



JORDI PLAY

Inocencio González (Oviedo, 1972) és gerent de Clustermoto, una associació catalana que aplega una trentena d'empreses fabricants de motos i del sector auxiliar. Analitza el present i el futur d'una indústria històrica a Catalunya, que ha rebut una altra patxada amb l'anunci del trasllat de Derbi a Itàlia.

Després de l'anunci de Derbi que trasllada la producció a Itàlia, i l'acumulació de deslocalitzacions de marques com Yamaha i Honda a Catalunya, l'executiu català parla de "fet aïllat" en la indústria de la moto.

—No sembla pas un fet aïllat... És una crisi més com la que ja es va viure els anys 80, de la qual la indústria va poder sortir. I ara també ens en sortirem. Però és evident que el model productiu de final del segle XX no

serà el mateix que tindrem en un futur proper.

—**Com canviarà el model productiu en aquest sector?**

—No farem tantes unitats, i per mantenir la viabilitat de les empreses s'hau-

“El futur de la moto catalana són els models elèctrics”



ran de fabricar motos més cares o amb més marge. I si aconseguim fer motos més barates però vendre-les més cares, seria la panacea. Sigui com sigui, la clau és treballar en segments de mercat que et permetin d'augmentar el marge unitari i no haver de tenir fàbriques tan voluminoses i saturades. Les fàbriques que segueixen aquest model són les primeres que se n'han anat perquè no han estat tan competitives respecte als fabricants de fora.

—Les marques catalanes que fabriquen, Gas Gas, Rieju i Ossa, compleixen aquests paràmetres de nou model productiu?

—Són molt més flexibles que no pas les multinacionals. Fan lots petits i amb una gran rapidesa de canvis de cadena.

—Tenir més marge per cada moto vol dir necessàriament comprar peces a la Xina?

—Evidentment, continuarem comprant peces de fora: hi ha peces, com les forquilles, que ja no les fabriquen a Europa perquè no és competitiu. Però sí que podem ser competitiu en desenvolupament i oferint vehicles a un client nacional i sobretot internacional que ens permetin de mantenir una indústria històrica a Catalunya, que continuarà anant associada a les marques catalanes.

—Ossa tot just fa un any que ha reascut després de tres dècades de silenci.

—És un bon exemple de com rescatar una marca històrica, amb un producte d'alt valor afegit i un bon marge unitari.

—Podrien renèixer més marques històriques?

—Sens dubte, i seria un argument més. Però cal encertar quin producte farà servir aquesta marca històrica i en quin mercat. És molt fàcil de parlar de Bultaco en aquest sentit, però caldria situar-la molt bé dins el teixit de les altres marques que queden, i veure en quin àmbit la col·locaries.

—Perquè no fes competència amb models ja existents?

—Exacte, perquè no tindria sentit a Catalunya fer una Bultaco de trial per a competir amb l'oferta d'Ossa i de Gas Gas. Hem de buscar potencialitats i sinèrgies, no agressions.

—Com es podrien recuperar marques com Montesa —a mans d'Honda—, Derbi —de Piaggio, que a més té els drets de Bultaco fins el 2021— o Sanglas —que va anar a parar a Yamaha—?

—Ho podrien fer empreses noves, emprenedors, o empreses que ja operen al mercat. Per exemple, Rieju o Gas Gas podrien adquirir els drets d'aquestes marques i fer un producte que fos compatible amb la gamma que fabrica. Se m'acut, per exemple, que Volta, que ara treballa amb una moto elèctrica, podria fer una Bultaco Striker elèctrica? Però això, de moment són conjectures.

—Quines altres possibilitats té ara el sector de la moto catalana per a assegurar-se un futur?

—El futur de la moto catalana a termini mitjà és la moto elèctrica, i aquesta és la gran aposta tant de Clustermoto com de l'estament polític, i fins i tot d'ajuntaments que donen suport a les marques.

—La societat està preparada, per a fer el canvi a una moto elèctrica?

—Hi continuarà havent motos de benzina, però cada vegada n'hi haurà menys perquè el preu de la benzina pujarà molt més. En canvi, el perfil de client de la moto elèctrica encara no el tenim, és nou i no és *moter*. Demà pot comprar una moto elèctrica qualsevol persona, perquè seran més econòmiques i segures. Les nostres empreses, abans o després, hauran de caminar en aquesta direcció. A cada innovació, sorgeixen nous clients. Ho hem vist amb la moto de tres rodes de Piaggio, un gran èxit comercial que ha atret nous usuaris que mai no havien conduït una moto.

—Sigui com sigui, per a arribar al termini mitjà cal superar el curt termini. Com?

—Assegurar que aquest 2011, amb la tempesta que cau, no tanquin més marques i que no hi hagi més gent desocupada en aquest sector.

