

Sale los martes

LO ÚLTIMO: VW T6
EL MITO SE REINVENTA

NÚMERO EXTRA

Motor 16

+ EXTRA FLOTAS Y EMPRESAS
MERCADO DE FLOTAS, LA HORA
DEL CRECIMIENTO

POR SÓLO
1,30
€



Motor 16.com



Al volante: Ford S-Max, Hyundai Veloster, Kia Picanto, Rio y Venga, Opel Corsa OPC y Adam S



Nº 1.640
Del 28 de abril
al 4 de mayo de 2015

ESPECIAL HÍBRIDOS ENCHUFABLES

Fórmula magistral

► *Eléctricos en ciudad* ► *Sorprendentes en carretera*

Audi A3 Sportback e-tron 204 CV

Prueba



1,7
l/100 km

Así son los 12 modelos a la venta

Mazda2

1.5 Skyactiv - G 90

Prueba

Un utilitario para distinguirse



EL MEJOR
COCHE DEL AÑO
NO ES UN COCHE.

ES UNA
REVOLUCIÓN.



POR
12.100€*

- > CLIMATIZADOR MANUAL
- > PANTALLA TÁCTIL 7" (BLUETOOTH + USB + AUX)
- > 6 AIRBAGS
- > BARRAS DE TECHO

CITROËN profane TOTAL

A primera vista podría parecer un automóvil. Sin más. Pero si te fijas es una nueva manera de pensar. Un concepto de automoción que aboga por romper con lo establecido. Con adaptar las ideas a tus necesidades. Movilidad, diversión y confianza sobre cuatro ruedas y un microcosmos de detalles que te harán la vida un poco más sencilla. Porque a veces la revolución es así: fluida, suave y llena de color.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



ABC
2015
CITROËN C4 CACTUS,
COCHE DEL AÑO EN ESPAÑA.

CONSUMO MIXTO (L/100 KM) / EMISIÓN CO₂ (G/KM): CITROËN C4 CACTUS: 3,1 - 4,7/82 - 107

*Según PVP recomendado C4 Cactus PureTech 82 Feel Fine: 12.100€ (impuestos, transportes, oferta y Plan Pive 7 incluidos), para clientes particulares que entreguen un vehículo propiedad del comprador, que financien un capital financiado mínimo de 6.000€ con una permanencia mínima de 36 meses a través de Banque PSA Finance. Oferta válida hasta final de mes en los puntos de venta participantes, en Península y Baleares. PVP recomendado para el cliente que no financie: 13.330€. Modelo visualizado: C4 Cactus PureTech 82 Feel Fine.



entre nosotros



Ángel
Carchenilla
acarchenilla@motor16.com

China

El Salón de Shanghai ha vuelto a demostrar el poderío automovilístico de China, que traspasa sus fronteras.

Es el país más poderoso económicamente hablando. Tiene la mayor población del mundo y es, desde hace un lustro, el mercado del automóvil más importante e interesante del planeta. Éstos son, entre otros, los sobrados fundamentos que dan valor al recién inaugurado Centro de Exposiciones de Shanghai que es donde ha tenido lugar su ya tradicional Salón del Automóvil. Un certamen en el que si hace años los vehículos expuestos pasaban de ser los más caros del mercado a los más baratos, ahora con un crecimiento social un poco más repartido son muchos los ciudadanos ávidos de conseguir un coche medio, especialmente si se trata de un todocamino. Les recuerdo que en China se vendieron 18,9 millones de turismos en 2014, lo que supone un 10 por ciento del total mundial. Para este ejercicio las previsiones son de un crecimiento del 7 por ciento y esperan que lo normal en los próximos años sea situarse en ejercicios de 20 millones de coches. Y eso que aparte de lo que representa para el estatus social tener coche, circular por Pekín o Shanghai en hora punta es cosa de locos.

De ahí que más de 70 marcas locales oferten cerca de 400 modelos diferentes. Sumen a lo anterior la amplia oferta en este salón de las numerosas marcas internacionales, automóviles de gran precio y lujo incluidos, y tendrán como resultado una feria donde la oferta entre lo más asequible y lo más exclusivo refleja perfectamente la evolución de la China de hoy. Buena prueba de ello es la apuesta de sus compañías por conquistar nuevas fronteras. Sirvan dos ejemplos, entre muchos: en 2010, el fabricante de coches Geely compró Volvo por 1.300 millones de euros a Ford, que pagó 4.700 millones en 1999. Actualmente los resultados de la marca mejoran año tras año. En febrero del año pasado, el grupo estatal chino Dongfeng entró como uno de los principales accionistas en PSA Peugeot-Citroën, después de tres años de pérdidas. Hoy, coincidiendo con este salón y junto a la continua mejora de resultados, se han anunciado nuevas áreas de colaboración tanto industriales como tecnológicas.

visto en internet

APARCAR NO ES DIFÍCIL

La pasada semana veíamos un estudio de una aseguradora que afirmaba que un 10 por ciento de los conductores españoles aparca de 'oído', es decir el clásico 'hasta que suene'. Y nos sorprende; no porque dudemos de ese porcentaje, sino que nos llama la atención que con la cantidad de sistemas de ayuda al aparcamiento que las marcas han desarrollado (cámaras, avisadores, sistemas de aparcamiento automático...) aún siga la gente sin utilizarlos. Esa misma sorpresa puede haber tenido Nissan, que ha pensado que ya es hora de promocionar su sistema de ayuda mediante un monitor de 360 grados que permite que aparcar sea un juego de niños.

La marca japonesa ha creado un pequeño campeonato entre usuarios de otras marcas para que vean las ventajas del sistema que ellos han creado. Realmente para esto está la tecnología, para facilitar la vida. Y por ello, creemos que hay que utilizar, y saber hacerlo, todos los dispositivos que nos ofrecen los coches. Y dejar de aparcar de oído.

Si quieres ver el vídeo del sistema de aparcamiento de Nissan entra en...
www.m16.in/v562



no te lo pierdas

LOS COCHES DEL FUTURO, HOY

No tenemos muchas dudas de que tal vez en el futuro, lo eléctrico sea lo que se imponga; aunque para ello aún habrá que solucionar problemas de recarga, de autonomía... Pero mientras ese momento llega, los fabricantes de coches no se paran y han encontrado una solución perfecta para esa transición: los híbridos enchufables. Modelos que pueden servir perfectamente para el día a día si los recargamos por la noche y hacemos recorridos por ciudad a diario, y que además nos permiten en cualquier momento ponernos en carretera sin limitaciones de autonomía gracias a sus motores de combustión. Hemos querido repasar cómo está ahora mismo la oferta de los 'plug in' en nuestro mercado, donde ya se ofrecen 12 modelos capaces de acercarnos el futuro.



Síguenos en...



@motor16
/Motor16

Motor16.tv
Motor16.com



QUÉ PASA

6
QOROS CONCEPT

Un nuevo SUV compacto

Aunque su llegada a España sigue demorándose, la marca china sigue reforzando su gama y quiere lanzar un SUV pequeño cuyo

Edita:
GRUPO COMUNICACIÓN
SEXTA MARCHA S.L.L.
EDITOR-FUNDADOR:
Ángel Carhenilla - acarhenilla@motor16.com
Director general:
Alfonso J. Nieto - ajnieto@motor16.com

DIRECTOR:
Javier Montoya - jmontoya@motor16.com
Subdirectores:
Andrés Mas - amas@motor16.com
Pedro Martín - pmartin@motor16.com
Redactora jefe:
María Jesús Benoit - mjbenoit@motor16.com
Diseño:
Juan González Aso - jgonzalezaso@motor16.com
Colaboradores:
Gregorio Arroyo, Álvaro Gª Martins, Julián Garnacho, Bryan Jiménez, Alberto Mallo, Ramón Roca Maseda, Javier Rubio y Montse Turiel.
Publicidad:
publicidad@motor16.com
Teléfono: 91 685 79 69-661 917 361
Redacción, Administración y Servicios Comerciales, Publicitarios y Suscripciones:
C/Trueno, 66. Polígono Industrial San José de Valderas.
28918 Leganés. Madrid
Teléfono: 91 685 79 90. Fax: 91 685 79 92
Correo electrónico: motor16@motor16.com

Distribución:
Grupo Distribución Editorial
Revistas S.L.
Difusión controlada por OJD

GDE

Motor 16 es miembro de la Asociación de Revistas de Información y asociada a la FIPP. Depósito Legal: M30.2471983

ARI

© Motor 16. Madrid. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida ni en todo ni en parte sin permiso previo por escrito de la empresa editora.

anticipo es el 2 Concept PHEV, desvelado en Shanghai.

EN PORTADA

8
MAZDA2 1.5 SKYACTIV-G 90

Poco convencional

El nuevo Mazda2, hereda el atractivo diseño de sus hermanos, así como su tecnología Skyactiv. Todo ello se traduce en un conjunto llamativo estéticamente y sorprendente a nivel mecánico.

CUATRO RUEDAS

14
AUDI A3 SPORTBACK E-TRON

Inteligente

El A3 Sportback e-tron es el primer ejemplo de esa fórmula de la marca alemana destinada a crear coches que combinen las ventajas de los eléctricos y de los modelos de combustión.

18
LOS PLUGIN HYBRID

Oferta creciente

Mientras que la llegada de coches eléctricos puros se ha estancado a la espera de nuevas baterías que carguen antes y duren más, parece que a corto y medio plazo los híbridos enchufables se convierten en la mejor opción. En España hay 12 modelos para elegir... de momento.

24
OPEL ADAMS

Cohete de bolsillo

Aunque no adquiere la denominación OPC, poco le falta, pues este exclusivo Opel Adam S transmite sensaciones únicas gracias a su viveza y agilidad. En ello influye su pequeño tamaño, pero también su propulsor 1.4 Turbo que tiene una potencia de 150 CV.



CUATRO RUEDAS

22

OPEL CORSA OPC

Vivan las curvas

El nuevo Opel Corsa OPC es la versión más excitante del utilitario alemán. Mantiene su 1.6 Turbo, que ahora genera 207 CV, mientras que la puesta a punto de su chasis se ha tenido muy en cuenta. Divertidísimo, y sólo recomendable para amantes de las emociones fuertes.

26
FORD S-MAX

Familias dinámicas

La segunda generación del S-Max presume de la mejor dinámica de su segmento, incorpora una gama de motores más eficientes y se rodea de una tecnología de vanguardia.

28
KIA PICANTO, RIO Y VENGA

Ciudadanos Kia

Kia actualiza la imagen de sus modelos más pequeños. El Picanto, el Rio y el Venga, ganan en presencia visual, en calidad de acabado y en equipamiento. Incorporan nuevos dispositivos y estrenan dos motores.

32
HYUNDAI VELOSTER

Coupé diferente

El Veloster no es un coupé al uso, pues su asimétrica carrocería con dos puertas a un lado y una al otro insufla exclusividad y, sobre todo, funcionalidad.

FLOTAS&EMPRESAS

La hora del crecimiento

Tras los duros años de crisis, el sector del renting y las flotas ha iniciado la senda del crecimiento, lento, pero crecimiento al fin y al cabo.

CUATRO RUEDAS

30
VOLKSWAGEN T6

Hay mito para rato

Tras 65 años de trayectoria impecable y 12 millones de vehículos vendidos, la gama T de Volkswagen se renueva por dentro y por fuera con nuevos motores, interesantes tecnologías al servicio de la seguridad y del confort y nuevo diseño. El nuevo T6 llega a España en julio. Mantiene el encanto de los primeros modelos pero con tecnologías y avances de ultimísima generación para seguir siendo una leyenda.



DE CARRERAS

83
FÓRMULA 1

Un año de más emociones

Aunque Lewis Hamilton haya derrochado una superioridad aplastante y Mercedes siga dominando, el paisaje ha cambiado en 2015, pues Ferrari ha dado un paso brutal y ahora es capaz de presionar al equipo alemán.

86
A TODO GAS

Últimas noticias del deporte del motor

+INTERESANTE

90
IFEMA MOTOR

Apuesta por el motor

IFEMA MOTOR, el grupo ferial especializado en automoción, incluye cuatro citas en su calendario 2015: Motortec Automechanika Madrid, Salón del Vehículo de Ocasión, TRAFIC y el Salón Profesional de Flotas de Madrid.

SABER COMPRAR Y VENDER

92

Los mejores descuentos y ofertas para comprar coche.

De principio a fin

Qué pasa	6
En portada	8
Cuatro ruedas	14
La semana	33
Flotas&Empresas	35
De carreras	83
A la última	88
+ Interesante	90
Queremos saber	112
El retrovisor	114

Busca tu marca

AUDI	14
BMW	18
FORD	26
HYUNDAI	32
KIA	28
MAZDA	8
MERCEDES	19
MITSUBISHI	19
OPEL	19, 22
PORSCHE	20
QOROS	6
TOYOTA	20
VOLKSWAGEN	20, 30
VOLVO	21

114
EL RETROVISOR

Motor16 hace 25 años



LAS MEJORES OFERTAS DE COCHES NUEVOS DESDE LA PÁG. 48

VUELVE EL VW SCIROCCO GTS

Como ocurriera en 1982 con el primer Scirocco, dotado de una variante GTS inspirada en el Golf GTI de la época, Volkswagen añade a la gama del actual Scirocco una versión GTS, que equipa el motor 2.0 TSI de 220 CV, alcanza 100 km/h en 6,5 segundos y gasta 6,1 l/100 km. En su exclusivo equipamiento encontramos llantas Norwich

de 18 pulgadas –Lugano de 19 en opción–, paquete exterior R-line, discos de freno con pinzas rojas e interior personalizado. Además, el cliente puede pedir franjas decorativas que recorren capó, techo y portón.



PININFARINA DISEÑA EL NUEVO DX7

La italiana Pininfarina, que tiene un centro de ingeniería en Shanghai desde 2010, ha diseñado por vez primera un coche para la firma china SEM South East Motor. Es un SUV bien equipado, se llama DX7 y cumple las normas de seguridad del mercado estadounidense.



NUEVO AUDI TT 1.8 TFSI

La gama TT Coupé y Roadster crece con las versiones de motor 1.8 TFSI, con 180 CV y 25,5 mkg de par, y gasto entre 5,7 y 6,1 l/100 km. El cliente puede elegir transmisión manual o S-tronic, y sus precios arrancan en 36.620 euros.

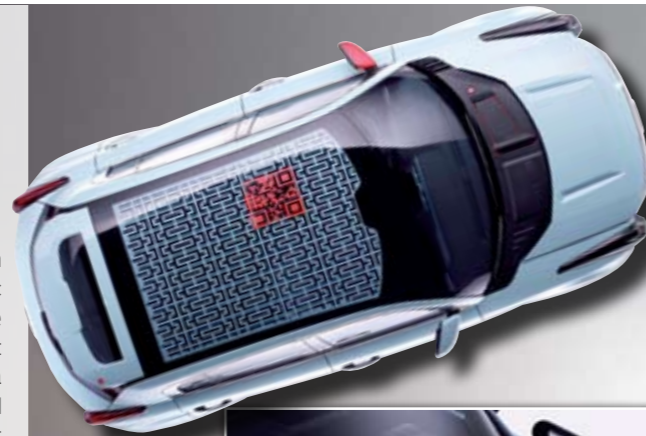
Avanza ideas con el Concept 2 SUV PHEV

Qoros prepara su **futuro SUV** de talla pequeña

Aunque su llegada a España sigue demorándose, la marca china sigue reforzando su gama, que cuenta ya con tres variantes de su Qoros 3: Sedán, Hatch y City SUV. Pero la familia crecerá pronto por abajo, pues Qoros quiere lanzar un SUV pequeño –de tamaño Suzuki Vitara, pues mide 4,18 metros de largo– para participar en el segmento de mercado que más crece. Y el primer anticipo de ese futuro modelo es el 2 Concept PHEV, un ‘concept’ desvelado en Shanghai

que señala el camino tanto por estética, donde se apuesta por líneas verticales y una pintura inspirada en la porcelana china, como por tecnología, donde Qoros explora la solución ecológica de moda: la mecánica PHEV, o híbrida enchufable. Y es que el ‘concept’ chino combina dos motores eléctricos, encargados de animar el eje trasero, con un nuevo motor de gasolina turboalimentado de baja cilindrada, que envía su fuerza al tren delantero. El resultado, tracción total

y posibilidad de circular en diferentes modos: Electric –ideal para la ciudad porque no genera emisiones–, Sport –en función de la adherencia del firme varía la motricidad en ambos ejes–, Permanent 4WD –especial para suelo deslizante– e Hybrid –prioriza la eficiencia y recarga las baterías en marcha con frecuencia, aunque también activa la tracción total si es necesario–. Y para la recarga en parado ofrece dos sistemas: por inducción o mediante una toma ‘aérea’.



▶ Entre el capó y el parabrisas monta una toma abatible para cargar electricidad, inspirada en el sector aeronáutico y que evita al conductor tener que tocar cables.



◀ Delante va el motor de gasolina, y dos eléctricos en el eje trasero. La recarga de la batería se puede hacer también por inducción.

Si quieres saber más del Qoros Concept 2 SUV PHEV entra en... www.m16.in/1623

PARA PENSAR

40.000

unidades ha fabricado Lotus desde 1995 de sus deportivos con chasis SCP

La marca británica llama así a la plataforma para coches pequeños usada en Elise, Exige, Europa, 2-Eleven y 340R, y que en estas dos décadas no ha dejado de mejorar. Por ejemplo, ahora pesa 68 kilos menos que al principio.

EL PUNTAZO

La gama del preparador Kahn Design se amplía con el Flying Huntsman 105 Defender Pick Up, con batalla y morro alargados, anchura extra y chasis más dinámico.



A6L e-tron y Q7 e-tron 2.0 TFSI
Los dos últimos **PHEV** de Audi, sólo para Asia

Como avanzábamos la pasada semana, el stand de Audi en el Salón de Shanghai acogió dos nuevos PHEV (Plug-In Hybrid Electric Hybrid, o híbridos enchufables) para 2016: el A6L e-tron, exclusivo para China, Japón y Singapur. En el caso del A6L –la ‘L’ se debe a la carrocería alargada–, combina un 2.0 TFSI de gasolina con 211 CV y un motor eléctrico de 91 kW, totalizando 245 CV que se transmiten al suelo a través del eje delantero y del cambio

Tiptronic de 8 marchas. Acelera de 0 a 100 km/h en 8,4 segundos, tiene la velocidad punta limitada a 210 km/h –135 en modo eléctrico–, homologa un gasto medio de 2,2 l/100 km –equivalente a unas emisiones de 52 g/km– y puede cubrir 50 kilómetros sin contaminar, siendo la autonomía total de 880 kilómetros. En cuanto al Q7, asocia un 2.0 TFSI de 252 CV y un motor eléctrico de 94 kW para lograr 367 CV, con los que alcanza 220 km/h y acelera de 0 a 100 km/h en 5,9 segundos, ayudado también

por una caja Tiptronic de 8 marchas; pero aquí con tracción integral. Consume 2,5 l/100 km –60 g/km de CO₂– y anuncia 53 kilómetros de alcance eléctrico y 1.020 de autonomía total.

▶▶ El A6L e-tron, fabricado en la planta de FAW-Volkswagen en la ciudad china de Changchun, se venderá en ese país en 2016.



◀ Mientras que el Q7 e-tron ‘europeo’ parte de un diésel TDI, el de Asia usa un TFSI de gasolina.



Tracción 4x4 y 24 marchas
El **nuevo Iveco Daily**, en versión ‘off road’

El Iveco Daily, ‘Van of the Year 2015’, refuerza su gama con la versión 4x4, disponible con cabina sencilla y doble, dos distancias entre ejes y dos valores de MMA: 3,5 ó 5,5 toneladas. Su motor diésel rinde 170 CV de

3.000 a 3.500 rpm, tiene tracción total –el 32% del par va al eje delantero y el 68% al trasero–, monta un cambio de seis marchas con caja transfer de cuatro reducciones y cuenta con tres bloqueos de diferencial.

El FNR estrena soluciones inéditas
Chevrolet presenta un ‘concept’ futurista

Para conmemorar sus primeros diez años en el mercado chino Chevrolet ha creado en el centro técnico de GM para Asia, ubicado en Shanghai, el FNR Concept, un futurista vehículo con sistema de conducción autónoma –los dos asientos delanteros se pueden girar 180 grados en plena marcha para enfrentarlos a las dos plazas traseras–, aunque también admite la conducción convencional. Estrena un sistema de arranque por lectura del iris del ojo e incorpora un avanzado equipo de navegación que guía el vehí-

▶▶ GM llama ‘dragonfly’ –de libélula– al sistema de apertura de puertas.



culo con precisión hasta el destino y ofrece alternativas según los gustos del conductor. La mecánica es eléctrica –un motor magnético por rueda– y la recarga de la batería se realiza sin cable, mediante inducción.



EMISIONES DE CO₂

EMISIONES OFICIALES: **105** G/KM

IMPUESTO DE MATRICULACIÓN: **NO PAGA**

La marca japonesa lanza su nuevo Mazda2, un utilitario que hereda el atractivo diseño de sus hermanos, así como su tecnología Skyactiv. Todo ello se traduce en un conjunto llamativo estéticamente y sorprendente a nivel mecánico, pues su motor 1.5 Skyactiv-G es agradable, prestacional y encima gasta poco, huyendo de los sofisticados propulsores sobrealimentados y de la moda diésel.

PRECIO **15.450 €**

NUESTRA VALORACIÓN

A FAVOR



Imagen. Calidad de acabado. Amplitud. Presentación interior atractiva. Propulsor eficiente. Comportamiento dinámico. Tacto del cambio.

EN CONTRA



Recuperaciones lastradas por los largos desarrollos. Luces justas. Sin rueda de repuesto. Tapizado del maletero. Frenos traseros de tambor.

NUESTRAS ESTRELLAS

COMPORTAMIENTO	*****
ACABADO	*****
PRESTACIONES	*****
CONFORT	*****
SEGURIDAD	*****
CONSUMO	*****
PRECIO	*****



Huye de los convencionalismos

J. Garnacho | jgarnacho@motor16.com
Fotos: Álvaro Gª Martins

Tras los nuevos Mazda3, Mazda6 y CX-5, –llegarán además los MX-5 y CX-3– el turno de la renovación afecta ahora a su utilitario, el Mazda2, un modelo que en esta nueva andadura se desliga de Ford, ya que sus dos antecesores eran básicamente un Fiesta con diferente envoltorio. Esta jugada no le salió mal a Mazda,

y en 2008 consiguió el galardón de -Coche del Año en el Mundo-.

El nuevo Mazda2 mantiene el patrón de diseño Kodo de sus hermanos mayores, algo que la vista agradece. En un coche destinado a lidiar en el tráfico urbano no me hubiera importado que contara con protecciones para la carrocería. Ganaría enteros con las luces diurnas LED de los Luxury, pero eso supone sumar 950 euros. Si bien, también añade faros

Full LED, que seguro iluminan mejor que los halógenos, y tiene más opciones en seguridad.

No quiere decir que este Style+ no cuente con todo lo necesario, pues de serie incluye aire acondicionado, botón de arranque, indicador de cambio involuntario de carril –sólo avisa de forma sonora y poco perceptible– o pantalla de 7 pulgadas a modo de tablet, que queda algo expuesta ante los amigos de lo aje-

no, y que preside su salpicadero. Desde ella configuramos el vehículo, visualizamos datos del ordenador de viaje, el sistema de sonido o el navegador, una de sus pocas opciones. Es táctil en parado, pues en marcha se controla desde el intuitivo selector HMI que hay entre sus asientos y que aporta a este Mazda2 un toque ‘premium’, pues se asemeja al mando utilizado por marcas como Audi, BMW, Mercedes...

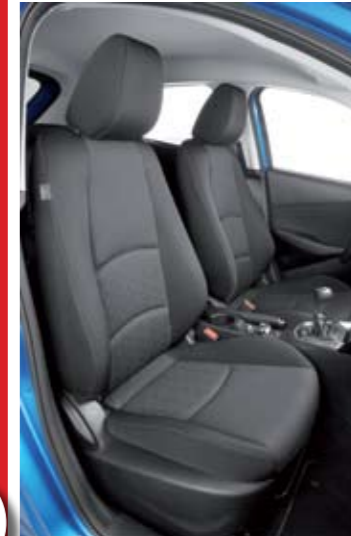
La presentación interior es muy atractiva, con llamativas salidas de ventilación y una instrumentación mitad analógica, mitad digital. No hay testigo de temperatura y el cuentavuecos es pequeño. Particularmente prefiero la configuración de otros Mazda, con un cuentavuecos ubicado donde aquí está el velocímetro.

Aunque carece de materiales acolchados, el acabado es bastante convin-

cente y transmite solidez. También hay numerosos huecos para dejar pequeños objetos, y lo mejor de todo es que su habitáculo es amplio. Delante encontramos dos asientos cómodos, que recogen el cuerpo a la perfección, y detrás la cota que peor parada sale es la anchura, con 125 centímetros. Si bien es lo mismo que medimos a un Skoda Fabia. Esto hace que tres adultos quepan, pero no para aguantar más de treinta minutos.



KODO ASÍ SE DENOMINA EL DISEÑO DE ESTE MAZDA2, QUE SÓLO SE VENDE CON CINCO PUERTAS ATREVIDO EL INTERIOR ES LLAMATIVO Y ESTÁ MUY BIEN ACABADO. ESO SÍ, NO SE UTILIZAN PLÁSTICOS ACOLCHADOS POR DENTRO



◀ La amplitud interior es muy buena y los asientos son cómodos. En su pantalla central se visualizan datos sobre el estado del sistema i-Stop entre otros muchos. Responsable es de que firme un consumo medio de 5,6 l/100 km. El avisador de salida de la vía es de serie.



▶▶ El cambio presenta un tacto deportivo. Por 1.500 euros hay opción a uno automático de 6 marchas. Desde este mando central se controla en marcha la pantalla central de 7 pulgadas, al igual que en modelos de Audi, BMW o Mercedes.



El maletero gana 30 litros respecto a su antecesor, pero, cuando hay rivales que llegan a los 330 litros, el Mazda2 se ha de conformar con 280, una cifra sólo correcta. Encima, no ofrece rueda de repuesto, obligando a equipar kit reparapinchazos, el suelo no queda plano si abatimos los respaldos traseros y el tapizado debería ir mejor fijado al piso.

No hemos dicho que este Mazda2 es 14 centímetros más largo que antes y que su distancia entre ejes aumenta 8 centímetros. Y aunque es más grande, también es más ligero. Mazda se apoya en la técnica Skyactiv-Body para crear una carrocería en la que usan un 65 por ciento de aceros de alta resistencia –un 12 por ciento más que antes–, mientras que el 30 por ciento de ella está fabricada

con aceros de ultraalta resistencia. Esto redundará en una rebaja del peso, del mismo modo que la rigidez se incrementa un 22 por ciento. Estas cifras reportan mayor seguridad ante impactos –consigue cuatro estrellas EuroNCAP– y un comportamiento más dinámico, si bien este último era un apartado donde sacaba pecho su antecesor. Pesa poco más de 1.000 kilos, tiene unos neumáticos acordes con el vehículo por sus dimensiones –185/65 R15– y además una dirección directa que nos permite divertirnos en el día a día, del mismo modo que mejora la maniobrabilidad en ciudad con un diámetro de giro de 9,4 metros, apenas 70 centímetros más que un Smart ForFour. Sólo si el asfalto no se encuentra en perfectas condiciones la

suspensión trasera genera algunos rebotes molestos.

En el apartado dinámico, destacar que el Mazda2 frena con contundencia, aunque sorprende que recurra detrás a tambores.

Hubiera sido interesante probar este Mazda2 con el nuevo motor 1.5 Skyactiv-D, que rinde 105 CV y gasta 3,4 l/100 km, y lo haremos. Con este eficiente propulsor y el acabado Style+ de nuestro protagonista, el diésel cuesta 17.750 euros, que son 2.300 euros más, una cifra insalvable para muchos.

Más si tenemos en cuenta que este 1.5 Skyactiv-G anuncia un consumo medio de 4,5 l/100 km. Y como los números a veces mandan, decir que esa diferencia económica se amortiza a los 184.000 ki-

lómetros, o lo que es lo mismo, tras recorrer 17 veces la distancia que separa Madrid de Hofu, en Japón, lugar donde se fabrica este Mazda2.

Para conseguir este consumo, además de un eficiente motor con inyección directa y que huye de la sobrealimentación, suma una elevada relación de compresión –14 a 1, la más alta en un coche de serie de gasolina–, y el sistema i-Stop de parada y arranque automático, que funciona realmente bien por rapidez y agrado.

Esto ayuda a firmar un consumo ajustado en ciudad, mientras que en vías rápidas sólo veremos bajar el nivel de combustible con mayor celeridad si sobrepasamos los límites legales. Hablamos de un gasto real de 5,6 l/100 km,

sólo dos décimas por encima de un Hyundai i20 1.4 CRDI 90 CV, lo que pone en entredicho la supremacía de los diésel en consumo.

Acelera de maravilla, pues tiene una facilidad para subir de vueltas asombrosa, y en segunda velocidad supera los 100 km/h. A medida que ganamos ritmo pierde contundencia por unos desarrollos finales que se alargan en exceso para favorecer el consumo. Y es que la cuarta marcha de este Mazda2 es más larga que la quinta de un Mazda2 1.5 de 102 CV de la generación anterior –34,2 frente a 33,5 km/h por cada 1.000 rpm–.

Esto obliga a tener que reducir varias veces para afrontar adelantamientos con garantías, mientras que en sus rivales sobrealimentados sólo sería ne-

cesario pasar a cuarta o incluso pisar con energía en quinta. Pero sólo en algunos, pues un Renault Clio 0.9 TCE de 90 CV necesita 12,7 segundos para recuperar de 80 a 120 km/h en cuarta y 19,7 en quinta, registros semejantes a los obtenidos con este Mazda2.

Recurre a un cambio manual que sorprende por su excelente tacto. Y si no somos muy aficionados a cambiar, por 1.500 euros contamos con un cambio automático de 6 velocidades que eleva el consumo homologado hasta los 4,8 l/100 km.

Si nos parece que corre ‘demasiado’ dentro de la gama del nuevo utilitario de Mazda hay una versión de 75 CV, y si es al contrario hay un 1.5 Skyactiv-G de 115 CV.

LAS CIFRAS (DATOS OBTENIDOS EN CIRCUITO CERRADO)

Nuevos Carburantes de BP **UNICOS**

FICHA TÉCNICA

MOTOR	1.5 SKYACTIV-G
Disposición	Del. transversal
Nº de cilindros	4, en línea
Diámetro x carrera (mm)	74,5 x 85,8
Cilindrada (c.c.)	1.496
Nº de válvulas por cilindro	4
Alimentación	Inyección directa
Compresión	14,0 a 1
Potencia máxima (CV)/rpm	90 / 6.000
Par máximo (mkg)/rpm	15,1 / 4.000

TRANSMISIÓN	Delantera
Tracción	Delantera
Caja de cambios	Manual, 5 vel.

Relaciones de la caja de cambios:

km/h a 1.000 rpm ▶ 1ª	8,8
km/h a 1.000 rpm ▶ 2ª	16,5
km/h a 1.000 rpm ▶ 3ª	25,8
km/h a 1.000 rpm ▶ 4ª	34,2
km/h a 1.000 rpm ▶ 5ª	43,8
km/h a 1.000 rpm ▶ 6ª	-
km/h a 1.000 rpm ▶ 7ª	-
km/h a 1.000 rpm ▶ 8ª	-

DIRECCIÓN Y FRENOS	De cremallera con asist. eléctrica
Sistema	De cremallera con asist. eléctrica
Vueltas de volante (entre topes)	2,9
Diámetro de giro (m)	9,4
Frenos. Sistema (Del./Tras.)	Discos ventilados/Tambores

SUSPENSIÓN	Delantera: Independiente del tipo McPherson con muelles, amortiguadores y barra estabilizadora
Trasera:	Semi-independiente con barra de torsión, muelles y amortiguadores

RUEDAS	185/65 R15
Neumáticos	185/65 R15
Llantas, aleación	5,5 J x 15"

PESOS Y CAPACIDADES	1.050
En orden de marcha (kg)	1.050
Capacidad del depósito (l)	44
Relación peso/potencia (kg/CV)	11,67
Mantenimiento (km)	20.000 o 1 año

MEDIDAS



(A) Altura al techo (máx-mín)	(B) Espacio piernas (máx-mín)	(C) Altura del techo atrás	(D) Espacio piernas (máx-mín)
1.030 / 960 mm	1.070 / 820 mm	920 mm	840 / 580 mm

EQUIPAMIENTO

	SI	NO	OP.
INSTRUMENTACIÓN Y CONFORT			
Cuentavueltas	×		
Termómetro de agua		×	
Volante multifunción	×		
Ordenador de viaje	×		
Regulador velocidad	×		
Cierre centr./mando a distancia	×		
Elevalunas eléctricos del./tras.	×		
Retrovisores eléctricos regulables	×		
Volante regulable altura/profund.	×		
Asiento regulable en altura	×		
Asiento posterior partido 60/40	×		
Arranque sin llave	×		
Aire acondicionado	×		
Climatizador automático			×
Techo solar		×	
Llantas de aleación	×		
Faros de xenón/lavafaros		×	
Faros direccionales		×	
Sensor lluvia y luces			×

SEGURIDAD	SI	NO	OP.
Airbag conductor/acompañante	×		
Airbag rodilla		×	
Airbag laterales delanteros	×		
Airbag de cortina	×		
Control de estabilidad/tracción	×		
Rueda de repuesto		×	
Sensor presión de neumáticos	×		
Asist. abandono de carril (LDWS)	×		

PRINCIPALES OPCIONES (EN EUROS)

Navegador: 400. Pack Confort (sensor lluvia y luces, climatizador y sensor parking trasero): 500. Pintura metalizada: 420. Pintura Soul Red: 620.



BANCO DE PRUEBAS

VELOCIDAD MÁXIMA	183 KM/H
ACELERACIÓN (en segundos)	
400 m salida parada	16,3
1.000 m salida parada	31,5
De 0 a 100 km/h (oficial)	9,8 (9,4)
Recorriendo (metros)	175

RECUPERACIÓN (EN SEGUNDOS)	
400 m desde 40 km/h en 4ª	19,7
400 m desde 40 km/h en 5ª	21,8
1.000 m desde 40 km/h en 4ª	36,3
1.000 m desde 40 km/h en 5ª	40,9

De 80 a 120 km/h en 4ª	13,1
De 80 a 120 km/h en 5ª	20,2

ERROR DE VELOCÍMETRO A 100 km/h	+ 3%
---------------------------------	------

CONSUMOS	l/100 km	km/litro
----------	----------	----------

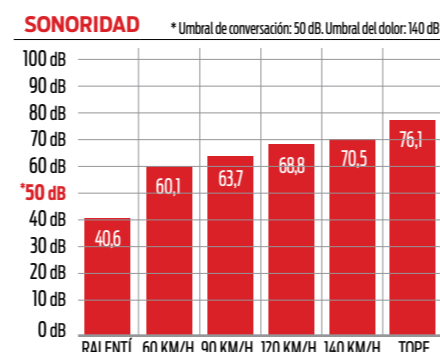
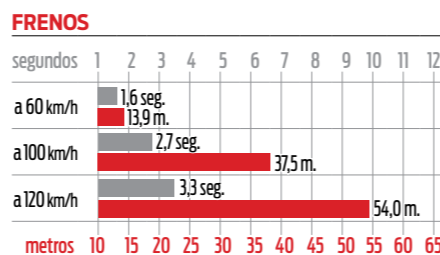
EN CIUDAD	6,1	16,4
A 22,0 km/h de promedio	6,1	16,4
EN CARRETERA		
A 90 km/h de cruce	4,4	22,7
En conducción rápida	9,1	11,0

EN AUTOPISTA	6,2	16,1
A 120 km/h de cruce	6,2	16,1
A 140 km/h de cruce	7,3	13,7

CONSUMO MEDIO PONDERADO	5,6	17,8
Litros/100 km	5,6	17,8

AUTONOMÍA MEDIA	735
Kilómetros recorridos	735

CONSUMOS OFICIALES	5,9	16,9
Ciclo urbano	5,9	16,9
Ciclo extraurbano	3,7	27,0
Ciclo mixto	4,5	22,2



EN COMPARACIÓN CON...

Nuevos Carburantes de BP **UNICOS**

	MAZDA2 1.5 90 CV STYLE+	FORD FIESTA 1.0 100 CV TITANIUM	TOYOTA YARIS 1.3 100 CV ADVANCE	VW POLO 1.2 TSI 90 CV SPORT
PRECIO CON DTO. (en euros)	14.240	14.950	15.450	16.235
CONSUMO MEDIO (litros/100 km)	4,5	4,5	4,9	4,7
DE 0 A 100 KM/H (en segundos)	9,4	11,2	11,7	10,8
MALETERO (capacidad en litros)	280/950	290/974	286	280/952

NUESTRAS CONCLUSIONES

El recién llegado tiene una imagen atractiva —no hay tres puertas— y por dentro es bastante espacioso, como sus rivales. Buena calidad y muy bien equipado en este acabado. Su dinámica tiene tintes deportivos y su motor atmosférico cumple con solvencia y gasta lo justo gracias al i-Stop. Hay opción a un cambio automático. Tiene un descuento de 1.210 euros.

Tiene la plataforma del anterior Mazda2, y su dinámica también es muy deportiva. Su motor es completamente diferente: 3 cilindros, turbo... También cambio manual de 5 marchas y opción a Powershift. No tiene Start/Stop, pero gasta también muy poco y en uso diario incluso menos que el Mazda, además de que da sensación de mayor empuje. Descuento de 2.500 euros.

Apuesta por un propulsor atmosférico con 1.3 litros y 100 CV, que se combina con un cambio manual de 6 marchas o una transmisión manual pilotada. No es tan dinámico como el Mazda2, anda algo menos y suma Start/Stop, por lo que el consumo se ajusta. Muy espacioso por dentro, el Yaris tiene un descuento de 3.250 euros. Sólo falta el navegador por 800 €.

Como el Fiesta cuenta con un motor turbo, que da más sensación de empuje que los atmosféricos, por lo que en uso diario no hay que revolucionarlo tanto y su consumo se resiente menos. Tiene Start/Stop, gasta poco y su comportamiento es bueno en este acabado Sport, que también tiene un equipamiento completo. Opción a DSG y descuento de 1.735 euros.

SI ME LO QUIERO COMPRAR

FINANCIACIÓN
Entrada mínima de 3.863 euros. 48 plazos de 285 euros. El precio final aplazado es de 17.546 euros.

COSTE POR KILÓMETRO
Recorrido anual: 15.000 km. Coste de uso: 0,10 euros/km. Coste financiero: 0,29 euros/km. Coste por km total: 0,39 euros/km.

SEGURO
Seguro a terceros: 301 euros/año. Seguro a todo riesgo: 458 euros/año con franquicia de 210 euros.

Seguros contratados en Línea Directa Aseguradora por un conductor de 40 años, residente en Madrid, con más de dos años de antigüedad de carné y plaza de garaje.

DATOS DEL VENDEDOR
MAZDA
Mazda Automóviles España. S.A. C/Manuel Pombo Angulo, 28. 28050 Madrid. Teléfono: 902 345 456

RED DE POSVENTA
85 puntos de asistencia en toda España.

GARANTÍA
3 años o 100.000 kilómetros

www.mazda.es



PRECIO DE LA UNIDAD PROBADA:
16.770 EUROS

PARA FANÁTICOS DEL MOTOR

EQUIPAMIENTO Al nivel de los premium

El Mazda2 quiere distinguirse del resto de utilitarios con un equipamiento de alta tecnología. Bajo la denominación i-Activsense encontramos elementos que incrementan la seguridad, como el Head-Up-Display, el asistente de luces de carretera, el asistente de cambio involuntario de carril, el asistente de frenada de emergencia en ciudad o los sensores de ángulo muerto. La mayoría de estos sistemas es exclusivo en los Luxury.



Si quieres saber más sobre el Mazda2 entra en www.m16.in/631

EN DIRECTO



Julián Garnacho
jgarnacho@motor16.com

El anterior Mazda2 me encantó por su comportamiento dinámico, aspecto donde también brilla esta nueva generación, que es mucho más tecnológica, dinámica y segura. Esto último es digno de alabanza, gracias a sistemas heredados de sus hermanos mayores y poco comunes en su segmento. Este motor 1.5 Skyactiv-G es ideal si nos movemos por ciudad y alrededores, pero para largos viajes casi mejor el de 115 CV o el nuevo Skyactiv-D, pero su precio se eleva considerablemente. Además, es una mecánica sorprendente por sus prestaciones, aun con un cambio manual, que tiene unos largos desarrollos. Y a diferencia de la mayoría de sus rivales, es atmosférico. Por calidad y espacio, en línea con la competencia.

Que el A3 Sportback e-tron se acerque tanto a lo que entendemos como 'coche perfecto' no significa que ésta sea una versión recomendable para todos. En primer lugar por la factura, aunque los 40.480 euros se 'aligeren' con los 3.700 de ayuda gubernamental recogidos en el Plan Movele 2015 para el coche alemán. Y en segundo lugar, porque en ciertos tipos de uso -mucho carretera y frecuentes desplazamientos largos- un diésel TDI puede llegar a ser más económico.

Pero si conducimos bastante por ciudad, tenemos facilidad para cargar la batería -en casa o en el trabajo- y queremos estar a la última en innovación y ecología -aunque eso exija una inversión extra- puede que nos hallemos ante 'nuestro' futuro vehículo. Además, los hí-

bridos enchufables -conviene habituarse también a términos como 'PHEV' o 'plug-in hybrid'- son dos coches en uno: pueden funcionar como eléctricos -se anuncian hasta 50 kilómetros sin emisiones- o hacerlo como un A3 normal gracias al motor TFSI.

Por fuera hay detalles que le distinguen de sus 'hermanos', como parrilla, bocas de refrigeración con perfiles cromados, paragolpes distinto... Y en la zaga, nuevo faldón con difusor gris y salida de escape oculta; además de emblemas 'e-tron' repartidos por la carrocería. Pero que nadie se asuste: el enorme adhesivo 'A3 e-tron' que se observa sobre las puertas era un 'defecto' de nuestra unidad, decorada así para su uso en eventos promocionales.

Dentro también hay cierta

personalización, destacando la instrumentación con potenciómetro en vez de cuentavuelvas -aunque podemos 'crear' un pequeño cuentarrevoluciones digital entre los relojes-, otros logotipos 'e-tron' y un equipamiento más completo que en el acabado Ambition que sirve de base, pues trae de serie asientos deportivos en tela y cuero, inserciones decorativas en aluminio mate cepillado, volante de aro achatado, climatizador Confort, MMI Radio, faros LED o sistema de información con display en color. Monta, incluso, el Audi Drive Select, que permite elegir entre modos de conducción Comfort, Auto, Dynamic e Individual para ajustar, por ejemplo, el tacto de dirección. Y no renuncia a las muchas opciones de que disfrutan otros A3, desde el equi-

po de audio Bang&Olufsen o el MMI Navigation Plus -que aquí representa los flujos de energía y otras funciones de la mecánica híbrida mediante vistosos gráficos- hasta los múltiples asistentes de seguridad que ponen al A3 en primera línea tecnológica de los compactos 'premium'.

Y para tecnología, la que atesora en sus entrañas híbridas este A3 e-tron, que comparte casi todo con el Volkswagen Golf GTE, incluida la plataforma MQB. Bajo el capó se agrupan el motor 1.4 TFSI de 150 CV, el eléctrico de 102 CV -sólo pesa 34 kilos-, el módulo de electrónica de potencia -suma otros 10 kilos y transforma la corriente a 12 voltios- y un cambio S tronic de seis marchas específico, mientras que la batería de iones de litio -pesa

Audi tiene claro que el proceso de electrificación en el sector del automóvil pasa

por la incorporación a su gama de vehículos híbridos enchufables, capaces de combinar muchas de las virtudes de los eléctricos puros con las dosis de 'hiperrealismo' que aportan los modelos de mecánica convencional. El A3 Sportback e-tron es el primer ejemplo de esa fórmula de la marca alemana destinada a crear coches 'casi' perfectos, y aunque el precio es alto, lo recibido a cambio nos adentra en el futuro y transforma la tecnología en disfrute.

Pedro Martín || pmartin@motor16.com Fotos: Bryan Jiménez

Si quieres saber más del Audi A3 Sportback e-tron entra en... www.m16.in/210

El cerebro viene de serie

PRECIO		40.480 €	
EMISIONES DE CO2		NUESTRAS ESTRELLAS	
EMISIONES OFICIALES: 37 G/KM IMPUESTO DE MATRICULACIÓN: NO PAGA	COMPORTAMIENTO	*****	
	ACABADO	*****	
	PRESTACIONES	*****	
	CONFORT	*****	
	SEGURIDAD	*****	
CONSUMO		*****	
PRECIO		*****	
NUESTRA VALORACIÓN			
A FAVOR		EN CONTRA	
Tecnología inteligente. Prestaciones. Autonomía en modo eléctrico. Gasto con la batería cargada. Calidad general. Muchas opciones. Plan Movele.		Pérdida de maletero (100 litros) y de depósito de gasolina (10 litros). Paso incómodo de modo EV a Hybrid en marcha. Más inercias en curva. Precio.	



LAS CIFRAS (DATOS OBTENIDOS EN CIRCUITO CERRADO)

MOTOR		1.4 TFSI	
Disposición	Delantero transversal		
Nº de cilindros	4, en línea		
Diámetro x carrera (mm)	74,5 x 80,0		
Cilindrada (c.c.)	1.395		
Válvulas por cilindro / Alimentación	4 / Iny. dir. gasolina, turbo e interc.		
Potencia máxima/rpm	150 CV / 5.000-6.000		
Par máximo/rpm	25,5 mkg / 1.600-3.500		
MOTOR ELÉCTRICO			
Potencia máxima	75 kW (102 CV)		
Par máximo	33,7 mkg		
Autonomía máx. modo eléctrico	50 kilómetros		
BATERIA			
Tipo - Capacidad	De iones de litio - 8,8 kWh		
SISTEMA HÍBRIDO			
Potencia conjunta / Par conjunto	204 CV / 35,7 mkg		
TRANSMISIÓN			
Tracción	Delantero		
Caja de cambios	Automática, de 6 marchas		
DIRECCIÓN Y FRENSOS			
Sistema	De cremallera, con asistencia variable		
Vueltas de volante (entre topes)	2,75		
Diámetro de giro (m)	10,9		
Frenos. Sistema (Del./Tras.)	Discos ventilados / Discos		

SUSPENSIÓN
 Delantero: Independiente de tipo McPherson con brazos triangulares transversales, muelles, amortiguadores y barra estabilizadora
 Trasero: Independiente multibrazo, de cuatro brazos, con muelles, amortiguadores y barra estabilizadora

RUEDAS	
Neumáticos - Llantas	225/45 R17 - 7,5Jx17"
PESOS Y CAPACIDADES	
En orden de marcha (kg)	1.615
Longitud/Anchura/Altura (mm)	4.312 / 1.785 / 1.424
Capacidad maletero - depósito (l)	280-1.120 / 40

PRESTACIONES	
VELOCIDAD MÁXIMA (KM/H)	222
ACELERACIÓN (EN SEGUNDOS)	
400 m salida parada	15,4
1.000 m salida parada	27,9
De 0 a 100 km/h (oficial)	7,5 (7,6)
RECUPERACIÓN (EN SEGUNDOS)	
400 m desde 40 km/h en D	13,2
1.000 m desde 40 km/h en D	25,6
De 80 a 120 km/h en D	4,4

CONSUMOS		
(CON BATERÍA CARGADA)	l/100km	km/litro
EN CIUDAD		
A 22,9 km/h de promedio	4,9	20,4
EN CARRETERA		
A 90 km/h de cruceo	5,1	19,6
EN AUTOPISTA		
A 120 km/h de cruceo	6,4	15,6
A 140 km/h de cruceo	7,2	13,9
CONSUMO MEDIO		
Litros/100 km	5,1	19,6
AUTONOMÍA MEDIA		
Kilómetros recorridos	734	
CONSUMOS OFICIALES		
Ciclo urbano/extrabano/mixto	- / - / 1,6	

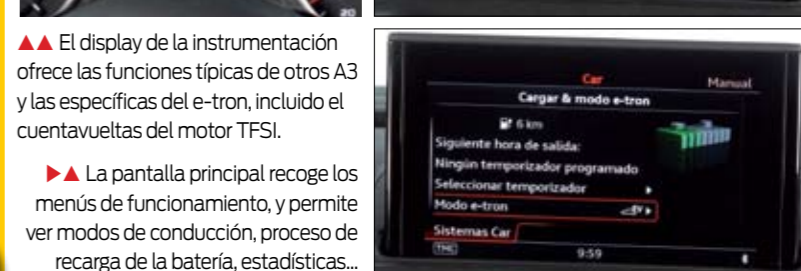
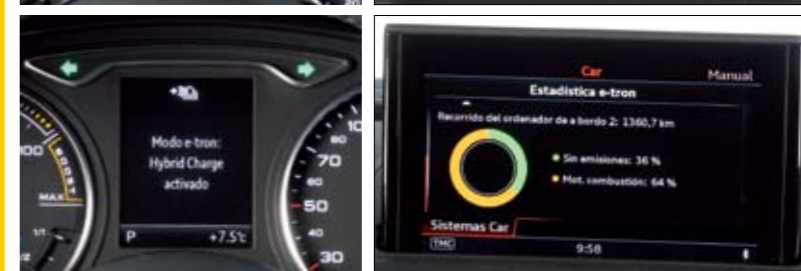
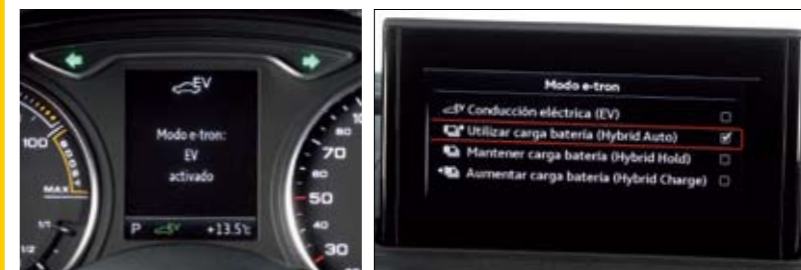




▲ La ubicación de la batería de iones de litio bajo el maletero deja el volumen de carga en 280 litros; pero se puede ampliar a 1.120 litros.



◀ EN MODO ELÉCTRICO
 ALCANZA 130 KM/H, Y USANDO SÓLO LA ENERGÍA DE LA BATERÍA ACELERA DE 0 A 100 KM/H EN 12,2 SEGUNDOS
 CONFIGURABLE
 EL A3 E-TRON OFRECE TANTAS POSIBILIDADES DE PROGRAMAR SU FUNCIONAMIENTO QUE EXIGE ALGO DE ADAPTACIÓN ▶



▲▲ El display de la instrumentación ofrece las funciones típicas de otros A3 y las específicas del e-tron, incluido el cuentavuelvas del motor TFSI.

▶▶ La pantalla principal recoge los menús de funcionamiento, y permite ver modos de conducción, proceso de recarga de la batería, estadísticas...



▶▶ El motor TFSI ha sido desplazado 6 centímetros para dejar hueco al eléctrico. En la toma de carga, tras el logo del frontal, se enchufa el cable, algo aparatoso.



▶▶ En la consola, sobre los mandos de climatización, va el habitual botón del Drive Select, que permite elegir el modo de conducción, y el botón EV, para configurar el flujo eléctrico.



▲ El cambio S tronic, de seis marchas, funciona como en otros A3, pero ha sido adaptado.

125 kilos y está formada por 96 pilas—va aislada bajo el maletero y cuenta con un sistema de refrigeración para mantenerla en torno a 25 grados, temperatura ideal de funcionamiento.

La presencia de esa batería de 8,8 kWh reduce el depósito de gasolina de 50 a 40 litros. Y lo que es peor: sacrifica 100 litros de hueco para el equipaje, lo que deja en 280 litros—como un VW Polo— el volumen con cinco plazas en uso. Pero el habitáculo, que sigue presumiendo de la habitual 'supercalidad

Audi', ofrece la misma amplitud que otros A3 Sportback.

El peso del conjunto es el otro perjudicado por los cambios técnicos, pues en orden de marcha se va a 1.615 kilos, 305 por encima del A3 con motor 1.4 TFSI de 150 CV y cambio S tronic; aunque una vez en marcha sólo se nota por las mayores inercias en curvas cerradas, que recuerdan un poco la sensación de 'aparatosidad' del A8 cuando abordamos deprisa una rotonda, pues parece que el coche apoya en varias fases.

Sin embargo, el comportamiento es bueno—por más que la velocidad de paso por curva sea más baja por razones físicas—, el coche se agarra bien—nuestra unidad agradecía las 225/40 R18 opcionales, que restan confort sobre mal firme— y la frenada es enérgica, como indican los 51,9 metros para detenernos desde 120 km/h o los 12,4 metros necesarios para 'clavarnos' desde 60 km/h.

El sobrepeso, sorprendentemente, tampoco deja huella en las prestaciones, pues el

A3 e-tron corre que se las pella, tanto por los 222 km/h de punta o, más importante, la facilidad para ganar velocidad. Le hemos medido 7,5 segundos en la aceleración de 0 a 100 km/h—anuncia 7,6—, y sólo 4,4 para recuperar de 80 a 120 km/h, sinónimo de adelantamientos seguros. Eso con ambos motores—la función 'boost', que suma 204 CV y 35,7 mkg—, pero al realizar las mediciones 'tirando' sólo de batería también registramos buenos datos, como esos 3,8 segundos

para acelerar de 0 a 50 km/h—en silencio y con total progresividad— o los 12,2 en que pasa de 0 a 100 a base de vatios. Y saber esto es relevante, pues el A3 e-tron arranca siempre en modo eléctrico y, salvo pisotón al acelerador o falta de carga en la batería, seguirá así hasta 130 km/h. De hecho, llegados a esa cota cuesta seguir ganando velocidad—se 'obstina' en ser coche eléctrico—, y hay que acelerar con ganas para pasar del modo eléctrico EV al Hybrid Auto, que a la prime-

ra oportunidad trata de recurrir sólo a la batería. El conductor, no obstante, puede elegir con el botón 'EV' de la consola el modo de funcionamiento, pues a los citados EV y Hybrid Auto se añade el Hybrid Hold, para conservar la carga de la batería y usarla cuando decidamos, y el Hybrid Charge, que carga la batería en plena marcha usando el motor TFSI como generador—además de para circular—, lo que dispara el gasto.

Del programa elegido y de la carga que tenga la batería—se

puede 'rellenar' en un enchufe doméstico, lo que lleva un máximo de 3 horas y 45 minutos, o en un punto rápido, que baja la espera a 2 horas—dependerá el consumo, capítulo en el que conviene matizar varias cosas. Porque, ¿cuánta gasolina gasta un A3 e-tron? La casa dice que 1,6 l/100 km—1,7 con los neumáticos opcionales, más anchos—, pero también pueden ser 0 litros si nos movemos sólo en modo EV. Y partiendo con la batería cargada a tope, si hacemos 100 kilómetros mixtos

—ciudad, carretera y autovía—gasta 5,1 litros, a los que deberemos sumar el coste de la electricidad, pues tras ese recorrido habremos dejado casi cero la batería. Aunque si no recurrimos a la batería para nada—modo Hybrid Hold—, la media real es de 6,8 l/100 km, que sigue pareciéndonos correcta.

En cuanto al alcance en modo eléctrico, influye el ritmo de marcha o el tipo de recorrido, pero durante nuestro test rondó los 37 kilómetros, lo que da para dos horas en ciudad.



12 MODELOS HÍBRIDOS ENCHUFABLES ESTÁN A LA VENTA YA EN NUESTRO PAÍS. PERO ANTES DE QUE ACABE EL AÑO HABRÁ CUATRO MÁS

Todo los plug-in que se venden en España

Se podría decir que un híbrido enchufable tiene todas las ventajas de un eléctrico puro pero sin su mayor inconveniente, una autonomía muy reducida. Y es que este tipo de vehículos pueden funcionar en modo eléctrico alrededor de 40 kilómetros, pero cuando se les acaba la carga, un motor de combustión se encarga de mover el coche e incluso cargar parte de esa batería sin necesidad de enchufe. En España se venden de momento un total de 12 modelos con precios que oscilan entre los poco más de 30.000 euros del Toyota Prius Plug-in Hybrid

Mientras que la llegada de coches eléctricos puros se ha estancado a la espera de nuevas baterías que carguen antes y duren más, parece que a corto y medio plazo los híbridos enchufables se convierten en la mejor opción. En España hay 12 modelos para elegir... de momento.

y los casi 130.000 del BMW i8. El que menos consume es el BMW i3 REX con una cifra de 0,6 l/100 kilómetros. Mientras que el más sediento es el Porsche Cayenne e-Hybrid con un consumo medio, según el nuevo ciclo de homologación europeo NEDC,

Andrés Mas | amas@motor16.com

de 3,4 l/100 km. A nivel de potencia nos encontramos con vehículos normalmente con muchos caballos, como los 442 de los Mercedes S y GLE Plug-in, salvo excepciones como el Toyota Prius Plug-in Hybrid con 136 caballos o el Opel Ampera con

150 caballos. Y ya que hablamos de este modelo hay que decir que tanto la berlina de Opel como el BMW i3 REX los hemos considerado híbridos porque entendemos que cualquier eléctrico apoyado por un motor de combustión debe llamarse así, sin embargo igual que en el resto de modelos aquí analizados el motor de combustión mueve las ruedas cuando la batería se agota, en estos modelos denominados eléctricos de autonomía extendida, el motor de combustión se encarga exclusivamente de cargar las baterías en marcha y no de mover el coche.

