

# La Tribuna de Automoción

1ª quincena noviembre de 2014  
Año 20· Nº 449

Publicación quincenal de economía e industria del motor

EDICIÓN NACIONAL  
Precio: 2 €

## El expediente de Competencia del sector, al descubierto

### Seis meses de tensión para que las redes reciban la resolución

Empieza la cuenta atrás para que las redes de distribución reciban las resoluciones de los expedientes abiertos por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia sobre una posible fijación de precios y condiciones comerciales. Tras la notificación de los Pliegos de Hechos, los concesionarios afectados, que son más de 180, y las asociaciones

### La investigación se inició por una denuncia de Seat S.A., en abril de 2013

de VW-Audi, Seat y Opel tendrán que aguardar seis meses para conocer un veredicto, que puede suponer multas millonarias que acarreen el cierre de empresas. La investigación de Competencia se inició tras la presentación el 24 de abril de 2013 de una denuncia por parte de Seat S.A., que solicitó acogerse a la cláusula de clemencia

### Todos los miembros de las asociaciones responderían a las multas

y así lograr la exención del pago de la multa en beneficio propio y el de sus filiales directas e indirectas, según consta en el Pliego. La defensa de los concesionarios argumenta, entre otras cuestiones, que los distribuidores no tienen casi posibilidad de fijar precios, ante el poder de las marcas. *Páginas 4 y 5*

### PSA Vigo suaviza los recortes y ofrece una doble escala salarial



La dirección de PSA Vigo ha modificado, ante el rechazo unánime del Comité de Empresa, la propuesta de máximos que presentó para reducir la tasa de mano de obra y poder optar a la producción de los nuevos Partner, Berlingo y Combo. La compañía ha retirado la medida de bajar un 5% el salario en tablas y del 50% de las pagas extra. En su lugar, va a presentar una doble escala salarial para nuevas contrataciones, como ya han hecho otras fábricas españolas. *Página 8*

Mesa y Mantel



Germán López Madrid, presidente de Aniacam

### «El sector y los compradores serán los grandes perdedores»

El presidente de Aniacam, Germán López Madrid, alerta, a unos días de la celebración del Comité de Diálogo —previsto para el día 5 de noviembre—, del peligro de que se produzca una vertebración del sector a través, exclusivamente, de la asociación de fabricantes, Anfac. López Madrid ofrece una solución que, a su juicio, permitiría mantener la pluralidad en el sector, como es la recuperación de la figura de la CEA (Confederación Española del Automóvil). *Páginas 14, 15 y 16*

MERCADO

26,44%

### El mercado crece y el sector espera la renovación del PIVE

*Páginas 31 a 38*

### El Gobierno y Bruselas exigen un código de Buenas Prácticas

*Página 10*

Sumario



**Actualidad:**

Nissan Ávila podría perder hasta 147 empleos para reducir costes *Página 8*

**Internacional:**

Daimler ingresa 614 millones de euros con la venta del 4% de las acciones de Tesla *Página 18*

**Concesionarios y talleres**

Euromaster invertirá 10 millones de euros para abrir 90 centros en España y Portugal *Página 29*

### Opel Corsa, la quinta evolución

Par Motor

El fabricante alemán ha presentado la quinta edición de su modelo estrella, el Corsa, un coche que mantiene el estilo y el diseño exterior respecto a su antecesor, pero con un equipamiento y un interior propios de vehículos de gama más alta. A la venta en nuestro país a partir de enero de 2015 y fabricado, como hasta ahora, en la planta zaragozana de Figueruelas, el nuevo Corsa trae consigo nuevas motorizaciones —se ofertan seis, cuatro gasolina y dos diésel— y transmisiones. *Página 23*



## Editorial

## Menos competencia

La Comisión Nacional del Mercado y la Competencia (CNMC) ha comenzado a enviar los Pliegos de Concreción de Hechos (los documentos que implican a los afectados y les informan de qué se les acusa) a los concesionarios en torno a la sujeción de precios y condiciones comerciales en la que habrían incurrido algunos concesionarios españoles.

Si ya cuando la CNMC comenzó las investigaciones y los registros a marcas, concesionarios, asociaciones y consultoras, el sector se mostró perplejo, el hecho de que Competencia dé casi por probado que ha habido prácticas de fijación de descuentos genera aún más zozobra e inquietud en un sector, que en algunos compases de la crisis se convirtió en un mercadillo para poder vender un coche más.

Tal vez existan documentos que inculpen a los concesionarios teóricos de supuestos acuerdos para no reducir los precios de los vehículos, pero cualquiera que conozca el sector —o haya acudido a varios concesionarios para comprar un coche en los últimos años— sabe que los descuentos que se han aplicado en algunos casos era incluso excesivo. También habría que recordarle a Competencia que durante varios ejercicios las redes de distribución han perdido dinero, lo que quiere decir que, en caso de existir, estos cárteles, las empresas implicadas no se han beneficiado de ello.

Pero si lo que busca la CNMC es fomentar la competencia en España lo que sí es seguro es que si impone unas multas bestiales que los concesionarios no puedan afrontar y les obliga a cerrar lo que va a empeorar es, precisamente, la competencia entre las empresas de la distribución. Tampoco ayudará a la lucha entre las marcas el hecho de que los fabricantes que se engloban dentro de Seat S.A. se libren de la multa por haber sido la que ha denunciado mientras las demás tienen que afrontar pagos millonarios.

Por su parte, el presidente de Aniacam, Germán López Madrid, cuya entrevista incluimos en la sección Mesa y Mantel, también ha denunciado que la vertebración que se está llevando a cabo por parte de Anfac perjudica al sector y a los clientes y «ofrece un riesgo alto de cartelización». López Madrid pide una vertebración diferente, en la que se tengan en cuenta a todas las asociaciones, bajo el paraguas de una futura Confederación Española de Automoción.

Parece claro que lo que acontezca en los próximos meses en el terreno de las asociaciones y en los despachos de Competencia va a hacer que este sector continúe siendo competitivo o quede reducido a cuatro agentes.



Edita: Editemo, S.L.

Editor-director: Javier Menéndez

**Subdirector:** Ignacio Anasagasti  
**Redactora Jefe:** Inma García Ayuso  
**Redacción:** Alberto Cánovas, Pablo M. Ballesteros, Santiago Antón, Alberto Gutiérrez, Óscar Vilanova.  
**Diseño:** Jesús Rica.  
**Colaboradores:** Ángel Alonso, Ignacio Alonso, Juan Ferrari, Pedro Félix García, Christian Manz, Óscar Valladolid, Israel García, José Luis Cabañas (ilustraciones), F. A. Jiménez (fotografía).  
**Publicidad:** Cristina Porras.  
**Redacción y Administración:** c/ Fundadores, 31. 28028 MADRID - Teléfono: 91 713 02 60 - Fax: 91 713 02 61  
**Dirección e-mail:**  
[redaccion@latribunadeautomocion.com](mailto:redaccion@latribunadeautomocion.com)  
[www.latribunadeautomocion.es](http://www.latribunadeautomocion.es)  
**Depósito legal:** M-14864/95

Prohibida la reproducción total o parcial de textos, dibujos, gráficos y fotografías, sin la previa autorización por escrito de la editorial.

## El comentario

## La sempiterna trinidad

IGNACIO ALONSO

En la Unión Europea han saltado todas las alarmas ante un fenómeno que crece a tasas exponenciales y aún no tiene cortafuegos: la bioresistencia. La habilidad de los virus para esquivar e incluso rechazar los antibióticos por su mal uso, sin el control pericial de un médico es una amenaza letal. En la economía española, por fortuna, una serie de sectores de producción se han hecho crisis-resistentes y han regateado los embates del mayor drama económico y financiero del que tenemos noticias.

Tres sectores figuran a la cabeza de esa lucha y son el agroalimentario, que según las últimas cifras del Ministerio de Agricultura aporta el 8,4 por ciento del PIB y da empleo a 2,3 millones de personas; el turismo y su derivada la hostelería, que representa el 15 por ciento y vive momentos de esplendor cuantitativo; y el sector de la automoción, que aporta por encima del 10 por ciento y, lo que no es menos importante, ocupa posiciones de liderazgo mundial en materia de producción y tecnología.

Detrás de esos tres irreductibles sectores se citan la logística, los servicios avanzados en tecnología e informática, la industria química y farmacéutica, y los servicios financieros. Un sector que no sufre ni padece los tumbos económicos es

el sanitario, que en este tiempo se mantuvo indemne. Y en la cola, penando por los despropósitos especuladores, figura la construcción, un sector sin perspectiva hoy (salvo la rehabilitación) y obligado a buscarse la vida en el exterior.

Hasta aquí, los sectores según su aportación. Vista la situación desde el lado profesional, los datos ratifican esa estadística. Una reciente encuesta del Ministerio de Educación sitúa la informática, las matemá-

tría, licenciados en Ciencias Financieras e ingenieros son los que tienen más oportunidad de empleo. Los licenciados en Bellas Artes y filólogos, en general, los que menos.

Hasta aquí, los datos. Entre las conclusiones provisionales podría destacarse que hay una demanda de los ámbitos sanitarios, industriales y científicos que no está satisfecha y existe una pulsión social insatisfecha por equipararse con los países



## Sigue vigente la vieja trinidad de la salud, el dinero y el amor. Por lo primero estamos dispuestos a todo...

Las carreras sanitarias, la ingeniería y sus afines en la cabeza de las áreas con más alto porcentaje de afiliación a la Seguridad Social cuatro años después de salir de la Universidad. Al final de la lista figuran, por este orden, la arquitectura y construcción, las humanidades, el Derecho y las Artes.

Por carreras, los licenciados en Medicina, diplomados en Óptica y Optome-

donde la investigación y desarrollo es una bandera; entre otras razones, porque hay escaso apoyo de las Administraciones. Y sigue vigente la vieja trinidad de la salud, el dinero y el amor. Por lo primero estamos dispuestos a todo y lo segundo lo ansiamos. La desgracia es que las humanidades van perdiendo peso y, con ello, la calidad de nuestra convivencia.

## La mejor foto

Mazda inaugura en Barcelona el Mazda Space, su primer centro multifuncional



Mazda acaba de inaugurar de forma oficial el Mazda Space en Barcelona, un centro de 2.000 metros cuadrados que acogerá tanto los eventos que organice la compañía a partir de ahora como manifestaciones artísticas y culturales.

Se trata de la primera instalación que abre la compañía japonesa a nivel mundial para atraer a personas que compartan los valores afines de rebeldía contra lo establecido que defiende Mazda.

El Mazda Space quiere ser un foco de atención de la Ciudad Condal y estará abierto a todos los públicos.

## Nombramientos



Leopoldo Satrustegui

Director General de Hyundai Motor España

Tras un primer paso por Hyundai entre 1992 y 2008 y de ser director general de Infiniti en España hasta marzo de 2012, Satrustegui deja su cargo de Director Comercial para sustituir a Diego Gutiérrez-Colomer a partir del 17 de noviembre.



José Amoretti-Córdova

Vicepresidente de RRHH Corporativos de BMW

Graduado en Derecho por la Universidad de Zaragoza, José Amoretti-Córdova, hasta ahora Director de RRHH del Grupo BMW en España, será el Vicepresidente de RRHH Corporativos del Grupo BMW en Europa a partir de enero.



Bas Kasteel

Vicepresidente de Atención al Cliente de Hyundai

Graduado en Ingeniería Mecánica de la Universidad de Delft (Países Bajos) y tras su paso por Toyota y Unilever, Kasteel se ocupará la supervisión de operaciones posventa de Hyundai en Europa.

## En segunda

JOSÉ LUIS CABAÑAS



## El camarote

### Otro récord Guinness: y van...

ARTURO DE ANDRÉS



El *Libro Guinness de los Records* se ha convertido en una especie de feria de los despropósitos: para conseguir entrar en el *Libro*, no hay que hacer algo muy meritorio, sino algo que nadie haya hecho antes. En coches, y en cuanto a raids de recorrido muy llamativo sobre el mapa, el *Guinness* reconoce tres de ellos: Vuelta al Mundo (sin especificar demasiado, cosa que sería muy difícil), y otros dos más concretos, que son las dos grandes distancias Norte-Sur (o viceversa) que ofrece el globo terrá-

que resulta sorprendentemente rápido; aunque ya no lo es tanto al saber que el 97% del recorrido fue por carreteras asfaltadas. Ni esto es el París-Dakar, ni el África Oriental la que vimos en *films* como *La reina de África* o *Mogambo*.

El equipo lo componían tres alemanes, encabezados por el especialista Rainer Zietlow, que cuenta con récords tan peculiares como Berlín-Bangkok, Lisboa-Vladivostok o Moscú-Kamchatka. Hay dos claves: conseguir el coche adecuado y suficiente patrocinio económico, para gastos,

### En coches, y en cuanto a raids de recorrido muy llamativo sobre el mapa, el Guinness reconoce tres de ellos...

queo: los dos Cabos (Norte en Noruega y Agujas en Sudáfrica), y la Panamericana (del Norte de Alaska a Tierra de Fuego).

Pues bien, el de Cabo Norte a Cabo Agujas acaba de ser batido entre los domingos 21 de septiembre y 12 de octubre. El vehículo utilizado ha sido el renovado VW Touareg 3.0 V6 TDI de 262 CV, cambio automático de ocho marchas y tracción 4-Motion, en su versión Terrain Tech (estructuralmente reforzado 65 kilos y con relaciones de cambio más cortas). El recorrido ha cruzado los siguientes 19 países: Noruega, Finlandia, Suecia, Dinamarca, Alemania, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Serbia, Bulgaria, Turquía, Egipto, Sudán, Etiopía, Kenia, Tanzania, Zambia, Zimbabue y Sudáfrica. Entre Turquía y Egipto se cruzó en avión, sobrevolando Chipre.

En total se cubrieron 17.752 km de rodaje, en un tiempo bruto de 21 días, 16 horas y 36 minutos. Pero un accidente de tráfico en Tanzania, no muy especificado, mantuvo la prueba detenida durante 13 días y seis horas, por lo que el tiempo limpio fue de ocho días, 10 horas y 36 minutos. Lo cual nos arroja un promedio de marcha de 87,6 km/h,

eventualidades y suficiente beneficio. En este caso, la «operación rescate» tras el accidente incluyó la llegada en avión de múltiples piezas y técnicos desde Europa a Dar-es-Salaam. Del viejo espíritu aventurero de los antiguos récords, ya queda poco; ahora se va a tiro hecho, cueste lo que cueste.

El ejemplo es el anterior récord vigente hasta ahora sobre este recorrido, que lo tenía una pareja de canadienses desde 1984: utilizaron un furgón GMC Suburban 6.2 V8 diésel 4x4, tardando 28 días, 13 horas y 10 minutos. Su recorrido les salió bastante más largo, con 20.167 km, y su velocidad media no pasó de 29,4 km/h; llegaron con nueve agujeros de bala en la carrocería, recibidos cuando una cuadrilla de los míticos bandidos *shifras* intentó secuestrarlos en el Norte de Kenia. Eso, y la abismal diferencia entre unos promedios de menos de 30 y casi 90 km/h, habla bien a las claras de la diferencia de material y medios disponibles. Y como el récord homologado es el de menos de 22 días, Zietlow ya tiene en bandeja la posibilidad de volver a batirlo con la gorra: todo consiste en procurar no chocar contra algo.

## Arrieros somos

### Cosas claras... y otras, no tanto

ÁNGEL ALONSO



Pocas cosas parecen haber quedado tan claras como la hoja de ruta del futuro del automóvil, desde dentro de la propia industria. Al menos ésa es la apreciación que se puede colegir de la asistencia a los recientes debates del Foro Anfac-PWC, en los que se han repasado, desde múltiples perspectivas, los retos de futuro del sector. No se trata de una posición unánime, pero sí, este columnista, ha percibido un importante consenso, aunque con recetas diferentes en ingredientes secundarios, de los agentes y directivos sobre los caminos a seguir ante el cliente, la tecnología, las modalidades de movilidad, los reclamos a las Administraciones y, sobre todo, ese epicentro que es el ansia casi irrefrenable de una actividad por seguir enamorando y emocionando. Mientras persista en ese estado de ánimo, larga vida le queda al automóvil.

En esos dos días de exposiciones, el sector automovilístico español ha mirado un horizonte global, mucho más amplio, lógicamente, que el que ofrece la coyuntura local. Es un buen punto de partida por lo que tiene de decidida intencionalidad en rebasar fronteras y en buscarse una importante parcela de influencia en el tablero geoestratégico de la industria. Todavía, mal que nos pese, el nombre de España, en materia de automóvil, arrastra el lastre de no ser autosuficiente en la toma de decisiones que marcan con paso firme otros países de registros productivos próximos o no muy alejados del nuestro; pero, dentro de esa verdad un tanto incómoda, flota en el ambiente un prestigio creciente que toma cuerpo con la importante apertura de un abanico exportador a la nómina más que considerable de 120 mercados.

Subsidiarias o no, las fábricas españolas se suben al carro de la tecnología punta, tanto desde la vertiente

lontananza, sin embargo, se empiezan a divisar movimientos neblinosos de preocupante percepción. En los cenáculos económicos empieza a prosperar la especie de una tercera recesión en Europa. La atonía de la economía alemana y el parón de la francesa implican, se mire por donde se mire, la parada de la locomotora económica e industrial del continente. Voces de alarma se han expresado sin disimulo alguna con los derrumbes de los mercados de valores, huidizos y atormentados en cuanto perciben la más mínima turbulencia, imagen, una vez más, de la pregonda cobardía del dinero.

Actividades más resistentes y valientes como el sector industrial no pueden ocultar sus temores y razones no faltan. Una nueva recesión traería renovadas incertidumbres mercantiles en el automóvil. Y si Alemania y Francia apechan con esa consecuencia, los niveles productivos de las plantas españolas se verán seriamente afectados, pues a ambos países se destina un porcentaje para nada exiguuo de las exportaciones, la parte del león de nuestra economía sectorial.

Un acontecimiento que empieza a marcar territorio es la muy reciente propuesta del Grupo PSA Peugeot Citroën de endurecer las condiciones socio-laborales de la planta de Vigo para aspirar a la adjudicación de un nuevo modelo. La abierta implicación del presidente de la Xunta de Galicia, Alberto Núñez Feijoo, en la competitividad actual de esta instalación barruntaba por dónde iban a ir los tiros. Ya hay propuesta empresarial, muy dura, incluso en su contexto general, pues la mano de obra de esta industria ya ha hecho sacrificios importantes en aras a los frutos conseguidos. La respuesta sindical, aunque sea desde la perspectiva de un punto de partida, tampoco parece dejar márgenes a una

## El perfil

### Yann Martin, director de la fábrica de PSA Vigo

Del área de montaje al sillón de mando de PSA Vigo. Yann Martin, tras pasar tres años al frente del departamento encargado de la producción, asumió la dirección de la factoría gallega el pasado 1 de junio en sustitución de Juan Antonio Muñoz Codina, que con la reestructuración que implementó Carlos Tavares a su llegada a la presidencia del consorcio fue ascendido al puesto de director de Operaciones de la Dirección Industrial y de la Cadena de Proveedores.

Natural de Toul (Francia), casado y con tres hijos, el ejecutivo casi nada más aterrizar al cargo está teniendo que afrontar un duro reto, que es el proyecto K9 de las nuevas furgonetas Partner, Berlingo y Combo, cuya adjudicación para el centro vigués sería un balón de oxígeno para afrontar el futuro con garantías. Para ganarlo, la planta tiene que mejorar su rentabilidad, lo que pasa, entre otras cosas, por recortar la tasa

de mano de obra, un objetivo para el que no se está andando con rodeos: «Si basculamos hacia costes altos estaremos comprometiendo su futuro, pero si bajamos nuestros costes aseguramos la actividad y su supervivencia». Las negociaciones están al rojo vivo y el desenlace se producirá en apenas unos días, ya que la empresa quiere mandar la oferta económica en la semana del 17 de noviembre.

Ingeniero por la Escuela Nacional de Artes y Oficios francesa, ingresó en PSA en 1996, en la factoría de Sochaux, en donde sería nombrado, tras ocupar diversos puestos en Montaje, responsable de Métodos de Montaje y más tarde responsable de Fabricación Montaje. En 2003, pasa a ser responsable de Calidad del Proyecto de desarrollo del Peugeot 308, y cuatro años después, director de Calidad en el centro de Rennes, una responsabilidad que la ocupó hasta su llegada a Vigo en 2011.



### Forzar en exceso no tiene otro resultado que una parálisis total. Tener la sartén por el mango no es patente de corso para el abuso

de la cadena de fabricación, como de esa otra, igualmente apreciable, de la vanguardia medioambiental con instalaciones a la cabeza de una actividad manufacturera limpia y compatible con los más exigentes criterios medioambientales. Y en otros apartados como la paz social, no hay que olvidar que ésta y el constructivo diálogo creado en su entorno, han sido factor primordial del importante contingente de nuevo producto que ha llegado en los últimos dos años. Toda la cadena de valor de la industria española del automóvil está perfectamente saneada, y esa constatación, la hace mercedora de su puesto y consideración en el orden mundial, contrapeso fundamental a la carencia de valedores en las salas de los estados mayores de las multinacionales, que trabajan los mapas de movimiento de tropas y recursos.

Hasta aquí una claridad de conceptos que, objetivamente, pocas controversias puede suscitar. En la

negociación con el necesario sosiego. Directivos familiarizados con una maquinaria, como los de este sector, deben percibir antes que ninguno la metáfora de que forzar en exceso no tiene otro resultado que una parálisis total. Tener la sartén por el mango no es patente de corso para el abuso.

El sector del automóvil se agarra al buen momento. En los debates de este reciente foro, sí, se ha destilado optimismo y buenas dosis de realismo. Se han parcelado y analizado, creo que con acierto, retos de futuro en campos tan importantes como el cliente en la nueva era digital, o el coche invadido de tecnología. La parte concernida a la Administración, en su triunfalismo sin matices, ha sido receptiva a justas peticiones de los responsables de empresas y asociaciones. Todo apunta a seguir por tiempo con días de vino y rosas; pero, para que aquel no se agrie y éstas no se marchiten, conviene no perder de vista las cosas que no están tan claras.

La CNMC envía los Pliegos de Concreción de Hechos a los concesionarios, abriendo así un plazo de medio año para resolver los expedientes

# Seis meses de tensión y miedo en las redes ante las posibles multas de Competencia

Tras la recepción de los documentos con pruebas de «fijación de precios y condiciones comerciales», los concesionarios aguardan con gran incertidumbre la resolución de los expedientes por parte de la Comisión Nacional

de los Mercados y la Competencia, algo que llegará en los próximos seis meses.

La investigación, iniciada tras la denuncia de Seat S.A. el 24 de abril de 2013, podría desembocar en unas multas millonarias que

obligarían al cierre de concesionarios. La defensa de los distribuidores alega que las empresas prácticamente no tienen posibilidad de fijar precios ya que el margen de maniobra respecto a las marcas es pequeño.

PABLO M. BALLESTEROS / IGNACIO ANASAGASTI / MADRID

Seis inspectores de Competencia esperaban a los responsables de una asociación de concesionarios a la puerta de la sede, a primeros de junio de 2013, para investigar una posible fijación de precios en la red de una de las marcas generalistas que opera en España. En ese momento, empezó lo que se ha convertido en una pesadilla para el sector automovilístico que ha salpicado a casi todos (ver cuadro adjunto) en los últimos 17 meses.

Para conocer el principio de la historia hay que remontarse unos meses, cuando Seat S.A.—cuyo máximo responsable es Francisco Javier García Sanz—presentó el 24 de abril de 2013 en la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) «una solicitud de exención del pago de la multa o, subsidiariamente, de reducción del importe de la multa, en beneficio de la citada empresa, de todas sus filiales directas e indirectas y del grupo al que pertenece Seat, en relación con determinadas prácticas anticompetitivas en el sector de la distribución de vehículos de motor (...) consistentes en la fijación de precios y condiciones comerciales para la venta de vehículos de las marcas VW, Audi y Seat, aportando pruebas documentales (...)» de 3.788 folios, según se recoge en el Pliego de Concreción de Hechos (el documento que recoge las acusaciones) que Competencia ha enviado a los concesionarios implicados.

## La investigación se inició después de una denuncia de Seat S.A. que se acogió a la cláusula de clemencia

Este acto de denunciar las prácticas que uno mismo comete, junto con otras empresas, se conoce dentro de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) como «programa de demencia» y exime de la multa, en su totalidad o en parte» al denunciante y «a todas sus filiales directas o indirectas y de las entidades que conforman el grupo al que Seat pertenece». (Ver imagen de la página contigua). En un primer momento, la Dirección de Investigación ha concedido la exención condicional a Seat S.A. y de las filiales directas e indirectas, pero tendrá que ser confirmada por el Consejo de la CNMC (anteriormente CNC) al final del proceso. Como reconoce el Pliego de Concreción de Hechos, los documentos aportados por Seat han sido los que han permitido desarrollar el orden de una inspección, que ha implicado a 182 concesionarios —principalmente de Madrid y Barcelona— de las redes de Volkswagen, Audi, Seat, Nissan, Toyota, Land Rover, Hyundai y Opel; 25 marcas y cuatro consultoras, a los que se les ha incoado un expediente.

El 22 de octubre, el diario *Cinco Días* publicaba que algunos concesionarios habían recibido los Pliegos, en los que el organismo supervisor acusaba a la red de VW, Audi y Seat de comprometerse a no realizar descuentos finales por encima del 4%, por lo que la CNMC estaría acusándoles de formar un cártel, que según señalan fuentes conocedoras del proceso, es «la figura más perniciosas de la que puede acusar Competencia».

El funcionamiento del supuesto cártel, según fuentes del sector consultadas por *La Tribuna de Automoción* que han tenido acceso al Pliego, con-

## Expedientes abiertos por Competencia

La entonces Comisión Nacional de la Competencia —posteriormente, Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia— tras las inspecciones del 4,5 y 6 de junio de 2013 y el 23, 24 y 25 de julio de 2013, incoó expedientes sancionadores el 29 de agosto de 2013 a varias marcas de automoción, concesionarios, asociaciones de concesionarios y empresas del sector.

Posteriormente, la lista de empresas implicadas ha ido aumentando. La fecha de la imputación se ha incluido entre paréntesis en el listado. El orden que se ha seguido en la lista que publicamos ha sido el que ha utilizado Competencia.

### Asociaciones de concesionarios españoles:

Volkswagen, Audi, Skoda (Acevas), la de los concesionarios Seat (Ancosat) y la de Opel (Ancopel),

### Marcas:

Nissan Iberia S.A., Renault España S.A., Toyota España S.L., Chrysler España S.L., General Motors España, S.L.U., Fiat Group Automobiles Spain S.A., Ford España S.L., Chevrolet España S.A., Hyundai Motor España S.L.U., Honda Automóviles España S.A., Kia Motors Iberia, S.L., Peugeot Citroën Automóviles España, S.A., Volkswagen Audi España S.A.\*, Seat, S.A.\* (9 de mayo de 2014): Automóviles Citroën España, S.A., B&M Automóviles España (importadora de Mitsubishi en España), S.A., BMW Ibérica, S.A.U., Chevrolet España, S.A., Mazda Automóviles España, S.A., Mercedes Benz España, S.A., Orío Spain, S.L. (antigua Saab Automobile Spain, SL, ahora proveedora de recambio original Saab), Peugeot España, S.A., Porsche Ibérica, S.A., Renault España Comercial, S.A. y Volvo Car España, S.L.U. (26 de septiembre de 2014): W. Group Retail Spain, S.L. (V.G.R.S.)\*

### Concesionarios:

**Concesionarios Grupo Volkswagen (Volkswagen, Audi o Seat):** Astur Wagen, S.A.\*, Audi Retail Barcelona\*, Audi Retail Madrid, S.A.\*, Cataluña Wagen, S.A., Leioa Wagen, S.A.\*, Levante Wagen, S.A.\*, Málaga Wagen, S.A.\*, Sevilla Wagen, S.A.\*, Superwagen, S.A., Valladolid Wagen, S.A., Seat Motor España, S.A.U. (sme)\*, A. Baigorri, S.A., A.V.I.S.A. (automóviles y Vehículos Industriales, S.A.), Aldauto Motor, S.A., Ardasa 2000, S.L., Auco Vallés, S.L., Automoción Marvi, S.A., Automóviles Bermar, S.A., Bahiamovil, S.L., Carfesa, S.A., Carhaus, S.L., Central Import, S.L., Comercial Pebex, S.A., Espawagen, S.A., F. Tomé, S.A., Ferper, S.L., Grupo Novomotor, S.A., Herban Motor, S.A., Imsa (innovaciones Del Mediterráneo, S.A.), Jarmauto, S.A., M. Conde, S.A., Mavilsa, S.A., Merkamotor Tortosa, S.A., Mogauto, S.A., Motor Dye, S.A., Motor Gómez Villalba, S.A., Motor Mirasierra, S.A., Motor Vic, S.A., Motorsan, S.L., Motorsol Import, S.L., Motorsol, S.A., Río Import, S.A., Riomóvil Automoción, S.L., Rodealer, S.A., Safamotor, S.A., Sarsa Valles, S.A., Sealco Motor, S.A., Servisimó, S.L., Solera Motor, S.A., Timsa, S.A., Toleauto, S.A., Utrewal, S.A. Y Vat-Sur, S.A. (6 de mayo de 2014): Alzaga Motor, S.A., Atalaya Motor, S.A., Auto Irache, S.A., Autowag, S.A., Comercial industrial de Automoviles y Recambios, S.A. (CIARSA), Garaje Yas, S.A., Gilauto, S.A.U., Hercos Parayas, S.A., Iruña Movil, S.A.U., Menai, S.L., Parte Automoviles, S.A., Rioja Motor, S.A., Sagamovil, S.A., Talleres Manchegos Delgado Lizcano, S.L., Talleres Mecanicos Guernika, S.A., Tresa Automoción, S.A., Vascongadas de Automoviles, S.L. y Volkswagen Madrid, S.A.\* (8 de agosto de 2014): Aldauto Car, S.A., Alluiz Motor, S.L., Alzira Import, S.L., Ancri, S.A., Auto Real, S.A., Autos Juanjo, S.L., Autotrega, S.A., Autowag Tolosa, S.A., Chuyval, S.L., Conde Motor, S.A., Equipos Mecánicos Automoción, S.L., Gandia Motors, S.A., Gil Automoción Del Henares, S.L., Gran Centro Getafe, S.L., Hergo Motor, S.L., M.Conde Premium, S.L., Marza, S.L., Motor Alcobendas, S.L., Nobilejas Motor, S.A., Novomotor Romacar, S.A., Nucesa, S.A., Pozuelo Motor, S.A.U., Sagredo Motor, S.L., Sealco, S.A., Soria Motor, S.A., Surmoción, S.A., Talleres Xàtiva, S.A., Tartiere Auto, S.A., Udalaiz, S.L., Valenciana De Servicios De Automóviles, S.A. Y Volcenter Valencia, S.L. (26 de septiembre de 2014): Centrowagen, S.L., Motor Gomez Premium, S.L., Linares Garrido Autos, S.L., Santano Automoción, S.L., Talleres Ponciano Serpas, S.L. Y W. Technik Valles, S.L.

**Concesionarios de Nissan:** Santogal Automóviles, S.L., Gamboa Automoción, S.A., Automoción Díaz, S.A., M. Conde, S.A., A6 Iberauto, S.L., Nasur Motor, S.L. E Ibericar Reicomsa, S.A.,

**Concesionarios de Toyota:** A.E. Llorente, S.A., M. Conde, S.A., Comauto Sur, S.A., Hersamotor, S.A., Hispano Japonesa Motor, S.L., Jugorsa (Julían Gómez Rodríguez, S.A.), Kobe Motor, S.L., Kuruma Sport, S.A., Madrid Cars 2000, S.A., Motor Arjona, S.L. y Supragamboa, S.A.

**Concesionarios de Land Rover:** Adventure Center, S.L., Movil Car, S.A., C De Salamanca, S.A., Bruselas Motor 4x4, S.L., Deysa Land Rover (Dealer Y Servicio Postventa, S.A.) Y Quiauto 4x4, S.L. (14 de julio de 2014): Quiauto, S.A.U., Divento 4x4, S.A., Sala Team, S.L., Accessoris Manresa, 4x4, S.L., Land Motors, S.A. y Auto Pla De Vic, 4 Per 4, S.L.

**Concesionarios de Hyundai:** Motor Gamboa, S.A., Iberdai Motors, S.A., Liderdai, S.A., Almoauto, S.A., Yuncar Motor, S.L., Merodigar Motor, S.L., Car's Corea, S.L., Cobendai, S.L., Santón Oliva, S.L., Zonauto Sur, S.L. y Masterclas De Automoción, S.A. (19 de febrero de 2014): Rocal Automoción, S.L. y Talleres Pita, S.A.

**Concesionarios de Opel:** Aelsa, S.A., Autoviasa (Comercial Autovía, S.A.), Cesmauto, S.L., Diso Madrid, S.L., Ibericar Technik, S.A., Masternou, S.A., Motor Repris Automocio, S.L. y Motorkar, S.A. (3 de julio de 2014): Aceña Movil, S.L., Agrogil, S.A., Alcarreña De Turismo, S.L., Automóviles Urbietta, S.A., Autotodo, S.L., Bétula Cars, S.L., Gerar, S.A., Gómez Platz, S.A., Lista Motor, S.L., Motor Coruña, S.A., Motor Leyva, S.A., Motor Aluche, S.A., Roauto, S.A., Seligrat De Automoción, S.A., Talleres Prizán, S.A. y Turismotor, S.A. (6 de agosto de 2014): Anco Central De Compras, S.L. y Centro Sur De Automóviles, S.A.

### Otras empresas del sector:

Urban Science España, S.L.U., SNAP-ON Business Solutions, S.L., A.N.T. Servicalidad, S.L. y Horwath Auditores España.

(\*) EMPRESAS QUE TENDRÍAN EXENCIÓN DEL PAGO DE LA MULTA, GRACIAS AL PROGRAMA DE CLEMENCIA DE LA CNMC.

• INSPECCIONES EL 4,5 Y 6 DE JUNIO DE 2013 EN ACEVAS, ANCOSAT, ANCOPEL, ACOFORD, FACOMUTO CONCESIONARIOS M. CONDE, CARHAUS Y SAFAMOTOR Y LA EMPRESA ANT SERVICIALIDAD, S.L.

• INSPECCIONES 23, 24 Y 25 JULIO DE 2013 EN NISSAN IBERIA, S.A., RENAULT ESPAÑA, S.A., TOYOTA ESPAÑA, S.L. Y SNAP-ON BUSINESS SOLUTIONS, S.L.

ELABORACIÓN PROPIA. FUENTE: NOTAS DE PRENSA PUBLICADAS POR LA CNMC.

sistiría en que la consultora A.N.T. Servicalidad sería la que se encargaba de cotejar que los concesionarios cumplieran con el acuerdo y Horwath Auditores España la que cobraba la penalización por saltárselo. Estas mismas fuentes señalan que algunos concesionarios han esgrimido la factura pagada a Horwath como prueba de que no cumplían el acuerdo.

**Sanciones millonarias**

El temor que existe alrededor de los expedientes dentro del sector de automoción es directamente proporcional a las millonarias multas que podrían imponerse al final del proceso. Competencia estipula tres tipos de infracciones: leves, con una sanción de hasta el 1% del volumen de negocio total de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de la imposición de la misma; graves, hasta el 5%; y muy graves, hasta el 10%.

A la hora de calcular el volumen de negocio de cada empresa sobre el que aplicar el porcentaje de castigo no hay un criterio claro. La Audiencia Nacional, en relación a un caso de Vinos de Jerez, estableció que la facturación es la del ámbito del mercado directa o indirectamente afectado por la infracción, con exclusión de los ingresos obtenidos en otros mercados o ramas de actividad, una doctrina que rectifica el esquema que había estado aplicando Competencia. A pesar de ello, el órgano supervisor ha impugnado esta sentencia ante el Supremo, que todavía no se ha pronunciado.



Página del Pliego de Concreción de Hechos recibido por los concesionarios en el que se exime a varias empresas del pago de la multa.

**Las posibles multas a las asociaciones de concesionarios podrían calcularse a partir de la facturación total de sus miembros**

Fruto de esta diversidad de interpretaciones, los abogados de los distribuidores podrían defender que, en caso de que existan multas, la facturación a partir de la que se apliquen sea la relativa a la actividad específica sobre la que se les condena —como se hace en Europa y EE.UU.— y nunca sobre el total del negocio. Estableciendo una media nacional, a partir de los datos de facturación del sector en

2013 (24.500 millones de euros) y del número de concesionarios en activo a cierre del año pasado (2.926), se obtiene que la multa ascendería a más de 800.000 euros por concesión. A esta sanción, cada una de las empresas distribuidoras de las redes VW-Audi, Seat y Opel tendrá que añadir, en caso de que también se haga realidad, otra de su respectiva asociación. En este caso, en el que son responsables subsidiarios todos

los asociados sin exclusión, la cuantía se calculará sumando toda la facturación de los concesionarios miembro — según figura en el artículo 63 de la Ley 15/2007 de 3 de julio de defensa de la Competencia— y aplicándole el porcentaje correspondiente, por lo que el montante final puede ser muy elevado.

En un escenario en el que las multas sean cuantiosas, probablemente, asistamos a numerosos cierres de negocios ante la imposibilidad de hacer frente a las mismas. Es por ello por lo que desde el sector de distribución se avisa que un castigo severo de Competencia puede tener un efecto pernicioso y minar sustancialmente la competencia. En el caso de las redes de VW-Audi y Seat, fuentes del sector han declarado que los concesionarios filiales, al estar exentos del pago, podrían salir muy reforzados, sobre todo en Madrid y Barcelona.

