



FENEVAL

PROMETEDOR COMIENZO DE AÑO

La espléndida situación del turismo, demostrada en Fitur; las nuevas propuestas del sector del automovilismo mostradas en Ginebra; y el impulso a favor de la sostenibilidad marcan el primer trimestre de 2016

HABLAMOS CON:

MARTA CARRERA

Subdirectora Adjunta de Educación y Formación Vial de la DGT. (En portada)

ASOCIADOS

ASAMBLEAS ANUALES

CANARIAS (AECAV)
Y COMUNIDAD
VALENCIANA (AECOVAL)

PROTAGONISTAS

MANUEL BURDIEL

DIRECTOR DE VENTAS
DE NISSAN IBERIA



el camino correcto para
alquilar vehículos



Placa al Mérito Turístico
concedida a FENEVAL por
el Ministerio de Economía



**En un viaje pueden surgir mil imprevistos.
Bueno, con un Volkswagen Polo muchos menos.**

Nunca un Polo dio tanta seguridad.

Maletas que no aparecen. La primera nevada de los últimos cien años. Viajes de negocio que son un mal negocio. Imprevistos. Un viaje siempre tiene uno, o dos, o muchos. Al menos, que el coche no sea uno de ellos. Porque al alquilar un Polo, tus clientes estarán en manos de un coche fiable, seguro, confortable. Si tienen imprevistos, no serán en la carretera. Es más, puede que un Polo les ayude a alejarse de muchos de ellos.

**Consulta las condiciones especiales para flotas rent a car
en tu Concesionario Oficial Volkswagen.**



Volkswagen

EN LA SENDA DEL TURISMO Y LA MOVILIDAD SOSTENIBLE



En el editorial del número anterior de nuestra revista incidimos en las buenas expectativas con que recibíamos 2016. Pues bien, ya superado el primer trimestre, podemos decir sin temor a equivocarnos, que el comienzo del año está respondiendo con creces a esas expectativas. Y lo sabemos por dos datos que no dejan lugar a dudas. En primer lugar, el que se refiere al número de turistas internacionales que visitaron nuestro país el pasado mes de enero. La cifra se eleva hasta 3,5 millones, lo que supone un 11,2% más que en el mismo mes de 2015, y marca otro récord turístico. Una excelente noticia que viene a confirmar el magnífico momento que el turismo vive en nuestro país. Y que se reafirma en otro dato del que precisamente hablamos en las páginas centrales de este número: los visitantes que Fitur ha recibido en su más reciente edición, la número 36. Entre los días 20 y 24 de enero, nada menos que 232.000 personas han visitado la feria, un 6% más que la edición anterior. En efecto, el turismo ejerce como potente acelerador de la economía y es importante que desde el sector del rent a car aprovechemos ese rebufo para elevar también nuestras cifras de negocio.

Pero debemos hacerlo desde la perspectiva de la sostenibilidad, otro de los grandes motores de cambio —imprescindible— de la sociedad actual y en el

que el turismo, del que nuestro sector forma parte, se muestra especialmente sensible. Este compromiso, en el que debemos mostrarnos implicados el conjunto de la sociedad, ha de llevarse a cabo de una manera eficiente y casi radical. Más aún desde la aprobación del acuerdo de la Cumbre del Clima de París del pasado mes de noviembre, un pacto histórico por ser jurídicamente vinculante. Por primera vez se asume el compromiso mundial de mantener el aumento de las temperaturas por debajo de los dos grados.

Sin duda, el rent a car tiene mucho que decir en este terreno, en tanto en cuanto lo hace la industria del automóvil, movilizadora para encontrar una solución de movilidad ‘verde’, lanzando nuevos modelos eléctricos e híbridos; y limitando las emisiones de CO₂ de sus novedades. Y las alquiladoras continúan en ese camino. Nuestro sector contribuye de manera relevante a la movilidad sostenible en la medida en que el 80% de sus vehículos se halla por debajo de los 120 gramos de CO₂ por kilómetro recorrido y con una flota con una media de 2 años de antigüedad. Además, en su oferta cuenta ya con algunas unidades híbridas y eléctricas, aunque nos gustaría tener muchos más. Pero estos cambios no podemos hacerlos solos. Necesitamos subvenciones y que las infraestructuras de la recarga sean

EL AÑO 2016 SE ESTÁ DEFINIENDO POR EL AUMENTO DEL TURISMO EN NUESTRO PAÍS, Y POR EL DECIDIDO COMPROMISO DE LA SOCIEDAD POR UN MODO DE VIDA —Y DE MOVILIDAD— MÁS SOSTENIBLE. NUESTRO SECTOR APUESTA DE MANERA DECIDIDA POR FORMAR PARTE DE AMBOS

mucho más numerosas de lo que son actualmente para poder garantizar un servicio eficiente, ya que la seguridad de que todo va a funcionar correctamente junto con la autonomía de los vehículos, son las principales preocupaciones que nos manifiestan nuestros clientes para alquilar este tipo de vehículos.

Desde FENEVAL queremos apostar por la senda verde para nuestros vehículos. Está en nuestro ADN la voluntad de seguir siendo parte importante en la movilidad sostenible de nuestro país. ◀

SUMARIO Nº 189



ENERO-MARZO 2016

06 | NOTICIAS FENEVAL

La buena salud del turismo se ha hecho notar durante la feria Fitur celebrada el pasado enero. Las empresas del *rent a car* estuvieron presentes.

11 | NUESTROS ASOCIADOS

Se han celebrado las Asambleas Anuales Canarias —AECAV— y de la Comunidad Valenciana —AECOVAL—. Contamos de qué temas se trataron y quién estuvo.

16 | ACTUALIDAD

Las grandes automovilísticas han presentado sus novedades en el Salón de Ginebra.

20 | FENEVAL RESPONDE

¿Puede solicitarse la baja por exportación con posterioridad al envío de un vehículo a otro estado de la UE en el que se matricula?

22 | CIRCULARES

Últimas comunicaciones a los asociados.

23 | TRIBUNA JURÍDICA

Actuaciones mediadoras para comercios y empresas on line.

26 | HABLAMOS CON

Marta Carrera Doncel.
Subdirectora Adjunta de Educación y Formación Vial de la DGT.

30 | PROTAGONISTAS

Manuel Burdiel.
Director de Ventas de NISSAN Iberia.

34 | A FONDO

Hyundai Tucson.

38 | COCHES Y MOTORES

Renault Talismán.
Mini Cabrio.

46 | PERSONAJES Y COSTUMBRES

Javier Coromin "Las rebajas".

Edita: Federación Nacional Empresarial de Alquiler de Vehículos, Feneval

Presidente: Miguel Ángel Saavedra | Consejo editorial: Miguel Ángel Saavedra, Manuel Dapena, Lola Montes y M^o del Mar Medina.
e-mail: feneval@feneval.com | web: www.feneval.com | Colaboradores: Javier Coromina, Pedro Félix García, Alberto Gómez-Brunete, Carmen Espada, M^o Mar Medina, Lola Montes, Cristina Bisbal y Roberto Molina. | Depósito Legal: M-2795-84

Alquiler de Coches es el Órgano Oficial de la Federación Nacional Empresarial de Alquiler de Vehículos, Feneval, y tiene por objeto intensificar los lazos de unión entre todos los asociados, servirles de medio de comunicación recíproca y llevarles puntualmente, cada bimestre, la más completa información sobre legislación y otros temas relacionados con nuestra profesión, sin que sea responsable de las opiniones expresadas en sus páginas exceptuando las aparecidas en el editorial.

Alquiler de Coches agradece la colaboración publicitaria de las diferentes empresas que aparecen en sus páginas, consciente de que con su colaboración se hace posible la edición de la revista.

Dirección:
C/ Jorge Juan nº19, 6^o planta
28001 Madrid
Tel.: 91 447 28 73
Fax: 91 447 65 52
e-mail: feneval@feneval.com
web: www.feneval.com



RENAULT
Passion for life

Nuevo

Renault MEGANE

Despierta tu pasión



El **Head-Up Display** del **Nuevo Renault MEGANE** permite al conductor tener toda la información sin apartar la vista de la carretera, gracias a un display situado encima del tablero de a bordo, simple, intuitivo y en color.

Nuevo Renault Mégane: consumo mixto (l/100km) desde 3,7 hasta 6. Emisiones CO₂ (g/km) desde 95 hasta 134.

Renault recomienda 

  [renault.es](https://www.renault.es)

*RÉCORD DE ASISTENCIA
DE VISITANTES Y EXPOSITORES
EN LA 36ª EDICIÓN DE LA FERIA*

FITUR 2016 CONFIRMA EL BUEN MOMENTO QUE VIVE EL TURISMO EN NUESTRO PAÍS

LAS ALQUILADORAS APROVECHARON LA FERIA PARA PRESENTAR NUEVAS FLOTAS Y SERVICIOS DE ALTA GAMA, SIN OLVIDAR LA DIVERSIFICACIÓN LOW COST. ADEMÁS, ORGANIZARON TALLERES Y ACTIVIDADES PARA ASEGURAR LA DIVERSIÓN DURANTE LOS CUATRO DÍAS QUE DURÓ EL EVENTO



*Ramón Biarnes y Miguel Ángel Saavedra
ante el stand de Avis en Ifema.*



*Antonio Román Leyvar, de Enterprise, y el presidente
de Feneval ante el trofeo de la UEFA Europa League.*



Lluís Figueras, de Europcar, acompañado de Saavedra, quien también aparece en las otras dos fotos de esta página.



En la imagen superior, Juan Carlos Azcona, de Goldcar.



Junto a estas líneas, Javier Díaz-Laviada en el stand de Hertz.

No cabe duda de que el turismo es uno de los grandes motores de la economía en nuestro país. Lo comprobamos el año pasado con datos que no dejaban lugar a dudas: más de 68 millones de turistas internacionales visitaron nuestro país en 2015, un record histórico. Ese dato espectacular no hace sino marcar una tendencia: viajar por nuestro país está de moda. Y se ha vuelto a hacer evidente en la edición de 2016 de Fitur, la número 36 de esta feria organizada por Ifema y celebrada en Madrid, entre los días 20 y 24 de enero. Y es que este importante evento batió de nuevo records de cifras. Nada menos que 232.000 personas han visitado la feria, un 6% más que la edición anterior. También el número de participantes ha aumentado —un 3,4%—, llegando a las 9.605 empresas.

De entre esas empresas, y como no podía ser de otro modo, han destacado las relacionadas con el alquiler de vehículos. Las más importantes firmas del sector han estado presentes dando a conocer sus novedades, pero también celebrando buenas noticias.



Guilles Regard y Estanislao de la Mata, de Sixt, junto al presidente de Feneval, que aparece también en la imagen de la derecha.



Mamberto Cabrera, de Cicar.

