



SERGIO ENRIQUEZ-NISTAL

**VÍCTOR GONZÁLEZ**

Presidente de Anesdor. El también director general de Yamaha Motor España reclama un cambio impositivo que redundará en el mercado, la seguridad vial y las emisiones

## «Las motos tienen que pagar unos impuestos más justos»

**FÉLIX CEREZO MADRID**

Con más de 20 años de experiencia en Yamaha España, donde empezó liderando la división de motos de agua y hoy dirige la filial, Víctor González (Barcelona, 1967) se estrena como presidente de Anesdor, la asociación que engloba al sector de las dos ruedas en España. Aunque, y sin que esto sea una crítica a sus antecesores, cree que no están todos los que son.

«La Seguridad Vial es un requisito indispensable y la integración de la moto en los planes de movilidad –cada vez más, eléctrica– otro eje prioritario. A lo que yo añado reforzar nuestra influencia en Europa [son miembros del comité ejecutivo de la patronal ACEM] porque es donde se ‘cocinan’ los cambios; y, en nuestro país, lograr una mayor integración de todo lo relacionado con la moto», afirma. Y eso abarca desde la industria auxiliar, ya tienen algunos asociados, a las federaciones deportivas e incluso los medios de comunicación.

«Se trata de tener una sola voz, de trabajar en equipo y enriquecer los datos que hacemos llegar a las Administraciones», añade. Por eso trabajan en la radiografía de un sector que ha pasado por una brutal deslocalización y llegó a perder un 70% de sus ventas entre 2008 y 2013.

La recuperación se vio alterada desde finales de 2016 por la llegada de la Euro 4, que afectó a las motos en 2017 y ahora a los ciclomotores, pero González confía en que «este año se alcance la normalidad».

Sus previsiones, sumados los ciclomotores, apuntan a 167.500 unidades

(+5,1%) este año. Y como a esta velocidad «llevará mucho tiempo recuperar los 250.000 vehículos que consideramos el volumen natural», reclama un impulso por parte de todos.

«Ese impulso debe llegar desde la Administración? «Si se quiere mejorar la Seguridad Vial y reducir las emisiones, no hay solución más fácil y eficaz a medio plazo que rejuvenecer el parque, con una edad media de casi 15 años por los ocho de Italia. Además, los impuestos que paga la moto nueva (sobre un 40%, mucho más que en Europa) están haciendo que el mercado, más grande de lo que parece, se desplace hacia las usadas».

Así que la propuesta pasa por cambiar esa fiscalidad. «No pedimos que nos bajen los impuestos, sino reformularlos para que desaparezca el freno a las ventas sin que se resentia la recaudación del Estado». En concreto, quieren que se suprima el impues-

**«La industria auxiliar española es muy fuerte, tenemos que hacerla más visible»**

to de matriculación (ingresado por las CCAA) y la carga se desplace al de circulación (Ayuntamientos), fijando este según el uso y emisiones.

En este sentido, Anesdor se alinea con los fabricantes de coches en una propuesta «compleja» por los distintos niveles a los que afecta, «pero a ellos les urge por el efecto de los nue-

vos ensayos de homologación más realistas. Los nuestros cambiaron en 2008 y, a pesar de ello, pagamos el CO<sub>2</sub> mucho más caro», se lamenta.

Traído del mundo de la náutica, González pone el ejemplo de cuando se suprimió el impuesto del 12% a los barcos *chárter* de 12 a 15 metros: «un año, la recaudación de IVA se multiplicó por cinco».

Lograr que la demanda basculase hacia los modelos nuevos sería fundamental para mejorar la seguridad de estos vehículos, presionada por el aumento de los desplazamientos –sobre todo los de fin de semana–, unas infraestructuras castigadas por la crisis y una formación vial insuficiente.

