Ecomotor.es

elEconomista SEPTIEMBRE 2014 Nº66

BENTLEY FLYING SPUR V8

NUEVO CORAZÓN

FLOTAS

EL NEGOCIO SE REACTIVA

NOVEDADES

AUDI TT - NISSAN PULSAR - JEEP RENEGADE - KIA SOUL

7 AÑOS GARANTÍA* KIA

Nuevo KIA SOUL desde 12.900€

APROVECHA EL PLAN PIVE

PIVE 6

con conducción eficiente, doble ahorro

Consumo (l/100km): 4,8-6,5. Emisiones de CO_2 (g/km): 125-151.

PVPR Kia Soul 1.6 GDi Concept Eco-Dynamics (incluido impuestos, transporte, acciones promocionales y Plan Pive Kia). No incluye gastos de gestoría y matriculación. Plan Pive Kia sujeto a la entrega de un vehículo usado por parte del comprador, así como del cumplimiento de las condiciones y requisitos del Plan Pive 6. Oferta aplicable para clientes particulares que financien con Santander Consumer EFC, S.A. un importe mínimo de 7.000€ a través de la campaña KY0 ó KY1, a un plazo mínimo de 48 meses. Oferta incompatible con otras ofertas financieras, válida hasta 30/09/2014 en concesionarios de Península y Baleares. Financiación sujeta a estudio y aprobación por parte de la entidad de crédito. Modelo visualizado no se corresponde con el ofertado. *Consultar manual de garantía Kia.

KIA

The Power to Surprise

8
EN PORTADA
Bentley Flying Spur V8

10
A LA ÚLTIMA
Adam, Pulsar, Renegade, TT...

16
REPORTAJE
Gestión de flotas

28
ESCAPADA
Lexus GS 450h

Ecomotor.es

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente-Editor:** Alfonso de Salas **Vicepresidente:** Gregorio Peña **Director de elEconomista:** Amador G. Ayora **Director General:** Julio Gutiérrez **Director Comercial:** Juan Ramón Rodríguez
Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez **Jefe de Publicidad:** Sergio de María **Adjunto al Director y Coordinador de revistas:** Juanjo Santacana **Director EcoMotor:** Juan Luis Soto
Diseño y maquetación: Pedro Vicente **Redacción:** Miguel Ángel Linares, Jorge Arenas y Fernando Cruz. **Tratamiento de imagen:** Luis Alenda y Daniel Arroyo. **Impresión:** Impresos y revistas S.A. **D.L.:** M-25200-2008

MÁS DE 800 FALLECIDOS AL AÑO EN HORARIO LABORAL

La DGT ha contabilizado 835 fallecidos y 5.395 heridos en este tipo de accidente. María Seguí alerta a las empresas en www.haztuparte.es

EL MERCADO USADO EUROPEO ELEVA SUS PRECIOS

El Observatorio Europeo Autoscout ha detectado un aumento de 4,2% en España, un precio medio de 13.064 euros y 1,8 ventas por cada nuevo.

ESPAÑA TIRA DE EUROPA CON VENTAS Y FABRICACIÓN

Las ventas suben 6% en Europa y un 16,4% en España. VW Polo y Opel Corsa, fabricados en plantas españolas, son dos de los cinco más vendidos.

Dacia, diez años en Renault

Dacia acaba de cumplir 10 años desde su nacimiento comercial en el seno del Grupo de Renault, allá por 2004, cuando lanzó su primer modelo, Logan. A lo largo de esta década, la implantación y el desarrollo de Dacia han superado todas las previsiones.
A pesar de lanzarse en un mercado ya muy saturado, con más de 50 marcas presentes, Dacia ha vendido 2.700.000 unidades en 43 países, incluidas las más de 130.000 comercializadas en España, lo que constituye un extraordinario éxito comercial. La gama Dacia no ha cesado de crecer a lo largo de estos años, contando actualmente con siete modelos: Logan y Logan MCV, Sandero, Lodgy, Duster, Dokker y Dokker Van, que presentan la oferta más "joven" del panorama del automóvil en Europa, con sólo 2,5 años de antigüedad media.
El secreto del éxito de Dacia radica en varios factores, pero sin duda el principal es la filosofía que la sustenta. Se trata de lo que denominamos "la compra inteligente". Se trata, por un lado, de ofrecer a la clientela productos dotados de una gran habitabilidad, una robustez y fiabilidad mecánica de primer nivel, fabricados con una calidad irreprochable, y todo ello a precios imbatibles.
Una idea preside la política de producto: equipamientos útiles, sí; equipamientos superfluos, no. Seguridad, conectividad y motores eficientes, sí; gadgets y lujos, no. Son gamas sencillas, comprensibles por la clientela, acompañadas de una información veraz y transparente de precios "netos" y pocas opciones, agrupadas en packs, y con una política de mantenimiento específica.
La clientela española ha acogido de forma excelente a Dacia y a toda su gama de modelos, aunque la "joya de la corona" es el Sandero, con más de 60.000 unidades comercializadas, y que ha sido en 2013 y en los meses que llevamos de 2014 el líder del mercado español de clientes particulares.
Diez años después, Dacia ya es una marca consolidada, con una gama completa y un producto claro y diferenciado.

Ricardo Gondo
Director general Renault Iberia

La llamada del coche compartido

Hace unos días conocíamos el acuerdo entre Renault y el multifacético grupo francés Bolloré para desarrollar y producir un pequeño coche eléctrico, destinado al uso compartido. El vehículo, de tres plazas y que se fabricará en la planta gala de Dieppe, se sumaría a los ya existentes vehículos eléctricos Zoe y Twizy para alimentar las crecientes flotas de coches Bluecar que, al igual que el caso de las bicicletas de uso público, están proliferando por numerosas ciudades de todo el territorio europeo.
Y no ha sido solamente el fabricante Renault el que ha visto las inmediatas posibilidades de esta nueva fórmula de transporte ciudadano. Hay que tener en cuenta el dato de que se prevé para 2020 un parque de 200.000 vehículos para dar servicio a la demanda de transporte fácil y limpio en las principales urbes europeas.
El grupo francés PSA se "ha puesto las pilas" también ante la perspectiva de los pequeños coches eléctricos y, en ciudades como Berlin, ha implantado el sistema Multicity de vehículos compartidos. Justo en el país del gigante Daimler, que también ha reaccionado ante el fenómeno y dispone ya de su propia red Car2Go en más de 20 ciudades por todo el mundo.
BMW, otro grupo puntero en el automóvil, desdobla en este sector sus servicios, destinando su flota de Drive-Now para la ciudad y la de Flinkster para las carreteras alemanas. También Toyota o la red Zipcar (perteneciente a Avis y precursora del coche compartido en los EEUU), se han sumado a este sector, atraídas por un mercado potencial de ocho millones de clientes.

Juan Luis Soto
Director de Ecomotor

www.citroen.es

EL COCHE QUE RESPONDE A LAS PREGUNTAS DE HOY.

CITROËN prefiere TOTAL

CONSUMO MIXTO (L/100 KM) / EMISIÓN CO_2 (G/KM): CITROËN C4 CACTUS: 3,1 - 4,6/82 - 107

NUEVO **CITROËN C4 CACTUS**

¿Por qué los motores consumen tanto? ¿Por qué no inventan algo para proteger las puertas de los coches? ¿Por qué el cuadro de a bordo tiene que ser tan complicado? ¿Por qué hay que sentarse separados si viajamos juntos? Reflexionando, veremos que todas esas preguntas nos llevan a una respuesta sencilla: el nuevo Citroën C4 Cactus. Un automóvil pensado para responder a las preguntas de hoy y revolucionar la conducción desde el prisma de la sencillez. Sube y experimenta en cada detalle, la tecnología y el intuitivo diseño del automóvil que tiene todas las respuestas.

TECHO ACRISTALADO PANORÁMICO DE ALTA PROTECCIÓN TÉRMICA PANTALLA TÁCTIL 7" ASIENTO CON ESPÍRITU SOFÁ AIRBUMP® TECNOLOGÍA AIRBAG ROOF MAGIC WASH

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN

Saber por dónde conducimos

DE HACERSE PÚBLICOS PERIÓDICAMENTE LOS DATOS SOBRE EL ESTADO DE CONSERVACIÓN DE LAS CARRETERAS EN ESPAÑA, TODOS LOS AGENTES IMPLICADOS EN LA GESTIÓN DE ESTAS INFRAESTRUCTURAS CONTARÍAN CON UN RECURSO VALIOSÍSIMO PARA REALIZAR CON MÁS EFICIENCIA SU LABOR.

Durante este 2014, la opinión pública se muestra cada vez más preocupada por el estado de las carreteras en España. No es para menos. Según los técnicos de la Asociación Española de Fabricantes de Mezclas Asfálticas (Asefma), además del evidente perjuicio a la seguridad vial, una carretera en mal estado acrecienta el consumo de combustible de los vehículos hasta un 34% y disminuye la vida útil de los vehículos hasta un -25%. Una situación, por tanto, social, medioambiental y económicamente insostenible. La Asociación Española de la Carretera (AEC), por su parte, presentó su Estudio sobre Necesidades de Inversión en Conservación de la red viaria en España. Los ingenieros de la AEC cuantificaron en 6.200 millones de euros la inversión mínima necesaria, y señalaron datos sorprendentes como el hecho de que el 82% de las luminarias en funcionamiento registran rangos inadecuados de iluminancia. Dicho informe, fruto de un esfuerzo excepcional en el sector privado a nivel europeo, pretendía ser un instrumento eficaz que, en manos de los ciudadanos y la sociedad civil, sirviera para estar al tanto del estado del patrimonio viario nacional; y en manos de nuestras administraciones públicas, de acicate para abordar cuanto antes un paquete de medidas de gestión y conservación que, a día de hoy, se antoja tan necesario como poco probable. También hemos tenido acceso a los datos de siniestralidad en la operación de tráfico de Semana Santa, que arrojaron noticias desfavorables con respecto a la tendencia de años anteriores. Si bien es cierto, como se apuntó por parte de la Dirección General de Tráfico, que el número de desplazamientos aumentó sustancialmente (en un millón), el evidente impacto que tiene en la accidentalidad el deterioro de las carreteras quedó, una vez más, ajeno al análisis de la seguridad vial.