En concreto, **Avis** ha querido compartir con los visitantes de Fitur la alegría cumplir sus primeros 50 años en España. Mostró su entusiasmo con una espectacular tarta en la que se plasmó la buena relación que mantiene con sus dos principales colaboradores: Iberia y Meliá Hotels International. Dos de sus directivos —Valerie Chenivresse, Managing Director Spain & Portugal; y Ramón Biarnes, director comercial de Avis Budget Group para el Sur de Europa— destacaron la importancia que el mercado español tiene para la empresa. Y de paso, presentaron su flota Select Series renovada, con modelos de alta gama, como el Audi R8, que se exhibió en su stand durante la feria.

Mostrar las novedades de flotas es una de las actividades habituales de las alquiladoras en Fitur. En ese sentido, la 36ª edición ha destacado por la alta gama de las nuevas flotas. **Europcar**, por ejemplo, quiso presentar durante la feria su servicio Premium de movilidad. Luxury y Fun son las categorías establecidas para

clasificar los modelos Selection que pertenecen a las marcas Mercedes-Benz, Range Rover, Audi, Mini, Fiat y Jeep. Pero lo que esta compañía ha presentado en Fitur va más allá de las flotas. Dirigido específicamente a usuarios exigentes, el nuevo servicio Selection incluye cuatro elementos fundamentales: modelo garantizado; servicio telefónico exclusivo para clientes Selection; una red de oficinas dedicada a ese mismo servicio; y una plataforma on line exclusiva que incluirá información detallada sobre cada vehículo disponible con una opción de búsqueda.

Sixt también ha querido demostrar en la feria que lo suyo es el premium. Prueba de ello es que durante los cuatro días que duró, expuso una unidad del nuevo BMW Serie 7 y del BMW i8, todo un reclamo para los visitantes que, de paso, descubrieron esta compañía que fue creada en Alemania en 1912 y que abrió sus puertas en España, en 2007. Pero por si algo ha llamado la atención esta empresa de rent a car ha sido por la organización

durante la feria de un Recruitment Day: su equipo de recursos humanos estuvo recogiendo currículos, realizaron entrevistas y facilitaron información sobre las ofertas laborales y programas de formación que ofrecen.

Una de las claves del sector del rent a car tiene que ver con la diversificación de negocio. Es decir, no solo al lujo se dedican este tipo de empresas. **Autoclick** —la más reciente de las alquiladoras presentes en Fitur, con poco más de año y medio de antigüedad— es un ejemplo de ello. Su especialidad es el low cost premium sin renunciar a la calidad y diferenciación. Diferenciación que se localiza, entre otras cosas, en la aportación de wifi y GPS gratis en todos los alquileres, así como precios finales cerrados. Estas peculiaridades son las que quisieron mostrar a los visitantes de la feria.

La joven empresa mallorquina no es la única que centra sus servicios en los precios. **Cicar** ha querido presentar a sus



Audi Empresa

**De repente cinco sentidos
parecen pocos.**



**Nuevo Audi A4.
No es magia, es A4.**

Tantas sensaciones que asimilar. Tantos estímulos a los que responder. Tantas innovaciones sorprendentes que, de repente, realidad y magia se confunden. Es el poder de la tecnología al servicio de su negocio. La fascinación de avances tan futuristas como el cuadro de mandos TFT de 12,3 pulgadas del Audi virtual cockpit, el sistema de iluminación inteligente Audi Matrix LED, el equipo de sonido Bang & Olufsen® o el revolucionario asistente de conducción traffic jam assist. ¿Magia? No, es mucho más. Desde Audi Empresa le ofrecemos las completas coberturas y garantías de Audi Service, los exclusivos privilegios de Audi Class y las excepcionales condiciones de financiación de Audi Financial Services.

www.audi.es/empresa

Nuevo Audi A4 y A4 Avant de 150 a 272 CV (110-200 kW). Emisión CO₂ (g/km): de 95 a 147. Consumo medio (l/100 km): de 3,7 a 6,4. Información Audi 902 45 45 75.

clientes como nuevo modelo de su flota en Seat Ibiza. Pero no es un Ibiza corriente, sino un coche con una gran carga emocional para la firma lanzaroteña: el modelo original pintado por César Manrique en 1987. Fitur ha sido testigo de la redición de ese modelo, que ha sido posible con el beneplácito de la Fundación César Manrique y la cooperación de Seat-España. La alquiladora ha realizado casi un centenar de réplicas del vehículo —bautizado con el apellido del artista, Seat Ibiza-Manrique-del Sol— que han sido incorporadas a las flotas en las islas Canarias.

Nuevas flotas y coches no es lo único que presentan las empresas en Fitur. También aprovechan para informar a sus clientes potenciales de nuevos servicios, sobre si están relacionados con las nuevas tecnologías y las redes sociales. En la pasada edición, **Hertz** firmó un acuerdo de colaboración con la Cabify, que este año ha presentado por todo lo alto. La multinacional proporciona vehículos de alquiler a la startup española que conecta a través de una App a conductores y pasajeros. Para

celebrarlo, Cabify entregó descuentos en el stand de Hertz a quienes utilizaran por primera vez este novedoso servicio.

Mostrando sus novedades en coches de flota y servicios, las empresas del sector consiguen dar una imagen de marca para presentarse al público. También lo hacen empleando un reclamo irresistible. Es el caso de **Enterprise**, que puso a disposición de los visitantes el trofeo de la UEFA Europa League, para que todos aquellos que lo desearan pudieran hacerse una foto con él. La presencia del trofeo sirvió también para celebrar el acuerdo de la compañía con la UEFA para ser patrocinador oficial de la misma hasta la temporada 2017/2018. “Es un enorme orgullo para Enterprise tener la oportunidad de mostrar el trofeo en el stand. Esperamos que los visitantes disfruten viéndolo e incluso que publiquen una foto en las redes sociales con el trofeo para que todo el mundo pueda compartir la experiencia”, comentó Jim Stoepler, Vicepresidente Europeo de Brand Marketing de Enterprise Rent-A-Car.

Esa misma idea de hacer branding y darse a conocer es la que ha llevado a **Ok Rent a Car** a presentar un Alfa Romeo 4C Spider en su stand, que atrajo las miradas de numerosos visitantes. Su intención, hacer pública la imagen fresca, dinámica e interactiva que caracteriza sus nuevas oficinas abiertas recientemente en espacios tan emblemáticos como Barcelona, primera sede fuera del territorio balear.

Por su parte, **Goldcar** puso en marcha divertidos talleres de robótica para niños en los que la competición y el mundo del motor estuvieron presentes. Además, dinámicas de realidad aumentada, simuladores de carreteras e incluso regalos para los participantes en las actividades.

A lo largo de estos cuatro días, las experiencias vividas por empresas y visitantes se mantendrán en le recuerdo con la esperanza de que se repitan el año que viene, en la 37ª edición de Fitur. ◀



Iván Meléndez y Othman Ktiri, de OK Rent a Car. Entre ellos, Miguel Ángel Saavedra.



Autoclick aprovechó su presencia en Fitur para dar a conocer su especialidad, el low cost premium.

AECAV CELEBRA SU ASAMBLEA ORDINARIA CON LA INCORPORACIÓN DE UN NUEVO SOCIO

DURANTE LA REUNIÓN DE TRABAJO SE DECIDIÓ APROBAR UN ACUERDO CON LA EMPRESA ILC INTERNATIONAL PARA IMPLANTAR UN SISTEMA INFORMÁTICO DE GESTIÓN DE MULTAS

La Asociación de Empresas Canarias de Alquiler de Vehículos, AECAV, celebró su Asamblea Anual el pasado 12 de enero en su sede de Las Palmas de Gran Canaria. Como principal novedad se produjo la incorporación de la empresa Orlando Rent a Car, compañía con más de 40 años de experiencia en el sector y que opera en las dos provincias canarias.

Entre otros asuntos, en la reunión de trabajo se analizó el proyecto de modificación del Reglamento de la Ley Canaria del Transporte en lo que afecta al sector. También se trataron diversas cuestiones que interesan de forma general a los asociados.

EN LA ASAMBLEA SE ANALIZÓ EL PROYECTO DE MODIFICACIÓN DEL REGLAMENTO DE LA LEY CANARIA DEL TRANSPORTE EN LO QUE AFECTA AL SECTOR

Por otro lado, se decidió aprobar la firma de un acuerdo de colaboración con la empresa ILC INTERNATIONAL. Gracias a este acuerdo, los asociados que libremente así lo decidan, podrán implantar gratuitamente un sistema informático de gestión de las multas de tráfico que permitirá reducir la carga administrativa que éstas generan. Con este sistema creado por ILC INTERNATIONAL, que tiene acuerdos con los principales ayuntamientos turísticos en la isla de Gran Canaria, se podrán recibir y enviar telemáticamente y de forma fehaciente las multas y los datos de los clientes que son destinatarios finales de las multas, agilizando así el trámite para el rent a car y asegurando su descargo de responsabilidad en estos casos.



En la imagen, Rafael Cabral, presidente de AECAV.

AECOVAL PREMIA AL PRESIDENTE DE AIR NOSTRUM EN SU ASAMBLEA ANUAL

CARLOS BERTOMEU RECOGIÓ EL GALARDÓN DURANTE LA CENA DE CLAUSURA DE LA ASAMBLEA ANUAL DE LA ASOCIACIÓN, EN LA CIUDAD DE ELCHE

El pasado 25 de febrero se celebró, en el Centro de Congresos de Elche, la Asamblea Anual de la Asociación Empresarial de la Comunidad Valenciana de Alquiler de Vehículos (AECOVAL). A lo largo de la jornada de trabajo, el presidente, Mauro Derqui, dio cuenta de las gestiones realizadas por la asociación durante este último año. Una de ellas, la inclusión de AECOVAL en las juntas arbitrales de consumo y transportes que la Comunidad Valenciana tiene en sus tres provincias. También explicó a los asociados las medidas tomadas en la lucha contra el intrusismo, entre las que se encuentran la presentación de escritos de

A LO LARGO DE LA JORNADA DE TRABAJO SE PRESENTÓ LA GUÍA DEL USUARIO DEL ALQUILER DE VEHÍCULOS EN LA QUE SE INFORMA AL CONSUMIDOR DE LO QUE NECESITA SABER A LA HORA DE ALQUILAR UN VEHÍCULO

denuncia ante las Conselleria de transportes y de Consumo y la Delegación de Hacienda. Quedando pendiente la presentación del escrito correspondiente ante la Comisión Nacional de Competencia. Del mismo modo, Derqui informó de las reuniones mantenidas con las Direcciones Generales de Comercio y Consumo, de Transportes y la de Turismo.

La Directora General de Turismo de la Generalitat, doña Raquel Huete, y el alcalde de Elche, don Carlos González, cerraron el acto de la Asociación.



En la imagen, un momento de la jornada de trabajo que tuvo lugar durante la Asamblea Anual de AECOVAL.



ARRIBA: Carlos Artola, Gerente de Flotas de Ford, empresa patrocinadora de la cena de clausura, dirigiendo unas palabras a los asistentes. ABAJO: Carlos Bertomeu, presidente de Air Nostrum, agradeciendo la entrega del AECOVAL de HONOR.



NUESTRA GAMA DE COCHES DISEÑADOS PARA TUS CLIENTES.