**Respuesta colectiva**

Los distribuidores expedientados, en algunos casos, han optado para defenderse por abogados con los que trabajan habitualmente mientras que otros muchos se han unido y están bajo el paraguas de bufetes que colaboran con las asociaciones y que fueron propuestos en reuniones mantenidas con los asociados, como el caso de Acevas o Ancopel.

Según fuentes del sector, las alegaciones al Pliego destacan que los concesionarios prácticamente no tienen margen de maniobra para fijar precios y que el negocio realmente

es muy competitivo, con «una cuota de mercado muy repartida». Además, se ha puesto el acento en las fuertes promociones, que en 2013, por ejemplo, fueron de 4.139 euros de media (entre enero y mayo), un 21% del precio de lista.

**Los siguientes pasos**

Después de que los expedientados hayan remitido sus alegaciones del Pliego, Competencia formulará la propuesta de resolución, que se notificará a los interesados, pudiéndose enviar alegaciones en un plazo de 15 días, según consta en un informe de Ganvam elaborado para este medio. El siguiente paso sería la resolución del expediente —sucederá desde ahora en un plazo máximo de seis meses—, que puede determinar conductas prohibidas o no.

En el caso de que haya sanciones, son recurribles en única instancia ante la Sala de lo Contencioso Administrativo de la Audiencia Nacional en un plazo máximo de dos meses desde la notificación, lo cual no suspende su ejecutividad excepto que la AN declare cautelarmente la suspensión condicionada a la presentación de un aval. La sentencia de la AN es recurrible ante la Sala Tercera del Supremo por la vía del recurso de casación.

Sea cual sea el desenlace, la parte de la investigación de Competencia que afecta a las redes ya encara la recta final, algo que un breve plazo de tiempo podría sucederle a las marcas y a las empresas consultoras, que al cierre de edición no habían recibido el pliego de hechos.



**Más de 50 años cumpliendo compromisos**

Nos propusimos acercarle nuestro alquiler creciendo día a día a su lado para ofrecerle un servicio cercano y familiar. Hoy ya puede disfrutar de un alquiler con más de 78.000 profesionales trabajando para que se sienta único en cualquiera de nuestras 8.100 oficinas y con el respaldo del líder mundial. Juntos seguiremos haciéndonos más grandes.



## El PIVE 6 se agota y el Gobierno estudia prorrogarlo

T.A. / MADRID

Cuatro meses ha durado la dotación de 175 millones de euros del Plan PIVE 6. El 28 de octubre, a las 22.34 horas, se agotaron los fondos de la sexta edición que había entrado en vigor el 27 de junio. Aunque, por el momento, en la aplicación del Plan PIVE 6 se han registrado 93.300 expedientes.

No obstante, sigue abierta la aplicación para realizar reservas que se añadirán a la lista de espera, que se empleará en caso de que haya anulaciones. Además, también se utilizarán los fondos sobrantes de anteriores planes PI-



Imagen institucional del PIVE 6.

VE, aunque la cantidad está aún por determinar a la espera del fin del balance del PIVE 5.

Para 2015 hay reservados 175 millones de euros para el PIVE 7. Sin embargo, el sector espera que se prorrogue la sexta edición con fondos adicionales para evitar un parón en las ventas. El secretario de Estado de Comercio, Jaime García Legaz, informó en el Foro de Ganvam de que el Ejecutivo está estudiando esta medida.

## Anfac propone reuniones del Foro de Diálogo de alto nivel cada 4 meses

I.A. / A.G.M. / MADRID

La asociación de fabricantes ha planteado a los otros miembros del Foro de Diálogo del sector de automoción (Sernauto, UGT y CC.OO, coordinados todos ellos por el Ministerio de Industria) la posibilidad de celebrar reuniones cuatrimestrales en las que estén presentes los secretarios generales o altos directos para proyectar al exterior las conclusiones obtenidas y para analizar la situación de la industria. El Foro, que se va a centrar en el tema de la formación a partir de los trabajos desarrollados en un Consejo europeo de Formación de la Automoción, tiene previsto un esquema de reuniones trimestrales en las que, en principio, no asisten los primeros espadas de las entidades.

## Los trabajadores de Figueruelas revalidan la confianza en UGT

T.A. / MADRID

En las elecciones sindicales de GM España, UGT ha conseguido 14 delegados, CC.OO, 8; CGT, 5; OSTA, 3 y Acumagme, 3.

Los concesionarios finalizan con un +0,66% en junio y las previsiones de cierre de año apuntan a un +1%

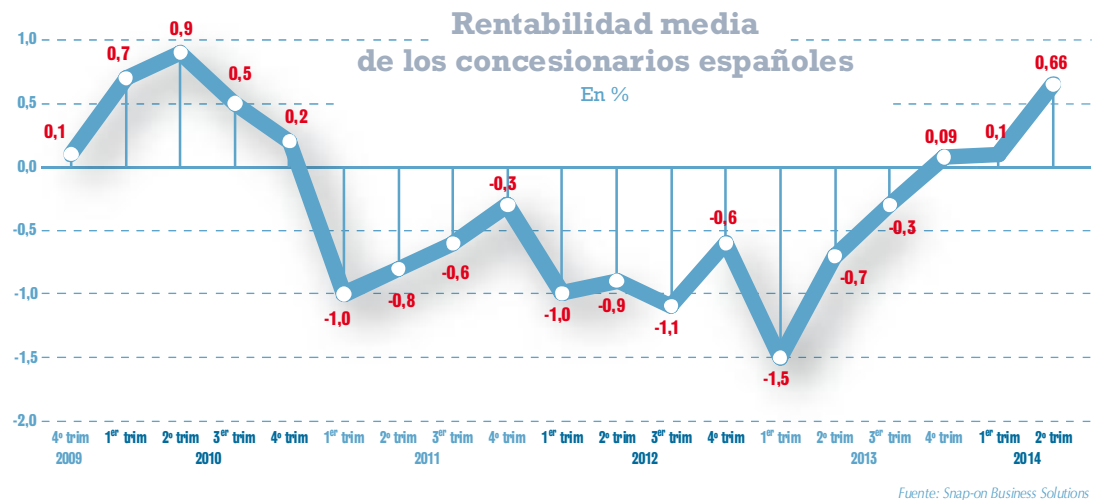
# Las redes registran tres trimestres con rentabilidad en positivo

IGNACIO ANASAGASTI / MADRID

Misma receta y resultados muy parecidos. Las cuentas de resultados de los concesionarios, con la puesta en marcha de los Planes PIVE, están viviendo una evolución muy similar a la de cuando estaba activo el anterior programa 2000E entre mediados de 2009 y mediados de 2010. Es decir, los números experimentan una tendencia alcista continuada a la par que crecen las matriculaciones mes a mes.

Cuando se aprobaron las ayudas con el Gobierno socialista la rentabilidad media de los distribuidores era del -1%, una cifra que se fue recortando hasta finalizar con un +0,9% cuando se puso punto y final al plan. Mientras que con el actual programa, que se inició en su primera edición en octubre de 2012, las pérdidas eran del -1,1%, un escenario que, salvo el retroceso sufrido en el primer trimestre de 2013, no ha dejado de mejorar hasta terminar en junio de este año con un resultado positivo del 0,66% —el mejor registro desde el segundo trimestre de 2010—, según consta en un informe de Snap-on Business Solutions para Ganvam.

Con esta rentabilidad, las redes encadenan tres trimestres con números en negro, algo que no pasaba desde 2010, durante la vigencia del 2000E. El crecimiento se mantendrá en los próximos meses, puesto que la consultora avanza que el tercer trimestre y el



cuarto podrían concluir cerca del +1%, superando entonces el umbral que se logró con el plan de ayudas del anterior Ejecutivo.

«Después de tres años de resultados negativos, la consolidación de la tendencia positiva viene marcada, por un lado, por los departamentos de Vehículos Nuevos y de Ocasión, pero también por la respuesta del área de posventa, que no ha sido tan negativa como preveíamos», explica Snap-on.

### Ventas: 78% de la facturación

En cuanto a la facturación de cada área de negocio, la de Ventas sigue aumentando su peso y alcanzó un 78% al cierre del semestre, cuatro puntos más que en diciem-

bre de 2013; frente al 15% de Recambios y al 7% de Taller, que pierden, respectivamente, tres y un punto.

La aportación a la rentabilidad de la concesión a la vuelta a liderar el departamento de Ventas, con un 46% —cuatro puntos más que en diciembre de 2013—, lo que supone «un récord en toda la serie histórica desde finales de 2008».

Por secciones, la de V.N, gracias al aumento de ventas del 17,8% y a una optimización de los gastos directos (un 4,6% de la facturación), registró en junio una rentabilidad media acumulada del 4% y un margen bruto del 8,6% —dos décimas mejor que en el primer trimestre—. Por su parte,

el de V.O, a pesar de que el peso porcentual de los gastos se ha incrementado «ligeramente» hasta el 6%, finalizó con un resultado del 3,1% y con un margen que mejoró hasta el 9,1%.

Dentro del área de posventa, Recambios acaparó un 39% de la rentabilidad frente al 43% de finales de 2013; mientras que Taller se quedó con un 15%, el mismo nivel que en diciembre del año pasado. La primera sección terminó el semestre con una rentabilidad del 16%, un punto más que la segunda, que ha visto «estancada» su actividad en un contexto de estabilidad de gastos, que en el caso de Mecánica se situaron en un 42,5% y en el de Chapa y Pintura en un 26,6%.

Alrededor de 250 empleados de Almussafes dejarán de ser temporales en los últimos dos meses del año

# Ford convertirá en indefinidos a más de 2.300 eventuales en tres años

I. A. / MADRID

La fábrica de Ford en Almussafes (Valencia) ha visto engrosada sustancialmente su nómina de trabajadores eventuales con la llegada del Kuga, de los Transit Connect y Tourneo Connect, así como del Mondeo. Desde mayo del año pasado, por ejemplo, han entrado más de 2.300 nuevos trabajadores, a los que se les irán sumando más en los próximos meses con el inicio de la producción del S-Max y del Galaxy.

La empresa, en el último Observatorio de empleo celebrado el pasado 20 de octubre, mostró su compromiso para que todos estos empleados temporales que ya están en activo y los que llegarán en el futuro pasen a ser indefinidos en un plazo máximo de tres años, tal y como establece la ley. La conversión, que en muchos casos se realizará antes de que concluya ese plazo máximo, se acometerá a través de la aplicación de contratos de relevo



Parrilla del nuevo Ford Mondeo, que se fabrica en Almussafes.

o directamente con la modificación de la relación contractual, según han informado a esta publicación fuentes sindicales.

El acta del Observatorio, que se acordó con UGT como único participante del encuentro, fue llevada a la reunión del Comité de Empresa del miércoles 22, siendo aprobada sólo con el apoyo de este sindicato, que cuenta

con mayoría absoluta. La falta de respaldo de otras formaciones, por ejemplo Comisiones Obreras, no se debe a que no estén de acuerdo con el contenido del documento, sino al procedimiento que se ha seguido y en el que no han estado presentes, según fuentes de este sindicato, que explican que desde que se firmó el convenio colectivo del pasado

mes de abril, «no han dejado de insistir en la transformación de empleo eventual en fijo».

En el caso de las jubilaciones parciales y los contratos relevo, la compañía contempla desde enero de 2014 hasta el 31 de diciembre de 2018 que se puedan beneficiar 990 trabajadores. Fuentes sindicales informan que el 1 de octubre se concluyeron los contratos relevo realizados con personal eventual contratado antes de 2013, de tal modo que las nuevas plazas serán para los que entraron a partir de enero del año pasado.

En los nueve primeros meses de este ejercicio, han pasado a ser relevistas alrededor de 200 personas, a las que se les sumarán, previsiblemente, cerca de un centenar en noviembre y diciembre, según fuentes sindicales, que añaden que antes de que acabe el curso, la empresa también podría convertir a fijos a aproximadamente 150 eventuales.

Consumo promedio: desde 4,6 hasta 8,5 l/100 km. Emisiones de CO<sub>2</sub>: desde 121 hasta 198 g/km.

**BMW EfficientDynamics**  
Menor consumo. Mejores prestaciones

Nuevo BMW Serie 4  
Gran Coupé



902 357 902  
www.bmw.es

¿Te gusta conducir?



# NUEVO BMW SERIE 4 GRAN COUPÉ

En BMW sabemos que hay cosas que forman parte de tu esencia y a las que no deberías tener que renunciar. La deportividad es una de ellas. Por eso, te presentamos el nuevo BMW Serie 4 Gran Coupé de cinco puertas. La combinación perfecta entre diseño y funcionalidad. Diseño y funcionalidad, sin perder su lado más deportivo. Cambia al nuevo BMW Serie 4 Gran Coupé, decide seguir siendo tú.

La dirección de la fábrica retira, por el momento, las reducciones del 5% del salario en tablas y del 50% de las dos pagas extras

# PSA Vigo suaviza su propuesta de recortes de sueldo pero plantea la doble escala salarial

IGNACIO ANASAGASTI / MADRID

La fábrica de PSA Peugeot Citroën en Vigo trabaja a contrarreloj en varios frentes (inversiones, logística, proveedores y tasa de mano de obra) para colocar su candidatura con la rentabilidad suficiente en la batalla para adjudicarse el proyecto K9 —para la producción de los nuevos Partner, Berlingo y Combo— y así vencer a su máximo rival, la factoría eslovaca de Trnava.

La empresa ya ha puesto en marcha en cada una de estas áreas grupos de trabajo con el objetivo de elaborar una nueva propuesta económica a la matriz del grupo para presentársela en la semana del 17

mano de obra de la plantilla desde los 22 euros a la hora actuales a 19, una cantidad todavía lejana respecto a los 9,5 euros de Eslovaquia, según fuentes del sector.

Entre las medidas planteadas, estaban el recorte del 5% del salario en tablas y su congelación hasta 2019 (incluido), las reducciones del 50% de las dos pagas extraordinarias, del 33% de la prima de objetivos, y de los complementos de tercer turno fijo, de nocturnidad, de lacas, y de sábados, domingos y festivos; así como la bajada del 10% de la antigüedad y su congelación, la eliminación de la presencia, y equiparar las licencias de la plantilla

## Los esfuerzos de Madrid PSA Madrid trabajará cuatro sábados en noviembre

Si hay una fábrica en el Grupo PSA Peugeot Citroën que sepa de esfuerzos y de estar en vilo, ésta es la de Villaverde (Madrid) que ha pasado por unos ejercicios complicados y que ahora remonta el vuelo.

A la noticia que publicamos en el pasado número en la que se informaba que el director de la fábrica, José Carlos Robredo, veía posible conseguir la llegada de un segundo modelo, dada la versatilidad de PSA Madrid y lo bien que estaba respondiendo al lanzamiento del C4 Cactus, ahora hay que sumar una novedad positiva y que además está ya confirmada: los operarios de Villaverde trabajarán cuatro sábados de noviembre para cubrir los pedidos que han llegado del Cactus. Excepto el primer sábado del mes que es festivo nacional, se trabajará el resto de sábados del mes (8, 15, 22 y 29 de noviembre).

Por el momento, se mantendrá el equilibrado de 24 coches a la hora durante el mes de noviembre. La producción para diciembre es todavía una incógnita aunque se espera un aumento en el equilibrado pasando a 28 ó 30 unidades cada 60 minutos, por lo que podría no hacer falta trabajar los sábados del último mes del año.

el mismo día en el que se formó el nuevo Comité de Empresa. En esta reunión, la dirección puso encima de la mesa su nueva oferta, que contempla la retirada de la bajada del 5% del salario en tablas y del 50% de las pagas extra. En su lugar, señaló que presentará una propuesta sobre la evolución de las tablas salariales de las futuras contrataciones, es decir lo que podría ser una doble escala salarial, tal y como han hecho algunas otras fábricas españolas en los últimos tiempos, según fuentes del sector.

Estas mismas fuentes explican que la compañía ha dicho que va a analizar los escenarios de producciones y de plantilla futuros para ver si son capaces de alcanzar el mismo resultado económico para 2019 que el que se conseguía con el planteamiento inicial, al que «se volverá si no se acuerda la escala salarial con el Comité».

A pesar de este cambio de rumbo en las conversaciones, los sindicatos quieren seguir negociando, entre otras cosas, las rebajas de las primas. Asimismo, han trasladado que en caso de que se firme un acuerdo para modificar el convenio —finaliza el 31 de diciembre de 2015— sólo tenga validez si la planta de Vigo se hace con el K9.

Mientras las negociaciones siguen avanzando, el sindicato CUT ha anunciado que podría convocar próximamente una huelga indefinida por horas.

## Los representantes de los trabajadores defienden que si se llega a un acuerdo de recortes sólo tenga validez si se consigue el proyecto K9

de noviembre. De las cuatro áreas a analizar, la única que se tiene que negociar con los trabajadores es la relativa a su salario, para lo que se puso en funcionamiento una mesa negociadora el 20 de octubre.

En dicho encuentro, la dirección de la planta presentó al Comité de Empresa una propuesta de máximos para el periodo 2015-2019, que incluía duros recortes retributivos, con los que busca rebajar la tasa de

a las marcadas por el Estatuto de los Trabajadores. Fuentes sindicales calculan que si se aplicase la propuesta de la compañía, un operario con un sueldo de 25.000 euros brutos dejaría de percibir anualmente alrededor de 3.750 euros.

La oferta de la dirección, que no afectaría al colectivo de cuadros directivos —no están sujetos al convenio, pero han experimentado ajustes en los últimos años—,

fue rechazada de manera unánime por los representantes de los trabajadores, hasta el punto de que en la segunda reunión, celebrada el 23 de octubre, le dejaron claro que no estaban dispuestos a negociar-la. Ante ello, la empresa informó al Comité que presentaría una nueva propuesta que «no afectara tanto a los costes salariales» en el siguiente encuentro, según declararon a esta publicación fuentes del sector, que

precisaron que la compañía destacó que modificar el planteamiento inicial reduce las posibilidades de la fábrica gallega para adjudicarse la producción de las tres furgonetas —supondrán alrededor de 200.000 unidades anuales—.

### Nueva orientación del recorte

Las negociaciones, tras una semana parada la planta para reducir stock, se reanudaron el 3 de noviembre,

A los 50 despidos planteados se sumarían los provocados al externalizar servicios

# Nissan Ávila se enfrenta a una reducción de empleo de 147 trabajadores

PABLO M. BALLESTEROS / MADRID

Ni la adjudicación de dos camiones en los últimos meses, tras años de sacrificios, aseguran la continuidad de una fábrica cuando el mercado no funciona. Al anuncio inicial de los directivos de que habría que reducir el coste de producción en un 25%, aumentar la flexibilidad en un 20% y externalizar algunos servicios que son ajenos a la fabricación, se le empieza a poner cara y no gusta a los trabajadores.

En el aspecto de la reducción del coste de producción la dirección ha planteado que es necesario reducir la plantilla en 50 trabajadores, a los que habría que sumarle cerca de 80 si se añade el capítulo de la externalización de las actividades ajenas a la producción y los 17 trabajadores que se deberían haber reincorporado en 2014 a la plantilla de Ávila, tras el acuerdo al que llegaron los sin-

dicatos y la empresa en 2010, y que como mucho se incorporarán a Nissan Barcelona. En total, se podría realizar un recorte de hasta 147 trabajadores en la planta abulense.

Fuentes de Nissan han declarado a este medio que el número de trabajadores que se verían afectados por subcontratar las actividades de logística, limpieza y mantenimiento, entre otras, no lo tienen calculado, y que no supondría un recorte de la plantilla, porque el empleo sigue siendo necesario aunque admiten que dejarían de ser personal Nissan.

La justificación que dan desde la empresa japonesa es que al subcontratar estos servicios se reduce el coste de las actividades que no son intrínsecas a la producción, pero que repercuten en el coste de fabricación.

En cuanto a los trabajadores que en 2010 salieron de Ávila,

con la esperanza de volver en 2014, después de que en abril no se hayan reincorporado y tampoco en julio, Nissan, tras la petición de los sindicatos de que respete los acuerdos de hace cuatro años, les ha ofrecido un contrato fijo indefinido en la fábrica de Barcelona, aunque con el salario de Ávila que es sustancialmente inferior al de los operarios de la ciudad condal, informan fuentes sindicales.

### Congelación salarial

Además del despido directo de los 50 empleados, para reducir en un 25% los costes productivos Nissan ha planteado la congelación salarial para los próximos dos años, a la vez que buscan introducir una doble escala salarial para los nuevos trabajadores —la dirección ha dejado abierta la puerta a contratar operarios temporales para absorber picos puntuales de producción—.



Archivo: Aspecto de la planta de Nissan Ávila en una ceremonia de inicio de producción.

Ante la posibilidad de que la previsión de 13.000 unidades anuales para los próximos dos años fuese errónea y hubiese que revisarla al alza, Nissan ha planteado la necesidad de incrementar en cuatro jornadas más los días de trabajo anual, con lo que se pasaría de las actuales 218 jornadas a 222. Precisamente, el pronóstico de que en lugar de las 17.000 unidades que pensaban producir en 2015 y 2016, se haya reducido a 13.000 es lo que ha provocado los recortes.

Estos ajustes, definidos por los sindicatos como «muy duros»

pondrían a la fábrica en mejores condiciones para los futuros modelos que se podrían adjudicar para 2017.

### Huelga

Lo primero que han conseguido los trabajadores de Ávila es poner de acuerdo a todos los partidos del Ayuntamiento, que se han posicionado a favor del Comité de Empresa. El 5 de noviembre se reunirán con el director de empleo y el de Industria. Además, ya han emprendido las acciones legales para convocar un día de huelga dentro de 15 días más o menos.





Innovation  
that excites



## NUEVO NISSAN PULSAR TU NUEVO COCHE. TU ALMA GEMELA.

Puedes dejar de buscar. El nuevo Nissan Pulsar ha nacido con todo lo que esperabas para mostrarte una nueva conducción en la que los dos sois uno, el mismo latido, el mismo pulso. La mejor forma de fusionarte con la tecnología más avanzada, un diseño dinámico y un amplio espacio interior. Solo ponte al volante y sientes la conexión, has encontrado a tu alma gemela.

Desde **13.900 €\*** 



FABRICADO EN  
ESPAÑA

Consumo mixto: 5 l/100 km. Emisiones de CO<sub>2</sub>: 117 g/km.

\*PVP recomendado en PyB, incluye PPF, transporte, Nissan Assistance, descuento promocional, Plan PIVE 6, IVA e IEDMT que, para el mercado español, puede no ser aplicable a su Comunidad Autónoma. Oferta válida para particulares y autónomos que adquieran un nuevo Nissan PULSAR Visia 1.2 DIG-T 115CV (85 kW) manual, que entreguen un vehículo usado a nombre del comprador y financien con Magic Plan de RCI Banque S.A., Sucursal en España. Permanencia mínima de 24 meses, importe mínimo a financiar 6.000 €. Oferta no compatible con otras campañas y válida hasta 31/12/14 o finalización del Plan PIVE 6, lo que antes suceda. Para más información acude a tu concesionario más cercano. Modelo visualizado: Nuevo Nissan Pulsar Tekna.

## La producción de vehículos en España crece un 11,7% en septiembre

A.G.M. / MADRID

Las fábricas españolas de vehículos retomaron la senda del crecimiento en la producción en septiembre al ensamblar un total de 214.964 unidades, lo que supone un 11,69% más con respecto al mismo mes del año anterior.

La cifra ha sido impulsada por el segmento de automóviles con un aumento del 11,67% y casi 20.000 unidades más producidas que en 2013, mientras que los industriales e comerciales siguen llevando el peso del crecimiento en lo que va de año con 108.000 unidades más que en el pasado año.

Las exportaciones de vehículos siguen creciendo aunque a menor ritmo que la producción, fruto del aumento de la demanda interna la proporción entre ambas cifras ha caído al 84,54% en lo que va de año frente al 87,4% de los nueve primeros meses del año anterior.

## Renault Palencia contratará a 200 empleados antes de enero

I.A. / MADRID

La fábrica palentina de Renault cuenta los días para iniciar las contrataciones previstas dentro del Plan Industrial 2014-2016, que contempla el ingreso de alrededor de 800 empleados. El director general de la filial española, José Antonio López Ramón y Cajal, informó, durante la inauguración de un centro de formación en Palencia —situado en las instalaciones del Centro Cofides— para desempleados, que van a entrar en la factoría 200 nuevos operarios antes de enero de 2015, en relación con el proyecto de producción del nuevo SUV de Renault, que comparte plataforma con Nissan.

Por otra parte, se celebraron elecciones sindicales en todos los centros de Renault el 16 de octubre, resultando ganador UGT, con 28 delegados, por delante de CC.OO (27), CCP (17), CGT (16) y TU (2).

García-Legaz, aun así, paraliza el proceso tras reconocer Seat prácticas en el sector contra la competencia

# El Gobierno y Bruselas exigen un código de Buenas Prácticas

JUAN FERRARI / MADRID

Bruselas quiere zanjar los conflictos que se producen frecuentemente entre las marcas de automóviles y sus redes de distribución en la mayoría de los países miembros. No obstante, la Comisión Europea prefiere usar la vía de la autorregulación dentro del sector generando códigos nacionales de buenas prácticas que sirvan para solucionar los conflictos de forma interna sin tener que acudir constantemente a los tribunales. En el proceso, que se enmarca dentro de la iniciativa CARS2020, la Comisión ha puesto como ejemplo a España donde existe el Comité de Diálogo en el que participan fabricantes y redes y está tutelado por el Gobierno.

Sin embargo, la realidad es que el Comité de Diálogo todavía no ha puesto en marcha un código de Buenas Prácticas que solucione las desavenencias entre fabricantes y redes de vendedores.

### Petición de García-Legaz

Consciente de esta contradicción, el Gobierno español quiere que entre en funcionamiento un Código de Buenas prácticas amparado en el Comité de Diálogo de la Automoción. Jaime García-Legaz, secretario de Estado de Comercio y coordinador del Comité de Diálogo, solicitó en abril a las cuatro asociaciones presentes en el Comité (Anfac y Aniacam por parte de las marcas y Faconauto y Ganvam del lado de los puntos de venta) que cada una de ellas presentase un proyecto.

Fuentes conocedoras del proceso, que prefieren el anonimato, afirman que sólo han presentado propuestas Aniacam, Faconauto (el documento más profuso) y Ganvam. Varias personas consultadas coinciden en resaltar que Anfac, la asociación de fabricantes, está en contra de la implantación del código. De todas formas, ninguna de las asociaciones hace



El secretario de Estado de Comercio, Jaime García-Legaz.

## La Comisión Europea amenaza con regular las relaciones entre marcas y sus redes de distribución si no se implanta la autorregulación este año

declaraciones oficialmente y, mucho menos, quieren hacer pública la propuesta que han presentado ante el Comité de Diálogo.

Según las fuentes consultadas, las asociaciones más interesadas en que se ponga en marcha el Código serían Faconauto y Aniacam. Aunque por motivos distintos. La segunda, que agrupa a marcas importadoras, considera que es preferible establecer una autorregulación donde dirimir internamente los conflictos que esperar a que se imponga una regulación desde Bruselas.

Faconauto, por su parte, ha visto cómo fracasó su intento de regulación en el Parlamento español y se ha vuelto más pragmático. Mejor un código de Buenas prácticas que la nada absoluta o arriesgarse a una regulación comunitaria que se escoró hacia los fabricantes.

Pero Bruselas ya se ha cansado de esperar. En octubre la Comisión presentó el último informe de es-

tado de situación de la iniciativa CARS2020 que será debatida los próximos días. En ese informe recoge lo siguiente: "En la medida en que hasta ahora no se ha llegado a un acuerdo para la elaboración de un Código de Conductas Voluntarias [...], la CE tiene el firme propósito de seguir alentando al diálogo entre fabricantes y distribuidores para lograr este objetivo". Pero advierte a continuación: "De no alcanzarse este acuerdo antes del fin de 2014, la Comisión se reserva el derecho a iniciar este proceso con la intención de adoptar una propuesta legislativa (bien Reglamento o Directiva) que regule las relaciones entre los diferentes actores del sector automoción".

Las fuentes consultadas apuntan que el ultimátum de Bruselas se ha producido después de que ACEA, la asociación europea de fabricantes, se haya ausentado de varias reuniones convocadas para este asunto.

Los plazos están, pues, marcados desde Bruselas, lo que exige que el Comité de Diálogo debe tener un proyecto antes de este año que sirva de modelo para toda la UE si quiere evitar la regulación impuesta desde Europa.

En la reunión del Comité de Diálogo prevista para el 5 de noviembre el primer punto del orden del día será el Código de Buenas Prácticas. García-Legaz tenía que presentar un dictamen solicitado a la Comisión Nacional del Mercado de la Competencia (CNMC) despejando cualquier duda respecto a una posible vulneración de las leyes de la competencia por elaborar el código.

Este motivo fue alegado por Anfac en el Comité para no crearlo. Para argumentar su posición la Asociación de fabricantes presentó de palabra un informe elaborado por el despacho jurídico Uría&Menéndez defendiendo que el código atentaba contra la competencia. Debido a ello, García-Legaz solicitó a la CNMC el dictamen que debía presentarse en la reunión de este miércoles.

### Conflicto en el sector

Sin embargo, fuentes cercanas a García-Legaz declaran que el secretario de Estado de Comercio ha solicitado a las asociaciones que aparquen el Código hasta que se calmen las aguas después de que la marca Seat solicitase clemencia en los dos expedientes abiertos por la propia CNMC, uno contra determinados concesionarios, y un segundo contra todas las marcas por conductas contra la competencia. El reconocimiento por parte de la marca hispana de que en el sector se han cometido prácticas colusorias contra la Competencia no ha sentado muy bien al Gobierno como tampoco ha gustado al resto de marcas. Por eso, García-Legaz ha preferido renunciar, de momento, al código.

## La vida VO del renting

PEDRO MALLA, DIRECTOR GENERAL DE ALD AUTOMOTIVE



En los últimos años hemos vivido un cambio de mentalidad en los españoles en cuanto a sus hábitos de consumo. Debido a la recesión económica, a la hora de adquirir un vehículo los conductores prefieren apostar por los de segunda mano. Así lo constatan los datos del Instituto de Estudios de Automoción, pues en el primer trimestre de este año las ventas de estos últimos aumentaron un 17,7% respecto al mismo periodo de 2013. En cambio, el mercado de nuevos lo hizo solamente en un 11,8%, por lo que se venden 2,2 vehículos usados por ca-

da uno nuevo.

Desde ALD Automotive sabemos la importancia que adquiere el vehículo en la vida de una persona. Por ello, desde nuestra compañía ofrecemos a todos los conductores la posibilidad de adquirir los vehículos procedentes del renting una vez que ha finalizado este contrato. De esta forma, renting y segunda mano constituyen el matrimonio perfecto, consiguiendo alargar la vida útil del vehículo.

Estos productos son los conocidos VO, nuestros populares vehículos de ocasión, que ya están en boca de todos los ciudadanos. Ya no hace

falta explicar qué son, es una opción viable y que ya muchos barajan, por muchas razones.

Un buen precio, un cuidado y riguroso mantenimiento, y transparencia sobre el estado del vehículo son las garantías que ofrecemos. Es el aval de ALD Automotive, pues todos nuestros vehículos a lo largo de su contrato de renting han pasado por talleres oficiales. Además, las revisiones que realizamos son precisas y exactas en tiempo y forma y en ellas constatamos que las piezas están en perfectas condiciones y que el estado del vehículo es el que se indica.

De esta manera, no sólo ofrecemos a los consumidores un producto que cumple con los requisitos exigidos para circular, sino que también ayudamos a mejorar la Seguridad Vial. Asegurar que el vehículo, que circula por nuestras carreteras, está en perfectas condiciones para hacerlo es una garantía, no sólo para el conductor sino para todos los operadores que intervienen en la conducción.

En definitiva, los vehículos de renting tienen una vida más allá de las empresas, pues pasan de ser productos de alquiler a largo plazo a vehículos particulares.



## NUEVO PEUGEOT 508 RXH CONQUISTA LA CARRETERA

NUEVOS MOTORES  
BlueHDi

PANTALLA TÁCTIL  
CON NAVEGADOR

TECNOLOGÍA  
FULL LED

PEUGEOT RECOMIENDA **TOTAL** Atención al cliente: 902 366 247 - 91 347 22 41

Gama Nuevo Peugeot 508: Consumo mixto (l/100 km): desde 4 hasta 5,8. Emisiones de CO<sub>2</sub> (g/km): desde 104 hasta 135.

Con las nuevas motorizaciones BlueHDi del nuevo Peugeot 508, llega la tecnología más eficaz, más completa y más innovadora para dominar el trazado en cada kilómetro. Optimiza el consumo, reduce drásticamente las emisiones de CO<sub>2</sub> y elimina hasta el 99,9% de las partículas. Porque para conquistar la carretera, sólo tienes que conducir el Nuevo Peugeot 508 con los nuevos motores BlueHDi.

PEUGEOT FINANCIACIÓN

## NUEVO PEUGEOT 508 RXH

MOTION & EMOTION



PEUGEOT



## Entrevista - Samuele Furfari

Consejero del director general para la energía de la Comisión Europea

## «Queda petróleo para 43 años, pero cada vez descubren más»

PABLO M. BALLESTEROS / MADRID

Samuele Furfari es uno de los miembros de la Comisión Europea convencidos de la necesidad de utilizar combustibles fósiles, especialmente el gas natural líquido. Aunque calcula que las reservas de petróleo darían para 43 años más, recuerda que hace 40 años sólo quedaba petróleo para tres décadas. Furfari atiende a esta publicación en el III Congreso de la Asociación de Gas Natural para la Movilidad (Gasnam).

**La Tribuna de Automoción.— ¿Cuál va a ser el primer consejo que le dé al nuevo comisario de energía, el español Arias Cañete, en materia de transporte?**

**Samuele Furfari.—** Que haga lo que está haciendo España y EE.UU. que utilice más gas natural líquido (GNL) en el transporte de mercancías y en el transporte marítimo

**T.A.— ¿Le ha influido el Congreso de Gas natural?**

**S.F.—** Estoy convencido desde hace años, escribí un libro que se llama

«Viva la energía fósil». Nos hemos equivocado pensando que desarrollando energía renovable era suficiente para quitar la energía fósil. Hay que seguir desarrollando las renovables, pero seguiremos utilizando la energía fósil. Tenemos que utilizar gas para el transporte para reducir la presión sobre los precios del petróleo.

**T.A.— ¿Está valorando la Comisión Europea endurecer las restricciones de emisiones más allá de los 95 gramos de 2020?**

**S.F.—** Este compromiso ya ha sido difícil conseguirlo, ahora hay que esperar los resultados y después se verá si hay que tomar otras medidas, pero por el momento, no.

**T.A.— Ha comentado en la conferencia que EE.UU. se ha convertido en un nuevo Iraq, por su petróleo a gran profundidad. ¿Europa y España se pueden convertir también en un nuevo Iraq?**

**S.F.—** No sabemos si hay recursos

para que se convierta en un nuevo Iraq, hay que buscar, medir y después decidir si producirlo o no. Desde hace años hemos perdido el ánimo para buscar petróleo y gas en la UE. Si se puede extraer respetando la normativa de medio ambiente hay que sacarlo. ¡No está prohibido producir petróleo en la UE! Al revés, hay que producir petróleo y gas porque gastamos cada día 1.000 millones de euros para pagar el petróleo y el gas que importamos.

**T.A.— ¿Qué le diría a los canarios que se oponen a las prospecciones petrolíferas?**

**S.F.—** En todo el mundo se está haciendo y la producción de petróleo en el Mar del Norte se hace desde hace 40 años, sin ningún problema. La producción de petróleo comenzó hace 155 años.

**T.A.— ¿Cuánto petróleo queda en el mundo?**

**S.F.—** Según las petroleras, con el consumo y las reservas actuales hay petróleo para 43 años más, pero

hace 40 años quedaba sólo para 30. Han subido las reservas por las mejoras tecnológicas. Cada cinco minutos aparece un pozo nuevo de petróleo y de gas.

**T.A.— ¿Dónde hay que centrar el ahorro de energía?**

**S.F.—** En las viviendas, los constructores de coches ya hacen mucho esfuerzo para ser más eficientes. De las 10 compañías europeas que más invierten en I+D+i, cinco son casas automovilísticas.

**T.A.— ¿Cree que la Comisión es consciente de este esfuerzo?**

**S.F.—** Las decisiones las toma el colegio de comisarios y ahí siempre hay equilibrio, porque cada uno empuja en su dirección. Todos saben que hay que mejorar la calidad del aire, la duda es a qué velocidad se hace. No se puede hacer una legislación dura si la tecnología no lo permite.

**T.A.— ¿Por qué no despegan los vehículos eléctricos, con la excepción de Noruega?**

**S.F.—** La dificultad es siempre la misma: la batería. Hay que buscar soluciones que sean prácticas y económicas. Seguimos animando a las empresas para seguir mejorando la utilización del eléctrico. Noruega es un país que tiene toda la producción con energía renovable, tiene muchísimo gas y el 99% lo exporta, porque funciona con electricidad (el 99% de producción hidroeléctrica). Noruega no es un ejemplo porque es un país que tiene todos los recursos y se puede permitir los eléctricos. Hay que buscar soluciones que sean globales, y Noruega es un nicho.

**T.A.— ¿Cree conveniente la política española de aplicar al gasóleo un impuesto menor que la gasolina?**

**S.F.—** El apoyo que se hace al diésel es un inconveniente para la UE porque tenemos que importarlo de Rusia y no utilizamos bastante gasolina en Europa. Nos sobra gasolina y antes la exportábamos a EE.UU. pero ahora EE.UU. tiene bastante petróleo.