Asimismo, González pone en valor la fortaleza del mercado interno al recordar –refiriéndose a la marcha de las fábricas de motos años atrás– que la producción está allí donde se vende. En Indonesia se producen 4,5 millones de unidades al año y el 90% se queda allí. Además, y a diferencia de los turismos, los costes logísticos son muy poco relevantes. En todo caso, seguimos teniendo una industria de componentes muy fuerte, que hay que hacer más visible para conocer, por ejemplo, que todas las maletas de las BMW se hacen aquí».

Por último, el presidente de Anesdor se muestra satisfecho con las etiquetas ecológicas de la DGT. Este sistema deja fuera al 45% de las motos y ciclomotores y establece las mismas categorías que en los coches. No obstante, «como responden a niveles de emisiones distintos, no se deberían de aplicar igual» en caso de un episodio de alta contaminación, avisa.

## Nikola reclama 2.000 millones a Tesla por plagio

Estima que el Semi Truck ha copiado varias patentes de su camión Nikola One

**FÉLIX GARCÍA MADRID**

La compañía americana Nikola ha interpuesto una demanda en un juzgado de Arizona (EEUU) contra Tesla porque considera que esta última ha copiado tres patentes de su camión Nikola One en el Tesla Semi Truck. En su reclamación pide una indemnización por valor de 2.000 millones de dólares (1.662 millones de euros al cambio actual). En concreto, Nikola cree que el camión de Tesla le ha copiado al su-

yo el diseño de la carrocería, el del parabrisas y el de la puerta de acceso al camión. Y en la demanda dice que «Tesla Semi es substancialmente similar al diseño patentado por Nikola».

En la demanda, a la que ha podido acceder EL MUNDO, Nikola explica que avisó por carta el 7 de noviembre de 2017 a Tesla de que, a su juicio, estaba cometiendo plagio de patentes en el Semi Truck. Tesla no respondió a Nikola, por lo que esta última interpuso la demanda.

Nikola desveló el Nikola One el 9 de mayo de 2016, un vehículo impulsado por hidrógeno que recorre hasta 1.660 kilómetros sin emisiones con un repostaje, que se efectúa en el mismo tiempo en el que se llena el depósito de un camión diésel. Nikola vende el One a 900.000 dólares para el primer millón de millas (1,66 millones de kilómetros) y acumula 7.000 pedidos de varias empresas de transporte, paquetería y logística que le generarían unos ingresos de 6.300 millones.

En su demanda Nikola expone que sólo 72 días después de que desvelara el One, Elon Musk, anunció en el Segundo Master Plan de la compañía que produciría un camión. Y añade que un reclutador de Tesla, Aaron Hoyos, trató de contactar el 22 de septiembre de 2016 con Kevin Lynk, el jefe de ingeniería de Nikola con un *mail* en el que le decía «Tesla está construyendo un nuevo equipo con el foco en el desarrollo de camiones pesados y parece que su experiencia en Nikola podría ser perfecta. ¿Estarías abierto a una llamada rápida para escuchar lo que estamos haciendo?». Lynk no respondió a este *mail*, según Nikola.

Su reclamación dineraria se basa en que el valor bursátil de Tesla tras desvelar el Semi Truck se elevó en 2.000 millones de dólares. Y también los clientes de Nikola se han visto confundidos por la similitud de ambos camiones. Como el Semi Truck vale entre 150.000 y 200.000 dólares, Nikola habría perdido pedidos que habrían ido a parar esas 1.200 reservas que tiene Tesla de su camión, que dice que saldrá al mercado en 2019. Y en la



Foto del Nikola One incluida en la demanda. E.M.



Foto del Tesla Semi incluida en la demanda. E.M.

**Nikola dice que avisó por carta a Tesla en noviembre de 2017 de la copia**

**Un reclutador de Tesla trató de fichar al jefe de ingeniería de Nikola**

demanda revela publicaciones y anuncios con fotografías adjuntas en las que se muestra una ilustración con el logotipo de Tesla y el camión Nikola One en lugar del Semi Truck.

Tesla ha declinado responder y se ha limitado a decir que la demanda no tiene peso.