

ECONOMÍA Y TRABAJO

JOSÉ VICENTE DE LOS MOZOS
Presidente de Renault España

“Hoy no son determinantes las ayudas. Somos competitivos”

DANI CORDERO, **Barcelona**
En su calidad de presidente de Anfac, los últimos meses José Vicente de los Mozos (São Paulo, 58 años) se ha convertido en un duro ariete contra la inacción del Gobierno para aplicar medidas favorables al sector del automóvil, advirtiendo del riesgo que ello suponía para la atracción de inversiones. Pero desde su cargo de presidente de Renault en España y director industrial del grupo, el pasado martes le puso en bandeja una grata noticia: nuevas inversiones y más carga de trabajo para las factorías de la marca del rombo en Palencia, Valladolid y Sevilla que pueden generar, según los cálculos del grupo, 12.000 millones de euros a la economía española en cuatro años.

“Yo soy crítico como presidente de Anfac, pero ejemplar como presidente de Renault España”, dice el ejecutivo, quien matiza las diferencias con el Gobierno: “Tenemos un problema de ejecución, no de visión conjunta. Si no trabajamos juntos las Administraciones y el sector privado, vamos a perder agilidad, y sin agilidad vamos a perder oportunidades para que España continúe siendo el segundo fabricante europeo de vehículos. Yo no quiero perder el partido”.

De momento, Renault ha logrado situar a sus plantas españolas en el camino intermedio de la transformación eléctrica hacia las emisiones cero, asumiendo la fabricación de modelos híbridos, una tipología que De los Mozos considera que debe ser el nicho de mercado más importante en un país como España, pese a que “algunos administradores piensan que todo es como Madrid y

Barcelona”, en referencia a las grandes conurbaciones donde el coche eléctrico ha mostrado mayor eficiencia. Las factorías francesas del grupo se quedarán la mayoría de los esfuerzos económicos en la ofensiva eléctrica de Renault, compañía participada por el Estado francés.

En todo caso, De los Mozos ve el recorrido que harán las plantas españolas como un paso más hacia el futuro, una preparación imprescindible de las instalaciones fabriles existentes. En su opinión, hay tres razones para defender la fabricación de modelos híbridos en estos momentos. El primero, porque “todavía no hay masa crítica [para vender eléctricos]; no toca todavía”. El segundo, porque “la hibridación permite estar preparado para el eléctrico puro” —“tendré la planta de ensamblaje de baterías para cuando llegue el momento”, añade—. Y el último se basa en que el montaje del vehículo eléctrico hará “perder empleo”. “En vez de montar dos motores como sucede en el híbrido, voy a montar solo uno. Así que el caso más favorable para el empleo es el que tenemos ahora”, explica.

Según los planes de la compañía, el proyecto Renault España para los próximos cuatro años supondrá la creación de un millar de empleos fijos, que De los Mozos se niega a vaticinar en qué plantas se producirán. Dependerá, dice, de la recuperación del mercado tras el impacto de la covid y de la acogida que los cinco nuevos vehículos (de los 24 que prevé lanzar Renault el próximo lustro) tengan en los mercados.

Actualmente, el grupo también francés PSA es el máximo



José Vicente de los Mozos, en una imagen de Renault.

fabricante de coches en España, con cerca de un millón de unidades anuales en sus tres instalaciones. El presidente de la filial española de Renault considera que, en capacidad equivalente —si se tiene en cuenta el valor de los coches, de los nuevos motores y de las nuevas cajas de cambio que se ensamblarán en territorio nacional— se podría superar esa cifra. “Cuando lo sumemos todo, seremos los líderes de producción en nuestro país”, subraya, si bien cuando entra en volúmenes

“Soy crítico como presidente de Anfac y ejemplar desde Renault España”

“El caso más favorable para el empleo es el de ahora, con híbridos”

de vehículos, las cifras no son equiparables. Las dos plantas de Palencia y Valladolid, según De los Mozos, podrían llegar en 2024, en su máximo de capacidad, a producir entre 600.000 y 700.000 coches, unas cifras que podrían ser mejores si se le asignara alguno de los modelos que Mitsubishi quiere que le fabrique su socio Renault. Sobre esa posibilidad, el directivo, que se considera vallisoletano pese a su lugar de nacimiento, se niega a comentar.