—Hi ha cap marca catalana que pugui perillar?

—Perillar, totes. No es ven res i han de fer un gran esforç per a internacionalitzar-se, perquè el mercat espanyol ha desaparegut.

—Què ho fa, que ja no es venguin motos a l'estat espanyol?

—S'han dictat lleis i normatives sense tenir en compte l'impacte que podien tenir en la indústria de la moto. Apujant l'edat —de 14 anys a 15— per a conduir un ciclomotor s'ha liquidat tot el mercat que abastava aquesta franja d'edat, anticipant-se a una normativa europea que encara no ha arribat. No entenem perquè ens han fet sofrir les conseqüències en plena crisi amb aquest canvi. I així ens ha anat: han tancat empreses com Derbi, i Rieju ha rebut un cop fort. Eren les dues empreses que competien pel lideratge europeu en ciclomotors. Haurien pogut esperar dos anys a aplicar aquesta normativa, i molt probablement no hi hauria hagut el desastre de Derbi ni les dificultats per a Rieju.

—I quina recepta hi ha per a la indústria auxiliar? Si es debilita, no frenarà l'arribada de noves marques a produir a Catalunya?



“El nostre objectiu és situar Catalunya com a clúster de referència mundial en el desenvolupament i la fabricació de motos elèctriques”

—Els volums amb què treballen les empreses auxiliars que no serveixen les grans marques són molt petits, i s'adrecen a fabricacions pràcticament artesanals, amb sèries molt curtes. Si una fàbrica se'n va a Itàlia, el proveïdor mirarà de mantenir les comandes, però abans o després en vindrà un altre que serà més a prop i tu perdràs el negoci. Per això hem d'aconseguir una diversificació dels negocis que té cada empresa auxiliar perquè continuïn defensant la moto, però que no sigui l'única font d'ingressos d'aquestes empreses. Si fas un xassís per a motos, pots fer qualsevol altra mena d'estructura soldada. Doncs

estudiem què poden fer per a utilitzar els coneixements i les infraestructures disponibles per a fabricar unes altres peces, que fins i tot potser són més rendibles en el dia a dia.

—Hi haurà mercat per a tots els proveïdors i fabricants actuals?

—No, impossible. Alguns deixaran de treballar en aquest sector. Sortirem de la crisi, però no hi haurà tanta gent treballant al sector. Però, sigui com sigui, el clúster català de la moto s'ha de preservar. Tenim moltes coses a favor: un clima molt favorable per a l'ús de la moto, marques de prestigi i, sobretot, molta gent que ha treballat en aquest món i

que té molts coneixements tècnics. Hi ha tres clústers de la moto al món: el Japó, Bolonya i Catalunya.

—Qui té més possibilitats de sobreviure, doncs?

—L'empresa que tingui més bons processos de producció i més bona tecnologia, i la que pugui vendre al màxim nombre de mercats.

—Rieju i Ossa han rebut ofertes d'uns altres territoris de l'estat espanyol per a instal·lar-hi les fàbriques. A l'Aragó, per exemple, han posat una catifa vermella a les empreses del sector de la moto que s'han volgut instal·lar en un clúster a Saragossa. A Catalunya, el sector sent que té el suport de l'administració?

—S'ajuda força, la indústria de la moto. De fet, hi ha moltes línies d'ajuda, però és cert que la tramitació sovint és feixuga. Hi ha empreses que no poden dedicar gaire temps a aquestes gestions i ho deixen córrer, i si en un altre territori els ho donen tot mastegat, se n'hi van. Però tampoc no em preocupa gaire, perquè en definitiva es tracta que hi hagi fàbriques en un radi relativament proper perquè els proveïdors catalans hi puguin continuar treballant.

—Catalunya podrà tornar a acollir multinacionals de la moto?

—El nostre objectiu és situar Catalunya com a clúster de referència mundial en el desenvolupament i la fabricació de motos elèctriques. Qualsevol marca internacional que valori l'esforç que es fa i els recursos i capacitats que tindrem aquí, podrà venir a instal·lar-s'hi. De fet, ja treballem en aquesta línia d'atreure nous fabricants de motos elèctriques. Volem ser el focus d'atracció per a marques que vulguin entrar al mercat de la moto elèctrica. Hi ha marques americanes que si es plantegessin de fabricar a Europa, crec que tindriem molts números per a acollir-les. Tenim una idea molt clara d'orientar-nos cap a la moto elèctrica.

—De quants anys parlem?

—Rieju ja comercialitzarà una gamma de motos elèctriques enguany, i Volta vol fabricar-ne l'any vinent. Sigui com sigui, estic convençut que d'aquí a dos anys a Catalunya hi haurà més marques que no pas les que tenim avui, en plena crisi. No és el final. Catalunya té futur com a clúster de la moto. De segur.

Gemma Aguilera