



Víctor González, Presidente de Yamaha Motor España, ha tomado el relevo de César Rojo en la presidencia de ANESDOR, y hemos hablado con él sobre la situación del sector de la moto y las iniciativas de la Asociación Nacional de Empresas del Sector Dos Ruedas.

SERGIO ROMERO. FOTOS: ANESDOR.

ENTREVISTA

VÍCTOR GONZÁLEZ

¿Cuáles son tus funciones de ANESDOR?

Actualmente soy el Presidente, como sabes es una presidencia rotativa que cambia cada dos años y que se apoya en una junta directiva. La asociación se basa en un equipo de trabajo que lidera el Secretario General, José María Riaño, y mi función es coordinar que funcione para conseguir los objetivos que nos hemos marcado, que son principalmente fomentar el uso correcto de la moto y defender los intereses del sector de la moto.

¿Cómo has encontrado ANESDOR y hacia dónde se dirige?

Lo que he heredado es una asociación muy unida, con una junta directiva que tiene muy claros sus objetivos, con una gran capacidad de influir y credibilidad ante la administración pública. El presidente anterior, César Rojo, ha dejado muy claro el mensaje de hace dónde tiene que ir la asociación. De todas formas llevo mucho tiempo formando parte de la Junta Directiva y estoy alineado con los objetivos que nos hemos marcado, que son la seguridad vial, la moto como una solución para la movilidad urbana, y como asociación, integrar a todo el sector como las empresas de componentes y accesorios. Ahora mismo no tenemos fábricas en nuestro país pero sí tenemos un sector muy activo de la industria auxiliar e integrarlo completamente hará que nuestro debate sectorial sea mucho más rico. Otro aspecto importante es que cada vez tenemos más peso en la Comunidad Europea y hemos logrado como asociación estar dentro del comité



ejecutivo de ACEM, que es la asociación europea.

¿Después del efecto Euro4 cómo se encuentra el mercado de la moto en nuestro país?

La transición de Euro3 a Euro4 tuvo una notable influencia en el mercado, en 2016 antes de que entrase esta normativa hubo una aceleración en las ventas de algunos modelos que ya no la iban a cumplir. Eso generó un crecimiento del mercado al

**LE ESTAMOS
PIDIENDO A LA
ADMINISTRACIÓN
UN ESFUERZO PARA
RENOVAR EL PARQUE**



final de 2016, quitándole ventas a 2017, que cayó del orden del 6 por cien. Este año ha tenido un crecimiento cercano al 18 por cien si lo comparamos con el mismo periodo del año anterior que estuvo marcado por el efecto Euro3, pero también marca en parte un crecimiento de la demanda. Si quitamos este factor el mercado crece de forma sólida, algo que vemos ahora que ya nos comparamos con los meses de 2017 en los que se había normalizado la situación.

¿Cómo puede afectar y cuáles son los puntos en los que incidirá la Euro5? Se puede decir que todavía "está en la cocina", porque cada vez se vuelve más restrictiva con respecto a emisiones tanto acústicas como de gases y por tanto hay que saber combinar la ambición de intentar reducir al máximo estas emisiones con la realidad de los fabricantes. Hay cosas que necesitan tiempo o que incluso no son viables, algunos temas ya se han definido pero se necesita un poco más de tiempo para llegar a una normativa lógica y viable. Una vez llegue creo que hará que las motos sean menos contaminantes y más seguras, eso da un mensaje importante: las motos nuevas cada son más respetuosas con el

medio ambiente y más seguras para el piloto. Esta es una lectura importante y tanto desde la Administración como desde los fabricantes tenemos que impulsar una renovación del parque. Mi lectura no es negativa pensando en las ventas de 2020, nos va a afectar positivamente a la renovación del parque.

¿Qué iniciativas veremos próximamente en ANESDOR?

Le estamos pidiendo a la Administración un esfuerzo para ver cómo entre todos

renovamos este parque y hacemos que las motos sean más seguras. En España tenemos una edad media de la moto muy alta comparada con el resto de Europa, es un parque antiguo, de media está por encima de los 15 años, mientras que en Italia, por ejemplo, está en 8 años. Esto ha ocurrido porque la fiscalidad que repercute sobre la compra de vehículo nuevo es altísima. Si nos volvemos a comparar con Italia hay casi un 40 por cien más de tasa de impositiva en una moto nueva en nuestro país. Hay que replantearse cómo aplicar los impuestos a la hora comprar una moto, nosotros no pedimos que el Estado haga un esfuerzo y reduzca los impuestos, pedimos que lo reequilibre. Hay medidas que son sencillas conceptualmente y que le estamos pidiendo a la Administración como reducir las tasas de matriculación, trasladar el impuesto de matriculación al impuesto de circulación en lugar de repercutirlo en el momento de la compra, que es un impacto muy importante. De este modo se paga durante toda la vida útil del vehículo y no de una sola vez, además nos permitiría fomentar el que las motos

**EL AÑO PASADO
LAS MOTOS
ELÉCTRICAS
SUBIERON UN 200
POR CIEN**



más respetuosas con el medio ambiente tuviesen un impuesto menor que las que son menos respetuosas. Así fomentaríamos la renovación sin afectar a los impuestos. También estamos lanzando la plataforma Vive la Moto, donde por ejemplo se engloban los Salones de la Moto, que se están haciendo en Barcelona y en Madrid, y donde que queremos fomentar el uso de la moto como un medio seguro. A través de Vive la Moto queremos darle importancia a la formación, al uso correcto de la moto, a la convivencia en el entorno de la circulación.

La electromovilidad está en pleno auge ¿Las motos eléctricas son ya una realidad? ¿Están las grandes ciudades preparadas para ellas?

La realidad es que el año pasado las motos eléctricas han subido un 200 por cien, aunque todavía el impacto es pequeño, ya que este crecimiento suponen 4.000 unidades, por encima del 2 por cien del mercado. Creo que la electromovilidad es una realidad, sobre todo con el concepto "sharing" de las grandes ciudades. Está dentro de la agenda de todas las marcas

TRAYECTORIA

Víctor González, nacido en Barcelona en 1967, inició su trayectoria profesional en el mundo del motor en 1995, con su incorporación al equipo de Yamaha Motor España para liderar el incipiente mercado de las motos acuáticas. Diez años después, en 2005, pasó a ocupar el cargo de responsable de ventas de motocicletas de la compañía en nuestro país, para, posteriormente, desempeñar la función de Director Comercial hasta 2015, año en el que fue nombrado Director General de la sucursal en España de Yamaha Motor Europe. Víctor es diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona.



LA MOTO NO ES UN VEHÍCULO MÁS, ES PARTE DE LA SOLUCIÓN

y lo único que va un poco más lento es la infraestructura para poder utilizarlas en las ciudades.

¿Qué os parecen las restricciones de tráfico por contaminación en las grandes ciudades?

Esto es otra realidad, lo que le estamos pidiendo a la Administración es que ante este problema de contaminación entienda a la moto como parte de la solución. Si en Barcelona o Madrid convirtiéramos un 10 por cien de los coches que circulan cada día en motocicletas reduciríamos un 44 por cien en contaminación. Por tanto, la moto no es un vehículo más, es parte de la solución. Y además, descongestiona el tráfico y reduce el tiempo de trayectos, de modo que también se reduce el tiempo de emisión de gases. **QMI**