TECNOLOGÍA PARA DISFRUTAR

Nuestra gama de vehículos SEAT está compuesta por coches equipados con las últimas innovaciones en tecnología y diseñados bajo los máximos estándares de calidad, para garantizar seguridad y confort. Ofrecemos la solución ideal para tus clientes, adaptándonos a cada una de sus necesidades. Como el diseño dinámico y lo último en tecnología de la Gama León o la practicidad y personalidad de la Gama Ibiza. Todo ello, para asegurar la máxima eficiencia y rentabilidad de todos nuestros modelos.

SEAT FOR BUSINESS

 [.COM/TUSEAT](https://www.youtube.com/tuseat)  [.COM/SEAT](https://www.facebook.com/seat)  [.COM/TUSEAT](https://www.twitter.com/tuseat) **SEAT.ES**

Consumo medio combinado de 3,6 a 6,8 l/100 km. Emisiones de CO₂ de 93 a 158 g/km.
Imagen acabado León ST FR con opcionales, León 5p FR con opcionales y Ibiza Style con opcionales.



De izquierda a derecha, María Gracia Sanz, Jefa de División Comercial del Aeropuerto; Salvador Egea Castejón, Jefe de departamento de la División Comercial del aeropuerto; Carlos Artola, Director Flotas de Ford; Erik Devesa, AECOVAL; Alfonso Menor, Gerente Rent a Car

de Ford; Mauro Derqui, Presidente de AECOVAL; Carlos Bertomeu, Presidente de Air Nostrum, junto a su esposa; y Antonio de No, Director de Comunicación y Relaciones Institucionales de Air Nostrum, con su esposa.

En el mismo acto se presentó a los assembleístas la Guía del Usuario del Alquiler de Vehículos. Creada por la asociación, el objetivo de la publicación es dar a conocer al consumidor todo lo que necesita saber a la hora de alquilar un vehículo, desde el mismo momento de la reserva hasta la devolución del mismo.

Durante la jornada de trabajo, las empresas colaboradoras (Artai, Movildata, Pyramid Consulting, Isuzu, Autos Montalt y Diagram) tuvieron la oportunidad de intervenir y presentar sus productos y servicios a los presentes. Por último se agradeció la participación de Karve Org. E Informatica S.A, Las Claras Automocion, Istobal-Amasia y Relarsa Holding S.L por su participación en el dossier informativo que se entregó a los asociados. Al final del acto se contó con la presencia de la Directora General de Turismo de la Generalitat, doña Raquel Huete y del alcalde de

Elche, don Carlos González, quienes se dirigieron a los asistentes agradeciéndoles la invitación realizada por la Asociación .

Como colofón a estas jornadas tuvo lugar en las instalaciones del Hotel Huerto del Cura la cena de Clausura, patrocinada por FORD ESPAÑA. Además de los asociados y colaboradores, se contó con la presencia de don Alberto Rubio Mayo, Comisario de la Policía Judicial de Alicante; doña María Gracia Sanz y don Salvador Egea Castejón, de la División Comercial de Aeropuerto; don Francisco García-Caro García, Jefe Provincial Tráfico; doña María José Valls Navarro, Directora del Centro de Congresos; doña Pilar Macía Lozoya, Coordinadora General de Visitelche; don José Antonio López Illan, Capitán Jefe del Subsector de Tráfico de Alicante; doña María Jesús Busto Quiñones, Comisaria Jefe de Elche; doña Carmen García, Secretaria de Juntas Arbitrales en Alicante; don



En la imagen podemos ver a los miembros de la junta directiva de AECOVAL junto a algunas de las autoridades que asistieron a la cena de clausura de la asamblea.



Jose M^a Fernandez y Martín Anthony Hall, miembros de la Junta Directiva de AECOVAL.



En la imagen, junto a un Ford Fiesta, Isabel Antón (AECOVAL), Francisco Torres (Ford), Concepción Calvo (ASEVAL) y Alberto Martín (AECOVAL).

Natxo Costa Pina, Director General de Consumo; don Carlos Bertomeu, Presidente de Air Nostrum; don Antonio de No, Director de Comunicación y Relaciones Institucionales de Air Nostrum; y don Carlos Artola, Alfonso Menor y Francisco Torres, de Ford España.

Durante la cena, el presidente de AECOVAL, Mauro Derqui, hizo entrega del AECOVAL DE HONOR a Carlos Bertomeu, Presidente de Air Nostrum, por la importancia de la aerolínea en el sector turístico en los últimos años.

LA SUSTRACCIÓN DE VEHÍCULOS, EN UNAS JORNADAS INFORMATIVAS ORGANIZADAS POR AECOVAL

UN EXPERTO EN LA MATERIA ACLARÓ LOS
DETALLES DE LA METODOLOGÍA A SEGUIR A
LA HORA DE DENUNCIAR LA SUSTRACCIÓN
DE UN VEHÍCULO DE ALQUILER

Ante la preocupación de los asociados por la situación de indefensión que supone el trámite de una denuncia por apropiación indebida, AECOVAL organizó el pasado 10 de febrero unas jornadas para tratar de poner luz a esta situación.

Se contó con la presencia de un experto en la materia, don José Pardo de la empresa Seguridad Searchcars S.L., que aclaró los detalles de

la metodología a seguir a la hora de denunciar la sustracción de un vehículo de alquiler, informando a su vez sobre los diferentes dispositivos existentes en el mercado para localizar los vehículos (GPS).

Del mismo modo, se informó sobre los requisitos que deben cumplir las denuncias, así como las novedades que el nuevo Código Penal y Ley de enjuiciamiento Criminal han introducido.

ESTO ES LO QUE HEMOS VISTO EN EL 86° SALÓN DE GINEBRA

LAS PRINCIPALES EMPRESAS DEL SECTOR DEL AUTOMÓVIL ACUDIERON A LA CIUDAD SUIZA PARA MOSTRAR SUS PROTOTIPOS, SUS NOVEDADES Y, SOBRE TODO, SUS INTENCIONES PARA LOS AÑOS VENIDEROS... EL FUTURO DEL AUTOMÓVIL YA ESTÁ EN MARCHA

Cita ineludible para cuantos aman el mundo del motor, el Salón del Automóvil de Ginebra se celebró durante las primeras dos semanas del mes de marzo (del 3 al 13). Las principales marcas de coches de todo el mundo presentaron allí sus novedades: prototipos, nuevos modelos y líneas, vehículos clásicos y de competición. De entre todos ellos, de nuevo destacó la apuesta de

las grandes compañías por los vehículos sostenibles, híbridos y eléctricos. Sin duda, el futuro de las automovilísticas para este milenio es verde. Por otro lado, se dio a conocer uno de los premios más prestigiosos del motor, el Coche del Año en Europa 2016, galardón otorgado por periodistas de 22 países y que este año ha recaído sobre el Opel Astra.



PEUGEOT

2008

La firma francesa presentó el nuevo 2008 (del modelo anterior, presentado en 2013 ha vendido 500.000 unidades), el SUV compacto más pequeño de Peugeot. El rediseño destaca por contar con una imagen exterior muy atractiva y un nuevo sistema multimedia. Además, las protecciones inferiores lo convierten en más robusto que su predecesor.

TRAVELLER

Esta furgoneta (nacida del acuerdo entre PSA y Toyota) está pensada para viajar con todas las comodidades. Estrena nombre e imagen: su chasis, adaptado a partir de la plataforma modular EMP2, proporciona un elevado nivel de calidad y de eficiencia con consumos récord en el segmento.

FORD

LÍNEA VIGNALE

Un año después de que se lanzara su primer coche con acabado Vignale (aquél era un Mondeo), Ford ha presentado en Ginebra otros dos de sus modelos con la

CITROËN

C4 CACTUS RIP CURL

Esta serie nace de la colaboración entre Citroën y la firma del mundo del surf Rip Curl y trata de combinar modernidad y dinamismo. Estéticamente se distingue por los elementos exclusivos que le han introducido tanto en el exterior (en los espejos retrovisores y las barras de techo) como en el interior (cinturones de seguridad y alfombrillas coloreadas). Además, cuenta con un completo equipamiento de serie.



SPACE TOURER

También creado gracias a la colaboración entre PSA y Toyota, la camioneta de Citroën saldrá a la venta en tres dimensiones diferentes, con capacidad para transportar hasta a nueve pasajeros. Responde a las necesidades tanto de familias numerosas como de empresas.

misma línea de alta gama: Ford Edge y Ford S-Max. Todo un lujo de materiales y acabados como la tapicería de cuero Windsor. Por otro lado, Ford ha querido presentar el Kuga Vignale Concept, un adelanto del SUV, en su terminación de alta gama.



FIAT

TIPO

Los italianos han aprovechado la cita suiza para presentar dos variantes muy atractivas del Tipo. Por un lado, la cinco puertas, denominado Hatchback. Por otro, la Station Wagon, 20 centímetros más larga que la anterior, ideal para familias con necesidad de amplio maletero: nada menos que 550 litros.

500S

Se trata de la nueva versión de este modelo, más deportivo, más juvenil que el anterior, con nuevos paragolpes y un alerón trasero más grande.





PROACE VERSO

Un monovolumen que se adapta a todas las necesidades gracias a sus tres versiones de carrocería. Con capacidad para hasta nueve ocupantes, destaca por su completo equipamiento, con asientos deslizantes sobre raíles, posibilidad de apertura independiente de la luneta posterior, puertas laterales automáticas de accionamiento con el pie o techo panorámico.

SEAT

ATECA

El nuevo modelo de la marca española ha sido diseñado en el centro técnico que la compañía tiene en Martorell y combina la visión de coupé de cuatro puertas con carrocería de SUV y la versatilidad de un utilitario de tamaño medio. Llegará a nuestro país antes del verano y aspira a convertirse en un nuevo esencial de Seat.



ALHAMBRA

Seat celebra los 20 años de su exitoso modelo para familias con una edición especial que cuenta con un amplio paquete de tecnologías.



TOYOTA

C-HR

Se trata de la nueva propuesta de Toyota en el segmento de los crossover, desarrollada en base a la Nueva Arquitectura Global de Toyota —TNGA— que ha permitido darle una imagen actual y rompedora. Tecnológicamente avanzado gracias al nuevo sistema híbrido Full Hybrid de Toyota y con capacidad para ofrecer a sus propietarios un gran placer de conducción.

HILUX

Es el pick-up de referencia en el mercado, con más de 16 millones de unidades comercializadas en el mundo desde su lanzamiento, en 1968, se renueva con más potencia y más resistencia.



AUDI

Q2

El más reciente de los miembros de la familia Q de Audi nace dirigido a un público joven, un nuevo segmento en el que Audi tiene mucho que decir. Y lo hará con un diseño más anguloso que ofrece mayor conectividad y asistencias a la conducción que sus predecesores.

RS Q3 PERFORMANCE

Es el SUV compacto más potente del mundo. Su motor turbo de cinco cilindros desarrolla una potencia máxima de 367 CV; acelera de 0 a 100 km/h en 4,4 segundos; y alcanza una velocidad máxima de 270 km/h. En España se empezó a comercializar durante el mes de marzo.