El responsable de la división de autobuses de Daimler dice que podría concluir en 2015

## La planta de Mercedes Cantabria se asoma al final del ERTE

P.M.B. / A.G.M. / MADRID

Después de seis años de Expedientes de Regulación de Empleo (ERTE) en la fábrica de Mercedes en Sámano (Cantabria), la única planta que produce chasis de autobús en España parece que se acerca al último ejercicio con jornadas de regulación.

Según declaró el consejero delegado de Evobus Ibérica (la filial española de la división de autobuses de la alemana Daimler), Juan Antonio Maldonado, «es posible que el año que viene no haya necesidad» de acordar otro Expediente de Regulación Temporal de Empleo.

A pesar de que la capacidad del centro es de 2.000 unidades, cerrará el año 2014 con 1.200 chasis ensamblados en Cantabria, si se cumple el pronóstico de Maldonado.

Para el próximo ejercicio 2015, la previsión del responsable de la división de autobuses del consor-

cio alemán es que se mantenga Sámano en el mismo índice de actividad, pese a lo cual Maldonado espera que se ponga punto y final a un ERTE que afecta a 240 trabajadores. A juicio del consejero delegado de Evobus Ibérica, además de tener en cuenta la producción también hay que sopesar el volumen de trabajo que genera cada unidad, que podría ser mayor para 2015.

## PIMA Transporte

En relación al PIMA Transporte, para la financiación de camiones, autobuses y autocares, Maldonado afirmó que espera que se apruebe pronto y que «sea un revulsivo» para un sector cuyo mer-

cado se encuentra en parámetros del año 1990.

La importancia de fortalecer el mercado interior es alta ya que Mercedes Cantabria exporta entre un 85% y un 90% de los chasis que ensambla con piezas que proceden de otros centros europeos.

La fábrica cántabra se enfrenta a los compases previos a la negociación del convenio colectivo que caduca el 31 de diciembre de 2014. Para el futuro acuerdo con los trabajadores, Maldonado pidió continuidad y agradeció a los trabajadores el espíritu de colaboración y la paz social que habían mantenido en la fábrica, a pesar de las dificultades por la falta de volumen de trabajo.

## Baio el capó - News

## España aporta beneficios al grupo VW

JUAN FERRARI

VW ganará dinero este año en España y la red cerrará con un 1% de rentabilidad. La marca repetirá como número uno de ventas. También ganarán dinero Skoda, Audi y VW comerciales



**Volkswagen repetirá este año como líder en el mercado nacional encadenando de esta forma tres ejercicios seguidos.** Así lo defiende el presidente del grupo Volkswagen en España, Francisco Pérez Botello, que confía terminar el año con una cuota de mercado del 9,3%. Eso supone cuatro décimas por encima de 2013 y tres sobre 2012, años en los que la marca alemana cerró como número uno de ventas. De cumplirse su previsión, habrá ganado un punto de cuota durante la crisis, pues en 2008, año en que terminó en sexto puesto en el mercado nacional, tenía una cuota de 8,2%.

El directivo de la marca considera que el mercado global cerrará este año en unas ventas de 850.000 unidades entre turismos y todo terrenos, por lo que si cierra en ese 9,3% habrá matriculado algo más de 79.000 vehículos.

**Pero lo mejor, según Pérez Botello, es que el año cerrará en beneficios para la red que de media obtendrá un rendimiento ligeramente por encima del 1%.** Una cifra que, matiza, no es precisamente para tirar cohetes. Respecto a la marca, el ejecutivo no puede dar cifras por política de la multinacional, aunque desvela que Volkswagen España cerrará

en números verdes aportando su granito de arena para cumplir con los 84.000 millones que se invertirán en el desarrollo de nuevos modelos. Remarca que Volkswagen volverá a ganar dinero como ha venido haciendo todos estos años durante la crisis. Pero Volkswagen no será la única marca del grupo que repatriará dinero. Las otras tres enseñanzas bajo su batuta, Skoda, Audi y Volkswagen comerciales, están cumpliendo con sus objetivos y también obtendrán beneficios este año.

Respecto a la evolución del mercado para el próximo año, se muestra optimista especialmente después de que el Gobierno haya

anunciado que hay una partida de 175 millones de euros para un nuevo plan PIVE. Sobre una posible prórroga del siete, cuyos fondos ya han tocado a su fin, Pérez Botello confía en que el Gobierno apruebe una prórroga hasta final de año. Considera que no sería bueno que se produjesen caídas en las matriculaciones de los últimos dos meses del año, pues sería un mal mensaje económico para los ciudadanos españoles.

**Respecto a los dos expedientes abiertos por la CNMC contra el sector,** el ejecutivo del Grupo Volkswagen prefiere no hacer comentarios sobre procesos legales abiertos.

# Entra en la nueva era informativa

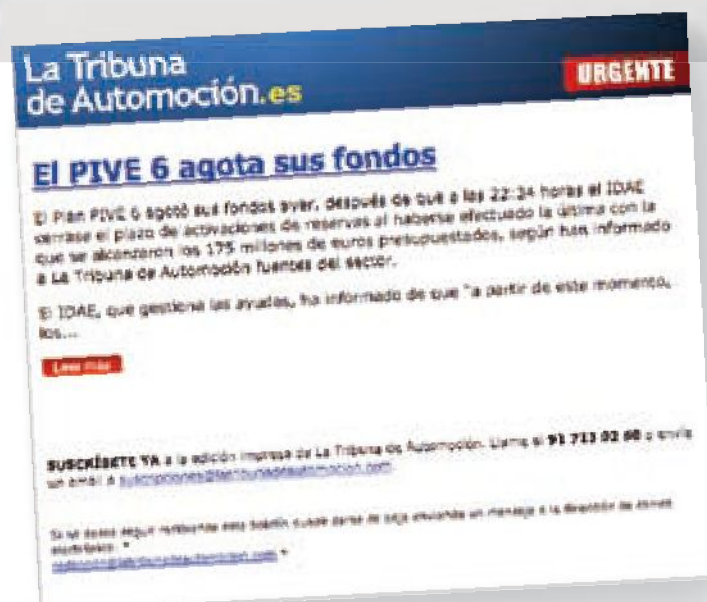
Servicio de boletines de



- Información exclusiva o en primicia del mundo del motor
- Análisis de los temas candentes de la actualidad
- La información con mayúsculas que leen los profesionales del sector
- En tu correo electrónico de forma gratuita

¡Súmate a más de  
1.500 suscriptores!

Suscríbete gratis en  
[redaccion@latribunadeautomocion.com](mailto:redaccion@latribunadeautomocion.com)



# Germán López Madrid

«Con la vertebración que se está diseñando, el que más tiene que perder es el sector y el cliente final»

Presidente de la Asociación Nacional de Importadores de Automóviles, Camiones, Autobuses y Motocicletas (ANIACAM)



Germán López Madrid se muestra preocupado por los últimos movimientos asociativos del sector, que se inclinan hacia un modelo de vertebración exclusivamente a través de la asociación de fabricantes y alerta de las nefastas consecuencias que esto tendría para el sector y los consumidores.



**La Tribuna de Automoción.— Ante la fuga de asociados de Aniacam a Anfac hay quien se plantea la continuidad de la asociación que usted preside. ¿Qué argumentos justifican la presencia de Aniacam en nuestro país?**

**Germán López Madrid.—** Muchos, por ejemplo, hay dos temas que nunca desaparecerán. Por un lado, los Tratados de Libre Comercio entre los diferentes países y por otro lado las relaciones con las asociaciones de concesionarios.

En cuanto a los Tratados de Libre Comercio, es verdad que si simplificamos está Estados Unidos, Europa y Asia. Y aunque existe un cierto proteccionismo entendible, los tratados de libre comercio, en un mundo global, fundamentalmente, hacen que sean viables una serie de importaciones y exportaciones. Además, el automóvil es pieza política de cambio en estos tratados. Su peso es demasiado fuerte. Dicho esto, los Tratados de Libre Comercio se necesitan y ahí, los intereses de unos son claramente contrapuestos a los de otros.

En cuanto a las asociaciones de concesionarios, éstas siempre velarán porque las marcas no les impugnan unos contratos leoninos que puedan cercenar su rentabilidad o su futuro. Y al revés también, puede ocurrir que haya grupos de concesionarios que puedan poner en peligro, en un determinado país, a una determinada marca.

Aniacam seguirá existiendo, eso está claro porque tiene un papel que no puede jugar absolutamente nadie. Merced a cuanto a sus recursos económicos, pero tan activa o más que nunca en la defensa de sus intereses en el sector y los de sus asociados y lo que sí vamos a hacer es una intensa y mayor comunicación con la Comisión Europea.

**T.A.— ¿Quiénes saldrían perjudicados si se produjera una vertebración del sector a través exclusivamente de la asociación de fabricantes?**

**G.L.M.—** Con la vertebración del sector, tal y como se está planteando ahora, verdaderamente el que más tiene que perder es, sin duda, el sector del automóvil y por ende, los compradores de vehículos, el cliente final. Serían los grandes perdedores. Esta vertebración, tal y como la quieren diseñar a través de una asociación de fabricantes, significaría volver exactamente a lo que había en España a principio de los años 70, cuando todavía había cupos de importación, aún no había



Si al final no hay un marco de diálogo entre distribuidores y fabricantes, que ponga cortapisas a posibles abusos, Europa tomará cartas en el asunto

empezado el desarme arancelario, etc.

**T.A.— ¿Por qué cree que se ha hecho este planteamiento para la vertebración del sector?**

**G.L.M.—** Hay una serie de ecuaciones particulares claras y hay intereses de alguna marca en concreto.

**T.A.— En este proceso de vertebración, ¿podría la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia (CNMC) sancionar a alguna asociación?**

**G.L.M.—** Las asociaciones pueden ser sancionadas, según la Ley de Competencia, en primer lugar, por prácticas que tiendan a homogeneizar el comportamiento, como condiciones comerciales y de servicio de sus asociados. Éste es el artículo 1 de la LDC. Y en una vertebración exclusivamente a través de la asociación de fabricantes se cumplirían todas las condiciones de homogeneidad en el sector, alta competencia en precios y los elementos estructurales del sector ofrecen un riesgo alto de cartelización, lo cual está completamente prohibido. En el caso de Anfac al integrar tanto a fabricantes como a algunos importadores, esto se traduce en que se pueden aglutinar a los diferentes elementos de la cadena de valor, con lo cual hay un alto riesgo de transvase de información.

Por último, hay otra argumentación jurídica: las prácticas que tienden a la eliminación de competidores, artículo 2, denominado «el

abuso exclusionario».

**T.A.— ¿Podría el abuso exclusionario ser una opción de denuncia ante la CNMC?**

**G.L.M.—** Es una opción de denuncia que, a mi modo de ver, se puede objetivamente fundar. Esta vía puede prosperar si tenemos en cuenta nuestra actuación en defensa del Código de Buenas Prácticas, contémprese el tema de la distribución de la cadena alimentaria (FIAB-ASEDAS). Ambos han sido bendecidos por la Comisión Nacional de la Competencia, ya que su objetivo era proteger intereses generales en beneficio de los consumidores y el acuerdo no podía utilizarse para eliminar posibles competidores.

Otro argumento a nuestro favor, es que en nuestro código en Aniacam se articula un mecanismo de entendimiento en el sector y descansa sobre el Comité de Diálogo, con las cuatro asociaciones más representativas del sector. Ahora, al haberse alterado la cuota de representatividad de cada asociación, se está intentando eliminar la representación de uno de las cuatro fundadores mediante fuga o transvase de asociados.

**T.A.— ¿Hasta qué punto podríamos decir que se ha tratado de una «fuga» voluntaria?**

**G.L.M.—** No ha sido una fuga voluntaria, sino sometida a muchas presiones en el ámbito de las casas matrices, que a su vez han sido presionadas por la ACEA y ésta por Anfac,

porque esto no se repite en ningún otro país europeo. En ningún país de Europa hay una vertebración a través de la industria de fabricantes. Es un contrasentido. En todos los países europeos existe una asociación de fabricantes, una de importadores y otra de concesionarios, cada una desempeña su papel.

**T.A.— ¿Cómo se puede vertebrar un sector si hay una asociación que pone trabas?**

**G.L.M.—** Anfac no quiere Comité de Diálogo, no quiere sentarse en la mesa con Faconauto. Y le parece bien que exista Aniacam, porque tenemos algunas marcas, pero tampoco quiere que opinemos. No quiere el Código de Buenas Prácticas, a pesar de que lo dice la Comisión Europea.

**T.A.— ¿Ha propuesto algún otro modelo para alcanzar la necesaria vertebración del sector?**

**G.L.M.—** Sí. Yo propuse al actual presidente de Anfac volver a crear una CEA (Confederación Española del Automóvil), y me consta que hay dos grandes empresas del automóvil, fabricantes en España, que apoyan este modelo. Se trataría de una confederación del automóvil, donde estén los fabricantes, los importadores —que tienen que reservar todo el tema de los Tratados de Libre Comercio, porque eso nunca se va a defender desde Anfac, y toda la ligazón con la distribución— y los concesionarios.

**T.A.— ¿Le ha dado ya la respuesta Anfac a la posible creación de una CEA?**

**G.L.M.—** Aún no. El movimiento se demuestra andando, y seguimos exactamente igual y no definimos nada, y eso no puede ser. Eso es renunciar a ponerlo en marcha.

**T.A.— ¿Sería una asociación de asociaciones?**

**G.L.M.—** Como era la CEA antes, la Confederación Española de Automoción. Da igual la forma jurídica que adopte. Es una confederación en la que cada asociación defiende sus intereses. Anfac tiene el protagonismo que tiene la industria y no se le va a quitar nunca, es ridículo. Y Aniacam tiene el peso que tiene, defendiendo lo que defiende y Faconauto tiene el suyo y para grandes temas habría una persona, por encima del bien y el mal, que sepa mucho del sector del automóvil. Eso siempre se hizo así, pero terminó porque Anfac no le daba presupuesto.

**T.A.— ¿Por qué cree que a Anfac no le interesaría seguir nutriendo a la CEA?**

**G.L.M.—** Porque no querían que hubiese ninguna asociación que les hiciera sombra. Ahora, si Aniacam fuera algo inservible, que no opina, les daría igual su existencia.

**T.A.— ¿Cree que esa CEA tendría que ser una asociación árbitro?**

**G.L.M.—** Sería una asociación que represente al automóvil en España, donde fundamentalmente estén los fabricantes, que creo que deberían de integrarse también con los de componentes; los importadores, que son todas aquellas marcas que no fabrican en el mercado español, que no tienen ningún interés en temas como los planes de competitividad, los planes de empleo y que tienen sus propios intereses en los Tratados de Libre Comercio, y tienen una relación con su red y también tendrían que estar los concesionarios; y después habría un gran hombre del automóvil de una industria que fabrique en España. No tiene ningún sentido que la confederación del automóvil en España la presida una persona de una marca que no fabrique aquí. Eso es lo lógico. Pero está con el gorro del hombre del automóvil y Anfac sigue existiendo, y defiende lo suyo, y Aniacam sigue existiendo y defendiendo lo suyo, igual que Faconauto. Como pasa en todos los países del mundo. Algunos tienen la figura de la CEA y otros, no pero en ninguna parte de Europa se vertebra todo el sector a través de los fabricantes, algo que sí pasaba en España en los años 70.

**T.A.— ¿Cree que Anfac no quiere generar este «hombre del automóvil»?**

**G.L.M.—** Lo que Anfac no quiere es tener que ver con nadie. Quieren volver a la España de los 70, pero esta ecuación no puede salir, porque, por ejemplo, ¿quién va a defender el Tratado

de Libre Comercio con Japón? ¿Anfac, que denunció el Tratado de Libre Comercio con Corea? La industria del automóvil europea también se equivoca en esto, —la Comisión lo ha dicho, reconociendo que están hartos de que no acudan a las reuniones a las que les convocan— se creen que el peso del sector es tan importante en Europa, que ellos van a seguir diciendo lo que se tiene que pensar en la Comisión y ahí se equivocan. La Comisión ya está alertando de la necesidad de aceptar un Código de Buenas Prácticas, porque, si no, van a legislar. Hay que recordar la famosa Ley de Distribución, que siempre será peor para todos.

**T.A.— ¿Por qué esto ocurre en nuestro país y no en otros?**

**G.L.M.—** Es verdad que en Aniacam entramos en problemas en los que las asociaciones de importadores en otros países no entran. Nadie ha sido tan sintomático en la defensa del Código de Buenas Prácticas y eso molesta a Anfac y a la ACEA. Por otro lado, no quieren ni oír hablar de medir emisiones, y todo lo que no se mide no mejora.

**T.A.— ¿Qué motivos esgrimieron las marcas que salieron de Aniacam para irse a Anfac?**

**G.L.M.—** Por ejemplo, las marcas coreanas se fueron a Anfac por una presión de la matriz; el Grupo Bergé, por una ecuación de logística y eso sólo se lo daban los fabricantes españoles y Fiat resistió la presión para irse, durante un año y se fue en contra de su voluntad.

Ahora hay marcas que se resisten a marchar, aunque a algunos de ellos los obligan.

**T.A.— ¿Tiene Aniacam alguna manera de retener a sus asociados o intentar captar a los que se han ido de la asociación?**

**G.L.M.—** No somos una asociación con ánimo de lucro. Nosotros vamos a seguir existiendo, aunque lo haremos con menos dinero. Tenemos un puesto en el Comité de Diálogo y vamos a tener mucho más contacto con la Comisión Europea y a poner de relevancia lo que pasa y lo que no pasa. Pero, yo sólo voy a defender a quien quiera que le defienda. No voy a lanzar un ataque, cuando se den cuenta de que en Anfac no les defienden, ya vendrán. Ya veremos, por ejemplo, qué dicen los japoneses con la postura de Anfac en el Tratado de Libre Comercio con Japón.

**T.A.— Pero ellos argumentan que son decisiones que trascienden del ámbito nacional, que se toman en la esfera europea...**

**G.L.M.—** La posición de los países es fundamental. En el Tratado de Libre Comercio con Corea, por ejemplo, la postura del Gobierno español fue de apertura y como al final es una carta política de muy compleja estructuración, salió y salió bien. Anfac, no sólo no fue a hablar, sino que lo había denunciado. Los países se posicionan.

**T.A.— ¿Cuáles son los siguientes pasos? ¿Esperar a que haya una explosión interna en Anfac o a que Europa tome cartas en el asunto?**

**G.L.M.—** Yo no voy a preocuparme por lo que haga Anfac, sino que me voy a preocupar de seguir defendiendo a los importadores y a los asociados. Aniacam va a seguir con su puesto en el Comité de Diálogo, nuestro *leitmotiv* seguirá igual. Dejaremos que las cosas caigan por su propio peso, y cuando a una determinada marca no la defiendan en Anfac, ya volverá a Aniacam. Las empresas chinas también quieren entrar en Europa e históricamente todas las marcas que vienen de un tercer país, fuera de la Unión Europea, se ponen en contacto con las asociaciones de importadores de cada país donde quieren entrar.

**T.A.— ¿Hasta qué punto están adelgazando Aniacam para que Anfac se quede con el monopolio en los centros de decisión?**

**G.L.M.—** Ellos quieren que Faconauto y Aniacam se queden fuera. No hay que creerse que lo que se está haciendo ahora es un favor al sector, porque se está creando un zipizape enorme y están enarbolando defensas que no van a hacer y todo el mundo lo sabe. Además muchos fabricantes saben que no tienen nada que ver con marcas importadoras.

## La regulación del sector, prioridad de Bruselas

Por su interés, reproducimos uno de los párrafos del último informe de la iniciativa CAR2020, de octubre de 2014, elaborado por la Comisión Europea y que se debatirá en los próximos días en el Consejo de Competitividad Europeo. El informe incluye 11 prioridades, y ésta en concreto ocupa la tercera posición:

*En la medida en que hasta ahora no se ha llegado a un acuerdo para la elaboración de un Código de Conductas Voluntario sobre Relaciones Verticales (en el Sector de la Automoción), la Comisión Europea tiene el firme propósito de seguir alentando al diálogo entre fabricantes y distribuidores para lograr este objetivo. De no alcanzarse este acuerdo antes del fin de 2014, la Comisión se reserva el derecho a iniciar este proceso, con la intención de adoptar una propuesta legislativa (bien Reglamento o Directiva) que regule las relaciones entre los diferentes actores del sector automoción. Página 8 del Informe Cars2020 de octubre de 2014.*

Esta clara declaración de intenciones por parte de la Comisión Europea, con la que no están de acuerdo todos los miembros que forman parte de Cars2020, es el resultado de una dulcificación propiciada por el rechazo al texto inicial de la asociación con más poder de la industria europea, la ACEA, que además pide que la Comisión continúe facilitando las conversaciones entre los actores del sector. En un principio la Comisión Europea amenazaba con «iniciar un proceso legislativo», en el caso de no acordar un código de conducta que autorregule el sector, mientras que ahora «se reserva el derecho a iniciar este proceso». Ésta, a priori, sutileza ha levantado ampollas en el sector del automóvil europeo, puesto que, contrarios a la posición de la ACEA, tanto la CECRA (Asociación que engloba concesionarios y talleres europeos) como los sindicatos (IndustriALL) defendían la primera versión, más directa y consideran que «no es aceptable» el cambio en el redactado puesto que «debilita indebidamente el texto inicial». En cualquier caso, sin atender al matiz de las palabras, parece claro que la Comisión Europea mantiene el firme propósito de intervenir legislativamente en el sector del automóvil si, finalmente, no se consigue una óptima interlocución entre sus actores.



Intentar forzar una vertebración a través de fabricantes era el camino más fácil, pero es un camino equivocado.

**T.A.— Hay quien defiende que los intereses de Anfac y de Aniacam son los mismos...**

**G.L.M.—** Hay muchas cosas en las que sí, por ejemplo en temas de fiscalidad del automóvil. Hay muchos intereses comunes en la industria del automóvil, pero hay otra parte en la que los intereses son absolutamente contrarios.

**T.A.—¿Cree que Anfac quiere llegar a la unión del sector, pero quitando de en medio al resto de las asociaciones?**

**G.L.M.—** Efectivamente, a Aniacam y a Faconauto, porque Ganvam siempre apoya a Anfac. Por eso no quieren tampoco el Comité de Diálogo.

**T.A.— ¿Qué temas tienen previsto para el próximo Comité de Diálogo?**

**G.L.M.—** Los temas habituales, como el marco fiscal, los planes de ayuda a la compra, las ITV, la venta ilegal de coches en la calle... y el Código de Buenas Prácticas.

**T.A.— Anfac dice que no se puede debatir eso en el Comité de Diálogo porque es un tema europeo...**

**G.L.M.—** Es un punto del día. Intentarán levantarlo, como la otra vez, pero no lo conseguirán.

**T.A.—¿Corremos el riesgo de que, si los distintos actores de este sector no se ponen de acuerdo en relación al Código de Buenas Prácticas, Europa tome cartas en el asunto?**

**G.L.M.—** Si al final no hay un marco de diálogo entre distribuidores y fabricantes, que ponga cortapisas a posibles abusos, sí.

Anfac se ha negado a aceptar el Código de Buenas Prácticas. Y por supuesto, la Comisión Europea ya ha respondido a través del informe de situación de la iniciativa CARS2020, que se debatirá en los próximos días en el Consejo de Competitividad Europea. (Ver cuadro adjunto). Esto es lo que yo he venido diciendo siempre: «señores, no se puede ir en contra de un Código de Buenas Prácticas». Anfac está en contra, igual que de medir emisiones, o de tener una interlocución con los concesionarios oficiales, porque se cree que la importancia económica del sector les da derecho a ellos a marcar las normas y directrices.

**T.A.— En la reunión del Comité de Diálogo, se presentará el Informe de Competencia sobre el Comité de Expertos, ¿tendrá que aceptarlo Anfac?**

**G.L.M.—** Al final el Código de Buenas Prácticas sirve para ver qué prácticas completamente impresentables se han cometido en algún hecho determinado.

**T.A.— ¿Es compatible una confederación del automóvil con el Comité de Diálogo?**

**G.L.M.—** Sí. Es un lujo tener un Comité de Diálogo en el que está el Ministerio de Industria, el de Economía y las cuatro asociaciones más importantes del sector. Es fundamental. Muchos otros sectores han querido emularlo. Querer ir contra ello es una sinrazón.

**T.A.— ¿Qué tal es su relación con Faconauto?**

**G.L.M.—** Buenísima. Tenemos reuniones permanentes y somos los únicos dos que apoyamos un Código de Buenas Prácticas. Hay que tener en cuenta que si no se adopta vendrán con otra enmienda 16 y tendrán toda la razón del mundo.

**T.A.— ¿Se ha puesto en contacto con Faconauto para la idea de la**

**creación de la CEA?**

**G.L.M.—** Ese punto específico no lo he hablado con ellos, pero Faconauto nunca va a estar en contra de cualquier solución en la que se le tenga en cuenta. Está en contra cuando se les quiere excluir.

**T.A.— ¿Cree que finalmente habrá cohesión en el sector?**

**G.L.M.—** La vertebración correcta vendrá. Todo tiene un marco de negociación. Nunca podemos olvidar, por ejemplo, que en los Tratados de Libre Comercio el sector del automóvil es una pieza fundamental, por eso es necesario defender desde Aniacam posturas que no tienen en cuenta la fórmula política, sino los intereses del importador. Es vital un sector bien vertebrado donde cada uno defienda sus intereses, porque si no esto es un desmadre.

**T.A.— ¿Está el Gobierno actual entregado a la causa de los fabricantes?**

**G.L.M.—** El Gobierno ha hecho muy bien en capitalizar la industria del automóvil en España como un motor del cambio. Pero el Gobierno no entra en el tema de la vertebración, lo desconoce. Pero, desde el Gobierno nadie ha atacado a Aniacam, al revés.

**T.A.— En los últimos meses, ¿han notado que no se les abra alguna puerta en la Administración?**

**G.L.M.—** Yo no creo que el Gobierno sea consciente del problema que se está creando con esta vertebración. Y yo he recibido exactamente la misma recepción, en cualquier sitio que he llamado, que siempre. En cualquier ministerio. No he tenido ningún problema. No nos engañemos, el sector no lo está vertebrando el Gobierno, sino nosotros mismos. La labor del Gobierno no es vertebrar el sector.

**T.A.— ¿Es optimista con el futuro de Aniacam?**

**G.L.M.—** Yo no quiero ser optimista con el futuro de Aniacam, yo quiero ser optimista con el futuro del sector donde

Aniacam juega un valor importante. Pero no estoy aquí para volver a Aniacam más importante que Anfac. Mi guerra es que el sector salga beneficiado y que Aniacam forme parte de los actores con su peso específico y sus deberes hechos.

**T.A.— ¿Aceptaría una unidad orgánica con Anfac con unas buenas condiciones para Aniacam?**

**G.L.M.—** Para mí lo más fácil hubiera sido pactar una vicepresidencia en Anfac y claudicar. Pero no, porque caería en el mismo error que ahora estoy atacando. Hay intereses que son distintos y que se tienen que defender desde distintas asociaciones. Puedo vertebrarme en una integración con la CEA, eso sí, pero con Anfac, no.

**T.A.— En el nuevo asociacionismo, ¿qué papel tienen que jugar, por ejemplo, la industria de componentes?**

**G.L.M.—** La industria de componentes claramente tiene todo el sentido que haya una mayor integración con Anfac. Como es más lógico que Aniacam esté mucho más cerca de Faconauto.

**T.A.— ¿Y las concesiones de ITV?**

**G.L.M.—** Tienen que pertenecer a todos, porque estamos hablando de la seguridad del cliente final, de medioambiente, de la movilidad del parque... y no se puede ligar a una sola asociación.

**T.A.— ¿Con qué departamentos de la Comisión Europea van a tener más trato y cuáles son los principales temas que desde Aniacam van a trasladar a la Comisión Europea?**

**G.L.M.—** Todo lo que tenga que ver con nuestros ideales, con la defensa de los importadores. Poner el caldo de cultivo de los tratados de libre comercio, poner razón en los temas y favorecer a los importadores y a la distribución y también al control de emisiones, a todo lo que hay que defender, porque no se pueden poner puertas al campo.

**Aniacam seguirá existiendo, eso está claro, porque tiene un papel que no puede jugar absolutamente nadie. (...) Tan activa o más que nunca en la defensa de sus intereses en el sector y los de sus asociados...**



## El verso libre

Inma García Ayuso

**S**in ataduras, sin corsé, sin rima, sin metro, pero con medida

y con un mensaje meridianamente claro.

Germán López Madrid es como aquellos poetas malditos franceses honrados por Verlaine, muchas veces incomprendidos por su aparente irreverencia, pero con una genialidad fuera de toda duda. El presidente de Aniacam sacrifica la forma por llegar al fondo de la cuestión y lo hace con la vehemencia propia del que está plenamente convencido de su discurso.

Al hablar de la asociación que preside, Germán huye de metonimias, justificadas muchas veces por todo el tiempo que el directivo lleva vinculado a la asociación de importadores, desde 1999. Pero, Aniacam no es López Madrid, ni viceversa, porque más allá de las personas están los intereses de este sector, el de los importadores, que necesita, ahora más que nunca, una defensa estratégica, alejada de toda lucha personal. Fundada por López Pérez Castrillón, en 1977, para proteger los intereses de los primeros importadores de vehículos en un país que comenzaba a abrirse al mundo, Aniacam ha mantenido este *leitmotiv* a lo largo de toda su existencia, adaptando sus prioridades a las distintas coyunturas económicas y políticas del sector.

Hoy Aniacam atraviesa por uno de los momentos más delicados de su existencia, ante la imparable oleada de migraciones a la asociación de fabricantes. Con una nómina notablemente adelgazada, la directiva de Aniacam tiene que buscar inexorablemente la eficiencia en la gestión de la asociación y salvaguardar los intereses, no sólo de los importadores, sino de todo el sector, porque entienden que la pluralidad de opiniones es necesaria y al asociacionismo de la automoción en nuestro país le acechan en este momento las garras del monopolio.

¿Un quijote en tierra de molinos? Si ser quijote en estos tiempos es mantenerse ilusionado, luchar por un ideal, y no flaquear ante la adversidad, Germán es el Alonso Quijano más orate del sector. Pero nos falta hablar de los molinos, que tampoco son gigantes, como aparecieron en el magín del caballero andante. Así nuestro hidalgo reconoce que estas aceñas giran y giran sobre la idea de vertebrar a un sector a través de una sola asociación, cercenando una parte muy importante de la protección de los intereses tanto de importadores como de los distribuidores de automóviles en nuestro país.

El planteamiento de López Madrid, sacudido de todo malditismo, para recuperar el pulso del movimiento asociativo de este sector pasa por la recuperación de la desaparecida figura de la CEA (Confederación Española del Automóvil), donde, bajo la batuta de un superhombre del sector, todas las asociaciones relevantes puedan orquestarse y hacerse oír. Porque las casualidades no existen y una óptima vertebración sólo se alcanzará aunando voces, no acallándolas.





El fabricante nipón mejora sus registros un 2,8% hasta septiembre, por el 5,3% del alemán y el 2% del americano

# Toyota amplía su liderato en ventas mientras que VW supera a GM

ÓSCAR VILANOVA / MADRID

La batalla por el liderato de ventas mundial sigue tan dura como siempre, sin embargo Toyota aumenta su distancia respecto a sus inmediatos seguidores, después de vender 7,61 millones de vehículos en los nueve primeros meses del año, un 2,8% más. A diferencia de 2013, la segunda posición es para VW que alcanzó los 7,4 millones (+5,3%), superando a General Motors que comercializó 7,37 millones (+2%).

A pesar de que el fabricante nipón ha aumentado el hueco respecto al segundo en 50.000 unidades, hay que destacar el fuerte ascenso de VW, que logró recortar la distancia con Toyota en 170.000 vehículos. El gran perjudicado ha sido GM, que no sólo ha visto cómo la marca alemana se sobreponía a las 220.000 ventas que les separaban el año pasado, sacándole incluso una diferencia de 30.000 unidades; sino que también ha perdido más terreno respecto a la japonesa, concretamente 80.000 unidades.

## VW sube su beneficio neto un 55,6%

El fabricante teutón cierra el tercer trimestre con un beneficio neto de 2.971 millones de euros (+55,6%) y con unos ingresos de 48.910 millones (+4,1%). Por su parte, su beneficio operativo (EBIT) se situó en los 3.230 millones (+16,35). En lo referente a sus marcas, destacan los 3.800 millones de resultado opera-



El presidente de Toyota, Akio Toyoda.

tivo que ha acumulado Audi hasta septiembre, un 2,7% más, así como la reducción del 11,8% de las pérdidas operativas de Seat, hasta 82 millones de euros.

## FCA aumenta sus ingresos un 14%

Fiat Chrysler ha logrado situar su facturación en el tercer trimestre en los 23.600 millones, un 14% más. Sin embargo, el grupo italoamericano ha registrado una bajada de su beneficio neto del 0,5%, hasta los 188 millones, mientras que su resultado operativo alcanzó los 926 millones, un 7% más.

## Renault y PSA mantienen el tipo

Los fabricantes franceses han se-

llado este tercer trimestre con un incremento de su facturación, del 1,6% (PSA Peugeot Citroën) y del 6,7% (Renault); hasta alcanzar los 12.296 y 8.530 millones de euros, respectivamente.

## Volvo, 9,2% más de beneficio neto

El grupo sueco ha mejorado su ganancia en un 9,2% entre julio y septiembre, hasta los 166,7 millones. Además, su facturación alcanzó los 7.252 millones, un 3,6% más, y su EBIT fue de 242,7 millones, lo que supone un descenso del 6,2% con respecto al mismo periodo del año anterior.

## GM duplica sus ganancias

General Motors ha duplicado su

beneficio neto hasta situarlo en 1.109 millones de euros en el último trimestre, mientras que facturó 31.152 millones (+0,7%). En cuanto al resultado operativo experimentó una rebaja del 11,5%, hasta los 1.823 millones.

## Ford, menos beneficio

El consorcio automovilístico estadounidense acumuló en el tercer trimestre unos ingresos de 27.674 millones de euros, lo que supone una rebaja del 2,5%. Sin embargo, no es el único descenso que acumula, pues también ha registrado uno del 34% en su beneficio neto, hasta situarlo en 662 millones. Desde la compañía americana achacan la reducción de las ganancias a los costes de lanzamiento de los nuevos vehículos.

## Hyundai y Honda salen del paso

Hyundai alcanzó unos ingresos de 15.980 millones de euros en el trimestre, lo que le aporta una subida del 2,2% con respecto al mismo periodo del año anterior. Por contra, su beneficio neto experimentó una bajada del 28,3%, hasta los 1.210 millones. El fabricante surcoreano atribuye estos resultados al menor número de días laborales en sus fábricas y al tipo de cambio. Por su parte, Honda facturó 21.936 millones, un 4,3% más. A esto se suma la subida del 17,8% de su beneficio neto, hasta los 1.034 millones.

## La OMC media sobre los aranceles rusos a vehículos alemanes e italianos



Vista del Consejo de la OMC.

O.V. / MADRID

La Organización Mundial del Comercio (OMC) ha fijado un panel de expertos para dirimir sobre los aranceles impuestos por la Comisión Económica Euroasiática a las importaciones de vehículos comerciales ligeros alemanes e italianos a Rusia.

La Unión Europea había solicitado consejo a la OMC sobre este tema y la institución que rige el comercio mundial estableció un periodo de negociación para que ambas partes resolvieran sus diferencias sin tener que usar el Sistema de Resolución de Disputas. La UE considera que los aranceles *antidumping* (competencia desleal) son incompatibles con las normas de la OMC tanto de forma como de fondo.

Según informa la Comisión Europea, los derechos arancelarios de entre un 23% y un 29,6% impuestos a los vehículos comerciales ligeros procedentes de Europa obstaculizan de forma notoria el acceso de los países comunitarios al mercado ruso.

Cuatro muertos y más de cien heridos a causa de los airbags defectuosos

## Takata podría enfrentarse a una multa de 27,8 millones de euros

O.V. / MADRID

Takata cuenta con un mes para responder a las 36 cuestiones que le plantea la National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) de EE.UU., con el fin de arrojar algo de luz sobre los millones de llamadas a revisión de vehículos, relativas a los

fabricados entre el año 2000 y 2007 fueron sellados de forma inadecuada, lo que pudo propiciar al ocasionarse un accidente la explosión de metralla metálica, causando la muerte de cuatro personas y más de 100 heridos en EE.UU. Al cierre de esta edición, las llamadas a revisión de

marcas implicadas son Toyota (877.000), Nissan (694.626), BMW (627.615), Chrysler (371.309), Mazda (64.872), Ford (58.669), Subaru (17.516) y Mitsubishi (11.985). También está implicado GM, que sin embargo no ha publicado datos al respecto.

## La NHTSA pide disculpas

La agencia estadounidense se ha disculpado por publicar información imprecisa en su web de vehículos afectados y porque ha estado inactiva durante más de dos días. La página identificaba incorrectamente varios modelos y excluía otros, aproximadamente tres millones que tenían problemas con el airbag.

Por otra parte, Audi, que no está salpicada por este suceso, ha llamado a revisión a 850.000 modelos del A4 en todo el mundo con el fin de resolver un problema en el *software* que podría ocasionar que el airbag no se inflase de un modo apropiado en caso de accidente.

## Las llamadas a revisión en todo el mundo alcanzan los 16 millones, de las cuales 7,8 han tenido lugar en Estados Unidos

defectos de funcionamiento de sus airbags. En concreto, la NHTSA quiere evaluar su capacidad para fabricar repuestos efectivos para reparar los airbags, que no estarán todos listos como mínimo hasta enero. Takata debe responder antes del 1 de diciembre o podría enfrentarse a una sanción de 27,8 millones de euros.

