

LOS NOMBRES  
Y LAS COSASEN  
LÍNEA

CÉSAR ROJO, DIRECTOR GENERAL DE KTM ESPAÑA Y PRESIDENTE DE ANESDOR

# Vender la moto y mucho más

MAR GALTÉS  
Barcelona

Este es un país de gran afición motera, pero que no ha aguantado como potencia industrial del sector: Yamaha, Derbi o Suzuki cerraron sus fábricas; muchas marcas históricas locales desaparecieron; Honda mantiene un centro logístico europeo y la fabricación minoritaria de Montesa... Pero esta visión apocalíptica no le gusta nada a César Rojo, director general de KTM en España y nuevo presidente de Anesdor, la patronal de las dos ruedas. “Tenemos que hablar de centros de negocio. Y ahora los que hay en España están generando más facturación que cuando había más fábricas”. Se refiere a que hay marcas que compran a la industria auxiliar española y antes no lo hacían –como hace KTM con discos y tubos de freno o asientos–. Al apoyo a las ingenierías. Al hecho de que marcas internacionales como Triumph hacen sus homologaciones de producto en el Idiada. Al efecto de tracción que generan las “más de 20 novedades mundiales que se presentan” (el 50% en Catalunya, el 30% en Canarias). “Y en deportes de motor, la marca España tiene mucho valor”.

El mismo fue piloto de competición, director deportivo de equipos, y siempre se ha movido en empresas del sector. “¡Mi padrino de boda fue Ángel Nieto!”, dice este barcelonés cuya edad guarda, “por coquetería”, en secreto. Empezó a ir en moto a los 14 años, con una Bultaco que le dejaba un vecino y con la que hacía trial por Collserola (entonces se podía). A los 16 años se compró una Lobito, y a los 18, una Sherpa. “Me fichó Bultaco”. Lo compaginaba con la carrera –“iba a clase con Jordi Permanyer (Montesa), los fines de semana competíamos”–, y cuando por un accidente tuvo que dejar el circuito, Bultaco le fichó como ingeniero y probador. “Fui director del equipo de enduro; después, de velocidad: ganamos cuatro mundiales con Ángel Nieto y Ricardo Tormo”. La primera gran crisis del sector estaba al acecho, y Rojo se fue a Gicasa (Gibernau y Carulla), que era la distribuidora de Cagiva, Aprilia e Italjet. Dos años después le llamaron de Derbi: para llevar competición de motocross, después el negocio de la importación de Kawasaki, y de nuevo competición de velocidad, con Nieto, Aspar y los inicios de Crivillé. Cuando la marca dejó las ca-



GUSTAVO BEJER

## Piloto de trial de Bultaco y director de competición con Ángel Nieto en Derbi, intentó tres veces comprar Gas Gas

rreras, él siguió como responsable de producto, luego director de ventas y marketing. De nuevo el sector vivía momentos complicados, y en el 2001 se fue a KTM.

KTM nació en Austria en los años cincuenta, y en los noventa, tras quebrar, fue comprada y relanzada por el actual presidente, Stefan Pierer: “Ahora somos el primer fabricante de

motos de Europa”: ventas de 1.000 millones de euros y una producción de 180.000 motocicletas. De ellas, se han vendido 4.500 en España (habían caído a 2.500, aunque lejos aún de las 7.500 del 2008).

“La marca ha crecido en su especialización en el *off road*, y luego atacando carretera y *street* con aire deportivo, radical. No son motos de volumen, son de nicho”. En estos años en KTM, Rojo ha intentado, por tres veces, hacerse con Gas Gas. “Me hubiera gustado mucho: queríamos tener una segunda marca para ampliar mercado y garantizar su futuro. Pero nunca nos pusimos de acuerdo por el tema económico”. KTM tiene la licencia de la sueca Husqvarna y ha comprado varias empresas de componentes, pistones, *composites*... “¡Sólo nos falta software! El gran reto actual de los fabricantes es la tecnología: en las motos de ahora hay tanta electrónica que necesitas tamaño, inversión; es difícil ser fabricante independiente”.