MERCEDES – BENZ

CLASE C CABRIOLET

Estábamos deseando conocer a este nuevo integrante de la familia de los descapotables de Mercedes Benz. Un coche deportivo y juvenil en carácter y estilo muy parecido al de la versión Coupé, con parrilla frontal en forma de diamante, faros LED de alto rendimiento y un largo y estilizado capó.

OPEL

MOKKA X

En los tres años que lleva en el mercado, el Mokka ha conseguido más de 500.000 clientes en toda Europa. Los alemanes tienen intención de superar esta cifra, gracias a la nueva versión del SUV, más atrevida en el exterior y más elegante en el interior, con la última generación de sistemas multimedia.



CONCEPTO GT

El que será el nuevo deportivo de Opel no puede dejar indiferente a nadie. El prototipo se caracteriza por su largo capó, sus voladizos muy cortos, la característica línea roja, la ausencia de manillas en las puertas, espejos retrovisores exteriores o cualquier otro elemento superfluo. Lo que para Opel es el coche del futuro.

VOLKSWAGEN

T CROSS

Una de las sorpresas del salón de Ginebra ha venido por la presentación de este prototipo, adelanto de la nueva gama de SUV de Volkswagen y primer SUV descapotable de su gama. Un automóvil divertido, versátil y desenfadado.



C43 AMG

Espectacular coche con motor de V6 de 3,0 litros biturbo con 367 CV de potencia y 520 Nm de par máximo. Para mejorar su eficiencia, dispone de sistema Star-Stop. Cuando el conductor suelta el acelerador en un rango de velocidades entre 60 y 160 km/h, el embrague se desacopla y el coche comienza a rodar a vela.

BMW

18 PROTONIC RED EDITION

Espectacular deportivo que BMW se guardó en la recámara para dar la sorpresa en el Salón. Se trata de una edición limitada que se producirá a partir del próximo junio. Pero además monta un sistema híbrido que combina un motor de 1.5 litros y tres cilindros TwinPower Turbo, un propulsor eléctrico y una batería de ion-litio que le permite ofrecer una potencia máxima de 357 CV.

M760LI XDRIVE

El nuevo modelo cuenta con la tecnología M Performance TwinPower Turbo y tiene un motor de gasolina de doce cilindros.

NISSAN

QASHQAI PREMIUM CONCEPT

Concebido por los equipos de diseño europeos, el emblemático coche de la firma nipona se ha vestido de gala para el Salón de Ginebra con una carrocería negro mate, en la que se realzan algunos detalles en cobre dorado que o estilizan.

X-TRAIL PREMIUM CONCEPT

Mucho más agresivo que el anterior, cuenta con carrocería blanca mate sobre la que contrasta el techo y el capó de fibra de carbono negra mate, al que se le añaden detalles en dorado.



HYUNDAI

GAMA IONIQ

Los coreanos quieren posicionarse en la línea de salida de los vehículos sostenibles. Y para ello lanzan una ofensiva de vehículos electrificados. Hyundai IONIQ se ofrece en tres tipos de propulsión para un mismo cuerpo: híbrido, híbrido enchufable y 100% eléctrico.



KIA

OPTIMA SPORTSWAGON

La variante familiar de su berlina de segmento D llegará al mercado en el último trimestre de 2016, destacando por una capacidad de maletero de 533 litros, así como por un alto contenido de equipamiento tecnológico.



SKODA

VISSIONS

Este concept car presentado en Ginebra es algo así como una declaración de intenciones por parte de la empresa checa, que adaptará su nueva línea de diseños al segmento de los crossover. De propulsión híbrida enchufable, en modo eléctrico puede recorrer 50 km, pero con la mecánica combinada llega a los 1.000 km con un consumo medio de 1,9 l/100 km.



HONDA

CIVIC 5 PUERTAS CONCEPT

Una apuesta por un diseño deportivo. Eso es lo que han hecho los de Honda con esta versión del Civic, de cinco puertas. Será 30 mm de ancho, 20 mm más bajo y 130 mm más largo que la actual generación. Y contará con nuevas llantas y neumáticos más grandes.



NIRO

Un crossover de estilo fresco y moderno característico y un eficiente sistema de propulsión híbrido que proporciona un coste de utilización bajo con un atractivo exterior.

RENAULT

SCENIC

Veinte años después de su primer Scenic, Renault redefine su monovolumen dotándole de un diseño moderno y con mucha personalidad. incorporando proporciones inéditas e incluyendo grandes ruedas de 20 pulgadas.



MEGANE SPORT TOURER Y SPORT TOURER GT

Las dos nuevas versiones del Megane se convierten en modelos mucho más dinámicos y elegantes, pero sin dejar de lado el ADN de la marca francesa.



ACUERDOS FENEVAL

SÓLO PARA NUESTROS ASOCIADOS

TODAS LAS EMPRESAS PERTENECIENTES A LA FEDERACIÓN NACIONAL EMPRESARIAL DE ALQUILER DE VEHÍCULOS PUEDEN ACCEDER A DIFERENTES VENTAJAS Y POSIBILIDADES DE COLABORACIÓN CON MARCAS DEL SECTOR QUE OFRECEN SERVICIOS EXCLUSIVOS PARA ELLOS DE LOS QUE BENEFICIARSE.

ACUERDOS ACTIVOS ACTUALMENTE



El objetivo del acuerdo con Grupo Delfín es aportar soluciones para la optimización de la flota, ofreciendo diversos servicios. Son flexibles, se pueden contratar sólo los servicios que le interesen, ampliándolos o reduciéndolos según sus necesidades de negocio. Atienden en cualquier punto de España siempre con la misma calidad y atención. www.delfingrupo.es

Popular

Condiciones financieras especiales tanto en cuenta de crédito, como en préstamos o leasing. Condiciones especiales en facturación electrónica y su Renting Popular, con equipamiento mediante alquiler y el mantenimiento de los bienes de su negocio a medio y largo plazo. www.bancopopular.es

AUTOROLA

Autorola, empresa especializada en desarrollo de software para el sector de automoción y en la venta efectiva de flotas, ofrece su sistema Fleet Monitor, de administración para la gestión de vehículos, y su plataforma



Con su historial de más de ocho millones de multas defendidas, Dvuelta ofrece servicios de defensa de sanciones de tráfico tanto a persona jurídica como física. Para Feneval, pone a disposición de sus asociados su colaboración en defensa específica de sanciones de tráfico para rent a car, con asesoramiento personalizado y condiciones especiales. www.dvuelta.es



AZ Servicios, correduría de la red Espabrok, cuenta con más de 20 años de experiencia en el aseguramiento de flotas de vehículos. El acuerdo con Feneval permite que los asociados se beneficien de un trato diferenciador en cuanto a primas, garantías, condiciones y tramitación de siniestros, además de un canal exclusivo de comunicación. www.azseguros.com

externa para venta a particulares, Branded Site, para todas aquellas empresas de rent a car interesadas en su uso. www.autorola.es

TODA LA INFORMACIÓN
EN NUESTRA PÁGINA WEB
www.feneval.com

EN LA ZONA PRIVADA
SÓLO PARA ASOCIADOS

CONTACTAR DIRECTAMENTE CON
FENEVAL ANTE CUALQUIER DUDA
tel.: 91 447 28 73 | feneval@feneval.com

¿PUEDE SOLICITARSE LA BAJA POR EXPORTACIÓN CON POSTERIORIDAD AL ENVÍO DE UN VEHÍCULO A OTRO ESTADO DE LA UE EN EL QUE SE MATRICULA?



Cuando un vehículo matriculado en España se vende y exporta a otro Estado de la UE, donde se matricula, es necesario solicitar su baja definitiva por exportación en el registro de Vehículos de Tráfico.

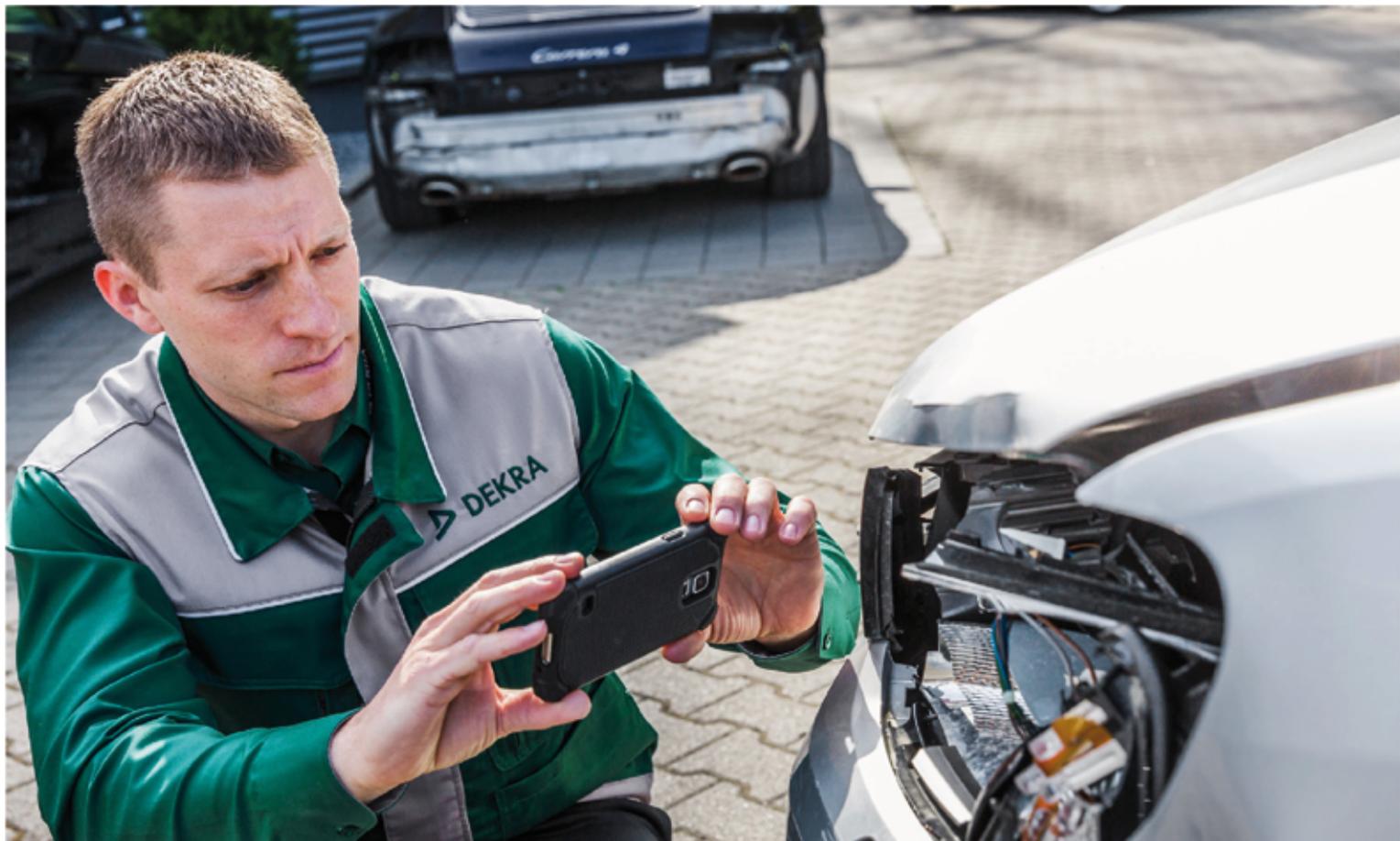
El Reglamento General de Vehículos no establece un plazo para tal solicitud, ni indica que la misma haya de ser anterior a la matriculación en el otro Estado. Si a esto añadimos la posibilidad de que el Estado al que se exporta permita la matriculación de vehículos sin necesidad de haber sido dado de baja en su país de origen, podemos plantearnos si en estos casos es posible que la baja se solicite con posterioridad a la matriculación en el otro estado, pudiendo estar por un tiempo matriculado simultáneamente en ambos países.