Como sabemos, las Administraciones Públicas encargadas de la gestión de las infraestructuras viarias están obligadas al mantenimiento responsable del patrimonio viario confiado a su competencia (Ley 33/2003, del Patrimonio de las Administraciones Públicas). Para ello, deben contar con la información necesaria para culminar su labor con garantías. La Dirección General de Carreteras del Ministerio de Fomento, en concreto, sí realiza permanentemente campañas periódicas para auscultar las características superficiales de los pavimentos (regularidad superficial y resistencia al deslizamiento) y determinadas características estructurales del firme (medida de deflexiones). Por tanto, no estamos ante un problema de falta de información, sino ante una cuestión de acceso público y transparencia, lo que atenta contra el derecho a la información y daña gravemente la seguridad y la eficiencia del sector del transporte por carretera. Las Administraciones, juez y parte en la gestión de la seguridad y la conservación, deben superar el miedo a respaldar con datos oficiales aquello que ven todos los usuarios al volante.

Aun haciendo un esfuerzo por suponer la total negligencia de las Administraciones Públicas a la hora de recabar dichos datos, conseguir monitorizar al menos los tres indicadores más importantes del estado superficial y estructural del pavimento (rugosidad superficial, resistencia a la rodadura e índice de deflexión), así como el estado de los sistemas de iluminación y contención lateral, es posible y accesible técnicamente con los recursos tecnológicos disponibles. Basten como prueba el propio informe de la AEC basado principalmente en inspecciones visuales y la existencia de experiencias técnicas que analizan la superficie del firme de manera automática (y por tanto económica), a partir de tecnología láser e imágenes de vídeo. Además, proyectos de investigación a nivel europeo han multiplicado las aplicaciones a la conservación de los llamados Intelligent Transport Systems (dispositivos de comunicación vehículo-vehículo, vehículo-infraestructura...), que son ya una realidad. Tenemos la cámara, y probablemente la foto, sólo falta que deje de estar oculta tras la opacidad burocrática.

El 90% del transporte de mercancías en nuestro país se realiza por carretera, que es también el medio preferido por los españoles para realizar sus desplazamientos por la península (70% del tráfico de pasajeros en 2013). Sin embargo, los ciudadanos tienen acceso a información más completa acerca del estado de las infraestructuras ferroviarias (ver la Declaración sobre la Red del ADIF 2014), o a los datos históricos y en tiempo real del estado de las condiciones de navegación y la batimetría en las aguas navegables (consultar la web de Puertos del Estado). Todo ello ha sido obtenido con tecnologías que no son ni muy distintas ni más caras que las necesarias para estudiar el estado de las carreteras. Un caso paradójico es la información del estado del tráfico, que se complementa con la completa información meteorológica que ofrece la Agencia Estatal de Meteorología (AEMET). Los datos son transmitidos en tiempo real a los centros de control del tráfico, que hacen llegar las alertas a los conductores a través de dispositivos conectados por radio o internet... Estos sistemas contribuyen a mejorar la eficiencia del transporte y a salvar vidas en nuestra red de carreteras, y son la prueba de lo útil que es la comunicación bidireccional infraestructura-usuario. Hoy sabemos al minuto cuántos conductores hay, cómo conducen y cómo les afecta la meteorología, pero no sobre qué superficie circulan o cómo reaccionará la infraestructura en caso de incidencia. Por todo ello, el ciudadano no puede evitar sentir que se le está hurtando una información extremadamente valiosa no sólo desde el punto de vista de la seguridad vial, sino también desde el económico o el meramente político.

En la presentación del informe de la AEC no se mencionó este asunto, pues centraron sus esfuerzos en pedir el salvamento (el rescate no ya económico, sino físico) de unas carreteras que se deterioran dramáticamente, poniendo en peligro tanto a los usuarios como la propia sostenibilidad de la red. Dicha petición, pese a estar sustentada en datos técnicos, corre el peligro de caer en el olvido (como todos los intentos anteriores). Indudablemente, y habida cuenta de las carencias señaladas por la AEC, si conseguimos hacer partícipes a los ciudadanos del proceso de gestión de dicha información (comunicación bidireccional, generación dinámica de datos, variación de itinerarios en tiempo real), haciendo efectivo su derecho como usuarios a saber por dónde conducen, potenciando la efectividad del cumplimiento de las obligaciones de las Administraciones, empleando la tecnología existente de manera efectiva, y situando la información sobre la red de carreteras al nivel de otras redes de transporte, conseguiremos resultados efectivos en el corto y largo plazo. De esta manera, cerrado el ciclo de la comunicación usuario-infraestructura-administración, reduciremos las víctimas en accidentes y ahorraremos recursos en gestión de la conservación.

Puede que ésta sea la última oportunidad para las carreteras españolas. Los responsables deben elegir entre dejarlas morir víctima del inmovilismo de los que deben velar por su mantenimiento, en un conformismo sin sentido, o aprovechar las herramientas disponibles para conseguir que, en el futuro, las carreteras españolas sean no sólo las más seguras, sino también las mejor gestionadas.

Carlos J. López
Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos

Jeep® con EXPO MILANO 2015

jeep.es

ES EL FIN DEL VERANO, NO EL FIN DEL MUNDO.

Nuevo Jeep® Grand Cherokee.

- Cambio automático de 8 velocidades con levas en el volante.
- Sistema de tracción 4x4 Quadra-Trac II con reductora.
- Sistema de gestión de tracción Select-Terrain.
- Pantalla TFT a color de 7" en el cuadro de instrumentos.
- Sistema Uconnect 8,4" SMARTOUCH con comandos de voz Bluetooth.

Gama Jeep Grand Cherokee: Consumo mixto (l/100km): 7,5 – 14,0. Emisiones CO_2 (gr/km): 198 - 327.

Jeep® es una marca registrada de Chrysler Group LLC.

EURO NCAP www.euroncap.com

CORPORATE | FLEET | SOLUTIONS

FICHA TÉCNICA: Motor: De 8 cilindros en V ◆ **Combustible:** Gasolina ◆ **Potencia**: 507 CV ◆ **Dimensiones:** 5.299 x 2.208 x 1.488 mm ◆ **Batalla:** 3.066 mm ◆ **Capacidad maletero:** 442 litros ◆ **Velocidad máxima**: 295 km/h ◆ **Consumo medio:** 10,9 l/100 km ◆ **CO2:** 254 gr/km ◆ **Precio:** 220.000 euros
Más información en www.ecomotor.es

MENOS MOTOR, MÁS EFICIENCIA

POTENCIA, LUJO, EXCLUSIVIDAD...EL FLYING SPUR LO TENÍA TODO. PERO NO HA QUERIDO QUEDARSE AL MARGEN DE LA TENDENCIA *DOWNSIZING* Y SE HA DOTADO DE UN MODERNO V8 QUE PONE EN CUESTIÓN AL W12.

Por Juan Luis Soto

Si usted dispone ya de siete automóviles propios y su liquidez en cuenta corriente alcanza el millón de euros, puede entrar sin complejos en un concesionario Bentley. Esas son las caracteríticas que el departamento de ventas de la marca ha constatado por estadística entre la mayoría de sus clientes habituales.

El Flying Spur es uno de los césares actuales entre los coches de lujo. Refinado, con una tecnología mecánica puntera y con un acabado de fabricación a mano que raya entre lo artesanal y lo artístico, su sola presencia emana poder y refinamiento. Animado hasta ahora por el motor de 12 cilindros en W de origen Audi/Volkswagen, los ingenieros han querido ahora poner al día al Flying Spur, mejorando su eficiencia, y de paso aligerando un tanto su eje delantero, transplantándole un moderno motor de 8 cilindros en V de última generación.

En concreto se trata del explosivo V8 que hace posible que los Audi RS6, RS7 y S8 estén entre las berlinas más rápidas del planeta. Sin embargo, las normas de educación propias de un aristócrata como el Flying Spur han obligado a los ingenieros a modificar sustancialmente el comportamiento demasiado indómito de este avanzado motor.

Su potencia se ha rebajado de los 520 hasta los 507 caballos, mientras que su par motor ha aumentado en 10 Nm situándose en los 660. Asimismo, se ha eliminado el sistema de modulación del escape que hace sonar a este motor en los Audi como un coche de carreras cuando se acelera al máximo. Además se ha modificado el funcionamiento de la transmisión automática de 8 velocidades para que los cambios de marcha sean tan suaves que el conductor apenas los perciba. Nobleza obliga a mantener siempre una cierta discreción.

No quiere decir esto que elFlying Spur haya quedado descafeinado. Acelera de 0 a 100 kilómetros por hora en 5,2 segundos y, en sólo 11,2, el aristocrático inglés rueda en silencio a 160 kilómetros por hora, cifra equiparable a la de un deportivo Porsche Panamera 4S.

Lo cierto es que conduciéndolo, el 4.0 V8 Biturbo es tan brillante en todo que tendremos que ponernos muy intransigentes para preferir la versión W12 (25.000 euros más cara), y sobre todo cuando constatemos que el consumo se ha reducido comparativamente en unos cuatro litros a los cien kilómetros. Y, aunque esto a los habituales propietarios de un Bentley no suele preocuparles tanto, en lo práctico la autonomía de su depósito de gasolina de 90 litros de capacidad supera ahora fácilmente 700 kilómetros, distanciando de forma importante los repostajes.

Al pesar el nuevo motor menos que el anterior, notamos en la conducción una mejor agilidad al entrar en las curvas que , combinado con la tracción permanente a las cuatro ruedas, hace al Flying Spur insólitamente eficaz en curva, siempre con la seguridad de disponer de discos de freno gigantes (405 mm delante) y pinzas de 8 pistones. Sin duda es toda una experiencia comprobar lo rápido que se puede rodar en esta enorme y aerodinámica (Cx=0,29) escultura rodante de 2.425 kilos de peso.

FICHA TÉCNICA: **Motor:** gasolina 1.0 3 cilindros ◆ **Potencia:** de 87 a 116 CV ◆ **Par motor:** de 130 a 170 Nm ◆ **Consumo mixto:** de 4,5 a 5,3 litros/100 km ◆ **Transmisión:** manual 6 vel. ◆ **Tracción:** delantera ◆ **Velocidad máxima:** de 176 a 196 km/h ◆ **Aceleración:** de 9,9 a 12,5 seg. ◆ **Precio:** desde 17.000 euros
Más información en www.ecomotor.es

Explosión de color a cielo abierto

FIEL A LA PROFUSIÓN DE COLORIDO QUE ESTÁ TOMANDO AL ABORDAJE EL SEGMENTO A, LLEGA EL OPEL ADAM ROCKS, VERSIÓN "DESCAPOTABLE" DEL PEQUEÑO DE LA FIRMA ALEMANA. **Por Miguel Ángel Linares**

Color, color y más color. La premisa está clara por parte de los grandes fabricantes: al mercado joven se les conquista por el ojo. De esta forma, varios de los últimos lanzamientos en el segmento de coches urbanos han invertido tiempo, dinero e imaginación en dotar a los pequeños de la familia de unas gamas de colores, texturas y elementos de personalización en los que la viveza, la brillantez y el contraste de tonos tienen una importancia casi radical (¡mueran los coches grises!).