La agencia americana investiga si estos sistemas de seguridad

vehículos en todo el mundo habían alcanzado los 16 millones, 7,8 de las cuales han tenido lugar en territorio americano.

## Honda, la más afectada

Del total de llamadas a revisión producidas en EE.UU., el fabricante japonés, que posee un 1,2% de acciones en Takata, es el que copa el mayor protagonismo con 5,05 millones. Otras

A comienzos de año, se preveía un incremento del 10%

## China rebaja al 7% su aumento de ventas en 2014



Una retención en las carreteras de entrada a Pekín.

O.V. / MADRID

La segunda mayor economía del mundo creció un 7,3% en el tercer trimestre, la tasa más baja desde 2009. En este contexto, la Asociación de Fabricantes del Automóvil en China ha vuelto a rebajar las previsiones de ventas de vehículos, que inicialmente se habían fijado en 24 millones, un 10% más con respecto al año anterior. Tras una leve reducción realizada en julio hasta los 23,8 millones (un 8,3% más), la patronal acaba de informar de que el crecimiento interanual será de alrededor de un 7%. «Estamos calculando de nuevo nuestras previsiones,

después de que las ventas en julio y agosto fueran más bajas de lo esperado. Dada la situación económica actual, creo que la tasa de crecimiento rondará el 7%», aseguró Dong Yang, vicepresidente del grupo automovilístico estatal.

En septiembre, el crecimiento de ventas totales, incluyendo turismo, todo terreno y comerciales, fue del 2,5%, frente al 20% de 2013. Por tipo de vehículo, las ventas de turismo aumentaron un 6,4%, el incremento más leve desde febrero de 2013; mientras que las de comerciales cayeron un 16%, el quinto retroceso consecutivo.

## Ferrari se convierte en una compañía independiente

O.V. / MADRID

Fiat Chrysler ha confirmado que convertirá a Ferrari en una empresa independiente. El consorcio italoamericano ha fundamentado esta decisión en la necesidad de centrarse en su negocio más tradicional, concluir la reestructuración y cumplir con la previsión de beneficios incluida en su plan estratégico 2014-2018.

FCA, que actualmente posee el 90% de la marca de *il cavallino rampante* —el otro 10% se reparte a partes iguales entre un emporio de los Emiratos Árabes y el hijo del fundador de la firma, Piero Ferrari—, piensa colocar el 10% del capital de Ferrari en bolsa, con el fin de que cotice como empresa independiente en Nueva York; no obstante, aún no está decidido si el valor se negociará también en Europa. El resto de las participaciones se repartirá entre los accionistas de Fiat, que de este modo dejará de tener control sobre la empresa.

Con los ingresos que obtenga de la Oferta Pública de Venta (OPV), Fiat Chrysler captará los fondos que ansiaba para financiar su proceso de reestructuración.



La sede de Ferrari en Maranello (Italia).

## Las ventas mundiales de vehículos crecerán un 2% en 2014

A.G.M. / MADRID

En 2014 se venderán 87 millones de vehículos, según anunció Patrick Blain, presidente de la Organización Internacional de Constructores de Automóviles (OICA) en la presentación de los resultados de la industria del automóvil en el primer semestre del año. Con ello se registraría un 2% más de unidades que los 85,4 millones que se entregaron en el mundo durante 2013. «Estas cifras demuestran la necesidad tan fuerte que hay de automóviles en el mundo», confesó Blain, quien destacó: «Incluso aunque en algunos países emergentes se haya reducido la producción y la venta, la tendencia global es positiva».

En el primer semestre, las ventas mundiales de vehículos se situaron en 44.073.262 unidades, lo que supone un 3,4% más que hace un año. China sigue aumentando su ventaja como líder por países en matriculaciones al entregar 11,7 millones de unidades, lo que representa un 8,4% más; mientras que EE.UU. se quedó en 8,3 millones de vehículos vendidos, un 4,3% más.

El fabricante alemán finaliza el tercer trimestre con un beneficio neto de 2.821 millones de euros, un 49% más

# Daimler obtiene 614 millones de euros con la venta de su 4% en Tesla

ÓSCAR VILANOVA / MADRID

El consorcio automovilístico alemán ha vendido el 4% de las acciones que poseía en Tesla. La operación ha dejado en sus arcas 780 millones de dólares (614 millones de euros), según adelantó la prensa alemana. A pesar de la venta, la colaboración de Daimler con el fabricante americano en futuros proyectos no se verá afectada. Entre otros elementos, Tesla suministra las baterías para el Smart ForTwo Electric Drive y colaboró en el desarrollo del Mercedes Clase B Electric Drive, modelo que ya ha sido lanzado en EE.UU. y que próximamente verá la luz en Europa.

Al movimiento del grupo alemán se le ha sumado el de Toyota, que se ha desprendido también de una parte del 2,4% de acciones que poseía en la compañía americana, sin que se conozca el monto total. Tesla empezó en 2012 a suministrar baterías y motores para el RAV4 eléctrico (apenas se han vendido alrededor de 2.000 unidades), un encargo que finalizará este año. No obstante, la cooperación entre ambas entidades podría prolongarse durante los próximos dos o tres años con la firma de un nuevo acuerdo, según ha declarado el presidente de Tesla, Elon Musk.

### 2.821 millones de beneficio neto

Al tiempo que se concretaban estas operaciones, Daimler ha cerrado



Daimler invertirá 450 millones de euros en modernizar sus plantas alemanas de Düsseldorf y Ludwigsfelde, donde se monta la Sprinter.

## Mercedes-Benz Car registró el mejor trimestre de ventas de su historia con 431.000 unidades, lo que ha generado unos ingresos de 18.700 millones, un 13% más

do el tercer trimestre con una mejora en su beneficio neto del 49%, hasta 2.821 millones de euros, y en su facturación del 10%, situándose en los 33.122 millones. Asimismo, el resultado operativo (EBIT) ha alcanzado los 3.732 millones de euros (+67,3%), incluyendo los 1.010 millones relativos a la venta del 50% de sus participaciones en Rolls-Royce Power Systems Holding.

En lo referente a las divisiones, Mercedes-Benz Car, que también

incluye la gama Smart, creció en ingresos un 13%, hasta los 18.700 millones, una cifra que se ha logrado con un incremento de ventas del 9%, hasta 431.000 unidades; el mejor trimestre de la historia. Este buen resultado se debe, principalmente, al aumento de su protagonismo en el mercado británico (+18%), chino (+18%) y estadounidense (+5%).

### Daimler se asocia con MV Augusta

Daimler ha cerrado recientemente

la compra de una participación del 25% en el fabricante de motos MV Augusta, por medio de su división Mercedes AMG, sin que se conozcan aún las cantidades.

Con esta adquisición, el grupo alemán apoyará la expansión internacional de la empresa italiana y tendrá acceso a sus motores de tres cilindros, con los que podrá aumentar la autonomía de sus modelos híbridos y eléctricos.

Por fallecido, el grupo abona 793.650 euros

## General Motors eleva a 30 las muertes por el fallo de ignición

O.V. / MADRID

El consorcio automovilístico estadounidense General Motors contabiliza ya en 30 el número de víctimas mortales relacionadas con los defectos encontrados en el sistema de ignición de millones de vehículos de varias de sus marcas, según informó la empresa. Recientemente, GM ha sido criticado por tardar 11 años en empezar a revisar los vehículos vinculados con el fatal suceso.

La compañía informó de que el programa de compensación para las víctimas y los afectados por este problema acumula un total de 1.580 reclamaciones desde que fuera aprobado el pasado 1 de agosto. El plazo para presentar la documentación concluye el próximo 31 de diciembre. Del total de reclamaciones recibidas, 192 están vinculadas con fallecimientos, mientras que

las 1.388 sobrantes se encuentran relacionadas con lesiones de mayor o menor gravedad, clasificadas en categorías (1 y 2).

De entre todas las reivindicaciones recibidas, GM únicamente ha aceptado 61 (30 por fallecimiento y 31 por lesiones) como válidas para recibir una compensación económica. En cuanto a las de lesiones, cuatro corresponden a daños físicos graves (categoría 1) y 27 a dolencias de la categoría 2.

El programa de compensación iniciado por GM aglutina indemnizaciones de hasta 793.650 euros por cada víctima mortal, aunque aún no se ha establecido un presupuesto máximo. Además, el cónyuge del fallecido recibirá 238.095 euros, exactamente la misma cifra que cada una de las personas dependientes del mismo.

Activa un plan de privatizaciones de hasta 10.000 millones

## El Gobierno francés no pretende vender sus acciones en Renault



Emmanuel Macron, ministro de Economía francés.

O.V. / MADRID

El Gobierno francés está acometiendo un plan de privatización de entre cinco y 10.000 millones de euros de sus 100 billones en activos durante los próximos 18 meses. En este plan, el Ejecutivo galo no tiene intención de vender el 15% de participaciones que posee en Renault, ni tampoco las que tiene en Orange, según aseguró el ministro de Economía, Emmanuel Macron. «En cuanto a las dos compañías

que has citado (Renault y Orange), su venta no resulta prioritaria y no entra en nuestros deseos reducir nuestras participaciones en las dos empresas», afirmó en Inter France Radio.

Entretanto, Renault abrirá una fábrica en Wuhan (China) con Dongfeng Motors en 2016. En este marco, el presidente, Carlos Ghosn ha declarado que un volumen de ventas de 800.000 unidades en el mercado chino es una posibilidad real.

# Industria y partes

Suplemento de la industria de equipos y componentes para automoción

nº 187 • 1ª quincena noviembre de 2014

La Tribuna de Automoción  
Publicación quincenal de economía e industria del motor

## Bosch Castellets mantendrá su actividad

A. G. M. / MADRID

La dirección de la fábrica de Robert Bosch en Castellet i la Gornal (Alt Penedès) está ultimando un acuerdo con los trabajadores sobre las condiciones para mantener su proyecto industrial en la localidad, al menos, hasta 2019, según han informado fuentes del sector.

A cierre de esta edición había acuerdo para la salida incentivada de 53 trabajadores como requisito previo para que tenga validez y como parte de la reducción en un 20% de los costes sociales que quiere llevar a cabo la compañía alemana. Los 53 trabajadores tendrán tres tipos de indemnización en función de su edad. Para los mayores de 55 años, habrá un plan de rentas equivalente al 75% de su salario bruto hasta la jubilación, que en la mayoría de los casos se fijaría en 61 años.

Para los que tienen entre 50 y 55 años, saldrían de la empresa con una indemnización lineal de 40.000 euros más 45 días por año trabajado sin tope de mensualidades, además de una cantidad anual, en función de su salario, de hasta 8.300 euros hasta los 61 años para pagarse sus cotizaciones sociales.

Por su parte, los menores de 50 años tendrán también 40.000 euros más 45 días por año sin tope de mensualidades, sin otros pluses. Según fuentes sindicales, en la fábrica habría actualmente 25 trabajadores por encima de los 50 años, por lo que, aunque todos aceptaran las condiciones de la empresa para salir, todavía haría falta encontrar a 28 personas más que quisieran abandonar la planta para que el acuerdo tuviera validez.

### Posibilidad de traslados

Asimismo, según estas mismas fuentes, hay cuatro trabajadores interesados en trasladarse a alguna de las otras plantas del grupo, que en ningún caso serán las otras que tiene el grupo en Cataluña. Aunque en estos casos todavía se están negociando sus condiciones, no habría despidos, mantendrían su categoría laboral y su salario dependería de las tablas salariales del convenio vigente en la fábrica de destino. Estos empleados recibirían 20.000 euros lineales, más una ayuda por el cambio de ciudad todavía por definir.

La compañía española también anunció la ampliación de su centro de diseño gráfico en el país africano

## Antolín inaugura su segunda fábrica en Marruecos

ALBERTO GUTIÉRREZ MOLINERO / MADRID

El fabricante de componentes de automoción Grupo Antolín mantiene su apuesta por Marruecos con la inauguración de su segunda planta en Tánger, Marruecos, dedicada al cosido de fundas de asiento para el grupo PSA, Mercedes y Renault.

En concreto la nueva planta trabajará para el monovolumen Citroën C4 Picasso en PSA Vigo, para las furgonetas Vito y Viano en Mercedes Vitoria y para el furgón Renault Master fabricado en la planta francesa de Batilly, según han informado fuentes de la compañía burgalesa.

Con la apertura de la nueva planta, que se une a la ya existente en la que se producen techos y parasoles, el grupo español cuenta ya con una plantilla en Tánger de más de 600 trabajadores, según subrayó el vicepresidente de Grupo Antolín, Ernesto Antolín, en el acto de inauguración.

En ese mismo acto se anunció la ampliación del centro de diseño gráfico, que pertenece a una red global capaz de estar operativa las 24 horas del día a través de siete instalaciones situadas en diferentes países del mundo y usos horarios.

Esta red realiza trabajos y operaciones de alto valor añadido y, en el caso del centro marroquí, sólo en 2014, ya ha participado en el desarrollo de 10 proyectos.

Antolín ha hecho hincapié en el papel que debe jugar la industria en la recuperación de la economía,

ya que tiene un importante efecto tractor sobre otras áreas como la innovación, el desarrollo y la creación de empleo de calidad. Además, ha recordado la relevancia del sector de los componentes en el éxito de la industria automovilística: «España es un buen ejemplo de

cómo con unos proveedores fuertes el sector ha crecido más que otros países similares».

### Grupo Antolín en la feria IZB

El fabricante español acudió a mediados de octubre a la feria de referencia del sector de componentes IZB (Internationale Zuliefererbörse en sus siglas en alemán), que se celebra en Wolfsburgo. En esta ocasión, Antolín expuso el techo modular y parasoles con led del Porsche Cayenne, así como el primer techo iluminado incorporado en el Peugeot 2008. Estos productos son fruto de una intensa labor de innovación y desarrollo de la compañía española, especializada en el interior del automóvil, según informó Antolín en nota de prensa.

En lo referente a puertas, se exhibió el panel de puerta del nuevo Audi TT y diversas soluciones modulares junto con elevadores en diferentes tecnologías (plástico, magnesio, aluminio y acero). Asimismo, se presentó el asiento trasero de la Mercedes-Benz Clase V así como el sistema de fijación Drop&go y otras tecnologías que consiguen importantes reducciones del peso de los componentes.

La nueva planta del grupo español trabajará el cosido de fundas de asiento para PSA Vigo, Mercedes Vitoria y Renault Batilly



Directivos de Antolín con autoridades marroquíes durante la inauguración.

Los 350 trabajadores de la planta amenazan con una huelga indefinida que afectaría a los dos fabricantes de automóviles

## El conflicto en Estampaciones Sabadell amenaza con paralizar Seat y Nissan

A.G.M. / MADRID

Los trabajadores de la fábrica de Estampaciones Sabadell en Palau-solità i Plegamans (Barcelona), perteneciente al Grupo Gestamp, amenazan con convocar una huelga indefinida tras el anuncio de la dirección de que hay un excedente de plantilla de 60 trabajadores en la planta catalana, lo que supone un 17% de un total de 350 trabajadores.

El anuncio se produce apenas nueve meses después de que empresa y el Comité de Empresa llegaran a un acuerdo para mantener la actividad y el empleo en la planta durante los próximos años, pero el final de la producción de la furgoneta X-83

en Nissan Barcelona ha dejado sin actividad a una parte de los trabajadores. Precisamente, la planta de la compañía japonesa sería una de las principales perjudicadas en caso de que se produjera la huelga porque hacen varias referencias clave para todos sus vehículos, según aseguran fuentes sindicales, quienes aseguran que la planta tendría que parar a partir del cuarto día de huelga seguido.

Las fábricas de Seat están en una situación similar a la de Nissan. En caso de que se produjera un paro indefinido, la producción de vehículos en Cataluña, fabricantes y proveedores se verían perjudicados, paralizando la actividad industrial en toda la región.



Imagen de una de las líneas de soldadura en Estampaciones Sabadell.

## Ford refuerza su apuesta por los motores en Reino Unido

T.A. / MADRID

La fábrica inglesa de Ford en Dagenham va a recibir una inversión de 240 millones de euros para potenciar la producción de motores diésel, un proyecto que supondrá la creación de 318 nuevos empleos.

Este desembolso es la segunda fase de un programa del grupo americano —en la primera, se comprometieron 366,4 millones—, con el que se marca el objetivo de producir 350.000 motores 2.0 al año para vehículos comerciales desde finales de 2015, además de otras 150.000 unidades para turismos y todoterrenos a partir de 2017.

El Gobierno británico aportará a este proyecto en Dagenham un ayuda de 11,4 millones de euros.

## Indeplas invierte en Calatayud

S.A. T.A. / MADRID

Indeplas Sistemas, empresa española de componentes para automóviles, invertirá 500.000 euros en los próximos cuatro meses en la fábrica que tiene en la localidad de Calatayud (Zaragoza), para ampliar su actividad.

La inversión, que incluye la instalación de nueva maquinaria y la creación de 24 puestos de trabajo, está relacionada con los acuerdos que la compañía acaba de firmar con la planta de Seat en Martorell (Barcelona).

El proyecto, que suma un total de 1,13 millones de euros desde que se instalase en la zona en enero, cuenta con el apoyo del Ayuntamiento de Calatayud, que ha invertido 200.000 euros, y el Gobierno de Aragón, que a través de la empresa autonómica Sodiard ha entregado 300.000 euros.

Indeplas Sistemas cuenta con dos instalaciones, una, ésta de Calatayud, que tiene una plantilla de 24 empleados y se ocupa de tratamiento de plásticos y producción de piezas para Renault, Seat, Audi, Opel y Peugeot, y una segunda en Alcalá de Henares (Madrid), que cuenta con 30 trabajadores y se ocupa de la producción de piezas de inyección plástica.

China será el tercer mercado de la compañía en 2015; Puebla es ya su principal polo industrial de América

# Gestamp abre su octava planta en China y la quinta en México

ALBERTO GUTIÉRREZ MOLINERO / MADRID

El grupo de componentes de automoción español Gestamp se expande a lo largo y a lo ancho. En apenas dos semanas ha inaugurado dos nuevos centros, en países estratégicos para la compañía, China y México, donde Gestamp ha situado su principal actividad industrial en Asia y América, respectivamente.

En el país asiático, el crecimiento ha sido imparable desde que la compañía comenzara sus operaciones en 2008. En seis años se han abierto ocho fábricas, la última a finales de octubre en la ciudad suroriental de Dongguan (provincia de Guangdong), construida en apenas 30 semanas, un tiempo récord.

La compañía española prevé una facturación superior a los 500 millones este año, lo que supondría un crecimiento del 26% con respecto al ejercicio pasado, y que China sea su tercer mercado ya en 2015.

Gestamp ha seguido en China una doble estrategia para crecer, con adquisiciones y la construcción de plantas desde cero, llamados *greenfields*. Actualmente, trabajan en el país asiático un total de 3.350 personas, lo que supone un 10% de la plantilla total de Gestamp.

En México, el fabricante español también ha tenido un crecimiento sostenido. En los últimos tres años, su facturación ha crecido un 136% alcanzando los 336 millones de euros en 2013 y con una previsión de alcanzar los 362 millones en 2014.

Sus operaciones han sido reforzadas en Puebla con la apertura de una fábrica de estampación y de una matricera en los últimos dos meses. Esta última, que realizará troqueles para la fabricación de componentes, fue inaugurada el 31 de octubre con presencia del Gobierno vasco y supone un «nuevo pilar en la estrategia desarrollada por la compañía para ofrecer toda la cadena de valor a sus clientes, desde la construcción de matrices



Francisco Riberas, presidente y CEO de Gestamp, en la inauguración de su octava planta en China.

## Vigo cambia los despidos por prejubilaciones y un ERE de tres años

La fábrica de Gestamp en Vigo ha cambiado el despido de 85 empleados por 22 prejubilaciones hasta 2018 para los mayores de 58 años, un plan de bajas incentivadas y un ERE temporal durante los próximos tres años de 210 días en total para ahorrar 2,5 millones de euros anuales. A cambio, la dirección se ha comprometido a mantener el empleo siempre y cuando la actividad no caiga por debajo del 10% prevista durante esos años.

Para ello, la empresa espera recibir carga de trabajo de otras plantas del grupo, además de

otros proyectos previstos para los próximos tres años, que implicarían la necesidad de 24 personas, que saldrían de los propios trabajadores de la planta afectados por el ERE.

Según fuentes sindicales, a cierre de esta edición, se estaban negociando las condiciones del acuerdo. De momento, los trabajadores prejubilados mantendrán el 85% de su salario bruto hasta los 63 años, mientras que el ERE no tendría complemento por los días de paro pero sí la retribución completa de las pagas extra.

hasta el diseño y ejecución de la pieza final», según informó la compañía.

En concreto, con la nueva matricería, Gestamp busca cubrir las necesidades creadas por la creciente demanda de tecnología de estampación en caliente, en la que Gestamp es líder mundial. La compañía española apuesta

por la creación de un cuerpo de maestros matriceros conocidos como *golden fingers* para todas sus plantas de este tipo en el mundo.

Gestamp tiene presencia en México desde 1998 y ha ido creciendo hasta contar en la actualidad con cinco plantas, cuatro de ellas de estampación más la de

matricería. Tres de estos centros están en el Estado de Puebla, convirtiéndose en el principal polo industrial de la compañía en el continente americano. Gestamp cuenta con un total de 1.803 empleados en México y espera invertir 120 millones de euros en los próximos tres años.

### El Comité Europeo, bloqueado

En Europa, Gestamp sigue sin poder constituir el Comité Intercentros, el órgano donde estarían representados los representantes de los trabajadores de todas las fábricas del grupo en el Viejo Continente. En febrero se cumplirán tres años desde que se constituyó la comisión negociadora, fecha tope para alcanzar un acuerdo. De no lograrse, se constituiría de acuerdo a la directiva europea que regula estos órganos.

El problema de que no se resuelva la situación responde al reparto proporcional de representantes por países. Este reparto se fijó en función del número de trabajadores, pero en estos últimos dos años y medio ha cambiado y los sindicatos de los países más afectados, Francia y Alemania, se resisten a perder el peso acordado en un primer momento.

El fabricante quiere vender esta unidad por 798 millones de euros, según Bloomberg

## Delphi explora la venta de su negocio de climatización

T.A. / MADRID

Los fabricantes de componentes estadounidenses siguen buscando desprenderse de sus unidades de negocio menos rentables. Una empresa que podría sumarse al club próximamente es Delphi, ya que está explorando la venta de su división de sistemas de climatización, según ha

publicado Bloomberg, citando a fuentes conocedoras del asunto.

La compañía, que se desajó de General Motors en 1997, estaría pidiendo un precio de alrededor de 1.000 millones de dólares (798 millones de euros), una cantidad que le serviría para potenciar sus áreas de negocio más importantes,

entre ellas la de electrónica, sistemas de seguridad y la de tecnologías de propulsión y de transmisión.

### Las posibles ofertas

Aunque se desconocía al cierre de edición del periódico si existía alguna oferta en firme, Bloomberg indicó que Delphi había contactado con empre-

sas como la francesa Valeo y la surcoreana Halla Holdings Corp.

La división de climatización de Delphi ha experimentado en los últimos años un retroceso en su facturación, hasta contabilizar alrededor de un 9% de los ingresos totales de la compañía el año pasado, que ascendieron a 16.500 millones de dólares (13.165 millones de euros), un 6% más respecto a 2012, según informa la agencia estadounidense.

Asimismo, en 2013, esta unidad de negocio registró unas ganancias antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones de 80 millones de dólares (63,8 millones de euros).

La compañía vasca obtiene un resultado financiero de 212 millones y una facturación de 1.571,9 millones

## CIE Automotive obtiene un beneficio de 60 millones de euros

**L**a empresa española de componentes CIE Automotive ha cerrado los primeros nueve meses del año con un crecimiento récord. La compañía vasca ha registrado una facturación de 1.571,9 millones de euros (+31,6%) y un resultado financiero antes de impuestos de 212 millones (+21,5%) y un beneficio neto de 60 millones de euros, un 31,3% más.

Además, el resultado del tercer trimestre arroja un beneficio neto que ha crecido un 59% con respecto al año pasado y una facturación un 43,8% mayor que la obtenida en 2013 por estas fechas.

Por su parte, en Faurecia también están de enhorabuena. La empresa francesa, propiedad del fabricante automovilístico PSA Peugeot Citroën, ha logrado ingresar un 6,5% más que en el tercer trimestre del ejercicio pasado. Las ventas de julio, agosto y septiembre alcanzaron los 4.386 millones de euros, frente a los 4.117 millones de euros del mismo trimestre en 2013. Faurecia resurge en Asia, Europa y América del Norte, donde las ventas han crecido un 17,4%, un 9,2% y un 2,4%, respectivamente en los últimos tres meses.

La también francesa Valeo ha conseguido un incremento de sus ventas de un 10% gracias a la demanda de su tecno-



Planta de CIE Gameko, en Legutiano, (Álava).

**El tercer trimestre arroja un beneficio neto (+59%) y una facturación (+43,8%) que muestra el crecimiento exponencial experimentado por la compañía**

logía de ahorro de combustible. Los ingresos subieron de los 2.790 millones de euros hasta los 3.060 millones de euros entre julio y septiembre, lo que invita a pensar que podrá conseguir un margen operativo del 7% al final de año.

Del mismo modo, la británica Delphi ha conseguido incrementar su beneficio trimestral un 12,5% gracias a la demanda

de sus piezas en Asia y América del Norte. Los ingresos netos alcanzaron los 243 millones de euros.

### Johnson Controls, mejora

Al otro lado del Atlántico, la estadounidense Johnson Controls logró un beneficio trimestral mayor de lo esperado. La compañía de asientos, consolas de suelo y sistemas generales

incrementó sus ventas un 3%, hasta los 4.231 millones de euros, entre julio y septiembre.

Federal-Mogul registró unas pérdidas netas atribuidas de 14,1 millones de euros en el tercer trimestre del año, en comparación con las ganancias de 30 millones de euros contabilizadas en el mismo período de 2013. La multinacional de Michigan explicó que estas pérdidas trimestrales incluyen unos gastos de reestructuración por importe de 19,6 millones de euros y otros 9,4 millones de euros derivados de nuevas adquisiciones.

Por su parte, su compatriota Lear, que fabrica asientos y sistemas eléctricos, incrementó su beneficio un 24% en el tercer trimestre del año, gracias al incremento de un 3% de la producción de automóviles a nivel mundial, y tuvo unos ingresos netos de 111,7 millones de euros.

### Michelin cae

Entre las firmas de neumáticos, el fabricante francés Michelin contabilizó una cifra de negocio de 14.558 millones de euros en los nueve primeros meses del año, (-4,7%), debido a la debilidad de la demanda en Europa, mientras que la cifra de negocio de Goodyear bajó un 6,6%, 11.578 millones de euros.

Por su parte, la surcoreana Hankook contabilizó un beneficio operativo de 202,6 millones de euros (+9,9%).

## Asientos del Norte despide a 14 empleados

A.G.M. / MADRID

**E**l conflicto en la planta del fabricante de componentes de automoción Asientos del Norte, perteneciente al grupo Faurecia, se ha saldado con el despido de 14 empleados, lo que supone el 11,3% de los 124 que forman la plantilla, como consecuencia de la pérdida del negocio de interiores en las nuevas furgonetas de Mercedes que se ensamblan en la



Asientos de la nueva furgoneta de Mercedes que se fabrica en Vitoria.

factoría vitoriana de la marca alemana.

El acuerdo llega después de dos semanas tensas entre empresa y trabajadores, desde que la dirección planteó el despido de hasta 41 operarios, que finalmente se ha reducido a 14. Los despedidos tendrán una indemnización de 45 días por año sin tope de mensualidades y un plus de 600 euros por año de antigüedad.

La empresa les ha ofrecido la posibilidad de recolocarlos en las plantas del grupo de Valladolid, Barcelona o Valencia o bien que entren a formar parte de una bolsa de trabajo durante los próximos 18 meses con derecho preferente de volver a ser contratados en caso de que la planta vitoriana necesitara nuevos trabajadores.

Invierten 10 millones de euros para ensamblar ejes

## ZF y BAIC se alían y forman una empresa conjunta en China

S.A. / MADRID

**L**a empresa alemana de componentes ZF y el fabricante de automóviles chino BAIC se han aliado para la creación de una compañía conjunta en China. El nuevo negocio, que se dedicará al desarrollo y el ensamblaje de sistemas de ejes para automóviles, supondrá una inversión de 10 millones de euros y tendrá su sede central en el parque industrial Beijing Economic and Technological Development Area (BDA), ubicado al sureste de la capital Pekín.

ZF controlará el 51% del capital de la nueva empresa, mientras que BAIC controlará el 49% restante. Ambas compañías construirán una nueva planta de 16.000

metros cuadrados en la que bajarán 200 personas, montando unos 200.000 módulos de ejes delanteros y traseros, que se suministrarán al cliente final con el sistema «just-in-sequence», directamente a sus plantas de producción.

### Getrag se alía con Dongfeng

Por su parte, la también alemana Getrag, fabricante de transmisiones, se ha unido a la china Dongfeng para constituir otra empresa conjunta en China, que se denominará Dongfeng Getrag Transmissions.

El acuerdo, que sigue a otros anteriormente firmados entre ambas compañías, contempla el desarrollo y la producción de



Stefan Somer, consejero delegado de ZF y Xu Heyi, consejero delegado de BAIC.

transmisiones de doble embrague para vehículos compactos en una planta en la localidad de Wuhan en 2016.

### IAC también en China

En la misma línea, la compañía International Automotive Components (IAC), fabricante de piezas de interior de vehículos, acaba de abrir dos plantas en China, concretamente en la ciudad de Changshu.

De esta forma, IAC suma más de 73.000 metros cuadrados a sus instalaciones en China, que suman ya 26 en toda Asia para la fabricación de paneles de puertas, moquetas, paneles de instrumentos, consolas centrales y otras partes interiores.

### Bosch duplicará su negocio

Por último, la alemana Bosch, líder del mercado de componentes, tiene el objetivo de duplicar su cifra de negocio en el mercado asiático hasta 2020, principalmente a través del crecimiento en India. Con un crecimiento estimado del 6% en 2015, India es uno de los mercados más atractivos junto con China.

«Esperamos que India se establezca como el quinto fabricante mundial de automóviles a finales de esta década», afirmó Volkmar Denner, presidente de la compañía, que ha invertido 680 millones de euros desde 2010 en producción e I+D en India, 160 de los cuales corresponden a 2013.

## GM premia a Teknia Kalisz por su excelencia

A.G.M. / MADRID

La fábrica polaca de Teknia, compañía española especializada en la fabricación de componentes para el sector de la automoción, ha recibido el premio a la Excelencia en Calidad de Proveedor GM 2014 (GM Supplier Quality Excellence Award). Esta distinción se otorga a proveedores seleccionados de General Motors que hayan cumplido durante el periodo 2013/2014 los estrictos criterios de rendimiento de calidad, según informó la empresa española en un comunicado.

## Bridgestone bajará sus costes

S.A. / MADRID

La compañía de neumáticos Bridgestone tiene previsto bajar sus costes de fabricación un 39% en 2018 en sus fábricas vizcaínas, según explicó el director de las plantas de Basauri y Usansolo, Gorka Díez Pascual.

Díez Pascual realizó este anuncio en el III Congreso Nacional de Directivos, organizado por la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD) con el título «Reindustrializar para ganar». En él explicó que entre 2013 y 2018 la planta de Basauri mejorará sus costes de fabricación en un 39% mediante una inversión de 47 millones en automatización, un nuevo calendario de turnos y relevos, y la reorganización del personal indirecto, medidas que deberían aumentar un 50% la producción con la misma plantilla.

Sin embargo, los trabajadores de Basauri consideran esta estimación como «demasiado optimista», y es que la producción está por debajo de las previsiones (de hecho se realizarán siete días de paro en noviembre y diciembre) y se prevé que el año que viene la producción en Basauri caiga con respecto a este año.

## Pirelli busca un tercer socio

S.A. / MADRID

El fabricante italiano de neumáticos Pirelli y la petrolífera rusa Rosneft buscan un socio tecnológico que les permita ampliar su acuerdo de desarrollo de actividades de producción y suministro de goma sintética, incluyendo aquellas de estireno-butadieno, en la región de Nakhodka, al sureste de Rusia.

Ambas compañías, aliadas desde mayo, se han propuesto encontrar a este nuevo socio en un plazo de tres meses. En base al acuerdo alcanzado, esta tercera empresa y Rosneft se ocuparían del proceso de fabricación en Nakhodka, mientras que Pirelli colaboraría en las pertinentes actividades de Investigación y Desarrollo. Además, la empresa italiana se beneficiaría de la posibilidad de formar un acuerdo de suministro a largo plazo para adquirir esta goma sintética fabricada por Rosneft y el nuevo socio, lo que resultaría muy interesante para sus objetivos dado que este tipo de neumático de estireno-butadieno, muy ecológico, se utiliza en la fabricación de «neumáticos verdes», que reducen el consumo de combustible y mejoran el agarre.

Se prohíbe la venta de los menos eficientes tras el 2º aniversario de la entrada en vigor de la etiqueta europea

# El 10% de los neumáticos se quedan fuera del mercado

ALBERTO GUTIÉRREZ MOLINERO / MADRID

A partir del 1 de noviembre no se podrán vender en España neumáticos con la menor categoría de eficiencia energética y adherencia al suelo mojado, es decir G y F, respectivamente, lo que supone dejar fuera del mercado a una de cada 10 ruedas que actualmente se están vendiendo en nuestro país.

La prohibición coincide con el segundo aniversario de la entrada en vigor de la etiqueta europea de neumáticos, que incluye tres parámetros: la eficiencia energética, que mide la resistencia a la rodadura y por tanto, influye en el consumo de combustible y que puede suponer hasta un 7,5% de ahorro entre unas ruedas con categoría A y otras con categoría G; la adherencia del neumático al suelo mojado, que mide el tiempo de frenada en este tipo de superficie y que puede variar en más de 18 metros entre categorías; y la contaminación acústica, que mide el nivel de ruido de los neumáticos.

Según la Comisión de Fabricantes de Neumáticos de Consorcio del Caucho, dos de cada tres compradores utilizaron los datos de la etiqueta para tomar la decisión de compra, a pesar de que el nivel de cumplimiento de la normativa no supera todavía el 72% de los fabricantes, con un 100% en el caso de los neumáticos premium, un 80%



Foto de familia de la jornada informativa con motivo del segundo aniversario de la entrada en vigor de la etiqueta europea.

Dos de cada tres compradores utilizaron los datos de la etiqueta para comprar a pesar de que el nivel de cumplimiento no supera el 72% dos años después de su entrada en vigor

de los neumáticos de gama media y un 64% de los llamados budget.

Por su parte, en un acto organizado por la Comisión con motivo del segundo aniversario de la entrada en vigor de la etiqueta europea, Ignacio

Lafuente, de la Dirección de Homologación de Vehículos de IDIADA, recordó que los fabricantes de neumáticos operan con más de 30 parámetros para medir la calidad de un neumático, como la durabilidad, o las emisiones de CO<sub>2</sub> —las ruedas

son las responsables del 20% de las emisiones de un vehículo— mientras que la etiqueta sólo valora tres.

### ESP obligatorio de serie

El 1 de noviembre también entraron en vigor otra dos normas relacionadas con las ruedas y con la seguridad vial. Los nuevos modelos de vehículos tendrán que incorporar obligatoriamente el sistema de estabilidad ESP, que ha salvado más de 6.000 vidas en Europa desde que comenzó a implantarse en 1995, según informó Bosch, y el sistema automático de medición de la presión de los neumáticos.

## Bruselas no decide sobre las emisiones de los vehículos

P. M. BALLESTEROS / MADRID

Nuevo brindis al sol de la Comisión Europea en la que fue la última cumbre de Van Rompuy, como presidente del Consejo Europeo, y de José Manuel Durao Barroso, como líder de la Comisión, sustituidos desde el día 1 de noviembre por Donald Tusk y Jean-Claude Juncker, respectivamente. Bruselas decidió fijar en una reducción del 40% las emisiones globales de CO<sub>2</sub> para 2030 comparado con 1990, aunque no han establecido cómo alcanzar el objetivo.

Los fabricantes de vehículos temían que se propusiera una reducción de las emisiones a 60 gramos de CO<sub>2</sub>, si la UE siguiera la progresión de los últimos objetivos, cuyo éxito se encargaba de reseñar la propia Comisión al recordar que se ha conseguido reducir la media de emisiones de los automóviles y de las furgonetas fabricadas en

Europa de los 172 gramos de CO<sub>2</sub> por kilómetro del año 2000 a 136 gramos en 2011.

Además, a última hora se consiguió para una iniciativa danesa en la que se pedía que el transporte por carretera entrara en el Sistema de Comercio de Derecho de Emisiones, pero finalmente será cada país individualmente el que decida si se incluye o no.

En materia de energías renovables, Bruselas fue aún menos exigente ya que redujo el objetivo de generación —fijado inicialmente en un 30%— a un 27%.

Así, Europa pretende reducir en un 10% el volumen de importación de energía y en un 9% el de gas natural, en 2030, comparado con 2010. Además, los recortes en la concentración de partículas «evitarán daños a la salud por la contaminación de aire, que reducirán el gasto en 2030 en más de 2.000 millones de euros».

## Marruecos entra en la puja por el petróleo canario

P.M.B. / MADRID

Mientras en Canarias se discute si es apropiado realizar prospecciones petrolíferas en sus aguas, Marruecos ha anunciado el hallazgo de petróleo a 140 kilómetros de donde se encuentra el yacimiento español, es decir, a 200 kilómetros de la costa de Lanzarote y Fuerteventura.

El anuncio lo ha hecho la petrolera anglo-turca Genel Energy, aunque el Gobierno marroquí, que ha dado el visto bueno, participa con un 25% en el proyecto.