BMW i3 REX



POTENCIA MÁX: 170 CV L/100 KM: 0,6

El i3 REX llama la atención por su estética diferenciada de cualquier otro modelo, la apertura enfrentada de las puertas y por su tecnología. Y es que dentro de la gama i3 de utilitarios eléctricos, la versión REX (de las palabras en inglés Range Extender o autonomía extendida) cuenta con un motor de gasolina de dos cilindros y 35 caballos que cuando la batería del i3 se agota, se pone en funcionamiento para cargarla y aumentar la autonomía. Como en el i3 que se mueve exclusivamente con electricidad, el i3 REX utiliza también un motor eléctrico de 170 caballos. Sin embargo las prestaciones son algo peor en el REX ya que pesa 120 kilos más que su gemelo eléctrico. En concreto la aceleración de 0 a 100 km/h es de 7,2 en el eléctrico puro y de 7,9 en el REX. Sin embargo la autonomía es bien diferente. Por un lado el i3 eléctrico puede recorrer entre 130 y 160 kilómetros con una carga en función de lo eficiente de la conducción, y el REX puede recorrer entre 300 y 340 kilómetros.

BMW i8



POTENCIA MÁX: 362 CV L/100 KM: 2,1

Como su hermano el i3, el i8 también sorprende desde el primer vistazo y a nivel técnico es diferente pero con el mismo objetivo de conseguir la máxima eficiencia. El i8 es híbrido porque combina un motor eléctrico con 131 caballos, otro eléctrico con 20 caballos y un tercero de gasolina con tres cilindros, 1,5 litros de cilindrada y 211 caballos. El i8 dispone de una potencia conjunta de 362 caballos siempre que la carga de la batería esté por encima del 10 por ciento. Y el i8 es plug-in porque se puede enchufar a la red para cargar las baterías y luego poder recorrer en modo eléctrico puro hasta 35 kilómetros. El consumo homologado por la marca para los primeros 100 kilómetros es de 2,1 l/100 km porque 35 de ellos no va a consumir gasolina, sin embargo en un uso real y cuando la batería pierde carga, la cifra aumenta hasta los 7 litros a 120 km/h, a poco más de 8 a 140 km/h y a 10,2 en un uso deportivo en carretera de montaña. Datos muy competitivos pero lejos de los homologados.



MERCEDES GLE 500e 4MATIC



POTENCIA MÁX: 442 CV L/100 KM: 3,3

La Clase M de Mercedes ha pasado a llamarse GLE con la nueva nomenclatura y dentro de la nueva gama está disponible una versión híbrida enchufable denominada GLE 500e 4Matic. Con un precio de 77.875 euros, el todocamino 'plug-in' alemán recurre a un motor de gasolina V6 con 333 caballos apoyado por otro motor eléctrico con 116 caballos con un cambio automático de 7 velocidades 7 G-Tronic Plus. La potencia total disponible es de 442 caballos lo que permite que el GLE 500e 4Matic acelere de 0 a 100 km/h en 5,3 segundos y alcance una velocidad máxima de 245 km/h con un consumo medio homologado de tan sólo 3,3 l/100 km. Y aunque en uso real durante un viaje, los consumos rondarán los 10 litros cada 100 kilómetros, sigue siendo un buen dato para un modelo de dos toneladas y media de peso y casi 450 caballos de potencia. El tiempo total de carga de las baterías de iones de litio es de 4 horas para poder recorrer un máximo de 30 kilómetros.

MERCEDES S 500 PLUG-IN



POTENCIA MÁX: 442 CV L/100 KM: 2,8

Como su hermano el GLE 500e, la berlina grande de la marca de la estrella cuenta con un motor V6 de 333 caballos combinado con un motor eléctrico con el equivalente a 116 caballos de potencia y con un par de 340 Nm. La potencia total conjunta disponible es de 442 caballos. El S 500 Plug-in puede recorrer más de 30 kilómetros utilizando solamente la batería y el consumo de combustible en el tipo de utilización mixta de operación es de 2,8 litros a los 100 kilómetros. El híbrido enchufable más potente del mercado acelera de 0 a 100 km/h en 5,2 segundos y gracias a los cuatro tipos de operación y a los tres modos de marcha, la berlina alemana dispone de la estrategia adecuada para cada situación. Estos son 'E-Mode' para circular en modo exclusivamente eléctrico, modo 'Charge' que utiliza sólo el motor de combustión para mover el coche y cargar, el modo 'E-Save' para reservar la carga para un mejor momento, o en 'Hybrid' donde el sistema elige la mejor opción.



MITSUBISHI OUTLANDER PHEV



POTENCIA MÁX: 203 CV L/100 KM: 1,9

El Outlander PHEV se puede mover durante un máximo de 52 km en modo eléctrico sin superar los 120 km/h. Esto es posible si antes se han cargado las baterías durante 5 horas en un enchufe doméstico o si se han cargado con el funcionamiento del motor de gasolina y un modo específico que permite cargarlas en parado o en marcha. A diferencia de otros 'plug-in', el Outlander PHEV se caracteriza por ofrecer tres tipos de funcionamiento: eléctrico, en serie y en paralelo. Y estos modos no son secuenciales sino alternativos, y lo hacen de forma permanente buscando el mínimo consumo sin que el conductor lo note. En ellos tan pronto se circula en modo eléctrico (dos motores que en este caso rinden 82 caballos, como en ese modo mientras el motor de combustión y 121 CV actúa de generador cargando las baterías (entonces los motores eléctricos rinden 164 CV). O en el modo híbrido en paralelo, cuando el coche se mueve gracias al motor de combustión y al eléctrico trasero.

OPEL AMPERA



POTENCIA MÁX: 150 CV L/100 KM: 1,2

El Opel Ampera está propulsado en todo momento por un motor eléctrico con 150 caballos que se alimenta por la carga acumulada en las baterías durante 40 a 80 km y alternativamente por un conjunto motor-generador de gasolina que amplía la autonomía hasta más de 500 kilómetros. La energía se almacena en un pack de baterías de iones de litio de 16 kW/h que puede cargarse en cualquier enchufe de 230 V. El grupo propulsor ubicado bajo el capó, integra además un segundo motor eléctrico que también actúa como generador, el motor de gasolina y la transmisión formada por un conjunto de engranajes planetarios. Se trata, como el BMW i3 REX, de un eléctrico de autonomía extendida al que podemos llamar híbrido por utilizar un motor que carga las baterías pero que no tiene ningún vínculo mecánico con las ruedas. El motor que hace las veces de generador tiene 1,4 litros de cilindrada y 86 caballos de potencia.





ENTRE LOS 'PLUG-IN' PUROS EL VOLKSWAGEN GOLF GTE ES EL QUE ANUNCIA EL CONSUMO MEDIO HOMOLOGADO MÁS BAJO CON 1,6 L/100 KM

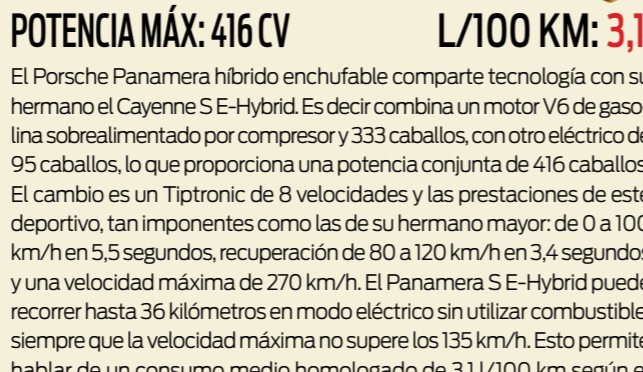
PORSCHE CAYENNE S E-HYBRID



POTENCIA MÁX: 416 CV **L/100 KM: 3,4**

El Porsche Cayenne S E-Hybrid cuesta 86.000 euros, es decir 8.000 euros menos que un Cayenne S de 420 caballos que tiene un consumo mucho mayor. Y es que el todocamino híbrido enchufable de Porsche recurre a un motor V6 de 333 caballos con compresor volumétrico al que suma otro eléctrico de 95 caballos, por lo que dispone de una potencia conjunta de 416 caballos. El consumo medio homologado para este modelo es de 3,4 l/100 km. Las baterías de ion litio están situadas en la parte baja del maletero, utilizando el espacio donde normalmente va la rueda de repuesto. Se cargan en un tiempo de entre 1,5 y 3,5 horas y permiten recorrer un máximo de 36 kilómetros a una velocidad máxima de 125 km/h. Y a pesar de que su peso en vacío es de 2.425 kilos (265 más que un Cayenne S y 75 más que un Volvo XC90 T8), el Cayenne S E-Hybrid acelera de 0 a 100 km/h en 5,9 segundos y alcanza una velocidad máxima de 243 km/h.

PORSCHE PANAMERA S E-HYBRID



POTENCIA MÁX: 416 CV **L/100 KM: 3,1**

El Porsche Panamera híbrido enchufable comparte tecnología con su hermano el Cayenne S E-Hybrid. Es decir combina un motor V6 de gasolina sobrealimentado por compresor y 333 caballos, con otro eléctrico de 95 caballos, lo que proporciona una potencia conjunta de 416 caballos. El cambio es un Tiptronic de 8 velocidades y las prestaciones de este deportivo, tan imponentes como las de su hermano mayor: de 0 a 100 km/h en 5,5 segundos, recuperación de 80 a 120 km/h en 3,4 segundos y una velocidad máxima de 270 km/h. El Panamera S E-Hybrid puede recorrer hasta 36 kilómetros en modo eléctrico sin utilizar combustible, siempre que la velocidad máxima no supere los 135 km/h. Esto permite hablar de un consumo medio homologado de 3,1 l/100 km según el nuevo sistema de homologación para modelos 'plug-in', un consumo menor que el Cayenne por aerodinámica y 330 kilos menos de peso. El Panamera plug-in cuesta 110.270 euros.



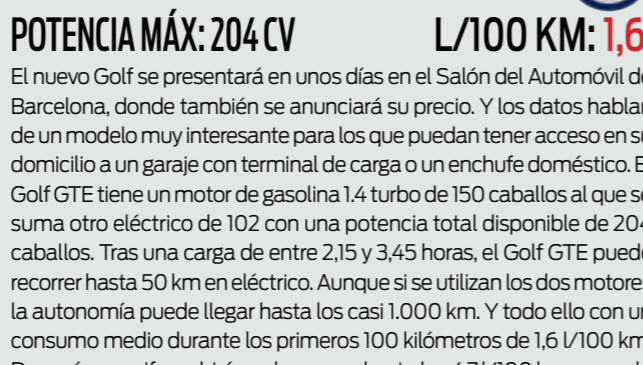
TOYOTA PRIUS PLUG-IN HYBR



POTENCIA MÁX: 136 CV **L/100 KM: 2,1**

El Toyota Prius Plug-in es el híbrido enchufable más barato del mercado con un precio que parte de los 32.300 euros. Y también el menos potente con sus 136 caballos que son fruto de combinar un motor 1.8 HSD de 99 caballos con otro eléctrico de 82. La diferencia entre el conocido y exitoso Prius híbrido y este híbrido enchufable es que nuestro protagonista cuenta con una batería de ión litio más potente, que no afecta a la capacidad del maletero, que puede cargarse en un enchufe doméstico en sólo 1,5 horas. De esta manera la autonomía en modo eléctrico pasa de 2 a 25 kilómetros y el consumo medio homologado se queda fijado en 2,1 l/100 km. El Prius plug-in puede funcionar en base a cuatro modos: modo híbrido o HV, modo ECO, modo eléctrico o EV y modo eléctrico urbano o EV-City. El Prius Plug-in está disponible en dos niveles de acabado, Advance y Executive. Pero desde el equipamiento básico el equipamiento es muy completo.

VOLKSWAGEN GOLF GTE



POTENCIA MÁX: 204 CV **L/100 KM: 1,6**

El nuevo Golf se presentará en unos días en el Salón del Automóvil de Barcelona, donde también se anunciará su precio. Y los datos hablan de un modelo muy interesante para los que puedan tener acceso en su domicilio a un garaje con terminal de carga o un enchufe doméstico. El Golf GTE tiene un motor de gasolina 1.4 turbo de 150 caballos al que se suma otro eléctrico de 102 con una potencia total disponible de 204 caballos. Tras una carga de entre 2,15 y 3,45 horas, el Golf GTE puede recorrer hasta 50 km en eléctrico. Aunque si se utilizan los dos motores la autonomía puede llegar hasta los casi 1.000 km. Y todo ello con un consumo medio durante los primeros 100 kilómetros de 1,6 l/100 km. Después esa cifra subirá por lo menos hasta los 4,7 l/100 km que es lo que gasta de media ese motor en un Golf 'normal' 1.4 TSI. El GTE acelera de 0 a 100 km/h en 7,6 segundos y alcanza 217 km/h. El conductor podrá elegir entre 5 modos de conducción.



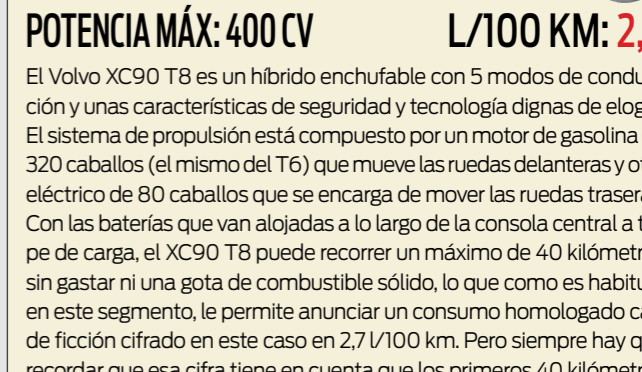
VOLVO V60 PLUG-IN D6



POTENCIA MÁX: 285 CV **L/100 KM: 1,8**

No son habituales los híbridos enchufables con motor diésel y eléctrico, pero con buen criterio el V60 lo hace consiguiendo unos resultados excepcionales. Para empezar el motor de combustión es un 5 cilindros de 2,4 litros de cilindrada y 215 caballos de potencia encargado de mover las ruedas delanteras. Este propulsor está asociado a un motor eléctrico de 70 caballos encargado de mover las ruedas traseras, lo que en conjunto proporciona una potencia utilizable de 283 caballos. Con una recarga de entre 3,5 y 7,5 horas, el V60 Plug-in puede recorrer hasta 50 kilómetros en eléctrico y firmar un consumo medio homologado de tan solo 1,8 l/100 km. El modelo sueco acelera de 0 a 100 km/h en 6,1 s y con la batería cargada y el depósito lleno anuncia una autonomía de 1.200 kilómetros. Además, como cada motor mueve las ruedas de un eje, el coche se convierte en un modelo de tracción total. El V60 enchufable puede funcionar en base a tres modos: 'Pure', 'Hybrid' y 'Power'.

VOLVO XC90 T8



POTENCIA MÁX: 400 CV **L/100 KM: 2,7**

El Volvo XC90 T8 es un híbrido enchufable con 5 modos de conducción y unas características de seguridad y tecnología dignas de elogio. El sistema de propulsión está compuesto por un motor de gasolina de 320 caballos (el mismo del T6) que mueve las ruedas delanteras y otro eléctrico de 80 caballos que se encarga de mover las ruedas traseras. Con las baterías que van alojadas a lo largo de la consola central a tope de carga, el XC90 T8 puede recorrer un máximo de 40 kilómetros sin gastar ni una gota de combustible sólido, lo que como es habitual en este segmento, le permite anunciar un consumo homologado casi de ficción cifrado en este caso en 2,7 l/100 km. Pero siempre hay que recordar que esa cifra tiene en cuenta que los primeros 40 kilómetros el coche no gasta nada. A partir de esa cifra y a medida que se siga rodando, el consumo aumentará. El sistema permite rodar conforme a 5 modos: 'Off road', 'AWD', 'Save', 'Pure', 'Hybrid' y 'Power'.



Y LOS QUE LLEGAN... AUDI Q7 PLUG-IN, BMW X5 XDRIVE 40E, VW PASSAT GTE

A lo largo de este año 2015 la oferta de modelos híbridos enchufables va a aumentar considerablemente con la llegada de los Audi Q7 Plug-in, el BMW X5 xDrive 40e o el Volkswagen Passat GTE con sus dos carrocerías berlina y familiar. El nuevo Q7, que estrena plataforma, recurre a un motor de seis cilindros, con tres litros de cilindrada y 258 caballos de potencia. Este propulsor se combina con un motor eléctrico de 128 caballos lo que proporciona una potencia total conjunta de 374 caballos. Las baterías se pueden cargar en dos horas y media y con ellas cargadas el coche puede recorrer un total de 56 kilómetros. El Q7 híbrido enchufable ha homologado un consumo de 1,7 l/100 km en el ciclo de homologación NEDC específico para los vehículos híbridos enchufables. También en el segmento de los todocamino BMW tiene ya listo por fin su X5 xDrive 40e, un híbrido enchufable que combina un motor de 4 cilindros Twin Turbo y 245 caballos con uno eléctrico de 113 caballos. La potencia total conjunta es de 313 caballos y el coche con una carga de batería puede recorrer 31 kilómetros en modo totalmente eléctrico. El consumo medio homologado para este modelo es de 3,3 l/100 km. El Volkswagen Passat GTE tendrá más aceptación sobre todo por precio. Se trata de un híbrido

► El Audi Q7 Plug-in rinde 374 caballos con un consumo de 1,7 l/100 km.



enchufable que combina un motor de gasolina 1.4 de 156 caballos con otro eléctrico de 116 caballos. En total la potencia conjunta disponible es de 218 caballos. El Passat GTE puede recorrer 50 kilómetros con una carga de las baterías en la que se han empleado entre 2,3 y 4,15 horas. Y el consumo medio homologado para este modelo es de 2 l/100 km.

◄ El BMW X5 xDrive 40e y el VW Passat GTE son otros dos modelos híbridos enchufables que están a punto de llegar.





Si quieres saber más del Opel Corsa OPC entra en...
www.m16.in/1632



OPC LINK EN LA PANTALLA CENTRAL SE VISUALIZA INFORMACIÓN ADICIONAL SOBRE LA MECÁNICA



▲ Los asientos Recaro son de serie. Salvo detalles, el interior del Opel Corsa OPC es bastante discreto.



▲▼ Este alerón más generoso es opcional. La toma delantera es 'de pega', pero imprime carácter al exterior de este deportivo Corsa OPC. La doble salida de escape está firmada por Remus e incrementa el sonido de su 1.6 Turbo de 207 CV.

¡Que vienen curvas!

Este es el nuevo Opel Corsa OPC, la versión más excitante del utilitario alemán. Mantiene su 1.6 Turbo, que ahora genera 207 CV, mientras que la puesta a punto de su chasis se ha tenido muy en cuenta. Divertidísimo, y sólo recomendable para amantes de las emociones fuertes.

J. Garnacho | jgarnacho@motor16.com

27 años separan a este Corsa OPC de su 'tatarabuelo', el Corsa GSI, un modelo nacido en 1988 y que tenía un motor 1.6 con 101 caballos de potencia.

Durante este tiempo, las demandas del público cambiaron y obligaron a Opel en 1999 a lanzar el departamento OPC para aquellos clientes que querían aún más. Tiempo después apareció el primer Corsa OPC, que ahora tiene sucesor.

Toma la base de los nuevos Opel Corsa, que siguen fabricándose en Figueruelas, Zaragoza, pero su exterior adquiere paralogos deportivos, llantas de 17 pulgadas...

Seguirá ofreciéndose con carrocería de tres puertas y en seis colores exteriores.

Dentro nos acomodamos en unos fantásticos asientos

Recaro, tenemos un volante firmado por OPC y poco más, pues su habitáculo es bastante discreto. Eso sí, no falta lo último en sistemas multime-

dia, con el nuevo OPC Link, que muestra detalles referentes a la mecánica.

Damos vida a su motor 1.6 Turbo, que es el mismo que usaba su antecesor, pero que escala de 192 a 207 CV gracias a nuevos inyectores, nuevo turbo e intercooler y una reprogramación electrónica. Su par máximo es de 25,0 mkg entre 1.900 y 5.800 rpm –durante 10 segundos tenemos 28,6 gracias a la función overboost–, lo que convierte a su mecánica en muy aprovechable en todo momento, además de que su cambio manual –no hay opción a automático– tiene unos desarrollos 'lógicos' y no tan largos como en otros

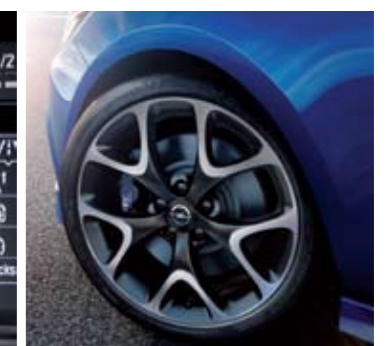
PRECIO	22.100 €
EMISIONES DE CO ₂	
EMISIONES OFICIALES: 174 G/KM IMPUESTO DE MATRICULACIÓN: 9,75 %	
PRIMERAS IMPRESIONES	
NOS GUSTA	DEBE MEJORAR
<p>+</p> Prestaciones. Dinámica mejorada. Autobloqueante opcional. Asientos. Precio. Amplitud.	<p>-</p> Sin Stop/Start. Consumo sensible al uso. Tacto del cambio. Pack Performance opcional.

Opel. Y aunque se ha acortado el recorrido de la palanca, el tacto del cambio no sigue convenciendo del todo.

Como buen deportivo que es, sus suspensiones tienden a duras, y sorprende que no lo hayan equipado con 'Start/Stop' para minimizar el consumo en ciudad.

El propulsor empuja con mucha energía y nunca da sensación de que no corre.

► El pack Performance suma estas llantas de 18", los frenos Brembo, la suspensión Koni y el autobloqueante. Hay relojes específicos OPC.



FICHA TÉCNICA

MOTOR	1.6 TURBO
Disposición	Del. transversal
Nº de cilindros	4, en línea
Cilindrada (c.c.)	1.598
Nº de válvulas por cilindro	4
Potencia máxima (CV)/rpm	207 / 5.800
Par máximo (mkg)/rpm	25,0/1.900-5.800
Tracción	Delantera
Caja de cambios	Manual, 6 vel.
Frenos delanteros	Discos vent.
Frenos traseros	Discos
Neumáticos	215/45 R17
Peso (kg)	1.293
Long/Anch/Alt (mm)	4.021/1.736/1.479
Capacidad del depósito (l)	45
Volumen del maletero (l)	285/1.090
De 0 a 100 km/h (s)	6,8
Velocidad máxima (km/h)	230
Consumo mixto (l/100 km)	7,5

No obstante acelera de 0 a 100 km/h en 6,8 segundos –como un Fiesta ST o un 208 GTi– y alcanza los 230 km/h de velocidad punta.

Pero no sólo hay que fijarse en sus prestaciones. Bien es cierto que todas las unidades en la presentación sumaban el casi obligado pack Performance, un extra de 2.320 euros que añade llantas de 18 pulgadas con neumáticos Michelin Pilot Super Sport en medida 225/35 R18, pinzas de freno delanteras Brembo de cuatro pistones y con discos de 330 milímetros –308 en el resto–, diferencial autobloqueante Drexler y suspen-

sión FSD firmada por Koni. Comenzando por esta última, decir que huye de electrónica y todo el sistema para variar su dureza es mecánico.

Funciona de cine, sobre todo ayudado por un eje trasero mejorado, pues el anterior Corsa OPC mostraba una viveza de atrás que a veces ponía en apuros hasta al conductor más resabiado. Ahora pisa con nobleza, dando mayor sensación de seguridad y traduciéndose en un paso por curva más rápido aún con el ESP desconectado –tiene tres modos de funcionamiento–.

A la salida de las curvas podemos dar gas sin miramien-

tos pues bastará con apuntar con el volante donde queramos ir. Sus gomas Michelin y el autobloqueante hacen el resto, sin que apenas percibamos que están trabajando a destajo. Todo ello viene acompañado del sonido de su sistema de escape firmado por Remus y que ahora apuesta por dos salidas en vez de una central.

Sin duda alguna, este Opel Corsa OPC se convierte en una de las opciones más interesantes en su segmento, más si también tenemos en cuenta su precio, que con descuentos puede rondar los 20.900 euros.

Si quieres saber más del Opel Adam S entra en...
www.m16.in/1633



PRECIO **22.290 €**

EMISIONES DE CO₂

EMISIONES OFICIALES:
139 g/km
IMPUESTO
MATRICULACIÓN:
4,75 %

PRIMERAS IMPRESIONES

NOS GUSTA

+ Exclusividad. Prestaciones. Comportamiento. Tecnología. Personalización. Calidad.

DEBE MEJORAR

- Precio alto. Plazas traseras justas y maletero pequeño. Suspensiones firmes. Depósito.

Un cohete de bolsillo

Aunque no adquiere la denominación OPC, poco le falta, pues este exclusivo Opel Adam S es un deportivo que transmite sensaciones únicas gracias a su viveza y agilidad. En ello influye su pequeño tamaño, pero también su propulsor 1.4 Turbo que tiene una potencia de 150 CV.

J. Garnacho | jgarnacho@motor16.com

La familia Adam se ha incrementado con este deportivo Adam S, que si bien no hereda la denominación OPC, poco le falta, pues su puesta a punto corre por cuenta de Opel Performance Center.

Y para hacerte una idea, hereda los frenos del anterior Corsa OPC, y le sientan de maravilla, pues es capaz de alcanzar los 210 km/h de velocidad punta y acelera de 0 a 100 km/h 1,4 segundos

más rápido que un Adam 1.0 Turbo de 115 CV.

Y es que bajo su capó encontramos un 1.4 Turbo capaz de ofrecer 150 CV para mover sólo 1.178 kilos de coche, que luce una estética asombrosa y como en todos los Adam, personalizable; pues, para abrir boca, hay diez colores para la carrocería y cinco para el techo.

De serie las llantas son de 17 pulgadas, pero las de 18 son opcionales y las que lle-

vaba la unidad que tuvimos ocasión de conducir.

Empuja con una energía soberbia, sensación que se acrecienta debido a su pequeño tamaño y sobre todo a una distancia entre ejes de 2.311 milímetros, lo que también repercute en su dinámica, realmente viva, la cual hace que no tengamos que ir por encima de los límites legales para disfrutar al volante de este exclusivo y rápido Adam S.

Frenos y dirección cumplen su cometido, y sus deportivos asientos Recaro no permiten que nuestro cuerpo se mueva un ápice. La suspensión parece demasiado rígida y lo hace incómodo con firme en mal estado.

Con descuentos, el Adam S se queda en 18.690 euros, un precio que lo sitúa al nivel de un Abarth 500 y por debajo de un Mini Cooper, ambos 'sólo' con 135 y 136 CV respectivamente.

FICHA TÉCNICA

MOTOR	1.4 TURBO
Disposición	Del. transversal
Nº de cilindros	4, en línea
Cilindrada (c.c.)	1.364
Nº de válvulas por cilindro	4
Potencia máxima (CV)/rpm	150 / 5.000
Par máximo (mkg)/rpm	22,4/3.000-4.500
Tracción	Delantera
Caja de cambios	Manual, 6 vel.
Frenos delanteros	Dis. vent. 308 mm
Frenos traseros	Discos 264 mm
Neumáticos	215/45 R17
Peso (kg)	1.178
Long./Anch./Alt (mm)	3.708/1.720/1.484
Capacidad del depósito (l)	35
Volumen del maletero (l)	170/663
De 0 a 100 km/h (s)	8,5
Velocidad máxima (km/h)	210
Consumo mixto (l/100 km)	5,9

◀ Sorprenden sus asientos Recaro, que pueden estar tapizados en cuero. Tiene sistema IntelliLink de serie con conectividad con nuestro smartphone.



▶▶ El Adam S adquiere detalles estéticos que realzan su deportividad. Su motor 1.4 Turbo genera 150 CV para 1.178 kilos.



LOS DEMÁS LO LLAMAN CONDUCIR



MAZDA CX-5 2015

POR 24.400€ CON FAROS FULL LED



Si pruebas un Mazda CX-5, no volverás a llamarlo conducir. Porque con su Tecnología SKYACTIV que optimiza al máximo el rendimiento, redescubrirás una sensación tan placentera como nueva. Además podrás disfrutar de sus nuevas tecnologías como el sistema de aviso y prevención de cambio de carril involuntario, la asistencia a la frenada en ciudad delantera y trasera, el sistema MZD Connect con pantalla táctil de 7" y por supuesto, de sus faros Smart Full LED. MAZDA. ROMPE CON LO ESTABLECIDO.

Gama CX-5 SKYACTIV: Consumo mixto (l/100 km): 4,6 - 7,2. Emisiones CO₂ (g/km): 119 - 165.

DESCUBRE MÁS EN MAZDA.ES

PVP recomendado para Mazda CX-5 2WD SKYACTIV Gasolina 165cv Style+ en Península y Baleares. Incluye descuento promocional (marca y concesionario), Plan PIVE (marca y gobierno), IVA e impuesto de matriculación. Oferta válida hasta el 30/06/2015 y sujeto a vigencia del plan PIVE. El modelo visionado no corresponde con la oferta.





MULTIACTIVIDAD EL S-MAX ES UN VEHÍCULO COMPLETAMENTE NUEVO QUE COMBINA UN USO FAMILIAR CON UNA DINÁMICA EXCELENTE



Si quieres saber más del Ford S-Max entra en... www.m16.in/1612

Familias dinámicas

La segunda generación del S-Max tiene pasaporte español, ya que se fabrica en Almussafes, presume de la mejor dinámica de su segmento, incorpora una gama de motores más eficientes y se rodea de una tecnología de vanguardia. Un monovolumen de siete plazas con maneras de turismo.

Gregorio Arroyo | garroyo@motor16.com

Vio la luz en 2007 y su éxito residió en saber combinar con astucia dos segmentos, la amplitud y el sentido práctico de un monovolumen con la agilidad de un turismo. Ese mismo año fue 'Coche del Año en Europa' y desde entonces se han vendido más de 400.000 unidades.

Ahora afronta una segunda etapa con argumentos mucho más sólidos y avanzados. Nace desde una nueva plataforma, la misma del Mondeo, con un nuevo esquema multibrazo en el eje trasero que motiva que el conjunto sea más dinámico.

Además, cuenta con un sistema de suspensión adaptativa con tres modos de uso que ahora también actúan sobre la dirección. Se incor-

pora un sistema de tracción total, disponible en las versiones turbodiésel de 150 y 180 caballos, y debuta una dirección adaptativa que reduce considerablemente el ángulo de giro sobre el volante en maniobras o traza-

dos sinuosos (apenas dos vueltas de volante entre topes). Es una opción que cuesta 500 euros.

La gama de motorizaciones también es nueva u optimizada, según los casos. En gasolina debuta un nuevo 1.5

EcoBoost de 160 caballos, y se mantiene en lo más alto un 2.0 EcoBoost de 240 CV asociado exclusivamente a una caja de cambios automática con convertidor de par y seis relaciones.

En diésel la oferta contempla cuatro variantes, todas ellas 2.0 TDCi, con 120, 150, 180 y 210 caballos, estos últimos correspondientes a la versión biturbo, en este caso sólo disponible con la caja de doble embrague PowerShift, que está disponible también en el resto de la gama, salvo en los motores de acceso.

Para una mayor eficiencia en todos los casos se contempla un sistema 'Start-Stop', una frenada regenerativa y una rejilla frontal activa que se cierra automáticamente para mejorar la aerodinámica.

PRECIO DESDE	31.900 €
EMISIONES DE CO ₂	EMISIONES OFICIALES: 129 A 174 G/KM IMPUESTO DE MATRICULACIÓN: 4,75 AL 9,75%
PRIMERAS IMPRESIONES	
NOS GUSTA	DEBE MEJORAR
Rendimiento y eficiencia de los motores. Dinámica. Confort y habitabilidad. Equipamiento.	Visibilidad fronto-lateral. Acceso a la tercera fila mejorado, pero aún incómodo.



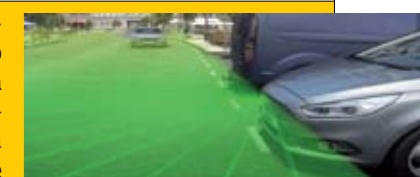
◀◀ Su imagen es más dinámica que antes y el interior cuenta con siete plazas de serie y 32 combinaciones diferentes. Los cinturones traseros llevan airbag en opción.

▼ En el interior la consola está más alta y el cuadro de mandos es digital, con varias configuraciones al gusto. La climatización ahora es trizonal.

DOTACIÓN TECNOLÓGICA 'Listo' y seguro como pocos...

La dotación tecnológica del nuevo S-Max es tan avanzada como generosa. Este vehículo incorpora un Asistente Precisión, unos faros adaptativos LED, un sistema de aparcamiento asistido (Active Park Assist), una alerta de tráfico cruzado en la zaga, un control del ángulo muerto, una alerta de cambio involuntario de carril, otra de fatiga del conductor, un portón eléctrico con apertura manos libres, una cámara frontal 180 grados... También incorpora un novedoso control de velocidad inteligente, que ajusta el límite automáticamente gracias a la información del sistema de reconocimiento de señales de tráfico y al navegador. Todo un arsenal, sin duda.

▶▶ Cuatro de las tecnologías que incorpora el nuevo S-Max: una cámara frontal 180 grados muy útil al salir de espacios sin visibilidad, un control de velocidad de cruce inteligente, luces adaptativas con tecnología LED y un portón eléctrico con función manos libres.



Estéticamente el S-Max incorpora la nueva línea de diseño global de Ford. Se ha retrasado el pilar A y alargado el capó para dotarle de una silueta más deportiva. El interior también ha sido re-

novado y de serie se mantienen las siete plazas. Las de la segunda y tercera fila se abaten más cómodamente, con sólo pulsar unos mandos ubicados en un lateral del maletero. Si se desea una configuración con sólo cinco plazas, en la factura final nos descontarán 750 euros.

Tuvimos ocasión de probar la nueva dirección adaptativa y rodar a fondo con la variante más potente de gasolina, y el resultado es espectacular. El confort de marcha es excepcional y la dinámica es ya por sí misma un motivo para decantarse por este modelo, puesto que transmite seguridad y confianza en todo momento, 'cuidando' a la familia pero sin dejar de pasar un buen rato al volante. Llegará en julio.

FICHA TÉCNICA

MOTOR	1.5 ECOBOOST	2.0 ECOBOOST	2.0 TDCI 120	2.0 TDCI 150	2.0 TDCI 180	2.0 TDCI 210
Disposición	Del. transversal	Del. transversal	Del. transversal	Del. transversal	Del. transversal	Del. transversal
Nº de cilindros	4, en línea	4, en línea	4, en línea	4, en línea	4, en línea	4, en línea
Cilindrada (c.c.)	1.498	1.999	1.997	1.997	1.997	1.997
Nº de válvulas por cilindro	4	4	4	4	4	4
Potencia máxima (CV)/rpm	160/6.000	240/5.400	120/3.500	150/3.500	180/3.500	210/3.750
Par máximo (mkg)/rpm	24,5/1.500-4.500	35,2/2.300-4.900	31,6/1.750-2.000	35,7/2.000-2.500	40,8/2.000-2.500	45,9/2.000-2.250
Tracción	Delantera	Delantera	Delantera	Delantera o total	Delantera o total	Delantera
Caja de cambios	Manual, 6 vel.	Automático, 6 vel	Manual, 6 vel.	Manual 6 y Aut. 6	Manual 6 y Aut. 6	Automático, 6 vel
Frenos delanteros	Discos ventilados	Discos ventilados	Discos ventilados	Discos ventilados	Discos ventilados	Discos ventilados
Frenos traseros	Discos	Discos	Discos	Discos	Discos	Discos
Neumáticos	235/55 R17	235/55 R17	235/55 R17	235/55 R17	235/55 R17	235/55 R17
Peso (kg)	1.645	1.704	1.725	1.725	1.726	1.766
Longitud/Anchura/Altura (mm)	4.796/1.916/1.658	4.796/1.916/1.658	4.796/1.916/1.658	4.796/1.916/1.658	4.796/1.916/1.658	4.796/1.916/1.658
Capacidad del depósito (l)	70	70	70	70	70	70
Volumen del maletero (l)	285/700/2.020	285/700/2.020	285/700/2.020	285/700/2.020	285/700/2.020	285/700/2.020
De 0 a 100 km/h (s)	9,9	8,4	13,4	10,8	9,7 (Aut. 9,5)	8,8
Velocidad máxima (km/h)	200	226	183	198 (Aut. 196)	211 (Aut. 208)	218
Consumo mixto (l/100 km)	6,5	7,9	4,6	4,6 (Aut. 4,9)	4,6 (Aut. 4,9)	5,5

Ciudadanos Kia

Kia actualiza la imagen de sus modelos más pequeños. El Picanto, el Rio y el Venga, ganan en presencia visual, en calidad de acabado y en equipamiento. Incorporan nuevos dispositivos y estrenan dos motores con un objetivo: conquistar la ciudad.



INTERIOR DE CALIDAD HAY MUCHOS CAMBIOS EN ACABADOS Y MATERIALES. EL CUADRO DEL VENGA ES TOTALMENTE NUEVO. EL PICANTO SE PUEDE PERSONALIZAR



▲▼ El Venga estrena un motor de 124 caballos. El interior es amplio y muy cómodo y cuenta con un maletero de 440 litros.



Javier Montoya | jmontoya@motor16.com

La personalidad de las últimas creaciones de Kia, con el sello de Peter Schreyer no se queda sólo en los modelos más grandes y de más empaque: Sportage, Sorento, Carens o Ceed. También llega a los urbanos, a la gama más modesta, pero que gana muchos enteros gracias a los dibujos del diseñador alemán. Ése es el más llamativo de los cambios de los Picanto, Rio y Venga, que ya están en los concesionarios españoles.

Además, se ha trabajado en los acabados, mejorando su calidad, y en los equipamientos, con elementos que en ocasiones parecen de coches de más categoría y precio. Y con esos mimbres, han puesto al día unos modelos muy capaces para dar la batalla entre los vehículos de su clase.

Empezando por el Picanto, la renovación efectuada en el urbano de Kia se ve a simple vista en el frontal con la parrilla 'Tiger Nose' típica de los modelos coreanos. Nuevos paragolpes, tanto delantero (incluye los faros antiniebla) como traseros o nuevos diseños de llantas. Esos cambios exteriores se completan con una gama de

seis colores, entre ellos el nuevo Cherry Pink.

El estilo también se traslada al interior, con una mayor calidad de los revestimientos y acabados y más posibilidades de personalización en una gama que cuenta con cuatro acabados –Concept, Drive, Trendy y Sporty– y que ofrece un nivel de equipamiento donde aparecen elementos como programador-limitador de velocidad, ordenador de viaje, climatizador, control de presión de neumáticos...

En cuanto a aspectos mecánicos el Picanto añade a su gama el motor 1.2 de gasolina con 85 caballos, que se une al

tricilíndrico 1.0 de 66 CV (158 km/h y 4,5 l/100 km). Ambos con 'Stop & Go', cumplen la normativa Euro 6. En cuanto al precio, a partir de 7.501 euros con todas las promociones aplicadas, y una versión de lanzamiento X-Tech, muy equipada (climatizador, llantas de aleación, sensor de luces, cuatro elevalunas, control de crucero...), que cuesta 8.503 euros.

Durante la presentación tuvimos la oportunidad de probar la versión 1.0, que sigue mostrando muy buenas maneras en el tráfico urbano y cuyo motor no delata en ningún caso su carácter de tres cilindros,

pues es suave, agradable y progresivo.

Los cambios en el caso del Rio son similares, pues el compacto de Kia también destaca por sus modificaciones en el exterior –nueva parrilla y paragolpes, faros con tecnología LED, y nuevo diseño de los antinieblas–. La imagen exterior se completa con una gama de cinco colores.

Y en el interior, más calidad de acabado y nuevo diseño del salpicadero, que ahora integra una pantalla táctil de 7 pulgadas de serie en el acabado Emotion, el más alto de sus cuatro niveles de equipamiento, aunque para el lanzamiento se ha creado una versión X-Tech con 'Intelligent Stop&Go', navegador con cámara de asistencia al aparcamiento, climatizador, sensores de luces y de aparcamiento trasero...

La gama de motores se mantiene sin cambios. En gasolina un 1.2 de 84 CV (167 km/h, y 5 l/100 km o 4,7 con ISG), mientras que en diésel opta por el 1.1 CRDI de 75 caballos que alcanza 160 km/h y gasta sólo 3,8 l/100 km o 3,6 si dispone del sistema de parada automática. El precio del Rio –incluyendo todos los descuentos

parte de 7.345 euros de la versión Basic de gasolina y el tope de gama cuesta 13.096. La versión X-Tech está disponible por 11.146 euros en gasolina y 12.446 en diésel.

En marcha es noble y cómodo, aunque su dirección se hace demasiado ligera en carretera, aunque eso ayuda en ciudad.

El tercero del trío es el más capaz, por tamaño y gama de motores. El Venga es un sorprendente monovolumen compacto de cuatro metros de longitud con capacidad y amplitud para cinco ocupantes

que ofrece un maletero entre 440 y 1.486 litros.

El renovado Venga también adopta nueva parrilla, grupos ópticos y faros antiniebla, incorpora luces LED de circulación diurna según versiones y en la trasera una banda cromada para resaltar el portón.

El interior ofrece más cambios, pues además de una mejora de materiales, cuenta con un nuevo diseño del salpicadero. Este cuenta con un nuevo sistema de infoentretenimiento, navegador 2.0 con pantalla táctil de 7 pulgadas, lector

de MP3, conexión bluetooth... También hay nuevas tapicerías en el interior. El nuevo Venga se ofrece en cinco acabados, incluyendo la versión de lanzamiento X-Tech que ofrece elementos como el navegador 2.0, cámara de visión trasera, ópticas LED o tapicería combinada de tela y cuero.

Las mayores posibilidades del Venga como primer vehículo familiar hace que su gama de motores sea más amplia. En gasolina hay un 1.4 de 90 CV con cambio manual de 5 velocidades (157 km/h y 6 l/100

km) y el nuevo 1,6 de 124 CV que alcanza 180 km/h y sólo gasta 6,4 l/100 km. En diésel los conocidos 1.4 de 115 CV (167 km/h y 4,5 l/100 km) y el 1.6 de 128 CV con 182 km/h de velocidad máxima y sólo 4,4 l/100 km.

Durante el contacto por Madrid, el Venga demostró gran empuje en su variante diésel más potente, aunque una sonoridad acusada. La calidad de su renovado interior también nos llamó la atención. En cuanto al precio, entre 10.160 euros y 16.032 de la versión más potente y equipada (14.392 la versión de lanzamiento X-Tech) son una cifra muy razonable para un monovolumen con grandes posibilidades.

PRECIO DESDE 7.345 €	
EMISIONES DE CO ₂	
EMISIONES OFICIALES: DE 99 A 148 G/KM IMPUESTO DE MATRICULACIÓN: DE 0 A 4,75%	
PRIMERAS IMPRESIONES	
NOS GUSTA	DEBE MEJORAR
Versión X-Tech muy equipada. Consumos. Comportamiento Venga. Precios	Sonoridad 1.6 CRDI en Venga. Motores poco potentes en Rio. Dirección muy sensible en Rio

FICHA TÉCNICA

MOTOR	PICANTO 1.2	VENGA 1.6
Disposición	Del transv.	Del transv.
Nº de cilindros	4 en línea	4 en línea
Cilindrada (c.c.)	1.248	1.591
Nº de válvulas por cilindro	2	4
Potencia máxima/rpm	85/6.000	124/6.300
Par máximo/rpm	12,3/4.000	15,9/4.200
Tracción	Delantera	Delantera
Caja de cambios	Man 5/Aut 4	Man 6 vel
Frenos delanteros	Discos vent.	Discos vent.
Frenos traseros	Discos	Discos
Neumáticos	165/60-14	255/55-16
Peso (kg)	865	1.180
Long/Anch/Alt (mm)	3.595/1.595/1.480	4.075/1.765/1.600
Capacidad del depósito (l)	35	50
Volumen del maletero (l)	200/870	440/1.489
De 0 a 100 km/h (s)	11,4	11
Velocidad máxima km/h	171	183
Cons mixto (l/100 km)	4,6/5,6	6,4



▲ Los cambios más evidentes en el Rio están en el frontal y en un cuadro que puede incorporar pantalla táctil para el navegador.



Si quieres saber más del Volkswagen T6 entra en... www.m16.in/1601

EURO VI LOS NUEVOS MOTORES DEL VW T6 CUMPLEN LA NORMATIVA EURO VI. SON 4 DIESEL CON 84, 102, 150 Y 204 CABALLOS, Y 2 TSI DE GASOLINA CON 150 Y 204 CABALLOS



▲ El interior del T6 es completamente nuevo. Y la consola central es mucho más ancha y ofrece un compartimento multimedia con interfaz para el teléfono móvil. El sistema de infoentretenimiento es ahora muy completo. Y el espacio interior mantiene su tamaño.

Hay mito para rato

Volkswagen mima tanto su gama T como cuida cualquier otra gama de sus vehículos. No en vano y desde hace décadas son los número 1 en Alemania con este multiusos y se ha convertido ya en mito. Los T se renuevan y parte de su éxito volverá a ser la completísima gama que ofrece con más de 500 variantes diferentes a partir de las categorías básicas Comercial (Furgón, Plataforma, Doble Cabina y Kombi), monovolumenes para ocio y negocio (Multivan y Caravelle) y autocaravanas (California), dos tipos de distancia entre ejes, tres alturas de techo, seis motores, tres tipos de cambio, o dos tipos de tracción entre otras posibilidades.

Frontal rediseñado, mayor ancho trasero, retrovisores exteriores más bajos... la nueva Gama T mantiene sus formas inconfundibles pero con un toque más elegante y refinado que destaca sobre todo en las versiones de pasajeros.

La nueva Transporter estrenará motores que se pueden aso-

Tras 65 años de trayectoria impecable y 12 millones de vehículos vendidos, la gama T de Volkswagen se renueva por dentro y por fuera con nuevos motores, interesantes tecnologías al servicio de la seguridad y del confort y nuevo diseño. El nuevo T6 llega a España en julio.

Andrés Mas || amas@motor16.com

ciar a cambios manuales de 5 ó 6 marchas o al cambio automático de doble embrague y 7 velocidades. En diésel la oferta se

compone de 4 mecánicas desarrolladas especialmente para cumplir la normativa Euro VI de emisiones y con vistas a las



▲ La gama comercial está compuesta por versiones Kombi, Furgón, Plataforma, Plataforma baja y Chasis.

duras exigencias de un vehículo comercial. Con potencias de 84, 102, 150 y 204 caballos, los TDI de dos litros de cilindrada han recibido modificaciones importantes para reducir consumo y emisiones sin perder el empuje exigido en este tipo de vehículos. Por ejemplo las válvulas de admisión y escape en la culata no se posicionan una al lado de la otra, sino una detrás de la otra. Con ello se consigue que ambos árboles de levas controlen tanto las válvulas de admisión como las de escape, optimizando la inyección y la combustión de forma que se mantiene un alto rendimiento con unas cifras de consumo que se reducen en algo más de un litro. Las emisiones superan ahora la nueva normativa gracias a un catalizador SCR que recurre al AdBlue que ayuda a transformar el NOx en nitrógeno y agua. Y ahora también los T6 de gasolina con 150 y 204 caballos irán provistos de sistema Stop/Start de serie. La versión más eficiente es el Bluemotion 2.0 TDI que con

102 ó 150 caballos homologa consumos medios de 5,5 y 6,0 l/100 km respectivamente. En el caso del motor turbodiésel de 204 caballos, el único con doble turbo, el VW Multivan alcanza por primera vez los 200 km/h.

La nueva VW T6 va a ofrecer

desde julio nuevos sistemas de ayuda a la conducción como el asistente de frenada en ciudad, el control de crucero adaptativo, el asistente de luz de carretera, la detección de fatiga, la cámara de marcha atrás o los sistemas de control de ascenso y descenso en penden-

tes para las versiones 4Motion. También incorporará sofisticados equipos de infoentretenimiento con pantalla táctil de 6,3 pulgadas y tres nuevos sistemas de radio y de radio-navegación, toda una gran tecnología estrenada por el nuevo VW Passat.

Y por si fuera poco la T6 podrá llevar suspensión adaptativa electrónica DCC regulable en base a tres estilos de conducción: confortable, normal y deportivo. Y faros delanteros y pilotos traseros con tecnología LED. Tecnología de última generación para un mito.

SEIS GENERACIONES Y 12 MILLONES DE UNIDADES VENDIDAS

La serie T de Volkswagen inició su saga hace 65 años con el mítico Bulli cuya producción se inició en 1950. Practicidad, robustez, versatilidad y emoción al volante son señas de identidad que forman parte de la herencia genética de aquel primer Bulli y que se mantienen en la sexta generación fieles al original. El primer Volkswagen de la Serie T estaba impulsado por un motor bóxer de 4 cilindros y 25 caballos refrigerado por aire y situado en la parte trasera.

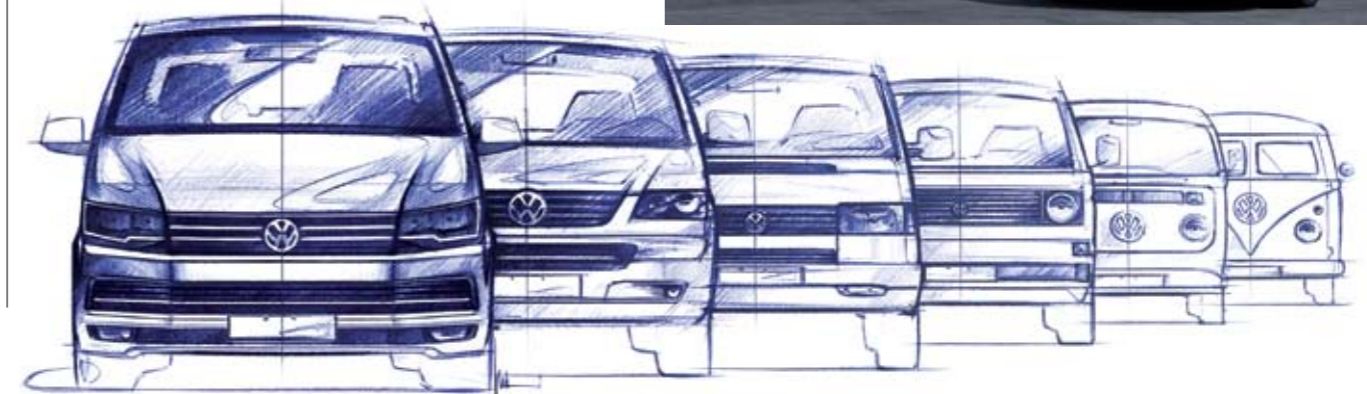
Este modelo de tipo comercial tenía capacidad para cargar 760 kilos y podía alcanzar una velocidad máxima de 80 km/h. En

esa época se pone a punto una versión con 8 plazas y asientos configurables. Y en 1952 Westfalia Werke desarrolla un modelo

de fin de semana y vacaciones que posee mesa desmontable y cocina. Era un anticipo de lo que ahora son las California.



▲ La versión 'Generation SIX' se ofrecerá en el lanzamiento con un gran equipamiento.



PRECIO	Sin decidir
EMISIONES DE CO₂	
EMISIONES OFICIALES:	145 Y 165 G/KM
IMPUESTO MATRICULACIÓN:	4,75% Y 9,75%
PRIMERAS IMPRESIONES	
NOS GUSTA	
+	Prestaciones (Turbo). Cambio DCT. Deportividad. Acceso a segunda fila. Asientos. Garantía.
DEBE MEJORAR	
-	Calidad de algunos plásticos. Respuesta del motor GDI a bajo régimen. Sin versiones manuales.



Eres único, coupé

Pedro Martín || pmartin@motor16.com

Coincidiendo con la primera toma de contacto del renovado i30, Hyundai presentaba también el Veloster 2015, disponible en España desde este mes pero que aún no tiene precio definitivo –la versión más potente y equipada rondará los 32.000 euros–. Una actualización que en el capítulo estético puede calificarse de somera, pues se limita a la parrilla frontal, los nuevos faros de xenón o el nuevo diseño de las llantas de 18 pulgadas. Lo más llamativo, quizás, la eliminación de las 'branquias' situadas sobre el capó. Y dentro hay unos asientos todavía mejores y pe-

El Veloster no es un coupé al uso, pues su asimétrica carrocería con dos puertas a un lado y una al otro insufla exclusividad y, sobre todo, funcionalidad. Ahora progresa a nivel estético y adopta la caja 7-DCT en su briosa versión Turbo.



◀ El frontal agrupa varios cambios, como la parrilla con reborde satinado en plata, los faros de xenón o el capó ya sin 'branquias'.

Aunque la gama arranca por abajo con el motor 1.6 GDI de 140 CV, que se puede asociar a los niveles de equipamiento Klass y Tecno, tuvimos ocasión de probar la versión más atrayente de las tres propuestas, dotada de la mecánica 1.6 T-GDI de 186 CV –tiene turbo e inyección directa– que, a partir de ahora, se combina con la transmisión automática DCT de doble embrague y siete marchas. Y a diferencia de lo que sucede en los i30 dotados de esta caja 7-DCT, en el Veloster sí hay modo 'Sport' y levas en el volante, lo que ayuda a incrementar las cotas de disfrute, especialmente si afrontamos a ritmo 'alegre' un tramo de montaña, donde el Veloster Turbo exhibe mucha agilidad por su estabilidad, precisa dirección y buena frenada.

FICHA TÉCNICA

MOTOR	1.6 GDI	1.6 T-GDI TURBO
Disposición	Del. transversal	Del. transversal
Nº de cilindros	4, en línea	4, en línea
Cilindrada (c.c.)	1.591	1.591
Nº de válvulas por cilindro	4	4
Potencia máxima/rpm	140 CV/6.300	186 CV/5.500
Par máximo/rpm	17,0 mkg/4.850	27,0 mkg/1.500-4.500
Tracción	Delantera	Delantera
Caja de cambios	Automático DCT, 6 vel.	Automático DCT, 7 vel.
Frenos delanteros	Discos vent.	Discos vent.
Frenos traseros	Discos	Discos
Neumáticos	215/40 R18	215/40 R18
Peso (kg)	1.310	1.375
Longitud/Anchura/Altura (mm)	4.250/1.805/1.405	4.250/1.805/1.405
Capacidad del depósito (l)	50	50
Volumen del maletero (l)	320	320
De 0 a 100 km/h (s)	10,3	8,1
Velocidad máxima (km/h)	200	214
Consumo mixto (l/100 km)	6,4	7,1



▲ El habitáculo también varía, pues los asientos tipo bacquet y el cuadro de instrumentos son nuevos, y el aro de volante es de cuero perforado.

queños cambios en volante e instrumentación que acentúan la impresión de refinamiento, aunque el acabado general sigue estando un escalón por debajo del que vemos en el i30, de filosofía 'más europea'.

Una opción idónea, en fin, para quien busque un coche 'distinto' no exento de practicidad, pues tiene cuatro buenas plazas, un cómodo acceso a la fila trasera por el lado derecho y un maletero satisfactorio.

Ayudas Eléctricos sí, Pive 8...

El plan de ayuda a la compra de vehículos eléctricos (Movele) ha sido renovado con una dotación de siete millones de euros, pero no es retroactivo ni compatible con otras subvenciones. Además, contempla una aportación de la marca y facilita la instalación de un punto de carga asociado al vehículo. Por contra, una vez agotado el PIVE 7 y liberados los fondos para pagar lo adelantado por los concesionarios, el Gobierno retrasa la aprobación de una nueva edición, que debería evitar el parón del mercado.

Renault/Nissan Equilibrio de poderes

El aumento de la participación del Estado francés en Renault ha hecho saltar las alarmas por el peligro que supone para la Alianza Renault-Nissan. Por eso, el Consejo de Administración de la marca francesa ha pedido a Carlos Ghosn que preserve la continuidad y el equilibrio de la alianza, basado en la equidad accionarial.

Volkswagen Piëch se va, Winterkorn permanece

El pulso entre el patriarca de Volkswagen, Piëch, y el consejero delegado del consorcio alemán, Winterkorn, ha acabado con la dimisión de Ferdinand Piëch, que deja la presidencia del Consejo de Vigilancia, al igual que su esposa Ursula deja también su puesto en ese Consejo de



VOLKSWAGEN

EURONCAP Espace y Vitara, nuevos 5 estrellas

El protocolo endurecido que se estrenó el pasado enero no ha sido óbice para que Renault Espace y Suzuki Vitara salden el examen con cinco estrellas, mientras que los otros dos modelos testados en esta entrega, Fiat 500X y Mazda2, se quedan con cuatro.

