

La resurrecció de la moto catalana

Les marques locals encaren una segona oportunitat amb nous projectes 100% elèctrics i la revifada dels històrics del trial

ELENA FREIXA Barcelona



La indústria de la motocicleta catalana vol girar full del període d'economia de subsistència i replegament dels últims anys. Els degoteig de productes es dona tant entre els que han sobreviscut a la crisi -una colla de petites empreses molt orientades a la motocicleta de muntanya- com entre un seguit de noves companyies que irrompen en un camp encara molt verge: el de la moto elèctrica. El camí de futur ve marcat pels dos fronts. D'una banda, el que els fabricants locals han demostrat que saben fer molt bé, especialitzant-se en moto de trial, enduro i altres modalitats, explica Pep Palà, gerent del clúster català que agrupa fabricants de motos i proveïdors. De l'altra, l'aire fresc que aporten les noves empreses que volen prendre posicions de cara al futur en àmbits com el de les bateries elèctriques en els vehicles de dues rodes, afegeix.

L'any 2009 Montesa no va fabricar ni una sola unitat de les seves històriques motos de trial que aquest any celebren els 70 anys del seu naixement. Un any després, el 2010, en va produir només 30 unitats destinades íntegrament a competició. Avui, però, el present de la marca -propietat del grup japonès Honda des dels anys 80-és del tot diferent. "Alguns ens donaven per morts, però estem en un autèntic *revival*", explica a l'ARA Gerard Bosch, director de la fàbrica de Montesa Honda a Santa Perpètua de Mogoda. Aquest any la producció de motos Montesa arribarà a les 1.900 unitats, i el 2016, si tot va com la marca espera, l'increment serà de més del 50% gràcies al nou model, la Montesa 4RIDE, que llançarà al mercat a partir del mes de gener per captar nous clients aficionats a la moto de muntanya.

La inversió de 3,3 milions que acaba d'anunciar Montesa Honda no és un cas aïllat sinó la mostra que alguna cosa comença a millorar després d'uns anys foscos amb deslocalitzacions i una caiguda de vendes generalitzada al sector.

"No estem tan malament", insisteix Palà, que relativitza el mal que van fer les deslocalitzacions de la producció de motocicletes d' Honda (el 2010), Yamaha (el 2011) i Derbi (el 2013). Aquestes marques suposaven tres quartes parts de les motos que es fabricaven cada any a Catalunya (més de 60.000 el 2010). "Vam perdre els fabricants estrangers, era qüestió de temps que passés, però la indústria no va desaparèixer, van quedar fabricants de components i producte propi", subratlla Palà.

Després del concurs de creditors i de burlar el fantasma del tancament, Gas Gas trepitja terreny segur en mans de Torrot des d'aquesta setmana. Els nous propietaris volen desplegar un pla inversor que suposarà el retorn del primer fabricant de motos de trial i enduro al mercat després de gairebé un any. Al gener, la planta de Salt fabricarà un nou model que s'incorporarà a la gamma existent, explica el conseller delegat de Torrot, Ivan Contreras. L'objectiu és vendre 3.000 unitats el 2016.

Un altre gran supervivent de la crisi ha sigut Rieju, amb un model singular i una gamma àmplia que va des del ciclomotor a la motocicleta escúter urbana. El fabricant de Figueres preveu un increment del 40% en les vendes aquest any amb 10.000 unitats comercialitzades a tot el món. Es tracta d'un màxim dels últims sis anys, però encara és lluny dels rècords precisi com les 20.000 motos que va vendre el 2004, explica el seu director general, Jordi Riera.

També hi ha projectes més petits que s'obren pas, com Vertigo. És un projecte nou que ara presenta la primera moto de trial. L'impulsor és l'empresari Ramon Jané, de l'històric fabricant de cotxets de nadons Jané. Aquests dies la marca s'estrena per primer cop al saló internacional de la moto de Milà, explica el gerent de Clustermoto a l'ARA.

L'aposta per les motos elèctriques

El segon puntal naixent en la indústria catalana de les dues rodes el volen erigir les petites empreses que han apostat per la motocicleta elèctrica, ja sigui d'estètica escúter urbana o més esportiva. És el cas de Volta Motorbikes, una nova marca que ja té al mercat un primer model endollable, la Volta BCN, de la qual espera vendre'n 600 unitats durant l'any que ve.

Bultaco representa la marca ressorgida que ha canviat la fesomia i que ara és 100% elèctrica amb la nova Brinco, a mig camí entre la moto i la bici elèctrica. Torrot també ha retornat en versió elèctrica amb la moto urbana Muvi, que es fabricarà a la mateixa planta de Gas Gas. L'empresa té un centre de R+D a Mataró i ha fet una aposta important per la interconnectivitat del vehicle i l' *smartphone*. L'objectiu és arribar a les 3.000 unitats venudes el 2016, segons Ivan Contreras.

Scutum serà amb tota probabilitat la següent a irrompre en aquesta competició de la moto verda catalana. L'empresa s'ha aliat amb el proveïdor tecnològic Cellnex (nascuda de l'escissió amb Abertis) per industrialitzar una moto elèctrica connectada.

Altres veterans, com Rieju, també fa temps que han incorporat un model elèctric a la gamma, la Mius. El model, llançat en plena crisi, no ha trobat el seu públic fins ara al mercat. La marca, però, no tira la tovallola i ara intenta irrompre en la mobilitat elèctrica tornant als seus orígens: la bicicleta.

Tot i ser competidors i atacar els mateixos nínxols de mercat, els petits fabricants locals estan explorant els avantatges que poden obtenir travant aliances puntuals en alguns camps. Unes quantes empreses treballen en una plataforma per buscar sinergies que els ajudin a ser més competitius, segons han explicat a l'ARA fonts del sector. Entre els fabricants que participen en les converses per estrènyer llaços hi ha Volta, Torrot i Rieju, segons les mateixes fonts. Una de les vies que aborden és la possibilitat de fer compra conjunta d'algunes peces als proveïdors per guanyar volum i abaratir els costos. Segons recorden, no és el mateix anar comprant de mil en mil els components que fer-ho en quantitats més grans.

Darrere aquest moviment per incrementar la col·laboració també hi ha raons tecnològiques, segons les mateixes fonts, que subratllen que en alguns camps les milliores requereixen uns recursos que, per separat, exigirien "molt més temps" de desenvolupament i aplicació que si es decideix trobar punts per explotar-ho plegats.

El naixement de nous projectes es veu amb bons ulls per part de les empreses més veteranes, com ara Rieju. "Les noves marques són un bon senyal de la vitalitat del sector i de la millora de perspectives de vendes que ja va començar l'any passat i que aquest 2015 s'està consolidant", assegura el seu director. El saló internacional de la motocicleta de Milà (ICMA), en què han participat una quinzena d'empreses catalanes entre marques i proveïdors, ha sigut aquesta setmana el termòmetre del xup-xup que viu l'empresa catalana. També ha sigut l'oportunitat per assegurar comandes i clients de tot el món. La indústria, tot i que petita, està profundament internacionalitzada. Una dada ho demostra: les marques tenen, de mitjana, el 70% dels ingressos lligats a l'exportació.

Publicat a: Ara Emprenem, 22-11-2015

Font de l'article: http://www.ara.cat/suplements/emprenem/ressurreccio-moto-catalana_0_1472252780.html