Y así, en Opel hablan de "personalización infinita" del Opel Adam Rocks, la versión "descapotable" del pequeño de su gama. Un descapotable a su manera, claro, pues no hablamos de un cabrio al uso, sino al típico techo de lona que, eso sí, se pone y se quita de forma electrónica en tan solo cinco segundos, y hasta los 140 km/h de velocidad. Y hablamos de personalización infinita a la hora de combinar sus 19 colores con seis tipos de llantas, nueve parrillas, distintos tipos de grafías, retrovisores...

El Adam Rocks gana en formas onduladas a lo largo de su carrocería. Además, se busca alcanzar la ya famosa categoría de *crossover* con la ganancia de 15 milímetros de altura con respecto al suelo y nuevos amortiguadores.

En cuanto al motor, el Opel Adam Rocks montará un 1.0 Ecotec Direct Injection Turbo, con potencias de 87, 90, 100 y 115 caballos. Se trata de un tres cilindros con un funcionamiento muy suave, y que en ningún momento muestra pruebas de fatiga. Incluso en tramos de tierra, el Adam Rocks se comporta como un vehículo realmente eficiente para su tamaño.

Dotado de buen número de ayudas a la conducción, el Opel Adam Rocks llegará a los concesionarios en noviembre, y su precio, aún no oficial, partirá de 17.000 euros.

NISSAN

Innovation
that excites

EN UNA HOJA DE CÁLCULO LE GUSTARÁ TODAVÍA MÁS

NUEVO NISSAN QASHQAI desde 281 €/mes*
LA EXPERIENCIA URBANA DEFINITIVA

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

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

/NissanESP **/Nissan_ESP**

Consumo mixto: 5,6 l/100 km. Emisiones de CO_2: 129 g/km.

NISSANEMPRESAS

*Oferta válida para autónomos y empresas que adquieran 3 o más unidades, financiando con RCI Banque SA Sucursal en España. Ejemplo de financiación para Qashqai 1.2 DIG-T Visia. PFF 10.149. Precio total a plazos: 17.108€. Cantidad financiada 14.402€. 60 cuotas de 281€/mes. TIN 6,30%. C. Ap. 1,95%. TAE 7,36%. Importe mínimo a financiar 6.000€. Permanencia mínima 24 meses. Válido hasta 31/12/14. Promociones ofrecidas por Nissan. Incompatible con otras ofertas financieras. Modelo visualizado: Nissan Qashqai Tekna Premium con Pack S.

FICHA TÉCNICA: **Motores:** De 4 cilindros en L ◆ **Combustibles:** Gasolina y diesel ◆ **Potencias**: De 110 a 115 CV ◆ **Dimensiones:** 4.387 x 1.768 x 1.520 mm ◆ **Batalla:** 2.700 mm ◆ **Capacidad maletero:** 385 litros ◆ **Velocidad máxima**: Desde 185 km/h ◆ **Consumo medio:** Desde 3,6 l/100 km ◆ **CO2:** Desde 94 gr/km ◆ **Precio:** Desde 13.900 euros
Más información en www.ecomotor.es

Disponer de la distancia entre ejes mayor de su segmento hace muy espacioso al Pulsar, sobre todo en sus plazas traseras.

Regreso a la primera división

DESARROLLADO POR Y PARA EUROPA, EL NUEVO MODELO DE NISSAN SE FABRICA EN LA PLANTA DE BARCELONA. SE SITÚA ENTRE LOS MÁS GRANDES DEL SEGMENTO, RIVALIZANDO CON LOS AURIS, FOCUS O LEÓN Por Juan Luis Soto

Una inversión de 114 millones de euros en la fábrica Nissan de Barcelona respalda la producción de este nuevo modelo de la marca japonesa. Desaparecida del segmento de los compactos desde que abandonó la comercialización del Almera, el Pulsar vuelve así al mercado más competido.

Está desarrollado sobre una plataforma inédita, sobre la que se ha diseñado un modelo que cubriera el salto que existía hasta ahora entre el Note y el Juke hasta el Qashqai. Nissan estaba obligada a satisfacer este tipo de demanda de coche compacto polivalente en Europa. Sobre todo porque, como han declarado sus directivos, quiere ser la primera marca asiática en cuanto a ventas sobre el viejo continente.

En nuestra primera toma de contacto con el Pulsar hemos podido constatar unas sensaciones de coche más grande de lo que es en realidad. Una gran distancia entre ejes y elementos estructurales, suspensión y dirección transplantados del Qashqai, le dotan de un notable aplomo en carretera. De hecho,su estética tanto en su frontal como en su trasera recuerda tanto al modelo SUV, que nos sugiere al momento un Qashqai en tamaño reducido. Sin duda es un acierto muy llamativo en la estrategia de diseño, dado el gran éxito comercial que ha tenido el "todocamino" japonés.

En la gama inicial se plantean dos motores de similar potencia, un gasolina 1.2 DiG-T de 115 caballos y un Diesel 1.5 dCi con 110 caballos. Del primero nos ha gustado su gran suavidad de funcionamiento y su absoluta discreción, ya que apenas se escucha ni se notan sus vibraciones. Pero para un uso intensivo del Pulsar, preferimos el motor de gasóleo. Gasta muy poco y ofrece una mejor respuesta para compensar las pérdidas de revoluciones al cambiar de marcha. Si vamos a utilizar el Pulsar por un ámbito ciudadano, el motor de gasolina nos irá bien, pero si ampliamos su radio de acción a los desplazamientos largos y con elevados kilometrajes, el Diésel será sin duda el más aconsejable.

Ya a la venta, el Pulsar adopta los mismos niveles de acabado que su hermano mayor el Qashqai: Visia, Acenta, N-Tec y Tekna. Además ofrece un cambio automático CVT para el motor de gasolina. Su próximo paso será la llegada de la versión deportiva con 190 caballos, a mediados de 2015.

De nuestros ingenieros
al resto de ingenieros:

KYMCO XCITING 400i ABS
MOTOR DE UNA NUEVA GENERACIÓN.

Podríamos hablaros de las sensaciones que desprende su nuevo motor, el más potente y ligero de su categoría; ofreceros más detalles de su módulo de ABS de última generación o descubriros todos aquellos avances que aunque no se ven, están. Pero en realidad va más allá de todo esto. Es una declaración. La constatación de que cuando innovas por convicción, no solo puedes superar tu mejor obra, sino crear la referencia para todas las demás.

SEGURO DE ROBO INCLUIDO

SEGURO INCLUIDO

PRUEBA DE CONDUCCIÓN

KYMCO
DONDE QUIERA QUE VAYAS

FICHA TÉCNICA: **Motores:** gasolina y diésel ◆ **Potencia:** de 110 a 170 CV ◆ **Par motor:** de 152 a 350 Nm ◆ **Consumo mixto:** de 4,6 a 6,1 litros/100 km ◆ **Transmisión:** manual y automática ◆ **Tracción:** delantera e integral ◆ **Velocidad máxima:** de 170 a 194 km/h ◆ **Aceleración:** de 8,8 a 11,8 seg. ◆ **Precio:** de 17.300 a 28.350 euros
Más información en www.ecomotor.es

...Y Jeep cabalga fuera del Far West

AL MÁS PURO ESTILO "SPAGHETTI WESTERN" LLEGA EL RENEGADE, EL PRIMER MODELO DE JEEP DESDE LA "ADOPCIÓN" DE LA MÍTICA MARCA AMERICANA POR PARTE DE LA ITALIANA FIAT. Por Miguel Ángel Linares

Los estadounidenses, por costumbre tan orgullosos de su corta pero intensa historia, siempre han tenido como símbolo la "X" que llevaban grabada sus soldados en las latas de gasolina durante la Segunda Guerra Mundial. Pues bien, en el lanzamiento del Renegade, el primer Jeep producido fuera de Estados Unidos (evidentemente, en Italia), la letra del empate es la protagonista de su diseño, especialmente visible en las ópticas traseras.

El Renegade es un auténtico Jeep, inspirado en el mítico Willys, vehículo icónico de las tropas norteamericanas en la Segunda Guerra Mundial. Con un frontal inconfundiblemente Jeep, el Renegade se sitúa a medio camino entre el Wrangler y el Grand Cherokee, si bien con menos capacidades todoterreno que el pequeño de la familia a excepción de la versión denominada Trailhawk, con un diseño mucho más campero y mayor altura al suelo, para potenciar sus posibilidades fuera del asfalto.

En general, estamos ante un vehículo muy interesante y divertido, que si bien no nos subirá la adrenalina a extremos infinitos como su hermano pequeño el Wrangler, se comporta con mucha prestancia y dignidad por terrenos muy pedregosos (evidentemente, en sus versiones 4x4, no 4x2). Su interior está dotado de un fuerte carácter, con materiales más que dignos, y una habitabilidad mucho mayor de la que su tamaño exterior sugiere.

Desde luego, no se puede criticar la gama del Renegade, que se incluye en el segmento más de moda en estos momentos, el de los SUV compactos. Ofrece cambios manuales de 5 y 6 velocidades, un automático de 9 relaciones, dos sistemas diferentes de tracción integral (Jeep Active Drive y Jeep Active Drive Low), 12 combinaciones de motores y cambios de bajo consumo, sobre la base de tres motores de gasolina y tres diésel, que irán completando la gama en los meses siguientes a su lanzamiento, en octubre.

A destacar también que el Renegade viene equipado con hasta 70 características de seguridad, como 6 airbags, ESC, cámara trasera, etc.

Tecnología respetuosa con el medio ambiente.

Diésel limpio.

Las innovaciones de Bosch hacen que la tecnología diésel de hoy sea más limpia que nunca. Desde 1990 las emisiones se han reducido en más de un 96%. La tecnología diésel actual emite un 25% menos de CO_2 que la gasolina, cumpliendo así con la estricta legislación internacional en materia de emisiones. Trabajamos por una mejora continua de los motores diésel. **www.grupo-bosch.es**

BOSCH

Innovación para tu vida

EL NEGOCIO DA UN GIRO

TRAS CINCO AÑOS DE CAÍDA, ARRASTRADO POR LA CRISIS, EL NEGOCIO DE FLOTAS VUELVE A REMONTAR. LA RECUPERACIÓN Y LA NECESIDAD DE RENOVACIÓN VUELVEN A IMPULSAR EL NEGOCIO Por Juan Luis Soto

En el mes de junio asistimos a una buena noticia para el sector del automóvil. La Asociación Española de Renting de Vehículos publicaba unos datos muy esperanzadores para el presente ejercicio. Por primera vez después de cinco años de ver como el parque flotista no conseguía frenar su caída, en el primer semestre de 2014 se registró un significativo aumento de matriculaciones. En concreto, la recuperación en este sector se cifró en un incremento de 42.619 vehículos destinados al renting ofrecido a empresas. Este canal de alquiler se adjudicaba así un considerable aumento porcentual del 19,92 % respecto al mismo periodo del año anterior.