El resultado obtenido por la quinta generación del monovolumen de la

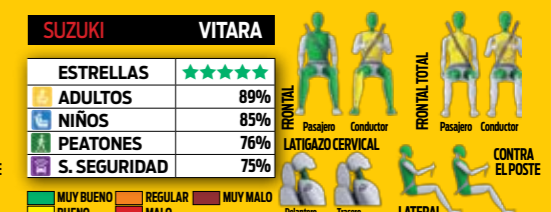
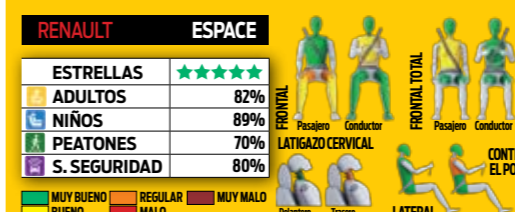
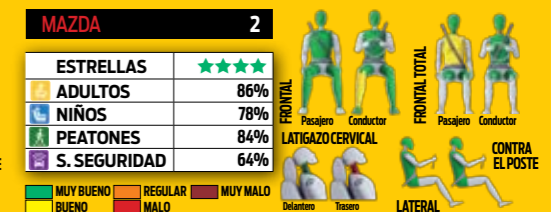
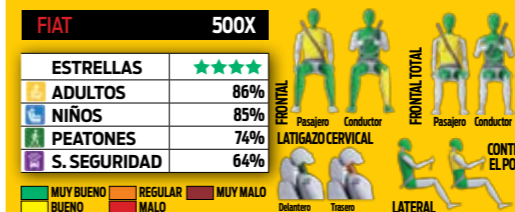
marca francesa lo convierte en el decimosexto Renault que alcanza la máxima calificación en los test del consorcio europeo, pese al ajustado porcentaje de puntos en protección de adultos (el mínimo es el 80%) para conseguir la quinta estrella; los riesgos del salpicadero para el pasajero y la apertura de la puerta trasera del lado del con-

ductor en el impacto contra el poste penalizaron los excelentes sistemas de seguridad pasiva con que cuenta el coche. Por contra, la puntuación en niños fue muy buena, avallando el reconocimiento de la Asociación Nacional de Seguridad Infantil por ser « el único vehículo del mercado que cuenta con todo lo máximo de seguridad para los más pequeños ».

Con puntuaciones notables en todos los apartados y muy por encima de los porcentajes mínimos exigidos, el Vitara se

convierte en el primer SUV compacto que entra en el club de las cinco estrellas; EuroNCAP resalta su freno autónomo de emergencia, elemento puntuable desde el año pasado.

Tampoco son nada desdeñables los resultados del Fiat 500X y el Mazda2, que se quedan sin la quinta estrella por no llegar al mínimo exigido (70% de los puntos) en asistentes de seguridad, destacando especialmente la protección de peatones del modelo japonés, la mejor de los cuatro coches testados en esta fase.



control. La falta de apoyo para vetar la continuidad de Winterkorn, ha motivado el fin de la larga carrera del nieto del fundador del mayor fabricante de automóviles de Europa y el reforzamiento de Martin Winterkorn al frente de VW. De momento, el vicepresidente Berthold

Huber pasa a presidir el Consejo de Vigilancia.

Grupo Antolin Fuerza mundial

La compra de la división de interiores de Magna convierte al fabricante

español de componentes en uno de los tres mayores proveedores del mundo de tecnología para el interior de los vehículos y lo capacita para realizar el interior completo de un vehículo. La operación se completará en el tercer trimestre del año y supone el desembol-

so de unos 500 millones de euros. Con esa adquisición la multinacional burgalesa doblará su tamaño actual, al subir a más de 4.000 millones los 2.225 millones de euros que ahora factura y pasar de los 15.469 trabajadores actuales a los 27.000 empleados.

el  **puntazo**

Aesleme pide incluir como delito el uso del móvil en el transporte escolar.

La Asociación para el estudio de la lesión medular espinal (Aesleme) considera que debe tener una consideración delictiva y ser penado como conducción temeraria el uso del teléfono móvil cuando se conduce un autobús escolar. La asociación llama la atención sobre el riesgo extra que supone esa acción cuando se transportan menores, actuación que se considera como simple infracción. Según Aesleme incluirlo como delito puede reprimir y cohibir esa actitud temeraria.

la imagen

La mejor carretera del mundo está en Portugal...

según la fórmula matemática creada por expertos en física cuántica, diseño de circuitos de F-1 y diseño de montañas rusas a petición de la empresa de alquiler de vehículos Avis. Se trata de la N-222, que va de Peso de Régua a Pinhao, y se impone por su equilibrio entre las cuatro variables consideradas (curvas, aceleración, velocidad y frenado) a las otras 24 consideradas tradicionalmente como las mejores del mundo, ya sea por belleza, localización o carácter desafiante. El tramo elegido que, con 11:1, se aproxima al ratio ideal de 10 segundos en recta por cada segundo en curva tiene 27 kilómetros. La segunda clasificada es el Big Sur (8,1:1) en California y la tercera la A535 (8,4:1), que atraviesa el río Dane en el Reino Unido.



la frase

Matthias Rabe. Vicepresidente de I+D de Seat

«Nos enorgullecen enormemente los brillantes resultados de todas las variantes del nuevo León en las exigentes pruebas de EuroNCAP y LatinNCAP (cinco estrellas)».



en breve

MÁS PRODUCCIÓN

Tras un crecimiento del 15,5% en el primer trimestre, Anfac espera alcanzar en 2015 los 2,6 millones de vehículos fabricados, que suponen 200.000 unidades sobre la cifra del pasado año.

DE VIGO A CHINA

En junio empezará a venderse en China el nuevo Citroën C4 Picasso, el monovolumen más vendido en Europa, que se produce en exclusiva en la planta que PSA tiene en Vigo.

CON EYESIGHT

Ya son 300.000 los Subaru vendidos en Japón con el sistema de asistencia a la conducción, que limita el impacto frontal al accionar el freno ante la presencia de vehículos o peatones.

DENUNCIADOS

En los 735.496 controles de velocidad realizados en la última campaña, 30.186 conductores han sido sancionados, con una media de 114 km/h en carretera y 138 km/h en vías rápidas.

la cifra

1.749.147

vehículos salieron por mar en 2014 y suponen el 86% de las unidades exportadas. Barcelona, Vigo, Valencia, Santander y Pasajes concentraron el 92% de esas exportaciones, siendo Barcelona el principal punto de entradas y salidas, según el Ministerio de Fomento, que asegura que el sistema portuario manipuló 2,66 millones de vehículos nuevos el año pasado (exportación, importación y tránsito).

Nombramientos

Nuevas funciones

Hyundai España estrena presidente, cargo para el que ha sido elegido **Don Huwy Park**, el relevo de Chui Youn Park, que se va a dirigir las operaciones de la marca en el continente Sudamericano. Por su parte **Sébastien Guigues** sustituye a José Miguel Aparicio (ahora director de Skoda España) como director de ventas de Seat, puesto al que llega desde la dirección de Marketing de la marca española. En Hyundai Motor Europa se nombra a **Thomas A. Schmid** director de operaciones, responsabilidad que asume desde la vicepresidencia de ventas y flotas. Cambio también en Lotus con la incorporación de **Alessandro Casto** para dirigir la marca en el Sur de Europa, con el objetivo de potenciar la presencia en Italia, España, Portugal, Francia y Grecia. Otro cambio, que se hará efectivo en octubre, es la incorporación a Volvo como presidente y consejero delegado de **Martin Lundstedt**, que anteriormente desempeñó esa misma responsabilidad en Scania.



▲ Don Huwy Park.



▲ Sébastien Guigues.



▲ Tomas A. Schmid.



▲ Alessandro Casto.



▲ Martin Lundstedt.

Motor 16.com EXTRA

- ▶ **Hablan las máximas responsables españolas del renting**
Las mujeres, al poder
- ▶ **Management. Los directivos españoles triunfan en el mundo**
- ▶ **Cómo devolver un coche de renting**
- ▶ **Coches de gas. Están de moda**
- ▶ **Postventa y flotas. Mucho por hacer**



MERCADO DE FLOTAS

LA HORA DEL CRECIMIENTO

TENEMOS MUCHOS RECURSOS PARA APOYAR TU NEGOCIO

VEHINTER-MOMENTUM, EL MOMENTO ESTÁ A TU ALCANCE.



A veces la vida nos pone maravillosas sorpresas en nuestro camino. Otras somos nosotros quienes encontramos el camino hacia ellas. Ven a Vehinter-Momentum y déjate sorprender.

- Más de 20 años de experiencia
- Amplias instalaciones con más de 50.000m²
- Más de 150 empleados a su servicio
- Primer agente BMW i y Premio performance al mejor concesionario en ventas
- Servicio de carrocería y pintura exprés. Turno nocturno de pintura
- Abierto todos los sábados
- Recogida y entrega de vehículos

Vehinter Getafe
Ctra. Madrid-Toledo, km 14,7
Tel.: 916 83 57 00 / 60
Getafe

Vehinter Alcorcón
Ctra. de Extremadura N-V, salida M-501
Avda. San Martín de Valdeiglesias, 14-16
Tel.: 914 88 00 08
Alcorcón

Momentum
C. Palier, (esq. C. Bastidor)
Pol. Ind. El Portillo, (Ciudad del Automóvil)
Tel.: 914 98 81 00
Leganés

Para más información contacte con empresas@vehinter.net.bmw.es



FLOTAS & EMPRESAS

SUMARIO

Motor16.com

Edita:
GRUPO COMUNICACIÓN
SEXTA MARCHA S.L.L.

EDITOR-FUNDADOR:
Ángel Carhenilla - acarhenilla@motor16.com

Director general:
Alfonso J. Nieto - ajneto@motor16.com

DIRECTOR:
Javier Montoya - jmontoya@motor16.com

Subdirectores:
Andrés Mas - amas@motor16.com
Pedro Martín - pmartin@motor16.com

Redactora jefe:
María Jesús Beneit - mjbeneit@motor16.com

Diseño:
Juan González Aso - jgonzalezaso@motor16.com

Colaboradores:
Gregorio Arroyo, Álvaro Gª Martins, Julián Garnacho, Bryan Jiménez, Alberto Mallo, Ramón Roca Maseda, Javier Rubio y Montse Turiel.

Publicidad:
publicidad@motor16.com
Teléfono: 91 685 79 69-661 917 361

Redacción, Administración y Servicios Comerciales, Publicitarios y Suscripciones:
C/Trueno, 66. Polígono Industrial San José de Valderas.
28918 Leganés, Madrid
Teléfono: 91 685 79 90. Fax: 91 685 79 92
Correo electrónico: motor16@motor16.com

Distribución:
Grupo Distribución Editorial Revistas S.L.
Difusión controlada por OJD

Motor 16 es miembro de la Asociación de Revistas de Información y asociada a la FIPP. Depósito Legal: M30.2471983



© Motor 16. Madrid. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida ni en todo ni en parte sin permiso previo por escrito de la empresa editora.

Mercado	
El despertar de las flotas de empresa	4
Entrevista a Raúl García, Director Flotas y Remarketing FCA Group	10
Management español	
Nuestro renting exporta talento	14
Entrevista a Pedro Malla Director general de ALD Automotive	20
Planes Evolution Arval	
Simplifica la oferta de renting	22
El renting ¿visto con otros ojos?	
Mujeres al poder	24
Gama Hyundai para flotas	
Para todas las necesidades	31
Northgate Data	
Geolocalización eficiente para la flota	32
Tarjeta SER	
También para vehículos de empresa	34
Postventa y coches de empresa	
Mucho por hacer	36
Impulsados por el PIMA Aire	
Los coches de gas se ponen de moda	40
Gama Nissan para flotas	
Para el negocio y el ocio	43
Consejos	
Cómo devolver un coche de renting	44



Andamos; poco, pero andamos

Han tardado siete años, pero finalmente las empresas comienzan a salir de su letargo. Siete años de larga espera desde que en 2008 se iniciara la crisis más profunda y grave que los españoles podemos recordar, la que más daño ha hecho a los trabajadores, al tejido empresarial y a la sociedad entera. De alguna manera todos nos hemos visto afectados.

Lo dijo Agustín García en la presentación de resultados del sector y lo han refrendado los dirigentes de las primeras marcas de renting: todos hemos reducido el nivel de nuestro automóvil. Ha sido un periodo muy largo que se ha llevado por delante algo más de un tercio de la actividad del sector, que ha provocado el cierre de numerosas empresas, clientes que no volverán; la desaparición de cientos de miles de puestos de trabajo.

Pero ahora toca sonreír. Llega el momento de la ilusión. La actividad económica se recupera, lenta, pero sos-

tenidamente. Las cifras así lo refrendan. Apoyadas, bien es cierto; pero por fin en positivo. «El renting está fuertemente vinculado a la actividad empresarial y, por tanto, oscila según la salud de ésta. Ahora estamos en una situación de crecimiento», afirma Fernando Cogollos, director general de Northgate Renting Flexible. Y es que, como bien ha repetido durante estos difíciles años Agustín García desde la AER, «somos el fiel termómetro de la actividad económica. Si las empresas tienen actividad precisan movilidad y acuden a nosotros. Si no están activas...».

Pero lo están. Tímidamente, pero lo están. Lo dijo gráficamente Pedro Malla, director general de ALD Automotive durante la presentación de los resultados de su compañía: «En 2014 se ha producido un cambio de tendencia muy importante. De caer –a veces incluso a plomo– a crecer aunque apenas sea un 1,3 por ciento hay mucha diferencia. Es el primer gran cambio que se produce desde 2008. Las empresas han despertado, lo han hecho más tarde y con mayor lentitud que los particulares, pero es que el ritmo es muy diferente».

Y razón no le falta. En nuestro anterior suplemento de Motor 16 Flotas & Empresas (noviembre 2014) bajo la constatación de que el sector aún no había tocado fondo titulábamos «El renting quiere volver a crecer». Era mucho más que una frase. Era una petición, un deseo de que todo acabara ya. De que las empresas –al menos las que quedaron en pie– retomaran su actividad, apostaran por el futuro y volvieran a expandirse, a la senda del crecimiento.

«Han sido años muy duros –afirmaba Cecilia Boned, consejera delegada de Arval– pero las empresas se han adaptado, reorganizado y preparado. Han hecho sus deberes y ahora toca volver a salir a vender sus productos, a distribuirlos; volver a la actividad». Y eso es lo que ahora comienza a notarse.

Bueno, más que ahora a finales del 2014, cuando el año se cerró con un incremento del 16,4 en las matriculaciones de vehículos del mercado español, alcanzando las 855.308 unidades gracias al fuerte impulso experimentado durante el último trimestre en el que la extensión del Plan PIVE permitió alcanzar una cifra que comenzaba a crear expectativas de que la situación estaba cambiando. Ya en diciembre se matricularon 73.440 unidades, un crecimiento del 21,4 por ciento respecto al mismo mes del 2013, pero nadie quiso echar las campanas al vuelo. Las cifras totales son todavía demasiado bajas y aún estamos lejos del volumen natural del mercado español.

Lo apuntó Marco Toro, director general de Nissan en España durante la reciente presentación de resultados de la marca al cierre de su año fiscal: «En Europa se matriculan de media 25 coches por cada 1.000 habitantes. En España únicamente 18. Nuestro mercado natural debería cifrarse en el entorno de 1.200.000 unidades, una cifra muy alejada de la actual. Hasta entonces los planes de ayuda a la compra deberían mantenerse. En especial, no deberían desaparecer de forma abrupta. En Italia lo hicieron así y las matriculaciones volvieron a caer por encima de un 20 por ciento y ni el mercado ni las empresas están en condiciones todavía de volver a soportar otro golpe así. Lo normal sería disponer de 'PIVES' de salida, con ayudas progresivamente de menor cuantía hasta su definitiva desaparición, de forma que se permita una transición sin caídas de la actividad».

La opinión de Toro es la vigente unánimemente en el sector del automóvil, donde el mantenimiento de los planes PIVE y PIMA (reeditados en sus actuales versiones 7 y Transporte) se considera vital para alcanzar el volumen crucero de matriculaciones de nuestro mercado. Desde Anfac, patronal de la industria del motor española, manifiestan que estos planes «han su-



LA ACTIVIDAD ECONÓMICA SE RECUPERA, LENTA, PERO SOSTENIDAMENTE. EL RENTING ESTÁ MUY VINCULADO A LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL Y, POR TANTO, OSCILA SEGÚN LA SALUD DE ÉSTA

puesto un impulso elemental para generar confianza en el consumo, mayores ingresos recaudatorios y mayor dinamización económica. Además –continúa David Barrientos, director de Comunicación de Anfac– el plan PIVE también ha suavizado el envejecimiento del parque automovilístico español; hay que continuar con este esfuerzo de renovación tan importante con

el fin de reducir la contaminación y mejorar la seguridad vial».

«En todo caso –continúa Barrientos–, la tendencia apunta a un 2015 en la senda del crecimiento. «Las previsiones apuntan a una mejora del mercado. Un crecimiento económico más la mejora del IRPF que permitirá más renta disponible en los hogares. Junto con los esfuerzos comerciales de marcas y concesionarios, todo eso nos llevará a un mercado en 2015 claramente por encima del 2014 caminando hacia el millón de unidades».

Juan Antonio Sánchez-Torres, presidente de Ganvam, asociación que representa a concesionarios, servicios oficiales y a vendedores de automóviles, es de la misma idea: «es muy probable que en 2015 las ventas de turismos crezcan un 5 por ciento hasta las 940.000 unidades para, en 2016 superar la barrera psicológica del millón».

LOS MAS CONTRATADOS DEL 2014

	MODELOS	MARCAS
1º	RENAULT	RENAULT KANGOO
2º	VW	RENAULT MEGANE
3º	PEUGEOT	RENAULT NUEVO CLIO
4º	OPEL	SEAT LEON
5º	FORD	VOLKSWAGEN GOLF
6º	AUDI	OPEL INSIGNIA
7º	SEAT	VOLKSWAGEN PASSAT
8º	CITROËN	PEUGEOT 308
9º	BMW	PEUGEOT 208
10º	TOYOTA	OPEL ASTRA

FUENTES DE ENERGIA EN LAS FLOTAS

Tipo de Motor	%
Diesel	86,82
Gasolina	11,30
Híbridos	0,76
Eléctricos	0,16

LOS QUE CONTRATARON MAS RENTING

Sector de Actividad
1º Industria Química y Farmacéutica
2º Comercio al por mayor e intermediarios del comercio
3º Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones
4º Industria de la Alimentación, Bebidas y Tabaco
5º Producción y Distribución de Energía Eléctrica, Gas y Agua

Un millón de coches por conquistar PYMES Y AUTÓNOMOS, EL GRAN OBJETIVO

Ignacio Barbadiillo, ex consejero delegado de Lease Plan España lo ha dicho claramente antes de emprender camino a su nuevo destino en la operadora de renting al frente de sus mercados orientales tanto en Europa como Asia Pacífico: «las pymes serán el motor del crecimiento actual y futuro del sector del renting». Su sucesor al frente de Lease Plan lo tiene claro: «Hay oportunidades de introducción en nuevos mercados».

Son el nuevo objetivo del sector. El campo de conquista donde se va a desarrollar la batalla comercial en el mundo de las flotas de vehículos de empresa durante los próximos años. Lógico, todo el mundo habla que hay cerca de un millón de coches para contratar en juego.

De momento, van paulatinamente

incrementando su peso en la flota. Según el presidente de la AER, Agustín García, «las pymes han incrementado en 15.000 coches la actividad del sector en 2014. En total suman ya unas 115.000 unidades dentro de la flota en renting». Una cifra cada vez más importante y con mayor peso.

En España hay más de 2,5 millones de pequeñas y medianas empresas. La crisis ha acabado con muchas de ellas, pero, por suerte, aún quedan muchas más. Ya hemos mencionado la cifra de vehículos que las empresas de renting calculan que podrían contratarse en este segmento de la actividad, pero nadie dice que vaya a ser fácil.

«El 90 por ciento de las empresas en España –indica Cecilia Boned, consejera delegada de Arval– son pymes, pero sólo el 15 por ciento utiliza el renting. Si las

pymes utilizaran el renting se ahorrarían más de 225 millones en su factura de flotas. Lamentablemente, poco más de una de cada 10 pymes llama a la puerta de un operador de renting cuando necesita financiar sus coches. Este porcentaje subirá cuando las cifras macro lleguen a la microeconomía, pero queda mucho trabajo por hacer».

Fernando Cogollos, director general de Northgate Renting Flexible es de la misma opinión: «Estamos en un momento de búsqueda intensiva de nuevos usuarios. El pequeño empresario representa un segmento importante, porque hasta el momento, el renting no ha tenido mucha penetración en este colectivo. Es necesario informarles y convencerles de las bondades y beneficios que para sus empresas tiene el contratar vehículos con esta fórmula de financiación».

Hasta entonces, pese a los crecimientos de dos dígitos, no podremos hablar de recuperación. El PIVE está siendo muy importante para dinamizar el mercado sin que al Estado le suponga esta promoción un coste. Por cada euro que invierte recupera más de dos. Pese a ello, existe una gran preocupación por el notable retraso que se está produciendo en la recuperación por los concesionarios de las cantidades anticipadas a sus clientes por realizar operaciones sometidas a este plan.

Y en medio de esta situación, ¿cómo se han comportado las matriculaciones de vehículos de empresa en el cierre del 2014 y el arranque de 2015?

Según Anfac «todos los canales finalizaron 2014 en positivo. Las matriculaciones de los particulares se incrementaron un 21,3 por ciento, alcanzando las 483.767 unidades. Las efectuadas a través del canal de empresas mostraron una cierta regularidad a lo largo de todo el pasado ejercicio, finalizando 2014 con incremento del 13,8 por ciento y 216.233 unidades. En este sentido los últimos meses del año es donde comienza a verificarse un leve repunte de la actividad empresarial, dado que fueron los meses de mayor crecimiento. En diciembre, concretamente las matriculaciones de este canal aumentaron un 19,1 por ciento con 19.855 unidades matriculadas. Por su parte, el canal de los 'rentacares' o alquiladores creció durante el año un 16,1 por ciento, matriculando un total de 155.308 unidades. Su comportamiento fue similar al de las empresas durante el año, que cerró con un incremento en diciembre del 22,3 por ciento y 4579 unidades matriculadas».

EVOLUCIÓN DEL RENTING DE VEHÍCULOS EN ESPAÑA

Año	Flota	Crecimiento (%)	Facturación (M. €)	Crec. Facturac. (%)	Compras	Crecimiento (%)	Inversión en compra veh (M.€)	Crec. Inversión (%)
1996	50.367	34,20%	332,97	-	23.165	35,50%	-	-
1997	63.159	25,3%	417,54	25,52%	24.931	7,6%	289,12	11,93%
1998	115.761	83,3%	765,31	83,11%	49.614	99%	609,90	110,95%
1999	163.866	41,6%	1.083,33	41,55%	69.350	39,7%	895,17	46,77%
2000	216.434	32,19%	1.430,86	32,91%	84.820	22,31%	1.138,54	27,19%
2001	265.444	22,6%	1.796,00	24,71%	104.074	22,7%	1.439,01	26,39%
2002	310.020	16,79%	2.105,48	17,21%	111.046	6,7%	1.562,37	8,57%
2003	353.493	14,02%	2.439,10	15,85%	125.693	13,19%	1.856,00	18,79%
2004	398.064	12,6%	2.856,49	17,11%	144.777	15,18%	2.245,00	20,96%
2005	445.686	11,96%	3.294,17	15,32%	165.574	14,36%	2.657,35	18,37%
2006	503.006	12,86%	3.940,90	19,63%	185.173	11,84%	3.149,60	18,52%
2007	556.569	10,65%	4.579,38	16,20%	202.910	9,58%	3.694,00	17,99%
2008	571.565	2,69%	4.771,33	4,20%	181.833	-10,39%	3.335,84	-9,69%
2009	521.124	-8,83%	4.475,25	-6,21%	96.306	-47,04%	1.739,86	-47,84%
2010	491.056	-5,77%	4.268,86	-4,61%	119.660	24,25%	2.160,15	24,16%
2011	470.223	-4,24%	4.115,86	-3,58%	123.333	3,07%	2.223,97	2,95%
2012	433.294	-7,85%	3.817,32	-7,25%	106.016	-14,04%	1.988,86	-10,57%
Q1-13	423.614	-8,63%	933,54	-8,06%	34.20	23,37%	620,31	23,07%
Q2-13	419.351	-8,40%	1.852,97	-7,91%	70.460	19,46%	1.277,60	19,18%
Q3-13	403.064	-7,14%	2.742,33	-6,51%	96.155	18,82%	1.780,79	19,27%
2013	401.190	-7,41%	3.556,15	-6,84%	119.836	13,04%	2.211,73	11,21%
Q1-14	02.490	-4,99%	893,13	-4,33%	34.305	0,30%	637,04	2,70%
Q2-14	413.951	-1,29%	1.831,25	-1,17%	82.845	17,58%	1.495,35	17,07%
Q3-14	416.932	0,94%	2.755,06	0,83%	111.192	15,64%	2.019,28	13,39%
2014	408.095	1,72%	3.625,55	1,95%	143.027	19,35%	2.607,88	-

Fuente: Asociación Española de Renting de Vehículos

Esta tendencia se ha acelerado durante el primer trimestre de 2014, pero no lo suficiente como para pensar que la economía del país está ya recuperada. Las empresas, al menos, aún no lo creen así. El mercado global creció un 32,2 (136.874

unidades) por ciento durante el primer trimestre del año, con un incremento de las matriculaciones del canal de particulares del 30,2 por ciento y del 27,3 por ciento en el canal de empresas (63.536). El que más empujo durante este trimestre fue el



canal de alquiladores, que se incrementó un 41,8 por ciento (66.727 unidades matriculadas).

Juan Antonio Sánchez-Torres lo dice claro: «a pesar de los llamativos crecimientos registrados no debemos dejarnos llevar por la euforia y perder de vista que es el PIVE el que está actuando como salvavidas incentivando la confianza del consumidor hasta que la microeconomía se normalice».

Jaume Roura, presidente de FACON-AUTO, asociación de concesionarios, incide en lo mismo: «hay que tener los pies en el suelo. Se respira ambiente de recuperación en el sector, pero de momento esta mejoría es insuficiente». Y aunque ya se

LOS PORCENTAJES DE CRECIMIENTOS DE FLOTAS SON ELEVADOS PORQUE LAS CIFRAS DE LOS PASADOS AÑOS ERAN MÁS BAJAS AÚN.

percibe que «las empresas están renovando sus flotas de vehículos y las alquiladoras han intensificado de forma llamativa sus adquisiciones, esta euforia es un poco irreal y no debemos caer en la autocomplacencia porque nos puede costar muy caro».

Razón no les falta. Es cierto que las flo-

COMPRAS DE RENTING FRENTE AL TOTAL DE MATRICULACIONES EN ESPAÑA

Año	Matriculaciones RENTING	Matriculaciones (*) Totales ESPAÑA	% Renting s/ matriculac.
1996	23.165	1.113.653	2,08%
1997	24.931	1.256.045	1,98%
1998	49.614	1.475.907	3,36%
1999	69.350	1.750.866	3,96%
2000	84.820	1.716.940	4,94%
2001	104.074	1.763.458	5,90%
2002	111.046	1.660.866	6,68%
2003	125.693	1.716.940	7,32%
2004	144.777	1.891.344	7,65%
2005	165.574	1.959.488	8,45%
2006	185.173	1.953.134	9,48%
2007	202.912	1.939.296	10,46%
2008	181.833	1.362.543	13,35%
2009	96.306	1.074.222	8,97%
2010	119.660	1.114.119	10,74%
2011	123.333	928.589	13,28%
2012	106.016	789.119	13,43%
Q1 2013	34.203	200.961	17,02%
Q2 2013	70.460	432.114	16,31%
Q3 2013	96.155	615.406	15,62%
2013	119.836	821.231	14,59%
Q1 2014	34.305	230.541	14,88%
Q2 2014	82.845	518.336	15,98%
Q3 2014	111.192	732.242	15,19%
2014	143.027	985.303	14,52%

Fuente: Instituto de Estudios de Automoción (IEA) de datos procedentes de la Dirección General

tas de vehículos de empresa comienzan a reactivar sus renovaciones, pero aún son muy bajas. Los porcentajes de crecimientos son elevados porque las cifras de los pasados años eran más bajas aún. La crisis se ha comido un tercio del mercado y recuperarlo nos va a costar años. Las operadoras de renting y las compañías de ges-

PIMA TRANSPORTE EL PRIMER PLAN PARA FLOTAS DE EMPRESA

El Gobierno ha puesto en marcha un plan claramente destinado a la renovación de flotas. En él se contemplan también los vehículos adquiridos mediante operaciones de leasing o renting como posibles beneficiarios del mismo. El nuevo plan PIMA Transporte abre una favorable línea de financiación para autónomos, pymes y empresas de hasta 3.000 trabajadores.

El plan cuenta con el apoyo financiero del Banco Europeo de Inversiones (BEI) y busca impulsar la renovación de las flotas de transporte facilitando la financiación en la compra de vehículos nuevos o usados de las categorías de vehículos comerciales e industriales, autocares, camiones y tractores a través de préstamos u operaciones de renting o leasing.

Para ello el BEI ha firmado acuerdos con seis bancos españoles (BBVA, Santander, Bankinter, Sabadell, Caixabank y el ICO a través de su red bancaria) para que éstos puedan acceder a 450 millones de euros en condiciones ventajosas. Los bancos tendrán que poner de su parte igual cuantía, lo que supone una bolsa de 900 millones de euros en total destinados a financiar la adquisición de vehículos.

Esta línea de financiación es la base del plan PIMA Transporte, que además incluye de forma independiente ayudas al achatarramiento de los vehículos. Es decir, en caso de poder acogerse a ello, (por ejemplo determinadas versiones de los vehículos comerciales ligeros) el plan permite también acogerse a las ayudas

del PIVE 7 y otras posibles de carácter local y autonómico que pudieran existir.

Cada banco podrá determinar la antigüedad máxima de los usados a financiar. Estas ayudas excluyen a empresas de sectores como la fabricación de armas, actividades de juego, investigación con animales vivos, actividades con impactos negativos al medio ambiente...

Por otra parte, el Gobierno aprobó una ampliación del plan PIVE introduciendo en el mismo una serie de modificaciones. El PIVE 7 también exige ahora a sus posibles beneficiarios una titularidad previa del vehículo a achatarrar de al menos 12 meses y que el citado vehículo disponga del certificado de ITV en vigor a su entrega.

Las matriculaciones de comerciales lo refrendan EL MERCADO SE REACTIVA

Renovación. El mercado de vehículos comerciales parece que retoma su pulso. La actividad se empieza a notar y las empresas precisan movilidad para sus productos y servicios. Durante el primer trimestre de este año el mercado de este segmento ha crecido un 44 por ciento respecto del 2014 hasta alcanzar un total de 35.578 unidades. Sólo en marzo se matricularon 15.776 unidades, lo que supone un incremento del 69,8 por ciento.

Son cifras importantes que vienen a poner de manifiesto la lenta recuperación de la actividad económica que ya comienza a percibirse en nuestro país. Los primeros latidos de una vuelta a la normalidad que toda nuestra sociedad ansía. En todo caso, y pese a los elevados porcentajes, no

conviene echar las campanas al vuelo. Las cifras sobre las que se comparan eran muy bajas. La crisis pasó factura y las pérdidas de mercado en este segmento en concreto han sido muy fuertes. Eso ha provocado además que la antigüedad media en este segmento del mercado sea muy elevada, donde la mayoría del parque cuenta con 12 años o más sobre sus ruedas. Tal situación agrava las condiciones de seguridad de nuestras carreteras y provoca daños al medio ambiente, pues los vehículos viejos son más inseguros y los que más contaminan.

Los autónomos han matriculado en este trimestre 11.579 unidades (+38%), las empresas 16.894 (+45,4%) y las compañías de alquiler o rent a car 7.205 unidades (+37,6%). Destacar el

fuerte crecimiento de las matriculaciones (+121,3%) de estas últimas durante el pasado mes de marzo, con 4.661 unidades.

La recuperación del mercado se inició en 2014, año en el que las matriculaciones de vehículos comerciales crecieron un 33,9 por ciento hasta alcanzar las 113.782 unidades, un volumen que no se alcanzaba desde 2010. El impulso de los planes PIMA Aire fue fundamental para tal logro. Por canales, el de los autónomos experimentó un incremento del 33,3 por ciento, con 35.696 unidades matriculadas en 2014; el de empresas creció un 33,9 por ciento con 56.761 matriculaciones registradas en el año y, finalmente, el de los 'rentacar' aumentó un 31,5 por ciento, verificando 21.052 matriculaciones.

EL MERCADO DE EMPRESAS

MATRICULACIONES	2014	2013	Variación (en %)
MATRICULACIONES RENTING			
Alquiler sin conductor (Rent a car)	49.037	45.039	+ 8,87
Empresas no alquiladoras	93.720	74.797	+ 25,30
Total matriculaciones Renting	143.027	119.836	+ 19,35
MATRICULACIONES CANAL DE EMPRESAS			
Canal empresas no alquiladoras	289.040	246.267	17,37
% Operaciones Renting en Canal de Empresas	32,42	30,37	2,05
Canal empresas no alquiladoras (excluidas operaciones renting)	179.898	151.531	18,72
MATRICULACIONES TOTAL MERCADO ESPAÑOL			
Unidades matriculadas	985.303	821.231	19,98
% Renting sobre matriculaciones totales	14,52	14,59	

(*) Fuente: Instituto de Estudios de Automoción (IEA), a partir de datos de la DGT. Elaboración: AER

ción de flotas vuelven a registrar actividad, pero curiosamente la duración de los contratos sigue alargándose en lugar de contraerse. Según la AER, «el plazo medio de vigencia de los contratos de renting en 2014 se situó en 47,21 meses frente a los 46,55 meses de duración de los contratos suscritos en 2013. Y a esto hay que unirle también la menor cuantía de las cantidades por las que se contrata. Los coches de representación y /o de incentivo, han caído significativamente y si ya antes eran una clara minoría en el volumen de la flota, ahora lo son más aún. Y además, la austeridad ha venido al mundo empresarial. Si nos atenemos a las cifras del llamado 'Renting Premium', en 2011 el 75,08 por ciento de los vehículos contratados por este segmento correspondía a modelos altos o medios de gama y el 24,92 a modelos de gamas bajas o básicos. A finales de 2014, los modelos de segmentos de gama alta son ya minoría. Apenas un 44,46 por ciento de las operaciones de 'Renting Premium' son para coches de gamas altas o media, mientras que las operaciones de

PESE A LOS BUENOS DATOS E INDICADORES QUE SE MANEJAN, EL CANAL DE EMPRESAS ES EL QUE MENOS CRECE DE TODOS LOS CANALES EN CUANTO AL NÚMERO DE MATRICULACIONES.

renting con modelos de gamas bajas o de serie suman ya el 54,34 por ciento, según indican los estudios de consultoras como Urban Science.

En resumen y para terminar. La crisis sigue ahí. Existe y persiste, pese a los buenos datos e indicadores que se manejan, el canal de empresas es el que menos crece de todos los canales en cuanto al número de matriculaciones. Y aunque es cierto que se perciben por primera vez en mucho tiempo síntomas claros de que tanto en el sector en particular como en la sociedad en

DISTRIBUCIÓN DE LA FLOTA DE RENTING

COMUNIDAD AUTÓNOMA	%
ANDALUCÍA	7,58
ARAGON	2,21
ASTURIAS	0,80
BALEARES	0,73
CANARIAS	1,19
CANTABRIA	0,49
CASTILLA LA MANCHA	1,56
CASTILLA LEÓN	1,91
CATALUÑA	26,93
CEUTA	0,01
COMUNIDAD VALENCIANA	7,76
EXTREMADURA	0,44
GALICIA	3,23
LA RIOJA	0,29
MADRID	37,06
MELILLA	0,01
MURCIA	1,31
NAVARRA	0,82
PAIS VASCO	5,68
TOTALES	100

general, la economía se está despertando, todavía queda mucho camino que andar.

Hablábamos al inicio de letargo, y no nos equivocábamos. La economía española y la actividad de su tejido empresarial parece que acaba de despertarse, pero de ahí a levantarse y ponerse a caminar a un fuerte ritmo todavía quedan varios pasos que dar y, como bien manifiesta Isabel Pascual, directora de APK Renting «el mercado da muestras de recuperación, existe mayor actividad y la inversión empresarial y el consumo crecen, pero todavía existen importantes desequilibrios, como el paro, que hay que corregir. Hay que consolidar el conjunto de reformas estructurales para que estas den su fruto y se reactive por completo la economía».



Innovation that excites

EN UNA HOJA DE CÁLCULO LE GUSTARÁ TODAVÍA MÁS



NUEVO NISSAN QASHQAI LA EXPERIENCIA URBANA DEFINITIVA

¿Busca eficiencia? La Nueva Generación Nissan QASHQAI posee una gama de potentes y eficientes motores, gasolina y diésel, tracción 4x2 y ALL MODE 4x4-i, con consumos desde 3,8l/100 km, y con uno de los niveles de emisiones más bajos de su categoría: 99g/km. ¿Busca seguridad? Le interesará su Escudo de Protección Inteligente. ¿Busca comodidad? Descubra su Asistente de Aparcamiento Automático. Y busque lo que busque, el nuevo Nissan QASHQAI es la opción definitiva para su empresa.

Descubra la experiencia urbana definitiva en: nissan.es/nissanempresas

/NissanESP

/Nissan_ESP



Consumo mixto: 3,8-5,6 l/100 km. Emisiones de CO₂: 99-129 g/km.

NISSANEMPRESAS

«El futuro del sector pasa por vender a las pymes»

La fusión de los grupos Fiat y Chrysler ha dado lugar a un importante grupo automovilístico en el que se integran, entre otras, Alfa Romeo, Fiat, Lancia, Jeep, Chrysler, Ferrari,... marcas de prestigio que también buscan su hueco en el mercado de los coches de empresa. De todo ello y de la situación actual del mercado español hablamos con Raúl García, director de Flotas y Remarketing de FCA Group España.

–¿Está suficientemente recuperada la economía española como para eliminar los planes de ayudas del mercado? ¿Qué pasaría si desaparecieran? ¿Sería posible mantener los actuales niveles de ventas y la actividad del sector o volveríamos a la recesión?

–Los planes de ayuda a la compra de vehículos menos contaminantes que ha puesto en marcha el Gobierno están siendo un gran éxito, pero no sólo porque somos el país de Europa en el que más crecen las ventas de vehículos, sino porque también hemos conseguido retirar de la circulación cientos de miles de coches peligrosos y contaminantes y hemos reactivado la producción en nuestras fábricas generando más empleo y manteniendo su competitividad en un mercado cada día competitivo.

Es obvio que las ayudas gubernamentales a la renovación del parque automovilístico se autofinancian con todas las mejoras antedichas de reducción de accidentes, reducción de contaminación, mayor empleo en fábricas, empresas auxiliares y cadena de distribución y con los propios impuestos a los que está sometida la compra del vehículo.

De acuerdo con todo lo anterior, eliminar las ayudas sería un error y podría producir un efecto de desincentivación a la compra de vehículos y renovación del parque. No olvidemos que durante los últimos años España se ha situado entre los países con un parque más anciano de vehículos y todos sabemos la directa relación entre antigüedad de parque y accidentalidad/siniestralidad y

mortalidad. En España circulan más de 30 millones de vehículos, de los cuales, un 40% tiene más de 10 años de antigüedad.

La diferencias entre un vehículo actual y uno de hace 10 años son enormes. Los vehículos modernos cumplen normativas



europeas muy exigentes que han implicado grandes inversiones por parte de los fabricantes, pero que incrementan sensiblemente nuestra seguridad. ESP, ABS, airbags laterales y de rodilla, BAS, Asistencia Arranque en pendiente, Control de Velocidad, Aviso de cambio involuntario de carril, Control de Tracción, Bixenon, Luz diurna Led, Aviso presión de neumáticos, Sistemas de comunicación manos libres son equipamientos comunes en muchos de los vehículos ofrecidos actualmente.

Aunque este año el mercado de turismos pueda superar ligeramente el millón de matriculaciones, entendemos que los planes del Gobierno deben continuar hasta que nues-

tra antigüedad del parque se equipare con el resto del continente.

–Todavía se habla de la dificultad de acceso al crédito como uno de los lastres del mercado. ¿Son conscientes las empresas españolas de las ventajas que en este sentido aportan las operaciones de renting de automóviles frente a otros métodos más tradicionales de adquisición?

–El renting es un producto muy joven, que llega a España en 1985. Pese a ello, es un producto muy implantado ya entre las grandes empresas por sus enormes ventajas en la gestión de grandes flotas (financiación, economía, imagen, seguridad, ecología, fiscalidad, simplicidad etc). Sin embargo son las pequeñas y medianas empresas las que también empiezan a descubrir todas las ventajas de este producto. La crisis ha flexibilizado tremendamente la oferta de renting, acercándola aún más a las pymes y adaptándolas a las necesidades especiales que tienen las empresas más pequeñas.

Todos los operadores de renting han puesto en el mercado ofertas flexibles donde el pequeño y mediano empresario ha encontrado una solución de alquiler de vehículos adaptada a la incertidumbre del mercado, que le permite liberar recursos y tesorería para poder dedicarlos a su actividad principal, a la vez que dispone de una herramienta de trabajo siempre moderna, segura y ecológica, que es contabilizada como gasto y no como inversión. De esta forma, la pyme

está beneficiándose de las condiciones de compra de vehículos, recambios, mano de obra, seguros, etc de la compañía de renting, como si comprara un volumen de flota muy superior y simplemente alquilando una pequeña flota.

El crecimiento del parque gestionado por las empresas de renting (unas 400.000 unidades aproximadamente) y su rentabilidad pasan obviamente, por incorporar a un mayor número de pymes y autónomos, e incluso clientes privados/particulares a su cartera de clientes, y para ello están desarrollando productos y canales de distribución adaptados a estos colectivos.

–Para los fabricantes, tan cliente es una empresa (grande, pyme, autónomo,...) como un operador de renting que se dirige a ustedes para comprar coche. Evidentemente cada uno dispondrá de distintas ventajas en función de sus volúmenes de compra, pero ¿qué pasa con los servicios? Si una empresa realiza sus adquisiciones de renting directamente con FCA, ¿recibe los mismos servicios que le puede prestar una operadora de renting especializada?

–El Grupo Fiat Chrysler Automobiles ofrece a través de toda su red de concesionarios oficiales productos adaptados a las distintas necesidades de los clientes. Así, ofrecemos indistintamente productos como la financiación tradicional, leasing o renting. Y, adicionalmente, hemos desarrollado unos productos exclusivos denominados 'EasyPlan' e 'Easylease' con cuotas más reducidas que en la financiación tradicional porque garantizamos el valor que, como mínimo, el vehículo tendrá al final de la operación (13, 25, 37 ó 49 meses) descontándolo del precio a pagar y obteniendo así una cuota muy asequible.

De esta forma, una vez finalizado el contrato el cliente puede optar por cualquiera de las tres opciones siguientes:

- 1.- Devolver el vehículo usado y comprar un coche nuevo.
- 2.- Quedarse el coche usado, pagando la última cuota y con la posibilidad de financiarla.
- 3.- Devolver el coche usado sin comprar otro nuevo.

Adicionalmente el Grupo Fiat Chrysler Automobiles dispone de su propia compañía de renting denominada FCA Fleet Services que ofrece alquiler de larga duración con todos los servicios propios de la actividad de Renting (mantenimiento, seguro, cambio de neumáticos, gestión de multas, gestión de siniestros, asistencia en carretera, vehículo de sustitución, pago de impuestos, tarjeta de gasolina, etc). Además el

Grupo Fiat Chrysler Automobiles dispone en España de concesionarios especializados en la venta a empresas englobados bajo la enseña Corporate Fleet Solutions Centers, que han sido seleccionados y formados para ofrecer el máximo nivel de servicio tanto en la gestión de venta, como en el servicio de posventa a flotas de empresas.

–¿Esos servicios los presta directamente FCA o los ofrece a través de empresas colaboradoras?

–Dentro de nuestro propio grupo disponemos de un Establecimiento Financiero de Crédito llamado FCA Capital España, E.F.C S.A.U. que es la filial en España de FCA Bank, joint venture constituida por Fiat Chrysler Automobiles, y Crédit Agricole, primer grupo bancario francés. Los préstamos al cliente final están gestionados por FCA Capital España E.F.C., S.A.U. y el renting por FCA Fleet Services.

Adicionalmente, el Grupo Fiat Chrysler Automobiles dispone de acuerdos con todas las compañías de renting que operan en España para poder ofrecer a nuestros clientes las soluciones más adecuadas a sus necesidades.

–¿Después de siete años de crisis y recesión en el sector, cómo se afronta por parte de un grupo recién constituido como FCA un año como 2015 en el que todos los indicios parecen apuntar a que las ventas de sector de flotas y empresas registrarán un importante incremento? ¿Cuáles son las previsiones de FCA Group para 2015?

–Efectivamente han sido siete años muy duros para el sector, sin embargo el Grupo Fiat Chrysler Automobiles ha salido muy reforzado de esta etapa, fruto de la compra por parte del Grupo Fiat del gigante americano Chrysler.

Nuestras previsiones para el presente año, después de observados los importantes crecimientos del primer trimestre, arrastrados por una Semana Santa anticipada, nos obligan a ser optimistas y situar el volumen anual previsto de mercado de turismos, por encima del millón de unidades, siempre que el Gobierno mantenga las ayudas a la renovación del parque (Plan PIVE).

2015 es para nuestro Grupo un año muy

importante, ya que disponemos de vehículos nuevos para atacar segmentos en claro crecimiento y donde no estábamos previamente representados, como son el nuevo Jeep Renegade y el nuevo Fiat 500X. Ambos productos ya están mostrando en estos primeros meses del año su potencial, lo cual nos debe llevar a alcanzar el 5 por ciento de cuota del mercado de vehículos turismo.

En lo que respecta al mercado de vehículos comerciales ligeros donde el Grupo Fiat es todo un referente de calidad, versatilidad, fiabilidad y prestaciones, esperamos alcanzar el 10 por ciento de cuota de un mercado que superará las 130.000 unidades.

–¿Disponer de un portfolio de seis marcas diferentes, con más de 30 productos y sus centenares de versiones derivadas que poder ofrecer al cliente, es más una ayuda o un problema?

–Sin duda representa una gran ayuda. Nuestro portfolio de marcas (Fiat, Fiat Professional, Alfa Romeo, Jeep, Abarth, y Lancia) nos permiten disponer de productos, motorizaciones y acabados, adaptados a todos los perfiles de clientes. Disponemos de una red de concesionarios oficiales profesional, experimentada y formada que ofrece desde el icónico Fiat 500 para los clientes más nostálgicos, hasta el lujoso Jeep Grand Cherokee, pasando por el deportivo Alfa Romeo Giulietta, hasta los grandes compañeros de trabajo Fiat Doblò, Fiat Fiorino y Fiat Ducato.

También representa una ventaja poder ofrecer una gran variedad de productos para nuestros clientes de empresa que cubra todas sus necesidades de representación, transporte y carga.

–Las marcas de FCA están iniciando un importante proceso de actualización de producto que les llevará a disponer de gamas completamente renovadas en menos de dos años. ¿Cómo afectan estos periodos de transición a las ventas de vehículos a flotas?

–La madurez y altísima competitividad de este negocio nos obliga a una cada vez más exigente renovación de producto. Los ciclos de producto se han reducido y es difícil encontrar modelos de éxito con más de 3/4 años de vida. Las exigencias de seguridad y ecología nos obligan continuamente a realizar inversiones millonarias de adaptación para lograr un mundo más seguro y sostenible.

El mercado de las flotas no es ajeno a esta rápida evolución, y precisa siempre de vehículos más eficientes, ecológicos y con un mayor valor residual, que garanticen un coste total mensual más económico a sus clientes.





RAÚL GARCÍA

DIRECTOR FLOTAS Y REMARKETING FCA GROUP

Las empresas buscan vehículos económicos y ecológicos, y siempre por ese orden. Los vehículos de reciente incorporación al mercado disponen de mecánicas más evolucionadas que reducen los consumos y las emisiones y garantizan un mejor valor residual del vehículo y por tanto ofrecen una cuota mensual más competitiva.

La renovación del producto es clave en este negocio, pero aún es más importante si se quiere ser competitivo en el mercado de flotas y venta a empresas. Desde el Grupo Fiat Chrysler Automobiles somos conscientes de esta necesidad de renovación de producto y hemos lanzado en los últimos meses tres vehículos totalmente nuevos.

El pasado octubre lanzamos el nuevo Jeep Renegade, en febrero de este año hemos presentado el nuevo Fiat 500 X y en marzo hemos lanzado el Nuevo Fiat Doblò Cargo y Fiat Doblò Panorama. Adicionalmente el Grupo tiene previstos importantes lanzamientos para el próximo año, como son una nueva berlina 'premium' bajo logo Alfa Romeo y un nuevo segmento C en sus 3 carrocerías, 3 y 5 puertas y station wagon para la marca Fiat.

—¿Cuales son los modelos de mayor demanda por el mercado de flotas de cada una de las marcas FCA en el mercado español?

—Dentro de la marca Fiat, nuestros best seller son Fiat Punto, Fiat Panda y Fiat 500, si bien esperamos que el recién lanzado, Fiat 500 X se convierta pronto en la estrella de la gama. Es poco el tiempo que ha pasado desde su lanzamiento el pasado mes de octubre, pero el nuevo Jeep Renegade se ha convertido en el modelo más apreciado por los clientes flotistas dentro de la gama de nuestra marca más 'off road', Jeep.

Giulietta es sin duda nuestro mayor éxito dentro de la gama Alfa Romeo, por tratarse de un vehículo que conjuga diseño, deportividad y economía de uso.

Pero sin duda, es nuestra marca de vehículos comerciales ligeros la que disfruta de más prestigio entre los clientes de empresa, por su fiabilidad, robustez, versatilidad y economía. Sus productos más vendidos son los Fiat Doblò, Fiat Fiorino y Fiat Ducato.



—¿Cuales son los modelos de mayor demanda por el mercado de flotas de cada una de las marcas FCA en el mercado español?

—Fiat acapara más del 40 por ciento de las ventas del segmento de vehículos pequeños urbanos (segmento A) en España con sus dos emblemáticos modelos; Fiat 500 y Fiat Panda.

El mercado de empresas en España tiene una importante concentración en vehículos del segmento B, C y D (aproximadamente un 70 por ciento de las ventas), relegando las compras del segmento más pequeño a las compañías 'rentacaristas' vacacionales y de alquiler de corta duración.

Sin embargo, la recesión económica ha obligado a las empresas a adaptar su flotas a las verdaderas necesidades de transporte y carga propias de su actividad, produciéndose el llamado efecto 'downsizing', tanto en términos de motorizaciones como de tamaño de los vehículos adquiridos, lo cual ha claramente beneficiado a nuestra marca.

En concreto nuestro icónico modelo Fiat 500 ha disfrutado de un importante incremento en las ventas a empresas, aprovechando sus grandes cualidades para la personalización y rotulación y su uso como herramienta de marketing dinámico, siendo ya un referente en empresas de telefonía, distribución de bebidas y restauración.

—FCA cuenta con Fiat Professional, una marca específica para vehículos comerciales. ¿Qué tipo de condiciones y servicios especiales aporta esta marca a los vehículos de empresa?

—Nuestro grupo ha optado por la especialización para poder atender a las necesida-

des especiales y diferenciadas que solicita el cliente de vehículos comerciales ligeros. Para ello disponemos de una marca diferenciada; Fiat Professional y de una red de concesionarios oficiales diferenciada y formada para ofrecer soluciones de movilidad, transporte y carga a clientes tan exigentes como son los clientes de vehículos comerciales.

Somos el fabricante con una mayor oferta tanto en modelos como en motorizaciones, acabados, carrocerías, trans-

formaciones y opciones. Nuestros asesores comerciales ofrecen distintas opciones de compra y siempre con las condiciones más competitivas del mercado; financiación tradicional, leasing y renting.

También ofrecemos como novedad dentro del mercado, nuestro producto 'EasyLease' para empresas que quieren pagar una cuota más económica que en el leasing tradicional pudiendo elegir a la finalización del contrato, si se quedan con el vehículo refinanciando el valor residual, devolverlo y comprar un vehículo nuevo o devolverlo y no comprar ningún vehículo.

También hemos revisado recientemente todas nuestras tarifas de mantenimiento y valores residuales para ofrecer las más competitivas ofertas de renting a través de nuestra empresa de renting FCA Fleet Services.

—¿Espera la misma evolución en el mercado del renting para los vehículos comerciales que para los turismos o seguirán caminos divergentes? ¿Qué compran más las empresas, turismos o vehículos comerciales?

—Durante estos años de recesión las empresas de renting han extendido los contratos a sus clientes buscando un efecto múltiple; reducir el riesgo del valor residual de los vehículos usados, mantener su nivel de facturación, reducir su nivel de inversión cuando el coste del dinero era alto y evitar poner en riesgo su cartera de clientes. Todo esto ha dado como resultado un parque de renting extraordinariamente envejecido que ahora toca renovar, para continuar garantizando a nuestros clientes la seguridad de sus usuarios, la economía de

las nuevas mecánicas y un acceso al crédito más económico.

Por todo ello es preciso renovar estas flotas que fueron extendidas y por tanto nuestra previsión también muestra un crecimiento paralelo de los vehículos comerciales ligeros al igual que los turismos. Las previsiones de crecimiento del PIB que maneja el Gobierno y el Banco de España para este año y el próximo son muy cercanas al 3 por ciento y esta circunstancia alimenta nuestro optimismo respecto del crecimiento de la actividad de las empresas. El parque de renting se divide en un 70 por ciento turismos, 24 por ciento vehículos comerciales y 6 por ciento todoterreno.

—¿Qué tipo de ayudas precisa el mercado de los vehículos de empresa para desarrollarse mejor en España?

—Que las ayudas gubernamentales a la renovación del parque antiguo y contaminante (Plan PIVE) que pone en práctica el gobierno sean aplicables a las compañías de renting, ha sido una demanda histórica de la AER (Asociación de Empresas de Renting).

Es obvio que las compañías de renting son las empresas que mayor inversión hacen en la renovación continua del parque de vehículos y por tanto en la reducción de emisiones e incremento de la seguridad.

También es una reclamación histórica de la AER, la exención del pago del impuesto de matriculación (IEDMT) de sus vehículos, que aunque mayoritariamente están exentos por tener emisiones menores a 120 gramos de CO₂, podría ser una catapulta publicitaria de sus servicios.

En general, el gran esfuerzo en el desarrollo de la renovación del parque de las empresas españolas, lo estamos haciendo los fabricantes y las empresas de renting, flexibilizando nuestras ofertas, haciéndolas cada vez más competitivas incluso para autónomos y particulares y comunicando todas sus ventajas respecto de la compra tradicional en propiedad.

—¿Cree que es necesario algún tipo de ayuda especial para que los autónomos, pymes y, especialmente los particulares, se interesen por operaciones de renting?

—En España existe un importante potencial de crecimiento respecto de las matriculaciones de renting, hasta que éstas lleguen a representar el 20 por ciento de las matriculaciones totales (hoy aproximadamente es del 10 por ciento) y así converger con el peso de este canal a nivel europeo.

Sabemos que España es un país de pymes (de sus más de tres millones de empresas un 99 por ciento son pymes) y esto nos obliga dirigir nuestros esfuerzos hacia esta peculiaridad. Se ha convertido ya casi en una obsesión para todos nosotros saber que nuestras posibilidades de crecimiento y rentabilidad pasan por vender más a las pymes, sin embargo pocos saben cómo hacerlo.

El Grupo Fiat Chrysler Automobiles quiere aprovecharse de la capilaridad que nos ofrece nuestra red de concesionarios oficiales para estar más cerca de este importante colectivo. Y para ello hemos desarrollado un grupo de concesionarios especializados en la venta a flotas denominado Corporate Fleet Solucion Centers que se encarga entre otras funciones, de trasladar a las pymes todas las ventajas de nuestra oferta propia de renting FCA Fleet Services.



AlphaCity La solución de coche compartido para empresas



AlphaCity es la solución de coche compartido que permite a tu compañía obtener mayor eficiencia y reducir los gastos de movilidad hasta en un 40%.

La idea es sencilla. Se contrata por renting una flota de vehículos AlphaCity, cuya plataforma de reservas online y avanzada tecnología sin llave permiten utilizarlos de forma óptima, por horas o días, tanto para uso profesional como privado.

De esta manera tu empresa ahorra hasta un 40% en sus gastos de taxi, coches de alquiler a corto plazo y pago por kilómetros de vehículos privados en uso profesional, al tiempo que mejora su imagen y pone a disposición de los empleados una atractiva flota para su uso privado.

Conduce a tu compañía hacia el siguiente nivel de movilidad con AlphaCity.



—Fiat tiene una gran tradición como fa-

902 033 903 canalcomercial@alphabet.es

www.alphabet.es





El management español está de moda

La acertada gestión de la crisis por parte de los directivos españoles no ha pasado inadvertida para las grandes multinacionales, que siguen encontrando en las empresas del mercado español una inagotable cantera en la que encontrar talento para dirigir sus filiales en otros mercados.

2008. La crisis azota sin piedad a toda Europa en general y a los países sureños de la región en particular. En el sector del renting, habituado hasta entonces a grandes crecimientos anuales por encima de los dos dígitos en la mayoría de las ocasiones, la crisis abre un importante agujero jamás antes gestionado en nuestro mercado.

De un lado, se desploman las contrataciones y se anulan muchos de los contratos en vigor. De otro, los valores residuales de los vehículos contratados se vienen abajo de forma clamorosa. La media de pérdidas por vehículo en la flota se calcula por encima de los 2.000 euros, una cantidad demasiado elevada para poder asumirla. Y a mayor volumen de flota contratada, mayor volumen de posibles pérdidas.