El artículo 35 del Reglamento establece que los vehículos causan baja definitiva en el registro de Vehículos “a petición del titular o tercera persona que acredite su propiedad, por traslado del vehículo a otro país donde vaya a ser matriculado”. Habla de vehículos que vayan a ser matriculados en otros países, por lo que parece referirse a un hecho futuro, debiendo tramitarse la baja definitiva con anterioridad a la matriculación en otro país.

El artículo 37.1 establece que en los casos de baja definitiva o traslado de vehículo a otro país donde vaya a ser matriculado, la Jefatura de tráfico devolverá al interesado el permiso de circulación y la tarjeta ITV, anotando en el primero que queda anulado. Esta devolución de la documentación está prevista con el objeto

de que el interesado pueda presentarla ante las autoridades del país en que va a ser matriculado el vehículo, entendiéndose la DGT que se establece una clara secuencia temporal en relación con ambos trámites.

Es cierto que el Reglamento no contiene ninguna previsión específica para este supuesto, por lo que si se solicita en una jefatura Provincial de Tráfico la baja de un vehículo que ya ha sido matriculado en el extranjero, se accederá a dicha baja siempre que se acredite el cumplimiento de todos los requisitos exigidos para el trámite, excepción hecha de la aportación de la documentación del vehículo, que habrá quedado en poder de las autoridades extranjeras y podrá ser sustituida por una declaración del interesado en ese sentido. ◀



Gestión de reparación integral para los vehículos de su flota



Con toda confianza.

En DEKRA nos preocupamos del estado óptimo de los vehículos de su flota, ofreciendo soluciones integrales de reparación, con el fin de conseguir los mejores resultados en calidad, tiempos de inmovilización y precio.



Valoración de daños

Fotoperitación,
Peritación presencial y
Validación de presupuestos.



Gestión de la reparación

Control de plazos y calidad
de las reparaciones realizadas
en taller.



Gestión del recambio

Optimización de los recambios
utilizados en la reparación del
vehículo.

Con nuestro servicio de gestión de recambio y reparación, conseguimos:

- Reducir los plazos de inmovilización del vehículo.
- Reducir los costes asociados.
- Incrementar la calidad en las reparaciones.
- Disminuir las reclamaciones en la devolución.
- Gestionar de forma centralizada todo el proceso.
- Optimizar los procesos y simplificar la facturación.

Síguenos en  



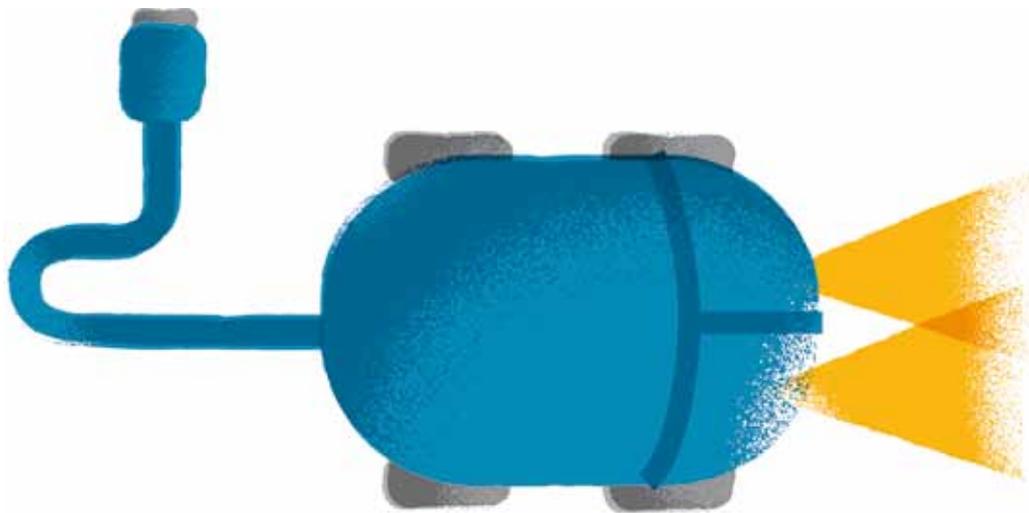
www.dekra-expertise.es

Infórmese de nuestros servicios en info.comercial.expertise.spain@dekra.com o en el **916513411**

<p>➤ CIRCULAR N° 1/2016 FENEVAL EN LOS MEDIOS DE COMUNICACION</p>	<p>El pasado mes de diciembre tanto Feneval como su presidente, Miguel Ángel Saavedra, aparecieron en diversos medios de comunicación digitales y de papel. El 30 de diciembre el periódico El Mundo publicó el artículo <i>Las alquiladoras facturan un 5% más y suman cuatro años al alza</i>, en el que se hace un repaso a modo análisis sobre la facturación de las empresas del sector. La publicación semanal Nexotur publicó <i>El sector rent-a-car factura 1.423 millones en España</i>, artículo que analiza la situación del sector en 2015 con los datos de Feneval.</p> <p>Por otro lado, Nieves Herrero realizó una interesante entrevista en su programa de Capital Radio, VivirViajar.</p> <p>Todos los enlaces, en www.feneval.com</p>
<p>➤ CIRCULAR N° 2/2016 SOLICITUD PLIEGOS Y PLANO DE LAS SUPERFICIES EN LOS AEROPUERTOS. CONCURSO RENT A CAR</p>	<p>Las empresas que estén interesadas podrán retirar el CD relativo a la nueva licitación (C/DEC/219/15) de manera presencial en el Registro de la sede de AENA en Madrid, situado en la Calle Peonías nº 12. Quienes no puedan desplazarse deberán remitir el apartado de la escritura de constitución de la empresa donde figura el objeto social de la misma, a los siguientes correos electrónicos:</p> <p>apoyato@aena.es Telf.- 913212627 mcghaba@aena.es Telf.- 913212517</p>
<p>➤ CIRCULAR N° 3/2016 PRECIOS MEDIOS DE VENTA APLICABLE EN LA GESTIÓN DEL IMPUESTO ESPECIAL SOBRE DETERMINADOS MEDIOS DE TRANSPORTE</p>	<p>El Boletín Oficial del Estado, del 21 de diciembre de 2015 publicó la orden HAP/2763/2015, de 17 de diciembre, por el que se aprueban los precios medios de venta aplicables en la gestión del Impuesto Especial sobre Determinados Medios de Transporte que nos afecta en el momento de la venta de los automóviles que dejan de dedicarse a la actividad de alquiler.</p>
<p>➤ CIRCULAR N° 4/2016 AMPLICACIÓN DE LA INFORMACIÓN SOBRE LA COMUNICACIÓN DE SANCIONES DE TRÁFICO EN FRANCIA</p>	<p>Para identificar 'on line' a los conductores de multas francesas es necesario entrar en el link que aparece al final de esta circular y rellenar todos los campos correctamente y en el formato que se indica.</p> <p>https://www.antai.gouv.fr/es/rubriquepage/12/avisdecontravention/commentcontester</p>
<p>➤ CIRCULAR N° 5/2016 VALIDEZ DE LOS CARNETS RUSOS EN ESPAÑA</p>	<p>Respecto a la validez de los permisos de conducir rusos en España, se dan dos casos diferentes. Si son anteriores a 2011, su validez es aceptada en la Unión Europea aunque deberán ir acompañados de una traducción. Si son posteriores a 2011, están expedidos en un soporte que se ajusta a las condiciones que se establecen en el Convenio Internacional de Ginebra, por lo que tienen validez para circular por España. Desde Abril de 2014, el Ministerio del Interior de la Federación de Rusia ha adaptado el formato al modelo europeo vigente, por lo que debe ser considerado válido para la conducción en España.</p>
<p>➤ CIRCULAR N° 6/2016 INFORMACIÓN SOBRE EL CARNET DE CONDUCIR DE CIUDADANOS CHINOS EN ESPAÑA</p>	<p>La República Popular China NO EXPIDE EL PERMISO DE CONDUCIR INTERNACIONAL.</p> <p>Para que un turista de nacionalidad china pueda alquilar un vehículo en nuestro país, tiene varias alternativas:</p> <ol style="list-style-type: none"> En su país: Traducción oficial de su carnet de conducir. En destino: Traducción oficial de su carnet realizadas por: <ul style="list-style-type: none"> La Representación Diplomática o Consular en España del país que ha expedido el documento. O la realizada por un traductor / intérprete jurado español nombrado por el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. Estas traducciones están exentas de legalización y son válidas sin ningún trámite adicional. <p>Para más información, consultar www.feneval.com</p>

ACTUACIONES MEDIADORAS PARA COMERCIOS Y EMPRESAS DE SERVICIOS ON LINE

DIKEI ABOGADOS. DEPARTAMENTO DE DERECHO ADMINISTRATIVO



A PARTIR DEL 15 DE FEBRERO, LA UE OBLIGA A LOS COMERCIANTES ON LINE A ENLAZAR A LA PLATAFORMA ODR –ON LINE DISPUTE RESOLUTION– A LA QUE PODRÁN RECURRIR CUANDO NO LLEGUEN A UN ACUERDO ENTRE CONSUMIDOR Y COMERCIANTE

1. PLANTEAMIENTO GENERAL

La Directiva 2013/11/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 21 de mayo de 2013 establece una plataforma de resolución extrajudicial de conflictos en materia de consumo, de obligatorio enlace a través de las páginas web de los comerciantes que ofrezcan productos o servicios en internet.

En el artículo 13.1 de la Directiva se indica que los comerciantes que se han comprometido o que estén obligados a utilizar una entidad de resolución de conflictos

extra judicial (Alternative Dispute Resolution, ADR en adelante) tendrán que informar a los consumidores en su página web, o en su caso, en los términos y condiciones generales sobre la existencia de una plataforma de resolución de conflictos (Online Dispute Resolution, en adelante ODR).