La visión estratégica del negocio es la que admira de Pierer, que le ha marcado igual que hizo Bultó “con su amor a la moto”. Unos aprendizajes que ahora Rojo intenta transmitir al sector a través de Anesdor. “Queremos aglutinar y dar valor a los asociados: no se trata de abanderarse en ser fabricante, sino que lo importante es ser todos más fuertes. En la industria de la moto ha habido siempre problema de egos”. Ya los había cuando Montesa y Bultaco, uno quería industria y el otro deporte...

Rojo ha pasado por Esade, Stanford, Eada. “Odio la rutina, pero me gusta tener un sistema: cuando he cambiado de empresa es porque sabía lo que iba a pasar el día siguiente”. Y siempre ha tenido moto: Bultaco, Kawasaki, BMW; ahora una KTM *free-ride* eléctrica, con la que sale los sábados a pasear –“la autonomía de las eléctricas todavía está muy lejos de lo que tiene que ser”–. Los domingos se pasa a la bicicleta: “Utilizo una Mondraker Podium, que está diseñada por mi hijo: ¡es un orgullo!”.

Rojo ve el futuro con optimismo: “El sector está tranquilo, debemos gestionar el crecimiento. Y como asociación queremos que se nos vea como un interlocutor global, para temas fiscales, de permisos, o de renovación del parque. Que nadie piense que sólo les vendemos la moto”. Lo dice en sentido literal y en el figurado.●

BCN WORLD

## El Govern planea subir la tasa turística

La Generalitat planea modificar la tasa turística para incrementar la en el ámbito del Centre Recreatiu i Turístic (CRT) de Vila-seca i Salou, el proyecto antes conocido como BCN World. “Creemos que hay algunos destinos turísticos que, en términos comparativos con otros destinos similares en Europa, están en tasas muy inferiores al estándar europeo”, aseguró el secretario de Hisenda, Lluís Salvadó. El margen para crear nuevos impuestos por parte del Govern está “muy agotado”, dijo Salvadó, pero lo que sí hará la Generalitat es reformular algunos esta legislatura. “Creemos que hay sectores en el ámbito del turismo que tienen recorrido para incrementar su recaudación”, explicó. Si bien Salvadó no quiso concretar en qué ámbitos se aumentará la tasa, fuentes del Govern han especificado que se estudia que el impuesto sea más elevado para las estancias en el CRT cuando este complejo de ocio (con casinos, comercios y hoteles) esté en funcionamiento, dejando al margen las instalaciones de Port Aventura. / ACN

GRANJA TORRE D'EN ROCA

## Proyecto colaborativo con Parella de Sagàs

Granja Torre d'En Roca, que elabora productos lácteos, ha iniciado un proyecto colaborativo con granja Parella de Sagàs para hacer frente a los bajos precios del sector lechero. Desde diciembre, Parella de Sagàs se hace cargo del cuidado de las 120 vacas de Torre d'En Roca, lo que permite a ambas compañías trabajar a precios más competitivos y aumentar la calidad de la leche porque las vacas viven en mejores condiciones.

TEXFOR

## Francesc Llonch, nuevo presidente

Francesc Llonch ha sido elegido nuevo presidente de la Confederación de la Industria Textil (Texfor) en sustitución de Jordi Ribes por un mandato de dos años. Llonch fue presidente del Consejo Intertextil Español y del Gremi de Fabricants de Sabadell, del que forma parte de la Junta Directiva. En el ámbito empresarial, está vinculado a las firmas Grupo Ginesta Mateu, Longitex 2012, Dye-tex 89 y Tesuti, todas ellas compañías especializadas en acabados de alta gama para la automoción o la industria. / Redacción

## La web Farmaconfianza factura 650.000 euros

BLANCA GISPERT Barcelona

Si algo bueno tiene la crisis es que los negocios se han visto obligados a reinventarse. Y uno de ellos es el de Mónica Lizondo, quien vio reducir las ventas de su farmacia en el Raval de Barcelona. Por eso, en el 2013 y junto a su pareja, Alfonso Fuertes, decidió saltar al

online con Farmaconfianza, un portal de venta de productos de parafarmacia. “Nos centramos en dermocosmética, suplementos alimenticios y nutrición para deportistas porque es donde hay menos competencia”, apunta Lizondo. Hoy, Farmaconfianza vende en la Península y de forma simbólica en Reino Unido e Italia.