Desde luego, el panorama no era nada alentador, pero tal y como dice el dicho, el talento es lo que realmente aflora en los tiempos de crisis. Con mayor o menor fortuna, las grandes empresas del sector comienzan a gestionar y a tratar de superar la tormenta que se declara en los distintos mercados en los que están presentes. Por primera vez en muchos años, las flotas no se renuevan, los contratos se alargan y se busca alcanzar

la mayor eficacia y eficiencia posible en los suministradores de servicios: mayor calidad a menor precio.

Todo se cuestiona, todo se replantea y todo ha de cambiar para conseguir mantener el negocio. Fruto de esta crisis surgen nuevos planteamientos, nuevas fórmulas que aplicar al renting, nuevos servicios que ofertar a los clientes y nuevas exigencias que cumplir.

Y todo ello es eficaz y eficientemente gestionado por los equipos presentes en las grandes empresas del sector. Y al contrario de lo sucedido en muchas de las anteriores crisis, los grandes grupos multinacionales no apuestan por dirigentes extranjeros para gestionar sus filiales en nuestro país. Se fían y confían en la capacidad de nuestros profesionales, en su conocimiento del mercado y en su habilidad para sobrellevar la situación y conseguir, no sólo que sus empresas superen el momento, sino que incluso salgan aún más fortalecidas de él.

Cierto que muchos pequeños operadores sufrieron el no disponer del suficiente pulmón financiero para poder afrontar la que se les vino encima. O que aquellos que estaban presentes en el negocio exclusivamente desde el aspecto

financiero tuvieron rápidamente que plegar velas o aliarse con los auténticos especialistas en el suministro de servicios para poder capear el difícil temporal de estos últimos años.

El sector del renting, como tantos otros involucrados en la economía nacional ha sufrido en sus carnes la crisis de los últimos años, pero ha sabido, como comúnmente se dice, nadar y guardar la ropa. Y si el renting español ya era admirado y reconocido a escala internacional por su capacidad de desarrollo de nuevos servicios y aplicaciones a los clientes, además de por la calidad en la prestación de los mismos, la crisis ha conseguido además que el interés de las multinacionales por los ejecutivos de las principales empresas del sector en el mercado español creciera en las oficinas centrales de cada marca.

Así, al ya elevado número de profesionales del sector que trabajan en las casas centrales de cada marca, se han unido en los últimos tiempos otros muchos a los cuales se les han encomendado el desarrollo de mercados y actividades de gran responsabilidad a escala internacional.

La crisis puso a prueba a muchos de nuestros directivos, acostumbrados a



IGNACIO BARBADILLO
Vicepresidente de Lease Plan, responsable de los mercados de Europa Central y Asia.



ALBERTO SÁEZ
Consejero Delegado de Lease Plan España



JORGE BAUTISTA
Director General de Alphabet Holanda



ROCÍO CARRASCOSA
Directora general de Alphabet España

bregar con los vientos favorables del sector pero que han sabido demostrar su maestría al mando de la nave cuando se ha desatado la tormenta. Directivos tanto de primerísima fila, (consejeros delegados, directores generales, etc) como responsables de determinadas áreas o secciones que han dado el salto a nuevas y superiores responsabilidades en su nueva competencia.

Junto a estas líneas, aparecen algunos de los nombres más conocidos cuya capacidad de gestión se ha visto recompensada y reconocida con la encomienda de nuevas responsabilidades de mayor rango a escala internacional. Son sólo unos pocos, hay muchos más (Rafael Prieto, nuevo consejero delegado de PSA España; José Carlos Azcona, consejero delegado de GoldCar; Javier Díaz Laviada, CEO de Hertz España; Ignacio Boneu, Gerente de Flotas Ford para la Región Asia-Pacífico; David Perdomo, responsable de Marketing y Product Management de Mercedes Benz Cars para los mercados de las zonas Europa del Este, Africa Sudeste Asiático y Oriente Medio; ...) todos ellos buenos ejemplos de que, efectivamente, el management español está de moda, tanto en el sector del automóvil en general, como en el del renting en particular.

IGNACIO BARBADILLO
Vicepresidente de Lease Plan, responsable de los mercados de Europa Central y Asia.

Consejero Delegado de Lease Plan España desde el año 2006, Barbadillo ha dado el gran salto aupado por los excelentes resultados de su gestión al frente de la filial española durante estos últimos años. Desde primeros de 2015 ocupa uno de los tres principales puestos en el área comercial de Lease Plan a escala global. Nombrado Vicepresidente de la compañía, bajo su responsabilidad están ahora los mercados emergentes de 12 países en la zona de Europa Central y Asia., en los que tratará de conseguir los mismos éxitos alcanzados en nuestro país.

Su misión es lograr el crecimiento sostenible en estos mercados, gracias al desarrollo y a la innovación de nuevos servicios y productos en todos ellos, abriendo los mercados e introduciendo el renting y la oferta de Lease Plan en nuevos segmentos. En una palabra, aplicar el modelo español de negocio como ejemplo a seguir en todos ellos, aunque teniendo en cuenta sus peculiaridades locales.

ALBERTO SÁEZ
Consejero Delegado de Lease Plan España

Para reemplazar a Ignacio Barbadillo, la multinacional Lease Plan también ha recurrido al management español. Alberto Sáez es la persona elegida para hacerse cargo de la filial española del grupo y seguir manteniendo el liderazgo en nuestro mercado.

En 2001 Sáez se incorporó a Lease Plan como director de Seguros y, en 2004, fue nombrado director de Operaciones y Procurement, cargo en el que se ha mantenido hasta la actualidad, cuando Lease Plan le ha encomendado «impulsar el crecimiento de la flota, potenciar el aumento de la rentabilidad y seguir incrementando la excelencia en el servicio al cliente» de la operadora de renting en el mercado español.

JORGE BAUTISTA
Director General de Alphabet Holanda

Consejero Delegado de Alphabet España, su capacidad de gestión durante estos últimos años, en los que ha tenido además de sortear la crisis que afrontar la fusión entre dos grandes operadores como eran Alphabet e Ing Direct, le han llevado a dar el salto y a hacerse cargo



ANTONIO CRUZ CABEZA
Director General de ALD Automotive Chile



IÑAKI NIETO
Director de Volkswagen México



AGUSTÍN MARTÍN
Presidente y CEO de Toyota España

de uno de los principales mercados europeos del Grupo Alphabet, como es el caso del mercado holandés.

Los notables avances de la filial española durante estos años, el gran desarrollo de aplicaciones tecnológicas al servicio de sus clientes, la apertura y lanzamiento de nuevos servicios con gran acogida por los mercados de empresas y la entrada en nuevos segmentos de mercado por parte de Alphabet España le han abierto las puertas para la proyección internacional de su carrera como gestor al frente del difícil y ultracompetido mercado holandés, uno de los tres mercados de referencia de Alphabet como empresa, donde tratará en la medida de lo posible de aplicar el modelo español que ha hecho de la filial de nuestro país una de las más rentables del grupo.

ROCÍO CARRASCOSA

Directora General de Alphabet España
Rocío Carrascosa es la nueva CEO en España de Alphabet, la compañía multimarca de renting, gestión de flotas y movilidad corporativa del Grupo BMW, desde el pasado 1 de enero de 2015. Anteriormente directora de Operaciones de la operadora de renting, Rocío

sustituye en el cargo a Jorge Bautista.

La nueva CEO de Alphabet conoce bien su empresa. Directora de Operaciones en Alphabet España desde finales de 2011 tras la fusión con ING Car Lease, Carrascosa formó parte del equipo fundador en 1999. Además, cuenta en su haber con una dilatada trayectoria de más de 20 años en el sector, durante los cuales ha desempeñado distintas funciones en las áreas financiera y de operaciones.

ANTONIO CRUZ CABEZA

Director General de ALD Automotive Chile
Director de Operaciones de ALD Automotive España desde 1998, Antonio Cruz tiene desde finales del pasado año como misión la apertura del mercado número 40 de la compañía a escala internacional: Chile. Un mercado de excepcional interés para la operadora dado el elevado crecimiento que está experimentando el mercado chileno del automóvil en los últimos tiempos y desde el cual se quiere controlar todo el área sudoeste de América del Sur

Antonio tendrá como responsabilidad la implantación de la marca y su desarrollo tanto inicialmente en el país andino como posteriormente en el res-

to de la región. Será el encargado de crear el equipo de ALD Automotive Chile y de desarrollar su oferta de servicios de movilidad para las empresas.

IÑAKI NIETO

Director de Volkswagen México

La labor de Iñaki Nieto como director de la marca Skoda en España tampoco ha pasado inadvertida. Fruto de ello, el Grupo Volkswagen le ha encomendado la dirección de la marca Volkswagen en México, uno de los mercados más importantes de la marca alemana en Centroamérica.

Como bien afirmó Francisco Pérez Botello, presidente de Volkswagen Audi España, al dar la noticia, «el nombramiento de Nieto como director de Volkswagen México pone de manifiesto la confianza del Grupo Volkswagen en los directivos de nuestra empresa. Es un orgullo que estemos exportando talento español. Y además ratifica la excelente labor que Iñaki ha realizado en Skoda España, y que con total seguridad, continuará José Miguel Aparicio», otro joven ejecutivo español que se sitúa al frente de una marca, en este caso del desarrollo de Skoda en nuestro mercado.



Hyundai i40

Tan elegante y eficiente como tú.

Dos cualidades que encontrarás en el Hyundai i40. Su completo equipamiento, su cuidado diseño y los motores eficientes se convertirán en tu mejor carta de presentación. Y si a esto le añades unos servicios excepcionales, alcanzarás un rendimiento que marcará la diferencia:

- 5 años de Garantía sin límite de km
- 5 años de asistencia en carretera
- 5 años de mantenimiento*
- Servicio de recogida y entrega gratuito
- Actualización gratuita de cartografía de navegación durante 6 años
- Seguro de automóvil con excelentes coberturas
- Servicio de sustitución*

Hyundai piensa en tu empresa para que cuentes siempre con una flota tan profesional como tú. Porque en tu día a día, también eres lo que conduces.

*Consulta las condiciones específicas en tu Concesionario

www.hyundai.es



Gama Hyundai i40: Emisiones CO₂ (gr/km): 113-159. Consumo mixto (l/100km): 4,3-6,4.



JESÚS ALONSO
Consejero Delegado de Ford España



PEDRO CATENA
Presidente de Volkswagen Financial Services



LAURA ROS
Directora de Volkswagen España

AGUSTÍN MARTÍN

Presidente y CEO de Toyota España

Lleva en la empresa desde 1995, donde ha desempeñado distintas responsabilidades en las áreas de postventa, de planificación de producto y de marketing. En 2002 se integró en Toyota España. Al frente del departamento de Producto, como General Manager y en 2006 fue nombrado director de Marketing para España, desde donde dio el salto en 2012 a Toyota Europa como director de Marketing para todo el mercado europeo.

Agustín Martín es la demostración de que el management español está de moda, porque ahora vuelve a España como nuevo presidente y CEO de Toyota España, cargo en el que sucede a Jacques Pieraerts, que ha sido nombrado Vicepresidente de Comunicación y Asuntos medioambientales de Toyota Europa. Martín es el primer presidente español que la marca japonesa designa para dirigir su filial en nuestro mercado.

JESÚS ALONSO

Consejero Delegado de Ford España

Hasta la fecha sus funciones eran las de director de Marketing de Ford España,

pero desde primeros de año ha asumido la responsabilidad operativa de todos los asuntos relacionados con el área comercial de la marca en España, una filial estratégica para el funcionamiento de la marca del óvalo en toda Europa.

Desde su nueva responsabilidad, Alonso facilitará la labor de José Manuel Machado, su predecesor en el cargo y presidente de Ford España, quien de esta manera podrá ampliar sus funciones al frente del área corporativa de la empresa.

Ambos demuestran una vez más cómo el sector del automóvil en general apuesta cada vez más por el estilo y el management español.

PEDRO CATENA

Presidente de Volkswagen Financial Services

La financiera del Grupo Volkswagen en España cambió de presidente en octubre del pasado año. Lutz Witkowsky regresó a la central de Volkswagen Financial Services (VWFS) en Alemania, mientras que para sustituirle al frente de la filial en España la marca optó también por apostar por el talento español, tal y como viene haciendo últimamente.

Así, Pedro Catena, director de Marketing Internacional de VWFS desde 2014, retorna a España como nuevo presidente de la compañía de la que ya formó parte en 2009 como director general comercial hasta que en 2012 asumió el área internacional de producto e innovación en los servicios centrales de la financiera europea.

LAURA ROS

Directora de Volkswagen España

El Grupo Volkswagen sigue apostando por el management español para la gestión de sus marcas. Así, para reemplazar a Francisco Pérez Botello al frente de la marca Volkswagen en España para que éste pueda dedicarse a las labores corporativas que su labor como presidente de Volkswagen Audi España requiere, ha designado a Laura Ros como nueva directora de la marca en nuestro país.

En el grupo desde 1997, Laura ha sido anteriormente directora de Marketing de Skoda, responsable de Planificación de Volkswagen, directora de Postventa y, desde 2013, directora de Marketing.



TODO UN EQUIPO AL SERVICIO DE SU TRANQUILIDAD.

ALD Automotive le ofrece la tranquilidad de externalizar la gestión de su flota, para que todos disfruten cómodamente de su vehículo de empresa. Porque le respalda todo un equipo de profesionales que se ocupa de lo que su flota necesita:

- ✓ Asesoramiento
- ✓ Trámites y gestiones
- ✓ Seguros y gestión de accidentes
- ✓ Mantenimiento y revisiones
- ✓ Vehículo de sustitución y pre-entrega
- ✓ Tarjeta de carburante
- ✓ Atención al cliente
- ✓ Entrega y recogida
- ✓ Informes online

Para que usted se preocupe solo de conducir.

902 100 886
www.aldautomotive.es

LET'S DRIVE TOGETHER



PEDRO MALLA

DIRECTOR GENERAL DE ALD AUTOMOTIVE



que marca claramente una tendencia de crecimiento que, si nada lo tuerce, se va a consolidar en 2015 y en años sucesivos. Este año el sector se espera que crezca entre un 3 y un 4 por ciento, pero puede incluso llegar a experimentar un crecimiento del 5 por ciento siendo optimistas. La economía se está acelerando después del parón sufrido y eso es muy positivo», afirma Pedro Malla.

«Además –continúa el director general de ALD Automotive España– el mercado español del automóvil podría llegar a superar el millón de unidades. Si se mantiene el ritmo de estos últimos meses, especialmente el de enero y marzo, y los planes de incentivos a la compra como el PIVE se mantienen y no desaparecen bruscamente».

«En el mercado de empresas –continúa Malla– hay elementos que permiten pensar que se va a crecer. De un lado, las empresas y las industrias de este país se han saneado y ahora precisan crecer y expandirse, van bien. De otro, los modelos que componen la flota se han quedado obsoletos en su mayoría. Toca cambiar de coche, renovar las flotas y más aún en un país con una economía en crecimiento por encima del 2 por ciento y con el precio de los combustibles asequible. El problema es que partimos de cifras muy bajas en el mercado de empresas y hay todavía muchas cosas que recom-

orgullo que su empresa incrementó «un 2,8 por ciento el volumen de la flota. Eso significa que hemos crecido un 1 por ciento por encima de la media del mercado, es decir, que hemos ganado cuota. Nuestras compras se incrementaron asimismo en un 22 por ciento».

Unos resultados de los que sentirse satisfecho, especialmente a la vista de cómo se presenta el 2015. «Para nosotros –indica el director general de ALD Automotive– este año es muy importante. En 2014 hemos cambiado más coches que alquilado. Aún así, hemos invertido más de 240 millones de euros en el mercado español, comprando 13.077 unidades para nuestra flota, de la que hemos renovado el 22 por ciento. En 2015 también tenemos mucho trabajo por delante. Tendremos que afrontar un volumen alto de compras, porque nos vencen los contratos de muchos coches. Compraremos mucho, alquilaremos algo, pero también venderemos. Hay mucho por hacer, pero eso indica que la actividad está volviendo al mercado».

Un mercado en el que ALD espera según Malla «crecer al mismo nivel que las ventas a empresas en general. Ese sería un buen resultado, porque significaría que estamos teniendo un crecimiento estable, sólido y que estamos haciendo bien las cosas».

MUCHAS OPORTUNIDADES» en el Vehículo de Ocasión

Analizando las distintas posibilidades que ofrece la actual situación del mercado de vehículos de empresa, Pedro Malla hizo especial hincapié en las oportunidades que se presentan en el mercado de vehículos de ocasión español actualmente. «Es –dijo– un mercado que está en un momento ciertamente interesante. Actualmente hay mucho uso para vender, pero así la oferta resulta relativamente pequeña para la gran demanda existente. Es una demanda estable, creciente y muy sólida».

Y es que para el director general de ALD «el mercado del V.O. en nuestro país se ha consolidado. Ha madurado y se ha hecho adulto en un momento propicio, porque la fuerte crisis que hemos padecido ha hecho que mucha gente le haya perdido el miedo al vehículo de ocasión.



EL MERCADO AÚN ESTÁ PEREZOSO. SE VENDEN MÁS COCHES, PERO SON COCHES MÁS BARATOS. EL CONSUMIDOR AÚN SE RESISTE A INVERTIR, PORQUE UN COCHE SUPONE UNA GRAN INVERSIÓN, PERO ESA SITUACIÓN SE VA A REVERTIR.

«Con la crisis –comenta Pedro Malla– todos hemos bajado de nivel y eso se nota en el tipo de modelos que se venden y muy especialmente en el mercado de ocasión. Nosotros somos grandes productores de vehículos de ocasión en buen estado y tenemos una buena oportunidad de hacer negocio a poco que hagamos las cosas bien. Los coches son buenos, la mayoría están en precio y, lo más importante, ya no bajan, sino que suben ligeramente ante el repunte de la demanda».

Una demanda que para Pedro Malla «todavía tiene que despertarse. El mercado aún está perezoso. Sí se venden más coches, pero son coches más baratos. El consumidor aún se resiste a invertir, porque un coche supone una gran inversión, pero esa es una situación que se va a revertir. Si la economía continúa en la actual senda alcista, si el crecimiento no se interrumpe por

situaciones imprevistas o nuevos sustos la alegría volverá nuevamente a la actividad. Las empresas se han ajustado, ordenado y reorganizado y ahora precisan crecer, expandirse, vender sus productos. Y para todo eso precisan de flotas, de movilidad. Las empresas necesitan el producto que nosotros vendemos».

«GRASA» en los dedos»

Durante su encuentro con los medios de comunicación, el director general de ALD Automotive habló también de lo que se llevó la crisis. Entre otras cosas apuntó el hecho relevante que supone que «el renting ya no sea percibido como un mero producto financiero. Es significativo que la crisis haya reducido, casi diríamos que exterminado, a los operadores exclusivamente financieros que había en el mercado».

«El renting es un modelo de negocio rentable y aporta beneficios, pero es mucho más

que una excelente vía de obtener financiación para las empresas. Estamos en un negocio en el que hay que tener 'grasa en los dedos', conocer muy bien el taller y los servicios que hay que prestar al cliente que compra un coche. Somos agregadores de servicios y tenemos que demostrar permanentemente nuestra capacidad de gestión y de operativa», continuó Malla.

«En este sentido ALD Automotive es una empresa ciertamente única. La gran mayoría de nuestro profesionales está formada en la venta de automóviles, en los concesionarios. No sólo conocen el producto, también saben lo que cuesta mantenerlo, cuidarlo; lo que tanto el cliente como el vehículo precisan en el día a día para garantizar su movilidad. Saben vender coches y saber vender coches tiene mucha importancia si quieres vender renting».

«2014 ha supuesto un cambio enorme»

«El mercado ha experimentado un cambio enorme en los últimos meses. De caer a no bajar la diferencia es mucha, pero de ahí a crecer el cambio es enorme. Eso es lo que ha sucedido en 2014. Se ha producido un punto de inflexión muy importante y, aunque el crecimiento no haya sido mucho, lo cierto es que el sector ha crecido un 1,78 por ciento y eso para un mercado que se ha reducido en un tercio de su volumen desde 2008 resulta especialmente significativo».

Así es como valora Pedro Malla, director general de ALD Automotive la evolución del mercado del renting español en 2014. «Se ha producido un cambio de tendencia muy importante en las matriculaciones de flota y eso es especialmente significativo. Hay que tener muy en cuenta que las empresas son más lentas. Su ritmo es diferente al del mercado de particulares y rent a car, de ahí que su canal de matriculaciones haya tardado más en reaccionar que el los otros dos canales de distribución».

«2014 ha sido un buen año, que marca

claramente el inicio de una tendencia de crecimiento de las matriculaciones. Actualmente ya hay muchas más peticiones de ofertas y los concesionarios cada día piden más coches. Las empresas han despertado y tienen más alegría a la hora de demandar coches para su actividad. Y esa es una muy buena noticia para todos».

Para 2015, el director general de ALD Automotive espera un crecimiento del mercado superior al de 2014. «El pasado año las matriculaciones crecieron por encima de lo esperado. 2014 ha sido un buen año,

poner. Las previsiones son que el mercado de las flotas crezca entre un 3 y un 4 por ciento en 2015, aunque siendo optimistas y a la vista de cómo se está comportando el mercado en general podría incluso llegar al 5 por ciento».

ALD POR ENCIMA» del mercado en 2014

En este contexto, el comportamiento de ALD Automotive «ha sido bueno», sonríe Pedro Malla mientras afirma con

	2014	2013	Variación
Facturación (millones de €)	390,2 (468 con IVA)	367 (465 con IVA)	0,7 por ciento
Flota activa	50.005	49.843	0,32 %
Renting	48.842	47.486	2,80 %
Flota Administrada	1.163	2.357	-50,65 %
Compras de vehículos	13.067	10.637	22,80 %
Inversión (millones de €)	239,5	202	18,90 %
Cuota de mercado	12,25 %	12,4 %	
Plantilla	330 personas	282	17,00 %



díamos mejorarla. Les hemos hecho caso y el resultado de todo ese proceso son los nuevos Planes Evolution y otros productos que próximamente pondremos en marcha», comenta Madrigal.

«En los Planes Evolution los clientes encuentran un producto muy sencillo, muy entendible, construido a la medida de las necesidades que puede tener una pyme; a medida de la persona que va a utilizar el vehículo. Además, incorporan nuevos servicios y tecnologías de avanzada generación, aportando así un importante plus de innovación que los clientes exigían», afirma el director de Marketing y Comunicación de Arval.

Los planes Evolution se desarrollan en función de la tipología del cliente y del servicio que éste precisa. Así, de momento se han elaborado cuatro planes diferenciados: Driver, Business, Executive y Professional. Los dos primeros ya han iniciado su comercialización y han recibido una gran acogida por parte de los clien-

tes y el mercado. Los dos últimos se van a lanzar a finales de este mes de abril.

El más básico, el que reúne la oferta tradicional de renting, es el plan 'Driver', destinado a aquellos clientes que en un determinado momento precisan utilizar un vehículo, pero que no tienen unas necesidades concretas o específicas de movilidad. A partir del plan 'Driver', la oferta se desglosa en tres, dos planes especializados en vehículos de turismo y un cuarto plan especializado en vehículos comerciales ligeros.

Los dos primeros son los planes 'Business' y 'Executive'. Estos planes agregan servicios y prestaciones a la oferta del plan 'Driver', pero también varían en la forma en la que se prestan a los clientes todos sus servicios. Cada cliente es diferente y precisa cosas diferentes. No es igual un cliente que precisa de una oferta muy básica al precio más competitivo posible que un cliente que no quiere tener ningún tipo de preocupación con su vehículo. Las prestaciones cambian, pero también la forma de prestarlas. El primero no tendrá inconveniente en llevar el mismo su coche al taller o a cambiarle los neumáticos, mientras que el segundo desea que le recojan y entreguen el coche

donde él esté para evitar pérdidas innecesarias de su tiempo.

En cuanto al cuarto plan, el 'Professional', está pensado específicamente para dar servicio a las pequeñas y medianas empresas con vehículos comerciales en sus flotas. Contempla servicios como el panelado interior del vehículo, las garantías de movilidad –muchísimo más elevada que en los otros planes–, etc.

Los planes han sido especialmente pensados para dar servicio a las pequeñas y medianas empresas. Son planes adaptados a sus necesidades. Planes cerrados en servicios y prestaciones cuyo precio de cuota varía –como es lógico– en función del tipo y modelo de vehículo seleccionado y del número de kilómetros a realizar, pero en los cuales los precios de y calidades de los servicios incluidos se han aquilatado al máximo.

Son planes cerrados, ofertas cerradas en cuanto a las prestaciones incluidas, a fin de simplificar la oferta y reducir al máximo la complejidad habitual en las operaciones de renting. Esto aporta a los clientes no sólo una mayor claridad en cuanto a lo que van recibir pero sobre todo una mayor facilidad en todos los aspectos.

Los planes Evolution son más fáciles



▲ Alejandro Madrigal, director de Comunicación y Marketing de Arval.

de contratar (se puede hacer por teléfono, a través del fijo o del móvil; por internet, visitando la web; etc) de usar (ofrece asistencia técnica todos los días y a todas

horas sobre los servicios y talleres donde resolver los problemas) son más fáciles de gestionar gracias a que cada cliente dispone de un único interlocutor para ayudarle a solucionar cualquier duda, problema o contingencia que se presente.

Y al disponer de todos los servicios incluidos de cada plan detallados resulta mucho más fácil y simple seleccionar el adecuado para cubrir las necesidades de cada empresa y decidir el que se va a contratar. Esta última es también una gestión sencilla, pues los contratos de cada plan son tan simples y sencillos como su formulación, teniendo prácticamente solo que señalar el vehículo elegido y el número de kilómetros que calcula va a realizar.

«Y lo más importante –indica el director de Marketing y Comunicación de Arval– es que en todo este proceso, al igual que durante la duración del contrato, el cliente siempre está acompañado y siente la cercanía de los profesionales de Arval, que le asesorarán en todo momento sobre las distintas opciones que se le planteen sobre su flota y sus vehículos de empresa, ayudándole a mejorar la eficiencia de su flota y contribuyendo a la reducción de sus costes».

Nuevos Planes Evolution

Si eres de los que piensan que el renting es demasiado complicado y complejo para ti, estás de suerte, porque Arval, operadora de renting y movilidad del banco BNP Paribas, acaba de lanzar al mercado sus nuevos planes Evolution destinados a las personas y empresas que quieren una oferta clara y simplificada de servicios que respondan por completo a las necesidades de movilidad de su flota de vehículos.

Especialmente pensados para dar servicio tanto a las pequeñas y medianas empresas como a los autónomos, Arval acaba de lanzar al mercado sus nuevos planes Evolution. Una oferta simplificada de servicios de renting, con planes adaptados especialmente a las necesidades que habitualmente los clientes plantean.

Los planes Evolution son –según Alejandro Madrigal, director de Marketing y Comunicación de Arval– «una simplificación muy clara de la oferta del renting, que huye de la hasta ahora complejidad del producto para presentar a los clientes ofertas de renting concretas, muy sencillas, y entendibles, elaboradas a la medida de las necesidades de movilidad que pueden tener las pymes».

«Se trata –añade Madrigal– de una

oferta innovadora, moderna, con nuevos servicios, dotada de nuevas tecnologías y que nos obliga a estar muy cercanos al cliente; a estar en permanente interlocución con él, tratando siempre de ayudarle y de permanecer lo más cercanos posible para contribuir a mejorar la gestión y, consecuentemente, a reducir la factura de su flota».

«Los planes Evolution son planes elaborados para cumplir con todas las expectativas que tienen los clientes del renting. «Hemos preguntado a las pymes, tanto a las que son clientes del renting como a las que usan otros métodos de financiación, cómo entendían ellos la oferta del renting, qué era lo que echaban en falta y qué le sobraba a la tradicional oferta de renting y, sobre todo, cómo po-

PRINCIPALES PRESTACIONES DE PLANES EVOLUTION ARVAL

	DRIVER	BUSINESS	EXECUTIVE	PROFESIONAL
Tipología del vehículo	Turismo y V.Comercial	Turismo	Turismo	Vehículo Comercial
Panelado zona de carga	En V.Comercial	—	—	—
Financiación e impuestos	●	●	●	●
Asistencia 24 horas	●	●	Premium	●
Interlocutor único	●	●	●	●
Mantenimiento y reparaciones mecánicas en red de talleres Arval	●	●	Opcional: libre elección de taller	Opcional: libre elección de taller
Reparaciones de carrocería y lunas en red de talleres Arval	●	●	●	●
Servicio de recogida y entrega del vehículo en red de talleres Arval	●	●	●	●
ITV	●	●	Con servicio de recogida y entrega	●
Cambio de neumáticos	Limitado por desgaste y pinchazos	Ilimitado por desgaste, pinchazos y reventones	Ilimitado por desgaste, pinchazos y reventones en gama exclusiva	Ilimitado por desgaste, pinchazos y reventones según gama contratada
Vehículo de sustitución	X	Ilimitado (Categoría B)	Ilimitado (Categoría F)	Ilimitado (misma categoría contratada)
Seguro incluido y protección total auto	●	●	●	●
Servicio de combustible	X	●	●	●
Arval ON (app para el conductor)	●	●	●	●
e-call (asistencia sanitaria en caso de accidente)	●	●	●	●
Peritación online	●	●	●	●
Gestión de multas online	●	●	●	●
Portal del conductor	●	●	●	●
Peritación in situ fin de contrato con servicio de recogida	X	X	X	●
Recogida del vehículo fin de contrato	X	X	●	X



Rocío Carrascosa, directora general de Alphabet.



Isabel Pascual, directora general de APK Renting.



Cecilia Boned, consejera delegada de Arval.

Mujeres al poder

Cecilia, Rocío e Isabel. Tres mujeres al frente de tres empresas de éxito que controlan una parte muy importante del mercado español del renting, un sector en el que se puede afirmar claramente que sí, que aquí las mujeres llegan hasta lo más alto en las empresas.

El mundo del automóvil y el de sus servicios y finanzas ha sido habitualmente un mundo dominado y controlado por el punto de vista masculino. Los hombres han sido los tradicionales dirigentes de las marcas y de las empresas del sector. Sin embargo, de un tiempo a esta parte, es cada vez más frecuente ver a mujeres llegar a la dirección de empresas, cuando no de importantes departamentos o secciones de las mismas.

En concreto, el sector del renting parece que se está convirtiendo en un ámbito apropiado para que las mujeres desarrollen una carrera profesional sin complejos frente al habitual rol masculino. De las diez principales operadoras de renting en nuestro mercado, tres de ellas ya están sabiamente dirigidas por mujeres que respectivamente vienen alcanzando importantes logros al frente de las mismas.

Cecilia Boned es la consejera delegada de Arval, la empresa de mayor volumen y la líder del mercado español del renting. Rocío Carrascosa se ha estrenado este mes de

enero como directora general de Alphabet, empresa en la mitad de la tabla de las diez primeras operadoras de renting en España, después de una brillante y destacada labor como directora de Operaciones dentro de la propia Alphabet. Isabel Pascual es la directora general de APK Renting, empresa que renace fuerte tras un proceso de refundación societaria y financiera y que ya está posicionada entre las principales operadoras de tamaño medio de este mercado.

Arval, Alphabet y APK Renting. Tres empresas de éxito, con tres tamaños distintos, operando en un mismo sector. Y las tres dirigidas actualmente por mujeres. Una excelente oportunidad que no podíamos dejar pasar para analizar la actualidad presente y futura del sector español del renting desde un punto de vista diferente al habitual. Tres mujeres al frente de tres grandes compañías de servicios de movilidad que además de contarnos su visión sobre el sector nos aportan la oportunidad de conocer más de cerca el papel cada día más importante que

las mujeres ejercen en un sector tan competitivo y tecnológicamente avanzado como es el del automóvil en general y el del renting en particular.

M16.- ¿Cuál es su visión sobre la actual situación del mercado? ¿Se ha superado realmente la crisis?

Rocío Carrascosa.- 2014 ha sido un año en el que se ha consolidado el cambio de tendencia del mercado, registrando datos de crecimiento que son una muestra clara de la recuperación de la industria, como el aumento de matriculaciones de renting de un 19 por ciento sobre 2013. Asimismo, la flota de vehículos de renting a 31 de diciembre de 2014 se ha situado en 408.000, casi 7.000 unidades más que el mismo mes del año anterior. Con estos resultados como punto de partida, en Alphabet nos mostramos optimistas de cara a 2015 y confiamos en que definitivamente se asienten las bases de la recuperación económica.

Isabel Pascual.- El mercado está dando

muestras de recuperación, existe mayor actividad y un crecimiento de inversión empresarial, así como en el consumo, lo que sin duda indica una recuperación de confianza, pero existen todavía desequilibrios y el más importante es el paro. Es necesario que el conjunto de las reformas estructurales realizadas den su fruto, lo que mejorará la demanda interna y junto a la mejora de exportaciones irá sosteniendo y consolidando la reactivación económica.

Cecilia Boned.- Bueno, realmente estamos en un entorno menos agresivo y claramente con mas perspectivas. Para mí el punto de inflexión fue el año pasado cuando por primera vez en muchos años la flota en renting en España empezó a crecer. Y desde entonces sigue aumentando, en pocos puntos de porcentaje, pero esto es una señal de que se está consolidando el crecimiento, que hemos superado el punto de inflexión y que vuelve a haber más necesidades de coches en las empresas. La perspectiva es buena.

Es un movimiento consolidado, aunque va a ser lento. Estamos a niveles todavía anteriores a la crisis. El sector del renting perdió más de un 30 por ciento de volumen, una pérdida de negocio brutal, y esto vamos a tardar muchos años, no sé decir cuántos, en recuperarlo, pero es verdad que la perspectiva actual es mucho más alentadora.

M16.- ¿Qué ha cambiado la crisis en el sector del renting?

Rocío.- Desde mi punto de vista, estos años de inestabilidad han contribuido a que el sector viva un proceso de transformación necesario para poder atender las actuales necesidades de movilidad de los clientes, y tiene un futuro brillante para aquellas empresas que sepan anticiparse y adaptarse a los cambios que se están produciendo.

En este sentido, estamos observando que nuestros clientes se están involucrando más en encontrar la manera de optimizar los ahorros en materia de movilidad, a través del rediseño de sus políticas de flota y de trabajar de forma más estrecha con sus conductores.

Isabel.- La crisis de forma general ha cambiado el hábito de los consumidores, así como el de las empresas. Un mayor control y análisis de las situaciones impera ante cualquier decisión y por tanto también en lo que concierne al capítulo de movilidad empresarial. La decisión actual de adquisición o alquiler de la flota se realiza de una forma más analítica y pragmática, de acuerdo a sus necesidades, así como una mayor exigencia de servicios en la misma, en cuanto a seguridad, consumos y control, lo que conlleva un ahorro en todo el servicio.

Cecilia.- Nos ha obligado a todos a repensar nuestro negocio y el verdadero valor que

LAS EMPRESAS EN ESPAÑA HAN ENTENDIDO QUE EL RENTING ES UN PRODUCTO QUE MAXIMIZA SU VALOR AÑADIDO CUANDO TIENE TODOS LOS SERVICIOS INTEGRADOS. DEBIDO A LA GRAN INTERRELACIÓN QUE EXISTE ENTRE MUCHOS DE ELLOS

Rocío Carrascosa

aporta. El renting tuvo una fase de negocio estrictamente ligada a necesidades de coches, pero el renting, es muchísimo más. En cuanto a los clientes, han pasado de preocuparse exclusivamente sobre la cuota a ver y valorar todo más globalmente. A analizar su propia organización y los recursos que dedican realmente a la gestión de sus flotas; no sólo al mantenimiento de los coches, o a cambiar neumáticos. Han aprendido que hay otros aspectos (tratamiento contable, gestión de facturas, conductores, coordinación, tipos de vehículo...) donde pueden ahorrar y esto es lo que nosotros estamos poniendo delante de las empresas

La crisis nos ha hecho madurar a todos y a generar muchos más ahorros y eso es en lo que realmente nosotros podemos ayudar más a las empresas: mostrándoles esa visión global de cómo funciona su flota y ayudarles a generar más eficiencia en ella.

M16.- ¿Piden los mismos servicios y características ahora las empresas que antes al contratar un renting?

Rocío.- En la actualidad los clientes demandan soluciones de movilidad específicas para cada situación. En ese sentido, en Alphabet continuamos diseñando productos y servicios enfocados en cubrir las nuevas necesidades de movilidad de nuestros clientes, que les ayuden a ahorrar, controlar el gasto y garantizar su tranquilidad, para poder centrarse en lo realmente importante, que es su negocio.

Asimismo, buscan un mayor asesoramiento y una mayor flexibilidad en todos los sentidos, tanto en el plazo de los alquileres, como en el tiempo de uso de los vehículos. Por estas razones, en Alphabet estamos convencidos de que en los próximos años se potenciarán soluciones como el 'Corporate Car Sharing', que ofrecemos a través de AlphaCity.

Isabel.- Existe una mayor exigencia de servicios actualmente, en cuanto a seguridad, consumos y control, así como se están

sumando otros muchos servicios innovadores para facilitar el uso del coche y su control tanto a los propios conductores como a las empresas y, muy especialmente a los gestores de la flota, etc. Con todos estos nuevos servicios es también un hecho que se ha creado un cliente más exigente, pero nuestra obligación es precisamente ésa: darle el mejor servicio posible en todo momento para mantener una flota más eficiente y segura.

Cecilia.- El nivel de exigencia es siempre alto y es bueno que sea así: tiene que ser nuestro estímulo. Lo que pasa es que ha cambiado. Las empresas hacen ahora un análisis más sofisticado de su organización y ya no solo les condiciona el precio del contrato. Ahora miran la organización, la eficiencia interna y dedican el máximo de recursos al negocio y no a hacer gestiones... tienden a poner más recursos para la generación de ingresos.

El gran cambio está en la forma de relacionarnos. La sociedad ha cambiado en este sentido y ahora, con el móvil, el What'sApp, internet... la inmediatez es vital. Y eso condiciona nuestro trabajo. En este sentido, nuestro concepto 'smart experience' ofrece herramientas muy necesarias que se complementan en nuestro caso con el 'account team' de Arval. Hemos repensado por completo nuestra organización para romper todas las barreras internas con el cliente y poner a todos los miembros de nuestro equipo a su servicio para garantizar la respuesta más inmediata, rápida y eficiente a sus necesidades.

M16.- ¿Estamos ante un nuevo concepto de movilidad en las empresas?

Rocío.- Sí. Efectivamente podemos decir que estamos ante un nuevo concepto de movilidad, estamos viviendo un cambio de paradigma en el que el sector del renting, está evolucionando de la gestión de flota con el enfoque en el vehículo a la gestión de la movilidad con el enfoque en el usuario. Y en Alphabet apostamos por formar parte de este proceso.

Isabel.- Estamos ante un concepto de movilidad con un abanico de servicios mucho más amplio de todo tipo y fundamentalmente tecnológicos.

Cecilia.- Esto está comprobadísimo. Al tener una visión más avanzada de sus organizaciones, los clientes ya no se preocupan sólo de que tener coche para un empleado o un servicio. Se preocupan de cuando se necesite movilidad, se tenga. Y de que ésta sea lo más flexible y capaz posible. Esto es lo que da cabida a contratos más flexibles, como nuestra fórmula a medio plazo; a fórmulas como el 'car sharing', que también ofrecemos... todo esto está moviendo muchísimo a las empresas

Rocío Carrascosa, directora general Alphabet

«LOS DIRIGENTES DEBEN SER LOS MEJORES CANDIDATOS, INDEPENDIEMENTE DE SER HOMBRE O MUJER»

—¿De verdad hemos llegado a un punto en el que ser mujer u hombre no importa para dirigir una empresa o el hecho de que una mujer llegue al mando sigue siendo un triunfo social?

—En mi opinión, en el mundo empresarial y en especial en algunos sectores, nos encontramos en el proceso de un cambio de mentalidad que hace que se considere que los dirigentes de nuestras empresas siempre deben ser los mejores candidatos con independencia de que sea hombre o mujer.

—¿Qué ventajas tiene ser mujer al frente de una empresa?

—No creo que las mujeres tengamos ninguna ventaja en especial. Creo que cada profesional tiene sus propias habilidades y fortalezas y que son éstas las que realmente generan las ventajas de cada candidato frente al resto.

—¿Y desventajas?

—Por el mismo motivo que creo que no existe ninguna ventaja por ser mujer para liderar una compañía, creo que no existe desventaja alguna.

—¿Qué piensas cuando sale el tema de la conciliación vida familiar vs trabajo durante una reunión en la empresa? ¿Es más fácil lograrlo con una mujer al mando de la compañía?

—En este sentido, mi experiencia personal ha sido muy positiva. En mi trayectoria profesional en Alphabet, siempre he podido conciliar mi vida profesional y mi vida familiar. Soy madre de dos hijas y siempre he tenido facilidades de conciliación. Para los dirigentes de Alphabet, las circunstancias familiares de nuestros empleados siempre han estado muy presentes y yo seguiré teniéndolas muy en cuenta, la clave de todo es la organización.

—¿Las empresas dirigidas por mujeres se preocupan más por sus trabajadores y su RSC o actúan de igual manera?

—En Alphabet nos hemos ocupado y nos vamos a seguir ocupando de nuestros profesionales y de la RSC, independientemente del equipo directivo que haya. Nuestro equipo es un equipo joven y ofrecemos entre otras soluciones como el horario de entrada y salida flexible, que permiten a nuestros profesionales una mejor conciliación de su vida profesional y familiar.



Personal
ROCÍO
CARRASCOSA

Casada y con dos hijas, Rocío es desde el pasado 1 de enero de este año la nueva directora general de Alphabet España, cargo en el que ha sucedido a Jorge Bautista.

Rocío lleva muchos años vinculada al sector del automóvil y desde 1992 al del renting, en el que ha desarrollado más de 20 años de su dilatada carrera profesional. Años durante los cuales ha desempeñado diversas funciones dentro del área financiera y de operaciones.

Formó parte del equipo de profesionales con el que en 1999 se fundó ING Car Lease empresa que se fusionó posteriormente con

Alphabet. Durante su dilatada trayectoria de más de 20 años en el sector, Rocío Carrascosa ha desempeñado diversas funciones dentro del área financiera y de operaciones. Ha cursado diversos estudios en

Economía y posee un MBA por la Universidad de Chicago.



Isabel Pascual, directora de APK Renting

«QUE UNA MUJER DIRIJA UNA EMPRESA NO DEBERÍA CONSIDERARSE UN TRIUNFO SOCIAL»

—¿De verdad hemos llegado a un punto en el que ser mujer u hombre no importa para dirigir una empresa o el hecho de que una mujer llegue al mando sigue siendo un triunfo social?

—Está claro que existe capacidad de forma indistinta en un hombre o una mujer para dirigir una empresa, aunque creo que todavía hay sectores en los que sigue prevaleciendo la elección masculina para puestos directivos, por lo que todavía queda recorrido hasta alcanzar el punto de equilibrio en este sentido. Prueba de ello es que no debería considerarse un triunfo social que una mujer dirija una empresa.

—¿Qué ventajas tiene ser mujer al frente de una empresa?

—Creo que no hay ventajas ni desventajas en una empresa que esté dirigida por una mujer.

Existen estudios que definen estilos de dirección masculinos y femeninos, pero lo que de verdad creo que marca la diferencia y ofrece ventajas y desventajas es el carácter y personalidad de la persona que dirige la compañía.

—¿Qué piensas cuando en alguna reunión de empresa sale el tema de la conciliación vida familiar vs trabajo? ¿Es más fácil lograrla con una mujer al mando de la compañía?

—La conciliación de un puesto directivo con la vida familiar no siempre es fácil, lo mismo que sucede con otros aspectos que no son de familia.

Puede que en un momento determinado, las mujeres seamos más comprensivas en este sentido, pero no me parece que sea determinante. Además, el hombre cada vez está más cercano a cualquier asunto familiar, por lo que es muy capaz de entender las obligaciones que tienen sus empleados en este sentido.

—Las empresas dirigidas por mujeres se preocupan más por sus trabajadores y sus funciones de RSC o actúan de igual manera

—Creo que en este asunto

hay un poco de mito. Cualquier directivo actual con ánimo de éxito en su compañía conoce perfectamente que los trabajadores son el activo más importante de la misma, con independencia de que sea mujer u hombre.



Personal
ISABEL PASCUAL

Casada y con dos hijos, la directora general de APK Renting lleva vinculada al mundo del automóvil, y más concretamente de sus distintas modalidades de financiación, prácticamente desde el inicio de su carrera profesional. Cuenta con más de 20 años de experiencia en entidades financieras donde ha ejercido distintos cargos de responsabilidad.

Así, ha sido directora de Automoción y Consumo en Aragón-Rioja-Soria en Barclays Bank, desde donde dio el salto en 1996 a Finanzas (financiera del Grupo Caja Madrid) para desempeñar las mismas funciones. En Finanzas fue sucesivamente directora de Automoción para Aragón-Rioja-Soria, directora territorial de Automoción Zona Norte y directora nacional Automoción Grandes Cuentas, en este último cargo ya con Finanzas integrada en el Grupo Bankia. En agosto de 2012 ficha por APK Renting donde ha dirigido todo el proceso de refundación societaria vivido desde 2012 por la empresa, a la que ha devuelto a la

actividad después del cese temporal en su operatividad en 2011. Actualmente, APK Renting gestiona una flota superior a 3.000 unidades.



Las empresas se plantean el renting no como un coche para cuatro años sino como la forma de disponer de todas las soluciones a sus problemáticas de movilidad. Hay todo un movimiento en esta dirección. Nosotros fuimos de los primeros en ofrecer 'car sharing' hace años y nadie lo entendía, pero ahora son los propios clientes quienes lo reclaman como solución a sus necesidades.

M16.- Grande, mediana... ¿Cuáles son las fortalezas y debilidades de cada operador de renting en función de su tamaño? ¿Actúan en los mismos campos operativos, son rivales o complementarias?

Rocío.- Por nuestra parte, creemos que como mediana empresa los valores diferenciales de Alphabet radican por un lado, en la calidad de nuestro servicio y por otro en la amplia gama de soluciones adaptadas a las nuevas necesidades de nuestros clientes, de modo que cuenten con soluciones de movilidad más completas, flexibles y sostenibles.

Alphabet dispone de soluciones inno-

vadoras tales como 'AlphaCity', donde tenemos a disposición de nuestros clientes alquileres de vehículos que incorporan una tecnología desarrollada para el uso compartido por múltiples usuarios y facturación por el uso particular y 'AlphaElectric' que ofrece alquileres de vehículos eléctricos, con soluciones para la instalación de puntos de recarga y herramientas para determinar las posibilidades de electrificación óptima de una flota.

Isabel.- El modelo de negocio realizado por un gran operador o uno pequeño es totalmente diferente, independientemente de que ambos pueden ofrecer los mismos servicios de renting.

De forma lógica los grandes operadores están focalizados en flotas de mayor tamaño, dado el nivel de industrialización de servicio, teniendo los pequeños y medianos operadores un modelo de negocio más personalizado que les permite dirigirse a otro tipo de clientes que demandan este patrón.

Hay campos comunes entre las diferen-

tes Compañías, pero creo que pueden ser muy complementarias las compañías grandes y pequeñas.

Cecilia.- En este sector el 'truco' reside en ser grande, potente y, en especial, ágil. En España el sector está bien cubierto. Y cada uno tiene su filosofía de negocio. La nuestra es una visión muy segmentada. No se trata igual a quien tiene mil coches con sus problemas y necesidades, que al socio de un despacho de abogados con un único coche y otra problemática. Todos necesitan coches, pero lo que hay alrededor del coche en cada caso no tiene nada que ver. Incluso la decisión de adquirir un coche no es igual. La gran empresa vendrá directamente a negociar su flota; la pequeña irá al concesionario, a hablar con su banco... sus puntos de entrada son muy distintos, por ello tenemos canales de acceso muy diferentes para cada tipo de clientes.

Esto nos permite ser a la vez muy grandes, pero tener una respuesta muy adecuada para cada segmento y poder dar esta

flexibilidad a los clientes. No vamos a ir a la gran empresa con una oferta destinada a las pequeñas empresas ni a la inversa. Esto siempre lo hemos cuidado mucho.

M16.- ¿La expansión de la economía, esta nueva fase de recuperación, puede abrir el sector o ya está todo hecho?

Rocío.- La consolidación de la recuperación económica, abre una nueva etapa y pensamos que podrán aparecer nuevas fórmulas de negocio y alianzas que contribuirán a mejorar la calidad de nuestro servicio. Como indicaba anteriormente, el sector se encuentra inmerso en un cambio de paradigma, de la gestión de flota a la gestión de la movilidad y por suerte tenemos mucho camino por recorrer.

Isabel.- Nunca se puede asegurar en cualquier sector que está todo hecho. Parece que en esta etapa anterior quedó configurado el sector de renting, tras las compras, ventas y fusiones realizadas, quedando clara

la apuesta o desinversión por parte de determinados sectores, pero creo que la movilidad de las empresas está cada vez más cercana al mundo tecnológico y eléctrico, lo que puede despertar el interés de otros actores hasta ahora no ligados al sector del renting.

Por otra parte, las crisis obligan a tomar decisiones empresariales que no siempre son la mejor opción para mantener la posición en el sector, por lo que aunque todo parece mostrar que no haya intención de grandes cambios, nunca se puede decir que está todo hecho.

Cecilia.- A corto no lo veo. Creo que el sector está bastante consolidado. Esto no quita que pueda haber movimientos de tipo más capitalístico en algún operador, pero de momento con poca interferencia en el negocio. Pienso que en España de momento está bastante estable. Pienso que la consolidación durante estos últimos años ha sido brutal. Han desaparecido decenas de compañías de renting aquí en España, muchas

vinculadas a instituciones financieras que se han fusionado o sido objeto de reorganización. Ahora mismo, en el núcleo fuerte del mercado no veo movimientos.

M16.- Electrónica, domótica aplicada al automóvil, servicios via internet, telefonía móvil etc... ¿Es sostenible la revolución tecnológica que vive el renting con los actuales precios?

Rocío.- En Alphabet consideramos que los precios de los nuevos servicios deben ser muy competitivos y acordes al valor añadido que aporten a nuestros clientes. La innovación y la tecnología están presentes en todos los sectores, y en el nuestro están provocando que evolucionemos hacia soluciones de movilidad más completas, flexibles y sostenibles, pero sin perder por ello los tradicionales valores del renting de ahorro, control y tranquilidad.

Isabel.- Ampliar y dotar las flotas de otros servicios, sean electrónicos, tecnológicos o de cualquier otra naturaleza siempre implica un mayor coste, pero también es cier-



EL RENTING, ¿VISTO CON OTROS OJOS?

Cecilia Boned, Consejera Delegada de ARVAL

«LO IMPORTANTE ES PENSAR QUE TRABAJANDO TODOS JUNTOS SALDRÁN COSAS MÁS INTERESANTES»

—¿De verdad hemos llegado a un punto en el que ser mujer u hombre no importa para dirigir una empresa o el hecho de que una mujer llegue al mando sigue siendo un triunfo social?

—Es muy difícil que una mujer llegue al mando. Hay que seguir promoviendo el rol de las mujeres en las organizaciones, pero este es un tema del que nos hemos apoderado las mujeres cuando ha de ser un discurso colectivo, de hombres y mujeres, no solo nuestro. Mientras siga así, que una mujer dirija seguirá considerándose como tal.

Dicho esto, yo soy partidaria de la diversidad. Todos, hombres y mujeres, tenemos que aportar con lo que tenemos. Y los mejores son los que han de llegar, independientemente del sexo.

—¿Qué ventajas tiene ser mujer al frente de una empresa?

—No veo ninguna por el hecho diferencial de ser hombre o mujer. Las mismas que las pueda haber por ser hombre. Lo importante es pensar que trabajando todos juntos pueden salir cosas más interesantes. No se trata de evitar comportamientos de nadie sino de que realmente cada uno aporte lo que tiene y puede aportar, que ponga en práctica su forma de entender la dirección. Hablando genéricamente, hay rasgos diferenciales entre modelos de management de hombre y modelos de management de mujer. Las mujeres somos más pragmáticas, aceptamos que las cosas no son ni blanco ni negro y no tenemos el sentido territorial del hombre. Nosotras buscamos organizaciones más abiertas, menos jerárquicas, y no nos preocupamos del diseño de un proceso, lo que queremos es que funcione y lo rediseñaremos tantas veces como haga falta hasta que así sea.

—¿Y desventajas?

—Tampoco las veo.

—¿Qué piensas cuando sale el tema de la conciliación vida familiar vs trabajo durante una reunión en la empresa? ¿Es más fácil lograrlo con una mujer al mando de la compañía?

—Sí, yo pienso que sí. Hay una expectativa de que una mujer en este aspecto normalmente va a ser más abierta, que va a ver estos temas con ojos más favorables.



Pero independientemente de que se sea hombre o mujer, y al margen del recorrido o trayectoria de cada uno, hay una condición sine qua non que está bastante generalizada, la he visto creo en todos los recorridos, que es estar muy bien acompañada/o de una persona que asuma una parte de las tareas de la casa, de las responsabilidades de la casa. Y esto, creo que todas las mujeres que he conocido que han tenido recorridos importantes coinciden en ello, porque es lo que les permite estar liberadas.

—¿Las empresas dirigidas por mujeres se preocupan más por sus trabajadores y su RSC o actúan de igual manera?

En el fondo pienso que es lo mismo. Yo he tenido muchos jefes, siempre hombres, y todos ellos han tenido estilos muy distintos, con lo cual, también he tenido que hacer un trabajo de adaptación cada vez que me han puesto un jefe nuevo. No sé si estas situaciones se pueden vincular exactamente al hecho diferencial de ser hombre o mujer. Que eso esté vinculado sólo al hecho de que sea una mujer, tampoco lo tengo claro. Yo creo que incluso entre hombres hay estilos de dirección distintos, diferentes, hay visiones distintas

Personal CECILIA BONED

Cecilia Boned es consejera delegada y directora general de Arval España, desde donde lidera la estrategia de la compañía de renting del grupo francés BNP Paribas en el mercado español, imprimiendo un estilo de dirección basado en fortalecer las sinergias entre equipos y áreas. Directora General de Arval hasta octubre de 2011, la trayectoria profesional de Cecilia, licenciada en Económicas y con un posgrado de finanzas internacional por la Universidad de París IX Dauphine, ha estado muy ligada al sector financiero desde su entrada en el grupo BNP Paribas en 1989, donde trabajó activamente en áreas de Inspección Interna, Banca de Negocio y Desarrollo Corporativo de la corporación gala. Su incorporación a Arval se produjo en 2005 para cuatro años más tarde entrar a formar parte de la filial de renting en España.

Su carrera laboral ha estado jalonada por distintos puestos de responsabilidad, ejerciendo el cargo de directora general administrativa financiera del Cortal Consors, broker online del banco BNP, para posteriormente asumir la Dirección

Internacional de Seguros de Arval.



to que una buena parte de estos servicios automatizan procesos, ofrecen un mayor control de la flota, así como opciones y aplicaciones de seguridad, siendo todos ellos servicios que redundan en ahorro en la gestión de flota del cliente. El hecho de aplicar un coste a parte de estos servicios, se puede compensar con el ahorro que el cliente tiene en otros conceptos, además de una mayor tranquilidad y seguridad.

Cecilia. La tecnología es ineluctable. Empuja a nuestro sector en dos aspectos; el primero, la propia tecnología del coche y también porque, somos una empresa de servicios y tenemos que modernizar nuestras relaciones con los clientes, que además tienen una manera avanzada de seguir su actividad, sus gastos, sus flotas... gracias a la

aplicación de la tecnología. El movimiento está en marcha y no sé hasta dónde nos va a llevar. Aún faltan grandes etapas, que llegarán en unos años, cuando compañías de renting y fabricantes de automóviles comencemos a sacar productos conjuntos; ésa sería una de las muchas posibilidades.

Ahora mismo no estamos en este escenario. Lo que sí estamos, y Arval es un ejemplo, es en un momento de cambio de herramientas para clientes, gestores y conductores. Aplicaciones de todo tipo están transformando esta relación. Sin el Smartphone y las telecomunicaciones el renting no va a existir. Todo esto tiene un coste aparente, pero genera muchísimos ahorros y eficiencia para el cliente. Que un gestor de flota sepa en todo momento cuántos coches tie-

ne en taller, cuáles han salido, en qué estado se encuentran, si tienen por ejemplo coches eléctricos saber si están o no cargados, si los pueden usar o no... tiene una potencia tremenda.

M16. - España está a la cabeza en cuanto a oferta de servicios de renting en el mundo. Somos creativos, originales y caprichosos por naturaleza. ¿Realmente los clientes piden tanto a la hora de contratar un alquiler de coche a largo plazo?

Rocío. Efectivamente, el sector del renting en nuestro país está a la vanguardia de los mercados europeos. Y es que las empresas en España han entendido que el renting es un producto que maximiza su valor añadido cuando tiene todos los servicios inte-

grados, debido a la gran interrelación que existe entre muchos de ellos.

Además, como hemos comentado anteriormente, los clientes cada vez tienen una participación más activa y se muestran más interesados en contar con soluciones que optimicen su movilidad y les aporte una mayor flexibilidad acorde a sus necesidades. En Alphabet nos adaptamos a las necesidades de nuestros clientes y desarrollamos cualquier nuevo servicio que consideremos un paso hacia delante en el nuevo concepto de movilidad.