En el párrafo 16 de su preámbulo se aclara que:

“La presente Directiva debe aplicarse a los litigios entre consumidores y comerciantes relativos a obligaciones

contractuales derivadas de contratos de compraventa o de prestación de servicios, celebrados o no en línea, en todos los sectores económicos menos los exceptuados”.

Recordemos que en derecho español los comerciantes, en general, se encuentran sujetos a la actuación mediadora y en su caso sancionadora de las Oficinas de consumo, de ámbito municipal o de comunidad autónoma, siendo potestativo el sometimiento a arbitrajes de consumo. En cualquier caso, todos los comerciantes que ofrezcan **bienes o servicios de manera online** deben

incluir en la página web un link a la plataforma ODR de la UE. Respecto de **los que no los ofrezcan on line**, la obligación regirá siempre y cuando se hubiesen comprometido a resolver sus conflictos extrajudicialmente a través de una entidad de resolución de conflictos.

Transcribimos al efecto parcialmente el párrafo 47 del preámbulo de la Directiva:

*“(…) Los comerciantes que se comprometan a recurrir a tales entidades para la resolución de litigios con los consumidores deben informar a los consumidores sobre la dirección del sitio web de la entidad o entidades de resolución alternativa que les amparen. **La información se facilitará de forma clara, comprensible y fácilmente accesible en el sitio web del comerciante cuando exista y, en su caso, en las condiciones generales de los contratos de compraventa de mercancías o prestación de servicios entre el comerciante y los consumidores.** Los comerciantes deben tener la posibilidad de incluir en sus sitios web, y en las condiciones generales del contrato de que se trate, cualquier información complementaria sobre sus procedimientos internos de tramitación de reclamaciones, o sobre cualesquiera otros modos de entrar en contacto directo con ellos con miras a la resolución de litigios con los consumidores sin remitirlos a una entidad de resolución alternativa (…)”*

En particular, y en relación con los servicios on line, el artículo 14 del Reglamento UE nº 524/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo de 21 de mayo de 2013 indica que “los comerciantes establecidos en la Unión que celebren contratos de compraventa o de **prestación de servicios en línea** y los mercados en línea establecidos en la Unión ofrecerán en sus sitios de internet un enlace electrónico a la plataforma de resolución de litigios en línea”. Los únicos sectores que quedan excluidos de dicha obligación son los servicios sanitarios y los servicios de educación superior.

De este modo, todos los comerciantes on line deberán informar a los consumidores sobre las entidades ADR, cuando no puedan llegar a un acuerdo directamente entre ellos mismos (consumidor-comerciante).

El funcionamiento de la plataforma ODR, desarrollada y dirigida por la Comisión Europea, habrá de estar habilitado al pú-

blico el **15 de Febrero de 2016**, y estará operativa en las 23 lenguas oficiales de la Unión Europea.

El modo de operar de la plataforma ODR no será muy distinto del siguiente, según un anteproyecto al que luego nos referimos, a la espera de la norma de transposición:

1. El consumidor rellenará un formulario en la plataforma ODR incluyendo:

- a. Nombre del comerciante o página web de la misma y la información que tenga la plataforma sobre el comerciante se rellenará automáticamente
- b. Descripción de la queja, rellenado un formulario guiado
- c. Información personal sobre el consumidor, y seleccionando el idioma con el que quiera recibir la información

2. El formulario de queja será enviado al comerciante, que tendrá dos opciones:

- a. Aceptar el proceso y proponer un órgano de resolución de conflicto que esté en el listado de la plataforma.
- b. No aceptar el proceso, y por tanto, no proponer un órgano de resolución de conflicto. Esto significa que el comerciante está negando la posibilidad de llegar a un acuerdo con el consumidor de manera extra judicial. El consumidor será informado de que el comerciante no desea continuar y el formulario se cerrará automáticamente.

3. Una vez que el consumidor y el comerciante se han puesto de acuerdo en el órgano de resolución de conflictos, la plataforma ODR transferirá la queja a dicho órgano seleccionado por las partes.

4. El órgano de resolución de conflictos deberá resolver el caso de manera online con una resolución en 90 días (naturales). Como puede verse, una cosa es que deba establecerse por cada comerciante el enlace a la plataforma o la cláusula oportuna dentro de sus condiciones generales, en su caso, y otra es que la Directiva imponga por sí misma la obligación legal de someterse al procedimiento de resolución extrajudicial de conflictos, como se explica en su párrafo 49 del preámbulo:

“La presente Directiva no debe exigir que la participación de los comerciantes en procedimientos de resolución alternativa sea obligatoria o que el resul-

tado de dichos procedimientos sea vinculante para los comerciantes cuando un consumidor haya presentado una reclamación contra ellos. Sin embargo, con el fin de garantizar que los consumidores tienen una vía de recurso y que no se vean obligados a renunciar a sus reclamaciones, se debe alentar a los comerciantes, en la medida de lo posible, a que participen en procedimientos de resolución alternativa. Por lo tanto, la presente Directiva debe entenderse sin perjuicio de cualquier norma nacional que haga obligatoria la participación de los comerciantes en dichos procedimientos, la incentive o sancione, o que les obligue a aceptar su resultado, siempre que dichas normas no impidan a las partes ejercer su derecho a acceder al sistema judicial, tal como establece el artículo 47 de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea”.

En relación a las sanciones en caso de incumplimiento de las obligaciones señaladas, el artículo 21 de la Directiva antes mencionada, indica que “Los Estados miembros establecerán el régimen de sanciones aplicable a las infracciones de las disposiciones nacionales adoptadas por arreglo al Art. 13” al que se hace referencia anteriormente.

Por lo que respecta a la transposición de la Directiva 2013/11/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 21 de mayo de 2013, a la fecha sólo nos consta la existencia de un Anteproyecto de Ley de Resolución Alternativa de Conflictos de Consumo. El artículo 36 del mismo indica que el incumplimiento por los empresarios de las obligaciones recogidas en el Art. 35, tendrá “la consideración de infracción grave en materia de defensa de los consumidores y usuarios, sin perjuicio de la existencia de otras infracciones en materia de información al consumidor tipificadas en la normativa sectorial correspondiente”.

En cualquier caso, y al margen del efecto directo vertical que pueda tener respecto de los Estados miembros por la falta de transposición, la existencia conjunta del Reglamento sobre transacciones on line, de aplicación inmediata, y la Directiva, hacen a nuestro juicio obligatoria o al menos altamente recomendable la adaptación a la mencionada plataforma.

En conclusión:

1. Las empresas que ofrezcan productos o servicios on line deben ofrecer los

correspondientes enlaces a la plataforma ODR partir del 15 de febrero, sin perjuicio de aceptar en cada caso el procedimiento de resolución alternativa. En este caso es recomendable reiterar en las condiciones generales de contratación esta posibilidad de acceder al sistema de resolución de conflictos.

2. El resto de comerciantes deberán indicar en sus condiciones generales esta posibilidad, si están sometidos o se han comprometido a resolver sus conflictos extrajudicialmente a través de una entidad de resolución de conflictos.

II. LA APLICACIÓN AL ALQUILER SIN CONDUCTOR

La obligación de que las empresas que ofrecen servicios de manera on line tengan que incluir un link con la plataforma europea de resolución de litigios en línea (ODR) es clara y afecta a todos nuestros asociados que ofrecen sus servicios mediante páginas web u otras alternativas.

Lo que nos plantea alguna duda es la remisión a las entidades nacionales de resolución de conflictos (ADR).

En efecto no debe de olvidarse que nuestro sector como actividad complementaria de transportes cuenta con un instrumento para resolución de conflictos, de carácter administrativo constituido por las juntas arbitrales del transporte reguladas en los artículo 37 y ss. de la LOTT y es más, salvo que en nuestros contratos lo exceptuemos expresamente se entiende un sometimiento tácito a esas juntas para la resolución de los conflictos siempre que la cuantía de la controversia no exceda de los 15.000 euros.

En principio pues la opinión de quien informa es la de que se podría seguir actuando a través de las juntas arbitrales y en consecuencia que cuando se recibiese una reclamación de la ODR indicar, salvo que se hubiese excluido el sometimiento, que la reclamación se sustanciará a través de las juntas arbitrales,

pero como ocurre siempre y sobre todo con la normativa europea, lo que habrá que comprobar es si esas juntas arbitrales cumplen los requisitos para actuar como entidades de resolución alternativa y ahí se produce un cierto conflicto entre el reglamento y la directiva.

En efecto el artículo 10 del reglamento parece exigir como requisito el que no se requiera la presencia de las partes o de sus representantes mientras que el artículo 20 de la directiva en su número 1,f contempla perfectamente a posibilidad de exigir esa presencia.

A nuestro juicio parece conveniente establecer un diálogo con el Centro Europeo del Consumidor al que se remite el artículo 14 del Reglamento y con la Dirección General de Transportes a fin de homologar en el marco de la nueva normativa el funcionamiento de las juntas arbitrales de transportes y despejar así, al menos algunas de las dudas que la aplicación de estas previsiones nos sugiere. ⚡

Ocúpese de su negocio

mientras **nosotros nos ocupamos** de todos los trámites administrativos.

MAESTRO
GESTIÓN ADMINISTRATIVA

91 445 51 75
Manuel Cortina, 18 - 28010 Madrid

Ganará mucho tiempo...



ESPECIALIZADOS EN VEHÍCULOS

NATIVIDAD LAORDEN CANTERO
Gestor Advo. Colegiado nº 2668

Y FLOTAS DE RENT A CAR



MARTA CARRERA DONCEL
Subdirectora Adjunta de Educación y Formación Vial de la DGT

“LO MEJOR SERÍA QUE LA FORMACIÓN Y EDUCACIÓN VIAL FUERAN UNA ASIGNATURA INCLUIDA EN LOS PROGRAMAS EDUCATIVOS”

LICENCIADA EN DERECHO Y FUNCIONARIA DE LA DGT, CARRERA DONCEL ES SUBDIRECTORA ADJUNTA DE CONOCIMIENTO VIAL DE LA DGT, RESPONSABLE DE QUE TANTO LOS FORMADORES DE LAS AUTOESCUELAS COMO LOS EXAMINADORES OFICIALES ESTÉN A LA ALTURA NECESARIA PARA CONSEGUIR BUENOS CONDUCTORES





¿Tenemos los españoles una buena formación vial?

Si, tenemos una buena formación vial. Así lo podemos ver con la posición que tiene España a nivel mundial: somos el quinto país con las cifras más bajas de siniestralidad, es el mejor indicador de una buena formación vial de nuestros conductores.

“LOS ESPAÑOLES TENEMOS UNA BUENA FORMACIÓN VIAL: SOMOS EL QUINTO PAÍS CON LAS CIFRAS MÁS BAJAS DE SINIESTRALIDAD”

¿En general, se puede decir que los españoles somos buenos conductores?

Si, por supuesto pero no tenemos que conformarnos cómo estamos ahora mismo, debemos ser mejores conductores para conseguir que nadie muera en nuestras carreteras, conseguir la Visión Cero.

¿Es usted partidaria de ampliar la formación vial de modo que comenzara en la educación Primaria y/o Secundaria?

