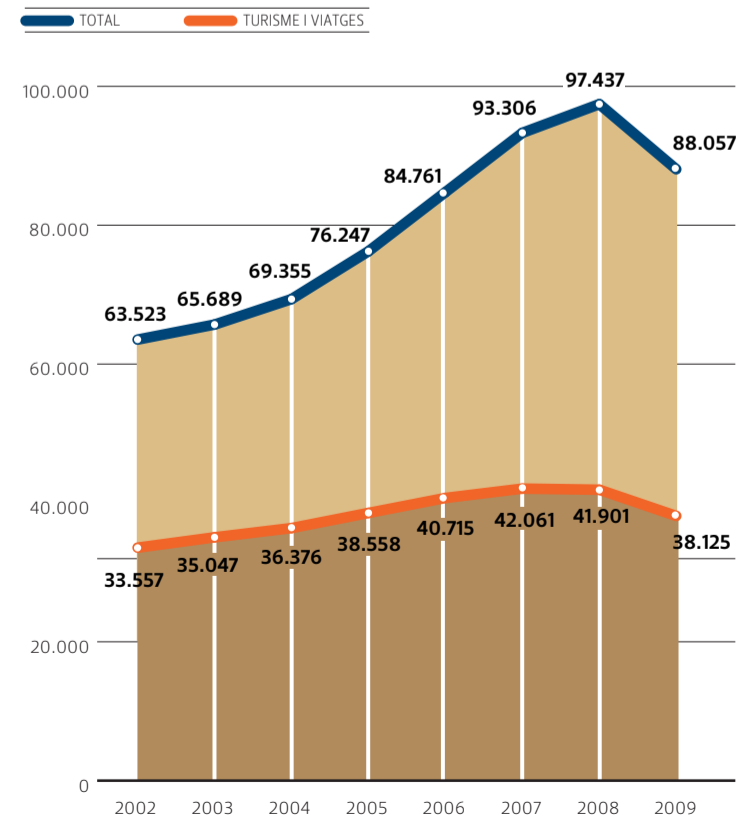
**CONSULTORS.** Les oportunitats a l'exterior no només estan a l'abast de les grans empreses, sinó també dels professionals. Josep Albet, d'Albet Consellers BCN, ha trobat a Mèxic un terreny ideal per assessorar empreses familiars, un àmbit molt saturat a Catalunya. De la mà d'una important firma mexicana d'assessors, Albet ja ha contribuït a la creació d'una fundació sobre l'empresa familiar: "Catalunya és un referent mundial", diu Albet, que confia a explotar el seu coneixement en aquest camp a altres mercats.



El gratacel de 66 plantes d'Alonso Balaguer a Bogotà. ARXIU

## Exportacions de serveis

En milions d'euros. Espanya 2002-2009



FONT: BANC D'ESpanyA / BOLETÍN ESTADÍSTICO