Isabel. Que el renting español es de los más avanzados y creativos internacionalmente lo demuestra el que los ejecutivos de nuestras empresas cada vez son más solicitados desde otros países para poner en marcha proyectos, modelos de gestión, implantar nuevos servicios... Esto es difícil que un cliente lo perciba, pero lo que sí percibe es la calidad del servicio que recibe y en el sector del renting español en general y en el de APK Renting en particular, es una percepción más que notable según dicen todas las encuestas.

La calidad de los servicios del renting y los procesos de prestación de los mismos es ciertamente elevada, la satisfacción de los clientes lo refrenda, y esa calidad y esa satisfacción son las que generan confianza en los clientes a la hora de contratar nuevos e innovadores servicios y les hace ser aún más exigentes.

Cecilia. Es un punto a reflexionar. Aquí no se trata sólo de equipar los coches con mucha tecnología y no hacer acompañamiento. Por eso nosotros tenemos para nuestros servicios de telemática, de 'car sharing' y demás, todo un proceso de demo, de pilotos... Nos aseguramos de que el cliente lo pruebe todo y de que lo use, porque también es nuestra responsabilidad que el cliente lo use, no sólo que lo pague. Que lo use y le saque provecho en el día a día.

M16. - ¿Qué importa más ahora: recuperar el terreno perdido con las administraciones, las grandes y medianas empresas o avanzar en convencer al autónomo y al particular de las ventajas que ofrece un servicio como el renting?

Rocío. Desde mi punto de vista, importa todo. Es decir, para el desarrollo de nuestra industria es importante que trabajemos tanto en la relación con las administraciones como con los clientes, independientemente del tamaño de empresa.

Respecto a las administraciones públicas, tenemos que ser capaces de demostrar a los gestores de flota de las mismas que el renting es la solución más eficiente y económica para la renovación del parque de vehículos y para una mejor movilidad dentro del sector público.

CON TODOS LOS NUEVOS SERVICIOS SE HA CREADO UN CLIENTE MÁS EXIGENTE, PERO NUESTRA OBLIGACIÓN ES PRECISAMENTE ÉSA: DARLE EL MEJOR SERVICIO POSIBLE EN TODO MOMENTO PARA MANTENER UNA FLOTA MÁS EFICIENTE Y SEGURA.

Isabel Pascual

En cuanto a las empresas, las necesidades de movilidad son similares independientemente del volumen de su flota, si bien las más grandes son las que normalmente adoptan primero las nuevas soluciones de movilidad corporativa. En Alphabet ofrecemos la máxima flexibilidad para adaptarnos a nuestros clientes.

Por último, es cierto que las pymes y los particulares siguen siendo la asignatura pendiente del renting. Por eso en Alphabet estamos muy comprometidos en ofrecer a las pymes y a los autónomos soluciones que ayuden a optimizar sus recursos y les permitan potenciar su actividad principal. No debemos olvidar que estos colectivos representan el 99 por ciento de las empresas de nuestro país.

En cuanto a los particulares, creemos que es necesario seguir trabajando en el cambio de mentalidad de éstos en cuanto a promover el concepto de 'uso' en detrimento del de la 'propiedad', por los beneficios adicionales en cuanto a ahorro, servicio y seguridad que aporta el primero sobre el segundo.

Isabel. De forma clara, como en cualquier otro sector, hay que recuperar el terreno perdido en clientes potenciales que por diferentes motivos habían ralentizado la decisión de renovación, pero sin duda, existe un nicho de mercado importante en la Pyme y Autónomo que deben conocer las ventajas que les puede reportar el renting, hasta ahora no identificadas por estos colectivos.

Ese crecimiento buscado por los operadores de renting en estos colectivos, es conveniente realizarlo acercando la información del renting convencional a éstos o bien flexibilizando y adaptando los servicios o parte de los mismos a sus necesidades.

Cecilia. El peso de la administración pública en el renting no es tan importante. Han reducido una parte de flota, pero estos años por un concepto de contención de gasto están manteniendo coches que en el sector privado ya se habrían renovado por renta-

bilidad. Por eso pienso que aún hay recorrido en las administraciones públicas para el renting. La administración pública mira mucho la cuota para la contratación pero no mira la eficiencia de los servicios que tengan enfrente, en este sentido hay mucho por hacer. Hay que acompañarles para que miren más la evaluación de su coste global. Y eso nos beneficia a todos.

M16. - ¿Qué incentivos o ventajas creen que hace falta instaurar para que los particulares opten por operaciones de renting?

Rocío. Como punto de partida, es necesario fomentar el cambio de mentalidad que comentábamos anteriormente así como contar con planes similares al PIVE y PIMA Aire que promuevan beneficios para aquellos particulares que se decidan por la fórmula del renting frente al vehículo en propiedad. Esto además contribuiría de forma muy positiva a la renovación del parque, puesto que el renting es el sistema que garantiza la continuidad futura de este rejuvenecimiento, al producirse la renovación del contrato cada 4 años aproximadamente.

Isabel. En el caso de particulares, es muy importante que ellos obtengan ventajas para decantarse por la opción de alquilar su vehículo en lugar de por comprarlo. Estas ventajas—se ha comentado ya en ocasiones—que podrían ser de tipo fiscal o impositivas y esto corresponde a las distintas administraciones públicas, porque en España tenemos además de la del Estado otras muchas que también pueden y deben trabajar en este sentido, y no sólo pensando en producto renting.

En cuanto a lo que podemos hacer las compañías y empresas del sector, está claro que tenemos que pensar mucho más en el tipo de servicios que los particulares necesitan para sus coches. Hay que desarrollar fórmulas idóneas para la prestación de esos servicios y ver cómo podemos adaptarlos—tanto los nuevos que puedan surgir como aquellos de los que ya disponemos—a sus necesidades reales para poder captar así su atención y convencerles de que también para ellos el renting puede ser no sólo un gran servicio de movilidad, sino una fuente de ahorro y de mayor seguridad en el uso del automóvil.

Cecilia. Con los particulares habrá que trabajar inicialmente en la misma línea que con las administraciones. Hay que cambiar su concepto de compra por el de alquiler y convencerles de que, a la larga, les va a suponer mayor satisfacción y ahorro recibir los servicios que poseer el coche. Y luego hay que adaptar el producto y los precios para hacerlo realmente interesante. Un particular no hace los mismos kilómetros al año por coche que una empresa. La media es de 10.000 contra 20.000 aproximadamen-



te y eso debería conllevar menores costes de mantenimiento, de seguro, de visitas al taller...

Queda mucho camino por recorrer en este campo y los tiempos marcan otras prioridades, pero eso no significa que el producto no sea interesante o factible para los particulares ahora mismo. En cierto modo los autónomos son también como los particulares y se benefician del servicio. Y esto nos lleva de nuevo a las administraciones y a la labor que en este campo pueden realizar promoviendo cambios en materia fiscal, impositiva, etc que ayuden a producir ese cambio de mentalidad

M16.- Renting flexible, 'car sharing', movilidad eléctrica están abriendo nuevas puertas a empresas especializadas y centradas únicamente en estas actividades. Nuevos rivales para nuevos tiempos o una nueva oportunidad de negocio para gestores de flotas como ustedes.

Rocío.- Considero que esta especialización forma parte de la clara orientación de nuestro trabajo a las necesidades específicas de nuestros clientes. Es una oportunidad para ofrecer un servicio más personalizado y con un mejor asesoramiento para cada caso en particular, claramente nos encontramos en un momento de nuevas oportunidades.

Un ejemplo claro de esta especialización como una oportunidad de negocio y de ca-

UNA CUALIDAD MUY IMPORTANTES DEL RENTING ES LA DE SER AGREGADOR DE SERVICIOS QUE FACILITAN LA VIDA A LAS EMPRESAS PARA QUE ÉSTAS TENGAN TIEMPO DE DEDICARSE A LAS COSAS REALMENTE IMPORTANTES PARA SU NEGOCIO

Cecilia Boned

lidad de servicio es que en Alphabet contamos con un departamento exclusivo de desarrollo de negocio, que en los últimos años ha lanzado nuevos productos como 'AlphaCity', 'AlphaElectric', 'Telematics' o el propio 'Renting Flexible', todos ellos enfocados a satisfacer las nuevas necesidades de los clientes.

Isabel.- Sin duda supone una mayor competencia, pero el hecho de que nazcan nuevos productos y/o servicios, significa, como dije anteriormente, que este sector está vivo y que no todo está hecho; aún queda mucho por hacer y cada día se abren nuevas oportunidades que se pueden aprovechar para cre-

cer y mejorar. Y cuando esto ocurre, siempre se debe entender como oportunidad para mejorar el servicio a tus clientes.

La competencia, siempre que ésta sea sana y bien entendida, es buena para cualquier negocio en general y, para el del renting en particular. Todos ganamos, porque nos obliga a mejorar nuestro producto y nuestros servicios, nos obliga a pensar cada día, a generar nuevas ideas. A aprovechar las sinergias que se crean... En definitiva, a avanzar y progresar.

Cecilia.- En todos los mercados emergentes es bastante lógico que entren pequeñas empresas, start'ups; esto es normal. Es normal y sano que surjan y es la forma de ir alimentando la evolución económica e industrial de nuestras sociedades.

Además, conviene recordar que una cualidad muy importantes del renting es la de ser agregador de servicios que facilitan la vida a las empresas para que éstas tengan tiempo de dedicarse a las cosas realmente importantes para su negocio.

Nuevas empresas traen nuevos servicios, nuevas ideas, aportan diferenciación y nosotros tendremos que estar atentos para cubrir esos servicios, esa nueva diversidad para nuestros clientes que realmente los necesiten o la quieran si no queremos perderlos. Porque al final ellos quieren facilidad y simplicidad, lo quieren todo en una única factura.



La empresa **ALPHABET**

Alphabet es una compañía multimarca de renting, gestión de flotas y movilidad corporativa, fundada en Reino Unido en 1997 como división del Grupo BMW. Como tal, ayuda a las compañías a gestionar su movilidad corporativa aportando ahorro, control y tranquilidad, de un modo eficiente y sostenible.

Actualmente, Alphabet gestiona una flota multimarca de más de 555.000 vehículos, presta servicio en 18 países y se encuentra entre las cuatro primeras operadoras del mercado. Aplicando su experiencia y su tecnología, Alphabet es pionera en la creación de soluciones de movilidad avanzada para empresas como 'AlphaCity', servicio de uso compartido de vehículos, o 'AlphaElectric', solución integral para incorporar la movilidad eléctrica en una empresa. Las oficinas centrales de Alphabet se encuentran ubicadas en Múnich, Alemania.

La empresa **APK RENTING**



Automóviles por Kilómetros en Renting. Ese el significado de las siglas que dan nombre a esta empresa de renting española que se constituyó en 2004 y que cuenta ya con más de 10 años de presencia ininterrumpida en el mercado español. Tras un periodo de refundación societaria que obliga a la empresa a mantenerse inactiva comercialmente (aunque mantiene la asistencia y servicio a sus clientes) en 2013 APK reinicia de nuevo la actividad contando con partners estratégicos como Banco Sabadell Renting en el capítulo financiero y Marsh en el de seguros.

APK Renting es una empresa de tamaño medio dentro del sector que cuenta recursos propios, cobertura nacional y una plantilla compuesta por profesionales que poseen una amplia cualificación y experiencia demostrada en puestos de alta dirección de empresas nacionales e internacionales de los sectores financiero, renting y servicios. Expertos que han desarrollado un sistema de gestión propio que permite ofrecer Full Service Renting a sus clientes, que pueden optar por todos los servicios en materia de financiación, gestión de flotas y de gestión de bienes muebles conjuntamente o por separado. Calidad, cercanía con el cliente, servicio, agilidad, flexibilidad y rentabilidad, son los compromisos de APK



La empresa **ARVAL**

Compañía especializada en el renting de vehículos, perteneciente al grupo BNP Paribas, que ofrece a las empresas soluciones a la medida para optimizar la movilidad de sus empleados y externalizar los riesgos inherentes a una flota. Creada en 1989, cuenta con una plantilla de 4.000 empleados y está presente en 22 países. Además, su red de partners le permite alcanzar una docena de países más, consiguiendo financiar a escala global más de 676.100 vehículos al año bajo los principios de asesoramiento experto y calidad de servicio.

En España, Arval está presente desde el año 1996 y cuenta con más de 400 empleados. La cifra de vehículos financiados asciende actualmente a 82.000 unidades.



HYUNDAI



Para todas las necesidades

La gama Hyundai para flotas es capaz de dar respuesta a los especiales requerimientos de cualquier empresa. Desde el compacto i20 hasta el H350 pasando por i30, i40 o el nuevo todocamino Tucson, hay un Hyundai para todos.

El nuevo i20 diseñado específicamente para Europa, es un modelo sofisticado y moderno, que apuesta por la calidad y las más avanzadas tecnologías. Y por supuesto por la comodidad y habitabilidad, pues es líder en su categoría en este aspecto.

Y también en el tecnológico, con sistemas que no son habituales en modelos de este segmento, como sistema de ayuda al aparcamiento delantero y trasero, volante con calefacción, faros con flexión estática y sistema antiniebla automático o el sistema de aviso de cambio de carril.

Y todo ello con los más altos niveles de calidad, que permiten que Hyundai ofrezca una garantía de cinco años sin límite de kilometraje de serie, una garantía que también incluye cinco años de asistencia en carretera.

Por encima, en tamaño del i20, el renovado i30, disponible en variantes de 3, 5 puertas y familiar se adapta a prácticamente todo tipo de necesidades. Y entre las novedades introducidas, además de diseño, podemos hablar de motores mejorados y un de un nuevo cambio automático de doble embrague. Y por supuesto de lo último

El nuevo i20 se convierte en un vehículo ideal para flotas. Y el renovado i30, con tres tipos de carrocería, se adapta a cualquier necesidad.



en sistemas de ayuda a la conducción: aviso de cambio de carril, el sistema inteligente de ayuda al aparcamiento para el estacionamiento en batería y en paralelo...

También la gama i40 se ha renovado en cuanto a diseño y en aspectos mecánicos, con cuatro motores mejorados, un cambio de doble embrague de siete velocidades, un sistema electrónico de control de la amortiguación trasera y un sistema de control de la tracción en curvas para mejorar la marcha y la conducción.

Y para los que piensan que el coche de empresa también puede ser divertido ahí está el nuevo Tucson, un todocamino de diseño muy atractivo en su exterior que da paso a un interior de gran calidad y amplitud y que además cuenta con un gran número



El nuevo Tucson será una de las estrellas, también en las flotas de empresa. El i40 ha actualizado su imagen y sus tecnologías.



Para labores más comerciales, el H350 se ofrece con carrocería furgón, para pasajeros o plataforma de carga.



de sistemas electrónicos de ayuda activa a la conducción, como son el sistema autónomo de frenado de emergencia, el sistema de alerta por cambio involuntario de carril, la alerta trasera de tráfico, la detección del ángulo muerto, la función de información del límite de velocidad y un sistema de capó activo.

Los motores que moverán al Tucson garantiza esa diversión mencionada unida a una gran eficiencia. En la gama diésel dispondrá de variantes de 115, 132, y 186 caballos mientras en gasolina ofrece una versión de 135 caballos y otra de 176.

Y como la empresa no son sólo turismos, en Hyundai también hay alternativas industriales, como el H350, un vehículo de trabajo con tres tipos de carrocería -furgón, autobuses de pasajeros y camiones de superficie plana- que apuesta por la eficiencia y un gran sentido práctico, sin olvidar aspectos de diseño propios de los turismos de la marca.

Todos ellos son capaces de dar respuesta a las necesidades que cualquier empresa o profesional tenga.



Geolocalización eficiente para la flota

Gestionar la flota de un modo más eficiente, reduciendo los costes de combustible, el mantenimiento del vehículo y mejorando la productividad de la flota es uno de los objetivos alcanzados por Northgate Renting Flexible al introducir en su oferta sus nuevos servicios de geolocalización Northgate Data.

Desarrollados en colaboración con Tom Tom Telematics, uno de los más principales especialistas en materia de geolocalización, la operadora especialista en Renting Flexible, Northgate proporciona ya a sus clientes nuevos y avanzados servicios de gestión de flotas especialmente creados para permitir a las empresas reducir sus costes.

Gracias a sus exhaustivos y muy completos informes que el nuevo servicio Northgate Data proporciona a los gestores de la flota, éstos tienen una completa visión de lo que en ella sucede al recibir información histórica sobre las actividades diarias y mensuales de cada vehículo

lo en particular y de la flota en general, de forma que se pueden controlar las horas de conducción, el histórico de viajes y desplazamientos, su duración, los sitios donde se efectúan las paradas, el kilometraje de cada vehículo, los tiempos de trabajo de los conductores, etc.

Las empresas pueden así optimizar sus flotas y los costes que éstas soportan al disponer de toda la información necesaria para analizar las rutas efectuadas, la eficiencia de las mismas y disponer de la máxima inmediatez para localizar al vehículo y conductor más adecuados para efectuar el próximo trabajo o visita a un cliente.

Todo ello mediante avanzados sistemas de telecomunicaciones que permiten a los clientes y usuarios del sistema recibir todo tipo de alertas y notificaciones, especialmente configuradas para cada cliente, que pueden llegar mediante sistemas de correo electrónico, SMS, etc, al gestor de la flota,

Northgate Data puede instalarse en cualquier vehículo, no solamente en los operados por Northgate, de modo que los clientes pueden gestionar toda la flota con un único sistema. Este es además de fácil y sencilla instalación y no requiere tener que manipular el sistema eléctrico de los vehículos para sus ins-

Servicio de localización de vehículo QUÉ OFRECE

El nuevo servicio de localización que Northgate Renting Flexible ofrece a sus clientes permite a éstos disponer de información como :

- ▶ Localización de vehículos en tiempo real
- ▶ Informes de actividad diaria y mensual de la flota
- ▶ Resumen histórico de actividades de la flota
- ▶ Control de las horas de trabajo al volante de los conductores
- ▶ Información acumulada del histórico laboral de los conductores
- ▶ Rutas realizadas
- ▶ Kilómetros realizados
- ▶ Puntos de paso
- ▶ Excesos de velocidad
- ▶ Paradas efectuadas
- ▶ Vehículos más cercanos a puntos determinados
- ▶ Configuración de alertas mediante el envío de SMS o correos al gestor de flota
- ▶ Actividad de los vehículos en torno a puntos determinados

talación, lo que evita posibles riesgos de desconexiones o las averías que este tipo de actuaciones suelen producir a posteriori.

Esto permite, además, que en caso de requerir un vehículo de sustitución, el sistema pueda incorporarse rápidamente en éste, comenzando a aportar información de inmediato desde el preciso momento de su entrada en activo dentro de la flota, sin que la normal actividad del gestor se vea afectada por ello ni los informes puedan ver alterada la trazabilidad de la información .

«La tecnología de gestión de flotas aporta ventajas incuestionables, como mejoras en la rentabilidad, en el servicio al cliente, en la seguridad, reducción en el consumo de combustible y en emisiones de CO₂, etc. Al mismo tiempo contribuye decisivamente a reducir el coste de mantenimiento de los vehículos, los daños y los gastos de seguros, con una inversión moderada y un retorno estimado de la inversión en sólo 6 u 8 meses», explica Thomas Schmidt, director general de TomTom Business Solutions.

«Nos sentimos orgullosos de que una empresa líder en el sector como Northgate haya confiado en nuestra tecnología para mejorar el servicio a sus clientes», concluye. Gestión y atención personalizada para a pymes, autónomos, particulares y todo tipo de flotas.

FERNANDO COGOLLOS, Consejero delegado de Northgate Renting Flexible «UNA HERRAMIENTA FUNDAMENTAL EN EL AHORRO DE COSTES»

«Northgate Data supone un paso más en nuestra política de continua ampliación del portfolio de servicios. La geolocalización es una herramienta fundamental para el control del gasto que los vehículos suponen para una empresa y, por lo tanto, para la optimización de la gestión de flotas», afirma Fernando Cogollos, consejero delegado de Northgate Renting Flexible. «En este sentido, para nosotros tener como partner a TomTom es la garantía de que el servicio que recibirán nuestros clientes tendrá los máximos estándares de calidad», añade.

«Los valores que compartimos ambas compañías han tenido un importante peso a la hora de establecer esta cooperación. Las dos tenemos una orientación totalmente centrada en el cliente, estableciendo la calidad y la cercanía con éste como principales prioridades en la prestación de nuestros servicios», indica Fernando Cogollos, para quien «este nuevo servicio permitirá a nuestros clientes un mejor control de su flota, reducción de costes, optimización de recursos y tiempos de respuesta en su gestión», concluye el máximo responsable de Northgate Renting Flexible en España.



Contratación NUMEROSAS VENTAJAS

Según Northgate, la contratación de Northgate Data conlleva innumerables ventajas, dado que el sistema se contrata sin necesidad de abonar ninguna cuota de alta al mismo ni tampoco conlleva un compromiso de permanencia, es decir, se puede cancelar. Además, incluye la necesaria formación y asesoramiento para conseguir el uso más eficiente del mismo permitiendo explotar así todas sus posibilidades. Además, cuenta con una línea telefónica de asistencia para cualquier consulta al respecto del responsable de flotas y también se puede acceder a toda la información que facilita a través de la web www.northgateplc.es, de uso habitual para los gestores que contratan su flota con Northgate Renting Flexible.

Todos los datos que ofrece Northgate Data se pueden descargar con normalidad y son exportables a otros sistemas a través de documentos Excel o PDF convencionales. Y, como no podía ser de otra manera, trabaja sobre la cartografía de Tom Tom, una de las más completas y actuales disponibles en el mercado.

Northgate Data permite optimizar los recursos de la flota y de los tiempos de respuesta de ésta, facilitando la planificación de la actividad de los vehículos y su trazabilidad, lo que simplifica las labores habituales de control, Y a todo ello se le suma la portabilidad del sistema y su rápida y efectiva instalación sobre cualquier vehículo en cualquier momento sin perder la información acumulada.



a un colectivo tan grande y numeroso como es el de los conductores y usuarios de los coches de empresa.

Madrid acumula el 37,05 por ciento de la flota de vehículos de empresa en renting en toda España. En la actualidad esto supone más de 151.000 vehículos afectados únicamente procedentes de renting, a los que hay que sumar otros muchos vehículos de empresa adquiridos por otras vías de financiación (leasing, compra directa...). Si tenemos en cuenta que en nuestro país 1,4 de cada tres vehículos está matriculado a nombre de una empresa, entenderemos la gravedad y alcance del problema que supone para los conductores y usuarios habituales de éstos la imposibilidad de obtener la tarjeta de aparcamiento para residentes en la ciudad de Madrid tras la

Tarjeta SER también para vehículos de empresa

Como sucede en tantas ocasiones, la promulgación de nuevas leyes, decretos u ordenanzas por parte de las administraciones públicas suelen olvidar que dentro de la generalidad existen muchas particularidades que deben ser tenidas en cuenta a la hora de elaborar los textos legales, si no se quiere cometer errores y excluir a buena parte de los componentes de dicha generalidad. Eso es lo que ha sucedido con la regulación de aparcamiento en muchas ciudades, que dejaba inicialmente fuera a los vehículos de renting a la hora de conseguir plaza.

La ordenanza que regulaba la concesión de tarjetas de residente de estacionamiento en la ciudad de Madrid desde mediados de 2014 dejaba sin poder aparcarse en la puerta de su casa a muchos conductores de vehículos de empresa residentes en la capital dado que los requisitos determinados en la ley les excluían de tal posibilidad simplemente por no ser titulares del vehículo o porque sus empresas no abonaran sus impuestos en Madrid.

En ocasiones, los nuevos reglamentos de las administraciones se ponen en marcha con demasiada rapidez, puesto que con su entrada en vigor se buscan

sus posibles efectos beneficiosos sobre las arcas públicas o como solución a problemas urgentes de convivencia en la localidad. Por éstas y otras razones de 'urgencia', las leyes, normas, reglamentos, ordenanzas y demás se elaboran en su mayor parte sin escuchar, considerándose ni tener en cuenta las opiniones de muchos de los afectados, expertos en la materia en muchos de los casos.

Esto es lo que ha pasado con muchas de las ordenanzas de regulación del estacionamiento en ciudades que, como Madrid, han tenido que 'flexibilizar' a posteriori los requisitos introducidos en el texto de la nueva norma para amparar

▶ Con la llegada de los nuevos parquímetros, los coches de renting se quedaban fuera de la posibilidad de conseguir una plaza de aparcamiento.



entrada en vigor de su última ordenanza en materia de tráfico y seguridad vial.

Desde el pasado 3 de julio de 2014, cuando entró en vigor la nueva ordenanza, ponía como uno de los principales requisitos para obtener la tarjeta del SER (que habilita a un vecino a aparcar cerca de su domicilio sin necesidad de extraer el correspondiente tique de aparcamiento) que el propietario del vehículo estuviera empadronado en la misma dirección en que consta en la tarjeta de circulación del vehículo. De esta manera, el Ayuntamiento de Madrid excluía a los usuarios de vehículos de renting, leasing o de empresas que no tuvieran su domicilio en la capital y que por lo tanto no pagaban el Impuesto de Vehículos de Tracción Mecánica en Madrid, de la posibilidad de obtener su tarjeta de aparcamiento de residente.

Ante la avalancha de protestas emitidas por parte de los usuarios de coches de renting, leasing o de empresa,

Tarjeta SER ¿CÓMO OBTENERLA?

La condición de residente se obtiene mediante la autorización otorgada por el Ayuntamiento de Madrid a la persona física empadronada en un domicilio ubicado en un barrio del área SER o en la acera exterior de los viales delimitadores del mismo. Excepcionalmente, personas físicas empadronadas fuera de la ciudad de Madrid que estén residiendo en un domicilio del área SER pueden obtener una autorización por el plazo máximo de un año natural (residente temporal)

Esta autorización habilita para estacionar dentro del barrio sin límite de tiempo en las plazas verdes y en horario de 20 a 21 horas en las plazas azules. En las vías que limitan unos barrios con otros se permite el estacionamiento en ambas aceras.

Desde 2015 se han eliminado los tradicionales distintivos que permitían identificar a los vehículos de residentes, dado que el nuevo servicio de control de estacionamiento se realiza mediante sistemas electrónicos que permiten su control sin necesidad de la identificación visual.

Otra novedad del servicio es que los residentes con abono vigente hasta el 31 de diciembre de 2015 pueden solicitar la domiciliación bancaria de la renovación del año 2016 y posteriores.

Las tasas del presente año van de los 24,60 euros de la tarifa base, hasta los 19,68 que

cuesta la de los vehículos con derecho a reducción del 20 por ciento pasando por los 22,14 euros de los vehículos con derecho a una reducción del 10 por ciento. Estas reducciones se aplican en función de la categoría (ByA respectivamente)

en la que se encuadra el vehículo según la ordenanza fiscal. También se puede abonar mensualmente (2,05 euros).

La tarjeta se puede obtener a través de internet en la web <https://sede.madrid.es>, por teléfono llamando al número 010 Línea Madrid (915 298 210 si se llama desde fuera de Madrid) o presencialmente en las oficinas de Atención al Ciudadano - Línea Madrid o en el departamento de Régimen Jurídico del Contrati Integral de Movilidad sito en la calle Bustamante nº 16.

A este último emplazamiento es a donde deben dirigirse especialmente los vehículos en régimen de renting, leasing o retribución en especie, cuando se trata de altas de vehículos adicionales o de vehículos de sustitución



Tarjeta SER QUÉ DOCUMENTACIÓN APORTAR

DNI o permiso de conducción para españoles o NIE (número de identidad de Extranjero) para los no españoles. Caso de estar siendo representado, se precisa el documento que acredite la identidad del representante, la autorización firmada por el residente donde conste el nombre, apellidos y DNI de representante y representado y una copia del documento identificativo del residente.

En cuanto a la documentación del vehículo, se debe presentar la autorización provisional de circulación del mismo cuando se esté en trámite de adquisición; el contrato de renting o leasing donde conste el residente como arrendatario o, en su defecto, una declaración responsable de domicilio del vehículo cuando este se encuentre en régimen de renting o leasing.

Aquellos vehículos en régimen de retribución en especie o equivalente deberán asimismo entregar un Certificado de Retribución en Especie y la póliza del seguro del vehículo donde figure como residente el conductor principal o habitual del vehículo y si la empresa es de fuera de Madrid también habrá de aportar declaración responsable de domicilio del vehículo.

el Ayuntamiento de Madrid se ha visto obligado a ceder y a modificar la norma escrita de la ordenanza. Así a finales del 2014 se introdujeron modificaciones en

la normativa que permiten, cuando la titularidad del vehículo es de una persona jurídica cuyo domicilio legal no está radicado en la Madrid capital, obtener la

tarjeta del SER a los usuarios y conductores de los coches que las empresas tienen en operaciones de renting, leasing o retribución en especie.

Ayuntamiento de Madrid ¿UN ERROR INTERESADO?

Todos sabemos que las empresas operadoras de renting aprovechan las ventajas que la actual legislación en materia de matriculación de vehículos les ofrece para obtener precios más reducidos a la hora de tener que afrontar los costes de los mismos. Entre esas ventajas se encuentra la de reducir la cuantía de la factura que supone el abono del Impuesto de Vehículos de Tracción Mecánica (IVTM), el llamado impuesto de circulación.

Para reducir esa factura las empresas de renting evitan matricular los vehículos de sus flotas en ciudades como Madrid y acuden

a pequeños municipios (Robledo de Chavela, Moralzarzal, etc) en los cuales la cuantía del mismo es mucho más reducida dado que aplican bonificaciones de hasta el 75 por ciento por motivos medioambientales a circunstancias ya absolutamente comunes y generalizadas en la mayoría de los automóviles. Así, gracias a esta posibilidad que recoge la Ley de Haciendas Locales, pueden bonificar con estas reducciones a vehículos que, por ejemplo, utilicen gasolina sin plomo, es decir, a la práctica totalidad del parque actual, mientras que el Ayuntamiento de Madrid únicamente aplica

tales descuentos a vehículos híbridos y eléctricos.

Para el Ayuntamiento de Madrid, estas prácticas se estima que le pueden llegar a suponer unas pérdidas de ingresos cercanas a los 65 millones de euros anuales

Por esta razón, desde distintos estamentos del sector se llegó a sospechar que la razón por la cual el texto inicial estaba redactado en su forma original previa a la modificación introducida en diciembre pasado tenía como intención oculta la de tratar de 'forzar', a través de las quejas de los usuarios a las operadoras de renting, a matricular los vehículos

en Madrid en lugar de buscar esas ventajas fiscales matriculando en pequeños municipios más ventajosos económicamente. De esa manera, el consistorio madrileño recuperaría buena parte de los ingresos que habitualmente se le escapan.

Pero la operación parece haberse fraguado en sentido contrario, y las quejas de los usuarios fueron más en contra de la actuación del Ayuntamiento que de las prácticas (lógicas y legales) de las operadoras de renting, de ahí que se produjera la rápida rectificación por parte del consistorio, especialmente antes de un año electoral como el presente 2015.



Para las marcas de automóviles y, en especial, para su red de concesionarios y talleres, el servicio de postventa es una de sus principales preocupaciones, en clara correspondencia con su elevada importancia como fuente de ingresos. Lograr la fidelidad del cliente es una de sus principales obsesiones pero, cuando hablamos de clientes y postventa ¿dónde quedan los vehículos de flota? ¿Son interesantes los coches de empresa para los departamentos de postventa de los fabricantes de automóviles?



Mucho por hacer

En el mercado español 1,4 de cada tres coches vendidos es un coche matriculado a nombre de una empresa: es decir, prácticamente un tercio de los coches que se matriculan. Cuando un particular compra un coche pasa a convertirse en un claro objetivo del departamento de postventa de la marca. Salvo decisión en contrario del propio cliente—cosa que no suele suceder—su nombre, dirección, teléfono, y otros muchos datos (vehículo, capacidad financiera, etc) han quedado registrados en las bases de datos del fabricante, que los usará en lo sucesivo para tratar de ofrecerle sus servicios de postventa, de testar su satisfacción, de comprobar la calidad del mantenimiento y reparaciones efectuadas y de procurar mantener en la medida de lo posible su fidelidad tanto a la marca como a su red de talleres y servicios.

Las marcas dedican ingentes esfuerzos a esta labor cuando se trata de un particular, pero ¿qué sucede cuando quien compra es una empresa? Desde luego, si un gestor tiene 800 coches en

su flota, no debe ser especialmente adecuado llamarle cada vez que uno de sus modelos pasa por el taller para pedirle su opinión sobre la labor realizada, como se hace por parte de los concesionarios y fabricantes con los vehículos en propiedad de particulares.

Además, muchas de las acciones comerciales típicas de los servicios postventa no resultan especialmente adecuadas en casos de vehículos de empresa. Si un vehículo ha sido adquirido mediante una operación de renting, en la que ya se contempla el cambio de neumáticos o las labores de mantenimiento, carece de todo sentido ofrecerle promociones en este tipo de operaciones.

El renting maneja una flota activa que actualmente se compone de unos 420.000 vehículos. Vehículos que necesitan ser mantenidos y reparados no sólo durante la vigencia del contrato, también a posteriori por sus nuevos dueños durante el resto de su vida útil. Se trata de una flota con un fuerte uso intensivo de servicios que les obliga a pa-

sar por el taller en más de 3 ocasiones cada año y que habitualmente, como también sucede en la mayoría de los vehículos que componen una flota de empresa, realiza un 73 por ciento más de kilómetros al año de lo que es habitual en la gran mayoría de los vehículos que componen el parque.

La diferencia entre un vehículo de renting y un coche de empresa está en que los clientes de esta modalidad de financiación, cuentan con un contrato de mantenimiento, de cambio o sustitución de los neumáticos y con seguro a todo riesgo. Por tanto, son las empresas operadoras las que se preocupan de las labores típicas que cubren los habituales servicios postventa, servicios en los que las empresas de renting se gastan algo más de 400 millones de euros al año.

Además, conviene tener en cuenta que los vehículos de renting cumplen en el 84 por ciento de las ocasiones el plan de mantenimiento periódico dictado por el fabricante, dado el interés que las operadoras tienen en mantener

su estado y prolongar su vida útil para obtener el mejor precio posible en su remarketing. Esta política de eficiencia en costes es también la que aplican a la hora de efectuar las labores de repara-

ción y mantenimiento. Hay operadoras que consiguen mejorar sus márgenes creando su propia red de talleres, otras lo logran llegando a acuerdos con talleres privados mientras que algunas lo ha-

cen acudiendo únicamente a las redes oficiales de las marcas. A la hora de elegir, cada operador valora no sólo disponer de los costes más reducidos posible, también entra en juego (cada vez más)

Consejos GT Motive para los talleres QUE HACER PARA TRABAJAR CON UNA FLOTA



El significativo descenso que se ha registrado en las actividades de los talleres a causa de la crisis ha provocado que muchos de éstos traten de conseguir que operadoras de renting y compañías aseguradoras les admitieran entre sus talleres de referencia, que les derivaran coches para reparar. Pero no es tan fácil. Para ser 'admitidos' en una red de talleres concertados cada vez las exigencias a cumplir son mayores. Por eso, GT Motive ha elaborado un decálogo de mejora para los talleres que puede serles de utilidad no sólo para entrar en las citadas redes, también para mejorar su capacidad de gestión, sus servicios de atención al cliente, su rentabilidad y,

consecuentemente llamar con ello la atención de las propias operadoras y aseguradoras para que sean estas las que llamen a su puerta y no al revés. Este es el decálogo:
► Cambio de mentalidad. Pasar de un sistema de trabajo artesano a un sistema de producción
► Implantar un sistema de gestión eficaz: crear un cuadro de mandos si es necesario
► Implantación de un sistema de incentivos
► Estandarización y rediseño de los procesos de trabajo buscando más calidad, eficiencia y rentabilidad. La agilidad es básica
► Enfoque claramente orientado al cliente: la calidad en el servicio es fundamental



► Gestión eficiente de las soluciones de movilidad
► Aportar formación y tecnología en los distintos puestos de trabajo. Si el cliente lo percibe, mejor
► Adecuada gestión de los re-

cambios. Disponibilidad, stockaje y rentabilidad de la compra
► Aportar servicios de mecánica como valor añadido
► Construir una relación de socios basada en la mutua confianza



¿Renting, aseguradoras, particulares...? QUIÉNES SON LOS VERDADEROS CLIENTES DEL TALLER

Según datos de un reciente estudio sobre 'Experiencia del cliente en los talleres' elaborado por GT Motive, con la crisis la actividad se ha reducido significativamente. En sólo dos años (de 2012 a 2014), los talleres de marca han perdido un 25,53 por ciento de órdenes de reparación y los multimarca un 16,67 por ciento.

Según GT Motive, un taller marquista recibía cada día laboral unos 3,7 coches para reparar, mientras que a finales de 2014 apenas



▲ La calidad de las instalaciones, la profesionalidad y la preparación, son clave en un buen servicio postventa, además del precio. Las compañías de renting valoran todas estas cosas.

entraban 2,9 coches al día. En el caso de los talleres multimarca, en 2012 recibían 2,66 coches diarios viendo reducida la cifra a 2,22 coches diarios en 2014. Con la crisis, las visitas al taller se han reducido y, evidentemente, ha perdido más el taller de marca dado que el cliente percibe que la factura a pagar va a ser superior. El precio es pues un factor determinante, aunque no siempre el cliente paga la factura. ¿Quién la paga entonces?.

En el 88 por ciento de las ocasiones son las compañías de seguro –sus grandes proveedores de trabajo– las encargadas de hacerlo; los particulares lo hacen en el 11 por ciento y en el 1 por ciento restante, las operadoras de renting. Curiosamente, las operadoras de renting aportan el 1,4 por ciento de las ordenes de trabajo de un taller, las aseguradoras el 68,6 por ciento y los particulares un 30 por ciento

Según datos facilitados por GT Motive la factura media de una aseguradora en Espa-

ña se sitúa en el entorno de los 415,47 euros por orden de trabajo y la de un particular en 440,71 euros. Las operadoras de renting pagan bastante menos de media en sus facturas, 386,28 euros. Una cifra sensiblemente inferior gracias no sólo a la efectividad de la aplicación de economías de escala (de la que también disfrutaban las compañías de seguro), también tiene mucho que ver la juventud media de la flota del renting, coches más modernos con costes de mantenimiento sensiblemente inferiores y que se averían menos.

Y luego hay también que tener en cuenta la importancia de los llamados conciertos o acuerdos de precios con los talleres. Tanto aseguradoras como operadoras de renting cada vez en mayor cuantía derivan las ordenes de trabajo sobre los coches contratados en sus respectivas flotas a talleres rápidos y eficaces, que además de disponer de las mejores instalaciones, cuentan con avan-

zadas herramientas de valoración y diagnóstico en sus labores de mantenimiento y reparación y puedan conectarse a sus sistemas de software para garantizar el mejor servicio al cliente a la hora de elaborar presupuestos, realizar peritaciones, efectuar sus compras, validar las autorizaciones de reparación, etc. Disponer de todas esas herramientas, de esa capacidad, garantiza al taller una mayor afluencia de trabajo por parte de sus principales clientes. Curiosamente, el 26,8 por ciento de los talleres no cuenta todavía con ninguna herramienta de valoración –imprescindible para elaborar un presupuesto sin errores–, el 58,7 no cuenta con software de sus proveedores para efectuar sus compras –lo que termina encareciendo la factura de las piezas y materiales– y el 68,5 por ciento carece de conexión con las empresas concertadas (con la consiguiente demora en los procesos administrativos y trámites que conlleva una reparación: peritación, autorizaciones, validación de facturas, etc.) todo ello no hace sino perjudicar al cliente final, al usuario del automóvil que además de ver cómo su movilidad se resiente por un mayor tiempo de permanencia del coche en el taller, recibirá una factura de seguro más elevada, con posibles errores y, además también puede ver comprometida su seguridad por una reparación incompleta o mal efectuada al carecer el taller de los datos necesarios para proceder.

rios más propios de un usuario particular que de un gestor profesional, con el consiguiente encarecimiento de su factura de movilidad.

Esto último explicaría las cifras que manejan distintas asociaciones de talleres y servicios postventa oficiales, según las cuales únicamente el 3,2 por ciento de las visitas anuales que reciben los talleres en nuestro país son de coches de empresa. De ellas, un 1,9 por ciento acude por operaciones de mantenimiento rutinario, un 0,6 por ciento para realizar arreglos de chapa y el 0,7 por ciento restante lo hace para cambiar neumáticos.

De esas visitas, el 36,8 por ciento se efectuaron a talleres oficiales.

Los talleres y servicios postventa tienen ante sí un importante reto si quieren atraer a los vehículos de empresa en general y del renting en particular. Uno de ellos, especialmente desde el punto de vista de las operadoras de renting, es afrontar una fuerte inversión en tecnología. Tecnología no sólo para hacer frente a las cada vez más complejas y difíciles labores de reparación que requiere un coche moderno (hacen falta nuevas herramientas, equipos de chequeo y diagnóstico de las centralitas y una constante ampliación y puesta al día sobre las últimas y avanzadas innovaciones que cada modelo ofrece), también para poder llegar a prestar los servicios que las nuevas aplicaciones y soluciones que las operadoras ofrecen a las empresas.

La creación de soluciones web que conectan a los talleres con las empresas de renting, los servicios eficientes de geolocalización del taller, cita previa, alertas al móvil de recogida y entrega del vehículo, etc., así como la adecuada gestión telemática embarcada en los vehículos para disponer de información del coche y de los conductores con la que poder anticiparse a sus necesidades de servicio. Una situación que compromete cada vez más la labor de muchos pequeños talleres, reduciendo su actividad a operaciones simples como el cambio de aceite o neumáticos y poco más.

Por otra parte, en las flotas de vehículos de empresa, cada vez es más frecuente y habitual encontrar la interconexión telemática directa entre clientes, usuarios, talleres o prestatarios de servicios y operadoras renting. Se trata, en su-

▶ Los talleres y servicios postventa tienen ante sí un importante reto si quieren atraer a los vehículos de empresa en general y del renting en particular.



ma de ofrecer un servicio de calidad superior ponérselo fácil al conductor, que se sienta VIP, a partir de servicios de cita previa, recogida y entrega del coche, vehículo de sustitución, etc y, finalmente, ser didácticos y transparentes con los conductores para generar a través de su satisfacción por el servicio la fidelidad de la operadora del renting.

Según un reciente estudio elaborado por GT Motive en colaboración con The

Hub Automotive «el 30 por ciento de los talleres no tiene concierto con compañías aseguradoras o de renting y el 68 por ciento no tiene conexión directa con ellas». En este contexto de mercado, señala GT Motive, es necesario conocer las tecnologías adecuadas para mejorar los procesos de relación entre taller y gran cliente, algo que redundará en una mayor eficiencia y por tanto rentabilidad.

Mesa redonda sobre postventa RETOS Y SOLUCIONES EN LOS CONCESIONARIOS

Como bien afirmaba el director de Postventa de Ford España, Javier Pardeira, durante su intervención en la mesa redonda sobre los 'Retos y soluciones en la postventa' organizada por el periódico 'La Tribuna de Automoción' y la consultora Overlap, (el componente tecnológico de los coches está haciendo cada vez más difícil el trabajo de los talleres tradicionales), que también han de luchar contra el envejecimiento del parque (los coches más rentables –los de menos de 5 años– apenas son el 20 por ciento), la reducción de kilómetros/año recorridos (que consecuentemente provoca un descenso de ordenes de trabajo) y la proliferación de talleres "ilegales" (que roban una de cada cuatro intervenciones) que la crisis ha provocado. Esto obliga a la postventa a ser cada vez más

profesional y proactiva, a orientarse claramente a la labor comercial para captar la atención del cliente y conseguir llevarlo al taller o concesionario. «Acciones en este sentido –afirma Pablo Rodríguez, gerente del área de Automoción de Overlap– podrían elevar el ratio de visitas en un 21 por ciento». Para ello una de las principales labores es la formación de la plantilla. Las marcas invierten mucho dinero y esfuerzo en la formación. Según Hernán Vazquez director de Postventa de Volkswagen, «apostamos por la mejor cualificación de los trabajadores. En nuestra empresa hemos impartido más de 128.000 horas de formación entre los técnicos de la red para impartir un servicio de máxima calidad, un servicio óptimo a precio razona-

ble». El director de postventa de Renault, Marco Barreiros, –también presente en la mesa redonda– incidió especialmente en este aspecto, sobre todo al hablar del «necesario precio justo que han de tener las reparaciones. La crisis ha hecho que los precios de los concesionarios de marca se reduzcan notablemente y estén muy parejos a los de otro tipo de talleres, e incluso por debajo de los que estos ofrecen si valoramos la calidad y la garantía que ofrecen los talleres de la red oficial de una marca. Prueba de ello es que muchos nos traen sus coches cuando ya no encuentran quien se los repare o, por ejemplo, el mayor valor residual que tiene un coche que además de seguir el plan de mantenimiento ha pasado sus revisiones en un taller oficial»



Se han puesto de moda. La entrada en vigor del Plan Pima Aire 4, que tantas alegrías está dando al mercado de vehículos comerciales en los últimos meses, traía una pequeña sorpresa escondida en el texto del Real decreto 989/2014 del Ministerio de Medio Ambiente. La inclusión en el articulado de descuentos específicos para los vehículos dotados de mecánicas susceptibles de utilizar el gas como fuente de energía daba alas a que las marcas apostaran por este tipo de vehículos en sus gamas.

Los coches de gas se ponen de moda

La directiva europea es clara al respecto. En 2020, aproximadamente el 10 por ciento del transporte ha de utilizar el gas como fuente de energía, para lo cual, los gobiernos de los distintos países tienen ya menos de dos años para desarrollar las infraestructuras necesarias que habiliten y permitan su uso.

El Gobierno español se ponía manos a la obra y destinaba una partida de la dotación del plan Pima Aire 4 a incentivar el uso del gas como fuente de energía a utilizar en los vehículos. Y claro, 1500 euros de incentivo, a los que hay que sumar otros tantos en ayuda directa aportada por los fabricantes y, además, si se dan los condicionantes habituales, sumarles también las posibles ayudas a percibir que establece el plan Pive 6, hace que los precios de uno de estos vehículos prácticamente se igualen con los de un modelo exactamente igual dotado con motor de gasolina.

En nuestro país, al contrario de otros

de nuestro inmediato entorno donde es más popular y está más extendido su uso, apenas hay vehículos y modelos que utilicen esta fuente alternativa de energía. Taxistas y autobuses lo hacen de forma habitual desde hace ya muchos años, pese a lo cual apenas se su-

peran las 30.000 unidades en nuestras calles y carreteras. Y muchas de ellas son fruto de una transformación del coche por la cual pagaron adicionalmente aproximadamente unos 1800-1900 euros de media.

Para las flotas esto es importante, por-



Seat, Opel y Fiat se apuntan ALGUNOS MODELOS A MODO DE EJEMPLO

La entrada en vigor de las ayudas a la compra de vehículos movidos por gas ha llamado la atención de los fabricantes de automóviles, que se han apresurado a introducir en sus gamas las versiones de algunos de sus modelos más importantes. Con sus

Es el caso de Seat con sus Leon TGI y Mii Ecofuel, dos coches presentados hace un año que la marca posicionó rápidamente y con antelación en la línea de salida con vistas a su comercialización. Son versiones que destacan por ofrecer unos reducidos niveles de consumos y emisiones además de unos costes de mantenimiento y uso realmente económicos. Ambos funcionan con gas comprimido GNC.

El León TGI dispone de un motor gasolina 1.4 que ofrece 110 CV de potencia. En modo exclusivamente GNC, este motor su autonomía es de 400 kilómetros, superados los cuales deja de funcionar con gas para pasar a hacerlo con los 50 litros de su depósito gasolina, que le aportan una autonomía adicional de 900 km. En total, hasta 1300 km de una misma sentada con los depósitos llenos.

En el caso del Mii Ecofuel, también utiliza un motor bicombustible; en su caso, un tricilíndrico de 1.0 litros que rinde 68 CV de potencia. Apenas consume 2,9 kg de GNC cada 100 km con 79 g/km de emisiones

CO2. Diseñado específicamente para utilizar GNC como combustible también acepta gasolina super sin plomo. Su autonomía es de 380 km con el depósito de gas lleno. Un depósito adicional de gasolina de 11 litros de capacidad le permite recorrer otros 220 km. En total 600 km, tanto en sus versiones de 3 como de cinco puertas

Opel también es de las marcas que se apunta al gas. En su caso lo ha hecho recientemente con la incorporación a la gama del nuevo Corsa de la versión GLP, un modelo ahorrador y asequible que ofrece unos costes de combustible y emisiones reducidas respecto a sus hermanos de gama.

Monta un motor 1.4 litros Ecoflex, en su caso adaptado para el uso dual tanto de GLP como de gasolina. Rinde 90 CV de potencia. Sus costes de combustible son un 50 por ciento inferiores respecto de las versiones gasolina equivalentes. Utilizando ambos depósitos su autonomía es de unos 1200 km.

Pensando en su uso por las flotas de vehículos de empresa y con la vista puesta en el mundo del transporte Fiat Professional también se ha apuntado a esta nueva moda recientemente con la versión de Metano de su nueva Ducato que con este tipo de mecánica se

comercializan bajo la denominación Natural Power. Dispone del motor 3.0 litros de la familia E6 que ofrece 136 CV de potencia máxima y un par máximo de 350 Nm.

Esta variante incorpora cinco bombonas de gas con una capacidad de hasta 220 litros (36 kg) de CNG, lo que le garantiza una autonomía de 400 kilómetros que se añaden a los que habitualmente ofrece la Ducato con la mecánica gasolina. En total, casi 1000 km de autonomía para efectuar todo tipo de labores relacionadas con el transporte y el uso profesional.

Estos modelos son únicamente un ejemplo de la rapidez de las marcas por incorporar todo tipo de tecnologías a sus gamas y de aprovechar las oportunidades comerciales que se ofrecen en los distintos mercados en los que están presentes. Son sólo cuatro modelos, pero hay más y muchos otros que llegarán próximamente.

▼ La versión GLP del Opel Corsa ofrece unos costes de uso un 50 por ciento inferiores a los gasolina.



▲▶ La gama de gas de Seat cuenta con el pequeño Mii y con el polivalente Seat León.



Tres alternativas GLP, GNC O GNL, ¿QUÉ GAS ELEGIR?

En el mercado podemos encontrar tres tipos de gas para automoción comercializados. El primero es el GLP, siglas cuyo significado es el de Gases Licuados del Petróleo. Es el más común o extendido de los tres y también el que mayores facilidades presenta para la carga o repostaje, pues se efectúa prácticamente igual que el de los actuales combustibles fósiles, gasolina y gasóleo.

Es una mezcla de metano y propano gases que se encuentran habitualmente junto al petróleo o bien se elabora a partir de las labores de refinado. Su precio está en torno a los 75 céntimos por litro. Su uso está recomendado para vehículos ligeros

En cuanto a los otros dos, son básicamente el mismo, Metano en su mayoría, solo que en dos estados diferentes. El GNC

es Gas Natural Comprimido, mientras que el GNL es Gas Natural Licuado. Su repostaje es algo más complicado, especialmente en el caso del GNC, aunque no por ello deja de ser metódico y simple. Los precios son algo más elevados, aunque supera el euro por unos pocos céntimos. El uso de estos dos suele estar recomendado para vehículos más pesados.



▲ Para ubicar los depósitos de gas se utiliza el hueco de debajo del maletero.

al relativo buen momento, hacer reducir la factura global de la flota en general y la de las energías que la mueven en particular.

Y si a todo esto le unimos una mayor autonomía (en muchos casos se suma un depósito de combustible casi de tamaño convencional al de gas) obtendremos cifras de recorrido que pueden ser del interés de los gestores para planificar más adecuadamente sus rutas de distribución, evitando incluso alguna parada.

Además, otra de las grandes virtudes de los coches que disponen de motores utilizables con el gas como fuente de energía es que puede utilizar alternativamente gasolina convencional. Eso les permite disponer de la ya mencionada autonomía extendida, cuando no de duplicar los posibles kilómetros a realizar.

Las marcas son conscientes del interés de los posibles clientes en general y de los gestores de flota en particular y están incorporando a sus gamas modelos en distintas categorías, algunos de los cuales puedes contemplar en estas mismas páginas.

que les abre las puertas a posibles nuevos ahorros en la factura. Aunque según el vehículo y la marca, el consumo puede ser relativamente un poco más elevado,

las grandes diferencias en precio de los distintos tipos de gas existentes en el mercado respecto de los precios habituales de gasolina y gasóleo puede (pese

▲▼ El gas es perfecto para modelos de pequeño tamaño, pero también se adapta a las exigencias de la gama de comerciales, como demuestra Fiat en sus diversas variantes, hasta el enorme Ducato.



Nissan apuesta por el mercado de flotas y empresas, gracias a una gama que se adapta perfectamente a las exigencias de este tipo de clientes, añadiendo además la innovación y la emoción propias de su gama crossover.



El Nissan Pulsar hereda el estilo crossover y lo aplica en un compacto con un interior de habitabilidad récord.

Para el negocio y el ocio

En Nissan apuestan claramente por una gama de modelos versátiles y divertidos, con los crossover como grandes protagonistas. Juke, Qashqai y X-Trail o el compacto Pulsar son modelos ideales para combinar la practicidad y la diversión al volante... Y todo con la máxima eficiencia de una gama de motores de excelentes prestaciones.

La gama de crossovers comienza con el atractivo Juke, una mezcla perfecta de originalidad y diseño, con unas contenidas medidas externas que, sin embargo, ofrecen una gran habitabilidad. Cuenta con una gama que ofrece la posibilidad de la tracción delantera o 4x4 y unos motores con potencias entre 94 caballos y los 218 de la variante más deportiva, el Nismo RS.

Por encima, en cuanto a tamaño, se sitúa el Qashqai, el modelo que definió el segmento crossover, que sigue liderando el mercado y que en su segunda genera-

ción no hace sino aumentar sus virtudes. Unos acabados de alta calidad, una gama que combina motores de gasolina y diésel, cambios manuales o automáticos y variantes de tracción total o delantera, permiten decir que hay un Qashqai perfecto para cada conductor. En gasolina ofrece motores de 115 y 163 caballos, mientras que en diésel las posibilidades vienen dadas por el dCi de 110 o 130 caballos, de excelente rendimiento y consumo ajustadísimo.

Y para quien quiera todas las ventajas del Qashqai, y aún más espacio, el X-Trail ofrece la calidad, el diseño, el equipamiento, la eficiencia y las prestaciones del SUV más exitoso del mercado y le añade una importante característica, la posibilidad de contar con una tercera fila de asientos que permiten que siete personas se acomoden en su interior. El X-Trail está disponible en variantes de tracción delantera o total, con

cambio manual o automático y un motor, el dCi de 130 caballos que destaca por ofrecer un consumo que parte de unos estupendos 4,9 l/100 km.

Además de los crossover, en Nissan tampoco olvidan los modelos más convencionales. Y ahí el Pulsar tiene mucho que decir. Con un diseño exterior que conserva los rasgos propios de los nuevos crossover Nissan y un interior sorprendentemente amplio para sus medidas exteriores, el Pulsar tiene grandes argumentos en un segmento, el de los compactos, cada vez más competido. Tecnología, consumo, calidad de acabado y una gama de motores que cuenta con dos variantes en gasolina, de 115 y 190 caballos y un diésel de 110 que homologa un consumo de sólo 3,6 l/100 km.

Los crossover de Nissan –Juke, Qashqai y X-Trail– combinan a la perfección emoción y sentido práctico.





Cómo devolver un coche de Renting

Si contratamos un vehículo mediante una operación de renting, deberemos tener en cuenta que tan importante es el día en el que lo recibimos como en el que lo devolvemos, pues hay una serie de matices y detalles importantes que habremos de tener en cuenta si queremos ahorrarnos mucho dinero. En ocasiones precedentes ya hemos hablado de la recepción del vehículo, ahora toca hacerlo de la devolución del mismo al finalizar el período contratado.

‘Adios’. ‘Fue bonito mientras duró’. ‘Un auténtico placer’. Son simplemente algunas de las frases que se escuchan cuando nos despedimos del que ha sido nuestro fiel compañero de trabajo durante los últimos 48 meses. La empresa lo puso a nuestra disposición y ahora ha llegado el momento de cambiar de modelo, de mejorar la imagen de la empresa con otro coche más moderno y renovado.

Hasta ahí, todo correcto. El coche de empresa ha cumplido su función y es hora de retornarlo a la operadora del renting. El trabajador entrega las llaves al responsable de la flota y punto. Relación terminada. Pero no es tan fácil. Para muchos gestores de flota es el inicio de un calvario que puede suponerles im-

portantes sobrecostes no previstos en la factura de la flota por detalles mínimos. Sobrecostes medios de unos 900 euros por coche, según han calculado en un estudio realizado al efecto la Asociación Española de Renting de Automoción y Dekra, proveedor global de servicios gestión de vehículos usados, certificación e inspección industrial.

Sí. Has leído bien. Una media de 900 euros. Una cantidad ciertamente impor-



▲ Controlar el estado en el que se devuelve un coche de renting es fundamental para evitar a las empresas un gasto extra. Las operadoras de renting revisan todos los detalles.