Si, la DGT desde hace muchos años colabora con colegios (a través de los coordinadores de educación vial y Jefes Provinciales de cada una de las oficinas provinciales de tráfico); también a través de las Consejerías de Educación de Comunidades Autónomas y directamente con el Ministerio de Educación. Pero lo mejor para todos es que la formación y educación vial fueran una asignatura que se incluyera dentro de los programas educativos a través de la Ley de Educación como asignatura obligatoria, dentro de curriculum escolar. Consideramos la mejor formación desde la infancia para aprender a lo largo de la vida a ser un buen usuario de las vías: conductor de bici, ciclomotor, motocicleta, coche, pasajero, peatón, etc.

Hay mucha diferencia de formación entre unos países y otros. ¿Cómo se solventan esas diferencias a la hora de convalidar carnets?

A nivel europeo no hay mucha diferencia puesto que hemos conseguido armonizar toda la normativa en los 28 países de la Unión sobre el permiso de conducción.

“LOS GRANDES AVANCES DE LA TECNOLOGÍA PERMITEN Y VAN A PERMITIR CONDUCIR A MUCHAS PERSONAS QUE POR MOTIVOS DE ACCESIBILIDAD NO PODÍAN”

En el sector tenemos bastantes problemas por este motivo, en particular en estos últimos años con los permisos de conducción de Rusia y China. ¿Existe algún acuerdo internacional para erradicar esta problemática?

No nos consta problema con estos permisos de estos países. Si se refiere a Convenio bilateral de canje de permisos de conducción, en estos momentos no existe con ninguno de los dos países. Pero sí estamos trabajando con las autoridades rusas, a través del Ministerio de Asuntos Exteriores, para la firma del mismo.

El pasado año se detectó una trama de obtención de carnets de conducir fraudulenta relacionada con ciudadanos chinos. ¿Son habituales este tipo de delitos? ¿Es sencillo detectarlos?

Si se refiere a algunos casos que hemos tenido de suplantación en los exámenes teóricos para la obtención del permiso de conducción, estamos trabajando

conjuntamente con el grupo de investigación de la Agrupación de Tráfico de la Guardia Civil con buenos resultados.

¿Cómo pueden colaborar desde la DGT con las alquiladoras en la detección de permisos de conducir falsos?

La Dirección General de Tráfico ha puesto en contacto a Feneval con la Agrupación de Tráfico de la Guardia Civil para una estrecha colaboración en ésta y en cualquier otra materia relativa a permisos de conducción.

Usted lleva ya varios años en la DGT. ¿Cómo ha visto la evolución del conductor del automóvil estos últimos años?

La evolución del conductor ha cambiado mucho en los últimos años, desde el momento que obtiene el permiso. Los exámenes teóricos: hemos cambiado nuestra base de datos de preguntas, redactadas de una manera simple, evitando palabras técnicas, sin frases yuxtapuestas



y confusas como existía antes. Son más de 16.000 preguntas que representan la realidad de cualquier vía con fotografía de alta calidad o de dibujos en dos dimensiones para entender mejor la redacción.

Por otro lado, los exámenes prácticos, con la introducción de un protocolo de calidad donde el aspirante demuestra en los primeros minutos que conoce su vehículo, con las comprobaciones previas. Después demostrando en los 10 primeros minutos que sabe conducir y sabe leer el tráfico y manejarse el solo, sin instrucciones de nadie. Para acabar con 15 minutos mínimos de conducción con instrucciones del examinador. Nuestros examinadores comunican cómo ha ido el desarrollo de la prueba para que el aspirante tenga información inmediata de su examen.

Además del examen, la formación de nuestras escuelas cada vez es mejor, son profesionales cada vez mejor preparados y por lo tanto, los conductores que forman, también lo serán. Se trata de una formación continua para todos, tanto para el conductor como para los profesionales de la formación vial: examinadores y profesores de formación vial.

En nuestro país la mortalidad en carretera ha ido bajando de manera paulatina pero continuada en los últimos años. ¿A qué cree usted que se debe esta buena

noticia: mejores conductores, mejores carreteras, mayor concienciación...?

A todo el conjunto de medidas que se han ido adoptando: mayor vigilancia, más radares, más y mejores campañas de divulgación, mejor formación y la concienciación. Este último punto, ha sido la gran apuesta española con el permiso por puntos. Ya poca gente habla de las multas sino de los puntos que tiene en el permiso de conducir. Todos estamos concienciados con el problema de la siniestralidad.

En general, hay algún cambio legislativo que se contemple a corto o a medio plazo en términos de circulación, permisos de conducir etc.?

En la materia que me compete de la formación y del permiso de conducción seguimos los pasos que se están dando en Europa sobre la accesibilidad al permiso de conducción. Los grandes avances de la tecnología permiten y van a permitir conducir a muchas personas que por motivos de accesibilidad no podían. Además, los cambios relacionados con la formación continua de los profesores de formación vial. También se van a ver nuevas materias como: percepción del riesgo, vehículos autónomo (estamos preparándonos para este gran cambio en formación, cómo será nuestro conductor que conduzca un vehículo autónomo o semiautónomo y cómo deberá conducir).

“A LOS CONDUCTORES DE VEHÍCULOS DE ALQUILER LES ACONSEJO LO MISMO QUE AL RESTO: RESPONSABILIDAD EN LA CONDUCCIÓN, CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS Y RESPETO EN LA VÍA”

Finalmente, ¿hay alguna recomendación específica por parte de la DGT para conductores de vehículos de alquiler sin conductor?

La misma que para el resto de los conductores: responsabilidad en la conducción, cumplimiento de las normas y respeto en la vía para una mejor convivencia de todos los usuarios de la vía, porque nuestro coche no está solo, tenemos que convivir en las vías públicas y lo mejor es concienciarnos para evitar cualquier incidencia.

ZOOM PERSONAL



Licenciada en Derecho por la Universidad CEU Luis Vives de Madrid, Marta Carrera Doncel es además Master en Asesoría de Práctica Jurídica por la Universidad Complutense de Madrid y Master Executive Management Public Administration de Esade Madrid. Lleva vinculada a la Dirección General de

Tráfico desde que aprobó la oposición como Técnico de la Escala Superior de Tráfico. En la actualidad, es Subdirectora Adjunta de Conocimiento Vial. En sus ratos libres, le gusta practicar el paddel, el tenis y el esquí. Además, disfruta leyendo, escuchando música y pasando tiempo con su familia.

MANUEL BURDIEL

Director Comercial de Nissan Iberia para los mercados de España y Portugal

“PARA 2016 ESPERAMOS QUE EL MERCADO SIGA CRECIENDO, AUNQUE QUIZÁS NO AL RITMO DEL AÑO ANTERIOR”

NISSAN ES UN FABRICANTE DE AUTOMÓVILES JAPONÉS CON BASE EN YOKOHAMA Y FUNDADA EN 1911. EN TÉRMINOS DE PRODUCCIÓN ANUAL DE VEHÍCULOS ES UNA DE LAS PRINCIPALES COMPAÑÍAS DE FABRICANTES DE COCHES. NISSAN MOTOR IBÉRICA OCUPA UN LUGAR DESTACADO DENTRO DE LA INDUSTRIA AUTOMOVILÍSTICA ESPAÑOLA CON PLANTAS EN BARCELONA, ÁVILA Y CANTABRIA. POR SU PARTE, NISSAN IBERIA SE ENCARGA DE LA COMERCIALIZACIÓN, EL MARKETING, LA POSVENTA Y EL SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE TANTO PARA EL MERCADO ESPAÑOL COMO EL PORTUGUÉS



Hace unos meses, en junio pasado, fue usted nombrado Director de Ventas de Nissan Iberia para España y Portugal. ¿Cómo valora usted su trabajo estos meses?

Pues sinceramente, la realidad ha superado todas mis expectativas. Evidentemente ya conocía a Nissan como una gran marca a nivel global, con unas ventas que superan los 5,4 millones de unidades en el mundo, pero el cierre del año 2015 de Nissan en España ha sido espectacular, con un 5,2% de cuota de mercado (record histórico de Nissan en España) y me ha hecho ser aún más consciente del potencial de la marca. Nuestras ventas han crecido un 39 por ciento, casi el doble que el mercado; y la marca se ha afianzado en el Top 10 como una de las grandes marcas en el mercado español con 61.867 unidades vendidas. De hecho, es la que más ha crecido en el año 2015. En mis primeros meses en Nissan he encontrado un gran equipo de profesionales, entusiastas de su trabajo, motivados al máximo y con un espíritu de trabajo en equipo encomiable, que evidentemente me han ayudado a concluir un cierre tan sólido. También me ha sorprendido el nivel de compromiso, de colaboración e implicación en de toda la red de concesionarios.

“NUESTRO PRINCIPAL OBJETIVO ES CONVERTIRNOS EN LA MARCA DE ORIGEN ASIÁTICO MÁS DESEADA”

Mi aportación a esta gran marca es mi conocimiento del mercado español, gracias a una experiencia profesional rica y variada en compañías destacadas del sector automoción. También aportar nuevos puntos de vista que completen la excelente labor de desarrollo y de crecimiento que está teniendo lugar desde hace prácticamente dos años. Me gusta muy especialmente trabajar con la Red de Concesionarios, un trabajo que disfruto y que me ha dado un sólido conocimiento del mercado retail. Acumulo también una amplia experiencia en el canal de flotas, tanto de Rent a Car como corporativas. Estoy convencido de que esta experiencia va a ser de gran valor para Nissan.

¿Qué ha supuesto para usted entrar en una marca como Nissan?

Empezar una nueva etapa profesional siempre implica asumir nuevos retos. Y más en el ámbito comercial, en un mercado súper competitivo como el español. Pero esto es precisamente lo que me motiva. En el poco tiempo que llevo he podido constatar que el lema de Nissan “Innovación y Emoción para todos” no es un simple reclamo publicitario, sino que se trata de una gran realidad, que se vive en cada acción de la marca sea cual sea el ámbito. Esto realmente me motiva y me hace estar muy orgulloso de haberme incorporado a Nissan.

¿Cuál es su objetivo para los próximos meses para Nissan?

Hemos cerrado un excelente año natural 2015, pero los ejercicios fiscales japoneses empiezan el 1 abril y acaban el 31 de marzo. Así que, obviamente, mi inmediato objetivo es cerrar este ejercicio fiscal consiguiendo los retos que se marcó la marca a principios del año pasado. Esto significa luchar codo con codo toda la organización de Nissan Iberia y toda su red comercial para ganar una a una cada venta hasta llegar al objetivo fijado. Pero para Nissan la cantidad no es suficiente. Todo lo que conseguimos debe tener siempre en el centro de atención al cliente, por eso la consecución de los objetivos van en paralelo con ofrecer la mejor calidad de atención al cliente.

¿Qué plan estratégico va a poner en marcha para conseguir esos objetivos?