El petróleo se encuentra en la misma cuenca sedimentaria que el hallado por Repsol en Canarias, a unos 2.825 metros de profundidad, y se estima que se podrían extraer hasta 300 millones de barriles. Aunque Marruecos afirma que

el pozo se encuentra en su jurisdicción, España y el país africano llevan 20 años con un contencioso por delimitar la separación marítima entre Canarias y Marruecos.

### Referendum en Canarias

El Gobierno canario continúa con su campaña para paralizar la búsqueda de petróleo con una consulta popular que pretende celebrar el 23 de noviembre, aunque cuenta con el rechazo del Ejecutivo central.

Por su parte, el Consejo de Estado ha apoyado el recurso ante el Tribunal Constitucional planteado por el Gobierno de Rajoy para parar la consulta, con la que la Administración insular pretende preguntar: «¿Cree usted que Canarias debe cambiar su modelo medioambiental y turístico por las prospecciones de gas o petróleo?».

Opel Corsa

## Escultural y tecnológico

# CORSA



El Opel Corsa llega al mercado para continuar la estela de un modelo que se ha convertido en un icono de la marca con 12,4 millones de unidades vendidas en todo el mundo desde que debutase en el mercado en 1982. La quinta generación destaca por su polivalencia, su comodidad y su precisión, claves con las que desembarcará en enero de 2015 en nuestro país con un precio de salida de 13.540 euros



**T**ras ocho años de éxito, Opel ha dado un paso más en la evolución de su vehículo más representativo manteniendo el tamaño y el peso de la versión anterior y dotándolo de un aspecto más sofisticado, con especial atención al confort, la precisión y la eficiencia.

Visualmente el nuevo Corsa presenta líneas más afinadas y dinámicas, faros frontales más alargados y emblema y faros posteriores más marcados. En el interior, destacan materiales de gran calidad, que dan la apariencia de un coche de gama más alta, tejidos estampados, un cuadro de mandos muy sencillo y visual y una sensación de espacio muy agradecida. El maletero, de doble fondo, es de pequeño tamaño aunque suficiente para la vida urbana.

Si visualmente la cuarta y la quinta generación se parecen, a nivel de ingeniería la cosa cambia. Y mucho. Opel ha dotado a la última versión de un chasis más preciso y con el centro de gravedad más bajo y estable, ha revisado las suspensiones, ha reducido el coeficiente de aerodinámica y, en general, ha hecho un coche muy cómodo y fácil de manejar, gracias, también a la dirección asistida eléctrica, intensificada con el modo «City», que reduce la dureza de volante para su uso en ciudad.

En lo que a motorizaciones se refiere, el nuevo Corsa cuenta con una gama de seis motores, to-



dos ellos con la valoración Euro6 superada, cuatro gasolina, dos de ellos nuevos (1.4 turbo 100CV y 1.0 turbo 115CV) y dos diésel (1.3 CDTi de 75CV y 95CV, respectivamente). Además, Opel ha creado nuevas transmisiones automáticas de seis velocidades y automatizadas Easytronic 3.0.

Otro de los aspectos destacables son el equipamiento y la tecnología. Esta quinta versión incluye iluminación led bi-xenón con luz de giro, la segunda generación de ayuda al conductor Opel Eye con reconocimiento de señales de tráfico, avisador de cambio involuntario de carril, indicador de distancia de seguridad y asistente de luces largas. Además, incorpora avisador de ángulos muertos, parabrisas, volante y asientos delanteros calefactables y el sistema de conectividad avanzada Intellilink.



**Enrico de Lorenzi**, director general comercial de Opel España

### «Se producen 1.000 coches al día y en 2015, subirán»

**La Tribuna de Automoción.**— De la edición anterior del Opel Corsa se fabricaban versiones tres puertas y cinco puertas tanto en Alemania

**como en España. ¿Va a seguir siendo así? Enrico de Lorenzi.**— Sí, se va a seguir produciendo en las dos fábricas, tanto en Eisenach como en Figueruelas. Hay una pequeña parte de la producción de la versión de tres puertas que se continúa fabricando en Eisenach, para dar flexibilidad a la producción, sobre todo en periodos de mayor producción del cinco puertas. Además, como el tres puertas es un producto muy destinado al mercado alemán, es una manera de dar flexibilidad a la producción.

**T.A.**— ¿Cuántas unidades diarias van a producirse? ¿Y en 2015?

**E.L.**— De momento la producción diaria es de 1.000 coches al día y para el año que viene, aunque aún no tengo los datos, es previsible que, al no haber ERE en Figueruelas, la producción diaria suba.

**T.A.**— ¿Va a exportarse el Corsa a China? **E.L.**— No, por el momento.

**T.A.**— ¿La salida de Chevrolet de Europa ha beneficiado de alguna manera a Opel?

**E.L.**— Marginalmente un poco sí. En los concesionarios en los que se vendían las dos marcas sí ha habido clientes que se han cambiado a Opel, pero no de forma significativa. En las concesiones en las que sólo se vendía una marca, no ha habido cambios.

**T.A.**— ¿El nuevo Corsa trae nuevas motorizaciones con respecto a la anterior versión?

**E.L.**— Sí, en total son cuatro motores gasolina y dos diésel. Además, para el mes de septiembre de 2015 tendremos también una versión GLP, que será importante para otros mercados y que para nosotros va a tener un buen potencial de crecimiento.



## Seat León X-Perience



## El segundo de la fila

El Seat León X-Perience es el segundo modelo de la familia del León que incorpora la tracción integral, después del 4Drive, que igualmente se ha desarrollado sobre la carrocería familiar. No obstante, es el primero que se apunta un enfoque más aventurero, gracias no sólo a una distancia libre al suelo mayor sino por la incorporación de diversos elementos estéticos. El coche, que se oferta a partir de 27.730 euros, equipa tres motores diésel y uno de gasolina.



su funcionalidad y flexibilidad, que se demuestran con la existencia de una docena de huecos y espacios para guardar objetos, y de cinco compartimentos cerrados en las puertas, la consola central, y delante de los asientos delanteros y entre ellos; y además por la posibilidad de plegar fácilmente los asientos traseros desde el maletero gracias al sistema Easy Folding.

### Cuatro motores

El X-Perience se oferta con una gama de motorizaciones formada por tres propulsores diésel (110 CV, 150 CV y 184CV) y por uno de gasolina (180 CV), que equipan de serie el sistema *start/stop*. A excepción de los motores de más potencia de cada combustible que llevan asociada una caja de cambios DSG automática de seis velocidades, los demás cuentan

con una manual también de seis marchas. En cuanto a los dispositivos de gasóleo, los consumos y las emisiones se sitúan entre 4,7 litros y 122 gramos para el de 110 CV, y 4,9 l y 129 g para el de 150 CV y el de 184CV; mientras que en el caso de la gasolina los registros se quedan en 6,5 l y en 150 g.

Para aportar una mayor versatilidad de conducción, el fabricante ha incorporado de serie en las versiones más potentes el Seat Drive Profile que permite al conductor configurar las características de la dirección asistida, la entrega de potencia del propulsor y la transmisión DSG en tres posiciones: eco, confort y sport, que además se pueden configurar según las preferencias. Aparte de ello, a principios de 2015, este par de motores podrá llevar el control de chasis adaptativo DCC como opción, una tecnología que modifica las características de la amortiguación de manera automática dependiendo del tipo de conducción.

El nuevo modelo, al igual que el 4Drive, lleva instalado de serie el sistema de tracción integral Haldex de quinta generación, que no requiere de un acumulador de presión lo que reduce su peso en 1,4 kg.

En el apartado de equipamiento, el X-Perience, que se vende a partir de 27.730 euros, no se queda corto y cuenta de serie, entre otras cosas, con siete airbags, bloqueo electrónico del diferencial en ambos ejes, diferencial de deslizamiento limitado para mayor tracción en curva, el programa electrónico de estabilidad, el freno multicolisión para evitar golpes sucesivos, el asistente de arranque en pendientes, climatizador bizona, así como el equipo multimedia Easy Connect con lector de tarjetas SD, CD-MP3, *bluetooth*, conectores usb y aux-in, y seis altavoces. Opcionalmente, destacan el control de velocidad de cruce ACC con función de frenada de emergencia en la ciudad, el detector de somnolencia, y los asistentes de luces largas y control de carril.

J.M. / BARCELONA

La tercera generación del Seat León ya puede presumir de contar entre sus filas con dos miembros con tracción integral, en ambos casos con carrocería familiar (ST). Primero, a comienzos de verano, tuvo lugar el lanzamiento del León 4Drive, una versión 4x4 del familiar con unas pocas variaciones mecánicas y estéticas, y ahora le ha llegado el turno al León X-Perience, un modelo no sólo con ADN de todoterreno en sus tripas y en su estructura, sino también en el exterior.

El aspecto aventurero y su personalidad diferenciada se le han conferido, por ejemplo, con la incorporación de unas molduras de protección que se ubican en las taloneras de las puertas y en los pasos de rueda; con unas llantas de 17 o 18 pulgadas con un diseño de cinco radios dobles; con un frontal con unas tomas de aire amplias, los faros antiniebla integrados y un protector de cárter acabado en aluminio; así como con una zaga con un

parachoques de nuevo cuño con molduras de protección, una parte inferior acabada en aluminio y tubos de escape cromados. A todo ello hay que añadirle como diferencia respecto a la versión ST convencional que el chasis tiene una altura libre al suelo 27 milímetros mayor lo que permite afrontar terrenos más complicados.

En el interior, el coche dispone de unos acabados distintivos, que se reflejan en los tapizados y en una serie de detalles como el logotipo X-Perience en las taloneras y en el volante; y las costuras de color naranja de los asientos, del volante y del pomo del cambio. Unos de los atributos más destacados del modelo son





## Skoda Fabia

# Aún mejor en todo



El turismo checo vive un nuevo cambio de imagen, tanto exterior como interior, actualizando su diseño, su tecnología, su eficiencia y su practicidad. Además, amplía las posibilidades de personalización, y permitirá a sus propietarios disfrutar de lo último en conexiones digitales, sin olvidar el nivel de calidad y confort de la marca. Dado a conocer en el recientemente celebrado Salón de París, se comenzará a comercializar a lo largo de noviembre, llegando al mercado español a primeros de año.



ÁNGEL MONTALBÁN / MADRID  
**L**a tercera generación del Skoda Fabia no es sólo una serie de toques diferenciadores por lavar la cara del modelo, es toda una cascada de innovaciones que, gracias al esfuerzo y el buen momento del fabricante, les permiten poner en el mercado un vehículo de estas características con un precio contenido. De la mano del éxito desde su lanzamiento en 2009, 3,5 millones de unidades de Fabia se han entregado hasta el pasado verano, convirtiéndose en el segundo coche más vendido de la marca tras el Octavia. Exteriormente, en su fase de diseño se han incorporado desde soluciones utilizadas en el prototipo Visión C, hasta rasgos traídos directamente de los vehículos de competición de la marca.

El nuevo Fabia es 8 milímetros más corto, 90 más ancho y 31 más bajo. El frontal es más imponente gracias a la nueva anchura, el lateral está muy marcado por la línea que lo recorre y la atractiva gama de llantas del modelo y la parte trasera transmite fuerza y seguridad. Los pilares estrechos permiten tener una gran superficie acristalada, circunstancia que

queda aún más patente con la posibilidad de disponer de techo panorámico de cristal.

Estructuralmente, el nuevo chasis gana en comodidad y estabilidad, como consecuencia de la ganancia en anchura y en batalla, siendo ésta 5 milímetros mayor, lo que ha permitido reubicar la posición de los motores y la nueva dirección electromecánica. Todo ello ha sido llevado a cabo con una notoria reducción de peso, que llega a los 65 kilogramos dejando el Fabia en torno a los 980 kilogramos. Esta cura de «adelgazamiento», se traduce en la mejora de las cifras de consumo y emisiones, que llegan a bajar hasta los 3,1 litros a los 100 y 82 gramos por kilómetro, respectivamente.

Los propulsores son siete, cuatro de gasolina con potencias que van desde los 60 hasta los 100 caballos y diésel de 75 a 105. Las cajas de cambio son manuales teniendo como opción

en las gamas altas el cambio automático DSG. Interiormente, las plazas delanteras han ganado 21 milímetros de anchura y ocho en longitud.

El maletero, tiene 331 litros de capacidad con cinco ocupantes, para llegar, con los asientos

traseiros abatidos, a los 1.150 y dispone de diferentes soportes, ganchos y redes para colocar la carga a voluntad.

Diferentes accesorios, repartidos por el habitáculo, mejorarán la vida de los ocupantes, como un rascador de hielo bajo la tapa del depósito de combustible, un soporte multimedia situado en el posavasos delantero, un compartimento extra para el chaleco reflectante, soporte para botellas de medio litro en las puertas traseras

y uno en la guantera para recipientes de litro. En el uso diario, dispone del sistema de apertura arranque y cierre sin llave, nuevo sensor de aparcamiento trasero e incorporación del mismo sistema en la parte delantera y sensor de luces y lluvia. Como innovaciones electrónicas y de ocio, tiene la posibilidad de visualizar algunas aplicaciones del *smartphone* del usuario en la pantalla de navegación del coche y ver en el terminal alguna de las funciones o datos del vehículo.



## Volkswagen GTE



## Una evolución eléctrica con ADN Volkswagen



El híbrido enchufable Golf GTE es un paso necesario para llegar al vehículo eléctrico. La marca alemana lo venderá en España a partir de febrero de 2015, por un precio que, sumando las ayudas del Movele y del PIVE, se podría quedar a un nivel similar al del GTI o el GTD. Estará disponible en 11 concesionarios que designarán para comercializar también el resto de vehículos eléctricos. Con una autonomía de 50 km en modo exclusivamente eléctrico, entre las dos tecnologías suma 204 CV de potencia, con un consumo de 1,5 litros a los 100 km.



PABLO M. BALLESTEROS / MADRID

**E**l gran camino hacia los eléctricos pasa por los híbridos enchufables, dentro de la evolución en el futuro de la automoción que todo el mundo espera, aunque pocos se atreven a calcular en público los años.

Según la norma más básica de Charles Darwin, los más fuertes son los que sobreviven en la evolución natural y desde luego los eléctricos no son los vehículos más consistentes del momento porque presentan carencias que aunque no son físicas (casi nadie necesita más de 100 km de autonomía en el día a día) son psicológicas (la mayoría de conductores piensan que sí).

En el entorno de este mundillo de cambios que experimenta la industria automovilística, la propuesta más seria que presenta el Grupo Volkswagen es el Golf GTE, un modelo estándar dentro de la marca alemana y que a pesar de no producir ruido ni humos durante los 50 kilómetros que dura su auto-

mía eléctrica, respira ADN Volkswagen. De hecho, nada más cerrar la puerta del Golf GTE el conductor nota que está en un modelo muy similar al Golf GTI —incluso tiene el mismo espacio en el maletero que es de 275 litros— exceptuando los refinamientos que exige un híbrido enchufable.

En autonomía 100% eléctrica aguanta hasta los 130 km/h, aunque si se mantiene durante mucho tiempo esta velocidad, la carga de la batería se resiente y no aguanta 50 km.

Sin embargo, la idea de un híbrido eléctrico es que cuando se sale de la ciudad se utilice el motor térmico y que se reserve el modo cero emisiones para evitar la contaminación en la ciudad. Para ello, el conductor puede elegir los modos en los que conduce, en resumen: totalmente eléctrico, sólo con el motor de combustión o híbrido, lo que dota al coche de un extra de potencia y lo convierten en sumamente deportivo y divertido que ofrece 204 CV con un consumo de 1,5 litros a los 100 kilómetros.

El nervio de

este híbrido —para que luego digan que los coches más respetuosos con el medio ambiente no son divertidos— hace que se pueda poner a 100 km/h en tan sólo 7,6 segundos, a pesar del peso de las baterías.

El tiempo de carga tampoco es un inconveniente ya que en un enchufe convencional sólo necesita tres horas y 45 minutos y con el punto de carga recomendado por Volkswagen, dos horas y 25 minutos. Con el motor convencional también se puede recargar la batería.

### 11 concesionarios eléctricos

Volkswagen quiere apostar por este modelo a partir de febrero de 2015 y para ello va a designar 11 concesionarios en toda España en los que se venderán los vehículos eléctricos.

Aunque la compañía todavía no ha hecho público el precio, el presidente de VW Audi España, Francisco Pérez Botello, señala que después de las ayudas



específicas para los vehículos eléctricos —en el caso del Golf GTE, 4.500 euros, porque tiene más de 40 km de autonomía en modo eléctrico y menos de 90— más el Plan PIVE, se quedaría a un precio similar al del Golf GTI, es decir, ligeramente por encima de los 31.000 euros.

Asociada a la campaña para vender más eléctricos, Volkswagen ofrecerá a sus clientes la opción de ser asistido por una grúa en caso de que el vehículo se quede sin batería, podrán reclamar este servicio tres veces durante toda la vida del coche.



Volkswagen no ha seguido el camino fácil. Antes del híbrido enchufable presentaron dos eléctricos, el e-up! y el e-Golf que a simple vista no se diferenciarían de los dos modelos convencionales, excepto en detalles.

Para evitar que la falta de autonomía lastre a los conductores que de vez en cuando hacen algún viaje largo, la marca alemana ha llegado a un acuerdo con Europcar por el cual este tipo de clientes

## Acuerdo con Europcar para evitar que la falta de autonomía impida los viajes largos

tendrán un descuento del 20% en el alquiler de coches con la compañía de *rent a car*.

No obstante, la reducción de emisiones a través de modelos eléctricos no es la única senda que ha seguido Volkswagen. Por ejemplo, dentro de su programa *Think Blue*, VW ha fijado el objetivo de reducir en un 25% el impacto medioambiental de la producción de cada vehículo en el periodo 2010-2018. También ha llegado a un acuerdo con el Gobierno de Navarra para plantar 70.000 árboles al lado de la factoría de Landaben.



## Ford Mondeo

## El valenciano más ilustre

Ford lanza al mercado la cuarta generación de su buque insignia, el Mondeo, un modelo que ha vendido 4,5 millones de unidades desde su nacimiento en 1993. El nuevo modelo, más largo y más bajo que su predecesor, incorpora las últimas tecnologías de la marca en materia de seguridad, de infoentretenimiento y de propulsores, incluyendo una versión híbrida. Llega a los concesionarios el 7 de noviembre por un precio que parte de los 21.800 euros con descuentos incluidos.

**S**egún el director de Marketing de Ford, Joaquín Sáenz-Messía, el nuevo Mondeo es un coche *premium* en todo menos en el precio: parte de los 21.800 euros con un descuento de 5.900 incluyendo el Plan PIVE y 1.100 euros en equipamiento para su acabado Titanium. El precio es apenas un 5% superior al de la generación precedente a pesar de haber sido transformado en profundidad.

En total, su estructura es menos pesada si bien, en conjunto, el peso del vehículo es similar, porque se ha compensado con más equipamiento, así como con la incorporación de un nuevo sistema de suspensión integral, la misma que también utilizan BMW y Audi. Este nuevo sistema mejora el comportamiento general del vehículo, hace que se agarre mejor a la carretera y aísla mucho mejor del ruido y las vibraciones.

La eficiencia también llega con cuatro nuevos motores que incorporará el Mondeo por primera vez: el 1.5 litros diesel TD-Ci de 120 CV; los dos *ecoboost* gasolina, el 1.0 l de 125 CV y el 1.5 l de 160 CV; y un motor híbrido 2.0 l de gasolina con 190 CV, que puede circular en modo eléctrico hasta los 130 km por hora. Estos propulsores se unirán a los ya conocidos por los clientes del Mondeo, los motores diésel 2.0 de 150, 160 y 210 CV y el motor gasolina *ecoboost* de 190 CV. Estos motores reducen el consumo y las emisiones del nuevo modelo a pesar de ser 10 cm más largo que su versión precedente y 35 cm más bajo. Su maletero es el más amplio del segmento, con 550 litros de espacio disponible.

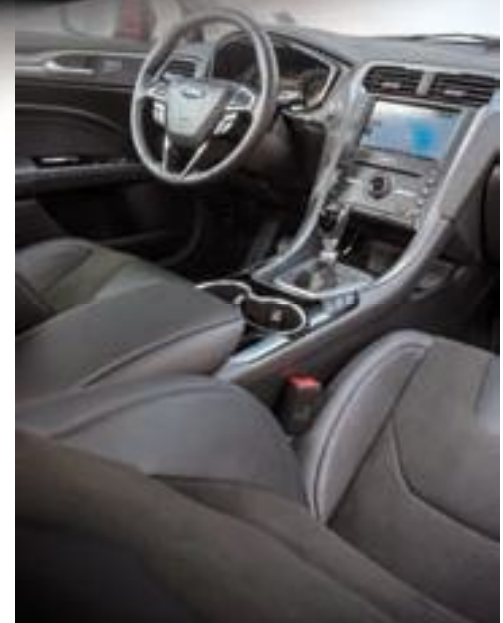
### El mejor Ford en España

El nuevo Mondeo es el mejor modelo que jamás ha fabricado Ford en España. En él,

la marca ha depositado toda su tecnología, incluyendo algunas novedades a nivel europeo. Con el Mondeo, Ford estrena los cinturones de seguridad traseros con airbag que se inflan en microsegundos en caso de colisión y amortiguan el golpe de los que viajan en la parte de atrás del vehículo.

Asimismo, el nuevo Mondeo incluye como equipamiento faros led autoadaptativos, aviso de cambio de carril y de fatiga, sistema de alerta (y de frenado) precolisión, control de crucero adaptativo, sistema de detección de peatones, asientos regulables electrónicamente y asistente de aparcamiento, entre otras opciones.

En España, Ford espera vender 5.000 unidades al año, de las que entre un 5% y un 10% serán híbridas. Esta versión estará a la venta por 27.750 euros, el mismo precio que el *bestseller* entre los diésel, la versión 2.0 de 150 CV.



## Mini 5 puertas

## Divertido como siempre y... funcional

El mítico Mini acaba de vivir un nuevo hito histórico, con el lanzamiento de su primera versión de cinco puertas, que se suma a la renovación de la carrocería de tres puertas realizada a comienzos de año. Conservando el carácter deportivo en la conducción, el nuevo modelo aporta además un enfoque funcional, al integrar un mayor espacio interior tanto para los pasajeros traseros como en el maletero. Con una oferta de seis motores, tres diésel y tres gasolina, se ha lanzado al mercado desde 19.350 euros.

en el Salón de París, tiene muchas cosas en común con su hermano pequeño. Para empezar el diseño, con un frontal idéntico hasta el pilar A, donde destacan los tradicionales faros redondos y la parrilla hexagonal; y, como no podía ser de otro modo dentro de la marca británica, la conducción deportiva, que se logra con un centro de gravedad bajo, una batalla amplia, una rigidez elevada de la carrocería y la suspensión.

Este dinamismo, que denominan *sensación go-kart*, se ve sustentado por una oferta de motorizaciones compartida con el tres puertas, formada por tres motores de gasolina (102 CV, 136 CV y 192 CV) y tres diésel (95 CV, 116 CV y 170 CV), que pueden llevar asociada una transmisión manual o automática de seis velocidades. Todos estos propulsores están disponibles desde el inicio, salvo los de acceso (95 CV y 102 CV) que llegarán a me-

diados de noviembre. El conductor, para afinar al máximo el tipo de circulación, podrá seleccionar tres modos de conducción, uno deportivo, uno más ecológico y uno intermedio.

El común denominador también alcanza al ámbito tecnológico, donde destaca entre el equipamiento el *head up display*, el control de crucero, el asistente de aparcamiento, el sistema de detección de señales de tráfico o el sistema de infoentretenimiento Mini Connected, que permite integrar los *smartphones*.

### Más espacio

Al margen de las coincidencias con la versión de tres puertas, la de cinco se desmarca en diversos campos para crear su propia personalidad. Lo más reseñable son las diferencias que se dan en las dimensiones. El coche nuevo, que crece 16 cm de largo hasta los 3,98 m, ha visto aumentada la distancia entre ejes 7 cm, lo que se traduce en un mayor espacio en los asientos traseros a la altura de las rodillas y en la posibilidad de que se sienten hasta tres

personas, aunque en ningún caso de gran tamaño. Aparte de ello, el voladizo trasero es 9 cm más largo, una variación que se nota en el maletero, cuya capacidad es de 278 litros, 68 más que la versión de tres puertas.

En cuanto al apartado comercial, el modelo, que se vende desde 19.350 euros —todas las versiones tienen un sobrecoste respecto a la carrocería hatch de 900 euros—, ha venido a apuntalar la apuesta de Mini por el canal de particulares, que representa un 45% de sus matriculaciones en la actualidad.

La marca, con toda su gama, tiene previsto finalizar el curso con más de 8.000 unidades vendidas en España, alrededor de un 5% más; mientras que para 2015 espera alcanzar más de 9.000. En el mix de vehículos vendidos, el Countryman representa cerca de un 50% de las unidades, un porcentaje que se reducirá en el futuro, debido al crecimiento del Mini, que con sus dos carrocerías acapará entre «un 65% y un 70%», según el director de la marca, Manuel Terroba.



IGNACIO ANASAGASTI / MADRID

**L**a tercera generación del Mini cuenta ya con el segundo integrante de la familia. Tras el lanzamiento de la carrocería de tres puertas (*hatch*) en febrero, le acaba de llegar el turno a la de cinco puertas, toda una novedad para un modelo mítico. Presentado

Volkswagen Passat

## Más «premium» que nunca

Volkswagen lanza al mercado la octava generación de su berlina Passat 42 años después de su primera edición. Tras 22 millones de unidades fabricadas en el mundo, 1,1 millones sólo el pasado año, la marca tiene fuertes esperanzas en uno de sus modelos más emblemáticos para consolidar su liderazgo en el segmento. Actualmente, el Passat es, en su categoría de berlina, el número 1 en ventas del mercado español, superando al Audi A4, al Insignia de Opel, al BMW Serie 3 y al Mercedes Clase C que cierra el top 5.



**E**n Volkswagen sacan pecho por haber superado a las marcas *premium*, pues el Passat juega un papel determinante en su política de flotas, segmento que supone la mitad de las ventas del modelo en España. De aquí que el Passat Variant, su versión familiar, tenga tanta importancia pues los *station wagon* son muy apreciados por los gestores de flotas. De hecho, en este segmento el Variant supone casi uno de cada tres Passat vendidos en este año.

De aquí que en la marca insistan en que el nuevo Passat se sitúa más como un *premium* que como un vehículo generalista, tanto en diseño, como en tecnología, prestaciones y equipamiento. Eso sí, resaltan que no quieren defraudar a sus clientes por lo que son comedidos con el precio.

Y eso a pesar de que cambia casi todo

en la octava generación que sale al mercado con una motorización completamente renovada que aporta mayor eficiencia con una reducción del 20% de las emisiones de CO<sub>2</sub>. Arrancan con nueve motores, cuatro TDI: el de entrada, un 1.6 de 120 CV, un 2.0 150 CV —el modelo que más se venderá, según la previsiones de Volkswagen—, un 2.0 de 190 CV y un espectacular TDI Bit de 240 CV, el motor diésel más potente de la marca. Los gasolinas parten de un 1.4 de 125 CV, un 1.4 de 150 CV ACT, un 1.8 de 179 CV, un 2.0 de 220 CV y el superior, un 2.0 de 280 CV. El próximo año se sumarán un TDI 120 CV Blue emotion, con una emisión de 95 g y un GTE híbrido enchufable, con un motor 1.4 gasolina de 115 CV, más uno eléctrico de 85 kW que suman 218 CV.

Pero además, el Passat estrena algunas novedades de la marca, según sus ingenie-

ros, es el modelo Volkswagen que más innovaciones tecnológicas incorpora. Cabe destacar el trailer assist que ayuda al conductor a enganchar un remolque y aparcar el coche con el remolque; el *traffic jam assist*, el *emergency assist*, que para el coche totalmente si detecta que el conductor sufre un desvanecimiento, el *digital cockpit*, que permite la máxima personalización incluyendo el navegador o luces traseras destacadas. Cuando frenan pasan de horizontal a vertical, advirtiendo al conductor posterior.

El nuevo Passat, que pesa 85 kg menos que la 7ª generación, se empieza a vender en noviembre en tres versiones: la Edition,

la Advance y la Sport, con un precio que oscila entre los 26.510 euros del 1.4 TSI 125 CV Edition y los 46.950 del Sport 2.0 TDI Bit de 240 CV. El TDI 120 CV Edition tendrá un descuento de 2.350 euros, incluido el PIVE, y el TDI de 150 CV, el modelo más demandado, contará con 1.000 euros, lo que permitirá adquirirlo a partir de 29.000 euros.

Land Rover Discovery Sport

## La alternativa

El nuevo Discovery Sport no es el sustituto del Freelander, sino una alternativa que pone Land Rover al Evoque para satisfacer las necesidades de aquellos conductores que busquen versatilidad. Una cualidad que la cubre perfectamente este modelo con su oferta de siete plazas y un amplio maletero. El SUV llegará en marzo con dos motores diésel con tracción integral a los que se añadirá uno turbodiésel más eficiente de la familia Ingenium a mediados de 2015, con tracción 4x2.



lidad en lugar del diseño como sucede con su compañero de gama.

El todocamino, que se fabrica inicialmente en la planta inglesa de Halewood —en la misma línea de montaje del Evoque— para después desembarcar en la factoría de China y en 2016 en la que se va a construir en Brasil, llegará al mercado español en marzo del año que viene.

Desde la marca han subrayado que este nuevo miembro de la familia no es el sustituto del Freelander, que ya no se produce, sino una opción más dentro de la gama Discovery, que hasta ahora sólo contaba con una versión. Con 4,59 metros de largo, 1,89 m de ancho, 1,72 m de alto y con una batalla de 2,74 m, el Discovery Sport dispone de un chasis derivado del Evoque, que monta una suspensión trasera multibrazo muy compacta con la que se abren nuevas posibilidades de espacio interior. Tan es así que el coche no sólo puede incorporar una tercera fila de asientos, para

lograr una configuración de siete plazas, sino que además el maletero gana en capacidad de volumen, hasta los 541 litros.

Inicialmente, el SUV se ofertará con dos motores diésel de cuatro cilindros con tracción integral y equipados con *stop-start*: el TD4 de 150 CV y 400 Nm, y el SD4 de 190 CV y 420 Nm, que registran un consumo mínimo, respectivamente, de 5,7 l y de 6,1 l. Ambos propulsores pueden montar una transmisión manual de seis velocidades o bien una automática de nueve, en cuyo caso el volante llevará las correspondientes levas. Más adelante, a mediados de 2015, se sumará una motorización de la nueva familia Ingenium —se estrenará en Land Rover con este modelo—, el ED4 turbodiésel, que reducirá las emisiones hasta 119 g.

El rendimiento dinámico del vehículo se ve potenciado desde la propia carrocería, que incorpora acero al boro estampado en caliente, aluminio y magnesio. En cuanto a la tracción, se pueden elegir entre dos sistemas, el Efficient Driveline, con tracción integral permanente, o el Active Driveline,

que alterna de manera automática el par entre los ejes delantero y posterior. Todos los modelos con tracción a las cuatro ruedas llevan la tecnología Terrain Response de serie, que permite adaptar según el terreno la dirección, la respuesta del acelerador, la caja de cambios, los frenos o la estabilidad; además del sensor de vadeo, entre otros elementos.

Dentro del campo tecnológico, el Discovery Sport, que se oferta con cuatro niveles de equipamiento, destaca por la posibilidad de contar con el sistema autónomo de frenada inteligente, el airbag de peatones, o las tecnologías InControl, con las que se puede localizar con GPS el coche, controlarlo remotamente o disponer de conectividad wifi.

La filial española tiene previsto que este modelo, que se vende en una horquilla de precios de entre 36.350 euros y 59.950 euros, acapare alrededor de un 20% de las matriculaciones de la marca, lo que a año completo podría traducirse en cerca de 2.000 unidades.

IGNACIO ANASAGASTI / MADRID

**L**and Rover quiere seguir creciendo en el segmento de los SUV compactos y para ello va a contar próximamente con una nueva arma, el Discovery Sport, un modelo que viene a ser la alternativa del Evoque. Esto es así porque en su desarrollo los ingenieros de la firma británica han buscado un enfoque hacia la versati-

La cadena de distribución de neumáticos y mantenimiento del vehículo abrirá 90 centros y creará 200 empleos

# Euromaster invertirá 10 millones de euros para ser líder del mercado

**SANTIAGO ANTÓN / MADRID**

El Grupo Euromaster, líder del mercado europeo en distribución de neumáticos y mantenimiento de vehículos, se ha marcado el objetivo de trasladar su liderazgo a la península ibérica en el periodo 2014-2019. Para ello, la empresa realizará una inversión directa de 10 millones de euros que se traducirán en más de 200 empleos directos y 90 centros de negocio nuevos.

Creada en 1991 por Michelin para unificar sus negocios de distribución de neumáticos en Europa, Euromaster basará su estrategia en tres pilares fundamentales: el incremento del número de sus instalaciones, una evolución del modelo de negocio y la confianza del cliente.

A día de hoy, Euromaster cuenta con 411 centros de servicio en España y Portugal (el 17,8% del total de 2.300 que tiene en los 17 países en los que está presente), una cifra de negocio de 350 millones de euros y más de 2.000 empleados. La compañía ha ido evolucionando mucho en los últimos años, añadiendo servicios a su negocio original de distribución de neumáticos, desde cambios de aceite hasta revisiones oficiales, que han logrado recientemente, y ahora mismo está implantándose



Presentación del nuevo plan de negocio de Euromaster.

en el segmento de los vehículos industriales, donde ha empezado a trabajar este año.

El modelo de Euromaster se divide en dos partes. Por una parte centros propios, que suman un total de 127 sólo en España, y por otra centros franquiciados, los 284 restantes de la península ibérica, 200 de los cuales se añadieron en 2011. Con este modelo, dicen combinar la experiencia y la solidez de los centros propios, que se concentran en los grandes núcleos urbanos, con la flexibilidad y la cercanía de los centros franquiciados, repartidos por la península y concentrados en mercados

**«Queremos estar un punto por encima de la competencia en número de centros y cifra de negocio», dice Fausto Casetta**

más locales. El orgullo de la compañía es que «cada año, más de un millón de coches entran en algún centro de Euromaster», como afirmó su director general, Fausto Casetta.

#### Plan ambicioso

Desde esta posición, Euromaster quiere llevar a cabo un ambicio-

so programa de expansión para incrementar su cifra de negocio hasta los 450 millones de euros. A lo largo de los próximos cinco años la empresa abrirá 90 centros en España y Portugal, 30 de los cuales serán centros propios, que supondrán una inversión directa de 10 millones.

Además, Euromaster, que con estas aperturas creará 200 puestos de trabajo, cambia también su imagen. Un logo nuevo, colores corporativos representando los valores de profesionalidad, honestidad y atención al cliente, y una renovación de los locales de la red.

Todo esto para conseguir ser «los mejores del mercado», como afirmó Casetta a *La Tribuna de Automoción*. «No nos fijamos cuotas de mercado. Nos fijamos en número de centros y cifra de negocio, y con ser un punto por encima de la competencia, somos los mejores», añadió.

## Kia y Valspar, de Hella, se alían

**S.A. / MADRID**

La filial europea de la firma surcoreana Kia utilizará en sus concesionarios las marcas de pintura Valspar De Beer y Octoral, de Valspar Automotive, distribuida por Hella en España.

El acuerdo, permitirá «aumentar las ventas y la rentabilidad» de Kia en Europa, según afirmó Uwe Hannes, vicepresidente de Posventa de Kia Motors Europe, puesto que permitirá ofrecer un servicio de reparación de daños menores y llevarlo a cabo en los talleres de los concesionarios de Kia, lo que se traducirá en un incremento de la confianza del cliente.

El acuerdo resulta muy interesante para Kia, que ha basado su acuerdo en la fiabilidad de suministro de Valspar y su amplia presencia en Europa. Además, Kia podrá beneficiarse de los programas de formación y apoyo de Valspar Automotive.

## PSA acuerda con Audatex el acceso a su base de datos

**S.A. / MADRID**

PSA Peugeot Citroën y Audatex han firmado un acuerdo por el que el fabricante francés podrá tener acceso al sistema de valoración de precios de mantenimientos de la consultora.

Audatex cuenta con una base de datos que cubre casi el 100% del parque automovilístico español y 4,2 millones de las valoraciones registradas en España llevan su nombre, ya que permitirá a PSA adaptarse con mayor facilidad a las demandas de las aseguradoras, mejorar la conexión con sistemas DMS, automatizar los procesos de solicitud de piezas y ahorrar hasta un 15% en el proceso de reparación del vehículo, ya que ahora será más fácil estimar el tiempo real de las reparaciones y gestionar información.

## El mercado de ocasión crece un 3,5% en 2014

**S.A. / MADRID**

El mercado de los vehículos de ocasión ha crecido un 3,5% en lo que va de año. Son los datos que se arrojan de un informe del Instituto de Estudios de Automoción (IEA) para Faconauto, que añade que se han registrado 1,2 millones de unidades de ocasión hasta septiembre. Además, el estudio muestra un parque cada vez más envejecido, como demuestra el crecimiento de las ventas de coches de más de 10 años, un 52% del total (un 8,2% más que en 2013).

Por otra parte, el segmento *premium* está empujando las ventas de ocasión. Y es que, según un informe de la consultora MSI para Faconauto, el 40% del total de coches de menos de 10 años que se han vendido hasta la fecha corresponden a modelos con un valor residual mayor a 15.000 euros.

Además, la marca japonesa anunció que abrirá 10 puntos de venta en Madrid, a través de sus dos concesionarios

# Nissan renovará la imagen de sus concesionarios antes de marzo de 2017



El primer concesionario con la nueva imagen de Nissan se sitúa en el edificio en el que se encuentra la sede de la marca en España.