Como declaró Agustín García, presidente de AER, el dato "toma aún más relevancia teniendo en cuenta que el porcentaje de vehículos de fabricación nacional se eleva al 37,16 %, cuando en 2013 se situó en el 29,14 %. Por otro lado este porcentaje es casi diez veces superior al resto de vehículos matriculados en España, que se sitúa en el 27,44% de producción nacional".

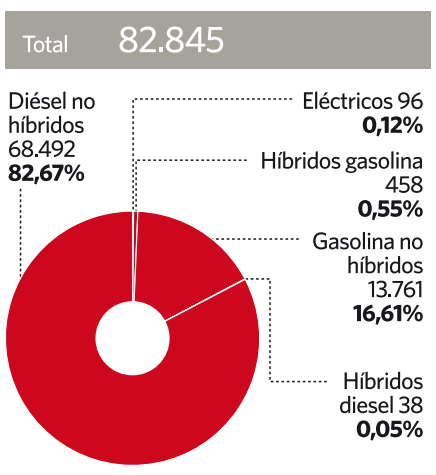
Esta circunstancia ha tomado especial relieve al conocer hace unos días el resultado del IPI (Indice de Producción Industrial) que, según el INE (Instituto Nacional de Estadística), ha crecido un 1% este año. Dentro de esta actividad, la fabricación de automóviles en las factorías españolas ha aumentado su productividad nada menos que en un 14%, representando así la principal actividad industrial del país. Como subraya la propia asociación de fabricantes de automóviles Anfac, es el único sector industrial que presenta tasas de crecimiento de dos dígitos, poniéndose de esta forma claramente a la cabeza en la actividad industrial española, vital en estos tiempos de recuperación.

Volviendo al sector de flotas para alquileres a largo plazo, se trata de un negocio que depende de variables muy determinantes. La

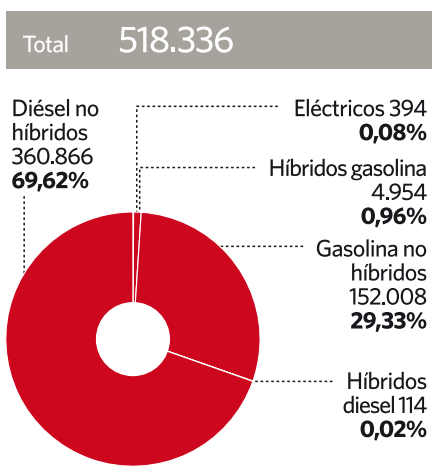
Las matriculaciones de vehículos de renting aumentan en el primer semestre del año

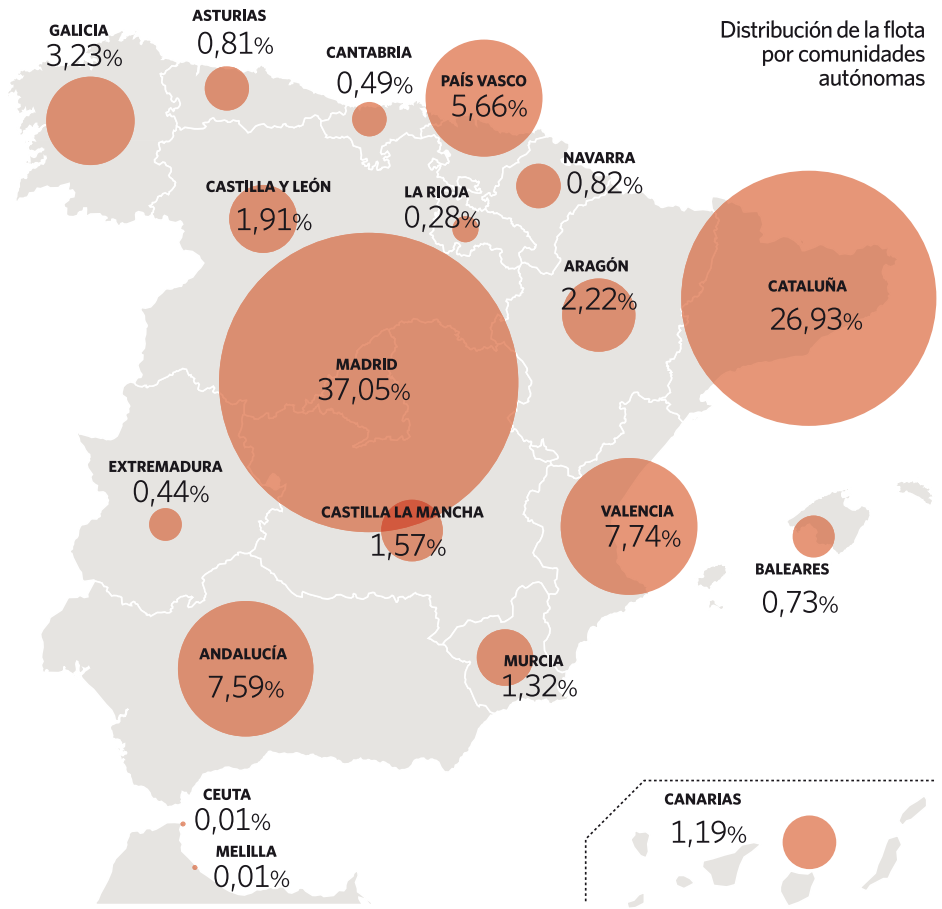
			30/06/2013	30/06/2014
MATRICULACIONES RENTING	Destinatarios principales del renting	Alquiler sin conductor (rent a car)	34.919	40.226
		Empresas no alquiladoras	35.541	42.619
		Variacion empresas no alquiladoras 30/06/2014 sobre 30/06/2013		19,92%
		Total matriculaciones renting	70.460	82.845
MATRICULACIONES EMPRESAS	Canal empresas no alquiladoras	Unidades	119.752	136.699
		Var. 30/06/2014 sobre 30/06/2013		14,15%
		% renting sobre empresas	29,68%	31,18%
	Canal empresas no alquiladoras excluido renting	Unidades	84.211	94.080
		Var. 30/06/2014 sobre 30/06/2013		11,72%
TOTAL ESPAÑA		Unidades	432.114	518.336
		% renting sobre matriculaciones totales	16,31%	15,98%

Matriculaciones renting. I sem. 2014



Total matriculaciones España. I sem. 2014





Las marcas y modelos más demandados

1	RENAULT	RENAULT MEGANE	6	OPEL	PEUGEOT 208
2	VOLKSWAGEN	SEAT IBIZA	7	AUDI	RENAULT NUEVO CLIO
3	PEUGEOT	VOLKSWAGEN POLO	8	FIAT	PEUGEOT 308
4	SEAT	SEAT LEÓN	9	BMW	CITROEN C4
5	CITROEN	VOLKSWAGEN GOLF	10	FORD	OPEL NUEVO CORSA

17 SEP 2014

Renting de vehículos en España

Compras de renting frente al total de matriculaciones en España

	FLOTA		FACTURACIÓN		COMPRAS		INVERSIÓN EN COMPRA VEHÍCULOS		MATRICULACIONES RENTING	MATRICULACIONES TOTAL ESPAÑA	% RENTING SOBRE MATRICULACIONES
		VAR. (%)	MILLONES EUROS	VAR. (%)		VAR. (%)	MILLONES EUROS	VAR. (%)			
1996	50.367	34,20	332,97	–	23.165	35,50	–	–	23.165	1.113.653	2,08
1997	63.159	25,30	417,54	25,52	24.931	7,60	289,12	11,93	24.931	1.256.045	1,98
1998	115.761	83,30	765,31	83,11	49.614	99,00	609,90	110,95	49.614	1.475.907	3,36
1999	163.866	41,60	1.083,33	41,55	69.350	39,70	895,17	46,77	69.350	1.750.866	3,96
2000	216.434	32,19	1.430,86	32,91	84.820	22,31	1.138,54	27,19	84.820	1.716.940	4,94
2001	265.444	22,60	1.796,00	24,71	104.074	22,70	1.439,01	26,39	104.074	1.763.458	5,90
2002	310.020	16,79	2.105,48	17,21	111.046	6,70	1.562,37	8,57	111.046	1.660.866	6,68
2003	353.493	14,02	2.439,10	15,85	125.693	13,19	1.856,00	18,79	125.693	1.716.940	7,32
2004	398.064	12,60	2.856,49	17,11	144.777	15,18	2.245,00	20,96	144.777	1.891.344	7,65
2005	445.686	11,96	3.294,17	15,32	165.574	14,36	2.657,35	18,37	165.574	1.959.488	8,45
2006	503.006	12,86	3.940,90	19,63	185.173	11,84	3.149,60	18,52	185.173	1.953.134	9,48
2007	556.569	10,65	4.579,38	16,20	202.910	9,58	3.694,00	17,99	202.910	1.939.296	10,46
2008	571.565	2,69	4.771,33	4,20	181.833	−10,39	3.335,84	9,69	181.833	1.362.543	13,35
2009	521.124	−8,83	4.475,25	−6,21	96.306	−47,04	1.739,86	47,84	96.306	1.074.222	8,97
2010	491.056	−5,77	4.268,86	−4.61	119.660	24,25	2.160,15	24,16	119.660	1.114.119	10,74
2011	470.223	−4,24	4.115,86	−3,58	123.333	3,07	2.223,97	2,95	123.333	928.589	13,28
2012	433.294	−7,85	3.817,32	−7,25	106.016	−14,04	1.988,86	10,57	106.016	789.119	13,43
I TRIM. 2013	423.614	−8,63	933,54	−8,06	34.203	23,37	620,31	23,07	34.203	200.961	17,02
II TRIM. 2013	419.351	−8,40	1.852,97	−7,91	70.460	19,46	1.277,60	19,18	70.460	432.114	16,31
2013	401.190	−7,41	3.556,15	−6,84	119.836	13,04	2.211,73	11,21	119.836	821.231	14,59
I TRIM. 2014	402.490	−4,99	893,13	−4,33	34.305	0,30	637,04	2,70	34.305	230.541	14,88
II TRIM. 2014	413.951	−1,29	1.831,25	−1,17	82.845	17,58	1.495,35	17,07	82.845	518.336	15,98

Fuente: Asociación Española de Renting de Vehículos, IEA,

elEconomista

Las matriculaciones de vehículos de renting ya representan el 31,18% del total del canal de distribución a empresas

primera es el precio de los vehículos nuevos, condicionado a su vez a la situación del mercado. Pero también está íntimamente relacionado con el valor residual de las flotas que, una vez cumplida su función en el renting para empresas, encuentran salida en el mercado de usado, donde los precios también son susceptibles de grandes variaciones, según la oferta y la demanda del momento. Las compañías de renting para empresas tienen que contar con estas variables a medio plazo para obtener sus resultados financieros, además de ajustar debidamente los gastos de servicio de mantenimiento ofrecido a las flotas.