El salto de producción será, de hacerse realidad, considerable respecto a las menos de 400.000 unidades ensambladas el ejercicio pasado. “Pero dependerá de los mercados”, dice el directivo, quien apunta otro cambio que podría comportar la covid: “Europa era muy estable en lo que respecta a ventas, una estabilidad que no se producía en otros mercados. Ahora se ha convertido en una zona volátil y eso no lo tenemos integrado en nuestra sociedad”, dice en referencia a los posibles vaivenes que podría comportar en la fabricación de vehículos y en la posible afectación sobre el empleo.

En todo caso, pese a las inversiones que se vayan a realizar en las plantas españolas —y cuyas cifras el grupo no desvela— para adaptarlas a los nuevos modelos, el presidente de Renault asegura que su capacidad “será la misma”. “Lo que vamos a hacer es utilizarlas mejor, porque el nivel de inversión en el sector es enorme, así que debemos tener menos fábricas y más saturadas. Lo que haremos no podríamos hacerlo si no fueran competitivas”.

A la pregunta sobre si Renault ha puesto condiciones al Gobierno para asegurar las inversiones, De los Mozos responde tajante: “Hoy las ayudas no son determinantes. Si Renault apuesta por España es porque tiene unas plantas competitivas, tiene una cadena de proveedores al lado, porque hay un ecosistema que ayuda a que la industria siga. Todos tenemos que tirar del carro”, afirma, si bien asume que las inversiones son recibidas con mayores ayudas en los países de Europa del Este, tal y como dijo la semana pasada el consejero delegado del grupo Volkswagen, Herbert Diess. “Somos una empresa privada y optamos a las ayudas que estén en vigor. Y punto”, zanja.

Los clientes de Tesla en Estados Unidos pueden comprar sus coches con bitcoins

En el resto del mundo, los vehículos podrán pagarse con la criptomoneda este mismo año

ÁLVARO SÁNCHEZ, **Madrid**
El consejero delegado de Tesla, Elon Musk, anunció ayer que los interesados en comprar un coche de la marca ya pueden emplear bitcoins para hacerlo. La noticia llegó sin comunicados ni comparecencias, con un breve mensaje en Twitter pasadas las dos de la madrugada, hora de EE UU, al más puro estilo Musk, quien ha convertido la red social en su medio de expresión preferido.

En otro tuit, Musk matizó que por ahora la medida se ciñe solo a EE UU. En el resto del mundo, los clientes deberán esperar para hacerse con uno de sus vehículos eléctricos usando la criptomoneda como medio de pago, pero la intención de la firma es que también se puedan utilizar bitcoins este mismo año.

El paso de Tesla revolucionará su política comercial. Y convierte los precios de sus coches en un

elemento líquido, en constante fluctuación. La versión más cara de su modelo X cuesta según su web 113.190 dólares (unos 96.000 euros), lo que actualmente suponen unos dos bitcoins. Sin embargo, si dentro de un mes el precio del bitcoin cayera a la mitad —algo nada descartable visto su historial de extrema volatilidad— lo ingresado por Tesla caería en la misma proporción y sería el equivalente a que el cliente hubiera de-

sembolsado 56.595 dólares. Por el contrario, si el bitcoin doblara su precio, Tesla habría recibido por ese coche 226.380 dólares.

La noticia no es una sorpresa. Tesla ya anunció a comienzos de febrero que permitiría usar bitcoins para comprar sus coches, pero no había concretado la fecha en que empezaría a facturar de ese modo. Aquel día, la compañía también comunicó que había adquirido 1.250 millones de euros

en bitcoins para maximizar la rentabilidad del efectivo que no necesita a corto plazo, una inversión por ahora muy rentable, dado que el precio de la criptomoneda ronda máximos históricos. La firma automovilística se propone ahora aumentar aún más su exposición al bitcoin, dado que ha explicado que no convertirá en dólares los pagos que reciba de sus clientes.

Algunos auguraban que el anuncio de Tesla podría provocar una cascada de compañías que le siguieran los pasos y pasaran a admitir el bitcoin como medio de pago. De momento, eso no ha sucedido. Y los analistas creen que la excesiva volatilidad de la criptomoneda seguirá provocando que las grandes corporaciones rechacen su uso.