**PABLO M. BALLESTEROS / BARCELONA**

El primer punto de venta para lucir la nueva imagen de Nissan es el que se sitúa en el bajo del edificio que estrena la marca japonesa como sede en España en L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona), tras la mudanza desde la Torre Nissan.

Con el cambio de estética, el fabricante asiático busca que el cliente se sienta más libre en las

instalaciones, interactuando con los catálogos virtuales, adaptándose al tiempo de hoy. Esto hará la red comercial más rentable, según el consejero director general de Nissan Iberia, Marco Toro.

La distribución de los vehículos es la primera modificación que se observa. En una esquina de la exposición se encuentra la novedad de la marca —ahora el Nissan Pul-

sar— distinguido del resto de modelos, en el otro extremo, aunque dependerá del tamaño de la concesión, un espacio para la división deportiva Nismo.

En medio, se situará toda la gama de Nissan, buscando que siga un orden «para que un Micra no esté al lado de un X-Trail». En cuanto a la orientación de los coches ya no miran hacia el escape-

rate, si no hacia dentro, al cliente.

Tras el primer punto de venta con la nueva estética, —perteneciente al concesionario Motor Llansà que tiene alrededor de 70 años de experiencia—, los siguientes dos puntos de venta en ceñirse a las nuevas reglas estarán en Madrid.

Nissan tiene la intención de abrir 10 puntos de venta en la capital, que se repartirán los dos concesionarios de la marca. Con ellos, busca tener más presencia en una región en la que se matricula el 30% del mercado español. No obstante, Nissan no va a incrementar el número de concesionarios en España que seguirá siendo 82.

Al principio serán los nuevos puntos de venta, pero después, progresivamente, se adaptará toda la red, con el propósito de que antes de marzo de 2017 los concesionarios Nissan sigan las nuevas directrices, tal como marca el plan europeo que comenzó en Inglaterra el año pasado.

El cambio de imagen, cuya inversión no ha sido calculada por Nissan, se podrá realizar gracias al futuro aumento de la rentabilidad de los concesionarios, según Toro.

Entrevista - **Yvonne Rauh**, coordinadora Dekra en España

## «No entendemos nuestra incompatibilidad en ITV, nosotros sólo certificamos»

**S.A. / MADRID**  
Yvonne Rauh acaba de ser nombrada coordinadora de Dekra para España. Encabeza una empresa líder en el sector de automoción en la rama de vehículos de ocasión y certificaciones. Con una facturación de 2.310 millones de euros en todo el mundo, una plantilla de 32.000 empleados y presencia en 50 países, Dekra espera poder desarrollar su negocio de ITV, que lidera en Alemania, en España. A la espera de la posible liberalización del sector, la empresa ha invertido nueve millones de euros en cuatro plantas al sur de Madrid. Su futuro depende, en gran medida, de la resolución del proceso.

**Tribuna de Automoción.— ¿Qué posición ocupa Dekra en España?**

**Yvonne Rauh.—** Dekra es una empresa alemana que factura 2.300 millones de euros en servicios. Empezamos en España en 1991 con Dekra Claims, un servicio de gestión de accidentes para extranjeros, y ahora tenemos varias líneas de negocio. Tenemos el objetivo de hacer un desembarco importante en España. En el sector de automoción tenemos dos partes, una de coche usado, Dekra Automotive Solutions, nuestra parte principal en España y donde somos líderes, y Dekra Expertise, que se ocupa de peritajes, informes, etc. Sólo trabajamos con servicios, no movemos nada de producto. Buscamos nichos en los que gracias a nuestra experiencia en países como Alemania y Francia, nuestra tecnología, etc. podamos dar venta-

jas competitivas a nuestros clientes. Por otra parte, tenemos una tercera pata, que son las ITV; una rama de industria que se ocupa de certificaciones e informes; y una más pequeña de recursos humanos que da formación, trabajo temporal, etc.

**T.A.— ¿Qué opinión le merece la situación de las ITV en España?**

**Y.R.—** Se trata del núcleo principal de Dekra. En Alemania tenemos una cuota del 70% del mercado, realizamos 23 millones de operaciones, contamos con presencia en Marruecos, Francia, Portugal... Pero en España no podemos entrar. No entendemos lo que nos pasa ni por qué nos pasa. El problema es que por proteger a los usuarios de posibles trampas impiden a empresas como nosotros, que somos la número uno en el sector, entrar en el mercado. Otras empresas sí, pero nosotros no. Y ahí estamos, esperando desde hace un año y medio. Ahora el proceso ha salido de Bruselas, estamos personados en el Consejo de Estado, pero la resolución no llega. Hemos terminado dos estaciones en septiembre del año pasado y otra hace seis meses. Se nos decía que se iba a aprobar, pero hemos terminado, y estamos esperando. Es desafortunado porque nuestra supuesta incompatibilidad no la entendemos. Nosotros sólo certificamos. Peritamos. No reparamos.

**T.A.— ¿Cómo ven su futuro en España?**

**Y.R.—** Estamos en ese punto. Hemos in-

vertido en España y si España consigue un tamaño importante, haremos un gran desembolso. Ahora tenemos un negocio de 20 millones de euros en España y en el plazo de cinco o seis años queremos llegar a los 50 o 60 millones, pero depende de lo que pase con las ITV. Si en seis meses no hemos tenido una resolución, tendremos que replantearnos nuestro futuro en España y buscar otras formas de desarrollo, que será más lento. Pero soy optimista. La Administración es favorable, pero hay que esperar.

**T.A.— ¿Por qué cree que se está dando esta situación?**

**Y.R.—** Sinceramente no lo sabemos. Somos una empresa muy grande, con mucho negocio en otros países, pero en España no nos dejan entrar. Nosotros no nos beneficiamos directamente de que haya que hacer reparaciones, sólo certificamos. Puede que haya miedo o incertidumbre a la apertura del mercado. Dejando entrar, con una certificación ISO y con ENAC vigilando, debería ser suficiente para permitir la entrada de otras empresas y garantizar un mercado limpio, que es lo que todos queremos, pero no. Invertimos en 2011 porque teníamos visos de que se iba a liberalizar el sector, pero seguimos esperando. Tenemos cuatro instalaciones en el sur de Madrid,

(Parla, Leganés, Getafe y San José de Valdearas), con tres líneas y seis puestos de trabajo de forma inicial. Intentamos hacer ver que nuestra entrada y la de otros operadores es ventajosa.



El Congreso aprueba por unanimidad la Proposición no de Ley de CiU

## Aprobada la iniciativa contra la manipulación del kilometraje



El portavoz de CiU en el Congreso, Jordi Jané.

Incluye el intercambio de información entre países de la UE y una modificación de la ley para que sea infracción

bastante extendida. Tal y como indica un informe del RACC, el 12% de los vehículos de ocasión en nuestro país y el 30% de los importados pueden tener el kilometraje alterado, lo que supone un fraude que se eleva a 343 millones de euros al año en España.

### Medidas propuestas

Las medidas que se recogen en la PhL de CiU incluyen: el impulso de un sistema de intercambio de información de kilometraje entre países de la UE; instar a los fabricantes a que incluyan medios que impidan la manipulación del cuentakilómetros en los vehículos nuevos; modificar la ley para que esta actividad se contemple como infracción; mantener la obligación de comunicar a la DGT, por parte de las estaciones ITV, de los registros de kilometraje de los vehículos que realicen la ITV; y seguir impulsando un proyecto de colaboración con talleres y concesionarios para aportar datos sobre los kilometrajes de los vehículos al Registro correspondiente.

Jordi Jané, portavoz de CiU en el Congreso manifestó su «satisfacción» por la aprobación de esta propuesta.

**S.A. / MADRID**  
La Comisión de Seguridad Vial del Congreso de los Diputados apoyó por unanimidad la Proposición no de Ley que Convergencia i Unió trasladó al hemiciclo para luchar contra la manipulación de los cuentakilómetros.

Se trata de una actividad que busca incrementar el precio de los vehículos de ocasión, que se basa en la antigüedad y kilometraje del mismo, y que está

La OCU realiza una comparativa de neumáticos

## Continental y Michelin, los mejores



Michelin ha sido una de las elegidas por la OCU.

**S.A. / MADRID**  
La Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) ha realizado un informe en el que realiza una comparativa de todos los neumáticos que ha analizado a lo largo de los últimos años, considerando factores como el rendimiento en carreteras mojadas y secas, la durabilidad, el ruido, el consumo de energía o el precio, en el que Continental y Michelin han sido las que mejor nota media han sacado.

A diferencia de otros años, la OCU ha hecho un análisis más general, aunque sin pruebas de laboratorio, y ha extendido su análisis a varias medidas para orientar a los consumidores cuyos neumáticos puedan quedar fuera del estudio habitual sobre medidas concretas.

Cualquier interesado en el informe puede consultar el análisis en la web de la organización [www.ocu.org](http://www.ocu.org).

Suma 718.541 unidades hasta octubre, casi las misma cifra que en todo 2013

# El mercado crece un 26% a la espera de un nuevo PIVE

Las matriculaciones de automóviles crecen por 14º mes consecutivo, con un aumento del 26,4% en octubre con respecto a 2013 y del 70% con respecto a 2012. Todas las asociaciones coinciden en la necesidad de prorrogar el Plan PIVE 6 hasta final de año para poder mantener el ritmo de ventas.

POR ALBERTO GUTIÉRREZ MOLINERO

**E**l mes de octubre confirmó las buenas vibraciones para un final caliente en cuanto a la ventas de automóviles con un total de 76.418 unidades entregadas. Esta cifra supone un crecimiento del 26,1% sobre el mismo periodo de 2013, el 14º mes consecutivo creciendo, la segunda mayor subida del ejercicio

mas ventas que en todo el ejercicio anterior cuando se hicieron 724.000 unidades. El mercado acumula ya seis trimestres consecutivos con balance positivo —desde el segundo trimestre de 2013. En este fuerte crecimiento han tenido mucho que ver los planes PIVE. Según la asociación de importadores, Aniacam, en parte fruto de la finaliza-

ventas. Si se aprueba el PIVE, todas esperan que el mercado anual cierre por encima de las 850.000 unidades, una cifra que pocos podrían esperar a principios de año. La más optimista es Ganvam que cree que se podría llegar hasta las 875.000 unidades, mientras que la más pesimista es Aniacam. Según la asociación de importadores sólo con la prórroga del PIVE se podría superar esa cifra, mientras que, si no se aprueba, las ventas no superarán las 820.000 unidades.

El argumento es que «puesto que ya se ha anunciado que en 2015 se pondrá en marcha el PIVE 7, durante los dos meses que faltan para la finalización del año, es muy probable que se ralenticen las ventas, ya que los clientes preferirán esperar a enero para hacer sus compras», según ha explicado el presidente de Aniacam, Germán López Madrid.

### Crecen los tres canales

Por canales, el mercado de particulares fue el que mejores datos registró, con un aumento en octubre del 31%, impulsado por la finalización del PIVE 6. Este canal registra 401.076 unidades, lo que supone un crecimiento del 21,8% en lo que va de año, y representa ya el 55% del mercado, una proporción saludable para los concesionarios españoles.

## Aniacam cree que si no se aprueba la prórroga del PIVE hasta final de año el mercado perderá 30.000 unidades en los dos últimos meses de 2014

y la sexta vez en lo que va de año en que las matriculaciones han superado las 76.000 unidades, mientras que en 2013 no lo consiguió en ningún mes y en 2012 sólo en uno.

De momento, en los 10 primeros meses de 2014, se han matriculado 718.541 turismos y todoterrenos, lo que supone un aumento del 18,26% con respecto a 2013. A falta de dos meses para finalizar el año, el mercado ya registra prácticamente las mis-

ción del plan, en los dos últimos días del mes se alcanzaron las 15.812 unidades, lo que supone un 20% del volumen total de todo el mes. Aniacam calcula que en octubre se adelantaron cerca de 4.000 matriculaciones que de otra forma hubieran pasado al mes de noviembre.

El PIVE es fundamental y, por eso, las principales asociaciones han pedido con urgencia su renovación hasta final de año y antes de que se puedan paralizar las



## EVOLUCIÓN MATRICULACIONES

### AUTOMÓVILES NUEVOS (TURISMOS Y TODOTERRENOS)

	%				Acum.			
	2014	2013	2012	14-13	2014	2013	2012	14-13
ENERO	53.519	49.751	55.010	7,57	53.519	49.751	55.010	7,57
FEBRERO	68.833	58.403	64.787	17,86	122.352	108.154	119.797	13,13
MARZO	80.106	72.714	84.511	10,17	202.458	180.868	204.308	11,94
ABRIL	80.279	62.334	56.282	28,79	282.737	243.202	260.590	16,26
MAYO	82.658	70.635	72.509	17,02	365.395	313.837	333.099	16,43
JUNIO	90.339	72.881	73.340	23,95	455.734	386.718	406.439	17,85
JULIO	83.620	75.192	65.486	11,21	539.354	461.910	471.925	16,77
AGOSTO	45.539	39.954	48.971	13,98	584.893	501.864	520.896	16,54
SEPTIEMBRE	57.216	45.286	35.216	26,34	642.109	547.150	556.112	17,36
OCTUBRE	76.432	60.451	44.949	26,44	718.541	607.601	601.061	18,26
NOVIEMBRE	55.672	48.221			663.272	649.282		
DICIEMBRE	60.673	51.280			723.948	700.562		

### AUTOMÓVILES REMATRICULADOS (TURISMOS Y TODOTERRENOS)

	%				Acum.			
	2014	2013	2012	14-13	2014	2013	2012	14-13
ENERO	2.224	1.963	1.943	13,30	2.224	1.963	1.943	13,30
FEBRERO	2.320	1.784	2.164	30,04	4.544	3.747	4.107	21,27
MARZO	2.358	1.899	2.340	24,17	6.902	5.646	6.447	22,25
ABRIL	2.460	2.172	2.091	13,26	9.362	7.818	8.538	19,75
MAYO	2.557	2.134	2.368	19,82	11.919	9.952	10.906	19,76
JUNIO	2.583	2.279	2.494	13,34	14.502	12.231	13.400	18,57
JULIO	3.345	2.911	2.398	14,91	17.847	15.142	15.798	17,86
AGOSTO	2.899	1.924	2.158	50,68	20.746	17.066	17.956	21,56
SEPTIEMBRE	3.101	1.971	1.885	57,33	23.847	19.037	19.841	25,27
OCTUBRE	3.642	2.417	2.384	50,68	27.489	21.454	22.225	28,13
NOVIEMBRE	1.904	2.017			23.356	24.242		
DICIEMBRE	1.717	1.708			25.075	25.950		

### POR TIPO DE PLACA AUTOMÓVILES NUEVOS

Tipo de servicio	Acum. 2014	Cuota Acum. 2014	Acum. 2013	Cuota Acum. 2013	Acum. 14/13
ORDINARIA	717.564	96,18	606.598	96,43	18,29
TURÍSTICA	514	0,07	586	0,09	-12,29
DIPLOMÁTICA	463	0,06	417	0,07	11,03
REMATRICULADO	27.489	3,68	21.454	3,41	28,13
TOTAL	746.030	100	629.055	100	18,6

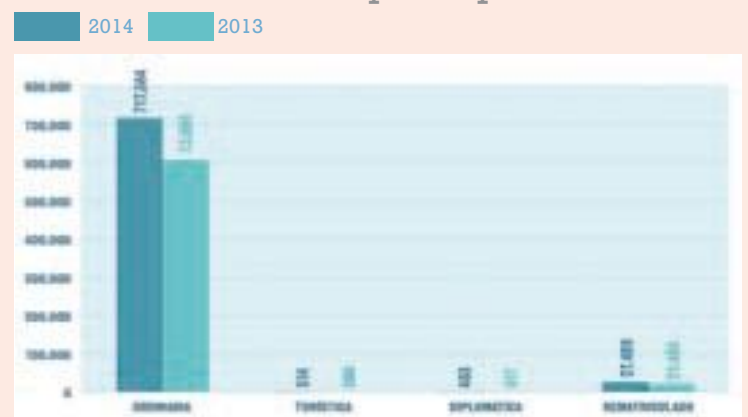
### POR SERVICIO AUTOMÓVILES NUEVOS

Tipo de servicio	Oct. 2014	% Oct. 2014	Acum. 2014	Acum. 2013	% Acum. 2014
PERSONA FÍSICA	51.606	31,01	401.342	329.387	21,85
PERSONA JURÍDICA	24.826	17,88	317.199	278.214	14,01
RENT A CAR	3.627	21,00	146.950	127.603	15,16

### Matriculaciones - nuevos



### Matriculaciones - tipo de placa



### Matriculaciones - rematriculados



## MATRICULACIONES POR SEGMENTO

## AUTOMÓVILES NUEVOS GASOLINA

	Oct. 2014	Oct. 2013	Cuota Oct. 2014	Cuota Oct. 2013	% Oct. 14/13	Acum. 2014	Acum. 2013	Cuota A. 14/13	Cuota A. 2014	Cuota A. 2013	% A. 14/13	Cuota A. Seq. 2014	Cuota A. Seq. 2013
Superutilitario	2.616	1.687	10,2	9,19	55,07	30.674	23.537	0,66	12,58	11,91	30,32	95,88	96,7
Utilitario/Polivalente	10.987	7.560	42,85	41,17	45,33	107.743	91.202	-1,99	44,18	46,17	18,14	59,72	57,21
Compacto	6.237	4.579	24,33	24,94	36,21	51.512	43.022	-0,66	21,12	21,78	19,73	27,3	26,89
Familiar	339	427	1,32	2,33	-20,61	3.332	3.661	-0,49	1,37	1,85	-8,99	5,87	6,36
Berlina	48	37	0,19	0,2	29,73	403	384	-0,03	0,17	0,19	4,95	5,38	5,39
Gran lujo	39	40	0,15	0,22	-2,5	481	304	0,04	0,2	0,15	58,22	41,86	43
Deportivo alto	56	48	0,22	0,26	16,67	618	627	-0,06	0,25	0,32	-1,44	66,31	70,69
Deportivo bajo	83	157	0,32	0,86	-47,13	1.532	1.532	-0,15	0,63	0,78	0	48,65	50,9
Monovolumen polivalente	589	491	2,3	2,67	19,96	6.578	4.210	0,57	2,7	2,13	56,25	34,83	36,68
Monovolumen compacto	1.401	1.201	5,46	6,54	16,65	15.862	11.617	0,62	6,5	5,88	36,54	21,37	18,16
Monovolumen familiar	15	25	0,06	0,14	-40	197	251	-0,05	0,08	0,13	-21,51	2,34	3,26
TTE Pequeño	1.165	995	4,54	5,42	17,09	10.933	7.781	0,54	4,48	3,94	40,51	35,31	39,68
TTE Compacto	1.831	1.006	7,14	5,48	82,01	12.819	8.311	1,05	5,26	4,21	54,24	13,87	11,61
TTE Familiar	185	48	0,72	0,26	285,42	685	559	0	0,28	0,28	22,54	4,3	3,92
TTE Superior	47	61	0,18	0,33	-22,95	502	553	-0,07	0,21	0,28	-9,22	7	9,28
TOT. GASOLINA	25.638	18.362	100	100	39,63	243.871	197.551	0	100	100	23,45	33,94	32,51

## AUTOMÓVILES NUEVOS DIÉSEL

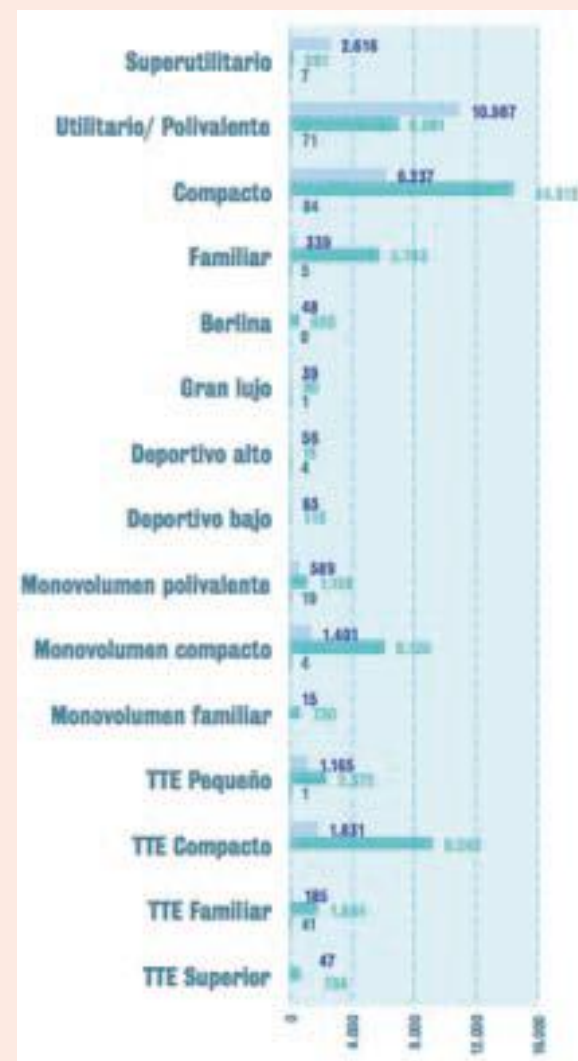
	Oct. 2014	Oct. 2013	Cuota Oct. 2014	Cuota Oct. 2013	% Oct. 14/13	Acum. 2014	Acum. 2013	Cuota A. 14/13	Cuota A. 2014	Cuota A. 2013	% A. 14/13	Cuota A. Seq. 2014	Cuota A. Seq. 2013
Superutilitario	261	84	0,52	0,2	210,71	1.276	618	0,12	0,27	0,15	106,47	3,99	2,54
Utilitario/Polivalente	6.981	6.612	13,81	15,78	5,58	72.458	68.034	-1,33	15,3	16,62	6,5	40,16	42,68
Compacto	14.512	10.942	28,7	26,11	32,63	136.796	116.576	0,39	28,88	28,49	17,34	72,5	72,85
Familiar	5.783	5.267	11,44	12,57	9,8	53.386	53.855	-1,89	11,27	13,16	-0,87	94,09	93,63
Berlina	626	730	1,24	1,74	-14,25	7.067	6.743	-0,16	1,49	1,65	4,8	94,4	94,61
Gran lujo	80	57	0,16	0,14	40,35	649	390	0,04	0,14	0,1	66,41	56,48	55,16
Deportivo alto	15	31	0,03	0,07	-51,61	302	260	0	0,06	0,06	16,15	32,4	29,31
Deportivo bajo	119	208	0,24	0,5	-42,79	1.617	1.478	-0,02	0,34	0,36	9,4	51,35	49,1
Monovolumen polivalente	1.130	957	2,24	2,28	18,08	12.153	7.268	0,79	2,57	1,78	67,21	64,34	63,32
Monovolumen compacto	6.129	5.328	12,12	12,71	15,03	58.356	52.345	-0,47	12,32	12,79	11,48	78,62	81,84
Monovolumen familiar	730	659	1,44	1,57	10,77	8.215	7.439	-0,08	1,73	1,82	10,43	97,66	96,74
TTE Pequeño	2.372	1.735	4,69	4,14	36,71	20.026	11.827	1,34	4,23	2,89	69,32	64,68	60,32
TTE Compacto	9.242	7.074	18,28	16,88	30,65	79.595	63.298	1,34	16,8	15,47	25,75	86,13	88,39
TTE Familiar	1.844	1.578	3,65	3,77	16,86	15.120	13.705	-0,16	3,19	3,35	10,32	94,83	96,08
TTE Superior	734	647	1,45	1,54	13,45	6.665	5.408	0,09	1,41	1,32	23,24	93	90,72
TOT. DIÉSEL	50.558	41.909	100	100	20,64	473.681	409.244	0	100	100	15,75	65,92	67,35

## AUTOMÓVILES NUEVOS ELÉCTRICOS

	Oct. 2014	Oct. 2013	% Oct. 14-13	Acum. 2014	Acum. 2013	% A. 14-13	Cuota A. Seq. 2014	Cuota A. Seq. 2013
Superutilitario	7	37	-81,08	42	186	-77,42	0,13	0,76
Utilitario/Polivalente	71	41	73,17	200	180	11,11	0,11	0,11
Compacto	84	97	-13,40	371	421	-11,88	0,20	0,26
Familiar	5	0	100,00	20	6	233,33	0,04	0,01
Berlina	0	0	0,00	16	0	100,00	0,21	0,00
Gran lujo	1	5	-80,00	19	13	46,15	1,65	1,84
Deportivo alto	4	0	100,00	12	0	100,00	1,29	0,00
Monovolumen polivalente	19	0	100,00	157	0	100,00	0,83	0,00
Monovolumen compacto	4	0	100,00	11	0	100,00	0,01	0,00
TTE Pequeño	0	0	0,00	2	0	100,00	0,01	0,00
TTE Familiar	41	0	100,00	139	0	100,00	0,87	0,00
TOT. ELÉCTRICOS	236	180	31,11	989	806	22,70	0,14	0,13

## Automóviles - por segmento

Gasolina Diésel Eléctrico



Por su parte, el canal de empresas sumó su 11º mes consecutivo creciendo, con un 18,3% más que en octubre de 2013. En lo que va de ejercicio, este canal suma 170.515 unidades, un 12,2% más. Por último, el canal de *rent a car* apenas registró 3.627 unidades porque sus ventas son estacionales de la primera parte del año, pero su crecimiento se mantuvo en torno al 15% tanto el mes pasado como en lo que va de año.

## Renault lidera en octubre

Por marcas, las marcas del top 10 registraron crecimientos de dos

dígitos, tres de ellas por encima del 30%, Ford (+32%), Renault (+36,3%) y Opel (+44,3%). La marca francesa lideró el mercado en octubre con un total de 7.502 unidades y ya suma 23.420 en lo que va de año, es decir, un 18,27% más que en 2013.

Volkswagen sigue marcando la pauta en 2014 a pesar de ser la marca que menos creció entre las 10 primeras en octubre, un 10%. En lo que va de ejercicio acumula 66.007 unidades, un 22,5% más que hace un año y saca casi 9.000 unidades al segundo, Seat, que registra 57.246 unidades, un 12,1%

más que en 2013. Entre la primera y la segunda marca del mercado hay la misma diferencia que entre la segunda y la sexta, Ford, que es el fabricante que más crece entre el top ten en lo que va de año, con un ascenso del 25,6%.

Entre las grandes marcas, Dacia fue la que más creció y consiguió doblar sus ventas en octubre, situándose en octubre como la octava firma del mercado.

Por modelos, el Renault Mégane se situó líder del mercado el pasado mes, seguido del también Renault Clio y del Volkswagen Golf.

## Opinión

## Doble lectura

GREGORIO DOMÍNGUEZ

Octubre se ha puesto por encima de la dinámica de los últimos meses. Un crecimiento interanual del 26% empuja la demanda acumulada del año a alzas del 18%.

El año se esfuma. Dos escalones más y cerrojazo. La trayectoria de los diez meses transcurridos admite perfectamente la visión de la botella medio llena y medio vacía. La visión optimista se ofrece en un curso de continuos ascensos mensuales. La pesimista reside en la cifra del acumulado todavía casi al 50% de su potencial real. De cualquier forma, y como si fuera un combate de boxeo entre actitudes, clara victoria a los puntos de la lectura en positivo, aunque solo sea porque en este octubre ya se ha cubierto prácticamente el registro total de 2013. Dos meses, pues, para hacer caja en términos netos.

Octubre ha implicado el canto del cisne de la sexta edición del Plan PIVE, pero se abre un paréntesis ciertamente perverso con dos meses en barbecho, puesto que el séptimo tiene puesta fecha de vigencia en los Presupuestos Generales del Estado de 2015. Es decir, nace-

rará con el nuevo año. Estos sesenta días reclaman a voces una prórroga extraordinaria que evite la paralización del mercado o el esfuerzo en solitario de marcas y concesionarios que ya apechan con lo suyo en forma de promociones y descuentos para nada cicateros. No se puede olvidar tampoco que las redes de distribución empiezan a respirar con índices de rentabilidad en positivo, tras la penosa travesía del desierto de los ejercicios de la crisis. No sería inteligente cortar una respiración que empieza a ser, afortunadamente, acompasada.

Los finales de año muestran una cara oculta del mercado: la tendencia de los departamentos de mercadotecnia de las marcas a cumplir objetivos de cierre por lo civil o por lo criminal. La experiencia ha demostrado que este último recurso se traduce en prácticas de automatriculaciones que luego pesan en los registros de stock. Un mercado sin las ayudas de los estímulos a la demanda potenciará las

tentaciones en este campo y un lastre en la oferta para los meses venideros.

Octubre se ha puesto por encima de la dinámica de los últimos meses. Un crecimiento interanual del 26% empuja la demanda acumulada del año a alzas del 18%, lo que subraya una tónica de impulso de este último porcentaje de cara a final de año, si las condiciones del mercado se mantienen uniformes. Ello supondría algo más de 850.000 unidades y el horizonte más diáfano del millón de matriculaciones en 2015, aceptando el Gobierno, como parece, que la política de estímulos no se detendrá hasta alcanzar un volumen que permita la plena autonomía del mercado.

Los canales no rompen el dibujo de las matriculaciones anuales. Los PIVE son el reclamo de las compras adjudicadas a particulares que en lo que va de año asumen una importante cuota del 55%, cuando no hace mucho apenas rebasaban el 40%. Llamativo es el compor-

tamiento de los alquiladores que en octubre suben sus adquisiciones de flotas un 15% en línea casi milimétrica con la media anual. El turismo sigue siendo fuente de optimismo, incluso en tiempos que ya debería estar de capa caída.

No se rompen las tendencias de crecimiento por mercados autonómicos, donde el poder de pegada del turismo sigue siendo motivo de satisfacción para este comercio en los territorios más identificados con esta actividad sectorial. Los dos archipiélagos se apuntan ascensos por encima del 40%.

Renault toma el mando de las matriculaciones mensuales, aunque sin la fuerza suficiente como para inquietar a Volkswagen, firmemente asentado en el liderazgo de la carrera de fondo que es el resultado anual. El duelo se adivina en los modelos donde el Megane de la marca francesa y el Seat Ibiza están prácticamente empatados a falta del bimestre de maras.



## El comentario



**D**avid Barrientos, Director de Comunicación de Anfac afirmó que «octubre mantiene la tendencia alcista del mercado de automóviles. El fin del Plan PIVE 6 ha provocado una aceleración en el mercado en los últimos días que se ha traducido en un notable incremento de las matriculaciones. España debe seguir dando pasos adelante y aprovechando sus oportunidades, mantener la senda del crecimiento y creación de empleo. El automóvil y el Plan PIVE son claros ejemplos de colaboración público-privada que proporcionan crecimientos sostenidos en la demanda interna y, por extensión, un aumento en la recaudación fiscal y en la riqueza del país, acelerando el ritmo de recuperación económica. El mercado de turismos acumula seis trimestres de crecimiento continuado, pero el automóvil todavía tiene potencial para seguir creciendo. Por eso, en este entorno actual, es más necesaria aún la continuidad de los Planes PIVE para mantener la solidez de la demanda interna. Apostar por un mercado interno más potente nos ayudará a tener una economía más estable y segura a largo plazo».

Según el presidente de Ganvam, Juan Antonio Sánchez Torres, «las ventas acumulan ya catorce meses consecutivos de subidas, pero esta inercia positiva puede verse seriamente frenada por el agotamiento de los fondos del PIVE 6, de manera que se hace necesaria una prórroga de las ayudas de aquí a final de año. No nos equivoquemos. No estamos pidiendo un sector permanentemente incentivado, sino unas ayudas que son una inversión con retorno público pues el Gobierno recupera más del doble vía impuestos. Si se produce un *impasse* entre la sexta y la séptima edición es probable que haya que corregir a la baja las previsiones de cierre del año, que en el más conservador de los casos rondarían las 850.000 unidades, un 17% más».

Jaume Roura, presidente de la patronal de los concesionarios Faconauto, afirmó que «el PIVE ha alcanzado su cuota más alta en las dos últimas semanas del mes de octubre. Así, y según nuestros cálculos, cerca del 80% de las operaciones que hemos hecho los concesionarios en el último mes se han acogido al PIVE. El plan sigue calando entre los compradores, que no están dudando en aprovecharlo para cambiar de coche. Esta buena marcha se debe también a que los puntos de venta tienen perfectamente asimilado su funcionamiento, trasladando además a los clientes las mejores condiciones. Si queremos mantener esta dinámica en meses importantísimos para la actividad comercial de la automoción de nuestro país, como son noviembre y diciembre, es fundamental la extensión de los incentivos, sin solución de continuidad, hasta final de año».



**E**l mes de octubre ha experimentado un crecimiento de las matriculaciones del 26,4% para un total de 76.418 unidades. De esta forma, continúa la tendencia positiva del sector en un mes de octubre creciendo además seis puntos por encima de lo esperado. Destaca que durante los dos últimos días se matricularon 15.812 coches, una cifra excepcional que supone un peso del 20% del total del mes y el propio día 31 se matricularon 9.446 unidades el 12,4% del mes y ello es debido a la finalización del Plan PIVE 6 que se cerró el día 28, con lo que se adelantaron cerca de 4.000 matriculaciones que de otra forma hubieran pasado al mes de noviembre.

Con estos datos sobre la mesa, el presidente de Aniacam, Germán López Madrid, cree que «solamente si se prorrogara el Plan PIVE 6 se podría llegar a nuestra previsión de cierre estimado para el año 2014 de más de 850.000 unidades». En este sentido, explica que «el gran problema que supone la finalización del PIVE 6 es que, puesto que ya se ha anunciado que en 2015 se pondrá en marcha el PIVE 7, durante los dos meses que faltan para la finalización del año es muy probable que se ralenticen las ventas». López Madrid añade que «las ventas de coches de menos de 25.000 euros, que son las que se benefician del PIVE han tenido un aumento del 30% durante el mes de octubre, por lo que los dos meses que quedan para finalizar el año se van a ver perjudicados por ello».

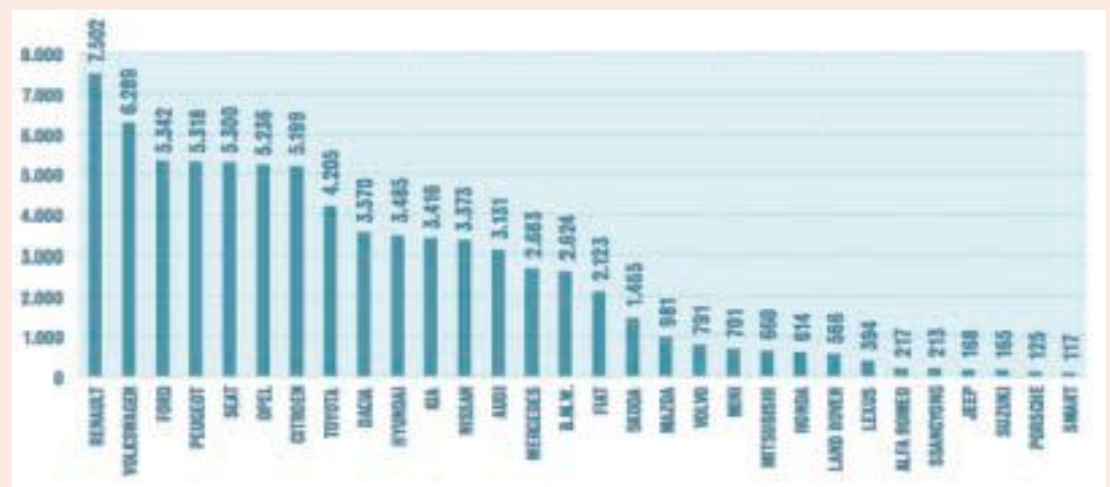
Germán López Madrid, como presidente de Aniacam, quiere hacer un llamamiento al Gobierno para pedir una prórroga del Plan PIVE para los meses de noviembre y diciembre, con el fin de mantener la tendencia alcista del mercado y poder aprovechar para achatarrar vehículos viejos que redundará en el deseado rejuvenecimiento del parque y en la puesta en el mercado de vehículos más seguros, que contribuyan a rebajar la accidentabilidad. Además, este esfuerzo del Gobierno durante estos dos meses, conseguirá un aumento en la recaudación vía IVA e impuestos y logrará que el año se cierre por encima de las 850.000 unidades matriculadas, «cifra ésta muy importante porque contribuirá a transmitir una idea de recuperación económica y una mayor confianza del consumidor, que considera al automóvil como uno de los mayores indicadores de la economía del país», concluye el presidente de Aniacam.