ANA JIMÉNEZ

A. Fuertes y M. Lizondo

Sus ventas se han duplicado cada año y hoy alcanzan 650.000 euros, un 60% del total. “El éxito se halla en el marketing digital y en la reducción de los márgenes de venta”. Viendo el potencial (prevé facturar un millón), la pareja ha creado una compañía aparte que ha permitido captar 265.000 euros de 12 inversores, de los que destacan un socio de Meriden Capitals y dos empresas farmacéuticas. Con ello, la firma (participada en un 20% por los inversores) reforzará el marketing y la cartera de productos. De momento, ofrece 70 marcas y 3.000 referencias.●

Junta de Comerç, 16 | 08001 Barcelona | Tel. 93 317 00 13 - Fax 93 301 16 06

info@casaldelsinfants.org

www.casaldelsinfants.org

Casal dels Infants

acció social als barris

La pobresa amenaça  
1 de cada 4 infants del nostre país

Transferència o ingrés a: “La Caixa” 2100-3001-62-2500027076 / Catalunya Caixa 2013-0087-16-0200448775

El teu compromís és la seva oportunitat

VALES  
DESCUENTO  
PROMOCIONES3ª entrega  
Por solo  
6,95 €VALE DESCUENTO  
Libro + CD  
Domingo 20  
LAVANGUARDIA5ª entrega  
Por solo  
9,95 €VALE DESCUENTO  
Libro + CD + MP3  
Domingo 20  
LAVANGUARDIA6ª entrega  
Por solo  
9,95 €VALE DESCUENTO  
Reloj Tortoise  
Domingo 20  
LAVANGUARDIAVALE DESCUENTO  
Cocas, tortas y otras delicias  
9,95 €el domingo 20  
LAVANGUARDIA

ELS NOMS  
I LES COSES

CÉSAR ROJO, DIRECTOR GENERAL DE KTM ESPANYA I PRESIDENT D'ANESDOR

# Vendre la moto i molt més

MAR GALTÉS  
Barcelona

Aquest és un país de gran afició motard, però que no ha aguantat com a potència industrial del sector: Yamaha, Derbi o Suzuki van tancar les fàbriques; moltes marques històriques locals van desaparèixer; Honda manté un centre logístic europeu i la fabricació minoritària de Montesa... Però aquesta visió apocalíptica no agrada gens a César Rojo, director general de KTM a Espanya i nou president d'Anesdor, la patronal de les dues rodes. "Hem de parlar de centres de negoci. I ara els que hi ha a Espanya estan generant més facturació que quan hi havia més fàbriques". Es refereix que hi ha marques que compren a la indústria auxiliar espanyola i abans no ho feien –com ara fa KTM amb discos i tubs de fre o seients–. Al suport a les enginyeries. Al fet que marques internacionals com Triumph fan les homologacions de producte a la Idiada. A l'efecte de tracció que generen les "més de 20 novetats mundials que es presenten" (el 50% a Catalunya, el 30% a les Canàries). "I en esports de motor, la marca Espanya té molt de valor".

Ell mateix va ser pilot de competició, director esportiu d'equips, i sempre s'ha mogut en empreses del sector. "El meu padri de casament va ser Àngel Nieto", diu aquest barceloní, que té una edat que guarda, "per coqueteria", en secret. Va començar a anar amb moto als 14 anys, amb una Bultaco que li deixava un veí i amb què feia trial per Collserola (llavors es podia). Als 16 anys es va comprar una Lobito i als 18, una Xerpa. "Em va fitxar Bultaco". Ho compaginava amb la carrera –"anava a classe amb Jordi Permanyer (Montesa), els caps de setmana competíem"–, i quan per un accident va haver de deixar el circuit, Bultaco el va fitxar com a enginyer i emprador. "Vaig ser director de l'equip d'enduro, després de velocitat: vam guanyar quatre mundials amb Àngel Nieto i Ricardo Tormo". La primera gran crisi del sector estava a l'aguait, i Rojo se'n va anar a Gicasa (Gibernau i Carulla), que era el distribuïdor de Cagiva, Aprilia i Italjet. Dos anys després el van cridar de Derbi: per portar competició de motorcòs, després el negoci de la importació de Kawasaki, i un altre cop competició de velocitat, amb Nieto, Aspar, i