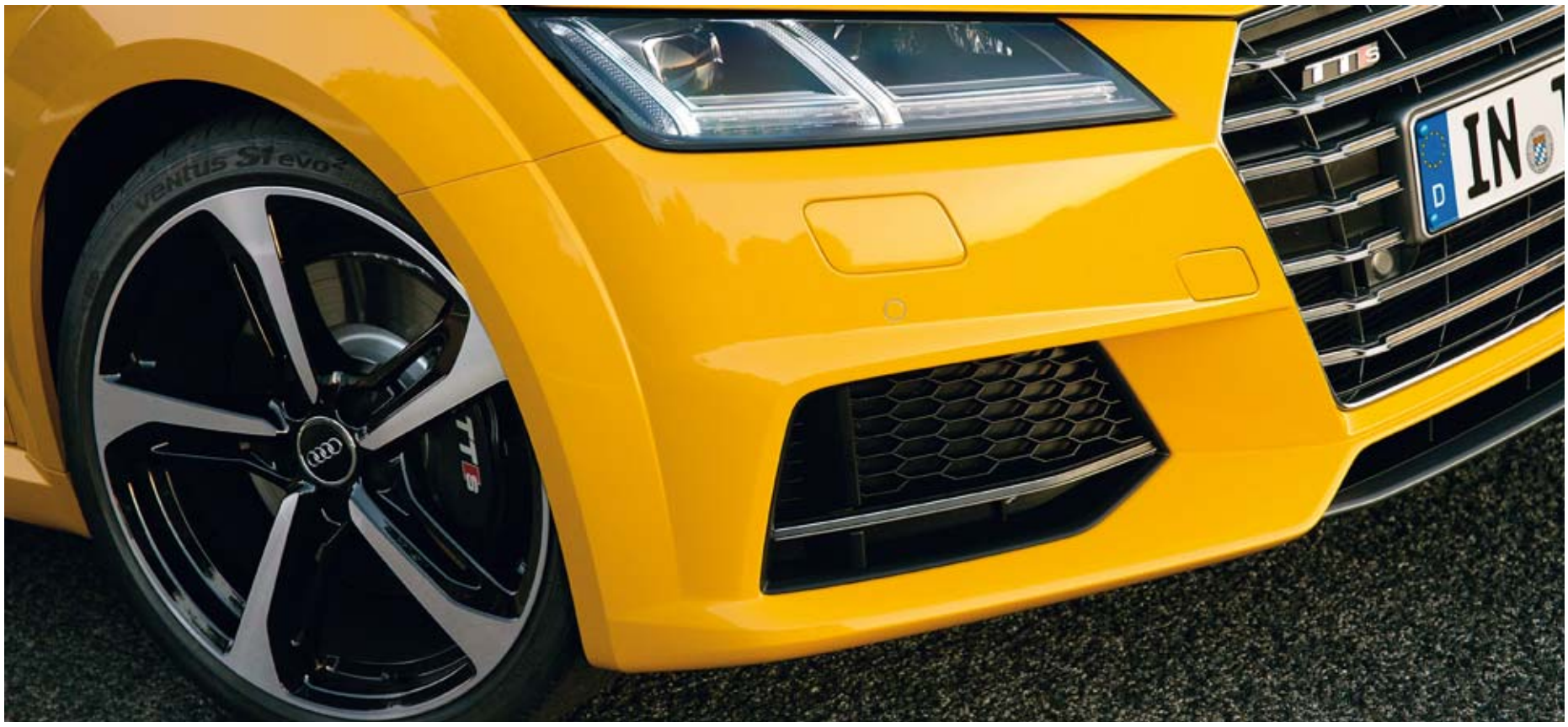
Por ejemplo, tras estos últimos años de contención en el gasto, las empresas han comenzado a renovar sus flotas de vehículos, que ya comenzaban a acusar un excesivo envejecimiento. Esta situación ha sido sobre todo propia de las grandes empresas ya que las pymes siguen retraídas en sus inversiones en este campo.

La precaución ante los tiempos de crisis, que comenzó para el sector del renting con un fuerte desplome en el año 2009, hizo que las empresas alargaran su periodo de contratación de vehículos. De los dos años en que se solían renovar sus flotas antes de la crisis, cuando el parque total de renting se situaba en las 571.565 unidades de 2007, se pasó a prolongar los contratos a tres o incluso cuatro años. Para las empresas gestoras, estos periodos son ya excesivamente dilatados por los incrementos progresivos en los costes de mantenimiento que ello supone. Últimamente, el gran stock de vehículos usados liberados por las empresas de renting se han canalizado hacia el mercado de segunda mano.

Los compradores de coche usado han crecido de forma espectacular en los últimos años. Pero la tendencia parece cambiar y, en el primer semestre de 2014, el mercado de segunda mano parece haber tocado techo, con 817.752 unidades. Como apuntan desde Faconauto (Federación de Asociaciones de Concesionarios de la Automoción), el comportamiento del vehículo nuevo en cuanto a matriculaciones no ha hecho más que incrementarse, mientras que el precio del coche usado sube con fuerza, cambiando la tendencia de compra hasta ahora muy centrada en el usado. Para los flotistas, estas variaciones en el panorama automovilístico, van a provocar un repunte en el negocio. La depreciación del usado se está reajustando y las ventas de coches de segunda mano con menos de 10 años han bajado en el primer semestre un 2,4% respecto a 2013.

Otro factor es el cambio de tendencia en los modelos solicitados, que ha pasado de las berlinas medias de los años de bonanza a centrarse en 2013 en modelos más compactos y de motorización Diésel según los datos registrados por AEGFA (Asociación Española de Gestores de Flotas). En ese año la flota de renting en nuestro país descendió hasta valores próximos a 2004.

FICHA TÉCNICA: **Motores:** gasolina y diésel ◆ **Potencia:** de 184 a 310 CV ◆ **Par motor:** de 370 a 380 Nm ◆ **Consumo mixto:** de 4,2 a 6,8 litros/100 km ◆ **Transmisión:** manual 6 vel. y automática 7 vel. ◆ **Tracción:** delantera e integral ◆ **Velocidad máxima:** 250 km/h ◆ **Aceleración:** de 4,6 a 7,1 seg. ◆ **Precio:** desde 40.870 euros
Más información en www.ecomotor.es



Terceras partes a veces sí son buenas

EL NUEVO AUDI TT LO DEJA CLARO: SU TERCERA GENERACIÓN ES LA MEJOR. MÁS TECNOLÓGICO, DINÁMICO Y EFICIENTE, LLEGA AHORA PARA ARRASAR EN EL SEGMENTO DE LOS PEQUEÑOS COUPÉS 2+2. Por Jorge Arenas

El Audi TT vuelve a la carga en su tercera generación. La primera vio la luz en 1998; la segunda, en 2006, y es ahora cuando recibimos al nuevo modelo, que aunque pueda parecer similar a su predecesor, en realidad esconde mucha novedad por dentro y por fuera.
El pequeño coupé de 2+2 plazas estrena plataforma, que es precisamente la prolífica MQB del grupo VW-Audi. Esa estructura modular presente en modelos como los VW Golf, Audi TT o Seat León sirve ahora también de espina dorsal en el TT, aunque sólo sea en parte, ya que muchas de las piezas se han hecho 'ad hoc' para darle una personalidad propia.

Comparado con el modelo al que reemplaza, el nuevo rebaja su peso en 50 kilos y aumenta su rigidez torsional un 23 por ciento gracias al uso del acero y el aluminio, que se entremezclan para lograr una mejora de las prestaciones y la eficiencia. Sobre el diseño, quizá al primer golpe de vista el cambio generacional pueda parecer algo conservador; sin embargo, al poner la lupa en cada detalle vemos unos rasgos modernizados, que se plasman en la nueva parrilla *singleframe* o en los grupos ópticos, que no sólo cambian su forma sino que incorporan novedades -opcionales- como la iluminación Matrix LED o los intermitentes dinámicos.

Pero donde realmente hila fino el nuevo TT es en el interior, que cuenta con un habitáculo de diseño sorprendente y muy limpio. Destacan sus salidas de aire tipo turbina, que integran los controles del climatizador, así como el nuevo tablero de instrumentos totalmente digital, el cual dispone de una pantalla de 12,3 pulgadas en la que se proyectan los relojes, el navegador y todo lo relativo al sistema de entretenimiento.

La simplicidad en el manejo que apreciamos en el interior también se hace extensible a la conducción. El nuevo TT es rápido, ágil, divertido y muy fácil. Esta es la sensación que nos ha transmitido al ponerlo a prueba en entornos urbanos, carreteras reviradas y hasta en circuito. La gama inicial está compuesta por un motor TDI de 184 CV, de buen rendimiento y poco tragón, y por otros dos gasolina 2.0 TFSI, con 230 y 310 CV, que elevan el ritmo cardíaco cada vez que pisamos el pedal derecho. El TT sale a la venta en octubre con un precio de partida de 40.870 euros. En 2015 recibirá novedades como el motor 1.8 TFSI de 180 CV, que abrirá la futura gama.

"La recuperación acelera y la crisis va marcha atrás"

CIRCULA POR LA AUTOVÍA DEL OPTIMISMO ("TODO INDICA QUE 2014 SERÁ UN BUEN AÑO"). Y LO HACE A VELOCIDAD SUPERIOR A LA DE LA COMPETENCIA ("NUESTRAS VENTAS HAN AUMENTADO POR ENCIMA DE LAS OBTENIDAS POR EL SECTOR"). Por Fernando Cruz

Se llama Marcos Grant, Rac & Fleet National Sales Manager de Volkswagen Turismos, la división del fabricante alemán para canales especiales.

¿Qué objetivos persigue Volkswagen Exclusivo Empresas?
Tenemos una triple función. La primera, fijar la estrategia de la marca Volkswagen en cuanto a normativas, acciones, condiciones y otros, de venta para canales especiales: empresas, renting, rent a car, autoescuelas, taxis, autónomos...
La segunda función es dar soporte a la red de concesionarios en lo que atañe a las ventas en los canales reseñados.
La tercera misión, negociar directamente con el cliente de grandes cuentas, corporaciones, acuerdos internacionales, etc.

Al respecto de la demanda, ¿qué descripción hace del cliente de Volkswagen Exclusivo Empresas?
En lo que atañe a flotas de empresas, subrayar que nuestros clientes van desde un vehículo, por ejemplo, el de una pyme, o incluso un autónomo, hasta una gran corporación con flotas que superan los mil vehículos.