## RANKING POR MARCAS

## AUTOMÓVILES

Rank	Marca	Cuota				% Oct				Rank	Acum.		Cuota				% Acum.	
		Oct. 14	Oct. 13	Oct. 14	Oct. 13	14-13	14-13	2014	2013		acum. 14	acum. 13	acum. 14/13	14-13				
1	RENAULT	7.502	5.504	9,82	9,1	0,71	36,3	4	53.420	45.167	7,43	7,43	0	18,27				
2	VOLKSWAGEN	6.289	5.717	8,23	9,46	-1,23	10,01	1	66.007	53.899	9,19	8,87	0,32	22,46				
3	FORD	5.342	4.039	6,99	6,68	0,31	32,26	6	49.055	39.059	6,83	6,43	0,4	25,59				
4	PEUGEOT	5.318	4.682	6,96	7,75	-0,79	13,58	5	52.390	47.595	7,29	7,83	-0,54	10,07				
5	SEAT	5.300	4.392	6,93	7,27	-0,33	20,67	2	57.246	51.054	7,97	8,4	-0,44	12,13				
6	OPEL	5.236	3.629	6,85	6	0,85	44,28	3	56.857	46.656	7,91	7,68	0,23	21,86				
7	CITROEN	5.199	4.093	6,8	6,77	0,03	27,02	7	46.431	39.498	6,46	6,5	-0,04	17,55				
8	TOYOTA	4.205	3.447	5,5	5,7	-0,2	21,99	8	33.888	29.903	4,72	4,92	-0,21	13,33				
9	DACIA	3.570	1.736	4,67	2,87	1,8	105,65	11	31.004	19.840	4,31	3,27	1,05	56,27				
10	HYUNDAI	3.485	2.480	4,56	4,1	0,46	40,52	12	29.462	25.685	4,1	4,23	-0,13	14,71				
11	KIA	3.416	2.227	4,47	3,68	0,79	53,39	13	26.139	18.180	3,64	2,99	0,65	43,78				
12	NISSAN	3.373	2.894	4,41	4,79	-0,37	16,55	10	31.238	29.099	4,35	4,79	-0,44	7,35				
13	AUDI	3.131	2.733	4,1	4,52	-0,42	14,56	9	33.383	31.442	4,65	5,17	-0,53	6,17				
14	MERCEDES	2.683	1.717	3,51	2,84	0,67	56,26	16	25.099	20.120	3,49	3,31	0,18	24,75				
15	B.M.W.	2.624	2.289	3,43	3,79	-0,35	14,64	15	25.778	23.207	3,59	3,82	-0,23	11,08				
16	FIAT	2.123	1.594	2,78	2,64	0,14	33,19	14	25.882	17.696	3,6	2,91	0,69	46,26				
17	SKODA	1.465	1.048	1,92	1,73	0,18	39,79	17	15.559	11.691	2,17	1,92	0,24	33,09				
18	MAZDA	981	691	1,28	1,14	0,14	41,97	18	7.977	4.556	1,11	0,75	0,36	75,09				
19	VOLVO	791	645	1,03	1,07	-0,03	22,64	21	6.426	5.231	0,89	0,86	0,03	22,84				
20	MINI	701	556	0,92	0,92	0	26,08	19	6.699	6.433	0,93	1,06	-0,13	4,13				
21	MITSUBISHI	660	383	0,86	0,63	0,23	72,32	23	4.218	2.922	0,59	0,48	0,11	44,35				
22	HONDA	614	452	0,8	0,75	0,06	35,84	22	6.307	5.234	0,88	0,86	0,02	20,5				
23	LAND ROVER	566	739	0,74	1,22	-0,48	-23,41	20	6.539	5.932	0,91	0,98	-0,07	10,23				
24	LEXUS	394	241	0,52	0,4	0,12	63,49	26	2.465	1.611	0,34	0,27	0,08	53,01				
25	ALFA ROMEO	217	235	0,28	0,39	-0,1	-7,66	25	2.620	2.622	0,36	0,43	-0,07	-0,08				
26	SSANGYONG	213	125	0,28	0,21	0,07	70,4	28	2.076	1.406	0,29	0,23	0,06	47,65				
27	JEEP	168	92	0,22	0,15	0,07	82,61	32	1.148	987	0,16	0,16	0	16,31				
28	SUZUKI	165	311	0,22	0,51	-0,3	-46,95	27	2.108	2.559	0,29	0,42	-0,13	-17,62				
29	PORSCHE	125	112	0,16	0,19	-0,02	11,61	31	1.365	998	0,19	0,16	0,03	36,77				
30	SMART	117	174	0,15	0,29	-0,13	-32,76	29	2.064	2.126	0,29	0,35	-0,06	-2,92				
31	SUBARU	114	123	0,15	0,2	-0,05	-7,32	33	1.070	962	0,15	0,16	-0,01	11,23				
32	JAGUAR	91	84	0,12	0,14	-0,02	8,33	34	789	732	0,11	0,12	-0,01	7,79				
33	LANCIA	85	121	0,11	0,2	-0,09	-29,75	30	1.902	1.387	0,26	0,23	0,04	37,13				
34	INFINITI	50	25	0,07	0,04	0,02	100	35	363	165	0,05	0,03	0,02	120				
35	ABARTH	30	32	0,04	0,05	-0,01	-6,25	37	222	213	0,03	0,04	0	4,23				
36	TATA	26	71	0,03	0,12	-0,08	-63,38	36	248	502	0,03	0,08	-0,05	-50,6				
37	MASERATI	21	7	0,03	0,01	0,02	200	38	141	28	0,02	0	0,02	403,57				
38	CHEVROLET	13	990	0,02	1,64	-1,62	-98,69	24	2.714	10.857	0,38	1,79	-1,41	-75				
39	CHEVROLET (US)	5	0	0,01	0	0,01	100	49	5	1	0	0	0	400				
40	FERRARI	5	3	0,01	0	0	66,67	39	53	43	0,01	0,01	0	23,26				
41	BYD	4	0	0,01	0	0,01	100	45	11	0	0	0	0	100				
42	LADA	4	2	0,01	0	0	100	42	24	39	0	0,01	0	-38,46				
43	DODGE	3	0	0	0	0	100	48	8	3	0	0	0	166,67				
44	MAHINDRA	3	3	0	0	0	0	41	34	9	0	0	0	277,78				
45	BENTLEY	2	3	0	0	0	-33,33	40	37	28	0,01	0	0	32,14				
46	ASTON MARTIN	1	2	0	0	0	-50	44	12	22	0	0	0	-45,45				
47	OLDSMOBILE	1	0	0	0	0	100	55	1	0	0	0	0	100				
48	PONTIAC	1	0	0	0	0	100	54	2	0	0	0	0	100				
49	BUICK	0	2	0	0	0	-100	60	0	2	0	0	0	-100				
50	CADILLAC	0	2	0	0	0	-100	50	5	6	0	0	0	-16,67				
51	CHRYSLER	0	2	0	0	0	-100	46	11	5	0	0	0	120				
52	DAIHATSU	0	0	0	0	0	0	61	0	2	0	0	0	-100				
53	HUMMER	0	1	0	0	0	-100	56	1	2	0	0	0	-50				
54	IVECO	0	0	0	0	0	0	62	0	0	0	0	0	0				
55	K.T.M.	0	0	0	0	0	0	63	0	0	0	0	0	0				
56	LAMBORGHINI	0	0	0	0	0	0	47	9	3	0	0	0	200				
57	LANDWIND	0	0	0	0	0	0	64	0	161	0	0,03	-0,03	-100				
58	LINCOLN	0	0	0	0	0	0	57	1	0	0	0	0	100				
59	LOTUS	0	1	0	0	0	-100	58	1	3	0	0	0	-66,67				
60	MCLAREN	0	0	0	0	0	0	59	1	4	0	0	0	-75				
61	MERCURY	0	0	0	0	0	0	65	0	1	0	0	0	-100				
62	MORGAN	0	0	0	0	0	0	51	4	3	0	0	0	33,33				
63	ROLLS ROYCE	0	0	0	0	0	0	52	3	3	0	0	0	0				
64	ROVER	0	0	0	0	0	0	66	0	0	0	0	0	0				
65	SAB	0	0	0	0	0	0	53	3	7	0	0	0	-57,14				
66	TESLA	0	0	0	0	0	0	43	16	0	0	0	0	100				
67	THINK	0	0	0	0	0	0	67	0	0	0	0	0	0				
<b>TOTAL</b>		<b>76.432</b>	<b>60.451</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>0</b>	<b>26,44</b>	<b>7.18.541</b>	<b>607.601</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>0</b>	<b>18,26</b>					

## Automóviles - 30 mejores marcas



## RANKING DE MODELOS POR SEGMENTO

## VEHÍCULOS NUEVOS

Rank	Modelo	Segmento	Oct. 2014	Rank Acum. 2014	Acum. 2014
1	RENAULT MEGANE	Compacto	2.601	7	17.362
2	RENAULT CLIO	Utilitario/Polivalente	2.303	8	16.960
3	SEAT IBIZA	Utilitario/Polivalente	2.118	1	23.965
4	SEAT LEON	Compacto	2.067	2	22.880
5	DACIA SANDERO	Utilitario/Polivalente	1.979	6	18.219
6	VOLKSWAGEN POLO	Utilitario/Polivalente	1.968	4	20.831
7	VOLKSWAGEN GOLF	Compacto	1.865	5	18.934
8	TOYOTA AURIS	Compacto	1.667	15	12.032
9	NISSAN QASHQAI	TTE Compacto	1.632	9	13.786
10	FORD FOCUS	Compacto	1.523	10	13.596
11	OPEL CORSA	Utilitario/Polivalente	1.450	3	20.886
12	PEUGEOT 308	Compacto	1.387	13	12.286
13	RENAULT CAPTUR	TTE Peque-o	1.269	20	9.326
14	OPEL ASTRA	Compacto	1.218	12	13.402
15	KIA SPORTAGE	TTE Compacto	1.187	19	9.411
16	CITROEN C3	Utilitario/Polivalente	1.165	21	9.287
17	TOYOTA YARIS	Utilitario/Polivalente	1.159	29	7.714
18	PEUGEOT 208	Utilitario/Polivalente	1.152	11	13.460
19	FORD FIESTA	Utilitario/Polivalente	1.096	14	12.050
20	CITROEN C4	Compacto	1.083	16	10.716
21	CITROEN C4	Monovolumen compacto	1.039	17	10.213
22	HYUNDAI IX35	TTE Compacto	1.036	23	8.784
23	DACIA DUSTER	TTE Compacto	971	26	7.920
24	PEUGEOT 2008	TTE Peque-o	967	32	6.943
25	VOLKSWAGEN TIGUAN	TTE Compacto	910	18	9.559
26	OPEL INSIGNIA	Familiar	887	35	6.634
27	KIA CEEED	Compacto	865	36	6.510
28	PEUGEOT 3008	Monovolumen compacto	863	25	8.041
29	RENAULT MEGANE	Monovolumen compacto	844	34	6.657
30	HYUNDAI i20	Utilitario/Polivalente	843	47	4.652
31	AUDI A3	Compacto	822	22	9.149
32	OPEL MOKKA	TTE Compacto	789	46	4.662
33	CITROEN C4 CACTUS	Compacto	758	73	3.045
34	HYUNDAI i30	Compacto	709	30	7.579
35	FORD FOCUS	Monovolumen compacto	691	24	8.734
36	B.M.W. SERIE 3	Familiar	655	39	6.395
37	FORD KUGA	TTE Compacto	632	50	4.556
38	FORD KA	Superutilitario	624	55	4.181
39	NISSAN JUKE	TTE Peque-o	614	28	7.860
40	FIAT 500	Superutilitario	586	27	7.889
41	FIAT 500 L	Monovolumen polivalente	581	31	7.005
42	SEAT ALTEA	Monovolumen compacto	574	43	5.130
43	MERCEDES CLASE GLA	TTE Compacto	572	67	3.313
44	AUDI A4	Familiar	569	42	5.409
45	MERCEDES CLASE A	Compacto	568	40	5.699
46	MERCEDES CLASE C	Familiar	561	44	4.911
47	B.M.W. SERIE 1	Compacto	550	38	6.459
48	KIA CARENS	Monovolumen compacto	547	57	4.116
49	MAZDA CX-5	TTE Compacto	515	58	4.052
50	KIA RIO	Utilitario/Polivalente	511	54	4.304
51	TOYOTA VERSO	Monovolumen compacto	507	51	4.524
52	AUDI A1	Utilitario/Polivalente	498	33	6.787
53	PEUGEOT 5008	Monovolumen compacto	470	48	4.634
54	SKODA FABIA	Utilitario/Polivalente	467	45	4.700
55	FIAT PANDA	Superutilitario	464	37	6.494
56	AUDI Q3	TTE Compacto	462	56	4.122
57	MITSUBISHI ASX	TTE Compacto	460	70	3.174
58	VOLKSWAGEN PASSAT	Familiar	438	41	5.473
59	TOYOTA RAV-4	TTE Compacto	431	60	3.842
60	MINI MINI	Utilitario/Polivalente	408	69	3.253
61	PEUGEOT 508	Familiar	395	64	3.600
62	OPEL ZAFIRA TOURER	Monovolumen compacto	393	75	2.848
63	HONDA CRV	TTE Familiar	384	59	3.848
64	LAND ROVER RANGE ROVER EVOQUE	TTE Compacto	353	53	4.339
65	VOLVO XC 60	TTE Familiar	340	93	1.971
66	AUDI Q5	TTE Familiar	339	72	3.083
67	SKODA OCTAVIA	Familiar	333	63	3.603
68	FIAT GRANDE PUNTO	Utilitario/Polivalente	328	79	2.699
69	B.M.W. X1	TTE Compacto	322	62	3.701
70	DACIA LOGAN	Compacto	322	80	2.683
71	VOLKSWAGEN GOLF	Monovolumen compacto	312	128	857
72	NISSAN NOTE	Monovolumen polivalente	308	52	4.440
73	DACIA LODGY	Monovolumen compacto	298	87	2.182
74	MERCEDES CLASE CLA	Familiar	293	78	2.715
75	MINI MINI	TTE Peque-o	291	66	3.403
76	SEAT TOLEDO	Compacto	285	82	2.555
77	HYUNDAI i10	Superutilitario	278	68	3.260
78	NISSAN MICRA	Utilitario/Polivalente	269	71	3.150
79	NISSAN PULSAR	Compacto	265	149	500
80	MAZDA 3	Compacto	263	92	2.041
81	OPEL MERIVA	Monovolumen compacto	257	74	3.041
82	VOLKSWAGEN TOURAN	Monovolumen compacto	244	49	4.624
83	FORD TOURNEO COURIER	Monovolumen polivalente	242	152	487
84	HYUNDAI ix20	Monovolumen polivalente	231	88	2.182
85	HYUNDAI i40	Familiar	224	99	1.737
86	RENAULT LAGUNA	Familiar	220	109	1.344
87	MERCEDES CLASE B	Monovolumen compacto	214	65	3.466
88	CITROEN C4 AIRCROSS	TTE Compacto	210	105	1.483
89	TOYOTA AVENSIS	Familiar	205	100	1.701
90	SKODA SPACEBACK	Compacto	195	81	2.636
91	CITROEN DS4	Compacto	189	97	1.774
92	ALFA ROMEO GIULIETTA	Compacto	188	86	2.229
93	B.M.W. SERIE 5	Berlina	188	84	2.282
94	FORD S-MAX	Monovolumen familiar	188	95	1.854
95	HONDA CIVIC	Compacto	186	90	2.113
96	B.M.W. X4	TTE Familiar	181	147	521
97	LEXUS CT 200H	Compacto	175	114	1.098
98	VOLKSWAGEN CC	Familiar	175	101	1.652
99	CITROEN C-ELYSEE	Compacto	162	83	2.421
100	VOLVO V40	Compacto	162	85	2.230
101	SKODA YETI	TTE Peque-o	160	96	1.793
102	B.M.W. X5	TTE Superior	159	112	1.251
103	CITROEN C3	Monovolumen polivalente	158	76	2.843
104	MAZDA 6	Familiar	145	113	1.171
105	B.M.W. SERIE 4	Familiar	144	179	355
106	NISSAN X-TRAIL	TTE Familiar	144	150	493
107	SSANGYONG KORANDO	TTE Compacto	134	119	1.023
108	FORD MONDEO	Familiar	133	102	1.580
109	SKODA RAPID	Compacto	133	108	1.387
110	SEAT Mii	Superutilitario	128	117	1.075
111	SEAT ALHAMBRA	Monovolumen familiar	128	103	1.558
112	CITROEN DS5	Familiar	127	123	927
113	KIA PICANTO	Superutilitario	127	125	911
114	LEXUS NX 300 H	TTE Familiar	124	218	164
115	AUDI A5	Familiar	123	111	1.265
116	B.M.W. X3	TTE Familiar	123	89	2.158
117	AUDI A6	Berlina	118	98	1.760
118	CITROEN C5	Familiar	118	104	1.549
119	OPEL ZAFIRA	Monovolumen compacto	118	61	3.842
120	SKODA SUPERB	Familiar	118	127	893
121	VOLKSWAGEN SHARAN	Monovolumen familiar	118	124	921
122	SMART FORTWO	Superutilitario	114	91	2.061
123	TOYOTA PRIUS	Compacto	112	120	1.016
124	MERCEDES CLASE E	Berlina	106	107	1.421
125	B.M.W. SERIE 2	Monovolumen compacto	100	213	200
126	CITROEN C1	Superutilitario	100	140	630
127	FORD ECOSPORT	TTE Compacto	100	143	611
128	HYUNDAI SANTA FE	TTE Familiar	99	129	795
129	FORD B-MAX	Monovolumen polivalente	98	115	1.091
130	MERCEDES CLASE GLK	TTE Compacto	97	146	584
131	RENAULT TWINGO	Superutilitario	97	162	419
132	VOLVO V40 CROSS COUNTRY	Compacto	94	131	709
133	OPEL ADAM	Superutilitario	91	118	1.065
134	CITROEN DS3	Utilitario/Polivalente	89	110	1.318
135	LAND ROVER RANGE ROVER SPORT	TTE Superior	88	122	968
136	MITSUBISHI OUTLANDER	TTE Familiar	87	148	515
137	MERCEDES CLASE V	Monovolumen familiar	84	161	429
138	JAGUAR XF	Berlina	81	135	686
139	KIA VENGA	Monovolumen polivalente	81	154	479
140	VOLKSWAGEN BEETLE	Compacto	81	126	895
141	FIAT FREEMONT	Monovolumen familiar	73	144	595
142	NISSAN LEAF	Compacto	73	185	330
143	MERCEDES CLASE M	TTE Superior	71	134	693
144	MITSUBISHI SPACE STAR	Superutilitario	71	226	156
145	RENAULT ZOE	Utilitario/Polivalente	71	214	200
146	FIAT BRAVO	Compacto	70	151	492
147	TOYOTA LANDCRUISER	TTE Superior	70	138	651
148	B.M.W. SERIE 4	Deportivo bajo	62	116	1.081
149	KIA SOUL	TTE Peque-o	60	228	148
150	VOLVO S60	Familiar	60	169	382
151	JEEP CHEROKEE	TTE Compacto	59	177	356
152	NISSAN PATHFINDER II	TTE Familiar	57	183	332
153	SUBARU XV	TTE Compacto	56	153	481
154	LEXUS IS 300 H	Familiar	54	130	744
155	SSANGYONG RODIUS	Monovolumen familiar	54	133	703
156	RENAULT FLUENCE	Compacto	53	145	595
157	VOLKSWAGEN UP!	Superutilitario	53	132	707
158	JEEP RENEGADE	TTE Peque-o	51	254	56
159	MERCEDES CLASE S	Gran lujo	51	178	356
160	SUZUKI SX4 S-CROSS	TTE Compacto	51	137	658
161	HYUNDAI ELANTRA	Compacto	50	168	386
162	PORSCHE MAGAN	TTE Familiar	49	155	477
163	PEUGEOT 108	Superutilitario	48	234	113
164	VOLKSWAGEN SCIROCCO	Deportivo bajo	48	136	663
165	VOLKSWAGEN TOUAREG	TTE Superior	47	158	444
166	VOLVO XC 90	TTE Superior	47	181	348
167	AUDI A4 ALL ROAD	Familiar	46	160	436
168	SUBARU FORESTER	TTE Familiar	46	167	390
169	SKODA CITIGO	Superutilitario	45	189	318
170	VOLVO XC70	Berlina	45	202	226
171	LAND ROVER DEFENDER	TTE Peque-o	44	157	457
172	PORSCHE CAYENNE	TTE Superior	43	156	466
173	MITSUBISHI MONTERO	TTE Superior	42	172	370
174	B.M.W. SERIE 2	Compacto	40	174	364
175	AUDI Q7	TTE Superior	39	173	365
176	LANCIA Y	Utilitario/Polivalente	39	106	1.425
177	SUZUKI SWIFT	Utilitario/Polivalente	39	166	395
178	AUDI A7	Berlina	34	197	260
179	AUDI ALL ROAD	Berlina	34	207	219
180	B.M.W. X6	TTE Superior	34	186	330
181	KIA SORENTO	TTE Familiar	33	211	213
182	VOLVO V60	Familiar	33	159	443
183	LAND ROVER FREELANDER	TTE Compacto	32	163	414
184	JEEP WRANGLER	TTE Peque-o	31	184	332
185	MAZDA 2	Utilitario/Polivalente	31	175	360
186	ABARTH 500	Superutilitario	30	210	214
187	VOLKSWAGEN JETTA	Compacto	30	170	377
188	AUDI A5	Deportivo bajo	29	192	297
189	LAND ROVER DISCOVERY	TTE Superior	29	204	223
190	SUZUKI JIMNY	TTE Peque-o	29	164	412
191	ALFA ROMEO MIto	Utilitario/Polivalente	27	171	372
192	JEEP GRAND CHEROKEE	TTE Superior	27	176	357
193	RENAULT KOLEOS	TTE Compacto	27	187	322
194	TOYOTA PRIUS +	Monovolumen compacto	27	199	235
195	LANCIA VOYAGER	Monovolumen familiar	26	191	299
196	INFINITI Q50	Familiar	25	205	220
197	SSANGYONG REXTON	TTE Familiar	25	180	350
198	HONDA ACCORD	Familiar	24	220	163
199	LEXUS RX 450 H	TTE Superior	24	195	264
200	OPEL ANTARA	TTE Familiar	24	198	243
201	SUZUKI GRAN VITARA	TTE Compacto	24	194	287
202	TATA VISTA	Utilitario/Polivalente	24	209	215

## RANKING DE MODELOS POR SEGMENTOS

## VEHÍCULOS NUEVOS

Rank	Modelo	Segmento	Oct	Rank	Acum.
mes			2014	Acum.	2014
203	MAZDA 5	Monovolumen familiar	23	193	290
204	B.M.W. SERIE 7	Gran lujo	20	222	161
205	MERCEDES CLASE E	Deportivo alto	20	182	347
206	B.M.W. i3	Monovolumen polivalente	19	225	157
207	HONDA JAZZ	Monovolumen polivalente	19	216	179
208	FIAT 500 L LIVING	Monovolumen compacto	18	139	638
209	SUZUKI SX4	TTE Peque-o	16	223	161
210	LAND ROVER RANGE ROVER	TTE Superior	15	231	133
211	MASERATI GHIBLI	Berlina	15	237	100
212	PEUGEOT 807	Monovolumen familiar	15	206	220
213	PORSCHE 911	Deportivo alto	14	221	163
214	SKODA ROOMSTER	Monovolumen compacto	14	201	229
215	B.M.W. SERIE 6	Berlina	13	229	139
216	INFINITI QX70	TTE Superior	13	255	51
217	LANCIA DELTA	Compacto	13	227	149
218	MERCEDES CLASE CLS	Berlina	13	224	161
219	AUDI A8	Gran lujo	12	215	182
220	FORD GALAXY	Monovolumen familiar	12	190	310
221	HYUNDAI GRAND SANTA FE	TTE Superior	12	265	39
222	LEXUS GS 300 H	Gran lujo	12	233	125
223	TOYOTA AYGO	Superutilitario	12	94	1.959
224	PORSCHE PANAMERA	Gran lujo	11	219	164
225	MERCEDES CLASE GL	TTE Superior	10	240	86
226	PEUGEOT 4008	TTE Compacto	10	258	47
227	RENAULT GRAN ESPACE	Monovolumen familiar	10	242	81
228	NISSAN MURANO II	TTE Superior	9	245	68
229	OPEL CABRIO	Deportivo bajo	9	200	231
230	SUBARU OUTBACK	Familiar	9	217	171
231	MERCEDES CLASE C	Deportivo bajo	8	235	112
232	TOYOTA GT 86	Deportivo bajo	8	239	88
233	B.M.W. SERIE 6	Deportivo alto	7	246	64
234	JAGUAR F-TYPE	Deportivo alto	7	252	60
235	LANCIA THEMA	Berlina	7	276	28
236	PORSCHE BOXSTER	Deportivo alto	7	247	64
237	MERCEDES CLASE SLK	Deportivo bajo	6	238	100
238	AUDI TT	Deportivo bajo	5	267	37
239	KIA OPTIMA	Familiar	5	261	45
240	LAND ROVER DISCOVERY SPORT	TTE Familiar	5	315	5
241	PEUGEOT RCZ	Deportivo bajo	5	250	61
242	RENAULT ESPACE	Monovolumen familiar	5	263	43
243	B.M.W. i8	Deportivo alto	4	291	12
244	BYD E6	Monovolumen compacto	4	292	11
245	CHEVROLET SPARK	Superutilitario	4	243	76
246	CHEVROLET (US) CHEVROLET	Berlina	4	319	4
247	INFINITI M	Berlina	4	297	9
248	MASERATI QUATTROPORTE	Gran lujo	4	279	21
249	MAZDA MX-5	Deportivo bajo	4	248	62
250	MERCEDES CLASE S	Deportivo alto	4	298	9
251	TOYOTA PRIUS PLUG-IN	Compacto	4	289	13
252	VOLVO V70	Berlina	4	277	25
253	B.M.W. Z4	Deportivo bajo	3	232	126
254	CHEVROLET CRUZE	Familiar	3	121	1.003
255	CHEVROLET CAPTIVA	TTE Familiar	3	188	321
256	FORD OTROS USA	Berlina	3	320	4
257	HYUNDAI VELOSTER	Deportivo bajo	3	268	37
258	JAGUAR XJ	Gran lujo	3	269	34
259	MAHINDRA XUV 500	TTE Familiar	3	270	33
260	MERCEDES VIANO	Monovolumen familiar	3	141	615
261	PEUGEOT 107	Superutilitario	3	212	208
262	PEUGEOT 207	Utilitario/Polivalente	3	77	2.765
263	SMART FORFOUR	Superutilitario	3	329	3
264	SUZUKI ALTO	Superutilitario	3	230	138
265	SUZUKI GRAN VITARA	TTE Peque-o	3	256	50
266	VOLVO S80	Berlina	3	251	61
267	VOLVO C70	Deportivo bajo	3	280	19
268	ALFA ROMEO 4C	Deportivo bajo	2	281	18
269	BENTLEY FLYING SPUR	Gran lujo	2	306	7
270	CHEVROLET ORLANDO	Monovolumen familiar	2	203	224
271	DODGE AVENGER	Familiar	2	342	2
272	FERRARI 458	Deportivo alto	2	274	29
273	FERRARI CALIFORNIA	Deportivo alto	2	299	9
274	FIAT LJNEA	Familiar	2	253	60
275	INFINITI EX	TTE Familiar	2	284	16
276	INFINITI QX50	TTE Familiar	2	294	10
277	INFINITI FX	TTE Superior	2	262	44
278	LADA NIVA	TTE Peque-o	2	285	16
279	LEXUS LS 600	Gran lujo	2	286	16
280	MASERATI GRAN TURISMO	Deportivo alto	2	290	13
281	MINI MINI	Deportivo bajo	2	264	43
282	RENAULT LAGUNA	Deportivo bajo	2	257	48
283	SUBARU WRX	Compacto	2	288	15
284	TATA ARIA	Monovolumen familiar	2	271	33
285	TOYOTA IQ	Superutilitario	2	236	108
286	ASTON MARTIN DB9	Deportivo alto	1	343	2
287	AUDI R8	Deportivo alto	1	293	11
288	CHEVROLET TRAX	TTE Compacto	1	142	615
289	CHEVROLET (US) CORVETTE	Deportivo alto	1	363	1
290	CITROEN C8	Monovolumen familiar	1	208	216
291	DODGE JOURNEY	Monovolumen familiar	1	344	2
292	FERRARI FF	Deportivo alto	1	330	3
293	FIAT PUNTO	Utilitario/Polivalente	1	316	5
294	HONDA ACCORD	Deportivo bajo	1	364	1
295	INFINITI G	Berlina	1	365	1
296	INFINITI G	Deportivo bajo	1	301	8
297	LADA KALINA	Utilitario/Polivalente	1	366	1
298	LADA PRIORA	Compacto	1	307	7
299	LEXUS IS 250	Familiar	1	295	10
300	LEXUS GS 450 H	Gran lujo	1	266	39
301	LEXUS LS 460	Gran lujo	1	345	2
302	MERCEDES CLASE CLK	Deportivo bajo	1	308	7
303	MERCEDES CLASE A	Monovolumen polivalente	1	282	17
304	NISSAN PIXO	Superutilitario	1	331	3

Rank	Modelo	Segmento	Oct	Rank	Acum.
mes			2014	Acum.	2014
305	NISSAN GT-R	Deportivo alto	1	302	8
306	OLDSMOBILE OLDSMOBILE	Gran lujo	1	367	1
307	PONTIAC PONTIAC	Berlina	1	346	2
308	PORSCHE CAYMAN	Deportivo alto	1	272	31
309	SUBARU IMPREZA	Compacto	1	321	4
310	TOYOTA COROLLA	Compacto	1	332	3
311	ABARTH PUNTO	Utilitario/Polivalente	0	303	8
312	ALFA ROMEO SPIDER	Deportivo bajo	0	368	1
313	ASTON MARTIN CYGNET	Superutilitario	0	347	2
314	ASTON MARTIN RAPIDE	Gran lujo	0	348	2
315	ASTON MARTIN DBS	Deportivo alto	0	349	2
316	ASTON MARTIN V12 VANTAGE	Deportivo alto	0	369	1
317	ASTON MARTIN V8 VANTAGE	Deportivo alto	0	333	3
318	AUDI A4 CABRIO	Deportivo bajo	0	370	1
319	B.M.W. SERIE 3	Deportivo bajo	0	278	22
320	BENTLEY BENTLEY	Gran lujo	0	371	1
321	BENTLEY CONTINENTAL	Gran lujo	0	275	29
322	CADILLAC CADILLAC	Gran lujo	0	372	1
323	CADILLAC SRX	TTE Superior	0	322	4
324	CHEVROLET NUEVO AVEO	Utilitario/Polivalente	0	165	412
325	CHEVROLET MALIBU	Familiar	0	260	46
326	CHEVROLET CAMARO	Deportivo alto	0	283	17
327	CHRYSLER SEBRING	Familiar	0	373	1
328	CHRYSLER 300 C	Berlina	0	334	3
329	CHRYSLER CHRYSLER	Berlina	0	374	1
330	CHRYSLER GRAND VOYAGER	Monovolumen familiar	0	311	6
331	CITROEN C-ZERO	Superutilitario	0	350	2
332	CITROEN XSARA	Monovolumen compacto	0	309	7
333	DODGE CALIBER	Compacto	0	351	2
334	DODGE NITRO	TTE Familiar	0	352	2
335	FERRARI 430 SPIDER	Deportivo alto	0	353	2
336	FERRARI 599 GTB	Deportivo alto	0	335	3
337	FERRARI F12 BERLINETTA	Deportivo alto	0	317	5
338	FERRARI LAFERRARI	Deportivo alto	0	354	2
339	FIAT ULYSSE	Monovolumen familiar	0	375	1
340	FIAT SEDICI	TTE Peque-o	0	323	4
341	FORD FUSION	Monovolumen polivalente	0	376	1
342	HONDA ACURA/INTEGRA	Berlina	0	355	2
343	HONDA CR-Z	Deportivo bajo	0	377	1
344	HUMMER HUMMER H3	TTE Superior	0	378	1
345	HYUNDAI GENESIS	Berlina	0	300	9
346	HYUNDAI GRANDEUR	Berlina	0	379	1
347	HYUNDAI COUPE	Deportivo bajo	0	380	1
348	INFINITI Q70	Berlina	0	381	1
349	INFINITI Q60	Deportivo bajo	0	336	3
350	JAGUAR DAIMLER	Gran lujo	0	382	1
351	JAGUAR SOVEREIGN	Gran lujo	0	383	1
352	JAGUAR XK	Deportivo alto	0	310	7
353	JEEP COMPASS	TTE Compacto	0	259	47
354	KIA CARNIVAL	Monovolumen familiar	0	356	2
355	LAMBORGHINI AVENTADOR	Deportivo alto	0	337	3
356	LAMBORGHINI GALLARDO	Deportivo alto	0	324	4
357	LAMBORGHINI HURACAN	Deportivo alto	0	357	2
358	LANCIA PHEDRA	Monovolumen familiar	0	384	1
359	LEXUS GS 250	Gran lujo	0	385	1
360	LEXUS IS 250	Deportivo alto	0	386	1
361	LEXUS RX 300	TTE Superior	0	387	1
362	LINGOLN CONTINENTAL	Gran lujo	0	388	1
363	LOTUS ELISE	Deportivo bajo	0	389	1
364	MAHINDRA GOA	TTE Compacto	0	390	1
365	MASERATI GRAN CABRIO	Deportivo alto	0	312	6
366	MASERATI GRANSPORT	Deportivo alto	0	391	1
367	MAZDA CX-7	TTE Familiar	0	392	1
368	MCLAREN MP4-12C	Deportivo alto	0	393	1
369	MERCEDES CLASE CL	Deportivo alto	0	338	3
370	MERCEDES CLASE SL	Deportivo alto	0	273	30
371	MERCEDES CLASE SLR	Deportivo alto	0	325	4
372	MERCEDES CLASE SLS	Deportivo alto	0	318	5
373	MERCEDES CLASE R	Monovolumen familiar	0	304	8
374	MERCEDES CLASE G	TTE Superior	0	296	10
375	NISSAN COLT	Utilitario/Polivalente	0	358	2
376	NISSAN LANCER	Familiar	0	394	1
377	MORGAN MORGAN	Deportivo alto	0	326	4
378	NISSAN ALTIMA	Berlina	0	395	1
379	NISSAN 370 Z	Deportivo bajo	0	396	1
380	NISSAN QASHQAI+2	TTE Compacto	0	196	264
381	NISSAN MURANO	TTE Familiar	0	397	1
382	NISSAN PATHFINDER	TTE Familiar	0	398	1
383	OPEL AGILA	Monovolumen polivalente	0	339	3
384	PEUGEOT 206	Utilitario/Polivalente	0	313	6
385	PEUGEOT 407	Familiar	0	327	4
386	PEUGEOT 407	Deportivo bajo	0	359	2
387	RENAULT LATITUDE	Berlina	0	249	62
388	RENAULT MODUS	Monovolumen polivalente	0	399	1
389	ROLLS ROYCE GHOST	Gran lujo	0	360	2
390	ROLLS ROYCE WRAITH	Gran lujo	0	400	1
391	SAAB 9-3	Familiar	0	401	1
392	SAAB 9-5	Berlina	0	361	2
393	SEAT EXEO	Familiar	0	241	83
394	SUBARU LEGACY	Familiar	0	402	1
395	SUBARU BR-Z	Deportivo bajo	0	305	8
396	SUZUKI KIZASHI	Familiar	0	328	4
397	SUZUKI SPLASH	Monovolumen polivalente	0	340	3
398	TESLA MODEL S	Berlina	0	287	16
399	TOYOTA AVENSIS VERSO	Monovolumen familiar	0	403	1
400	TOYOTA HIGHLANDER	TTE Familiar	0	404	1
401	VOLKSWAGEN PHAETON	Gran lujo	0	405	1
402	VOLKSWAGEN EOS	Deportivo bajo	0	244	69
403	VOLVO C30	Compacto	0	314	6
404	VOLVO S40	Familiar	0	362	2
405	VOLVO V40	Familiar	0	406	1
406	VOLVO V50	Familiar	0	341	3

Alcanza la segunda mejor cifra en un mes desde julio de 2008

# El mercado registra el mejor octubre desde 2007

Las ventas logran la mejor cifra del año con 7.318 unidades, un 46% más que en 2013 y el doble que hace dos. En los 10 primeros meses de 2014, el mercado suma ya más ventas que las que se hicieron en todo 2012 y 2013 y prácticamente iguala las de 2011 y 2009.

Por A. G. M.

**E**l mercado de derivados rompió con todos los baremos de la crisis y logró el mejor octubre desde 2007 cuando se matricularon 10.854 unidades por 7.318 del pasado mes. Las ventas en este segmento no han dejado de crecer desde

de abril de 2013 y, de momento, no parecen haber tocado techo. El dato de octubre es el mejor desde marzo de 2010 y el segundo mejor desde julio de 2008, mientras que los datos de los 10 primeros meses del ejercicio también invitan al optimismo. Las ventas en 2014

—58.689 hasta octubre— superan ya a las de 2010 a estas alturas, a las de 2013 y 2012 en todo el año y prácticamente igualan las matriculaciones de 2011 y 2009, que cerraron el ejercicio con 59.147 y 60.230 unidades, respectivamente.

### Renault dobla sus ventas

Por marcas, Peugeot lideró el mercado en octubre con 1.540 unidades vendidas, un 61% más con respecto al mismo mes del año anterior. Citroën aguantó el tirón y aunque se quedó a más de 300 unidades de su marca hermana, se mantuvo como la marca más vendida en lo que va de año, con un aumento del 44,33%.

La más favorecida el pasado mes fue Renault. La marca francesa creció un 133,18% hasta los 1.532 unidades y es la que más aumenta sus matriculaciones en lo que va de año, un 56,68%.

Por modelos, la Renault Kangoo fue la furgoneta líder del mercado en octubre, con 1.484 unidades, seguida de la Peugeot Partner y la Citroën Berlingo, que se mantienen como líder en lo que va de 2014.