GUSTAVO BEJER

## Pilot de trial de Bultaco i director de competició amb Àngel Nieto a Derbi, va intentar comprar Gas Gas tres vegades

els inicis de Crivillé. Quan la marca va deixar les curses, ell va continuar com a responsable de producte, després director de vendes i màrqueting. El sector tornava a viure moments complicats, i el 2001 se'n va anar a KTM.

KTM va néixer a Àustria als anys cinquanta, i als noranta, després de fer fallida, va ser

comprada i relançada per l'actual president, Stefan Pierer: "Ara som el primer fabricant de motos d'Europa": vendes de 1.000 milions d'euros i una producció de 180.000 motocicletes. D'aquestes, se n'han venut 4.500 a Espanya (havien caigut a 2.500, tot i que lluny encara de les 7.500 del 2008).

"La marca ha crescut en l'especialització en l'offroad, i després atacant carretera i street amb aire esportiu, radical. No són motos de volum, són de veta de mercat". En aquests anys a KTM, Rojo ha intentat, tres vegades, aconseguir Gas Gas. "M'hauria agradat molt: volíem tenir una segona marca per ampliar mercat i garantir el seu futur. Però mai no ens vam posar d'acord pel tema econòmic". KTM té la llicència de la sueca Husqvarna, i ha comprat diverses empreses de components, pistons, composites... "Només ens falta el software! El gran repte actual dels fabricants és la tecnologia: a les motos d'ara hi ha tanta electrònica que necessites volum, inversió; és difícil ser fabricant independent".

La visió estratègica del negoci és la que admira de Pierer, que l'ha marcat igual que va fer Bultó "amb el seu amor a la moto". Uns aprenentatges que ara Rojo intenta transmetre al sector a través d'Anesdor. "Volem aglutinar i donar valor als associats: no es tracta d'abanderar-se a ser fabricant, sinó que l'important és ser tots més forts. A la indústria de la moto sempre hi ha hagut problema d'egos". Ja n'hi havia a l'època de Montesa i Bultaco, l'un volia indústria i l'altre, esport...

Rojo ha passat per Esade, Stanford, Eada. "No suport la rutina, però m'agrada tenir un sistema: quan he canviat d'empresa és perquè sabia el que passaria l'endemà". I sempre ha tingut moto: Bultaco, Kawasaki, BMW; ara una KTM free-ride elèctrica, amb què surt els dissabtes a passejar –"l'autonomia de les elèctriques encara és molt lluny del que ha de ser"–. Els diumenges es passa a la bicicleta: "Utilitzo una Mondraker Podium, que està dissenyada pel meu fill: és un orgull!".

Rojo veu el futur amb optimisme: "El sector és tranquil, hem de gestionar el creixement. I com a associació volem que se'ns vegi com un interlocutor global, per a temes fiscals, de permisos, o de renovació del parc. Que ningú no pensi que només els venem la moto". Ho diu en sentit literal, i figurat. ●

EN  
LÍNIA

BCN WORLD

## El Govern planeja apujar la taxa turística

■ La Generalitat planifica modificar la taxa turística per incrementar-la en l'àmbit del Centre Recreatiu i Turístic (CRT) de Vila-seca i Salou, abans anomenat BCN World. "Entenem que hi ha destinacions turístiques al nostre país que, en termes comparatius amb altres destinacions semblants a Europa, tenen taxes molt inferiors a l'estàndard europeu", va assegurar el secretari d'Hisenda, Lluís Salvadó. El marge per crear nous impostos està "molt esgotat", va dir, però el que sí que farà el Govern és reformular-ne uns quants aquesta legislatura. "Entenem que hi ha sectors de l'àmbit del turisme que tenen recorregut per incrementar la recaptació", va dir el secretari d'Hisenda. Tot i que Salvadó no va voler concretar en quins àmbits s'augmentarà la taxa, fonts del Govern han especificat posteriorment que s'estudia que l'impost sigui més car per a les estades al CRT, quan aquest complex d'oci (amb casinos, comerços i hotels, entre altres) estigui en funcionament, deixant de banda les instal·lacions de Port Aventura. / ACN