En lo que respecta al negocio de flotas, ¿los resultados obtenidos en los nueve primeros meses de 2014 son mejores, iguales o peores que los registrados en igual período de 2013?
Las cifras están siendo bastante mejor que las registradas en 2013, observándose, en el conjunto del sector, un crecimiento.
Particularizando, significar que nuestras ventas han aumentado por encima de las obtenidas por el sector, alcanzando una cuota de mercado del 9,5 por 100, porcentaje que supera en un punto el logrado en igual período de 2013.

¿Nos equivocamos si le incluimos entre los optimistas con respecto a los resultados del sector al cierre de 2014?
Todo indica que 2014 será un buen año. En flotas puede que el crecimiento no sea semejante al del segmento de particulares, pero mantendremos el incremento observado en los meses anteriores.

¿Se puede decir que la recuperación está acelerando y la crisis ha introducido la marcha atrás?
Sí. Vivimos en un mundo en el que la confianza es primordial y en cuanto se gane un poquito más de certidumbre en todos los sectores, avance que pasa por ver cómo los bancos dan más créditos o cómo la gente tiene un poco más de alegría y puede gastar, seremos una de las piezas de ese engranaje que más se va a beneficiar y crecer.
En todo caso, quiero ser optimista y confiar en que 2012 fue el fondo del pozo, 2013 un año mejor y 2014 un ejercicio superior al anterior.
En nuestro caso, estamos planificando 2015 y 2016 como años de crecimiento moderado.

¿Qué hechos se han confederado para facilitar el avance de la demanda de los vehículos Volkswagen?
El incremento se debe, en gran medida, a la multiplicación de la actividad comercial con grandes cuentas y, en menor grado, al crecimiento en el mercado de las pymes.

¿Qué razones explican el auge de la subdivisión de grandes empresas?
En los últimos años, muchas de las grandes empresas optaron por prolongar los contratos en vez de renovar el parque. En el presente, gran cantidad de esas corporaciones se están decantando por rejuvenecer la flota.

La cruz, las pymes.
Las pymes son un colectivo que no termina de arrancar. ¿Por qué? El acceso al crédito ó la seguridad que pueden tener para renovar o comprar vehículos no ha calado tanto como en las grandes corporaciones.

¿Podemos deducir de sus palabras que las pymes siguen siendo objeto de deseo por parte de las compañías que operan en el negocio de flotas?
Sí. La pyme es una parte fundamental. Además, el equilibrio de una marca se basa en tener productos para todos los canales. Nosotros tenemos que hacer un equilibrio y la pyme, es decir, el cliente de uno, dos ó cinco vehículos, es fundamental para la compañía.

¿Qué peculiaridades transfiere Volkswagen Exclusivo Empresas a sus clientes?
La principal, disponer de una oferta amplísima, catálogo que va desde un automóvil pequeño hasta uno grande y que nos brinda la ventaja de ofrecer una solución para cualquier tipo de cliente.
Además, nuestros vehículos tienen un reconocimiento internacional en cuanto a tecnología, innovación, ecología, motorización...
A lo anterior se agrega un intangible: la deseabilidad de nuestra marca y nuestros modelos, particularidad que nos da un plus con respecto a la competencia. El mejor ejemplo es el Volkswagen Golf, un vehículo que tiene un atractivo especial y que se vende fabulosamente, tanto para flotas de comerciales como incluso en el ámbito de dirección.

"Somos la primera marca que ha creado un Contact Center exclusivo para grandes clientes de flotas"

"Las cifras están siendo bastante mejor que las registradas en 2013"

"Seremos una de las piezas del engranaje que más se va a beneficiar y crecer"

"Las grandes corporaciones se están decantando por rejuvenecer la flota"

¿Puede radiografiar la actividad de Volkswagen Exclusivo Empresas en segmentos distintos a grandes empresas y pymes?
Desde Volkswagen trabajamos los distintos canales de venta a empresas: operadoras de renting, a auto-escuelas, taxis, organismos públicos...; en definitiva a todos los canales que existen en el mercado. Estas ventas se formalizan a través de nuestra red de concesionarios. Únicamente realizamos venta directa por parte de la marca a los grandes rent a car: Avis, Hertz, Europcar...

¿La joya de la corona es la venta a grandes corporaciones o la venta a las operadoras de renting?
Más que hablar de joyas habría que hacer mención de la existencia de equilibrio entre los canales de venta. ¿Por qué? La cuestión es tener una igualdad perfecta, es decir, no vender demasiado a rent a car, pues en dicho segmento se registra el porcentaje mayor de automóviles que están sujetos a la recompra.
En resumen, no me atrevería a señalar una u otra joya; todos los canales tienen su importancia.
Ahora bien, sin hablamos de volumen, evidentemente las grandes corporaciones son las joyas. ¿Por qué? Son las que puedes cerrar flotas de más de 500 vehículos, magnitudes que te ayudan a alcanzar los objetivos de forma más rápida.

¿Existe algún modelo que sí es la joya de la demanda?
En el mercado de flotas, el 60 ó 65 por ciento de las ventas se focalizan en el segmento Golf y Passat en sus distintas variantes.

¿La oferta de Volkswagen Exclusivo Empresas se acompaña de servicios posventa y condiciones especiales de financiación?
Somos la primera marca que ha creado un Contact Center exclusivo para grandes clientes de flotas para solucionar temas de posventa. Al unísono, trabajamos con todos los clientes para ofrecerles paquetes de mantenimiento que hacen de nuestros talleres oficiales los encargados de las reparaciones y del mantenimiento de los vehículos.
En lo que atañe a la financiación, reseñar que dentro del grupo tenemos una compañía financiera, Volkswagen Financial Services. En dicha división se encastra Volkswagen Fleet Services, área de negocio dedicada al renting y a los productos financieros para empresas.

¿La creación y multiplicación de las plataformas online que facilitan el alquiler de vehículos entre particulares, son una amenaza o una oportunidad de negocio?
No lo contemplamos y tampoco tenemos noticia de que alguna asociación quiera agrupar las compras. En todo caso, las ventas serían tratadas como las realizadas a particulares.

MITSUBISHI SPACE STAR

FICHA TÉCNICA: Motores: gasolina, 3 cilindros ◆ **Potencia:** de 71 a 80 CV ◆ **Par motor:** de 88 a 106 Nm ◆ **Consumo mixto:** de 4,0 a 4,3 litros/100 km ◆ **Transmisión:** manual 5 vel. ◆ **Tracción:** delantera ◆ **Velocidad máxima:** de 172 a 180 km/h ◆ **Aceleración:** de 11,7 a 13,6 seg. ◆ **Precio:** desde 9.600 euros
Más información en www.ecomotor.es

Apuesta por la movilidad urbana

TENEMOS UN NUEVO URBANO, PEQUEÑO POR FUERA Y AMPLIO POR DENTRO, QUE ASPIRA A LLEVARSE DE CALLE A LA CLIENTELA DE LOS SEGMENTOS A Y B. LA RELACIÓN PRECIO/EQUIPAMIENTO ES SU MEJOR ARMA. Por Jorge Arenas

El nuevo Mitsubishi Space Star acaba de aterrizar en el mercado y estamos seguros de que va a hacer mucho ruido. Se trata de un vehículo urbano (nada que ver con aquel monovolumen que la marca vendía hace años bajo el mismo nombre) y llega con tres armas bajo el brazo: un precio ajustado, un nivel de equipamiento abundante y una habitabilidad bastante digna.

Nos ponemos a los mandos y lo primero que llama la atención es un puesto de conducción bien resuelto, con una consola correctamente definida, un volante repleto de funciones que se asemeja al de algún todocamino de la marca y, en general, un nivel de calidad aceptable. No debemos olvidar que este coche pertenece al segmento A, el más humilde de todos, y que por lo tanto no podemos esperar grandes filigranas. Sin embargo, nos encontramos con detalles como el arranque por botón, el control de crucero e incluso un sistema de frenada regenerativa y un asistente que ayuda al conductor a ser más eficiente.

Los coches de ciudad tienen muchas virtudes, pero el espacio interior no suele ser uno de ellos. Curiosamente, el nuevo Space Star es amplio en sus plazas traseras, al menos comparado con muchos de sus rivales, tanto en lo que tiene que ver con el espacio para las piernas como con la altura para la cabeza. Y, ojo, que pueden viajar cinco personas y no cuatro como suele ser habitual en este tipo de vehículos. Otro dato que no se nos escapa es su maletero de 235 litros. Teniendo esto en cuenta, no nos extraña que en la propia marca sitúen su coche a mitad de camino entre los segmentos A y B o, al menos, que planteen la duda razonable de que pueda hacerse con parte de la clientela del B (tamaño Peugeot 208, Renault Clio, etc.).

En cuanto a las motorizaciones, dos son las opciones disponibles, ambas tricilíndricas y de gasolina. No hay rastro de diésel, ya que encarecería los costes y además tendría poca demanda. El cliente puede elegir entre un 1.0 de 71 CV y un 1.2 de 80 CV. Del último, la opción más interesante, nos quedamos con su viveza de reacciones, su relativa suavidad y con los acertados desarrollos de su cambio manual. Y se conforma con unos austeros 4,3 litros de consumo (unos 5,5 en condiciones reales), que no están nada mal.

Y la pregunta obligada es ¿cuánto cuesta? Con ayudas incluidas, el Space Star 100 MPI (71 CV) Challenge tiene un precio de 8.600 euros, que pasan a ser 9.500 euros en el caso del Space Star 120 MPI (80 CV) Motion.

“Yo soy de Repsol
dentro y fuera de la pista”

Porque es el carburante de los campeones
Porque cuida tu motor y mejora su rendimiento

REPSOL

**Ven a nuestras Estaciones de Servicio
y saldrás ganando**

FICHA TÉCNICA: **Motores:** gasolina, diésel y eléctrico ◆ **Potencia:** de 128 a 132 CV ◆ **Par motor:** de 161 a 260 Nm ◆ **Consumo mixto:** de 5 a 8,5 litros/100 km ◆ **Transmisión:** manual 6 vel. ◆ **Tracción:** delantera ◆ **Velocidad máxima:** de 180 a 185 km/h ◆ **Aceleración:** de 11 a 11,2 seg. ◆ **Precio:** de 17.575 a 24.300 euros
Más información en www.ecomotor.es

Visibilidad y diseño elevados “al cubo”

LE TOCA EL TURNO A UNO DE ESOS PEQUEÑOS “ICONOS” DE NUESTRAS CARRETERAS, EL KIA SOUL, DE PASAR GENERACIÓN. ESTE SUV COMPACTO SE REMOZA CON EL COLOR COMO GRAN NOVEDAD. Por Miguel Ángel Linares

El Kia Soul ya era un prodigio de diseño en su anterior generación, un cubo muy estiloso, rematado por delante y por detrás por unos grupos ópticos con mucha personalidad. En la segunda generación, por supuesto, no se ha querido perder esto, y se ha pretendido incluso potenciarlo, con nuevos faros con tecnología Led, una nueva interpretación de la parrilla, un nuevo portón trasero y barras integradas en el techo. Pero, sobre todo, hablamos de un coche que también es altamente personalizable, pudiendo combinar en formato bicolor sus brillantes colores con techos en rojo o negro.