▶▶ CHAPA Y PINTURA

Analiza visualmente el estado general del coche. Comprueba los posibles golpes o rozaduras que puedan haberse producido. Es importante que esto lo hagas con anterioridad a la finalización del contrato. Si tienes golpes o arañazos y contrataste un seguro a todo riesgo, el coche estará cubierto por el seguro, al que según la póliza suscrita puedes –en función del número de partes presentados– exigir que repare los daños y pinte de nuevo el coche.

Esto puede resultar de especial importancia en el caso de los vehículos industriales, especialmente en el de aquellos que habitualmente han estado expuestos en zonas de obra y se han visto dañados por efecto de pinturas, sustancias abrasivas, salpicaduras de soldadura etc.

▶▶ PUNTOS A REVISAR ANTES DE ENTREGAR EL VEHÍCULO

Concepto	Valoración
Permiso de Circulación	30 €
Ficha Técnica*	150 €
Libro de Mantenimiento	60 €
Libro de Instrucciones	30 €
Tarjeta de transporte del arrendador	50 €
Certificado para vehículos frigoríficos (ATP)*	170 €
2ª Llave gama media y baja	107 €**
2ª Llave gama alta	245 €**
Mechero	30 €
Ceniceros (precio unitario)	35 €
Salpicaderos: instalación manos libres	Peritar
Salpicaderos reparación de roturas	Peritar
Quemaduras	Peritar
Limpiezas interiores	110 €
Rueda de repuesto/Kit antipinchazos	Peritar
Gato	Peritar
Llave de ruedas	25 €
Radio y equipo de música	Peritar
Tarjetas de códigos (precio unitario)	50 €
Extintor	Peritar
Pack de seguridad (chaleco reflectante, triángulos, etc.)	Peritar
Tarjetas de memoria	Peritar
Cd's de Navegación y cualquier soporte de memoria para navegadores	Peritar
Hardware y/o cualquier otro dispositivo telemático	Peritar

tante, especialmente si se trata de grandes flotas de vehículos. Y en qué se va ese dinero, pues a veces en cosas tan nimias como perder un juego de llaves, el kit antipinchazos, un mal funcionamiento del equipo de música, el mechero del coche, un cenicero o parte de la documentación del vehículo. Elementos que en su día se recibieron pero que du-

▶▶ MECÁNICA, AVERÍAS, REPARACIONES, MANTENIMIENTO

Se supone que son servicios básicos del renting y, por ello, no debería haber ningún problema visible que afecte al correcto funcionamiento del coche y de los accesorios o elementos contratados. Las revisiones de mantenimiento tuvieron que efectuarse en los momentos en los que la operadora te indicó y en ellos tuvieron que arreglar cualquier problema o avería que hubiera surgido de un uso normal del vehículo. Se supone que firmaste que así fue en los partes de los talleres donde realizaron estas labores, así que es de tu responsabilidad que el coche se encuentre en buen estado en ese sentido. Esto te obliga a comprobar con tiempo antes de entregar el coche que no hay nada anómalo en este sentido y que las posibles averías están solucionadas. Lo mejor en estos casos es verificar los coches al menos un par de meses antes de finalizar el contrato y, caso de ser necesario, llevar el coche al taller para que procedan a su reparación.

▶▶ CRISTALES Y ÓPTICAS

El perito de la compañía de renting no aceptará la entrega del coche con alguno de los cristales o las ópticas rotas. Tampoco dará por bueno el estado de estas últimas si presentan grietas o marcas que impidan el correcto funcionamiento de su luz o la proyección de su haz. Has de comprobar antes de la entrega que todas las luces funcionan correctamente.

Si instalaste en alguno de los cristales láminas de protección solar o bandas tintadas tendrás que proceder a eliminarlas por completo en el caso del parabrisas si éstas no fueron instaladas por profesionales (deberás acreditarlo en su caso mediante factura) están rotas o bien comienzan a separarse de las esquinas del parabrisas. Las pegatinas o etiquetas adhesivas a las que obligan algunas legislaciones locales que como en el caso de la ITV obligan a situarlas en lugar visible no cuentan en este sentido.

En esta superficie acristalada, cualquier marca o grieta superior a 1 centímetro será un defecto que el perito no aceptará, como tampoco lo dará por bueno si encuentra alguna grieta de inferior tamaño en la zo-

na de plena visibilidad frente al puesto de conducción.

En los cristales laterales o del portón trasero, el perito tampoco aceptará aquellos impactos no reparables técnicamente o que superen las tolerancia aceptables (hasta 2 cm de diámetro, siempre y cuando la estructura del cristal no se haya quebrado). Al igual que en el caso del parabrisas tampoco dará por buenas las laminas solares adhesivas no reglamentarias o mal instaladas.

Ni que decir tiene que cualquier daño en la resistencia eléctrica anti-vaho del portón trasero o la reposición de cualquier vidrio del coche por otro no homologado serán asimismo causa de rechazo.



DE MEDIA SE AFRONTAN SOBRECOSTES QUE PUEDEN OSCILAR ENTRE 800 Y 900 EUROS, LO QUE LLEGA A SUPONER EN TORNO AL 6 POR CIENTO DEL PRECIO DE UN VEHÍCULO DE OCASIÓN

rante los años de contrato desarrollaron ‘alas’ y desaparecieron del vehículo.

La gran mayoría de quienes contratan renting se preocupan especialmente de los posibles excesos en el kilometraje. Hacer más kilómetros de los contratados también supone importantes pérdidas económicas, pérdidas que serán todas sufragadas por la cuenta de la flo-

ta con el consiguiente quebranto de la labor de su gestor.

Según el informe AER-Dekra, «de media se afrontan sobrecostes que pueden oscilar entre los 800 y los 900 euros, lo que llega a suponer en torno al 6 por ciento del precio de un vehículo de ocasión estimado en unos 14.000 euros».

Por esta razón, Dekra, en su condición de especialista en control y certificación de vehículos usados, ha elaborado en colaboración con la AER una ‘Guía del normal uso y desgaste de los vehículos de renting’ en la que se recogen una serie de recomendaciones a los usuarios de estos servicios para que conozcan las condiciones en las que deben retornar el vehículo a la finalización del contrato de



▶▶ LLANTAS Y NEUMÁTICOS

De igual modo que el adecuado mantenimiento de las llantas y neumáticos es uno de los principales olvidos de los conductores españoles, lo es también en el caso de los automóviles de renting. Nos acordamos de 'Santa Bárbara cuando truena' y eso, en el caso de llantas y neumáticos, no sólo es un descuido imperdonable sino una temeridad. Son nuestra única conexión con el asfalto y precisan de todos nuestros cuidados y atenciones, mucho más allá de lo que nos imaginamos. De ellas dependen muchos factores de la conducción y el comportamiento del vehículo y, cuando nos olvidamos de verificar presiones o el estado de llantas y neumáticos no sólo contribuimos a incrementar consumos y aumentar las dificultades del conductor para controlar el vehículo. Con esa actitud estamos poniendo en riesgo muchas vidas, tanto la del conductor y sus pa-

sajeros como la de otros muchos usuarios de las vías públicas. Al devolver el coche de renting van a ser especialmente exigentes en este aspecto. Por ello, no aceptarán la devolución de vehículos con llantas que presenten corrosión, defectos mal reparados o que no lo hayan sido. Sí que permitirán posibles arañazos en los tapacubos y las llantas de chapa de hasta 8 centímetros de longitud y 0,5 de anchura o de 4 cm de longitud y 0,5 de ancho en el caso de las llantas de aleación. Eso sí, nunca más de dos por llanta, siempre y cuando puedan subsanarse aplicando únicamente pintura. Cualquier tapacubos roto o deformado habrá de ser reemplazado al igual que las llantas que no cumplan las anteriores especificaciones. La ausencia de tornillos o la de las tuercas y llaves antirrobo que permiten cambiar la rueda son también causa de rechazo al igual que cualquier

daño que supere las tolerancias antes descritas. Y, por cierto, no intentes 'dársela con queso' al perito. Cualquier llanta o tapacubos que no sean los originales del modelo serán motivo para rechazar la entrega del vehículo. Los neumáticos son uno de los principales caballos de batalla en todos los contratos de renting. Lo son durante el disfrute del vehículo por el elevado coste de su sustitución y lo son por igual motivo al devolver el coche. Por eso, tan importante como saber calcular su duración y kilometraje al contratar el renting y el número de sustituciones, lo es el adecuado mantenimiento de los mismos. Se darán por buenos aquellos que dispongan al menos 1,6 mm de profundidad en la banda de rodadura y que no hayan alcanzado al testigo de desgaste, o que presenten pequeños roces en los flancos siempre



que éstos no afecten a la seguridad. Cualquier desgaste irregular de la banda de rodadura, cortes, hernias o desgarros te obligarán a poner neumáticos nuevos. Lo mismo que si llevas neumáticos de invierno y éstos no han sido contratados, o si te presentas con neumáticos de distinto tipo o medida a las homologadas y en un mismo eje. Ni que decir tiene que los neumáticos recauchutados tampoco son aceptables al igual que aquellos con especificaciones diferentes a las originales.

alquiler, de forma que puedan evitar encontrarse con desagradables sorpresas para la cuenta de su empresa o, incluso, para su propio bolsillo. Veamos cuáles son sus principales recomendaciones

Lo primero a tener en cuenta es la limpieza. Es necesario entregar el vehículo lo más limpio posible, tanto en su interior como en el exterior, para que la operadora proceda a realizar una correcta inspección del mismo. La imagen ayuda y mucho. El vehículo se ha de entregar además, como ya hemos dicho, con toda la documentación, opciones y accesorios de los que disponía cuando lo recibimos y que fueran instalados durante la vigencia del contrato. En estos casos es cuando muchos se lamentan de no haber guardado convenientemente los papeles y elementos y muy especialmente, de no haber elaborado una lista con todos ellos y verificarla al recibir el coche. Cosa que la operadora sí que hizo exhaustivamente.

Algo que no cuenta, pero que también es de gran importancia en los modelos más modernos es proceder al borrado de todos los datos del GPS o del Bluetooth de los sistemas embarcados de navegación, audio, infoentretenimiento, etc. Es la mejor manera de preservar la privacidad del usuario del renting.

Cuando devuelvas el coche, el receptorista del mismo por parte de la

▶▶ INTERIORES

Los coches de renting, especialmente aquellos que han sido destinados a labores profesionales de carga o transporte de materiales más que de pasajeros sufren un fuerte deterioro en su interior. No sucede lo mismo con los vehículos destinados a comerciales y viajeros de comercio o a ejecutivos. Por eso, las empresas de renting aceptan desgastes de los tejidos, tapicerías y guarnecidos correspondientes a un uso normal, siempre y cuando no se haya llegado a producir la rotura de los materiales afectados. En ese caso, una reparación del tejido, bien realizada, también será aceptada.

Lo que nunca van a dejar pasar serán las quemaduras en los guarnecidos, tapicerías, moquetas o asientos, así como tampoco los posibles cortes o desgarros que se hayan podido producir en los mismos. Igual sucede con las grietas en el cuero. Las posibles manchas, siempre que se puedan eliminar con agua y jabón y un normal aspirado no se tendrán en cuenta, todo lo contrario que si el coche requiere de una limpieza especializada para eliminar malos olores o manchas exageradas.

Todo esto puede parecer algo exagerado, pero lo cierto es que no lo es. Un vehículo de renting se alquila como media unos 48 meses en nuestro país. Eso equivale a cuatro años. Y en cuatro años un coche moderno no se



deteriora hasta ese punto salvo descuido, un mal mantenimiento o por la despreocupación de sus ocupantes por el mismo. Y éste es uno de los principales males a corregir en las empresas. Los gestores tienen que hacer ver a los conductores y usuarios del vehículo la importancia que tiene el cuidar el coche como si fuera propio.

En cuanto a las bandejas y otros elementos del interior, el operador de renting no aceptará bandejas combadas o con los soportes rotos. De igual modo cualquier vestigio de taladro, rotura, abreañadura o desgarrado en el salpicadero, volante, pomos o consolas por efecto de la instalación de accesorios adicionales será objeto de penalización.

Y recuerda que si modificaste o personalizaste el vehículo por tu cuenta deberás devolverlo a su estado original antes de proceder a su devolución.

▶▶ MALETERO Y ZONA DE CARGA

Se aceptan como normales posibles roces o arañazos leves en guarnecidos, en el piso o en los panelados interiores del coche, siempre que éstos no afecten al funcionamiento de los mismos. Por el contrario aquellos daños visibles desde el exterior provocados por la carga y los daños interiores que afecten al funcionamiento o uso de puertas ventanas y demás elementos habrán de ser reparados. Como ya dijimos anteriormente, los defectos provocados por instalaciones o preparaciones especiales (taladros, agujeros, etc.) al igual que

arañazos con pérdida de pintura, que superen los 100 mm. de longitud y/o los 5 mm. de anchura, por extensión o acumulación o las abolladuras superiores a 50 mm. de diámetro o por acumulación de varias abolladuras que en su suma superen los 50 mm. de diámetro también serán causa de rechazo. Por eso, especialmente en el caso de los vehículos comerciales ligeros, AER y Dekra recomiendan que se coloque un forro protector en la zona de carga para evitar daños en el interior del vehículo, a la vez que advierten especialmente que los desperfectos de altos y bajos de los mismos o abolladuras de los mismos nunca están cubiertos por el seguro, pues éste los considera daños de uso, por cuyo motivo son daños no aceptables.

Además, en el caso de accesorios funcionales como equipos de frío o plataformas elevadoras, éstos han de devolverse en estado de uso; y si se ha procedido a instalar cerraduras adicionales, éstas han de dejarse instaladas, y entregar las llaves correspondientes.



▶▶ DOCUMENTACIONES, ACCESORIOS Y OTROS ELEMENTOS A LA ENTREGA

Y finalizamos con un repaso a los elementos habitualmente 'volátiles'. Esos pequeños elementos, accesorios o documentos que forman parte del equipamiento del coche pero que se suelen caer, perder o extraviar uno no sabe cómo ni en dónde. La pérdida de la documentación supone

además de un contratiempo importante unos costes que tendremos que asumir en el caso de que hayamos extraviado alguno de los documentos que en su día nos entregaron. Tendremos que pagar una cantidad que las compañías tienen baremadas más o menos con estos precios



▲ El estado del interior y el maletero, la tapicería, etc., es uno de los puntos donde más se pueden encontrar desgastes.

operadora va a proceder a efectuar un exhaustivo análisis de su estado. Por esa razón, es de vital importancia que lo revises conjuntamente con él y verifiques el parte de devolución. En él, además del kilometraje y estado general del vehículo debe figurar claramente la fecha y hora exacta de devolución, para evitar posibles cargas por defectos producidos en las campas o a posteriori de la entrega efectiva del vehículo.

El momento de la recepción del coche es también el momento en el que muchos clientes del renting lamentan no haber contratado en su día la rotulación del mismo o las posibles transformaciones. Al haber procedido a efectuarlas ellos mismos por su cuenta o sin haberla contratado, se van a encontrar con que la operadora del renting les exige, por contrato, restaurar el coche a su estado original, previa peritación con los habituales sistemas de valoración existentes en el mercado (Audatex, Eurotax, GT Motive,...) siempre con cargo de todos los gastos ocasionados al cliente.

Por último recuerda que a la hora de peritar el vehículo durante su entrega, el receptorista de la operadora de renting valorará distintos aspectos del mismo. Según su estado considerará que éstos se encuentran bien o en un estado no aceptable, según los criterios de valoración de la operadora. En función del daño (lugar, extensión, viabilidad de la reparación, posibilidad de sustitución, etc) el perito determinará el método de reparación más adecuado para el daño, las piezas más adecuadas, la calidad de la reparación y el precio correspondiente a la misma. Costes que también deberá asumir quien contrató el renting.

Por todo ello, es importante que antes de devolver el coche a la compañía efectúes tu mismo una revisión del mismo. De esa manera podrás prever los costes de los posibles daños y evitarte sustos o disgustos de última hora. En los recuadros adjuntos a este texto encontrarás algunos detalles de interés que te ayudarán en esa tarea.

▲ Es importante recopilar toda la documentación para entregarla junto al coche.

500X EL LADO X DE TU NEGOCIO.

Fiat con



RELEVIO 2015



NUEVO FIAT 500X, el crossover que combina belleza y esencia, llega ahora a tu empresa: diseño icónico, estilo italiano y tres diferentes sistemas de tracción (4x2, 4x2 con Tracción+, 4x4). Espíritu urbano, alma todoterreno y la tecnología más avanzada para un excepcional disfrute en la conducción.

El Fiat 500X ofrece los sistemas más avanzados de seguridad de su segmento: • **Aviso de Cambio de Carril:** una señal de alerta te avisará en caso de un involuntario cambio de carril. • **Detección de Ángulo Muerto:** una señal luminosa advierte de los "ángulos muertos" y, en marcha atrás, avisa de los vehículos que se aproximen lateralmente. • **Control de Crucero Adaptativo:** mantiene una cierta distancia, reduciendo la velocidad al aproximarse al vehículo de delante. • **Control de Frenada:** activa los frenos si detecta una diferencia de velocidad entre el 500X y el vehículo de delante demasiado elevada y el conductor no reacciona.



FCA | CORPORATE FLEET SOLUTIONS

FÓRMULA 1

de carreras



Nubes rojas sobre horizonte plateado

Aunque Lewis Hamilton haya derrochado una superioridad aplastante y Mercedes siga dominando, el paisaje ha cambiado en 2015. Con una reestructuración radical y la desventaja sideral del pasado año, era poco imaginable que Ferrari fuera capaz de presionar al equipo alemán. Mientras tanto, Fernando Alonso McLaren/Honda viven en el otro extremo, y Carlos Sainz se descubre como una de las revelaciones de este arranque de campeonato.

Javier Rubio | jrubio@motor16.com
Fotos: Sutton

«Me siento muy poderoso con este coche, con el conjunto que tenemos, y creo que soy capaz de extraer todo del mismo. Me siento también más cómodo que en el del pasado año, y siento que haga lo que haga, el potencial es mejor que nunca en lo que respecta al monoplaza».

Con 27 puntos de ventaja sobre el segundo clasificado, tres victorias y cuatro poles en otras tantas carreras, Lewis Hamilton sólo ha perdido siete del total en juego en 2015. Datos que avalan a quien es ya el gran candidato para el título. Afortunadamente, el campeonato no parece seguir los derroteros del monopolio protagonizado por Mercedes el pasado año.

Hamilton destila una con-



fianza excepcional, se siente invencible, consciente del momento sublime de forma que disfruta. Además, a diferencia del pasado año, Nico Rosberg no es rival por el momento. El piloto alemán ha comenzado la temporada lejos de aquel que

plantaba cara a Hamilton en 2014. Rosberg aún no ha batido ni en entrenamientos ni en carrera a su rival. Su reacción en el Gran Premio de China delata cierta desazón ante su actual posición. Rosberg necesita romper la dinámica de

Hamilton, quien aprovecha el momento para hacer alarde de su fortaleza psicológica.

En esta descompensada lucha interna de Mercedes influyen ahora nuevos factores que condicionan la estrategia del equipo. El equipo alemán ha encontrado un opositor inesperado. También en esto difiere la actual temporada de la pasada. El salto de competitividad del equipo italiano ha sido sorprendente. Hasta el punto que el propio Helmut Markko, en unas declaraciones inusuales, insinuaba que Ferrari habría podido recibir ayuda técnica del fabricante alemán.

Las modificaciones de propulsor –potencia, refrigeración acumulación y entrega de energía– y en el chasis del SF15 T –de mejor trato al neumático– han otorgado a Sebastian



MERCEDES DOMINA, PERO NO CON LA SUPREMACÍA DEL 2014



FERNANDO ALONSO/McLAREN Más cerca de los rivales, muy lejos de lo esperado

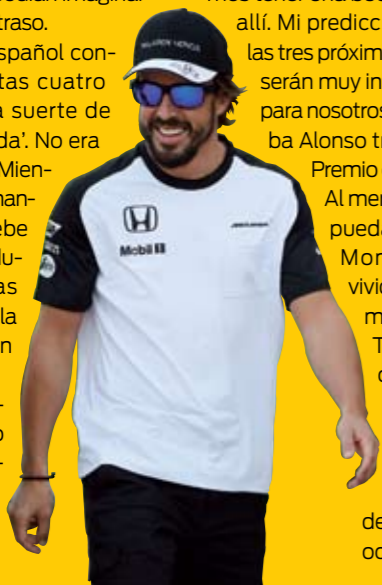
Sólo una vez en el Q2 en ocho intentos de sus dos monoplazas y un undécimo puesto como mejor resultado. Desde febrero al Gran Premio de Bahrein, Honda y McLaren han vivido una auténtica e inesperada pesadilla. Pocos –posiblemente ni el propio Alonso– podían imaginar semejante retraso.

El piloto español consideraba estas cuatro carreras una suerte de 'pretemporada'. No era para menos. Mientras tanto, Fernando Alonso debe soportar las dudas y críticas que suscitan la recuperación de Ferrari.

«Trabajamos a fondo para aumentar nuestro rendimiento en Barcelona,

y todo parece indicar que será así. Soy optimista, aunque consciente de que queda mucho por hacer. Puedo anticipar que en Barcelona veremos un gran paso adelante, y como en Mónaco el efecto de la potencia es bajo, también deberíamos tener una buena carrera allí. Mi predicción es que las tres próximas carreras serán muy interesantes para nosotros», explicaba Alonso tras el Gran Premio de Bahrein.

Al menos, que se pueda evitar el vivo hasta el momento. Todo indica que así será. De lo contrario, habría ya motivos de seria preocupación.



◀ Ferrari ha demostrado un tremendo salto adelante; pero el dominio de Hamilton es evidente. El británico es el principal candidato al título.

va evolución de motores. «Lo que pueda parecer ahora una desventaja será una oportunidad cuando realmente importe, a partir de la segunda mitad de temporada», comentaba Nicki Lauda

Otros quizás no lo consigan en todo el campeonato. «Tuviéramos un comienzo difícil de temporada, no estamos ni remotamente en la posición que esperábamos, o queríamos estar. Algunos de nuestros problemas están más allá de nuestro control». Las palabras de Christian Horner resumen la situación de Red Bull y Renault, con un sorprendente y desastroso arranque del fabricante francés que tiene ya contra las cuerdas a sus clientes.

A pesar de que en Bahrein se aprobaron los cinco motores por temporada –frente a los cuatro iniciales–, Daniel Ricciardo se verá obligado a utilizar el cuarto en Montmeló. Para compensar determinados condicionantes, el equipo austriaco también ha debido comprometer la puesta a punto del coche. Daniil Kvyat ha sufrido un rosario de proble-

mas técnicos. Si el pasado año Red Bull era el mejor posicionado para recoger las migajas de Mercedes, este año tiene al menos a tres equipos por delante. O cuatro, si se consideraba la puntual aunque embarazosa posición de Toro Rosso tras el Gran Premio de China.

Williams se convirtió al final de pasado año en el segundo equipo de parrilla tras Mercedes, posición que ha perdido en beneficio de Ferrari por ahora. En general, el monoplaza británico ha sufrido con la degradación del neumático en este arranque de 2015, quizás efecto colateral de la búsqueda de mayor carga aerodinámica en el FW37 para compensar las deficiencias del pasado en este aspecto. «Tenemos que mejorar el conjunto más rápido y a un más alto nivel si queremos alcanzar a los de delante», explicaba Rod Smedley tras la última carrera. «Este año será muy difícil reducir la diferencia con los dos equipos de arriba», reconocía Valtteri Bottas, ya que Ferrari ha dado un gran paso adelante desde la primera ca-

CARLOS SAINZ/TORO ROSSO Los mensajes del debutante

Entre los cinco primeros clasificados en las sesiones libres en tres de los cuatro circuitos que han abierto la temporada. Séptimo en la parrilla de Albert Park, noveno contra todo pronóstico en Bahrein, dos veces en los puntos... Carlos Sainz ha sorprendido en su debut, alabado incluso desde el seno de Red Bull. Con una madurez superior a lo esperado tanto dentro como fuera de la pista, su remontada en el Gran Premio de Malasia y la vuelta en el Q1 podrían considerarse algunos de sus hitos, que le han permitido ganar un reconocimiento y confianza fundamental para todo debutante en la Fórmula 1. Con un chasis magnífico en Toro Rosso, sin embargo el equipo italiano está notablemente condicionado por el rendimiento



y fiabilidad del motor Renault, que tan claramente se puso en evidencia en Shakir. Un lastre para el resto de la temporada si el fabricante francés no resuelve sus problemas, lo que haría perder exposición y competitividad al equipo italiano. Y por ende, también a sus pilotos.

rrera, seguiremos mejorando, pero dependerá de cuánto lo hagan (Mercedes y Ferrari) para alcanzarlos o no.

En febrero, Mauricio Arrivabene prometió andar descalzo por las colinas de Maranello si Ferrari lograba dos victorias.

ROBERTO MERHI/MANOR Cuando lo importante sí es participar

Para Roberto Merhi, poder estar presente en cuatro grandes premios de Fórmula 1 –incluyendo Australia– ya ha representado un éxito extraordinario. Sin apoyo económico alguno, quizás la de España sea su última carrera ante la cola de pilotos con dinero que parece empiezan a llamar a la puerta de Manor, a pesar de su condición de farolillo rojo. En la pista, sin embargo, ha logrado terminar las carreras, pero se ha encontrado en pocas ocasiones confiado con un monoplaza que ha ofrecido demasiados problemas técnicos y un pobre rendimiento. El contraste con su compañero Stevens ha sido evidente, y el británico ha superado regularmente al español. Las diferencias, achacadas por el equipo «al peso del piloto, y al propio Merhi». Sin embargo, quizás también así pueda comprenderse ciertas cosas al recordar que el británico aporta unos tres millones de euros para correr y Merhi nada. «Hay demasiadas diferencias con mi compañero que son un poco raras», admitió tras la carrera de Bahrein.



Medio objetivo está cubierto en sólo cuatro carreras. Si al final ha de cumplir su promesa, significa que el Campeo-

nato del Mundo 2015 va por buen camino. Aunque no sea una buena noticia para Fernando Alonso

Vettel y Kimi Raikkonen un arma para presionar a Rosberg y, ocasionalmente, también a Hamilton. Las singulares condiciones ambientales de Malasia enfatizaron las virtudes del monoplaza italiano con el neumático. Y mientras que ni en China ni Bahrein se pudo repetir la victoria, Ferrari confirmó que, según las características del circuito y con agresivas estrategias de paradas en boxes y neumáticos, puede poner de puntillas al equipo alemán

«Llevará tiempo antes de que seamos un rival parejo a W,

reconocía Vettel tras la última carrera. Pero con el actual nivel de Ferrari es más que posible que el SF15 T pueda recortar incluso más diferencias frente al W06 si sus técnicos son agresivos y certeros con su programa de evolución. El equipo italiano ha anunciado un ambicioso programa de trabajo, que incluye para Canadá un motor hasta 30 caballos más potente, novedades aerodinámicas al margen. Desde Mercedes, sin embargo, se ha anunciado que será a mitad de temporada cuando se incorpore una nue-

SALÓN VO
SALÓN DEL VEHÍCULO DE OCASIÓN

5-14 JUNIO 2015

ORGANIZA

IFEMA
Feria de Madrid

DISFRÚTALO CON TODA CONFIANZA

La mayor oferta
El mejor momento
Compra y llévate

Promueve:

Fundada en 1957

Certificado por:

ABIERTO AL PÚBLICO DE 11 A 21 h.

LINEA IFEMA
LLAMADAS DESDE ESPAÑA
INFOIFEMA 902 22 15 15
vehiculo-ocasion@ifema.es
www.vehiculo-ocasion.ifema.es

84 MOTOR16

MUNDIAL DE RALLYS ARGENTINA

Primer triunfo de Meeke y doblete de los DS 3



▶ El norirlandés Kris Meeke lograba su primera victoria en el WRC, y lo hacía con autoridad: fue líder desde la segunda especial hasta el final. El doblete de los DS 3 es el primero del equipo Citroën desde hace tres años.

El Rally de Argentina, cuarta cita del Mundial, tuvo un desenlace inesperado, y no tanto porque en lo más alto del cajón se situase por vez primera en una prueba del WRC el británico Kris Meeke, o porque Citroën Total lograra su primer doblete en tres años con los DS 3, sino porque tras un vistazo a los primeros puestos de la clasificación no hay rastro alguno de los Volkswagen. Y eso, sin duda,

es noticia. Porque, con ello, llegaba a su fin una impresionante racha de los Polo con 20 podios consecutivos, de los que 19 fueron victorias. Los problemas comenzaron pronto, cuando Ogier sufría problemas de inyección en su coche que le dejaban fuera de la lucha, pese a que los Volkswagen parecían bien adaptados al duro terreno, lo que se ve claro con un dato: los pilotos de Vo-

lkswagen Motorsport lograron el 'scratch' en 8 de los 12 tramos disputados. Mikkelsen tampoco contaba ya para la victoria desde que un pinchazo el viernes degeneró en la rotura de un amortiguador y la bomba de servo, pero Latvala, a poco del final, sí optaba a puestos de podio. Pero no era el día del equipo alemán, pues Latvala, con problemas de inyección, tenía que abandonar a cua-

tro kilómetros de meta, y Mikkelsen corría la misma suerte en ese tramo, aunque por arrancar una rueda contra una piedra. Ante semejante panorama, el mejor tiempo de Ogier en el Power Stage —tres puntos para el francés— ayuda a lamer heridas.

Frente al drama de Volkswagen, la alegría en Citroën, pues Kris Meeke se ponía al frente de la general en el segundo tramo y ya no se movería de ahí hasta el final, limitándose a controlar a sus rivales, encabezados por su compañero Ostberg, que con su segunda plaza escala en la general, donde ya sólo le supera Ogier.

Gran resultado también para el irlandés Elfyn Evans, tercero en la última aparición del 'viejo' Fiesta, pues M-Sport contará con una evolución del modelo de Ford a partir del próximo rally. En cuanto a Dani Sordo, el cántabro fue sin duda el mejor de los pilotos de Hyundai, y luchó por el podio, pero diferentes averías le retrasaron hasta la quinta posición final.



▶ Sordo fue quinto con el Hyundai i20, una heroicidad si consideramos los problemas del viernes con la servodirección y del sábado con el sistema eléctrico. Y en el Power Stage sumó dos puntos.



▶ Gracias a su segunda plaza, el noruego Ostberg ya es segundo en el WRC, tras Ogier.



▶ Nunca optó al triunfo, pero el tercer puesto de Evans sabe a victoria en M-Sport.



▶ En la cuarta posición, por detrás de Evans, otro Ford Fiesta: el del checo Prokop.

EUROPEO DE CAMIONES CHESTE



Albacete gana una carrera

Antonio Albacete (Man) es cuarto de la general, empatado a 42 puntos con el checo David Vrsecky (Buggyra) y con 23 puntos menos que el líder, el húngaro Norbert Kiss (Man), después de disputarse en Valencia las cuatro primeras carreras del Europeo FIA. El madrileño sólo subió al podio en la cuarta carrera, que ganó.

RENAULT 3.5 MOTORLAND ARAGÓN

Merhi sólo pudo puntuar

Oliver Rowland (Fortec) es el primer líder de la F-Renault 3.5 tras las dos carreras de Motorland Aragón, que acogía la cita inaugural de las World Series. El británico venció en la manga del sábado y fue tercero en la del domingo, ganada por el francés Matthieu Vaxivière (Lotus) y en la que Roberto Merhi (Pons Racing) acabó noveno.



RALLYS 2015



El Fabia R 5 ya gana

Skoda Motorsport acaba de presentar el nuevo Fabia R 5, dotado de tracción total, motor 1.6 Turbo de 279 CV y cambio manual de cinco marchas con el que Jan Kopecky ha logrado la primera victoria en el Rally Checo. Además, Lappi y Kopecky participarán con este modelo en la categoría WRC 2 del Mundial de Rallys.

INTERNATIONAL GT OPEN PAUL RICARD



Victorias de los Ferrari pese a la firme oposición del McLaren español

Animado estreno del International GT Open en la pista francesa de Paul Ricard, de donde salieron liderando la general, con 36 puntos 'ex-aequo', el dúo de pilotos de AF Corse formado por el tailandés Pasin Lathouras y el italiano Michele Rugolo, y el del equipo madrileño Teo Martín, formado por los por-

tugueses Miguel Ramos y Álvaro Parente. Estos últimos podrían haberse impuesto en la primera carrera de no

ser por un trompo de Ramos, lo que dejó el triunfo en bandeja para el Ferrari 458 de Scuderia Villorba

Corse pilotado por los italianos Alessandro Balzan y Nicola Benucci, quedando la segunda posición para el McLaren 650S de los lusos —exitoso retorno de Teo Martín a las carreras tras 18 años de ausencia— y la tercera al Ferrari 458 de AF Corse de



▶ Arriba, el Ferrari 458 de Rugolo y Lathouras, vencedores en la segunda carrera. A su izquierda, el de Balzan y Benucci, ganadores en la primera.



▶ Dos segundos puestos para el McLaren 650S de Teo Martín, pilotado por los portugueses Ramos y Parente.

OPEN F-3 PAUL RICARD

Dominaron Tereschenko y Baptista

Hay lucha en el Eurofórmula Open de F-3, donde el ruso Konstantin Tereschenko (Campos Racing) sigue al frente de la clasificación general, con 77 puntos, pero



▶ El ruso Tereschenko fue tercero en la primera manga, ganó la segunda y es líder.

seguido a sólo 3 puntos por el brasileño Vitor Baptista (RP Motorsport) y a 11 por el italiano Alessio Rovera (BVM Racing). Es el orden determinado por los resultados de la cita de Paul Ricard, segunda del campeonato, en la que Baptista se llevó la victoria en la primera manga, seguido por Rovera, Tereschenko y el japonés Yu Kanamaru (Emilio de Villota Motorsport), mientras que en la segunda se imponía Tereschenko, por delante de Baptista, Rovera y el italiano Damiano Fioravanti (RP Motorsport). La próxima cita, el 10 de mayo en Estoril.



**LAND ROVER
RETO
DISCOVERY**

Land Rover ha abierto el plazo de inscripción para las fundaciones que quieran participar en la sexta edición del Discovery Challenge, que cada año une a famosos y periodistas en un reto solidario que permite ganar un Land Rover Discovery al equipo ganador (que representa a una ONG).

La presentación de proyectos se gestiona a través de la Fundación Lealtad y el plazo de presentación de las candidaturas concluye el próximo 20 de mayo.

**MARC MÁRQUEZ
CAMPEÓN
SOLIDARIO**
El bicampeón del mundo de Moto GP Marc Márquez se ha unido al proyecto solidario Laps for Life 93, que promueve la aseguradora Allianz. Esta iniciativa supondrá el



desarrollo de acciones solidarias en campos como la salud o la seguridad vial. El primero comenzará este mes de mayo con el apoyo a la Fundación Josep Carreras.

**ATENTOS A...
HASTA
EL 10/05**
El **GTA Spano** será uno de los protagonistas de **Supercars, sueños sobre ruedas**, la exposición de superdeportivos que se celebra en Málaga.



JEEP 'GO DESERT, GO ANYTHING'



► España se ha integrado de forma oficial en la comunidad de propietarios de Jeep más grande del mundo, 'Jeep Owners Group'.



AVENTURA EN MARRUECOS

Ocho Jeep Cherokee Trailhawk 3.2 V6 demostraron que no hay terreno que se les resista en una ruta por Marruecos que atravesó el desierto y bordeó la cordillera del Alto Atlas, en un recorrido que se extiende unos 2.500 kilómetros a través de Marruecos, Argelia y Túnez. En la caravana también participaron dos Jeep Renegade, encargados de abrir y cerrar el paso del resto de los vehículos.

Para la expedición, denominada 'Go Desert, Do Anything' los Cherokee contaron con la inestimable ayuda del Jeep Active Drive Lock 4WD, que gracias a su configuración para circular por arena, o por rocas, permitió a la caravana resolver todas las dificultades de la ruta que acabó en la ciudad de Marrakech, donde los participantes pudieron relajarse en el JSet Marrakech, el sofisticado

restaurante-bar decorado con el estilo inconfundible de Jeep.

Por otra parte, la comunidad de propietarios de Jeep más grande del mundo, con más de 25 países asociados, acaba de llegar a España. 'Jeep Owners Group' reúne a miles de propietarios en aventuras de conducción 4x4, viajes y experiencias. Para ser miembro, sólo hay que entrar en la web de la izquierda.

**NISSAN GT ACADEMY
ARRANCA LA COMPETICIÓN**

Comienza una nueva edición de GT Academy, el evento que une competición virtual con el juego 'GT6' y real al volante del Nissan GT-R Nismo GT3 de 550 CV. La fase clasificatoria se prolongará hasta el 16 de junio y en la misma

puede participar cualquiera que tenga más de 18 años. La selección final del ganador cambia este año de circuito: de Silverstone al Yas Marina, en Abu Dabi.



GOLF
Audi organiza de nuevo el circuito de **golf amateur** más prestigioso de España (en 2014 participaron 3.200 jugadores). Esta edición comenzó en La Manga (Murcia) y acabará en Huelva.

**PEUGEOT
APUESTA POR EL TENIS**

El equipo Peugeot Tennis cada día suma nuevos deportistas. Tommy Robredo ha sido el último en apuntarse a esta iniciativa de la marca que reúne a tenistas consolidados con otros más jóvenes para apoyar el desarrollo de este deporte.

El Peugeot Tennis ha estado muy presente en el 63 Trofeo Conde de Godó, que contaba con la marca

Peugeot como 'coche oficial'. Entre las actividades del evento, David Ferrer y Tommy Robredo retornaron a las nadadoras Melani Costa y Gemma Mengual a un partido de minitenis. También fue un éxito total el clinic impartido por el Peugeot Tennis Team, al que asistieron más de 5.000 personas y 60 tenistas, entre ellos 60 niños.



► Los miembros del Peugeot Tennis, David Ferrer y Tommy Robredo (que acaba de llegar al equipo de la marca), retornaron a las nadadoras Melani Costa y Gemma Mengual a un partido de minitenis.

INICIATIVAS CULTURALES

**SEAT, SKODA Y VW:
PASIÓN LECTORA**

Las marcas del Grupo Volkswagen se vuelcan con el 'Día del Libro' con diferentes acciones en nuestro país.

Además de apoyar en eventos deportivos y participar en acciones solidarias, las marcas del Grupo Volkswagen se han sumado este año al 'Día del Libro' con diferentes actividades.

Seat abanderó la propuesta más original poniendo a prueba la capacidad del maletero del León X-Perience con la introducción de 1.168 libros en su interior con el objetivo de fomentar la lectura.

Skoda mostró su lado más solidario repartiendo más de 10.000 ejemplares del libro infantil 'Rabo de lagartija', ganador del Premio Apel. Les Mestres de este año, en 141 hospitales de toda España.

Y Volkswagen se apuntó a la ecología con la versión online del libro 'El planeta azul', que recoge consejos y actividades dirigidos a los niños para aprender a cuidar el medio ambiente.

Si quieres ver el vídeo del Seat León X-Perience entra en... www.ml6.in/v561

► Skoda repartió ejemplares de 'Rabo de lagartija' y Volkswagen creó la versión online del libro 'Planeta azul'.



► Los empleados de Seat llenaron con 1.168 libros el maletero de un León X-Perience en una acción destinada a fomentar la lectura.

**WINGS FOR LIFE WORLD RUN
COMA, ABANDERADO ESPAÑOL**

El pentacampeón del Dakar Marc Coma, Felix Baumgartner o el piloto David Coulthard participarán como 'coche perseguidor' en 'Wings for Life World Run', carrera benéfica que se celebrará el 3 de mayo en 35 ciudades del mundo, entre ellas Aranjuez.



HOMENAJE
El Banco de Alimentos **distingue a PSA Peugeot Citroën** por colaborar en la 'Gran Recogida 2014', donde los trabajadores donaron **una tonelada** de alimentos.

**LEXUS
PREMIO DE DISEÑO EN MILÁN**

Lexus se ha convertido en el primer fabricante de automóviles que gana el premio a la 'Mejor instalación' en el apartado de 'Entretenimiento' en la Semana de Diseño de Milán. Con su exposición 'Un viaje a los sentidos', Lexus ofrecía a los visitantes un paseo por los procesos de diseño de la marca a través de los

cinco sentidos. La exposición estaba dividida en tres zonas y contaba con el concept car LF-SA como protagonista.





▲ Avalado por una amplia trayectoria en la industria del automóvil, Miguel Aguilar dirige los salones del Área de Motor que organiza IFEMA.

Ifema apuesta por el mundo del motor

Feria de Madrid ha concentrado el mundo del motor en IFEMA MOTOR, grupo ferial especializado, que ha preparado en 2015 un potente programa de cuatro salones representativos de distintas áreas de negocio de la automoción. En concreto, se han programado Motortec Automechanika Madrid, feria de la posventa celebrada del 11 al 14 de marzo de 2105 con un éxito rotundo (más de 600 expositores y más de 50.000 visitantes

IFEMA MOTOR, el grupo ferial especializado en automoción, incluye cuatro citas en su calendario 2015: Motortec Automechanika Madrid, Salón del Vehículo de Ocasión, TRAFIC y el Salón Profesional de Flotas de Madrid.

profesionales), el Salón del Vehículo de Ocasión, que tendrá lugar entre el 5 y el 14 del próximo mes de junio, y TRAFIC, el Salón Internacional de la Movilidad Segura y Sostenible, que volverá a coincidir con el Salón Profesional de Flotas en otoño (el primero del 29 de septiembre al 2 de octubre y el segun-

do del 29 de septiembre al 1 de octubre). Además, IFEMA MOTOR suma a su cartera de ferias del motor el Salón del Automóvil de Madrid, que se desarrollará del 6 al 15 de mayo de 2016, y FIAA, la Feria Internacional del Autobús y del Autocar, que volverá al calendario el próximo año, tras cerrar su última edición con excelentes resultados: 168 empresas participantes y 10.129 visitantes profesionales.

do del 29 de septiembre al 1 de octubre). Además, IFEMA MOTOR suma a su cartera de ferias del motor el Salón del Automóvil de Madrid, que se desarrollará del 6 al 15 de mayo de 2016, y FIAA, la Feria Internacional del Autobús y del Autocar, que volverá al calendario el próximo año, tras cerrar su última edición con excelentes resultados: 168 empresas participantes y 10.129 visitantes profesionales.

SALÓN DEL V.O.

Récord de ventas en vehículos de ocasión



La próxima cita del mundo del motor organizada por IFEMA será el Salón del Vehículo de Ocasión, que se celebrará del 5 al 14 de junio en los pabellones 1, 3, 5 y 7 de la Feria de Madrid y para la que hay grandes expectativas. De él nos habla Miguel Aguilar, el director de IFEMA MOTOR.

¿Cómo se presenta la próxima edición?

La respuesta de las empresas y marcas es francamente buena. Quiero resaltar especialmente la incorporación de nuevas marcas y, por tanto, de una mayor variedad de vehículos y la ampliación de superficies, lo que augura un mayor

volumen de ventas, en este salón que organiza IFEMA y promueve GANVAM.

¿Qué hace singular al Salón del V.O?

La cantidad de marcas y vehículos a disposición de los potenciales clientes, la calidad de los vehículos expuestos, y la confianza que da al comprador la existencia de un sistema fiable de revisión y certificación. Por eso conseguimos en 2014 atraer a 44.208 visitantes, y que 1 de cada 15 comprara un vehículo. Y, aunque este nivel es insólito en cualquier feria de este tipo, confiamos en mejorarlo, por el gran esfuerzo de calidad y cantidad

que están haciendo los expositores.

¿Qué aporta IFEMA al sector del motor?

Lo que nos diferencia de cualquier otra organización ferial es nuestra especialización en el sector. En IFEMA MOTOR tenemos seis ferias sectoriales en funcionamiento, un equipo comercial auténticamente experto y una vocación indiscutible por la automoción. Realmente somos y nos sentimos sector. Y estamos muy orgullosos de este sentimiento.

MOTORTEC AUTOMECHANIKA MADRID

Un fiel reflejo de la recuperación de la posventa

La reciente celebración de Motortec Automechanika Madrid, que cerró su decimotercera edición el pasado 14 de marzo, ha mostrado el mejor perfil del 'aftermarket' de automoción en España. Sus cifras de participación, con 51.484 visitantes profesionales (un 25% más respecto a la anterior edición de 2013), 603 empresas con stand (crecimiento del 28,6%) y 1.117 marcas representadas, en casi 30.000 m² (un 22% más) de superficie expositiva, han reflejado una clara recuperación de este subsector, visible también en la calidad de los stands y en la intensa actividad comercial desarrollada en la feria.

Enmarcado en el ámbito de Automechanika Worldwide, este salón tiene una marcada proyección internacional, con presencia de 74 expositores –un 150% más que hace dos años–, procedentes de 17 países, y gran expectación entre los profesionales extranjeros, llegados sobre todo de Por-

tugal, Italia, Alemania, Francia y Reino Unido. Mención especial debe hacerse a la zona del Margreb, una de las principales áreas de influencia de la postventa ibérica y cuyos visitantes han aumentado en un 21% este año.

A este positivo balance contribuyó la presentación de una amplia y representativa oferta, que ofrece una fiel radiografía de esta industria, al incluir a los

sectores de Recambios y Componentes, Electrónica y Sistemas, Accesorios y Tuning, Reparación y mantenimiento, IT y Gestión, y Estaciones de Servicio y Lavado.

La convocatoria de premios a I+D dentro de la Galería de la Innovación y la demostración práctica de nuevas tecnologías y servicios, dentro de espacios específicamente diseñados para

ello como el Taller Virtual, el Showroom o los diversos Workshops, han sido nuevamente aspectos muy cuidados dentro de Motortec AM 2015.

Es de justicia destacar que en el éxito de esta edición han colaborado muy activamente las principales agrupaciones empresariales de la posventa, como Ancera, Aneca, Asetra, Cetraa, Conepa y Sernauto.



TRAFIC Y FLOTAS

Soluciones integrales para la movilidad del futuro

El próximo otoño trae al calendario ferial de IFEMA dos convocatorias que van de la mano: Trafic (el Salón Internacional de la Movilidad Segura y Sostenible) y el Salón Profesional de Flotas de Madrid.

TRAFIC cumplirá su decimocuarta edición del 29 de septiembre al 2 de octubre próximos, ampliando significativamente su cobertura y planteando soluciones integrales para la movilidad del futuro. Para ello, el renovado Salón Internacional de la Movilidad Segura y Sostenible convoca a los distintos sectores implicados en la movilidad, la eficiencia y la seguridad vial. El foco de la convocatoria será la eficiencia energética, el equipamiento y la sostenibilidad en carreteras,

la seguridad vial y los sistemas inteligentes de transporte, como e-call.

Asimismo, en esta ocasión se verá reforzada la notable presencia institucional en el salón con la incorporación del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a través de la Dirección General de Industria y Pequeña y Mediana Empresa. A la presencia de dicho Ministerio, se suma el tradicional apoyo de la Dirección General de Tráfico, del Ministerio de Interior, y de la Dirección General de Carreteras, del Ministerio de Fomento, como promotores del certamen, así como el apoyo de la Dirección de Tráfico del Gobierno Vasco y el Servei Catalán de Transít.

Por su parte, el Salón Profesional de Flotas de Madrid celebrará su segunda edición, del 29 de

septiembre al 1 de octubre. Los datos logrados en su anterior convocatoria de 2013, con 80 empresas expositoras y 9.426 visitantes profesionales de elevada cualifica-

ción, destacando la afluencia de responsables de gestión de flotas y compra de vehículos, son el mejor aval para la próxima cita de este creciente sector.



saber comprar y vender

LA INFORMACIÓN MÁS COMPLETA PARA EL USUARIO DEL MUNDO DEL AUTOMÓVIL

Síguenos en...



Motor16.tv Motor16 preciosdecoches.motor16.com

► **Guía del comprador,** Puedes consultar la guía de precios nuevos más completa, con las características de cada modelo en

Análisis anual de la OCU



COMPRA MAESTRA EN NEUMÁTICOS DE VERANO

En el informe anual sobre neumáticos de verano realizado por la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU), el EfficientGrip Performance de Goodyear ha merecido el 'Compra maestra' en la medida 185/60 R14 H, por su buena relación calidad precio. Gracias a las tecnologías Wear-Control, que permite un desgaste

uniforme, y CoolCushion Layer, que asegura que el calor se reduzca en toda la superficie del neumático, el EfficientGrip Performance también ha resultado uno de los mejor valorados en 205/55 R16V. También ha sido recomendado por su calidad en ambas medidas el Dunlop Sport Bluresponse, la otra importante marca del grupo.

Para ayudar a los consumidores a tomar una buena decisión de compra, la Organización ha analizado 33 productos de diferentes marcas en dos de las medidas más habituales del parque de vehículos español, comprobando el comportamiento de los neumáticos en seco y mojado, la resistencia al aquaplaning en rectas y en curvas, la manejabilidad y la estabilidad, además de duración, ruido y consumo. Tras esas pruebas, tres modelos son desaconsejados al suspender en conducción sobre mojado y necesitar 11 metros más en asfalto y 14 más en hormigón para pasar de 80 a 20 km/h, que el Goodyear EfficientGrip Performance, el mejor sobre suelo mojado. La OCU recomienda neumáticos de calidad, recordando que en materia de seguridad «lo barato puede salir muy caro» y resalta la importancia de no obviar la Etiqueta Europea, obligatoria desde 2012.

Lexus

«FUJI», LA EDICIÓN ESPECIAL DEL CT200H

Imagen y contenido son las bazas de la edición especial del CT 200h, que se puede conseguir por 29.900 euros en los centros Lexus españoles. Techo negro y spoiler trasero de mayores dimensiones que el del resto de la gama marcan la gran diferencia exterior del Fuji, disponible sólo en cinco colores y con la posibilidad de decorar tanto la parte inferior de las puertas como los arcos superiores. Hay cinco tipos de llantas de aleación de 17 pulgadas como opción a las exclusivas que monta de serie y en su equipamiento destacan los faros LED (cruce, antinieblas y día), la cámara trasera y el control de crucero.



augmentar bajo pedido hasta 280 km/h. Además, como corresponde al tope de la gama A3, al RS Sportback nada le falta en lo que a equipamiento se refiere y también dispone de tecnologías diferenciadoras, como los discos de freno cerámicos reforzados con fibra de carbono, disponibles para el tren delantero o la posibilidad de desactivar por completo el control de estabilidad ESC.

También destaca por su nivel de equipamiento el nuevo Q7, que amplía las posibilidades para

los que quieren ampliar la completísima dotación de la versión más básica. Son los paquetes de asistentes a la conducción Tour y City y los acabados Design y Sport, que suponen una importante ventaja de precio sobre esos mismos componentes adquiridos por separado.

PRECIOS Q7

3.0 TFSI quattro tiptronic 333 CV	67.210 €
3.0 TFSI quattro tiptronic design 333 CV	73.560 €
3.0 TFSI quattro tiptronic sport 333 CV	73.560 €
3.0 TDI quattro tiptronic 272 CV	65.960 €
3.0 TDI quattro tiptronic design 272 CV	72.060 €
3.0 TDI quattro tiptronic sport 272 CV	72.060 €

AUDI A gusto del cliente

Han llegado al mercado español los nuevos RS Sportback y Q7, dos modelos destinados a gustos y necesidades muy diferentes, pero que, acorde con la filosofía de la marca, comparten un equipamiento de excepción.