GRANJA TORRE D'EN ROCA

## Projecte col·laboratiu amb Parella de Sagàs

■ Granja Torre d'En Roca, que elabora productes lactis, ha iniciat un projecte col·laboratiu amb la granja Parella de Sagàs per fer front als baixos preus del sector lleter. Des del desembre, Parella de Sagàs es fa càrrec de la cura de les 120 vaques de Torre d'en Roca, la qual cosa permet a totes dues companyies treballar a preus més competitius i augmentar la qualitat de la llet perquè les vaques viuen en condicions més bones.

TEXFOR

## Francesc Llonch, nou president

■ Francesc Llonch ha estat elegit nou president de la Confederació de la Indústria Tèxtil (Texfor) en substitució de Jordi Ribes per un mandat de dos anys. Llonch va ser president del Consell Intertèxtil Espanyol i del Gremi de Fabricants de Sabadell, del qual forma part de la Junta Directiva. En l'àmbit empresarial, està vinculat a les firmes Grup Ginesta Mateu, Longitex 2012, Dyetex 89 i Tesuti, totes són companyies especialitzades en acabats d'alta gamma per a l'automoció o la indústria. / Redacció

## El web Farmaconfianza factura 650.000 euros

BLANCA GISPERT Barcelona

Si una cosa bona té la crisi és que els negocis s'han vist obligats a reinventar-se. I un d'ells és el de Mónica Lizondo, que va veure com es reduïen les vendes de la seva farmàcia al Raval de Barcelona. Per això, el 2013 i amb la seva parella, Alfonso Fuertes, va decidir

saltar a internet amb Farmaconfianza, un portal de venda de productes de parafarmàcia. "Ens centrem en dermocosmètica, suplementos alimentaris i nutrició per a esportistes perquè és on hi ha menys competència", apunta Lizondo. Avui, Farmaconfianza ven a la Península i de manera simbòlica al Regne Unit i Itàlia. Les se-



ANA JIMÉNEZ

A. Fuertes i M. Lizondo

ves vendes s'han duplicat cada any i actualment assoleixen els 650.000 euros, un 60% del total. "L'èxit és en el màrqueting digital i en la reducció dels marges de venda". Veient el potencial (preveu facturar 1 milió), la parella ha creat una companyia a part, que ha permès captar 265.000 euros de 12 inversors, dels quals destaquen un soci de Meriden Capitals i dues empreses farmacèutiques. Amb això, la firma (participada en un 20% pels inversors), reforçarà el màrqueting i la cartera de productes. De moment, ofereix 70 marques i 3.000 referències. ●

Junta de Comerç, 16 | 08001 Barcelona | Tel. 93 317 00 13 - Fax 93 301 16 06

info@casaldelsinfants.org

www.casaldelsinfants.org

Casal dels Infants

acció social als barris

La pobresa amenaça  
1 de cada 4 infants del nostre país

Transferència o ingrés a: "La Caixa" 2100-3001-62-2500027076 / Catalunya Caixa 2013-0087-16-0200448775

 El teu compromís és la seva oportunitat
VALS  
DESCOMPTES  
PROMOCIONS3a entrega  
Per només  
6,95 €VAL DESCOMPTES  
Llibre + CD  
Diumenge 20  
LAVANGUARDIA5a entrega  
Per només  
9,95 €VAL DESCOMPTES  
Llibre + CD + MP3  
Diumenge 20  
LAVANGUARDIA6a entrega  
Per només  
9,95 €VAL DESCOMPTES  
Relotge Tortoise  
Diumenge 20  
LAVANGUARDIAPer només  
9,95 €VAL DESCOMPTES  
Cocas, tortas y otras delicias  
el diumenge 20  
LAVANGUARDIA