El nuevo Kia Soul también gana en diseño en su interior, con un patrón común de formas redondeadas, acompañadas de materiales de gran calidad. Como los 20 milímetros que el coche ha ganado en longitud se han aplicado en la batalla, las piernas de los pasajeros traseros lo agradecerán.

El Kia Soul ya está a la venta, desde 12.900 euros, con un motor de gasolina 1.6 GDi de 132 CV y un diésel CDRi de 128 CV, con consumos de cinco litros .

Con la segunda generación viene de “regalo” una versión eléctrica, el Kia Soul EV, primer SUV compacto con esta propulsión. El Soul eléctrico solo se diferencia por fuera en un diseño exclusivo del paragolpes delantero (donde se ubica el enchufe de carga). Su cuadro de mandos poco envidia al de una nave espacial, para mostrar el funcionamiento eléctrico del vehículo y la autonomía que nos resta del total de 212 kilómetros con las baterías a tope. El Soul EV puede venir equipado con un enchufe estándar (que tarda siete horas en cargar las baterías) o con uno de carga rápida, que carga en media hora el 80 por ciento de las mismas.

El precio del Kia Soul EV va de los 13.990 a los 16.990 euros, siempre y cuando nos acojamos a un plan de coste de baterías durante siete años de 99 euros al mes.

Alonso-Ferrari, el divorcio es posible

DÍA A DÍA, SEMANA A SEMANA, CARRERA A CARRERA, EL DESASTRE ABSOLUTO DE FERRARI A TODOS LOS NIVELES PODRÍA PROVOCAR EL YA ESPERADO POR MUCHOS CAMBIO DE EQUIPO DE FERNANDO ALONSO. Por Miguel Á. Linares

Cada rueda de prensa de Fernando Alonso en los últimos tiempos tiene un toque extra de expectación: "¿explotará" por fin el campeón español por la caótica situación de Ferrari?". En el jueves de la carrera de Singapur, el asturiano, sin llegar a soltar todo lo que querría, ya expresó su malestar con su equipo, al que culpó por unos rumores que abogaban por un "cambio de cromos", o sea, de pilotos, entre Ferrari y Red Bull. Entre el propio Alonso y Sebastian Vettel. Alonso dijo que "en las próximas semanas lo mismo soy yo el que filtra cosas que me interesen, y que a más de uno no le gustarán nada". Lo dicho, la situación en Ferrari, está más al "rojo vivo" que nunca.

Y es que todo parece ponerse a favor de la marcha de Alonso de la escudería italiana, y poner fin a cinco frustrantes años. La muerte de

Con la salida de Luca Cordero di Montezemolo, Alonso podría tener vía libre para abandonar la "Scuderia".

Emilio Botín, principal patrocinador del equipo, puede allanar el camino de la salida de Alonso, que se sentía en deuda con el banquero cántabro, quien le venía apoyando desde su año maldito en McLaren. Y, por otro lado, el cese fulminante de Luca Cordero di Montezemolo al frente de Ferrari tiene que suponer un necesario cambio de escenario a partir de la temporada que viene... en el que muy bien podría no estar Alonso. Los nuevos dirigentes del equipo de Maranello se han apresurado a pregonar que cuentan con Fernando Alonso para su proyecto de futuro, pero en este mundillo ya sabemos que las bocas pequeñas son legión, y Fernando, a pesar de que consideraría el mayor fracaso de su carrera no ser campeón con Ferrari, tiene muy por encima el "hambre" de volver a ganar, al menos, un título mundial más. Sigue siendo reconocido por todos como el mejor piloto de la parrilla, y nada mejor que potenciar ese reconocimiento con más títulos.

EL MERCADO SE RECUPERA

LAS PYMES Y LOS AUTÓNOMOS COMIENZAN A RENOVAR SUS FLOTAS DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES Y COMERCIALES TRAS EL ENVEJECIMIENTO QUE HA SUFRIDO EL PARQUE DURANTE LA CRISIS. Por Sandra Martín

La crisis económica que ha sufrido España durante los últimos años no sólo ha afectado a los hogares sino también a las empresas. En concreto, los grandes perjudicados, las pymes y los autónomos, que representan el 99,88% de las sociedades españolas, se han visto afectadas por la falta de crédito y por la reducción de la producción, lo que ha conllevado que hayan tenido que reducir su número de empleados, así como el gasto tanto en inmuebles como en logística, entre la que se encuentra tanto los vehículos comerciales como los industriales. De hecho, desde el año 2007 hasta diciembre del año pasado las matriculaciones de vehículos industriales han registrado una caída del 70%, mientras que la de los comerciales ha sido aun mayor del 74%. Pese a ello, parece que las previsiones para este año son mucho más favorables para los fabricantes. De hecho, para 2014, Anfac (Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones) estima que las matriculaciones de vehículos industriales y comerciales se eleven a 15.900 y 98.000 unidades matriculadas, respectivamente, ya que el envejecimiento del parque situado en torno a los 10 años de edad-, está condicionando a los empresarios a la renovación de sus flotas. Asimismo, el futuro Plan PIMA Transportes, que aún no ha sido publicado, contribuirá a recuperar los volúmenes perdidos durante los últimos cinco años, ya que dará la oportunidad de adquirir nuevos vehículos, así como la eliminación de los automóviles industriales más antiguos de las carreteras, favoreciendo la seguridad vial y reduciendo el impacto medioambiental.

El consumo del mercado de vehículos industriales comienza a recuperarse tras la crisis. Las matriculaciones de este tipo de vehículos se han incrementado por decimoquinto mes consecutivo alcanzándose las 7.590 unidades durante los ocho primeros meses del año. De hecho, esta cifra en sintonía con las previsiones para 2014, vaticina un gran crecimiento del segmento en el futuro, aunque tendrá que trabajar mucho durante los próximos años para alcanzar el volumen alcanzado antes de la crisis por el *boom* inmobiliario, situado en más de 275.000 unidades. Aún así, los tractocamiones -los vehículos industriales más resentido durante la crisis- ayudarán en gran medida a la recuperación del mercado, debido a las buenas perspectivas del segmento que elevan el volumen de tractocamiones para este año a las 11.600 unidades, lo que representa el 72,9% de las matriculaciones totales de los vehículos industriales.

Por su parte, los automóviles comerciales también

El volumen de vehículos industriales se elevará a 15.900 unidades durante este año

comienzan a crecer. Las expectativas en industria y servicios mejoran notablemente durante 2014, debido al incremento de las inversiones por parte de las sociedades. Asimismo, el gran envejecimiento del parque, con un importante déficit situado en cerca de 300.000 unidades, así como el difícil acceso al crédito tanto de las pymes como de los autónomos, ralentizará la recuperación de este mercado en los próximos años.

Iveco y Citroën se sitúan como las marcas principales de estos dos mercados automovilísticos hasta el mes de agosto. De hecho, la primera de ellas representa el 28,8% del volumen total de las matriculaciones de vehículos industriales con 2.186 unidades, mientras que las Citroën con 12.719 automóviles acaparan el 17,24% de la cuota de mercado de los comerciales, seguido de cerca por Peugeot con el 15,2% del volumen total y 11.214 unidades.

Iveco y Citroën, entre las marcas principales de estos mercados

Matriculaciones vehículos industriales y comerciales

Las marcas más demandadas

	INDUSTRIALES		COMERCIALES	
	2014	2013	2014	2013
Iveco	2.186	1.616	2.094	1.582
Nissan	143	204	2.991	3.297
Mercedes	1.191	938	4.231	2.894
Mitsubishi	56	33	170	107
R.V.I.	928	937	306	277
Fiat	10	9	6.784	5.135
Isuzu	45	26	127	87
Peugeot	5	3	11.214	8.794
Renault	3	9	9.949	7.192
Volkswagen	2	0	6.471	4.712
Opel	2	0	2.472	1.989

	INDUSTRIALES		COMERCIALES	
	2014	2013	2014	2013
Ford	1	3	6.348	5.499
M.A.N	1.070	794	0	0
Volvo	1.361	837	0	0
D.A.F.	882	867	0	0
Urovesa	3	0	0	0
Avia	1	0	0	0
Scania	853	587	0	0
Seat	0	0	80	110
Citroën	0	0	12.719	8.892
Toyota	0	0	1.359	1.100
Dacia	0	0	6.282	3.020

	INDUSTRIALES		COMERCIALES	
	2014	2013	2014	2013
Piaggio	0	0	133	155
DFSK	0	0	23	20
Skoda	0	0	9	3
Tata	0	0	16	17
"Ssangyong"	0	0	8	5
Mahindra	0	0	3	1
Dodge	0	0	1	0
Gaz	0	0	1	0
A.U.S.A.	0	0	1	2
Bremach	0	0	0	3
Evf Spa	0	0	0	3

Evolución vehículos industriales y comerciales

	V. INDUSTRIALES		V. I. LIGEROS		V. I. MEDIOS		V. I. PESADOS		V. COMERCIALES		DERIVADOS, FURGONETAS Y PICK-UP		FURGÓN Y CAMIONES/ CHASIS LIGEROS	
	MATRIC. (Nº)	CRECIMIENTO (%)	MATRIC. (Nº)	CRECIMIENTO (%)	MATRIC. (Nº)	CRECIMIENTO (%)	MATRIC. (Nº)	CRECIMIENTO (%)	MATRIC. (Nº)	CRECIMIENTO (%)	MATRIC. (Nº)	CRECIMIENTO (%)	MATRIC. (Nº)	CRECIMIENTO (%)
2014														
Agosto	707	0,7	30	−11,8	151	3,4	526	0,8	6.211	19,4	4.230	20,5	1.981	17,0
Julio	1.165	10,4	54	25,6	189	2,7	922	11,4	11.067	26,3	7.377	30,7	3.690	18,2
Junio	1.038	22,1	34	−12,8	146	−21,1	858	37,1	10.235	17,4	7.013	22,1	3.222	8,5
Mayo	941	16,0	47	17,5	123	36,0	798	18,9	10.558	44,9	6.996	52,8	16.082	32,3
Abril	1.157	33,9	60	7,1	222	65,7	875	29,8	10.994	56,7	7.465	71,6	3.529	32,3
Marzo	1.139	52,9	43	2,4	178	60,4	452	31,0	9.279	24,7	5.585	17,5	3.694	36,7
Febrero	993	35,8	46	76,9	140	55,6	807	31,2	8.532	51,4	5.615	55,9	2.917	43,5
Enero	450	38,7	18	43,6	81	−13,7	545	55,4	6.880	49,2	4.503	55,7	2.377	38,2
2013														
Diciembre	1.506	102,7	45	−8,2	175	23,2	1.286	133,0	8.467	45,2	5.643	50,9	2.824	35,0
Noviembre	1.776	4,6	57	−24,0	103	−27,5	1.616	40,3	7.585	25,1	4.893	26,0	2.692	23,3
Octubre	1.568	5,8	38	−28,3	124	11,0	1.406	−8,4	8.250	32,2	5.353	39,2	2.897	21,0
Septiembre	1.034	12,1	24	−4,0	100	29,9	910	11,0	6.445	30,1	4.482	37,3	1.963	16,2