El primero es el compacto más potente del segmento premium en el que los 250 km/h limitados electrónicamente pueden



saber comprar y vender PRECIOS/NUEVOS

La lista más completa en preciosdecoches.motor16.com

Tipo de combustible	Modelo	Precio en euros	Consumo (l/100km)	Potencia (CV)
	Audi			
	Importador: Volkswagen Audi España, S.A. / De la Seda Edición Central / P. González / C/Alfonso de Ebro 100 / 28002 Madrid / España / Teléfono: 984 028922 / Garantías: Dos años sin límite de km. / Red de postventa: 18 puntos. / Web: www.audi.es			
D	A11.4 TDI 90CV ultra Adrenalin 2.3p	23.240	3,4 90	
D	A11.4 TDI 90CV ultra Adrenalin 3p	20.400	3,4 90	
D	A11.4 TDI 90CV ultra Attraction 3p	19.180	3,4 90	
D	A11.4 TDI 90CV ultra Design 3p	21.510	3,4 90	
D	A11.4 TDI 90CV ultra S tronic Adrenalin 3p	23.160	3,6 90	
D	A11.4 TDI 90CV ultra S tronic Adrenalin 2.3p	25.160	3,6 90	
D	A11.4 TDI 90CV ultra S tronic Adrenalin 3p	22.320	3,6 90	
D	A11.4 TDI 90CV ultra S tronic Attraction 3p	21.010	3,6 90	
D	A11.4 TDI 90CV ultra S tronic Design 3p	23.340	3,6 90	
D	A11.6 TDI 116CV Adrenalin 3p	22.630	3,5 116	
D	A11.6 TDI 116CV Adrenalin 2.3p	24.620	3,5 116	
D	A11.6 TDI 116CV Attraction 3p	20.500	3,5 116	
D	A11.6 TDI 116CV Design 3p	22.830	3,5 116	
D	A11.6 TDI 116CV S tronic Adrenalin 3p	24.550	3,7 116	
D	A11.6 TDI 116CV S tronic Adrenalin 2.3p	26.340	3,7 116	
D	A11.6 TDI 116CV S tronic Attraction 3p	22.500	3,7 116	
D	A11.6 TDI 116CV S tronic Design 3p	24.660	3,7 116	
G	A11.0 TFSI 95CV Adrenalin 3p	19.470	4,2 95	
G	A11.0 TFSI 95CV Adrenalin 2.3p	21.480	4,2 95	
G	A11.0 TFSI 95CV Attraction 3p	18.630	4,2 95	
G	A11.0 TFSI 95CV Attraction 3p	17.500	4,2 95	
G	A11.0 TFSI 95CV Design 3p	19.830	4,2 95	
G	A11.0 TFSI 95CV S tronic Adrenalin 3p	21.400	4,4 95	
G	A11.0 TFSI 95CV S tronic Adrenalin 2.3p	23.400	4,4 95	
G	A11.0 TFSI 95CV S tronic Attraction 3p	20.560	4,4 95	
G	A11.0 TFSI 95CV S tronic Attraction 3p	19.330	4,4 95	
G	A11.0 TFSI 95CV S tronic Design 3p	21.660	4,4 95	
G	A11.4 TFSI 125CV Adrenalin 3p	22.050	4,9 125	
G	A11.4 TFSI 125CV Adrenalin 2.3p	24.050	4,9 125	
G	A11.4 TFSI 125CV Attraction 3p	19.950	4,9 125	
G	A11.4 TFSI 125CV Attraction 3p	22.280	4,9 125	
G	A11.4 TFSI 125CV S tronic Adrenalin 3p	23.980	4,9 125	
G	A11.4 TFSI 125CV S tronic Adrenalin 2.3p	25.960	4,9 125	
G	A11.4 TFSI 125CV S tronic Attraction 3p	21.780	4,9 125	
G	A11.4 TFSI 125CV S tronic Design 3p	24.110	4,9 125	
G	A11.4 TFSI CoD 150CV Adrenalin 3p	23.580	4,7 150	
G	A11.4 TFSI CoD 150CV Adrenalin 2.3p	25.570	4,7 150	
G	A11.4 TFSI CoD 150CV Attraction 3p	21.400	4,7 150	
G	A11.4 TFSI CoD 150CV Design 3p	23.730	4,7 150	
G	A11.4 TFSI CoD 150CV S tronic Adrenalin 3p	25.500	4,7 150	
G	A11.4 TFSI CoD 150CV S tronic Adrenalin 2.3p	27.480	4,7 150	
G	A11.4 TFSI CoD 150CV S tronic Attraction 3p	23.230	4,7 150	
G	A11.4 TFSI CoD 150CV S tronic Design 3p	25.560	4,7 150	
G	A11.8 TFSI 192CV S tronic 3p	29.000	5,6 192	
G	A11.8 TFSI 192CV S tronic Adrenalin 2.3p	31.220	5,6 192	
D	A1 Sportback 1.4 TDI 90 ultra Str	21.740	3,6 90	
D	A1 Sportback 1.4 TDI 90 ultra Str Adrenalin 5p	23.930	3,6 90	
D	A1 Sportback 1.4 TDI 90 ultra Str Adrenalin 2p	23.090	3,6 90	
D	A1 Sportback 1.4 TDI 90CV S tro	25.920	3,6 90	
D	A1 Sportback 1.4 TDI 90CV ultra Adrenalin 5p	22.010	3,4 90	
D	A1 Sportback 1.4 TDI 90CV ultra Adrenalin 2p	24.010	3,4 90	
D	A1 Sportback 1.4 TDI 90CV ultra Adrenalin 5p	21.170	3,4 90	
D	A1 Sportback 1.4 TDI 90CV ultra Adrenalin 2p	19.910	3,4 90	
D	A1 Sportback 1.4 TDI 90CV ultra Design 5p	22.240	3,4 90	
D	A1 Sportback 1.4 TDI 90CV ultra S tr	24.070	3,6 90	
D	A1 Sportback 1.6 TDI 116CV Adrenalin 5p	23.400	3,5 116	
D	A1 Sportback 1.6 TDI 116CV Adrenalin 2p	25.390	3,5 116	
D	A1 Sportback 1.6 TDI 116CV Attraction 5p	21.230	3,5 116	
D	A1 Sportback 1.6 TDI 116CV Design 5p	23.560	3,5 116	
D	A1 Sportback 1.6 TDI 116CV S tro	27.300	3,7 116	
D	A1 Sportback 1.6 TDI 116CV S tro Adrenalin 5p	23.060	3,7 116	
D	A1 Sportback 1.6 TDI 116CV S tronic Adrenalin 5p	25.320	3,7 116	
D	A1 Sportback 1.6 TDI 116CV S tronic Design 5p	25.390	3,7 116	
G	A1 Sportback 1.0 TFSI 95CV Adrenalin 5p	20.240	4,2 95	
G	A1 Sportback 1.0 TFSI 95CV Adrenalin 2p	22.250	4,2 95	
G	A1 Sportback 1.0 TFSI 95CV Attraction 5p	19.400	4,2 95	
G	A1 Sportback 1.0 TFSI 95CV Attraction 2p	18.230	4,2 95	
G	A1 Sportback 1.0 TFSI 95CV Design 5p	20.560	4,2 95	
G	A1 Sportback 1.0 TFSI 95CV S tro	24.160	4,4 95	
G	A1 Sportback 1.0 TFSI 95CV S tro Adrenalin 5p	20.060	4,4 95	
G	A1 Sportback 1.0 TFSI 95CV S tron Adrenalin 5p	22.170	4,4 95	
G	A1 Sportback 1.0 TFSI 95CV S tron Attraction 5p	21.320	4,4 95	
G	A1 Sportback 1.0 TFSI 95CV S tronic Adrenalin 5p	22.390	4,4 95	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI 125CV Adrenalin 5p	22.820	5,1 125	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI 125CV Adrenalin 2p	24.810	5,1 125	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI 125CV Attraction 5p	20.680	5,1 125	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI 125CV Design 5p	23.010	5,1 125	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI 125CV S tr	26.730	4,9 125	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI 125CV S tr Adrenalin 5p	22.510	4,9 125	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI 125CV S tr Adrenalin 2p	24.740	4,9 125	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI 125CV S tronic Design 5p	24.840	4,9 125	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150 S tro	23.960	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150 S tro Adrenalin 2p	28.250	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150 S tr Adrenalin 5p	26.270	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV Adrenalin 5p	24.340	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV Adrenalin 2p	26.340	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV Attraction 5p	24.340	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV Attraction 2p	26.340	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic	26.340	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic Adrenalin 2p	28.250	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic Adrenalin 5p	26.340	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic Design 5p	28.250	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic Design 2p	28.250	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic	28.250	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic Adrenalin 2p	30.160	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic Adrenalin 5p	28.250	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic Design 5p	30.160	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic Design 2p	30.160	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic	30.160	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic Adrenalin 2p	32.070	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic Adrenalin 5p	30.160	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic Design 5p	32.070	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic Design 2p	32.070	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic	32.070	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic Adrenalin 2p	33.980	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic Adrenalin 5p	32.070	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic Design 5p	33.980	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic Design 2p	33.980	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic	33.980	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Adrenalin 2p	35.890	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Adrenalin 5p	33.980	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Design 5p	35.890	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Design 2p	35.890	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic	35.890	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Adrenalin 2p	37.800	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Adrenalin 5p	35.890	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Design 5p	37.800	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Design 2p	37.800	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic	37.800	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Adrenalin 2p	39.710	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Adrenalin 5p	37.800	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Design 5p	39.710	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Design 2p	39.710	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic	39.710	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Adrenalin 2p	41.620	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Adrenalin 5p	39.710	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Design 5p	41.620	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Design 2p	41.620	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic	41.620	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Adrenalin 2p	43.530	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Adrenalin 5p	41.620	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Design 5p	43.530	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic Design 2p	43.530	4,7 150	
G	A1 Sportback 1.4 TFSI CoD 150CV S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic S tronic	43.530	4,7 150	

saber comprar y vender PRECIOS/NUEVOS La lista más completa en preciosdecoches.motor16.com

Tipo de combustible	Modelo	Precio en euros	Consumo (l/100km)	Potencia (CV)
G A6 Avant 3.0 TFSI 333CV quattro S tronic 5p	67.040	76	333	
G S6 Avant 4.0 TFSI 450CV quattro S tronic 5p	94.980	94	450	
G R56 Avant 4.0 TFSI 560CV quattro S tronic 5p	131.510	96	560	
D A7 Sportback 3.0 TDI 218CV quattro S tronic 5p	66.550	52	218	
D A7 Sportback 3.0 TDI 218CV ultra S tronic 5p	63.450	47	218	
D A7 Sportback 3.0 TDI 272 quat S tronic 5p	75.440	52	272	
D A7 Sportback 3.0 TDI 272CV quattro S tronic 5p	70.280	52	272	
D A7 Sportback 3.0 TDI 320 quattro tip S line 5p	79.300	61	320	
D A7 Sportback 3.0 TDI 320CV quattro tiptronic 5p	73.950	61	320	
G A7 Sportback 2.0 TFSI 252CV S tronic 5p	60.620	59	252	
G A7 Sportback 3.0 TFSI 333CV quattro S tronic 5p	72.380	76	333	
G A7 Sportback 4.0 TFSI 450CV quattro S tronic 5p	100.010	93	450	
G R57 Sportback 4.0 TFSI 560CV quattro tiptronic 5p	138.740	95	560	
D A8 3.0 TDI clean diesel 258CV quattro tiptr 4p	86.630	59	258	
D A8 4.2 TDI clean diesel 385CV quattro tiptr 4p	110.380	74	385	
E A8 hybrid 2.0 TFSI 245CV tiptronic 4p	92.110	62	245	
G A8 3.0 TFSI 310CV quattro tiptronic 4p	91.600	78	310	
G A8 4.0 TFSI 435CV quattro tiptronic 4p	113.930	91	435	
G S8 4.0 TFSI 520CV quattro tiptronic 4p	133.370	96	520	
D A8 1.3.0 TDI clean diesel 258CV quattro tiptr 4p	92.080	6	258	
D A8 1.4.2 TDI clean diesel 385CV quattro tiptr 4p	115.180	75	385	
E A8 hybrid 2.0 TFSI 245CV tiptronic 4p	97.560	63	245	
G A8 1.3.0 TFSI 310CV quattro tiptronic 4p	97.050	79	310	
G A8 1.4.0 TFSI 435CV quattro tiptronic 4p	119.030	92	435	
G A8 1.6.3 FSI W12 500CV quattro tiptronic 4p	164.670	113	500	
D TT Roadster 2.0 TDI 184CV ultra 2p	45.820	43	184	
G TT Roadster 2.0 TFSI 230CV 2p	44.610	6	230	
G TT Roadster 2.0 TFSI 230CV quattro S tronic 2p	50.310	67	230	
G TT Roadster 2.0 TFSI 230CV S tronic 2p	47.250	65	230	
D TT Coupé 2.0 TDI 184CV ultra 3p	42.620	42	184	
D TT Coupé 2.0 TFSI 230CV 3p	41.110	59	230	
G TT Coupé 2.0 TFSI 230CV quattro S tronic 3p	46.810	64	230	
G TT Coupé 2.0 TFSI 230CV S tronic 3p	43.570	63	230	
G TS Coupé 2.0 TFSI 310CV quattro 3p	58.950	71	310	
G TS Coupé 2.0 TFSI 310CV quattro S tronic 3p	59.340	68	310	
G R8 4.2 FSI quattro 2p	139.800	142	430	
G R8 4.2 FSI quattro S tronic 2p	144.910	124	430	
G R8 5.2 FSI plus quattro 2p	203.230	149	550	
G R8 5.2 FSI plus quattro S tronic 2p	203.230	129	550	
G R8 5.2 FSI quattro 2p	182.370	149	525	
G R8 5.2 FSI quattro S tronic 2p	182.370	131	525	
G R8 Spyder 4.2 FSI quattro 2p	155.100	144	430	
G R8 Spyder 4.2 FSI quattro S tronic 2p	160.210	126	430	
G R8 Spyder 5.2 FSI quattro 2p	198.570	149	525	
G R8 Spyder 5.2 FSI quattro S tronic 2p	198.570	133	525	
D Q3 2.0 TDI 150CV 5p	31.790	46	150	
D Q3 2.0 TDI 150CV quattro 5p	34.530	5	150	
D Q3 2.0 TDI 150CV quattro S tronic 5p	36.760	51	150	
D Q3 2.0 TDI 184CV quattro 5p	36.980	53	184	
D Q3 2.0 TDI 184CV quattro S tronic 5p	39.210	53	184	
D Q3 Attracción 2.0 TDI 150CV 5p	33.890	46	150	
D Q3 Attracción 2.0 TDI 150CV quattro 5p	36.770	5	150	
D Q3 Attracción 2.0 TDI 150CV quattro S tronic 5p	39.120	51	150	
D Q3 Attracción 2.0 TDI 184CV quattro 5p	39.350	53	184	
D Q3 Attracción 2.0 TDI 184CV quattro S tronic 5p	41.700	53	184	
D Q3 Design edition 2.0 TDI 150CV 5p	34.670	46	150	
D Q3 Design edition 2.0 TDI 150CV quat S tronic 5p	39.820	51	150	
D Q3 Design edition 2.0 TDI 150CV quattro 5p	37.520	5	150	
D Q3 Design edition 2.0 TDI 184CV quat S tronic 5p	42.370	53	184	
D Q3 Design edition 2.0 TDI 184CV quattro 5p	40.050	53	184	
D Q3 Sport edition 2.0 TDI 150CV 5p	34.640	46	150	
D Q3 Sport edition 2.0 TDI 150CV quat S tronic 5p	39.820	51	150	
D Q3 Sport edition 2.0 TDI 184CV quattro 5p	40.050	53	184	
G Q3 1.4 TFSI 150CV CoD 5p	30.380	55	150	
G Q3 1.4 TFSI 150CV S tronic CoD 5p	32.610	58	150	
G Q3 2.0 TFSI 180CV quattro S tronic 5p	40.040	65	180	
G Q3 Attracción 1.4 TFSI 150CV CoD 5p	32.410	55	150	
G Q3 Attracción 1.4 TFSI 150CV S tronic CoD 5p	34.760	58	150	
G Q3 Attracción 2.0 TFSI 180CV quattro S tronic 5p	42.580	65	180	
G Q3 Design edition 1.4 TFSI 150CV CoD 5p	33.170	55	150	
G Q3 Design edition 1.4 TFSI 150CV S tronic CoD 5p	35.490	58	150	
G Q3 Design edition 2.0 TFSI 180CV quat S tronic 5p	43.240	65	180	
G Q3 Sport edition 1.4 TFSI 150CV CoD 5p	33.170	55	150	
G Q3 Sport edition 1.4 TFSI 150CV S tronic CoD 5p	35.490	58	150	
G Q3 Sport edition 2.0 TFSI 180CV quat S tronic 5p	43.240	65	180	
G R9 Q3 2.5 TFSI quattro S tronic 5p	62.830	88	310	
D Q5 2.0 TDI 150CV 5p	38.760	53	150	
D Q5 2.0 TDI 150CV Advanced edition 5p	40.070	53	150	
D Q5 2.0 TDI 180CV quattro 5p	41.330	59	180	
D Q5 2.0 TDI 180CV quattro Advanced edition 5p	42.760	59	180	
D Q5 2.0 TDI 180CV quattro Offroad edition 5p	44.880	59	180	
D Q5 2.0 TDI 180CV quattro S line edition 5p	44.880	59	180	
D Q5 2.0 TDI 177CV quattro 5p	44.970	59	177	
D Q5 2.0 TDI 177CV quattro Offroad edition 5p	46.590	59	177	
D Q5 2.0 TDI 177CV quattro S line edition 5p	48.710	59	177	
D Q5 2.0 TDI 177CV quattro S line edition 5p	48.710	59	177	
D Q5 2.0 TDI 177CV quattro S tronic Advanced ed 5p	49.230	61	177	
D Q5 2.0 TDI 177CV quattro S tronic Offroad ed 5p	51.360	61	177	
D Q5 2.0 TDI 177CV quattro S tronic 5p	47.490	61	177	
D Q5 2.0 TDI 177CV quattro S tronic S line ed 5p	51.360	61	177	
D Q5 2.0 TDI clean 190CV quatt S tron Advanced 5p	49.770	57	190	
D Q5 2.0 TDI clean 190CV quatt S tron Offroad 5p	51.900	57	190	
D Q5 2.0 TDI clean 190CV quatt S tron S line 5p	51.900	57	190	
D Q5 2.0 TDI clean d 190CV quattro Advanced 5p	47.120	57	190	
D Q5 2.0 TDI clean d 190CV quattro Offroad 5p	49.250	57	190	
D Q5 2.0 TDI clean d 190CV quattro S line ed 5p	49.250	57	190	
D Q5 2.0 TDI clean diesel 190CV quattro 5p	45.480	57	190	
D Q5 2.0 TDI clean diesel 190CV quattro S tron 5p	48.000	57	190	
D Q5 3.0 TDI 245CV quattro S tron Advanced ed 5p	58.170	64	245	
D Q5 3.0 TDI 245CV quattro S tron Offroad ed 5p	60.230	64	245	
D Q5 3.0 TDI 245CV quattro S tronic 5p	58.190	64	245	
D Q5 3.0 TDI 245CV quattro S tronic S line ed 5p	60.230	64	245	
D Q5 3.0 TDI 258CV clean quatt S tron Advanced 5p	60.480	59	258	
D Q5 3.0 TDI clean diesel 258CV quatt S tron Offroad 5p	62.620	59	258	
D Q5 3.0 TDI clean diesel 258CV quatt S tron S line 5p	62.620	59	258	
D Q5 3.0 TDI clean diesel 258CV quattro S tron 5p	58.190	59	258	
E Q5 2.0 TFSI hybrid 245CV quattro tiptronic 5p	61.990	69	245	
G Q5 2.0 TFSI 180CV quattro 5p	44.000	75	180	
G Q5 2.0 TFSI 180CV quattro Advanced edition 5p	43.830	75	180	
G Q5 2.0 TFSI 180CV quattro Offroad edition 5p	45.870	75	180	
G Q5 2.0 TFSI 180CV quattro S line edition 5p	45.870	75	180	
G Q5 2.0 TFSI 225CV quattro 5p	48.670	75	225	
G Q5 2.0 TFSI 225CV quattro Advanced edition 5p	48.550	75	225	
G Q5 2.0 TFSI 225CV quattro Offroad edition 5p	50.590	75	225	
G Q5 2.0 TFSI 225CV quattro S line edition 5p	50.590	75	225	
G Q5 2.0 TFSI 225CV quattro tiptr Advanced ed 5p	51.200	79	225	
G Q5 2.0 TFSI 225CV quattro tiptr Offroad ed 5p	53.250	79	225	
G Q5 2.0 TFSI 225CV quattro tiptronic S line ed 5p	53.250	79	225	
G Q5 2.0 TFSI 225CV quattro tiptronic 5p	51.290	79	225	
G Q5 2.0 TFSI 272CV quattro tiptr Advanced ed 5p	57.250	85	272	
G Q5 2.0 TFSI 272CV quattro tiptr Offroad ed 5p	59.310	85	272	
G Q5 2.0 TFSI 272CV quattro tiptronic S line ed 5p	59.310	85	272	
G Q5 2.0 TFSI 272CV quattro tiptronic 5p	57.280	85	272	
D Q5 3.0 TDI 310CV quattro tiptronic 5p	71.500	68	310	
D Q7 3.0 TDI 204 quattro tiptr Advanced Edition 5p	60.680	72	204	
D Q7 3.0 TDI 204 quattro tiptronic 5p	59.690	72	204	
D Q7 3.0 TDI 204 quattro tiptronic Ambiente 5p	65.940	72	204	
D Q7 3.0 TDI 204 quattro tiptronic Ambiente S 5p	66.600	72	204	
D Q7 3.0 TDI 245 Clean D quat tiptr Attraction 5p	63.700	74	245	
D Q7 3.0 TDI 245 Clean Diesel q tiptr Ambiente S 5p	69.950	74	245	
D Q7 3.0 TDI 245 Clean Diesel q tiptr Ambiente S 5p	70.070	74	245	
D Q7 3.0 TDI 245CV quattro tiptronic Ambiente S 5p	61.600	74	245	
D Q7 3.0 TDI 245CV quattro tiptronic Ambiente S 5p	67.850	74	245	
D Q7 3.0 TDI 245CV quattro tiptronic Ambiente S 5p	67.970	74	245	
D Q7 3.0 TDI 240CV quattro tiptronic Ambiente S 5p	93.370	92	340	
D Q7 4.2 TDI 340CV quattro tiptronic Ambiente S 5p	93.050	92	340	
G Q7 3.0 TFSI 272cv quattro tiptr Ambiente S 5p	72.520	107	272	
G Q7 3.0 TFSI 272cv quattro tiptr Ambiente S 5p	72.640	107	272	
G Q7 3.0 TFSI 272cv quattro tiptr Ambiente S 5p	66.300	107	272	
G Q7 3.0 TFSI 333cv quattro tiptr Ambiente S 5p	78.330	107	333	
G Q7 3.0 TFSI 333cv quattro tiptr Ambiente S 5p	78.010	107	333	

Tipo de combustible	Modelo	Precio en euros	Consumo (l/100km)	Potencia (CV)
D 430dA Gran Coupe 5p	51.650	53	258	
D 430dA xDrive Gran Coupe 5p	54.250	55	258	
D 435dA xDrive Gran Coupe 5p	60.850	56	313	
G 420i Gran Coupe 5p	39.550	66	184	
G 428i Gran Coupe 5p	44.550	67	245	
G 428i xDrive Gran Coupe 5p	47.150	69	245	
G 435i Gran Coupe 5p	55.850	81	306	
G 435i xDrive Gran Coupe 5p	58.450	85	306	
G M4 2p	88.700	83	431	
G M4 4p	98.700	91	431	
G M4 4p	98.700	87	431	
G M3 4p	86.700	83	431	
D 318d Gran Turismo 5p	38.400	66	143	
D 318dA Gran Turismo 5p	42.450	49	143	
D 320d Gran Turismo 5p	41.800	5	184	
D 320d xDrive Gran Turismo 5p	44.300	51	184	
D 325d Gran Turismo 5p	45.100	51	218	
D 330dA Gran Turismo 5p	53.300	52	258	
D 330dA xDrive Gran Turismo 5p	55.900	54	258	
D 335dA xDrive Gran Turismo 5p	59.100	57	313	
G 320i Gran Turismo 5p	39.700	63	184	
G 320i xDrive Gran Turismo 5p	43.900	66	184	
G 320iA xDrive Gran Turismo 5p	44.772	66	184	
D 328i Gran Turismo 5p	44.700	65	245	
D 328iA xDrive Gran Turismo 5p	49.100	69	245	
G 335i Gran Turismo 5p	53.700	77	306	
G 335iA xDrive Gran Turismo 5p	56.300	81	306	
D 518d 4p	41.750	45	116	
D 520d 4p	44.350	45	190	
D 520d xDrive 4p	50.250	49	190	
D 525d 4p	50.850	51	218	
D 525dA xDrive 4p	54.150	54	218	
D 530dA 4p	57.550	53	258	
D 530dA xDrive 4p	58.750	56	258	
D 535dA xDrive 4p	64.850	58	313	
E ActiveHybrid 5 4p	70.050	68	340	
G 520i 4p	44.850	66	184	
G 528i 4p	49.350	68	245	
G 528iA xDrive 4p	53.650	66	245	
G 535i 4p	60.350	62	306	
G 535iA xDrive 4p	65.650	78	306	
G 550iA xDrive 4p	88.850	93	449	
D 518d Touring 5p	46.250	5	150	
D 518dA Touring 5p	47.070	49	150	
D 520d Touring 5p	48.950	5	190	
D 520dA Touring 5p	49.660	49	190	
D 520dA xDrive Touring 5p	54.050	54	190	
D 525d Touring 5p	54.500	56	218	
D 525dA xDrive Touring 5p	59.050	58	218	
D 530dA Touring 5p	60.250	57	258	
D 530dA xDrive Touring 5p	62.050	6	258	
D 535dA xDrive Touring 5p	67.650	62	313	
G 520i Touring 5p	47.550	72	184	
D 515i M50d 5p	103.650	66	381	
D 515i M50d 5p	58.950	62	381	
D 515i M50d 5p	61.950	59	218	
D 515i xDrive M50d 5p	67.800	6	258	
D 515i xDrive M50d 5p	72.900	6	313	
G 535iA xDrive Touring 5p	67.650	85	306	
D M550dA xDrive 4p	96.450	97	450	
D M6 M50d 5p	106.600	66	381	
D M6 xDrive M50d 5p	75.300	6	258	
D M6 xDrive M50d 5p	79.000	63	313	
G M6 xDrive M50d 5p	74.800	86	306	
G M6 xDrive M50d 5p	99.600	97	450	
G SPARK 1.0 16v LS 5p	9.325	5	68	
G SPARK 1.0 16v LT 5p	10.905	5	68	
G SPARK 1.2 16v LT+ 5p	11.625	5	81	
G SPARK 1.2 16v LTZ 5p	9.815	7	81	
D AVEO 1.				

saber comprar y vender **PRECIOS/NUEVOS** La lista más completa en **preciosdecoches.motor16.com**

Tipo de combustible	Modelo	Precio en euros	Consumo (l/100km)	Potencia (CV)
D C4 1.6 HDI 90cv Suction 5p	20.950	4,2	92	
D C4 1.6 HDI 90cv Tonik 5p	20.300	4,2	92	
D C4 1.6 HDI 90cv White Attraction 5p	20.485	4,2	92	
D C4 1.6 HDI 90cv White Millennium 5p	22.605	4,2	92	
D C4 2.0 HDI 150cv Exclusive 5p	26.350	5,1	150	
D C4 1.6 BlueHDi 100 Feel 5p	21.920	3,6	99	
D C4 1.6 BlueHDi 100 Feel Edition 5p	22.470	3,6	99	
D C4 1.6 BlueHDi 100 Live 5p	20.170	3,6	99	
D C4 1.6 BlueHDi 100 Live Edition 5p	20.920	3,6	99	
D C4 1.6 BlueHDi 120 6v Feel 5p	23.170	3,6	120	
D C4 1.6 BlueHDi 120 6v Feel Edition 5p	23.720	3,6	120	
D C4 1.6 BlueHDi 120 6v Shine 5p	25.220	3,6	120	
D C4 1.6 BlueHDi 150 6v Feel Edition 5p	25.220	3,6	150	
D C4 1.6 BlueHDi 150 6v Shine 5p	26.720	3,6	150	
D C4 e-HDI 115 ET66 Feel Edition 5p	24.230	3,9	114	
D C4 e-HDI 115 ET66 Shine 5p	25.820	3,9	114	
G C4 1.4 VTI 95cv Business 5p	18.200	6,1	95	
G C4 1.4 VTI 95cv Tonik 5p	18.750	6,1	95	
G C4 1.4 VTI 95cv White Attraction 5p	18.935	6,1	95	
G C4 1.6 THP 155cv CMP Exclusive 5p	24.650	6,4	156	
G C4 1.6 VTI 120cv Collection 5p	20.850	6,3	120	
G C4 1.6 VTI 120cv Suction 5p	20.250	6,2	120	
G C4 1.6 VTI 120cv Tonik 5p	19.100	6,2	120	
G C4 1.6 VTI 120cv White Attraction 5p	19.285	6,2	120	
G C4 1.6 Pure Tech 110 Feel 5p	20.470	4,8	110	
G C4 1.6 Pure Tech 110 Feel Edition 5p	21.020	4,8	110	
G C4 1.6 Pure Tech 110 Live 5p	18.720	4,8	110	
G C4 1.6 Pure Tech 110 Live Edition 5p	19.470	4,8	110	
G C4 1.6 Pure Tech 130 S&S EAT6 Feel 5p	22.820	4,9	130	
G C4 1.6 Pure Tech 130 S&S EAT6 Feel Edition 5p	23.370	4,9	130	
G C4 1.6 Pure Tech 130 S&S EAT6 Shine 5p	24.870	4,8	130	
G C4 1.6 Pure Tech 130 S&S EAT6 Feel Edition 5p	21.970	4,8	130	
G C4 1.6 Pure Tech 130 S&S Shine 5p	23.470	4,8	130	
G C4 1.6 Pure Tech 130 S&S Collection 5p	21.000	4,9	130	
G C4 1.6 Pure Tech 130 S&S Exclusive 5p	23.300	4,9	130	
G C4 1.6 Pure Tech 130 S&S White Millennium 5p	22.405	4,9	130	
D C4 ELYSEE HDI 90cv Exclusive 4p	18.430	4,1	92	
D C4 ELYSEE HDI 90cv Millennium 4p	18.430	4,1	92	
D C4 ELYSEE HDI 90cv Suction 4p	17.530	4,1	92	
D C4 ELYSEE Pure Tech 72cv ETG Exclusive 4p	16.080	5,1	72	
D C4 ELYSEE Pure Tech 72cv ETG Suction 4p	15.180	5,1	72	
D C4 ELYSEE Pure Tech 72cv Exclusive 4p	15.430	5,2	72	
D C4 ELYSEE Pure Tech 72cv Millennium 4p	15.430	5,2	72	
D C4 ELYSEE Pure Tech 72cv Suction 4p	14.530	5,2	72	
D C4 ELYSEE VTI 115cv Exclusive 4p	17.130	6,4	115	
D C4 ELYSEE VTI 115cv Millennium 4p	17.130	6,4	115	
D C4 ELYSEE VTI 115cv Suction 4p	16.230	6,5	115	
D C4 ELYSEE VTI 115cv Business 4p	25.600	4,8	114	
D C4 1.6 HDI 115cv CMP Millennium 4p	27.840	4,3	114	
D C4 1.6 HDI 115cv CMP Suction 4p	26.830	4,3	114	
D C4 1.6 HDI 115cv Millennium 4p	27.450	4,8	114	
D C4 1.6 HDI 115cv Suction 4p	26.130	4,8	114	
D C4 1.6 HDI 140cv Business 4p	27.030	4,9	140	
D C4 1.6 HDI 140cv Exclusive 4p	32.120	5,0	140	
D C4 1.6 HDI 140cv Millennium 4p	28.880	4,9	140	
D C4 1.6 HDI 140cv Suction 4p	27.560	5,0	140	
D C4 1.6 HDI 160cv CAS Exclusive 4p	35.470	6,2	163	
D C4 1.6 HDI 160cv CAS Millennium 4p	32.440	6,2	163	
D C4 1.6 HDI 160cv Exclusive 4p	31.430	4,9	163	
D C4 1.6 HDI 160cv Millennium 4p	30.420	4,9	163	
D C4 1.6 HDI 160cv CAS Exclusive 4p	37.040	5,9	204	
D C4 1.6 THP 155cv CAS Exclusive 4p	33.640	7,3	156	
D C4 1.6 THP 155cv Millennium 4p	28.070	6,7	156	
D C4 1.6 THP 155cv Suction 4p	26.750	6,7	156	
D C4 1.6 VTI 120cv Business 4p	24.880	6,2	120	
D C4 1.6 VTI 120cv Millennium 4p	26.730	6,2	120	
D C4 1.6 VTI 120cv Suction 4p	25.120	6,2	120	
D C4 1.6 HDI 115cv Millennium Tourer 5p	28.440	4,6	114	
D C4 1.6 HDI 115cv Suction Tourer 5p	27.430	4,6	114	
D C4 1.6 HDI 140cv Exclusive Tourer 5p	33.420	5,1	140	
D C4 1.6 HDI 140cv Millennium Tourer 5p	30.850	4,5	140	
D C4 1.6 HDI 140cv Suction Tourer 5p	28.860	5,1	140	
D C4 1.6 HDI 160cv CAS Exclusive Tourer 5p	36.770	6,2	163	
D C4 1.6 HDI 160cv Exclusive Tourer 5p	34.750	5,1	163	
D C4 1.6 HDI 160cv Millennium Tourer 5p	31.720	5,1	163	
D C4 1.6 HDI 160cv CAS Exclusive Tourer 5p	38.340	6,1	204	
D C4 1.6 HDI 160cv Auto. Cross. Tourer 5p	35.280	6,2	163	
D C4 1.6 HDI 160cv Cross Tourer 5p	33.260	5,1	163	
D C4 PICASSO 1.6 e-HDI 115cv ET66 Intensive 5p	26.220	4,1	115	
D C4 PICASSO 1.6 e-HDI 115cv Intensive 5p	27.170	4,1	115	
D C4 PICASSO 1.6 e-HDI 90cv ET66 Suction 5p	25.170	3,8	92	
D C4 PICASSO 1.6 HDI 115cv Suction 5p	25.220	4,3	115	
D C4 PICASSO 1.6 HDI 90cv Attraction 5p	23.020	4,2	92	
D C4 PICASSO 1.6 HDI 90cv Suction 5p	24.170	4,2	92	
D C4 PICASSO BlueHDi 120 S&S 6v Business 5p	26.700	3,8	120	
D C4 PICASSO BlueHDi 150cv EAT6 Exclusive 5p	33.060	4,3	150	
D C4 PICASSO BlueHDi 150cv EAT6 Intensive 5p	30.310	4,3	150	
D C4 PICASSO BlueHDi 150cv Exclusive 5p	31.460	4,3	150	
D C4 PICASSO BlueHDi 150cv Intensive 5p	28.710	3,9	150	
G C4 PICASSO 1.6 THP 155cv Exclusive 5p	27.600	6,1	156	
G C4 PICASSO 1.6 THP 155cv Intensive 5p	24.850	5,9	156	
G C4 PICASSO 1.6 VTI 120cv Attraction 5p	20.750	6,3	120	
G C4 PICASSO 1.6 VTI 120cv Suction 5p	21.900	6,3	120	
D C4 PICASSO PureTech 130 S&S 6v Attraction 5p	21.520	5,1	130	
G C4 PICASSO PureTech 130 S&S 6v Intensive 5p	24.320	5,1	130	
G C4 PICASSO PureTech 130 S&S 6v Suction 5p	22.670	5,1	130	
G C4 PICASSO THP 165cv S&S Auto. Exclusive 5p	29.510	5,6	165	
G C4 PICASSO THP 165cv S&S Auto. Intensive 5p	26.760	5,6	165	
D GRAND C4 PICASSO BlueHDi 150 Airream Exclusive Auto 5p	34.560	4,3	150	
D GRAND C4 PICASSO BlueHDi 150 Airream Intensive 5p	30.210	3,9	150	
D GRAND C4 PICASSO BlueHDi 150 Airream Intensive Auto 5p	31.810	4,3	150	
D GRAND C4 PICASSO e-HDI 115 Airream ET66 Intensive 5p	29.370	4,1	115	
D GRAND C4 PICASSO e-HDI 115 Airream ET66 Suction 5p	27.720	4,1	115	
D GRAND C4 PICASSO e-HDI 115 Airream Intensive 5p	28.670	4,1	115	
D GRAND C4 PICASSO HDI 115 Airream Attraction 5p	25.570	4,3	115	
D GRAND C4 PICASSO HDI 115 Airream Suction 5p	26.720	4,3	115	
G GRAND C4 PICASSO 1.6 VTI 120 Attraction 5p	22.250	6,3	120	
G GRAND C4 PICASSO 1.6 VTI 120 Suction 5p	23.400	6,3	120	
G GRAND C4 PICASSO PureTech 130 S&S 6v Attraction 5p	23.020	5,1	130	
G GRAND C4 PICASSO PureTech 130 S&S 6v Intensive 5p	25.820	5,1	130	
G GRAND C4 PICASSO PureTech 130 S&S 6v Suction 5p	24.170	5,1	130	
G GRAND C4 PICASSO THP 155 Exclusive 5p	29.100	5,9	156	
G GRAND C4 PICASSO THP 155 Intensive 5p	26.350	5,9	156	
G GRAND C4 PICASSO THP 165cv S&S Auto. Exclusive 5p	31.010	5,6	165	
G GRAND C4 PICASSO THP 165cv S&S Auto. Intensive 5p	28.260	5,6	165	
D C4 Aircross HDI 115cv S&S 6v 2WD EXCLUSIVE PLUS 5p	32.265	4,6	114	
D C4 Aircross HDI 115cv S&S 6v 4WD EXCLUSIVE PLUS 5p	34.425	4,9	114	
D C4 Aircross HDI 115cv Stop & Start 6v 2WD COLLECTION 5p	28.440	4,6	114	
D C4 Aircross HDI 115cv Stop & Start 6v 4WD EXCLUSIVE PLUS 5p	30.340	4,6	114	
D C4 Aircross HDI 115cv Stop & Start 6v 2WD SDUCTION 5p	27.450	4,6	114	
D C4 Aircross HDI 115cv Stop & Start 6v 4WD SDUCTION 5p	32.425	4,9	114	
D C4 Aircross HDI 150 Start&Stop 4WD EXCLUSIVE PLUS 5p	36.445	5,6	150	
G C4 Aircross 1.6i Stop & Start 2WD BLACK ATTRACTION 5p	23.320	5,9	117	
G C4 Aircross 1.6i Stop & Start 2WD COLLECTION 5p	26.160	5,9	117	
G C4 Aircross 1.6i Stop & Start 2WD SDUCTION 5p	25.170	5,9	117	

Dacia
Fabricante/Importador: Renault España Comercial, Avda. Barceles, 89 28750 Madrid. Teléfono: 900 335300. Garantía: 3 años sin límite de kilómetros. *Redes de asistencia 24 horas en todo el territorio español. Web: www.dacia.es

D SANDERO Ambiance dCi 75 5p	10.330	3,8	75
D SANDERO Laureate dCi 75 5p	10.930	3,8	75
D SANDERO Laureate dCi 90 5p	11.530	3,8	90
D SANDERO Stepway dCi 90 5p	12.630	4,0	90
G SANDERO Ambiance 1.2 75cv 5p	9.230	5,8	75
G SANDERO Base 1.2 75cv 5p	8.830	5,8	75
G SANDERO Laureate 1.2 75cv 5p	9.430	5,8	75
G SANDERO Laureate TCE 90 5p	10.530	5,9	90
G SANDERO Stepway TCE 90 5p	10.730	5,4	90
L SANDERO Ambiance 1.2 75cv GLP 5p	10.030	7,5	75
L SANDERO Laureate 1.2 75cv GLP 5p	10.630	7,5	75
D LOGAN Ambiance dCi 75 4p	10.580	3,8	75
D LOGAN Ambiance dCi 90 4p	11.180	3,8	90
D LOGAN Ambiance dCi 90 4p	11.580	3,8	90
G LOGAN Ambiance 1.2 75 4p	9.180	5,8	75
L LOGAN Ambiance 1.2 75 GLP 4p	9.980	5,7	75
L LOGAN Laureate dCi 75 4p	11.930	3,8	75
D LOGAN Laureate dCi 90 5p	12.530	3,8	90
G LOGAN Ambiance 1.2 75 5p	10.230	5,8	75
G LOGAN Laureate TCE 90 5p	11.530	5,9	90
L LOGAN Laureate 1.2 75 GLP 5p	11.630	5,7	75
D DOKKER Ambiance dCi 75 4p	12.015	4,5	75
D DOKKER Ambiance dCi 90 4p	12.531	4,5	90
D DOKKER Stepway dCi 75 4p	12.718	4,5	75
D DOKKER Stepway dCi 90 4p	13.231	4,5	90
D DOKKER Ambiance 1.6 85 4p	11.199	7,3	88
G DOKKER Base 1.6 85 4p	10.202	7,3	88
L DOKKER Ambiance 1.6 85 GLP 4p	11.707	9,8	88
D LODDY Ambiance dCi 90 5p 5p	13.330	4,2	92
D LODDY Ambiance dCi 90 7p 5p	13.830	4,2	92
D LODDY Laureate dCi 110 5p 5p	14.830	4,4	107
D LODDY Laureate dCi 110 7p 5p	15.330	4,4	107
D LODDY Laureate dCi 90 5p 5p	14.130	4,2	90
D LODDY Laureate dCi 90 7p 5p	14.630	4,2	90
D LODDY Stepway dCi 90 5p 5p	16.030	4,4	90
D LODDY Stepway dCi 110 7p 5p	16.830	4,4	107
G LODDY Ambiance 1.6 85 5p 5p	10.930	7,1	82
G LODDY Ambiance 1.6 85 7p 5p	11.430	7,1	82
G LODDY Laureate TCE 115 5p 5p	14.030	5,8	115
G LODDY Laureate TCE 115 7p 5p	14.530	6,1	115
L LODDY Ambiance 1.6 85 GLP 5 p 5p	11.730	6,7	82
L LODDY Ambiance 1.6 85 GLP 7 p 5p	12.230	6,7	82
L LODDY Laureate 1.6 85 GLP 5 p 5p	12.530	6,7	82
L LODDY Laureate 1.6 85 GLP 7 p 5p	13.030	6,7	82
D DUSTER Ambiance dCi 110 5p	15.080	4,8	109
D DUSTER Ambiance dCi 110 (4x4) 5p	17.080	5,1	109
D DUSTER Ambiance dCi 90 5p	14.480	4,7	90
D DUSTER Laureate dCi 110 5p	16.280	4,8	109
D DUSTER Laureate dCi 110 (4x4) 5p	18.280	5,1	109
D DUSTER Laureate dCi 90 5p	15.680	4,7	90
D DUSTER Ambiance 1.6 105 5p	12.880	7,1	105
D DUSTER Ambiance 1.6 105 (4x4) 5p	14.880	8,1	105

DS
Fabricante/Importador: Citroën España, S.A. Doctor Esquerdo, 62 28010 Madrid. Teléfono: 905 851 000. Garantía: 3 años sin límite de kilómetros. *Redes de asistencia 24 horas en todo el territorio español. Web: www.citroen.es

D DS 31.6 e-HDI 90 ET66 Style 2p	23.725	3,8	92
D DS 31.6 e-HDI 90 Style 2p	23.025	3,6	92
D DS 3 BlueHDi 120 Sport 2p	25.925	3,6	120
D DS 3 e-HDI 90 Desire 2p	22.250	3,6	92
G DS 3 Pure Tech 110 S&S Style 2p	22.875	4,7	120
G DS 3 Pure Tech 82 Design 2p	18.730	4,9	82
G DS 3 Pure Tech 82 Desire 2p	19.900	4,9	82
G DS 3 THP 165 S&S Sport 2p	25.775	5	

saber comprar y vender PRECIOS/NUEVOS La lista más completa en preciosdecoches.motor16.com

Table with columns: Tipo de combustible, Modelo, Precio en euros, Consumo (l/100km), Potencia (CV). Lists various car models and their specifications.

saber comprar y vender PRECIOS/NUEVOS La lista más completa en preciosdecoches.motor16.com

Table with columns: Tipo de combustible, Modelo, Precio en euros, Consumo (l/100km), Potencia (CV). Lists various car models and their specifications.

Tipo de combustible	Modelo	Precio en euros	Consumo (l/100km)	Potencia (CV)
D OFFENDER 110 SW E 5p	37.020	111	122	
D OFFENDER 110 SW SE 5p	41.000	111	122	
D FREELANDER 2.2 e44 54x2 150cv 5p	29.560	6	150	
D FREELANDER 2.2 e44 SE 4x2 150cv 5p	33.700	6	150	
D FREELANDER 2.2 e44 SE Dynamic 4x2 150cv 5p	39.180	6	150	
D FREELANDER 2.2 SD4 Auto HSE 190cv 5p	48.330	7	190	
D FREELANDER 2.2 SD4 Auto SE 190cv 5p	39.990	7	190	
D FREELANDER 2.2 SD4 Auto SE Dynamic 190cv 5p	45.620	7	190	
D FREELANDER 2.2 T64 HSE Auto 4x4 150cv 5p	47.200	7	150	
D FREELANDER 2.2 T64 HSE Stop/Start 150cv 5p	44.700	6,2	150	
D FREELANDER 2.2 T64 S Auto 4x4 150cv 5p	34.480	7	150	
D FREELANDER 2.2 T64 S Stop/Start 150cv 5p	31.980	6,2	150	
D FREELANDER 2.2 T64 SE Auto 4x4 150cv 5p	38.910	7	150	
D FREELANDER 2.2 T64 SE Dynamic Auto 4x4 150cv 5p	44.540	7	150	
D FREELANDER 2.2 T64 SE Dynamic Stop/Start 150cv 5p	42.040	6,2	150	
D FREELANDER 2.2 T64 SE Stop/Start 150cv 5p	36.410	6,2	150	
D DISCOVERY SPORT SD4 4WD HSE 5p	49.050	6,1	190	
D DISCOVERY SPORT SD4 4WD HSE 7 asientos 5p	52.425	6,1	190	
D DISCOVERY SPORT SD4 4WD HSE AT 7 asientos 5p	53.550	6,1	190	
D DISCOVERY SPORT SD4 4WD HSE AT 7 asientos 5p	54.974	6,1	190	
D DISCOVERY SPORT SD4 4WD HSE Lux 5p	55.200	6,1	190	
D DISCOVERY SPORT SD4 4WD HSE Lux 7 asientos 5p	58.819	6,1	190	
D DISCOVERY SPORT SD4 4WD HSE Lux AT 7 asientos 5p	59.950	6,1	190	
D DISCOVERY SPORT SD4 4WD HSE Lux AT 7 asientos 5p	61.374	6,3	190	
D DISCOVERY SPORT SD4 4WD S 5p	38.700	6,1	190	
D DISCOVERY SPORT SD4 4WD S 7 asientos 5p	42.100	6,1	190	
D DISCOVERY SPORT SD4 4WD S AT 5p	42.800	6,1	190	
D DISCOVERY SPORT SD4 4WD S AT 7 asientos 5p	44.661	6,3	190	
D DISCOVERY SPORT SD4 4WD SE 7 asientos 5p	43.350	6,1	190	
D DISCOVERY SPORT SD4 4WD SE 7 asientos 5p	46.498	6,1	190	
D DISCOVERY SPORT SD4 4WD SE AT 5p	47.650	6,1	190	
D DISCOVERY SPORT SD4 4WD SE AT 7 asientos 5p	49.074	6,3	190	
D DISCOVERY SPORT TD4 4WD HSE 5p	46.700	5,7	150	
D DISCOVERY SPORT TD4 4WD HSE 7 asientos 5p	48.070	5,8	150	
D DISCOVERY SPORT TD4 4WD HSE AT 5p	49.200	6	150	
D DISCOVERY SPORT TD4 4WD HSE AT 7 asientos 5p	52.581	6,2	150	
D DISCOVERY SPORT TD4 4WD HSE Lux 7 asientos 5p	52.850	5,7	150	
D DISCOVERY SPORT TD4 4WD HSE Lux AT 7 asientos 5p	54.220	5,8	150	
D DISCOVERY SPORT TD4 4WD HSE Lux AT 7 asientos 5p	58.975	6,2	150	
D DISCOVERY SPORT TD4 4WD S 5p	36.350	5,7	150	
D DISCOVERY SPORT TD4 4WD S 7 asientos 5p	38.140	5,8	150	
D DISCOVERY SPORT TD4 4WD S AT 5p	38.850	6	150	
D DISCOVERY SPORT TD4 4WD S AT 7 asientos 5p	42.256	6,2	150	
D DISCOVERY SPORT TD4 4WD SE 5p	41.000	5,7	150	
D DISCOVERY SPORT TD4 4WD SE 7 asientos 5p	42.370	5,8	150	
D DISCOVERY SPORT TD4 4WD SE AT 5p	43.500	6	150	
D DISCOVERY SPORT TD4 4WD SE AT 7 asientos 5p	46.654	6,2	150	
D DISCOVERY 3.0 SDV6 HSE 255cv 5p	68.600	8	256	
D DISCOVERY 3.0 SDV6 SE 255cv 5p	61.400	8	256	
D DISCOVERY 3.0 TDV6 211cv 5p	49.200	7,8	211	
D DISCOVERY 3.0 TDV6 HSE 211cv 5p	66.100	7,8	211	
D DISCOVERY 3.0 TDV6 SE 211cv 5p	52.200	7,8	211	
D DISCOVERY 3.0 TDV6 SE 211cv 5p	58.900	7,8	211	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L e44 150CV 4x2 Prestige 3p	46.100	4,9	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L e44 150CV 4x2 Pure 3p	36.300	4,9	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L e44 150CV 4x2 Pure Tech 3p	39.800	4,9	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L SD4 190CV 4x4 Prestige 3p	51.100	5,7	190	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L SD4 190CV 4x4 Pure 3p	53.600	5,8	190	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L SD4 190CV 4x4 Pure Tech 3p	47.300	5,8	190	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L SD4 190CV 4x4 Pure Tech 3p	48.000	4,9	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Prestige Auto 3p	50.500	5,8	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure 3p	38.200	4,9	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	40.700	4,9	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	44.200	5,8	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Prestige Auto 3p	56.400	7,8	240	
D RANGE ROVER Evoque 2.0L S4 4x4 Prestige 3p				
G RANGE ROVER Evoque 2.0L S4 4x4 Pure 3p				
G RANGE ROVER Evoque 2.0L S4 4x4 Pure Tech 3p				
D RANGE ROVER Evoque 2.2L e44 150CV 4x2 Prestige 3p	45.000	5	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L e44 150CV 4x2 Pure 3p	35.200	5	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L e44 150CV 4x2 Pure Tech 3p	38.700	5	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L SD4 190CV 4x4 Prestige 3p	50.000	5,7	190	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L SD4 190CV 4x4 Prestige Auto 3p	52.500	6	190	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L SD4 190CV 4x4 Pure 3p	40.200	5,7	190	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L SD4 190CV 4x4 Pure Auto 3p	42.700	6	190	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L SD4 190CV 4x4 Pure Tech 3p	43.700	5,7	190	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L SD4 190CV 4x4 Pure Tech 3p	46.200	6	190	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Prestige 3p	49.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Prestige Auto 3p	51.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure 3p	46.900	5	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Auto 3p	49.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	51.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	54.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	56.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	59.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	61.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	64.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	66.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	69.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	71.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	74.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	76.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	79.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	81.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	84.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	86.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	89.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	91.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	94.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	96.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	99.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	101.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	104.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	106.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	109.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	111.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	114.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	116.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	119.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	121.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	124.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	126.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	129.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	131.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	134.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	136.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	139.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	141.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	144.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	146.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	149.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	151.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	154.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	156.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	159.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	161.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	164.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	166.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	169.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	171.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	174.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	176.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	179.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	181.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	184.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	186.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	189.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	191.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	194.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	196.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	199.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	201.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	204.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	206.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	209.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	211.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	214.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	216.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	219.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	221.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	224.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	226.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	229.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	231.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	234.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	236.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	239.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	241.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	244.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	246.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	249.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	251.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	254.400	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	256.900	6	150	
D RANGE ROVER Evoque 2.2L TD4 150CV 4x4 Pure Tech 3p	259.400	6	150	

Tipo de combustible	Modelo	Precio en euros	Consumo (l/100km)	Potencia (CV)
D E 220 BlueTEC Avantgarde Estate 5p	G SLK 350 CarbonLOOK Edition 2p	52.306	66.465	71 306
D E 220 BlueTEC Elegance Estate 5p	G SLK 55 AMG 2p	51.912	86.775	84 421
D E 220 BlueTEC Estate 5p	G SLK 55 AMG CarbonLOOK Edition 2p	49.650	95.062	84 421
D E 250 BlueTEC 4MATIC Avantgarde Estate 5p	G SLK 55 AMG 4x4 V8 3p	63.916	141.800	93 462
D E 250 BlueTEC 4MATIC Elegance Estate 5p	G AMG GT 4x4 V8 S 3p	63.916	163.400	94 500
D E 250 BlueTEC 4MATIC Estate 5p	G SLK 400 2p	61.250	181.710	94 500
D E 250 BlueTEC Avantgarde Estate 5p	G SL 400 2p	56.456	115.850	77 333
D E 250 BlueTEC Elegance Estate 5p	G SL 400 2p	56.062	127.895	77 333
D E 250 BlueTEC Estate 5p	G SL 500 2p	53.802	139.950	91 435
D E 300 BlueTEC Avantgarde Estate 5p	G SL 500 2p	53.802	152.455	91 435
D E 300 BlueTEC Elegance Estate 5p	G SL 500 2p	53.802	191.300	99 585
D E 300 BlueTEC Estate 5p	G SL 500 2p	53.802	203.203	99 585
D E 350 BlueTEC 4MATIC Avantgarde Estate 5p	G SL 65 AMG 2p	70.452	284.500	116 390
D E 350 BlueTEC 4MATIC Estate 5p	G SL 65 AMG 2p	68.100	291.281	116 390
D E 350 BlueTEC Elegance Estate 5p	G SL 65 AMG 2p	65.106	223.400	132 571
D E 350 BlueTEC Avantgarde Estate 5p	G SLS AMG SLS AMG GT Coupé 2p	64.712	243.900	132 591
D E 350 BlueTEC Estate 5p	G SLS AMG SLS AMG GT Final Edition Coupé 2p	62.450	270.032	132 591
E E 300 BlueTEC HYBRID Avantgarde Estate 5p	G SLS AMG SLS AMG GT Roadster 2p	60.281	280.332	132 591
E E 300 BlueTEC HYBRID Elegance Estate 5p	G SLS AMG SLS AMG GT Roadster 2p	59.902	254.200	132 591
E E 300 BlueTEC HYBRID Estate 5p	G SLS AMG SLS AMG Roadster 2p	57.725	233.100	132 571
E 200 Avantgarde Estate 5p	G CL 500 2p	49.706	143.700	95 435
E 200 Elegance Estate 5p	G CL 500 2p	49.312	147.900	99 435
E 200 Estate 5p	G CL 600 2p	47.054	191.200	138 517
E 63 AMG S Estate 5p	G CL 63 AMG 2p	142.000	193.100	105 544
D Cabrio E 220 BlueTEC 2p	G CL 65 AMG 2p	54.100	267.200	133 630
D Cabrio E 250 BlueTEC 2p	D GLK 200 CDI 5p	59.075	38.675	55 143
D Cabrio E 350 BlueTEC 2p	D GLK 220 CDI 4M 5p	65.400	47.225	62 170
D Coupé E 220 BlueTEC 2p	D GLK 250 CDI 5p	47.650	41.675	55 170
D Coupé E 250 BlueTEC 2p	D GLK 250 CDI 4M 5p	53.875	45.250	62 170
D Coupé E 350 BlueTEC 2p	D GLK 250 BlueTEC 4M 5p	60.850	50.150	62 204
G Cabrio E 200 2p	D GLK 350 BlueTEC 4M 5p	49.245	57.350	69 265
G Cabrio E 250 2p	G GLK 250 4M 5p	59.525	50.225	75 211
G Cabrio E 320 2p	G GLK 350 4M 5p	67.350	56.350	81 306
G Cabrio E 400 2p	D G 350 BlueTEC Largo 5p	72.000	102.325	112 211
G Cabrio E 500 2p	D G 350 BlueTEC Largo Black Edition 5p	92.250	122.967	112 211
G Coupé E 200 2p	G G 500 Largo 5p	44.500	118.150	149 387
G Coupé E 250 2p	G G 500 Largo 5p	54.400	134.724	149 387
G Coupé E 320 2p	G G 63 AMG Largo 5p	62.450	161.200	138 544
G Coupé E 400 2p	G G 63 AMG Largo 5p	68.700	191.715	162 612
G Coupé E 500 2p	G ML 63 AMG 4MATIC 5p	69.475	128.525	118 505
G Coupé E 500 2p	D ML 250 BlueTEC 4MATIC 5p	88.075	59.750	62 204
D CLS 250 BlueTEC 4p	D ML 350 BlueTEC 4MATIC 5p	64.475	61.775	71 258
D CLS 250 BlueTEC 4MATIC 4p	D ML 400 4MATIC 5p	67.500	72.300	88 333
D CLS 350 BlueTEC 4p	G ML 500 4MATIC 5p	69.725	89.500	111 408
D CLS 350 BlueTEC 4MATIC 4p	D GL-CLASS GL 350 BlueTEC 4M 5p	75.550	81.075	78 258
G CLS 400 4p	D GL-CLASS GL 400 4M 5p	71.850	91.375	92 333
G CLS 400 4MATIC 4p	G GL-CLASS GL 500 4M 5p	74.875	112.850	113 435
D CLS 250 BlueTEC 4MATIC Shooting Brake 5p	G GL-CLASS GL 63 AMG 4M 5p	68.425	154.925	123 557
D CLS 350 BlueTEC 4MATIC Shooting Brake 5p		66.500		
D CLS 350 BlueTEC 4MATIC Shooting Brake 5p		77.700		
D CLS 350 BlueTEC Shooting Brake 5p		71.750		
G CLS 400 4MATIC Shooting Brake 5p		76.975		
G CLS 400 Shooting Brake 5p		73.950		
G CLS 63 AMG 4MATIC 4p		144.275		
G CLS 63 AMG 4MATIC 4p		157.400		
G CLS 63 AMG 4MATIC Shooting Brake 5p		146.700		
G CLS 63 AMG 4MATIC Shooting Brake 5p		159.925		
D S 350 BlueTEC 4p		93.425		
D S 350 BlueTEC 4MATIC 4p		98.325		
E S 300 BlueTEC HYBRID 4p		91.175		
E S 400 HYBRID 4p		6.6		
G S 500 4p		124.000		
G S 500 4MATIC 4p		136.575		
G S 63 AMG 4p		178.150		
D S 350 BlueTEC 4MATIC 4p		99.225		
D S 350 BlueTEC 4p		94.825		
E S 300 BlueTEC HYBRID 4p		92.375		
E S 400 Plug-in Hybrid 4p		113.200		
G S 500 4MATIC 4p		139.775		
G S 500 4p		127.000		
G S 600 4p		190.400		
G S 63 AMG 4M 4p		186.150		
G S 65 AMG 4M 4p		119		
G S 500 4MATIC Coupé 2p		152.875		
G S 63 AMG 4MATIC Coupé 2p		205.125		
G S 65 AMG Coupé 2p		119		
G S 500 L Mercedes-Maybach 4p		152.125		
D V 200 CDI Clase V Compacto 4p		41.480		
D V 220 CDI Clase V Compacto 4p		43.868		
D V 250 BlueTEC Clase V Compacto 4p		49.893		
D V 200 CDI Avantgarde Compacto 5p		50.741		
D V 220 CDI Avantgarde Compacto 5p		53.129		
D V 250 BlueTEC Avantgarde Compacto 5p		59.154		
D V 200 CDI Clase V Largo 4p		42.260		
D V 200 CDI Marco Polo Largo 4p		53.665		
D V 220 CDI Clase V Largo 4p		44.648		
D V 220 CDI Marco Polo Largo 4p		56.136		
D V 250 BlueTEC Clase V Largo 4p		50.672		
D V 250 BlueTEC Marco Polo Largo 4p		60.015		
D V 200 CDI Avantgarde Largo 5p		51.521		
D V 220 CDI Avantgarde Largo 5p		53.909		
D V 250 BlueTEC Avantgarde Largo 5p		59.934		
D V 250 BlueTEC Interior Largo 5p		87.242		
D V 200 CDI Clase V Extralargo 4p		43.039		
D V 220 CDI Clase V Extralargo 4p		45.427		
D V 250 BlueTEC Clase V Extralargo 4p		51.452		
D V 200 CDI Avantgarde Extralargo 5p		52.301		
D V 220 CDI Avantgarde Extralargo 5p		54.689		
D V 250 BlueTEC Avantgarde Extralargo 5p		60.713		
D SLK 250 CDI 2p		47.975		
D SLK 250 CDI CarbonLOOK Edition 2p		53.998		
G SLK 200 2p		44.650		
G SLK 200 CarbonLOOK Edition 2p		50.603		
G SLK 250 2p		49.200		
G SLK 250 CarbonLOOK Edition 2p		55.535		
G SLK 350 2p		60.275		
G COUNTRYMAN COOPER COUNTRYMAN 5p		24.300		
G COUNTRYMAN COOPER COUNTRYMAN automático 5p		25.950		
G COUNTRYMAN ONE COUNTRYMAN 5p		21.670		
G COUNTRYMAN ONE COUNTRYMAN automático 5p		23.400		
D COUNTRYMAN COOPER D COUNTRYMAN ALL 4 5p		27.450		
D COUNTRYMAN COOPER D COUNTRYMAN ALL 4 automático 5p		29.100		
G COUNTRYMAN COOPER COUNTRYMAN ALL 4 5p		26.350		
G COUNTRYMAN COOPER COUNTRYMAN ALL 4 automático 5p		27.255		
G COUNTRYMAN COOPER COUNTRYMAN ALL 4 automático 5p		29.000		
D PACEMAN COOPER D PACEMAN 3p		25.400		
D PACEMAN COOPER D PACEMAN ALL 4 3p		27.450		
D PACEMAN COOPER D PACEMAN ALL 4 automático 3p		29.100		
D PACEMAN COOPER D PACEMAN automático 3p		28.000		
G PACEMAN COOPER PACEMAN 3p		24.300		
G PACEMAN COOPER PACEMAN ALL 4 3p		26.350		
G PACEMAN COOPER PACEMAN ALL 4 automático 3p		29.100		
G PACEMAN COOPER PACEMAN automático 3p		25.950		
D COUNTRYMAN COOPER SD COUNTRYMAN 5p		29.400		
D COUNTRYMAN COOPER SD COUNTRYMAN ALL 4 5p		31.450		
D COUNTRYMAN COOPER SD COUNTRYMAN ALL 4 automático 5p		33.100		
D COUNTRYMAN COOPER SD COUNTRYMAN automático 5p		32.200		
G COUNTRYMAN COOPER S COUNTRYMAN 5p		29.400		
G COUNTRYMAN COOPER S COUNTRYMAN ALL 4 5p		31.450		
G COUNTRYMAN COOPER S COUNTRYMAN ALL 4 automático 5p		34.400		
G COUNTRYMAN COOPER S COUNTRYMAN automático 5p		31.050		
D PACEMAN COOPER SD PACEMAN 3p		29.400		
D PACEMAN COOPER SD PACEMAN ALL 4 3p		31.450		
D PACEMAN COOPER SD PACEMAN ALL 4 automático 3p		33.100		
D PACEMAN COOPER S PACEMAN 3p		29.400		
D PACEMAN COOPER S PACEMAN ALL 4 3p		31.450		
D PACEMAN COOPER S PACEMAN ALL 4 automático 3p		34.400		
D PACEMAN COOPER S PACEMAN automático 3p		31.050		
G PACEMAN JOHN COOPER WORKS PACEMAN ALL 4 auto 5p		38.200		
G PACEMAN JOHN COOPER WORKS PACEMAN ALL 4 auto 5p		39.900		
G COUNTRYMAN JOHN COOPER WORKS COUNTRYMAN ALL 4 auto 5p		38.200		
G COUNTRYMAN JOHN COOPER WORKS COUNTRYMAN ALL 4 auto 5p		39.900		