Las matriculaciones de octubre alcanzaron los 7.318 derivados, lo que supone el mejor dato de un mes de octubre desde 2007, cuando se registraron 10.854 unidades



### Matriculaciones - nuevos

● 2014 ● 2013



### RANKING POR MARCAS

Rank mes	Marca	Oct. 14	Oct. 13	Cuota Oct. 14	Cuota Oct. 13	Cuota Oct. 14-13	% Oct. 14-13
1	PEUGEOT	1.540	956	21,04	19,07	1,97	61,09
2	RENAULT	1.532	657	20,93	13,11	7,83	133,18
3	CITROEN	1.228	1.062	16,78	21,19	-4,41	15,63
4	DACIA	1.044	837	14,27	16,7	-2,43	24,73
5	FIAT	568	325	7,76	6,48	1,28	74,77
6	FORD	444	355	6,07	7,08	-1,02	25,07
7	VOLKSWAGEN	424	387	5,79	7,72	-1,93	9,56
8	OPEL	199	133	2,72	2,85	0,07	49,62
9	MERCEDES	170	90	2,32	1,8	0,53	88,89
10	NISSAN	152	195	2,08	3,89	-1,81	-22,05
11	SEAT	11	9	0,15	0,18	-0,03	22,22
12	GOUPIL	4	4	0,05	0,08	-0,03	0
13	SKODA	2	2	0,03	0,04	-0,01	0
14	PIAGGIO	0	0	0	0	0	0
15	TOYOTA	0	0	0	0	0	0
TOTAL		7.318	5.012	100	100	0	46,01

### DERIVADOS NUEVOS

	2014	2013	2012	% 14/13	Acum. 2014	Acum. 2013	Acum. 2012	Acum. 14/13
ENERO	4.239	2.640	3.170	60,57	4.239	2.640	3.170	60,57
FEBRERO	5.328	3.417	3.973	55,93	9.567	6.057	7.143	57,95
MARZO	5.208	4.466	5.343	16,61	14.775	10.523	12.486	40,41
ABRIL	7.141	3.975	3.502	79,65	21.916	14.498	15.988	51,17
MAYO	6.704	4.240	3.862	58,11	28.620	18.738	19.850	52,74
JUNIO	6.745	5.468	3.890	23,35	35.365	24.206	23.740	46,10
JULIO	6.959	5.334	3.803	30,46	42.324	29.540	27.543	43,28
AGOSTO	3.977	3.357	2.721	18,47	46.301	32.897	30.264	40,75
SEPTIEMBRE	5.070	4.222	2.914	20,09	51.371	37.119	33.178	38,40
OCTUBRE	7.318	5.012	3.452	46,01	58.689	42.131	36.630	39,30
NOVIEMBRE	4.601	3.636	-	-	46.732	40.266	-	-
DICIEMBRE	5.414	3.529	-	-	52.146	43.795	-	-

### DERIVADOS REMATRICULADOS

	2014	2013	2012	% 14/13	Acum. 2014	Acum. 2013	Acum. 2012	Acum. 14/13
ENERO	33	28	28	17,86	33	28	28	17,86
FEBRERO	40	29	30	37,93	73	57	58	28,07
MARZO	38	32	35	18,75	111	89	93	24,72
ABRIL	50	40	23	25,00	161	129	116	24,81
MAYO	65	36	44	80,56	226	165	160	36,97
JUNIO	38	34	40	11,76	264	199	200	32,66
JULIO	72	51	36	41,18	336	250	236	34,40
AGOSTO	54	30	35	80,00	390	280	271	39,29
SEPTIEMBRE	35	32	29	9,38	425	312	300	36,22
OCTUBRE	72	35	39	105,71	497	347	339	43,23
NOVIEMBRE	35	28	-	-	382	367	-	-
DICIEMBRE	31	37	-	-	413	404	-	-

### POR MODELOS

Ranking mes	Modelo	Oct. 2014	Ranking acumulado	Acumulado 2014
1	RENAULT KANGOO	1.484	3	8.493
2	PEUGEOT PARTNER	1.334	2	10.455
3	CITROEN BERLINGO	1.070	1	11.408
4	DACIA DOKKER	1.044	4	8.143
5	VOLKSWAGEN CADDY	424	5	4.487
6	FIAT FIORINO	294	6	2.569
7	PEUGEOT BIPPER	194	10	1.125
8	FORD TOURNEO CONNECT	188	8	1.662
9	OPEL COMBO	182	14	976
10	MERCEDES CITAN	170	9	1.553
11	FIAT DOBLO FURGON	163	11	1.117
12	NISSAN NV200	152	7	1.901
13	CITROEN NEMO	138	12	1.077
14	FORD TRANSIT COURIER	123	20	191
15	FIAT DOBLO COMBI	105	13	994
16	FORD TRANSIT CONNECT	85	15	857
17	FORD FIESTA VAN	48	16	377
18	RENAULT CLIO MARKET	34	18	273
19	CITROEN C3 COMERCIAL	20	22	99
20	OPEL CORSA VAN	17	19	260
21	RENAULT TWINGO SOCIETE	14	17	304
22	PEUGEOT 208 COMERCIAL	12	21	154
23	SEAT IBIZA COMERCIAL	11	23	97
24	GOUPIL G3	4	24	42
25	FIAT GRANDE PUNTO VAN	3	26	18
26	FIAT PANDA VAN	3	25	24
27	SKODA PRAKTIK	2	28	11
28	PIAGGIO A.P.E.	0	29	6
29	TOYOTA AYGO VAN	0	30	4
30	TOYOTA YARIS VAN	0	27	12
TOTAL		7.318		58.689

### MATRICULACIONES POR SERVICIO

#### DERIVADOS NUEVOS

Tipo de servicio	Acumulado 2014	Cuota acumulado 2014	Acumulado 2013	Cuota acumulado 2013	% acumulado 14/13
PRIVADO	46.854	79,83	33.218	78,84	41,05
RENT A CAR	11.141	18,98	8.485	20,14	31,3
SERVICIO PUBLICO	442	0,75	221	0,52	100
AUTO-TAXI	247	0,42	205	0,49	20,49
GRAN TURISMO	3	0,01	2	0	50
AUTOESCUELA	2	0	0	0	100
TRANSPORTE ESCOLAR	0	0	0	0	0
TOTAL	58.689	100	42.131	100	39,3



EE.UU.

El Grupo Chrysler alcanza el tercer puesto en septiembre gracias a las ventas de Fiat

## El «Big 3» lidera el mercado por primera vez desde 2011

Las tres grandes marcas estadounidenses logran las mayores ventas en septiembre desde que el tsunami de Japón de hace tres años relegara a Toyota a la cuarta plaza. General Motors y el Grupo Fiat Chrysler ganan un punto de cuota de mercado en un mes dominado de nuevo por todoterrenos, pick up y SUV.

POR ALBERTO GUTIÉRREZ MOLINERO



Sergio Marchionne, el máximo dirigente del Grupo Fiat Chrysler, uno de los artífices del resurgimiento del fabricante estadounidense.



### Ford nota la transición hacia el F-Series de aluminio. En septiembre las ventas del modelo cayeron un 1%, a pesar del fuerte ascenso de ese tipo de vehículos

Septiembre mantuvo el ritmo de crecimiento en las ventas de automóviles en EE.UU. con un incremento mensual del 9,3%, cerrando el mejor trimestre desde 2006. Con este dato, el acumulado anual se sitúa en los 12.371.160 unidades matriculadas, lo que supone un 5,38% más que hace un año. Los analistas creen que el mercado cerrará este año en torno a los 16,5 millones de unidades vendidas, completan-

do cinco ejercicios consecutivos en ascenso y el mejor dato desde hace ocho años. Y, aunque el futuro no está escrito, cada vez son más los que creen que 2015 será el sexto año de crecimiento, algo que no ocurría desde los años 20, y se podrían superar las 17 millones de unidades, lo que sería el mejor resultado desde 2001.

En este contexto, las marcas norteamericanas fueron las principales protagonistas del mercado en septiembre. El mayor fabricante

del país, General Motors, logró un espectacular incremento en sus ventas del 19,36%, lo que supuso una mejora en su cuota de mercado de un punto porcentual. Se trata del mejor dato para la compañía desde hace tres años. Los todoterrenos del grupo crecieron un 42%, mientras que los turismos lo hicieron apenas un 6% y los SUV urbanos, un 9%.

Además, el crecimiento de General Motors viene acompañado por los mejores precios medios por venta de la historia de la compañía, 34.600 dólares el mes pasado (27.355 euros al cambio actual), es decir, alrededor de 950 euros más con respecto a agosto y 1,976, con respecto al mismo mes de 2013.

El aumento en el precio de los vehículos viene dado por el crecimiento de las ventas de todoterrenos y crossover en detrimento de las de turismos clásicos. Además, son más rentables porque mientras el precio de los primeros es de alrededor de 4.269 euros más que el de los segundos, sus costes de fabricación sólo se incrementan entre 790 y 1.200 euros. En septiembre, el 80% de las matriculaciones de las marcas pertenecientes a General Motors fueron todoterrenos, pick up o crossover.

## VENTAS EN EE. UU.

### MARCAS

	Septiembre			Acumulado		
	2014	2013	Var. %	2014	2013	Var. %
<b>Total Norte América</b>	<b>568.959</b>	<b>511.788</b>	<b>11,17</b>	<b>5.604.847</b>	<b>5.333.152</b>	<b>5,09</b>
Fiat Chrysler	168.168	141.845	18,56	1.546.995	1.349.725	14,62
Ford	175.777	181.048	-2,91	1.839.629	1.851.951	-0,67
General Motors	223.437	187.195	19,36	2.207.888	2.117.459	4,27
Tesla Motors	1.577	1.700	-7,24	10.335	14.017	-26,27
<b>Total Asia</b>	<b>556.527</b>	<b>508.454</b>	<b>9,45</b>	<b>5.699.931</b>	<b>5.350.162</b>	<b>6,54</b>
Honda	118.223	105.563	11,99	1.160.605	1.159.008	0,14
Hyundai	56.010	55.102	1,65	557.458	548.218	1,69
Isuzu	377	242	55,79	3.988	2.433	63,91
Kia Motors	40.628	38.003	6,91	445.017	416.383	6,88
Mazda	23.980	22.463	6,75	240.953	220.488	9,28
Mitsubishi	5.558	4.001	38,92	58.365	44.981	29,75
Nissan	102.955	86.868	18,52	1.063.272	941.116	12,98
Subaru	41.517	31.755	30,74	375.485	313.407	19,81
Suzuki	0	0	0,00	0	5.949	-100,00
Toyota	167.279	164.457	1,72	1.794.788	1.698.179	5,69
<b>Total Europa</b>	<b>113.532</b>	<b>113.348</b>	<b>0,16</b>	<b>1.066.382</b>	<b>1.056.162</b>	<b>0,97</b>
Audi	14.917	13.065	14,18	130.983	114.411	14,48
BMW	29.805	28.874	3,22	275.779	262.200	5,18
Daimler	30.292	27.508	10,12	259.275	237.170	9,32
Jaguar Land Rover	4.248	4.700	-9,62	50.254	47.806	5,12
Porsche	3.607	3.093	16,62	35.366	31.549	12,10
Volkswagen	25.996	31.920	-18,56	270.874	314.833	-13,96
Volvo	4.667	4.188	11,44	43.851	48.193	-9,01
<b>Total Vehículos</b>	<b>1.239.018</b>	<b>1.133.590</b>	<b>9,30</b>	<b>12.371.160</b>	<b>11.739.476</b>	<b>5,38</b>

### POR TIPO DE VEHÍCULO

	Septiembre			Acumulado		
	2014	2013	Var. %	2014	2013	Var. %
<b>Total Norte América</b>	<b>976.649</b>	<b>874.702</b>	<b>11,66</b>	<b>9.727.932</b>	<b>9.211.809</b>	<b>5,60</b>
Turismos	408.945	386.828	5,72	4.259.084	4.208.266	1,21
Todoterrenos	567.704	487.874	16,36	5.468.848	5.003.543	9,30
<b>Total Importados</b>	<b>262.369</b>	<b>258.888</b>	<b>1,34</b>	<b>2.643.228</b>	<b>2.527.667</b>	<b>4,57</b>
Turismos	153.646	166.379	-7,65	1.618.774	1.617.859	0,06
Todoterrenos	108.723	92.509	17,53	1.024.454	909.808	12,60
<b>Total</b>	<b>1.239.018</b>	<b>1.133.590</b>	<b>9,30</b>	<b>12.371.160</b>	<b>11.739.476</b>	<b>5,38</b>

## Los 10 más vendidos en EE.UU.

### TURISMOS & TODOTERRENOS

Ranking	Acumulado septiembre 2014			
	Turismos		Todoterrenos	
1	Toyota CAMRY	334.978	Ford F SERIES	518.951
2	Honda ACCORD	304.382	Chevrolet SILVERADO	382.153
3	Toyota COROLLA	258.805	Ram RAM PICKUP	310.804
4	Nissan ALTIMA	256.935	Honda CR-V	241.015
5	Honda CIVIC	253.430	Ford ESCAPE	230.162
6	Ford FUSION	240.585	Toyota RAV4	202.069
7	Chevrolet CRUZE	208.114	Chevrolet EQUINOX	184.805
8	Hyundai ELANTRA	176.403	Ford EXPLORER	158.652
9	Ford FOCUS	176.156	Nissan ROGUE	154.568
10	Hyundai SONATA	164.934	GMC SIERRA	147.289

FUENTE: WARDAUTO.

La buena marcha de la economía y la rebaja del precio del petróleo está ayudando a que los consumidores norteamericanos se decanten por los vehículos más grandes. Esto ha beneficiado al Grupo Fiat Chrysler, que alcanzó en septiembre, por primera vez en tres años, el tercer puesto en el ranking de compañías. De hecho, las 168.168 unidades matriculadas por el grupo se quedaron a menos de 10.000 de alcanzar las de Ford, cuyas ventas volvieron a caer un 3% y ya es el cuarto descenso del ejercicio. La firma italoamericana superó por menos de 1.000 unidades a Toyota, gracias en gran parte a las 3.360 unidades que matriculó Fiat. El grupo lleva 54 meses consecutivos creciendo y muy pocos hubieran pensado en su recuperación cuando estalló la crisis. Sin embargo, según Nick Bunkley, reportero de *Automotive News*, no parece que el grupo vaya a mantenerse en la tercera posición, de hecho, en lo que va de año, hay

250.000 unidades de diferencia entre Toyota y Chrysler.

### El F-Series con problemas

La marca del óvalo se ha visto perjudicada por los cambios de su buque insignia, el F-Series, que está llevando a cabo su transición hacia la carrocería de aluminio en la planta de Dearborn, en Kansas City (Michigan). Este modelo ha caído un 1% en septiembre con respecto a 2013, al contrario de sus perseguidores, el Chevrolet Silverado (+54%) y el Ram Pickup (+30%). En el mes, estos tres fueron los modelos más vendidos, superando al primero de los turismos.

Por su parte, Nissan sigue creciendo de forma espectacular, un 18,52% en septiembre y en lo que va de año ha ganado un 0,6% de cuota de mercado, desde el 8% hasta el 8,6%. Subaru lleva un incremento del 20% en lo que va de año y prevé llegar las 500.000 unidades a final de año, mientras que Volkswagen volvió a caer y ya van 18 meses seguidos.


**UNIÓN EUROPEA**

Los descuentos de las marcas y un día hábil más impulsan las ventas de coches

## Europa registra el mejor septiembre desde 2009

El mercado sumó su 13º mes consecutivo creciendo y la mayor subida desde marzo, un 6,4% con respecto a septiembre de 2013. Este resultado no despeja las dudas sobre las ventas de automóviles en el Viejo Continente y se espera que, de aquí a final de año, el crecimiento acumulado caiga del 6% hasta un 4,6%.

Por A. G. M.



Uno de los factores de la subida en las ventas europeas es el aumento de los descuentos en los grandes mercados.

**E**l mercado europeo de automóviles sigue creciendo a pesar de las dudas y en septiembre se anotó su 13º mes consecutivo en ascenso y el mayor de los últimos seis meses, un 6,4% con respecto al mismo periodo de 2013. De hecho, las matriculaciones de turismo y todoterrenos en la UE totalizaron 1.235.501 unidades, lo que supone el mejor registro de septiembre desde 2009.

Ambos países crecieron en septiembre, un 5,2% y un 6,3%, respectivamente, pero sus ventas anuales siguen estancadas, con un aumento inferior al 3%.

Por su parte, Reino Unido y España son los países que siguen impulsando las ventas en el Viejo Continente. Nuestro país creció en septiembre un 26,2% y suma ya 94.000 unidades más que el año pasado en el acumulado de 2014. En cuanto al país británico ha redu-

crecimiento a final de año entre el 4,6% y el 4,8% hasta los 12,7 millones de ventas. De seguir la incertidumbre en la economía y en países como Rusia, en 2015, el mercado podría volver a caer y quedarse en 12,5 millones de unidades.

### Crecimiento generalizado

Por marcas, sólo siete cayeron en septiembre. Chevrolet, en plena retirada europea, perdió el 95% de sus ventas con respecto al año pasado, mientras que Smart sigue aumentando sus caídas, un 33,6% en septiembre y registra ya 8.000 unidades menos que hace un año en el total del ejercicio (-16,1%). Alfa Romeo también extiende su crisis de ventas y cede un 13,6%, mientras que BMW, Jaguar y Honda caen ligeramente.

En el otro extremo, los números negros se imponen: el Grupo Volkswagen creció un 6,7%, impulsada por la marca matriz con un crecimiento del 7,9% y por Seat, que logró un 15,7% más de ventas que en 2013 y va camino de su segundo año consecutivo con un aumento de dos dígitos.

Por encima del 10% creció el Grupo Renault, gracias de nuevo a Dacia (+20,2%), igual que Peugeot (+10,6%), Nissan (+16,9%), Volvo (+15,8%), Mazda (+26,4%), Mitsubishi (+72,1%), la marca premium de Toyota, Lexus (+13,6%), Lancia (+13,6%), y Jeep (+62%).

### Los concesionarios alemanes hacen un descuento medio del 11,8% sobre el valor del vehículo, un porcentaje que aumenta en el caso de Francia hasta el 13,9%

Los expertos y analistas, sin embargo no se muestran muy entusiastas. Durante ese mes hubo un día hábil más para comprar vehículos. Sin él, se calcula que el crecimiento hubiera sido de apenas un 1,3%. Además, los descuentos siguen en aumento. Según ha publicado *Automotive News*, los concesionarios alemanes hacen un descuento medio del 11,8% sobre el valor del vehículo, un porcentaje que aumenta en Francia hasta el 13,9%.

cido su crecimiento en los últimos meses, pero aún es significativo: un 9,1% más que en 2013 y alrededor de 165.000 unidades más que las registradas.

En lo que va de ejercicio, el mercado suma ya 9,572 millones de automóviles matriculados, lo que supone un 6,1% más que en 2013. Este dato es más de lo que se preveía a principio de año pero, según los expertos, es una cifra que no se mantendrá en el último trimestre. Las previsiones sitúan el

## MATRICULACIONES EN LA UE

### PAÍSES

	Septiembre			Acumulado		
	2014	2013	Var %	2014	2013	Var %
Austria	24.863	25.301	-1,7	237.363	248.111	-4,3
Bélgica	36.383	34.890	+4,3	388.095	389.471	-0,4
Bulgaria	1.567	1.558	+0,6	15.150	13.898	+9,0
Croacia	1.857	1.817	+2,2	27.623	21.964	+25,8
Chipre	674	523	+28,9	6.414	5.437	+18,0
R. Checa	15.775	13.208	+19,4	141.470	120.154	+17,7
Dinamarca	14.432	14.585	-1,0	142.105	135.177	+5,1
Estonia	1.841	1.564	+17,7	15.874	15.168	+4,7
Finlandia	8.402	8.219	+2,2	83.087	80.972	+2,6
Francia	151.089	142.166	+6,3	1.337.315	1.309.813	+2,1
Alemania	260.062	247.199	+5,2	2.281.671	2.217.019	+2,9
Grecia	5.055	3.812	+32,6	53.844	44.010	+22,3
Hungría	5.482	4.679	+17,2	49.384	41.048	+20,3
Irlanda	3.911	3.161	+23,7	93.176	71.762	+29,8
Italia	110.436	106.940	+3,3	1.036.499	1.000.893	+3,6
Letonia	980	940	+4,3	9.239	7.763	+19,0
Lituania	1.276	986	+29,4	11.071	8.893	+24,5
Luxemburgo	3.582	3.158	+13,4	38.147	36.026	+5,9
Holanda	30.214	31.394	-3,8	285.397	301.140	-5,2
Polonia	23.565	21.628	+9,0	245.042	213.017	+15,0
Portugal	9.688	7.369	+31,5	107.391	79.385	+35,3
Rumanía	5.561	4.491	+23,8	51.564	41.073	+25,5
Eslovaquia	5.367	5.084	+5,6	53.264	47.080	+13,1
Eslovenia	4.426	3.990	+10,9	40.569	39.753	+2,1
España	57.010	45.175	+26,2	640.673	546.435	+17,2
Suecia	26.142	24.388	+7,2	222.636	193.065	+15,3
R. Unido	425.861	403.136	+5,6	1.958.196	1.794.924	+9,1
Total Europa	1.235.501	1.161.361	+6,4	9.572.259	9.023.451	+6,1
Europa 15	1.167.130	1.100.893	+6,0	8.905.595	8.448.203	+5,4
Europa 13	68.371	60.468	+13,1	666.664	575.248	+15,9
Islandia	553	350	+58,0	8.169	6.218	+31,4
Noruega	11.585	12.168	-4,8	107.104	105.784	+1,2
Suiza	21.878	22.632	-3,3	219.136	226.266	-3,2
EFTA	34.016	35.150	-3,2	334.409	338.268	-1,1
EU28*+EFTA	1.269.517	1.196.511	+6,1	9.906.668	9.361.719	+5,8
EU15+EFTA	1.201.146	1.136.043	+5,7	9.240.004	8.786.471	+5,2(*)

(\*) DATOS DE MALTA NO INCLUIDOS

### MARCAS

	Septiembre			Acumulado		
	2014	2013	Var %	2014	2013	Var %
Grupo VW	290.524	272.384	+6,7	2.411.809	2.234.207	+7,9
VOLKSWAGEN	142.171	131.756	+7,9	1.171.308	1.118.104	+4,8
AUDI	66.716	64.566	+3,3	538.219	513.068	+4,9
SEAT	50.061	48.268	+3,7	422.681	356.123	+18,7
SKODA	27.505	23.781	+15,7	240.000	213.237	+12,6
Otros	4.071	4.013	+1,4	39.601	33.675	+17,6
Grupo PSA	127.366	116.003	+9,8	1.041.581	994.246	+4,8
PEUGEOT	72.450	65.505	+10,6	583.132	546.906	+6,6
CITROËN	54.916	50.498	+8,7	458.449	447.340	+2,5
Grupo RENAULT	103.417	93.427	+10,7	921.038	794.819	+15,9
RENAULT	77.585	71.934	+7,9	647.295	582.864	+11,1
DACIA	25.832	21.493	+20,2	273.743	211.955	+29,2
FORD	101.399	95.033	+6,7	723.008	673.833	+7,3
Grupo GM	92.578	98.382	-5,9	705.917	730.186	-3,3
OPEL/VAUXHALL	91.989	86.334	+6,6	671.198	620.251	+8,2
CHEVROLET	589	12.037	-95,1	34.605	109.755	-68,5
GM (E.E. UU.)	0	11	-100,0	114	180	-36,7
Grupo BMW	85.581	86.484	-1,0	593.407	580.254	+2,3
BMW	66.785	68.561	-2,6	486.228	467.556	+4,0
MINI	18.796	17.923	+4,9	107.179	112.698	-4,9
Grupo FIAT	67.743	63.876	+6,1	576.263	561.274	+2,7
FIAT	52.008	49.813	+4,4	448.008	436.956	+2,5
LANCIA/CHRYSLER	6.724	5.917	+13,6	55.329	56.537	-2,1
ALFA ROMEO	4.999	5.786	-13,6	43.882	49.157	-10,7
JEEP	3.414	2.107	+62,0	23.187	15.778	+47,0
Otros	598	253	+136,4	5.857	2.846	+105,8
DAIMLER	70.007	66.522	+5,2	515.311	504.957	+2,1
MERCEDES	66.502	61.246	+8,6	474.959	456.860	+4,0
SMART	3.505	5.276	-33,6	40.352	48.097	-16,1
Grupo TOYOTA	53.334	53.140	+0,4	395.543	380.639	+3,9
TOYOTA	49.650	49.896	-0,5	375.393	364.328	+3,0
LEXUS	3.684	3.244	+13,6	20.150	16.311	+23,5
NISSAN	50.078	42.849	+16,9	349.835	316.529	+10,5
HYUNDAI	44.098	41.475	+6,3	315.606	315.700	-0,0
KIA	35.728	34.332	+4,1	264.943	253.297	+4,6
VOLVO CAR CORP.	24.663	21.290	+15,8	170.023	149.670	+13,6
MAZDA	19.936	15.769	+26,4	127.679	103.321	+23,6
SUZUKI	17.235	15.884	+8,5	118.127	106.237	+11,2
Grupo JAGUAR LAND ROVER	18.461	17.761	+3,9	108.624	102.177	+6,3
LAND ROVER	14.434	13.650	+5,7	86.507	80.966	+6,8
JAGUAR	4.027	4.111	-2,0	22.117	21.211	+4,3
HONDA	15.809	16.042	-1,5	99.394	104.604	-5,0
MITSUBISHI	11.202	6.509	+72,1	66.786	48.318	+38,2
OTROS	6.342	4.199	+51,0	67.365	69.183	-2,6

La V edición del Discovery Challenge fue un auténtico éxito

# Deporte extremo, diversión y solidaridad con Land Rover



Entre el 13 y el 15 de octubre, 12 celebridades y 24 periodistas repartidos en 12 equipos se embarcaron en una trepidante, exigente y reñida aventura por Galicia y Portugal, a bordo de un Land Rover Discovery, en la que el Doctor Ángel Martín y la presentadora Beatriz Pino se proclamaron vencedores, pero en la que la verdadera ganadora fue la Fundación Amigó.

**LA TRIBUNA DE AUTOMOCIÓN / MADRID**  
**P**or quinto año consecutivo, el Discovery Challenge ha sido un éxito. Como ya sucedió el año pasado, Land Rover y la Fundación Lealtad, seleccionaron seis ONG's de entre cientos de candidatas al concurso puesto en marcha el pasado mes de agosto. Este año los proyectos tenían que ir dirigidos a colectivos en situación de riesgo de exclusión y especialmente afectados por la situación económica actual o estar promovidos por entidades cuya capacidad de trabajo se viese comprometida por la crisis económica. ¿Las candidatas finales? Las asociaciones Fundación Amigos de los Mayores, que lucha por evitar el abandono de los ancianos; Fundación Ared, que se basa en comedores sociales y reparto de alimentos y productos de primera necesidad; Asociación CESAL, con el proyecto «Aprendiendo a trabajar»; Asociación Down Coruña, con el proyecto «Apoyo psicosociosanitario a personas con síndrome de Down y sus familias»; Fundación Amigó, con «Centro de día y kanguroteca Luis Amigó»; y Fundación Hay Salida,

que llevaba el proyecto «Tratamiento de las adicciones».

Al frente de estas asociaciones se situaron la modelo y actriz Adriana Abascal, el cantante y presentador Bertín Osborne, la nadadora Melanie Costa, el tenista Alex Corretja, la empresaria Ana Rodríguez Mosquera, el cantante Juan Peña, la modelo Juncal Rivero, el empresario hotelero Enrique Solís, el jinete José Bono Jr., el doctor Ángel Martín, la blogger Mónica de Tomás, y la presentadora de televisión Beatriz Pino que, junto a veinticuatro periodistas y equipados con el Land Rover Discovery, tuvieron que competir durante dos días extenuantes.

### A prueba de todo

Rutas de 4x4, pruebas de orientación, escalada, juegos como tiro con arco o el clásico sogatira, o tener que probar manjares como tarántulas, gusanos e insectos, fueron las batallas en las que tuvieron que medirse los participantes por tierras de Galicia y Portugal como el Castro de Santa Trega o el pantano de Emal.

Al final, la que ha sido «la edición más extrema y reñida del



De izquierda a derecha Emilio Olivares (director de la revista Car), Nacho Alonso (director de Athletic King), Beatriz Pino, Ángel Martín, Javier Menéndez (director de La Tribuna de Automoción) y Óscar Oñate (director de Marketing de Jaguar Land Rover)

Discovery Challenge», como reconoció Luis Antonio Ruíz, presidente y consejero delegado de Jaguar Land Rover Iberia, fue a parar a la Fundación Amigó, encabezada por Ángel Martín y Beatriz Pino. Otro éxito más que, con el apoyo de Hunter, Iberia Express y Air Nostrom, se está convirtiendo en uno de los eventos más esperados del calendario.

## Daniel Merlín gana el Premio BMW de pintura de pintura

Daniel Merlín, de 29 años, ha ganado la 29ª edición del premio BMW de Pintura, galardonado con 25.000 euros y destinado a promover el arte y la pintura en nuestro país mediante la difusión artística de jóvenes talentos.

Junto a Merlín, otros tres ganadores resultaron galardonados de entre 800 participantes. Victoria Irazo, de 24 años, fue la segunda clasificada y recibió la beca Mario Antolín de Ayuda a la investigación Pictórica, dotada de 8.000 euros. «Amigos por la raya», de 10 años, se llevó el premio al Talento más joven, mientras que Premio a la Innovación, nueva en el certamen, fue para la obra «Nube sobre Plano».

La ceremonia de entrega estará presidida por su majestad, la reina Sofía, tendrá lugar el próximo 6 de noviembre en el Teatro Real y posteriormente se celebrará un concierto benéfico, cuya taquilla irá destinada a la fundación sin ánimo de lucro Mundo en Armonía.

## Porsche organiza un concierto en la Capilla Sixtina

La Capilla Sixtina del Vaticano se convirtió en escenario de un evento privado por primera vez en la historia. La empresa encargada de inaugurar el monumento como lugar para eventos corporativos fue el fabricante alemán de vehículos deportivos Porsche, que organizó un concierto para 40 personas dentro de un programa para sus clientes.

Cada uno de los asistentes pagó 5.000 euros para entrar al concierto, una cantidad que irá a parar al programa «Arte por Caridad» del Vaticano, una iniciativa impulsada por el Papa Francisco para financiar obras caritativas y otros proyectos de la Iglesia Católica.

## Skoda, comprometida con el cáncer

Skoda ha sido reconocida dentro de la campaña «Empresas de Poderes Mágicos» iniciada este año por Federación Española de Padres de Niños con Cáncer, que ha querido reconocer a las empresas que colaboran con ellos.

Skoda colabora con Niños con Cáncer desde 2008 mediante numerosas acciones y ha ayudado en la organización del Encuentro Nacional de Adolescentes con Cáncer, unas jornadas donde estos jóvenes comparten las experiencias y las emociones a las que se enfrentan en su lucha contra esta enfermedad.

Iñaki Nieto, director de Skoda España, ha afirmado que Skoda seguirá ayudando.



## Sucedió

**OCTUBRE 20** • **Renault inaugura un centro de formación**  
Situado en Palencia, se contratará al 60% de los alumnos.

**OCTUBRE 20** • **Negociaciones en PSA Vigo por el K9**  
Se negocia una rebaja salarial para optar a las nuevas furgonetas.

**OCTUBRE 22** • **Luz en el expediente de Competencia**  
Circo Días publica los grandes datos sobre los polémicos expedientes.

**OCTUBRE 22** • **Ford apuesta por el empleo fijo**  
Aprueba un acta en Al-mussafes para convertir a más de 2.300 eventuales en hijos.

**OCTUBRE 24** • **Octava planta de Gestamp en China**  
China será el tercer mercado de la compañía de componentes en 2015.

**OCTUBRE 28** • **Se agotan los fondos del PIVE 6**  
A las 22:34 horas del 28 de octubre el plan se agota. El sector pide más dinero.

**OCTUBRE 29** • **Segunda planta de Antolin en Marruecos**  
El fabricante inaugura un segundo centro de cosido de fundas de asiento.

**OCTUBRE 29** • **Despidos en Asientos del Norte**  
Empresa y sindicatos acuerdan el recorte del 11% de la plantilla.

**OCTUBRE 31** • **Gestamp se refuerza en México**  
Puebla es ya su principal foco industrial en el continente americano.

## CÁMARA DE COMBUSTIÓN

# Trinconcete o Cortadillo



Con la opinión de políticos como el presidente de ERC, no es de extrañar que haya empresas que quieran trasladarse fuera de Cataluña.

**E**stamos seguros de que no faltarán gurús, sabios, expertos en consulting, predicadores de **Alabama** y santeros de **Matusalén** para gritar a los cuatro vientos que ellos ya habían dicho algo sobre los buenos resultados que se iban a conseguir este mes. ¡Qué listos! Pero como decía mi abuelo, para trincar, cada uno se viste de lo que quiere. Si hubieran sido tan previsores, ellos, los responsables de solicitar los vehículos para atender el mercado por parte de las distintas marcas, quizá los usuarios no estarían sufriendo los retrasos en las entregas del vehículo que se han comprado.

Lo que también falta por llegar es algún **Trinconcete** o **Cortadillo** de la política que esté relacionado con el sector de automoción. Estén seguros de que aparecerá uno. Y ya que hablamos de políticos, decirles que el que ya ha aparecido es el catalán que le llaman **Oriol Llongueras**, por aquello de que le está tomando el pelo a todos los catalanes cuando dice que si no votan no pagan. Será insensato el pollastrón. Con esas medidas las empresas multinacionales ubicadas en Cataluña me parece que van a durar menos que el agua en una cesta. Tiempo al tiempo. De hecho, a alguna con fábrica ubicada en las proximidades a **Barcelona** no le importaría

que le pusieran las cosas tan fáciles para salir corriendo.

Las cosas cambian. Y lo que tenía que haber sido y no fue posiblemente no volverá a ser. Quién iba a decir que un **Peugeot**, concretamente **Xavier**, sería el responsable de planificación de la marca **Citroën**. ¿Verdad que chirría un poco? La verdad es que en este gran grupo francés con fuertes intereses en nuestro país, están sucediendo cosas importantes y creemos que buenas para su futuro. La llegada de **Tavares**, la incorporación de capital chino a la sociedad y los últimos fichajes pueden llevar a rugir al león más de lo habitual.

Verán ustedes como en las filiales españolas también habrá muy pronto importantes cambios. Quién ha vuelto por sus fueros ha sido el otro grupo francés, **Renault**, consiguiendo no sólo ser líderes en producción sino colocando a uno de sus modelos el primero en el ranking de los más vendidos en el mercado español. Me gustaría estar presente en el máster impartido por **José Vicente de los Mozos** para explicar de dónde saca tiempo para todo. Para él, **China, Brasil, México** o **Corea** están a la vuelta de la esquina y todavía puede ocuparse, y de qué manera, de los intereses de su marca en **España**.

Cuando ustedes tengan en sus manos este ejemplar número 449

(parece que fue ayer) notarán algún cambio en los responsables de las secciones, ya que se han incorporado a nuestra redacción **Santiago Antón** y **Oscar Vilanova**, el primero de ellos para hacerse responsable junto a **Alberto Gutiérrez** del cuadernillo que habitualmente dedicamos a la industria de piezas y partes, que en nuestro país tiene una importancia vital. Oscar redactará todas las noticias interesantes a nivel internacional.

También, a partir de este número, **Alberto Cánovas** coordinará la otra publicación del grupo, líder en su sector y que ustedes conocen como **Renting Automoción**. Renovarse o morir. Nos gusta que savia nueva corra a chorros junto a la tinta de nuestras publicaciones. Nuestro próximo reto está en las publicaciones online, donde los boletines de **La Tribuna de Automoción** gozan de un relevante prestigio aunque algún mequetrefe vocífera que los copiamos. Menos mal que los 3.000 receptores de estos boletines saben muy bien dónde está la primicia de la noticia y por qué vía le llega. En cualquier caso y a partir de este momento, la dirección de este grupo editorial ha notificado la baja del servicio de una agencia de noticias para que no quepa ni la menor duda, ni la mínima intención de copiar lo que no está publicado.

## Sucedirá

**NOVIEMBRE 1** • **Los neumáticos no eficientes, prohibidos**  
Una vez cumplidos los dos años de la creación de la etiqueta europea.

**NOVIEMBRE 3** • **PSA Vigo suaviza los recortes planteados**  
La dirección retira la reducción del 5% del salario y del 50% de las extras.

**NOVIEMBRE 4** • **Shell presenta un lubricante ecológico**  
La petrolera muestra el primer lubricante elaborado a partir de gas natural.

**NOVIEMBRE 5** • **Reunión del Comité de Diálogo**  
Las cuatro organizaciones más importantes se reúnen para tratar temas del sector.

**NOVIEMBRE 6** • **Presentación del Renault Twingo**  
El fabricante francés presentará su nuevo modelo en Barcelona.

**NOVIEMBRE 6** • **Negociaciones en Nissan Ávila**  
Sindicatos y dirección continúan las reuniones para reducir los costes de la planta abulense.

**NOVIEMBRE 7** • **III Encuentro Madrid Ecozity**  
Futuro de la movilidad eficiente y sostenible dentro del ámbito urbano.

**NOVIEMBRE 13** • **Hyundai presenta su nuevo i20**  
La marca mostrará a nivel internacional su nuevo compacto los días 13-14 en Málaga.

**NOVIEMBRE 15** • **VII Convención Eurotaller en Sevilla**  
La red de talleres discutirá sobre la homogeneidad de imagen y estándares de calidad.

## EL SUBIDÓN Y EL BAJÓN

### Euromaster

La cadena de distribución de neumáticos y de mantenimiento de vehículos, perteneciente al grupo Michelin, invertirá 10 millones de euros en España para abrir 90 centros propios hasta 2019, para los que se contratará a 200 nuevos empleados.

### El PIVE 6 se agota

La sexta edición del plan de ayudas a la compra de vehículos se ha terminado dos meses antes de finalizar el año y el sector cree que, si no se renueva pronto, el mercado podría quedar paralizado hasta la entrada en vigor del PIVE 7, prevista para principios de 2015.



## ESCAPE LIBRE / JOSÉ LUIS CABAÑAS