Fuente: Anfac y Aniacam.

elEconomista

FICHA TÉCNICA: **Motor:** gasolina V6 y eléctrico ◆ **Potencia:** combinada de 345 CV ◆ **Par motor:** 352 Nm ◆ **Consumo mixto:** 6,1 litros/100 km ◆ **Transmisión:** automática ◆ **Tracción:** trasera ◆ **Velocidad máxima:** 250 km/h ◆ **Aceleración:** 5,9 seg. de 0 a 100 km/h ◆ **Precio:** desde 70.700 euros
Más información en www.ecomotor.es

EN RUTA HACIA EL CORDERO ASADO

MADRID ESTÁ RODEADA POR LOS CUATRO COSTADOS POR AUTÉNTICAS MARAVILLAS TANTO DE LA NATURALEZA COMO OBRA DEL BRAZO HUMANO. SEPÚLVEDA, LA CAPITAL MUNDIAL DEL CORDERO ASADO, AÚNA AMBAS MARAVILLAS CON SU VILLA MEDIEVAL Y SUS HOCES DEL RÍO DURATÓN. **Por Miguel Ángel Linares**

El destino de la ruta en el GS 450h es un figón, restaurante donde sólo se sirve ensalada y cordero

Por una vez, vamos a iniciar esta ruta... por el final de la misma. El Lexus GS 450h nos lleva, en medio de un silencio celestial durante los 119 kilómetros que separan Madrid de la villa segoviana de Sepúlveda, hasta la plaza principal del pueblo, en el que la piedra, los centenarios cantos castellanos, ocupan cada centímetro, en perfecta armonía con la madera, no menos *vintage*, de las vigas que sustentan las medievales construcciones. Y una de ellas, nuestro punto de destino, medio escondida en unos soportales que de tan cortos de talla parecen hundidos, se comunica con el exterior con un viejo cartel que reza "Figón Zute". ¿Figón? ¿Qué es eso? Pues bien, un figón es un restaurante muy poco al uso, pues no dispone de cartas ni menús. ¿Por qué? Porque desde ancestrales comidas y cenas, desde los tiempos en que por Sepúlveda pasaron nombres tan propios de nuestra historia como Almanzor, Fernán Núñez, Alfonso VI, Carlos III, ¡y hasta las tropas de Napoleón!, allí solo se sirve ensalada, cordero asado y postre. Y nada más. El que cruza su vieja entrada sabe "a lo que se expone", a uno de los manjares castellanos reconocidos a nivel mundial, junto al cochinillo, un cordero lechal que sacrificó su juventud, incluso su niñez, para deleitar los paladares más selectos.

Y es que Sepúlveda, la villa medieval catalogada como conjunto histórico-artístico desde 1951, es la capital mundial del cordero asado, y hasta allí llegan los fines de semana hordas de madrileños (e incluso de más allá) para calmar sus estómagos en los zutes y restaurantes al uso de la villa segoviana. Nosotros, sin embargo, hicimos lo más recomendable, que es encarar esta agradable ruta un martes cualquiera de septiembre, y además a bordo de ese prodigio de la conducción que es el Lexus GS 450h.

El camino que separa la capital del Reino de la capital del Cordero se desliza sobre todo tipo de asfaltos: la N-I camino de Burgos, con ese paso por auténtica autopista que es el puerto de Somosierra, para nada más descenderlo, tomar pequeñas carreteras, rectas unas y reviradas otras, hasta llegar a Sepúlveda, colgada de los cañones formados por el Duratón, ese río mundialmente famoso por sus hoces (revueltas) y habitado en lo alto de sus muros pedregrosos por una numerosa colonia de buitres, que llegan a nublar sus cielos con sus silenciosos planeos en busca de carne (poco) fresca, en el Parque Natural de las Hoces del Río Duratón.

Lexus, como líder indiscutible en tecnología híbrida , equipa a su GS 450h, su segunda berlina en tamaño, con dos motores: un V6 de 290 CV junto a un propulsor eléctrico de 147 kilowatios, que combinados rinden 345 caballos. Una auténtica manada de equinos en potencia que lanza al "carruaje", de espectacular diseño, especialmente en su frontal, con ese diseño de doble flecha tan característico, con una impresionante fuerza, sea cual sea el asfalto que va desapareciendo bajo sus ruedas.

Sin embargo, la única percepción que tendrán los viajeros que cómodamente surcan las sendas castellanas a bordo del GS será la visual, pues la principal cualidad de la berlina de Lexus es sin duda su extrema suavidad y comodidad, con unas suspensiones de exquisita amortiguación y un cambio de transmisión variable continua. Todo ello, unido a su perfecta insonorización, hace olvidar a cualquiera que cabalga a lomos de 345 caballos para concentrarse en unos paisajes puramente castellanos, que alternan los parajes casi desiertos, a lo don Quijote, con zonas boscosas que de repente se ven horadadas por profundos valles y cañones, como es el caso de Sepúlveda, que de repente, tras una serie de curvas muy cerradas, se muestra desafiante, como si a estas alturas del siglo XXI todavía tuviera que defenderse a golpe de piedra y de muralla.

Los intensos calores veraniegos, que ya entonan su canto del cisne, poco han podido hacer ante los asientos refrigerados del GS, que en invierno harán lo propio para calefactar a sus afortunados viajeros. Y aquí llegamos, por fin, al Figón Zute (el más famoso de Sepúlveda), donde habíamos iniciado esta ruta. Feliz cordero.

A bordo del confort supremo del Lexus GS 450h llegamos a la plaza de Sepúlveda, donde nos espera el figón.

Entre las hazañas del MX-5 figura su capota, que es la que más rápido se pliega del mercado. En apenas 12 segundos el cielo se abre sobre el conductor.

25 años disfrutando a cielo abierto

Todo empezó en 1979. Aquel año, Kenichi Yamamoto, responsable del departamento de investigación y desarrollo de Mazda, le preguntó a un periodista de motor americano llamado Bob Hall cómo debería ser el siguiente modelo que habría de fabricar su marca. Bob, que era un entusiasta de los *roadster* británicos, no se lo pensó dos veces. La respuesta fue: "un deportivo asequible". Las bases estaban claras: el nuevo modelo sería ligero, con un diseño apasionante y con potencia suficiente como para divertirse al volante.

El proyecto fue aparcado hasta 1984, cuando Yamamoto consiguió el respaldo necesario para llevarlo a cabo. En ese momento estalló una lucha interna en la marca para decidir la configuración exacta del coche. Tras larga deliberación se llegó a la conclusión de que lo mejor era colocar el motor en posición delantera y la tracción en el eje trasero, la misma que empleaban aquellos *roadster* clásicos que tanto gustaban al periodista americano. El propulsor, que era un 1.6, lo tomaba prestado del Mazda 323, pero esta vez dispuesto longitudinalmente y tocado por la varita mágica de los ingenieros, que lograron hacerlo girar hasta las 7.000 rpm.

Ya no había vuelta atrás. El MX-5 o Miata -así se conoce en EE. UU.- se encontraba ya en una avanzada fase de desarrollo. Sin embargo, en la marca aún no tenían claro si gustaría o no a los clientes potenciales. Lo que hicieron para disipar cualquier duda fue construir una maqueta a escala real, con carrocería de plástico, para darla a conocer a un grupo de entusiastas del motor y hacer así una encuesta para recabar opiniones. El resultado fue apabullante, todo el mundo quedó muy sorprendido con el nuevo Mazda, que finalmente fue presentado en 1989 en el Salón de Chicago.

El resto ya es historia. La primera generación se lanzó al mercado en 1989 con sus líneas fluidas, sus faros escamoteables y ese tacto de conducción tan directo que pasaría a formar parte de su genética hasta hoy; en 1998 llegó el relevo con el NB, que añadió un poco de músculo y algo más de potencia, pero manteniendo intacta la esencia original; en 2005 apareció el NC, la generación actual, mucho más deportiva en sus formas y con un toque bastante más moderno que el de sus predecesores. Y así hasta hoy. En pleno 25º aniversario y rozando el millón de unidades, el Mazda MX-5 se presenta en su cuarta generación ND, con la moderna tecnología Skyactive y una reducción de peso de hasta 100 kg.

37 PAÍSES
1 COMPROMISO GLOBAL
¡1 MILLÓN DE GRACIAS!

www.aldautomotive.es

LET'S DRIVE TOGETHER

ALD
Automotive

NUEVO FORD **ECOSPORT**

SYNC con AppLink

El SUV compacto con el que podrás controlar las aplicaciones de tu smartphone con comandos de voz sencillos mientras conduces.
ford.es

Por 16.490€ ó 175€/mes
Entrada 5.031€. Última cuota 8.385€.

Ford

Go Further

Gama Ford EcoSport consumo medio combinado de 4,6 a 5,3 l/100 km.
Emisiones de CO_2 de 120 a 125 g/km.

EcoSport 1.0 EcoBoost 125CV (88KW) con paq. Conford, paq. Audio SYNC, Piel, Llantas 17" y sensor parking. La oferta incluye IVA, I.M., transp., dto. promocional, aport. Concesión y dto. por financiar con FCE Bank plc S.E. a través de MultiOpción, permanencia mín. 36 meses. Precio F. 16.450,28€. Entrada 5.031€. 36 cuotas de 175€/mes. Cuota Final 8.385€. Com. Apert. 388,26€. TIN 10,65%. TAE 12,86%. Precio total a plazo: 20.104,26€. Sujeto a la aportación del Plan PIVE del Gobierno. Válido en Pen. y Bal. hasta fin de mes. No compatible con otros dtos. El modelo visionado podría no coincidir con el ofertado.