Mini
 Importador: BMW Iberica, S.A. Avda de Europa, 18. 28050 Madrid
 Teléfono: 902 39 902. Garantía: 3 años o 100.000 kilómetros.
 Red de postventa: 80 puntos de asistencia en España.
 Web: www.mini.es

D MINI COOPER D CABRIO 2p	26.050	4 112
D MINI COOPER D CABRIO automático 2p	27.833	5 121
G MINI COOPER CABRIO 2p	25.300	6 66
G MINI COOPER CABRIO automático 2p	26.950	6 66
G MINI ONE CABRIO automático 2p	23.100	6 66
G MINI ONE CABRIO automático 2p	24.150	6 66
G MINI COOPER ROADSTER 2p	21.450	6 66
G MINI COOPER ROADSTER automático 2p	26.000	6 66
G MINI COOPER COUPE 3p	22.150	6 4 122
G MINI COOPER COUPE automático 3p	23.800	6 4 122
D MINI COOPER SD CABRIO 2p	30.550	4 5 143
D MINI COOPER SD CABRIO automático 2p	33.999	4 5 143
G MINI COOPER S CABRIO 2p	30.550	6 6 184
G MINI COOPER S CABRIO automático 2p	32.200	6 6 184
D MINI COOPER SD ROADSTER 2p	29.550	4 5 143
D MINI COOPER SD ROADSTER automático 2p	32.360	6 6 143
G MINI COOPER S ROADSTER 2p	29.550	6 6 184
G MINI COOPER S ROADSTER automático 2p	31.200	6 6 184
D MINI COOPER SD COUPE 3p	27.800	4 3 143
D MINI COOPER SD COUPE automático 3p	30.541	6 4 143
G MINI COOPER S COUPE 3p	27.800	7 3 211
G MINI COOPER S COUPE automático 3p	30.541	7 3 211
D MINI COOPER WORKS CABRIO 2p	35.700	6 8 211
D MINI COOPER WORKS CABRIO automático 2p	37.712	7 3 211
D MINI COOPER WORKS ROADSTER 2p	34.750	6 8 211
D MINI COOPER WORKS ROADSTER automático 2p	37.712	7 3 211
D MINI COOPER WORKS COUPE 3p	33.450	6 6 211
D MINI COOPER WORKS COUPE automático 3p	36.361	7 1 211
D MINI COOPER D 3p	22.800	3 6 116
D MINI COOPER D automático 3p	23.800	3 7 116
D MINI ONE 3p	19.950	3 5 95
D MINI COOPER 3p	20.550	4 6 136
D MINI COOPER automático 3p	22.250	4 7 136
D MINI ONE 3p	18.450	4 7 102
D MINI ONE automático 3p	20.150	4 8 102
D MINI COOPER SD 3p	26.750	4 1 170
D MINI COOPER SD automático 3p	28.450	4 1 170
D MINI COOPER S 3p	25.950	4 6 192
D MINI COOPER S automático 3p	27.700	5 2 192
D MINI COOPER S 5 PUERTAS 5p	23.000	3 7 116
D MINI COOPER S 5 PUERTAS automático 5p	24.700	3 7 116
D MINI ONE S 5 PUERTAS 5p	20.850	3 6 95
D MINI COOPER S 5 PUERTAS 5p	21.450	4 8 136
D MINI COOPER S 5 PUERTAS automático 5p	23.150	4 8 136
G MINI ONE S 5 PUERTAS 5p	19.350	4 9 102
G MINI ONE S 5 PUERTAS automático 5p	21.050	4 9 102
D MINI COOPER SD 5 PUERTAS 5p	27.650	4 3 170
D MINI COOPER SD 5 PUERTAS automático 5p	29.350	4 3 170
D MINI COOPER S 5 PUERTAS 5p	26.850	6 1 192
D MINI COOPER S 5 PUERTAS automático 5p	28.600	5 5 192
D COUNTRYMAN COOPER D COUNTRYMAN 5p	25.400	4 4 112
D COUNTRYMAN COOPER D COUNTRYMAN automático 5p	28.000	5 8 112
D COUNTRYMAN ONE D COUNTRYMAN 5p	22.900	4 4 90



Mitsubishi
 Importador: MMC Automóviles, S.A. Francisco Gago, 4. 28018 Alcobendas, Madrid. Teléfono: 902 20 018. Garantía: 3 años o 100.000 kilómetros.
 Red de postventa: 12 puntos de asistencia en España.
 Web: www.mitsubishi-motors.es

E I-MIEV 5p	24.400	67
G SPACER STAR 100 MPI Challenge 5p	11.000	4 71
G SPACER STAR 120 MPI Motion 5p	11.900	4 80
D ASX 180 Di-D Challenge 5p	22.350	4 5 116
D ASX 180 Di-D Kaiteki 5p	26.850	4 5 116
D ASX 180 Di-D Motion 5p	24.350	4 5 116
D ASX 180 Di-D Motion 4WD 5p	26.850	5 1 116
D ASX 220 Di-D Kaiteki Auto 4WD 5p	32.700	

Tipo de combustible	Modelo	Precio en euros	Consumo (l/100km)	Potencia (CV)
G ZAFRA TOURER 1.4 Turbo 140 CV S/V Excellence 5p	27950	61	140	
G ZAFRA TOURER 1.4 Turbo 140 CV S/V Excellence 5p	27950	61	140	
G ZAFRA TOURER 1.4 Turbo 140 CV S/V Selective 5p	25550	61	140	
G ZAFRA TOURER 1.4 Turbo 140 CV S/V Excellence Auto Ilimita 7.5p	29150	7	140	
G ZAFRA TOURER 1.4 Turbo 140 CV Excellence Auto Ilimita 18.5p	30309	7	140	
G ZAFRA TOURER 1.6 Turbo S/V Excellence 5p	30450	7	200	
G ZAFRA TOURER 1.6 Turbo S/V Excellence 5p	30450	7	200	
G ZAFRA TOURER 1.4 Turbo GLP Selective 5p	27150	86	140	
D MOKKA 1.6 CDTI 4x2 S&S Excellence Auto 5p	26000	51	136	
D MOKKA 1.6 CDTI 4x2 S&S Selective 5p	24860	43	136	
D MOKKA 1.6 CDTI 4x2 S&S Excellence 5p	24760	43	136	
D MOKKA 1.6 CDTI 4x2 S&S Selective 5p	22790	41	136	
D MOKKA 1.6 CDTI 4x2 Selective Auto 5p	24005	49	136	
D MOKKA 1.6 CDTI 4x4 S&S Excellence 5p	27320	47	136	
D MOKKA 1.6 CDTI 4x4 S&S Selective 5p	25333	45	136	
D MOKKA 1.4 T 4x2 Excellence Auto 5p	25635	68	140	
D MOKKA 1.4 T 4x2 S&S Excellence 5p	23460	6	140	
D MOKKA 1.4 T 4x4 S&S Selective 5p	21075	6	140	
D MOKKA 1.4 T 4x4 S&S Excellence 5p	26000	64	140	
D MOKKA 1.4 T 4x4 S&S Selective 5p	23450	77	140	
D ANTARA 2.2 CDTI 163 CV Excellence 4x4 Auto 5p	39148	8	163	
D ANTARA 2.2 CDTI 163 CV Selective 4x4 Auto 5p	36344	8	163	
D ANTARA 2.2 CDTI 163 CV Start&Stop Selective 4x2.5p	31568	61	163	
D ANTARA 2.2 CDTI 163 CV Start&Stop Selective 4x4 5p	34107	64	163	
D ANTARA 2.2 CDTI 163 CV Start&Stop Excellence 4x4 5p	37192	64	163	
D ANTARA 2.2 CDTI 184 CV Excellence 4x4 Auto 5p	40199	8	184	
D ANTARA 2.2 CDTI 184 CV Start&Stop Excellence 4x4 5p	37967	64	184	
G ANTARA 2.4 16v Selective 4x2.5p	27744	88	167	

Peugeot
Fabricante/Importador: Peugeot España S.A. Calle de Puerto Sempé 8, 28033 Madrid. Teléfono: 91 471 0000. Garantía: 3 años o 100.000 kilómetros. Red de postventa: 394 puntos de asistencia en España. Web: www.peugeot.es

E Lion 5p	30190	67	
G 108 Top L16 1.2 PureTech 82 3p	14520	43	82
G 108 LO VTI 68 ET65 5p	13150	42	69
G 108 L2 PureTech 82 5p	12600	43	82
G 108 Top Allure 1.0 VTI 68 ET65 5p	15370	42	69
G 108 Top Allure 1.2 PureTech 82 5p	14820	43	82
D 208 3p ACCESS 1.4 HDI 68 3p	14950	38	68
D 208 3p ALLURE 1.6 BlueHD 120 3p	19480	36	120
D 208 3p ALLURE 1.6 e-HDI 92 3p	18480	38	92
D 208 3p LIKE 1.4 HDI 68 3p	14590	38	68
D 208 3p ACCESS 1.0L PureTech 68 3p	12840	43	68
D 208 3p ACCESS 1.2L PureTech 82 3p	13640	45	82
D 208 3p ACTIVE 1.0L PureTech 68 3p	14340	43	68
D 208 3p ALLURE 1.6 VTI 120 3p	17880	56	120
D 208 3p LIKE 1.0L PureTech 68 3p	12840	43	68
D 208 3p 200cv 3p	23130	59	200
D 208 3p ACCESS 1.4 HDI 68 5p	15090	38	68
D 208 3p ACTIVE 1.4 e-HDI 68 FAP 5p	17230	34	68
D 208 3p ACTIVE 1.6 e-HDI 92 ET66 5p	17940	38	92
D 208 3p ALLURE 1.6 BlueHD 120 5p	19780	36	120
D 208 3p ALLURE 1.6 e-HDI 92 5p	18780	38	92
D 208 3p ALLURE 1.6 e-HDI 92 ET66 5p	19280	38	92
D 208 3p BUSINESS LINE 1.4 HDI 68 5p	16150	38	68
D 208 3p LIKE 1.4 HDI 68 5p	15090	38	68
D 208 3p STYLE 1.4 HDI 68 5p	16840	38	68
D 208 3p STYLE 1.6 e-HDI 92 5p	17690	38	92
D 208 3p ACCESS 1.0L PureTech 68 5p	13340	43	68
D 208 3p ACTIVE 1.2L PureTech 82 5p	14140	45	82
D 208 3p ACCESS 1.2L PureTech 82 S&S ET65 5p	16390	41	82
D 208 3p ALLURE 1.2L PureTech 82 5p	16980	45	82
D 208 3p ALLURE 1.6 VTI 120 5p	18180	56	120
D 208 3p BUSINESS LINE 1.0 VTI 5p	14600	43	68
D 208 3p LIKE 1.0L PureTech 68 5p	13340	43	68
D 208 3p STYLE 1.2L PureTech 82 5p	15890	45	82
D 207 CC 1.6 VTI 16Z 2p	24490	68	112
D 207 CC 1.6 VTI 16Z 2p	22790	64	120
D 2008 Active 1.6 e-HDI 92 5p	18950	4	92
D 2008 Active 1.6 e-HDI 92 ET66 5p	19540	38	92
D 2008 Allure 1.6 BlueHD 120 5p	21950	37	120
D 2008 Allure 1.6 e-HDI 92 5p	21050	4	92
D 2008 Access 1.2 PureTech 82 5p	15450	49	82
D 2008 Active 1.2 PureTech 110 S&S 5p	18350	47	110
D 2008 Active 1.2 PureTech 82 ET65 S&S 5p	17700	48	82
D 2008 Active 1.2 VTI 82 5p	17050	49	82
D 2008 Allure 1.2 PureTech 110 S&S 5p	20450	47	110
D 308 5p Access 1.6 e-HDI 115 5p	21050	37	115
D 308 5p Access 1.6 HDI 92 FAP 5p	19650	37	92
D 308 5p Active 1.6 BlueHD 120 5p	23100	31	120
D 308 5p Active 1.6 e-HDI 115 5p	22700	37	115
D 308 5p Active 1.6 HDI 92 FAP 5p	21300	37	92
D 308 5p Allure 1.6 e-HDI 115 5p	24350	38	115
D 308 5p Allure 1.6 HDI 92 5p	23150	38	92
D 308 5p Allure 2.0 BlueHD 150 5p	26400	4	150
D 308 5p Allure 2.0 BlueHD 150 ET65 5p	27600	41	150
D 308 5p B.L. Line 1.6 BlueHD 120 5p	22000	31	120
D 308 5p Business Line 1.6 e-HDI 115 5p	21600	37	115
D 308 5p Business Line 1.6 HDI 92 5p	20200	37	92
D 308 5p GT Line 1.2 PureTech 130 S&S 5p	24850	48	130
D 308 5p GT Line 1.2 PureTech 130 S&S ET65 5p	26050	52	130
D 308 5p Style 1.2 PureTech 110 S&S 5p	21250	46	110
D 308 5p Style 1.2 PureTech 130 S&S 5p	22150	46	130

G 308 5p Style 1.2 PureTech 130 S&S ET65 5p	23250	46	130
G 308 5p GT 205 5p	29520	56	205
G 308 5p Access 1.2 PureTech 110 S&S 5p	18950	46	110
G 308 5p Active 1.2 PureTech 82 5p	17850	5	82
G 308 5p Active 1.2 PureTech 110 S&S 5p	20600	46	110
G 308 5p Active 1.2 PureTech 130 S&S 5p	21500	47	130
G 308 5p Allure 1.2 PureTech 110 S&S 5p	22450	46	110
G 308 5p Allure 1.2 PureTech 130 S&S 5p	23350	48	130
G 308 5p Allure 1.2 PureTech 130 ET65 5p	24450	51	130
G 308 5p B.L. Line 1.2 PureTech 110 5p	19600	46	110
D 308 308 SW Business Line 1.6 BlueHD 120 5p	22800	32	120
D 308 SW Access 1.6 e-HDI 115 5p	21850	37	115
D 308 SW Access 1.6 HDI 92 5p	20450	39	92
D 308 SW Active 1.6 BlueHD 120 5p	23900	32	120
D 308 SW Active 1.6 e-HDI 115 5p	23500	37	115
D 308 SW Active 1.6 HDI 92 FAP 5p	22100	39	92
D 308 SW Active 2.0 BlueHD 150 5p	25350	39	150
D 308 SW Allure 1.6 e-HDI 115 5p	25550	38	115
D 308 SW Allure 2.0 BlueHD 150 5p	27400	4	150
D 308 SW Allure 2.0 BlueHD 150 ET65 5p	28600	42	150
D 308 SW Business Line 1.6 e-HDI 115 5p	22400	37	115
D 308 SW Business Line 1.6 HDI 92 5p	21000	39	92
D 308 SW GT 180 ET65 5p	32650	41	180
D 308 SW GT Line 2.0 BlueHD 150 5p	28900	4	150
D 308 SW Style 1.6 BlueHD 120 ET65 5p	25550	37	120
D 308 SW Style 1.6 e-HDI 115 5p	24250	37	115
G 308 5p Style 1.2 PureTech 130 S&S ET65 5p	24250	47	130
G 308 5p Style 1.2 PureTech 110 5p	19750	47	110
G 308 5p Active 1.2 PureTech 130 S&S 5p	22300	49	130
G 308 5p Active 1.2 PureTech 130 ET65 5p	23500	51	130
G 308 5p Allure 1.2 PureTech 130 S&S 5p	25550	52	130
G 308 5p B.L. Line 1.2 PureTech 110 5p	20300	47	110
G 308 5p GT 205 5p	30250	58	205
G 308 5p GT Line 1.2 PureTech 130 S&S 5p	25850	5	130
G 308 5p GT Line 1.2 PureTech 130 S&S ET65 5p	27500	52	130
G 308 SW Style 1.2 PureTech 110 S&S 5p	22150	47	110
G 308 SW Style 1.2 PureTech 130 S&S 5p	23050	47	130
D 3008 Allure 1.6 BlueHD 120 FAP 5p	24840	41	120
D 3008 Allure 1.6 BlueHD 120 FAP 5p	29070	41	120
D 3008 Allure 1.6 e-HDI 115 FAP ET66 B.L. 5p	29570	43	115
D 3008 Allure 2.0 BlueHD 150 FAP 5p	31150	53	150
D 3008 Allure 2.0 HDI 160 FAP Automático 5p	32430	55	160
D 3008 Style 1.6 BlueHD 120 FAP 5p	26500	41	120
D 3008 Style 1.6 e-HDI 115 FAP ET66 Blue Lion 5p	27030	42	115
D 3008 Style 2.0 BlueHD 150 FAP 5p	28610	53	150
D 3008 Style 2.0 BlueHD 150 FAP 5p	35400	38	200
D 3008 Access 1.6 VTI 120 5p	22040	67	120
D 3008 Allure 1.6 THP 155 5p	28220	67	156
D 3008 Allure 1.6 THP 155 Automático 5p	30220	76	156
D 3008 Style 1.6 VTI 120 5p	23790	67	120
D 3008 Access 1.6 e-HDI 115 4p	27220	42	115
D 3008 Active 1.6 e-HDI 115 4p	28120	42	115
D 3008 Active 1.6 e-HDI 115 ET66 4p	29120	42	115
D 3008 Active 2.0 HDI 140cv 4p	30270	46	140
D 3008 Allure 1.6 e-HDI 115cv 4p	31420	42	115
D 3008 Allure 1.6 e-HDI 115cv ET66 4p	31720	42	115
D 3008 Allure 2.0 BlueHD 150cv 4p	34070	42	150
D 3008 Allure 2.0 BlueHD 180 Autom. 4p	36520	44	180
D 3008 Allure 2.0 BlueHD 180 Autom. 4p	40070	44	180
D 3008 GT Line 1.6 e-HDI 115cv 4p	33020	42	115
D 3008 GT Line 2.0 BlueHD 150cv 4p	35760	39	150
D 3008 Active 1.6 THP 165 S&S 4p	29470	58	165
D 3008 Allure 1.6 THP 165 S&S Autom. 4p	34020	58	165
D 3008 GT Line 1.6 THP 165 S&S Autom. 4p	35620	58	165
D 3008 R&X 2.0 HDI Hybrid 4x4 200 cv 5p	39850	46	180
D 3008 Style 1.6 VTI 120 5p	23790	67	120
D 3008 Access 1.6 e-HDI 115 5p	28320	43	115
D 3008 Active 1.6 e-HDI 115 5p	30020	43	115
D 3008 SW Allure 1.6 e-HDI 115cv 5p	30320	43	115
D 3008 SW Active 2.0 HDI 140cv 5p	31470	46	140
D 3008 Allure 1.6 e-HDI 115cv 5p	31920	43	115
D 3008 Allure 1.6 e-HDI 115cv ET66 5p	32420	43	115
D 3008 Allure 1.6 e-HDI 115cv ET66 5p	33220	43	115
D 3008 Allure 2.0 BlueHD 150 5p	35570	42	150
D 3008 Allure 2.0 BlueHD 180 Autom. 5p	38020	46	180
D 3008 SW GT 2.0 BlueHD 180 Autom. 5p	41570	46	180
D 3008 SW GT Line 1.6 e-HDI 115cv 5p	34520	43	115
D 3008 SW GT Line 2.0 BlueHD 150 5p	37170	39	150
D 3008 SW Active 1.6 THP 165 S&S 5p	30670	58	165
D 3008 SW Allure 1.6 THP 165 S&S Autom. 5p	35520	58	165
D 3008 SW GT Line 1.6 THP 165 S&S Autom. 5p	37120	58	165
D 3008 Access 1.6 BlueHD 120 FAP 5p	25280	42	120
D 3008 Active 1.6 BlueHD 120 FAP 5p	26970	42	120
D 3008 Active 1.6 e-HDI 115 FAP ET66 Blue Lion 5p	27420	42	115
D 3008 Active 2.0 BlueHD 150 FAP 5p	29050	53	150
D 3008 Allure 1.6 BlueHD 120 FAP 5p	30500	43	120
D 3008 Allure 1.6 e-HDI 115 FAP ET66 Blue Lion 5p	30950	48	115
D 3008 Allure 2.0 BlueHD 150 FAP 5p	32580	53	150
D 3008 Allure 2.0 HDI 160 FAP Automático 5p	33830	63	163
D 3008 Style 1.6 BlueHD 120 FAP 5p	27850	43	120
D 3008 Style 1.6 e-HDI 115 FAP ET66 Blue Lion 5p	28300	42	115
D 3008 Style 2.0 BlueHD 150 FAP 5p	29930	53	150
D 3008 Access 1.6 VTI 120 5p	22740	69	120
D 3008 Allure 1.6 THP 155 5p	29890	69	156
D 3008 Allure 1.6 THP 155 Automático 5p	31890	76	156
D 3008 Style 1.6 VTI 120 5p	25300	69	120
D RCZ 2.0 HDI 160cv 2p	33600	6	163
D 308 5p Business Line 1.6 e-HDI 115 5p	30650	64	115
D 308 5p Business Line 1.6 HDI 92 5p	32550	73	156
D 308 5p GT Line 1.2 PureTech 130 S&S 5p			

Table with columns: Tipo de combustible, Modelo, Precio en euros, Consumo (l/100km), Potencia (CV). Lists various car models and their specifications.

Table with columns: Tipo de combustible, Modelo, Precio en euros, Consumo (l/100km), Potencia (CV). Lists various car models and their specifications.

saber comprar y vender **PRECIOS/NUEVOS** La lista más completa en **preciosdecoches.motor16.com**

Tipo de combustible	Modelo	Precio en euros	Consumo (l/100km)	Potencia (CV)
D	POLO Sport 1.4 TDI 90CV BMT DSG 3p	20.560	3,5	90
G	POLO 1.0 TSI 95CV Bluetec 3p	16.240	4,1	95
G	POLO 1.4 TSI 150CV ACT Tech BlueGT 3p	20.560	4,8	150
G	POLO 1.4 TSI 150CV ACT Tech BlueGT DSG 3p	22.050	4,7	150
G	POLO Advance 1.0 T5CV BMT 3p	15.260	4,8	75
G	POLO Advance 1.2 TSI 90CV BMT 3p	16.130	4,7	90
G	POLO Advance 1.2 TSI 90CV BMT DSG 3p	17.640	4,7	90
G	POLO Edition 1.0 60CV BMT 3p	13.130	4,7	60
G	POLO Edition 1.0 75CV BMT 3p	13.780	4,7	75
G	POLO Sport 1.2 TSI 110CV BMT 3p	17.940	4,8	110
G	POLO Sport 1.2 TSI 110CV BMT DSG 3p	19.450	4,7	110
G	POLO Sport 1.2 TSI 90CV BMT 3p	17.410	4,7	90
G	POLO Sport 1.2 TSI 90CV BMT DSG 3p	18.920	4,7	90
D	POLO 1.4 TDI 75CV Bluetec 5p	17.880	3,1	75
D	POLO Advance 1.4 TDI 75CV BMT 5p	17.940	3,4	75
D	POLO Advance 1.4 TDI 90CV BMT 5p	18.320	3,4	90
D	POLO Advance 1.4 TDI 90CV BMT DSG 5p	19.840	3,5	90
D	POLO Edition 1.4 TDI 75CV BMT 5p	16.460	3,4	75
D	POLO Sport 1.4 TDI 105CV BMT 5p	20.130	3,4	105
D	POLO Sport 1.4 TDI 90CV BMT 5p	19.600	3,4	90
D	POLO Sport 1.4 TDI 90CV BMT DSG 5p	21.120	3,5	90
G	POLO 1.0 TSI 95CV Bluetec 5p	16.800	4,1	95
G	POLO 1.4 TSI 150CV ACT Tech BlueGT 5p	21.120	4,8	150
G	POLO 1.4 TSI 150CV ACT Tech BlueGT DSG 5p	22.610	4,7	150
G	POLO Advance 1.0 T5CV BMT 5p	15.820	4,8	75
G	POLO Advance 1.2 TSI 90CV BMT 5p	16.690	4,7	90
G	POLO Advance 1.2 TSI 90CV BMT DSG 5p	18.200	4,7	90
G	POLO Edition 1.0 60CV BMT 5p	13.690	4,7	60
G	POLO Edition 1.0 75CV BMT 5p	14.340	4,8	75
G	POLO Sport 1.2 TSI 110CV BMT 5p	18.500	4,8	110
G	POLO Sport 1.2 TSI 110CV BMT DSG 5p	20.010	4,7	110
G	POLO Sport 1.2 TSI 90CV BMT 5p	17.970	4,7	90
G	POLO Sport 1.2 TSI 90CV BMT DSG 5p	19.480	4,7	90
G	GOLF GTI 1.8 TSI 192CV 3p	22.850	6	192
G	GOLF GTI 1.8 TSI 192CV DSG 3p	24.420	5,6	192
G	GOLF GTI 1.8 TSI 192CV 5p	23.430	6	192
G	GOLF GTI 1.8 TSI 192CV DSG 5p	25.000	5,6	192
D	POLO Cross Polo 1.4 TDI 90CV BMT 5p	20.050	3,6	90
D	POLO Cross Polo 1.4 TSI 90CV BMT 5p	18.420	4,8	90
D	BEEBLE Cabrio 1.6 TDI 105cv Karmann 2p	32.170	4,7	105
D	BEEBLE Cabrio Beetlemania 2.0 TDI 110CV BMT 2p	27.230	4,4	110
D	BEEBLE Cabrio Design 2.0 TDI 110CV BMT 2p	29.000	4,4	110
D	BEEBLE Cabrio Design 2.0 TDI 150CV BMT 2p	31.680	4,6	150
D	BEEBLE Cabrio Design 2.0 TDI 150CV DSG BMT 2p	33.590	5	150
D	BEEBLE Cabrio Karmann 2.0 TDI 110CV BMT 2p	31.300	4,4	110
D	BEEBLE Cabrio Karmann 2.0 TDI 150CV BMT 2p	34.070	4,6	150
D	BEEBLE Cabrio Karmann 2.0 TDI 150CV DSG BMT 2p	35.980	5	150
D	BEEBLE Cabrio R-Line 2.0 TDI 150CV BMT 2p	33.650	4,6	150
D	BEEBLE Cabrio R-Line 2.0 TDI 150CV DSG BMT 2p	35.560	5	150
D	BEEBLE Cabrio Sport 2.0 TDI 150CV DSG BMT 2p	31.910	4,6	150
D	BEEBLE Cabrio Sport 2.0 TDI 150CV DSG BMT 2p	33.820	5	150
G	BEEBLE Cabrio Beetlemania 1.2 TSI 105CV BMT 2p	25.230	5,6	105
G	BEEBLE Cabrio Design 1.2 TSI 105CV BMT 2p	27.070	5,6	105
G	BEEBLE Cabrio Design 1.4 TSI 150CV BMT 2p	29.750	6	150
G	BEEBLE Cabrio Design 1.4 TSI 150CV DSG BMT 2p	31.620	5,7	150
G	BEEBLE Cabrio Karmann 1.2 TSI 105CV BMT 2p	29.460	5,6	105
G	BEEBLE Cabrio R-Line 1.4 TSI 150CV BMT 2p	31.710	6	150
G	BEEBLE Cabrio R-Line 1.4 TSI 150CV DSG BMT 2p	33.590	5,7	150
G	BEEBLE Cabrio R-Line 2.0 TSI 220CV BMT 2p	34.640	6,7	220
G	BEEBLE Cabrio R-Line 2.0 TSI 220CV DSG BMT 2p	36.520	6,8	220
G	BEEBLE Cabrio Sport 1.4 TSI 150CV BMT 2p	29.970	6	150
G	BEEBLE Cabrio Sport 1.4 TSI 150CV DSG BMT 2p	31.850	5,7	150
G	BEEBLE Cabrio Sport 2.0 TSI 220CV BMT 2p	32.900	6,7	220
G	BEEBLE Cabrio Sport 2.0 TSI 220CV DSG BMT 2p	34.790	6,8	220
D	BEEBLE Beetlemania 2.0 TDI 110CV BMT 3p	23.000	4,3	110
D	BEEBLE Connection 2.0 TDI 110CV BMT 3p	21.620	4,3	110
D	BEEBLE Connection 2.0 TDI 150CV BMT 3p	27.750	4,6	150
D	BEEBLE Connection 2.0 TDI 150CV DSG BMT 3p	30.750	4,8	150
D	BEEBLE Design 2.0 TDI 110CV BMT 3p	24.880	4,3	110
D	BEEBLE Design 2.0 TDI 150CV BMT 3p	26.510	4,6	150
D	BEEBLE Design 2.0 TDI 150CV DSG BMT 3p	29.460	4,8	150
D	BEEBLE R-Line 2.0 TDI 150CV BMT 3p	28.270	4,6	150
D	BEEBLE R-Line 2.0 TDI 150CV DSG BMT 3p	31.290	4,8	150
D	BEEBLE Sport 2.0 TDI 150CV BMT 3p	26.740	4,6	150
D	BEEBLE Sport 2.0 TDI 150CV DSG BMT 3p	29.710	4,8	150
G	BEEBLE Beetlemania 1.2 TSI 105CV BMT 3p	20.830	5,5	105
G	BEEBLE Connection 1.2 TSI 105CV BMT 3p	24.080	5,5	105
G	BEEBLE Design 1.2 TSI 105CV BMT 3p	22.790	5,5	105
G	BEEBLE Design 1.4 TSI 150CV BMT 3p	25.620	5,8	150
G	BEEBLE Design 1.4 TSI 150CV DSG BMT 3p	27.500	5,8	150
G	BEEBLE R-Line 1.4 TSI 150CV BMT 3p	27.600	5,8	150
G	BEEBLE R-Line 1.4 TSI 150CV DSG BMT 3p	29.480	5,8	150
G	BEEBLE Sport 1.4 TSI 150CV BMT 3p	26.860	5,5	150
G	BEEBLE Sport 1.4 TSI 150CV DSG BMT 3p	29.740	5,5	150
G	BEEBLE Sport 2.0 TSI 220CV BMT 3p	30.200	6,5	220
G	BEEBLE Sport 2.0 TSI 220CV DSG BMT 3p	32.080	6,7	220
G	BEEBLE Sport 1.4 TSI 150CV BMT 3p	25.860	5,8	150
G	BEEBLE Sport 1.4 TSI 150CV DSG BMT 3p	27.740	5,8	150
G	BEEBLE Sport 2.0 TSI 220CV BMT 3p	30.790	6,4	220
G	BEEBLE Sport 2.0 TSI 220CV DSG BMT 3p	32.670	6,5	220
D	GOLF Advance 1.6 TDI 105cv BMT 3p	23.440	3,9	105
D	GOLF Advance 1.6 TDI 105cv BMT DSG 3p	25.350	3,9	105
D	GOLF Advance 2.0 TDI 150cv BMT 3p	25.190	4,1	150
D	GOLF Advance 2.0 TDI 150cv BMT DSG 3p	27.100	4,2	150
D	GOLF Edition 1.6 TDI 105cv BMT 3p	21.730	3,8	105
D	GOLF Edition 1.6 TDI 105cv BMT DSG 3p	23.640	3,8	105
D	GOLF Sport 1.6 TDI 105cv BMT DSG 3p	27.630	3,9	105
D	GOLF Sport 2.0 TDI 150cv BMT 3p	27.490	4,1	150
D	GOLF Sport 2.0 TDI 150cv BMT DSG 3p	29.290	4,4	150
G	GOLF Advance 1.4 TSI 122cv BMT DSG 3p	23.510	5	122
G	GOLF Edition 1.2 TSI 122cv BMT 3p	19.050	4,9	105
G	GOLF Sport 1.4 TSI 150cv ACT Tech BMT 3p	26.550	4,7	150
G	GOLF Sport 1.4 TSI 150cv ACT Tech BMT DSG 3p	28.350	4,7	150
D	GOLF Advance 1.6 TDI 105cv BMT 5p	24.080	3,8	105
D	GOLF Advance 1.6 TDI 105cv BMT DSG 5p	25.990	3,9	105
D	GOLF Advance 2.0 TDI 150cv BMT 5p	25.830	4,1	150
D	GOLF Advance 2.0 TDI 150cv BMT DSG 5p	27.650	4,4	150
D	GOLF Bluetec 1.6 TDI 110cv 5p	23.050	3,2	110
D	GOLF Business & Nav 1.6 TDI 110cv Bluetec 5p	23.270	3,8	105
D	GOLF Business & Nav 1.6 TDI 110cv Bluetec 5p	23.960	3,2	110
D	GOLF Business 1.6 TDI 105cv BMT 5p	22.830	3,8	105
D	GOLF Business 1.6 TDI 110cv Bluetec 5p	23.520	3,2	110
D	GOLF Edition 1.6 TDI 105cv BMT 5p	22.370	3,8	105
D	GOLF Sport 1.6 TDI 105cv BMT 5p	26.380	3,8	105
D	GOLF Sport 1.6 TDI 105cv BMT DSG 5p	28.270	3,9	105
D	GOLF Sport 2.0 TDI 150cv 4Motion BMT 5p	30.800	4,7	150
D	GOLF Sport 2.0 TDI 150cv BMT 5p	28.130	4,1	150
D	GOLF Sport 2.0 TDI 150cv BMT DSG 5p	29.930	4,4	150
G	GOLF Advance 1.4 TSI 122cv BMT DSG 5p	24.150	5	122
G	GOLF Edition 1.2 TSI 105cv BMT 5p	19.690	4,9	105
G	GOLF Sport 1.4 TSI 150cv ACT Tech BMT 5p	27.190	4,7	150
G	GOLF Sport 1.4 TSI 150cv ACT Tech BMT DSG 5p	28.990	4,7	150
L	GOLF Advance 1.4 TGI 110CV BMT 5p	25.690	110	
L	GOLF Advance 1.4 TGI 110CV BMT DSG 5p	27.500	110	
L	GOLF Eco Business & Nav 1.4 TGI 110CV BMT 5p	24.880	110	
L	GOLF Eco Business 1.4 TGI 110CV Bluetec 5p	24.450	110	
G	GOLF Cabrio 2.0 TSI 210CV DSG GTI 2p	39.770	7,7	210
G	GOLF Cabrio 2.0 TSI 265CV DSG R 2p	52.110	8,2	265
D	GOLF GTD 2.0 TDI 184cv BMT 3p	31.980	4,2	184
D	GOLF GTD 2.0 TDI 184cv DSG BMT 3p	33.850	4,5	184
D	GOLF GTI 2.0 TSI 220cv BMT 3p	31.990	6	220
G	GOLF GTI 2.0 TSI 220cv DSG BMT 3p	33.860	6,4	220
G	GOLF GTI Performance 2.0 TSI 230cv BMT 3p	33.730	6	230
G	GOLF GTI Performance 2.0 TSI 230cv DSG BMT 3p	35.610	6,4	230
D	GOLF GTD 2.0 TDI 184cv BMT 5p	32.610	4,2	184
D	GOLF GTD 2.0 TDI 184cv DSG BMT 5p	34.540	4,5	184
G	GOLF GTI 2.0 TSI 220cv BMT 5p	32.655	6	220
G	GOLF GTI 2.0 TSI 220cv DSG BMT 5p	34.525	6,4	220
G	GOLF GTI Performance 2.0 TSI 230cv BMT 5p	34.395	6	230
G	GOLF GTI Performance 2.0 TSI 230cv DSG BMT 5p	36.275	6,4	230
E	GOLF e-Golf ePower 115cv 5p	35.500	115	
G	GOLF R 2.0 TSI 300cv BMT 4Motion 3p	40.260	7,1	300
G	GOLF R 2.0 TSI 300cv BMT 4Motion DSG 3p	42.440	6,9	300
G	GOLF R 2.0 TSI 300cv BMT 4Motion 5p	40.950	7,1	300
G	GOLF R 2.0 TSI 300cv BMT 4Motion DSG 5p	43.130	6,9	300
D	GOLF SPORTSVAN Advance 1.6 TDI 110CV BMT 5p	25.760	3,9	110
D	GOLF SPORTSVAN Advance 1.6 TDI 110CV BMT DSG 5p	27.660	4	110
D	GOLF SPORTSVAN Advance 2.0 TDI 150CV BMT 5p	27.180	4,3	150
D	GOLF SPORTSVAN Advance 2.0 TDI 150CV BMT DSG 5p	30.120	4,7	150
D	GOLF SPORTSVAN Bluetec 1.6 TDI 110CV BMT 5p	24.810	3,6	110
D	GOLF SPORTSVAN Business & Nav 1.6 TDI 110CV BMT 5p	24.960	3,9	110
D	GOLF SPORTSVAN Business & Nav 1.6 TDI 110CV BMT DSG 5p	25.690	3,6	110
D	GOLF SPORTSVAN Business 1.6 TDI 110CV BMT 5p	24.530	3,9	110
D	GOLF SPORTSVAN Business Bluetec 1.6 TDI 110CV BMT 5p	25.260	3,6	110
D	GOLF SPORTSVAN Edition 1.6 TDI 110CV BMT 5p	24.070	3,9	110
D	GOLF SPORTSVAN Edition 1.6 TDI 110CV BMT DSG 5p	28.780	3,9	110
D	GOLF SPORTSVAN Sport 1.6 TDI 110CV BMT 5p	30.670	4	110
D	GOLF SPORTSVAN Sport 2.0 TDI 150CV BMT 5p	30.200	4,3	150
D	GOLF SPORTSVAN Sport 2.0 TDI 150CV BMT DSG 5p	33.250	4,7	150
G	GOLF SPORTSVAN Advance 1.4 TSI 125CV BMT 5p	24.590	5,4	125
G	GOLF SPORTSVAN Advance 1.4 TSI 125CV BMT DSG 5p	26.470	5,2	125
G	GOLF SPORTSVAN Sport 1.4 TSI 150CV BMT 5p	29.710	5,5	150
G	GOLF SPORTSVAN Sport 1.4 TSI 150CV BMT DSG 5p	31.570	5,4	150
D	GOLF Variant Advance 1.6 TDI 105CV BMT 5p	24.900	3,9	105
D	GOLF Variant Advance 1.6 TDI 105CV BMT DSG 5p	26.800	4	105
D	GOLF Variant Advance 2.0 TDI 150CV BMT 5p	26.640	4,2	150
D	GOLF Variant Advance 2.0 TDI 150CV BMT DSG 5p	28.450	4,5	150
D	GOLF Variant Bluetec 1.6 TDI 110CV 5p	23.790	3,3	110
D	GOLF Variant Business & Nav 1.6 TDI 105 BMT DSG 5p	25.730	4	105
D	GOLF Variant Business & Nav 1.6 TDI 105 BMT DSG 5p	27.640	4,2	105
D	GOLF Variant Business & Nav 1.6 TDI 105 BMT DSG 5p	29.550	4,5	105
D	GOLF Variant Business & Nav 1.6 TDI 105 BMT DSG 5p	31.460	4,8	105
D	GOLF Variant Business 1.6 TDI 105CV BMT 5p	23.520	3,9	105
D	GOLF Variant Edition 1.6 TDI 105CV BMT 5p	27.350	3,9	105
D	GOLF Variant Sport 1.6 TDI 105CV BMT 5p	29.240	4	105
D	GOLF Variant Sport 1.6 TDI 105CV BMT DSG 5p	31.150	4,2	105
D	GOLF Variant Sport 2.0 TDI 150CV 4Motion BMT 5p	31.800	4,8	150
D				



¿QUÉ ES EL ADBLUE BP?

He visto que en algunas estaciones de servicio BP se oferta el AdBlue, pero ¿qué es y para qué sirve?

RESPUESTA

AdBlue es una solución acuosa de origen sintético formada por urea y agua desmineralizada. Inodora e incolora, permite reducir el nivel de emisiones de los vehículos con motor diésel y aumentar la protección en el catalizador del vehículo. AdBlue no es un combustible. Se inyecta sobre el circuito de escape después de la combustión, lo que desencadena una reacción química en el catalizador que convierte los nocivos óxidos de nitrógeno en una mezcla de nitrógeno y vapor de agua. Este producto está disponible en las principales estaciones de servicio BP de España.

DIRECCIÓN EN LAS CUATRO RUEDAS

Julio Cebrían

He leído con atención las informaciones referentes al nuevo Renault Espace, un vehículo que parece una nave espacial por la tecnología que lleva. Me parece que el sistema de dirección en las cuatro ruedas es algo definitivo y muy avanzado, pero apenas lo he visto destacado. Me parece una innovación a tener en cuenta, ¿no creen?

RESPUESTA

Pues tienes razón y tendrás cumplida información cuando el nuevo Espace llegue a la redacción, por eso en nuestra toma de contacto por carreteras francesas indicamos que lleva dirección a las cuatro ruedas y comentamos nuestras primeras impresiones. Aprovechamos para decirte que el sistema 4Control es capaz de hacer girar las ruedas traseras hasta 3,5 grados en sentido contrario a las delanteras, con el fin de ganar maniobrabilidad. Esto se produce hasta los 70 km/h en modo sport.

A partir de esa velo-



SKODA FABIA Y EL FRONT ASSISTANT

Antonio Sanjuán

Hace unas semanas que me he comprado un Skoda Fabia con el motor 1.4 diésel de 90 caballos y la verdad es que estoy encantado con él en todos los sentidos. Sólo tengo una duda porque el sistema de arranque en rampa en ocasiones no funciona y el Front Assistant avisa pero no llega a frenar automáticamente como me dijeron. Saben algo al respecto. Muchas gracias

RESPUESTA

No nos extraña nada que esté completamente satisfecho con su nuevo Skoda Fabia, ya que se trata de un modelo que ha dado un salto espectacular en su última puesta al día, incluida la motorización a la que hace referencia.

En cuanto a sus dudas sobre los dos elementos que comenta, necesitaríamos algo más de información y saber en qué circunstancias falla o no funciona del todo bien los sistemas. Nosotros los hemos probado y no hemos tenido ninguna pega. De todas formas, si no lo ve claro sobre decir que lo mejor es que acuda al servicio oficial y se lo comprueben 'in situ', ya que el vehículo está en garantía. Antes le hacemos un par de apuntes, por si acaso... El control de arranque en rampa 'Hill Hold Control' dice que le falla en ocasiones. Sólo un apunte: este sistema se

activa cuando la rampa tiene un desnivel superior al 5%. Con menos inclinación no funciona. Puede que ese 'fallo' se produzca por ese motivo.

Dicho esto, queremos darte dos apuntes; por

activa cuando la rampa tiene un desnivel superior al 5%. Con menos inclinación no funciona. Puede que ese 'fallo' se produzca por ese motivo.

En cuanto al Front Assistant nos dice que avisa, pero no frena. Este elemento de seguridad funciona en varias etapas: en la primera por medio de una alerta óptica; la segunda con alerta óptica y sonora. Suponemos que esto es lo que ha comprobado. El tercer nivel manda, además, un impulso de frenada, y en el caso de que el conductor no reaccione, en el siguiente paso llega la frenada automática. Si estos dos pasos no 'funcionan' quizás el sistema entiende que no ha habido riesgo real de colisión frontal. Compruébelo contra un obstáculo que no dañe el vehículo, como un bloque de goma espuma que tenga algo metálico, y sin tráfico...

un lado, el sistema 4Control se asocia junto a la suspensión pilotada y a unas llantas de 19 pulgadas en el Espace. Este paquete, denominado Pack Multi-Sense 4Control, es de serie con el acabado Initiale Paris y cuesta 1.818 euros en opción en el Zen. Y una cosa más, esta tecnología es muy avanzada, pero en 2007 el Laguna III ya la incorporó en su gama.

CONSULTAS RÁPIDAS

¿QUÉ PRIORIDAD DE PASO TIENE UN CICLISTA RESPECTO A OTRO VEHÍCULO?

Los conductores de bicicletas tienen prioridad de paso respecto a los vehículos a motor cuando circulen por un carril-bici, por un paso para ciclistas o cuando circulen por el arcén debidamente autorizado para uso exclusivo de bicicletas. También tendrá prioridad de paso el ciclista cuando al entrar en otra vía el vehículo a motor tenga que girar a la derecha o izquierda, encontrándose al ciclista en sus proximidades. Igualmente, cuando los ciclistas circulen en grupo, serán considerados como una única unidad móvil a los efectos de prioridad de paso, y tendrá prioridad cuando el grupo haya iniciado ya el cruce o haya entrado en una glorieta. En el resto de supuestos siempre serán aplicables las normas generales sobre prioridad de paso entre vehículos a motor.

No hay que olvidar que la bicicleta es considerada un vehículo y como tal, tanto su conductor como el resto de conductores quedan sometidos a las mismas normas y respeto de la circulación, pero sin poder dejar de tener en cuenta que el ciclista es el más débil dentro de los usuarios de las vías de circulación, por lo que merece la pena tener una especial consideración y especial cuidado, cuando existan uno o varios ciclistas en las proximidades.

BUENA PREGUNTA

AÚN NO SE HA APROBADO EL NUEVO REGLAMENTO

Hace aproximadamente un año se dijo que aumentarían los límites de velocidad en algunas vías, permitiéndose circular a 130 km/h, y que en otras se disminuiría el límite a 20 km/h. ¿Ya es así?

RESPUESTA

Efectivamente, la reforma de la Ley de Seguridad Vial que entró en vigor en mayo del pasado año, contemplaba la posibilidad de que aumentasen los límites de velocidad hasta 130 km/h o disminuyese el límite a 20 km/h, en función del tipo de vía y del vehículo utilizado, pero esa modificación concreta no entraría en vigor hasta que se produjese el oportuno desarrollo reglamentario, el cual se llevaría a cabo con la modificación o aprobación de un nuevo Reglamento General de Circulación.

Pues bien, pese a que en aquel momento parecía que el nuevo reglamento iba a ser inmediato, a día de hoy todavía



no se ha producido la aprobación del mismo, y no parece que se vaya a aprobar en los próximos meses, por lo que esa modificación concreta, al igual que algunas otras, como por ejemplo la aplicación también del límite de 20 km/h, todavía no han entrado en vigor. En consecuencia, todavía no es aplicable el aumento del límite de velocidad a los 130 km/h, ni tampoco la fijación del límite de 20 km/h.

No obstante, hay que recordar que en fechas recientes, la DGT anunció la aplicación del umbral de tolerancia en los radares, indicando que en aquellos que son de su competencia el radar no entraría en acción hasta los 131 km/h, pero ello no significa que, una vez detectada la velocidad del vehículo por encima de ese umbral, las sanciones se apliquen sean por rebasar el límite de 120 que seguirá en vigor, en tanto en cuanto no se apruebe el reglamento.

SI EL RESULTADO ES DESFAVORABLE EN TRES OCASIONES, SE RETIRARÁ

¿Me pueden quitar el carné por una enfermedad?

RESPUESTA

Siempre que la Jefatura Provincial de Tráfico tenga conocimiento de la presunta desaparición de alguno de los requisitos que, sobre conocimientos, habilidades, aptitudes o comportamientos esenciales para la seguridad de la circulación o aptitudes psicofísicas, se exijan para el otorgamiento de la autorización, previos los informes, asesoramientos o pruebas que, en su caso y en atención a las circunstancias concurrentes, estime oportunos, iniciará el procedimiento de declaración de pérdida de vigencia del carné.

El acuerdo de inicio del procedimiento contendrá una relación detallada de los hechos y circunstancias y se notificará por la Jefatura Provincial de Tráfico al titular de la autorización, se le dará vista del expediente, y se le indicarán los plazos y formas de que dispone para acreditar la existencia del requisito o requisitos exigidos.

Contra dicho acuerdo, el titular de la autorización podrá alegar lo que estime pertinente. Si el requisito puesto en duda, afectara a los conocimientos, habilidades, aptitudes o comportamientos para conducir, o a otros requisitos, se deberá someter, nuevamente, a las pruebas de control. Si, por el contrario, la presunta falta, afectara a los requisitos psicofísicos exigidos para conducir, se deberá someter a las pruebas de aptitud psicofísica que procedan ante los servicios sanitarios competentes. El titular de la autorización podrá realizar las pruebas de control de conocimientos y de control de aptitudes y comportamientos o someterse a las de control de aptitud psicofísica, hasta un máximo de tres ocasiones.

Si el resultado fuera desfavorable en la tercera ocasión en que se realicen, o si el titular de la autorización no se sometiera a las pruebas en los plazos establecidos, o no hubiera acreditado que reúne el requisito correspondiente, el jefe provincial de Tráfico dictará resolución motivada acordando la pérdida de vigencia de la autorización administrativa de que se trate.

▶ mándanos tu carta a: c/Trueno, 66. Polígono Industrial San José de Valderas. 28918. Leganés - Madrid
▶ mándanos tu mail a: cartasaldirector@motor16.com
▶ mándanos tu fax al: 916 857 992
▶ para números atrasados llama al: 916 857 990
Las cartas no deberán sobrepasar las 20 líneas y tendrán que acompañar remite y DNI. Motor16 se reserva el derecho de resumirlas o extractarlas. Las respuestas sólo se publicarán y no se mantendrá correspondencia.

CONSULTAS RÁPIDAS

VOLVO D4, MISMA POTENCIA DISTINTO MOTOR

Luis Sanjurjo

Nos tememos que no se trata del mismo motor, aunque es cierto que puede llevar a la confusión. El Volvo S60 presenta una motorización diésel denominada D4 que parte desde un bloque de dos litros y cuatro cilindros que eroga 190 caballos de potencia. Lo que pasa es que también hay una variante D4 de 190 caballos asociada a un sistema de

tracción total, pero en este caso el bloque es de cinco cilindros en línea y 2,4 litros de cilindrada.

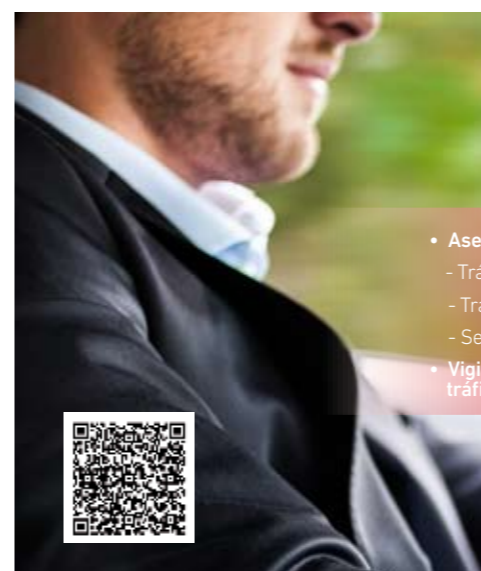
MOTORES EN EL RENAULT KADJAR

Antonio Vergara

El nuevo Renault Kadjar iniciará su comercialización a finales del próximo mes de junio. Como sabrás se fabrica en la planta que la marca tiene en Palencia y se trata de un SUV que comparte mucha de su genética con el Nissan Qashqai. Mucho se sabe de este

nuevo vehículo, pero la información respecto a los motores se puede intuir, pero no confirmar con total seguridad. Por eso en muchos sitios no se hace referencia a ellos, ya que Renault tiene previsto desvelar la oferta mecánica, gama y precios en el Salón de Barcelona que se celebrará del 9 al 17 de mayo. De todas formas fuimos de los pocos afortunados que lo vimos en su debut y en esa cita nos dijeron que la oferta inicial será con dos dCi de 110 y 130 CV, y dos TCE de 115 y 130 CV.

MUY PRONTO RESOLVERÁS TUS DUDAS EN www.motor16.com



HAY MUCHOS SEGUROS PARA EL COCHE. SOLO UNO PARA EL CONDUCTOR.

Legálitas Defensa del Conductor es el único seguro que te cubre conduzcas el vehículo que conduzcas.

- Asesoramiento jurídico:
 - Tráfico y Seguridad Vial.
 - Trámites del vehículo.
 - Seguro.
 - Vigilancia de multas de tráfico.

- Recursos de multas.
- Servicio de grúa en caso de inmovilización.
- Abogado presencial en delitos contra la seguridad vial.

- Reembolso de cursos de recuperación de puntos.
- Subsidio en caso de retirada de carné.



LEGÁLITAS
DEFENSA DEL
CONDUCTOR

CONTRATA HOY MISMO
902 090 351
o entra en legalitas.com



LEGALITAS.COM

ESTA SEMANA, UN RESUMEN DE LAS PRUEBAS DE 94 COCHES



'terrenales' como el Fiat Tempra familiar o el Ford Fiesta Turbo.

Pero la gran novedad, sin duda, era la llegada de un modelo de apellido Clio y de nombre Renault, que iba a ser el sustituto del Supercinco, el modelo con el que la marca francesa revolucionó el segmento utilitario. El Clio tenía la misión de hacer olvidar al 5 y hoy, 25 años después podemos afirmar que lo ha conseguido.

Otra de las novedades de la semana era la que tenía que ver con el Suzuki Vitara (hoy también disfrutamos de un Vitara recién lanzado). Pues bien, aquel abril de 1990 nos poníamos al volante del Vitara, en su versión con capota, que estaba disponible con un motor de 75 caballos por un precio a partir de 1.676.000 pesetas.

Un reportaje desvelaba los proyectos de tres marcas de origen alemán que iban a fabricarse en España. En concreto, Motor16 desvelaba los futuros Ford Escort/Orion, los nuevos Opel Corsa y el Volkswagen Polo. Almusafes, Figueruelas y Landaben serían los orígenes de estos tres superventas que esta semana descubríamos.

Y el grueso fundamental de la revista de esta semana era para repasar las pruebas realizadas entre los últimos meses de 1989 y los primeros de 1990. Una temporada en la que se había producido tal aluvión de novedades que se concretaban en las 94 pruebas que recordábamos en esta revista. Pruebas individuales desde los modestos Suzuki Samurai o Fiat Panda hasta el impresionante Ferrari 348 TB. Y en las comparativas poníamos frente a frente a todo tipo de coches desde aquellos coches del telón

Nº 340

28 ABRIL 1990

La portada



El nuevo Renault Clio era, como imagen, la principal llamada de la portada de la semana, junto al Bugatti diseñado por Giugiaro. Pero el tema de más calado era el Extra de Pruebas, que reunía 94 coches probados en los últimos meses.

de acero -Lada frente a Skoda- pasando por los enfrentamientos entre compactos, los más vendidos del mercado, sin olvidar lujosos modelos como todos los rivales del Citroën XM o deportivos de leyenda como los Porsche 911. Era un retrato de la industria del automóvil.

En el deporte, un curioso proyecto de Audi Sport España, un Quattro preparado para raids con el que José María Serviá iba a participar en el Campeonato de España de Rallies de Tierra. Antes de su estreno en el Rally Montes de Cuenca podíamos probar un modelo sorprendente por su aspecto y por las posibilidades que ofrecía su motor de 300 caballos.

Llega el Renault Clio

La firma francesa ya tenía sustituto para uno de sus modelos de más éxito. El Renault 5 y su sucesor, el Supercinco, iban a dejar paso al Clio, un coche más grande, de más calidad y con más equipamiento, con el que la marca quería distanciarse en el segmento utilitario donde cada vez la competencia era más potente.

El Salón de Turín era una de esas muestras con un toque de deportividad y diseño que no se encontraba en otras exposiciones del mundo del automóvil. Motor16 lo visitaba para descubrir las últimas novedades de la industria italiana, pero no sólo italiana.

Así, por ejemplo, podíamos contemplar un Bugatti creado por Giugiaro, asistíamos al renacimiento del De Tomaso Pantera o nos deleitábamos con las últimas líneas maestras de los lápices de Pininfarina. Y también disfrutábamos con novedades más

Lee este número en 'La máquina del tiempo'
www.motor16.com/revistas



MÁS CERCA IMPOSIBLE



¡NOVEDAD!
León Marino de Steller

ONLINE DESDE **15,90** €
www.faunia.es

SÍGUENOS EN

NUEVO PEUGEOT 308 GT

≡ *DESPIERTA TU ESPÍRITU GT* ≡



DRIVER SPORT PACK

CHASIS REBAJADO

205 cv/151 kw



PEUGEOT RECOMIENDA **TOTAL** Atención al cliente: 902 366 247 - 91 347 22 41

PEUGEOT FINANCIACIÓN

Gama Peugeot 308 GT: Consumo mixto (l/100 km): desde 4 hasta 5,8. Emisiones de CO₂ (g/km): desde 103 hasta 134.

NUEVO PEUGEOT 308 GT

MOTION & EMOTION



PEUGEOT