Vamos a profundizar en los ejes principales de la marca, esto es Calidad, Crossover y Movilidad Eléctrica. En el primero de los mencionados, la excelencia en el trato con el cliente es crucial, con iniciativas únicas en el mercado como es la “Promesa al Cliente” con compromisos tan tangibles como transparentes para nuestros clientes. En el segundo de los casos, Nissan lleva años liderando el segmento de los Crossover, con Qashqai como líder indiscutible, pero con una sólida aportación en posiciones de liderazgo Juke y X-Trail. 2016 será un año de refuerzo de esta estrategia. Por último, pero no menos importante, es demostrar al mercado lo que Nissan de hecho es, el líder mundial indiscutible de Ventas e iniciativas en la movilidad eléctrica, uno de los vectores de crecimiento tan fundamentales como inevitables de la industria del automóvil en los próximos años.

Pero lo que es aún más importante, es trabajar en profundidad con la Red de Distribución de Nissan en España todo lo anterior, para profundizar en los procesos que aporten calidad y valor añadido para nuestros clientes, lo que en definitiva asegurará una rentabilidad óptima y una continuidad a la Red gracias a un modelo de negocio compartido. Somos socios y como tales trabajaremos.

“NISSAN ES LA ÚNICA MARCA DE ORIGEN ASIÁTICO QUE FABRICA EN ESPAÑA. NO SOLO COMERCIA EN NUESTRO PAÍS SINO QUE CREA RIQUEZA COMPROMETIDA CON NUESTRO TEJIDO INDUSTRIAL”

Según tengo entendido, anteriormente ha trabajado en otras compañías automovilísticas y en cargos relacionados con el marketing. ¿Qué puede aportar su experiencia laboral anterior a este nuevo cargo?

Sin duda alguna, ya que al final son los clientes los que deciden que marca y que coche compran y en esta decisión influyen de manera decisiva las distintas variables de la oferta de producto. Por eso precisamente, mi visión de la dirección comercial va mucho más allá de la pura gestión de ventas. Yo tengo que ser el primero en alertar de que un producto no está bien posicionado, o de que le faltan o le sobran determinados equipamientos. Pero también debemos buscar nuevas oportunidades, aportar innovación y traer nuevas maneras de trabajar, para estar más cerca de los deseos de nuestros clientes, incluso, por qué no, adelantándonos a ellos. Nosotros debemos aportar una visión de 360° alrededor de lo que ocurre en el mercado de manera inmediata. Y lo que es más importante, hacerlo conjuntamente con toda la organización.

¿Cómo son las perspectivas del sector del automóvil para 2016? ¿Podemos decir que lo peor de la crisis ha pasado?

Para este año esperamos que el mercado siga creciendo, aunque quizás no lo haga



al ritmo del año anterior. Nuestra previsión se mueve en la horquilla del 3% al 6% de incremento en línea con las previsiones de los principales foros del sector. Aunque para mantener esta tendencia positiva será imprescindible seguir contando con los planes ayuda del Gobierno. Nuestro parque sigue siendo uno de los más antiguos de Europa e inevitablemente seguirá empeorando su edad en los próximos años. Nuestros clientes, el parque español, siguen necesitando las ayudas que tanto el Gobierno como las marcas damos para que finalmente tomen la decisión de renovar su coche.

¿Es importante en este momento de crecimiento del sector situarse en "primera fila"?

Queremos y vamos a estar en primera fila. Pero hacerlo sin unos fundamentos sólidos no sirve de nada, el primer "vendaval" nos apartaría. Lo importante es estar delante gracias a una gama de productos innovadora, renovada y competitiva. Ofrecer estos productos con la máxima calidad de atención al cliente gracias a una red de distribución profesional, moderna y comprometida tanto con los clientes como con la marca. En el caso de Nissan disponemos, por ejemplo,

"ESTE AÑO SE PLANTEA COMO UN NUEVO AÑO RÉCORD DE TURISMO Y DE FUERTE CRECIMIENTO EN LAS EMPRESAS DEDICADAS AL ALQUILER"

de nuestra nueva gama de crossover formada por el Juke, el Qashqai y el X-Trail, líder en el mercado desde el año 2007. También nuestros vehículos eléctricos como vértice de la nueva movilidad que están demandando ya las grandes ciudades. Estos productos y soluciones los ofrecemos a través de una moderna red de concesionarios que cuenta con el innovador concepto de exposición "Nissan Retail Concept". Y además ofrecemos a nuestros clientes el programa de atención al cliente más completo, "Promesa al Cliente", gracias al cual los clientes podrán disponer, entre otros compromisos, siempre de un vehículo de sustitución totalmente gratuito. Con estos sólidos fundamentos, sí nos sentimos lo suficientemente fuertes como para posicionarnos en la "primera fila".

Creo que una de sus objetivos es convertirse en el mayor vendedor asiático en España. ¿Qué marcas son sus principales competidoras?

De hecho, ya en 2015 hemos sido la más vendida, pero nuestro principal objetivo es, además y primordialmente, convertirnos en la marca de origen asiático más deseada. Este es un objetivo básicamente cualitativo. Y, como he explicado anteriormente, tanto el despliegue del producto como el trato excelente con el cliente y la Red Nissan, nos llevarán también a ser la más deseada. En este objetivo, nuestras principales competidoras son todas las marcas de origen japonés y coreano. En este sentido quiero resaltar que respecto a todas ellas nos diferencia una cosa muy importante. Nissan es la única marca de origen asiático que fabrica en España. De nuestros centros de producción en Barcelona, Ávila y Cantabria, salieron 104.700 vehículos, entre ellos el turismo Nissan Pulsar, la furgoneta NV200 y su versión 100% eléctrica e-NV200 y el nuevo pick-up Navara; y los camiones ligeros NT400 Cabstar y NT500. Además, Nissan en España tiene un centro de I+D para motores y desarrollo de vehículos industriales ligeros, así como

centros de recambios y de distribución. En total, casi 5.000 personas trabajamos en Nissan en España. Nissan no es una marca que solo comercia en nuestro país sino que crea riqueza comprometida con nuestro tejido industrial.

¿Y en cuanto al mercado de alquiler de coches, cómo se sitúa Nissan en el mercado?

Nissan es una marca que tradicionalmente ha trabajado con los grandes operadores y con las PYMES del sector. El nivel de colaboración se mantendrá y seguiremos en la misma línea. Entendemos que una parte cada vez más relevante de la movilidad pasa por soluciones flexibles para el cliente y en este nuevos paradigma de la movilidad, las empresas alquiladoras, turísticas o profesionales están inmersas en un proceso de exploración que queremos acompañar.

¿Puede ser este también un buen año para el sector del alquiler de coches?

Creemos firmemente que será un año excelente en lo que respecta a volúmenes. De hecho, por distintas cuestiones de todos conocidas como la inestabilidad de otros mercados, la mejoría del consumo español por mencionar algunos de los más relevantes, 2016 se plantea como un nuevo año récord de turismo, pero también de fuerte crecimiento en las empresas dedicadas al alquiler y soluciones de movilidad para los profesionales.

Como decía anteriormente, no quiero olvidar, que, las empresas alquiladoras están en un proceso de búsqueda de nuevas soluciones en las grandes ciudades que proporcionen un nuevo modo de movilidad adaptadas a las nuevas necesidades. Estos factores se han unido en un año que será, por este motivo, excelente.

“LAS EMPRESAS ALQUILADORAS ESTÁN EN UN PROCESO DE BÚSQUEDA DE NUEVAS SOLUCIONES EN LAS GRANDES CIUDADES”

¿Cuál sería el modelo ideal de Nissan destinado al mercado del alquiler de coches?

La gama de Nissan es tan amplia que es capaz de atender distintas necesidades en función del propósito de la empresa alquiladora. Es difícil elegir uno solo. En el ámbito más turístico, nuestros Micra, Juke y Pulsar son modelos excelentes con una gran acogida. Pero no puedo dejar de mencionar la extensa y profunda gama de

Vehículos Comerciales, como la NV200, e-NV200 y NV400 o nuestros camiones ligeros NT400 Cabstar y NT500, que con su capacidad, adaptación, larga trayectoria de reconocida calidad y flexibilidad profesional, son uno de los referentes del mercado.

¿Qué pueden ofrecer los Nissan de particular al mercado del alquiler de coches?

Una gama recién renovada. Amplia y rica en sus acabados. Con líderes en los segmentos de mayor relevancia en el mercado, tanto por volumen de ventas como por calidad. La gama de Nissan es capaz de atender distintos niveles de demanda de los clientes. Pero no sólo es una cuestión de oferta, también de rentabilidad y asunción de riesgos muy contenida ya que al ser una gama tan joven, sus valores residuales se mantienen altos y la recompra de los coches es más estable y predecible, un factor siempre bienvenido ya que es clave a la hora de disfrutar de un “holding cost” asumible y capaz de proporcionar márgenes operativos suficientes. En este aspecto, la robustez y fiabilidad de la gama Nissan es otro de los elementos fundamentales, ya que asegura un ciclo de vida sin sobresaltos y con unos costes mínimos de mantenimiento. Creo que podemos resumirlo en unas pocas palabras: innovación, flexibilidad y certidumbre. ◀

ZOOM PERSONAL



Licenciado en Derecho por la Universidad C.E.U. de Madrid, Master en Derecho de la Unión Europea y posee un PDG por el IESE, Manuel Burdiel es, desde el mes de junio del pasado año, Director Comercial de Nissan Iberia para los mercados de España y Portugal, un cargo que ha abordado

lleno de entusiasmo y tras pasar por diversos puestos relacionados con el marketing en diferente compañías del sector automoción. Cuando el trabajo se lo permite, le gusta el arte y la arquitectura disciplinas de las que se declara un entusiasta. También le gusta practicar deporte y la lectura.



El concepto de diseño del nuevo Tucson combina un elegante estilo urbano con la sobresaliente robustez característica de un todoterreno.

A FONDO

HYUNDAI TUCSON

DISEÑO AUDAZ E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

CARMEN ESPADA

EL NUEVO TUCSON ES UN COCHE VISTOSO, DE NUEVO DISEÑO Y CON TECNOLOGÍAS AVANZADAS, QUE REPRESENTA UN NUEVO SALTO ADELANTE DE HYUNDAI EN EUROPA. UN EXTERIOR LLAMATIVO Y DEPORTIVO PROPORCIONA UN AIRE DE TODOTERRENO ESPECIAL JUNTO CON UN INTERIOR REFINADO QUE COMBINA ELEGANCIA Y ERGONOMÍA



Cada elemento del tren de rodadura se ha sometido a ensayo para mejorar la estabilidad a altas velocidades y la precisión al adentrarse en las curvas.

UN TOQUE DEPORTIVO

El concepto de diseño del nuevo Tucson combina un elegante estilo urbano con la sobresaliente robustez característica de un todoterreno. El frontal está dominado por la rejilla hexagonal, que enlaza con los faros LED creando una identidad exclusiva. Una forma de ala del paragolpes delantero, que incorpora las luces de posición diurnas LED, aporta al coche un estilo único y proporciona una referencia visual de la anchura de vía del coche.

Al desplazar el montante delantero hacia atrás, queda separado del largo capó y acentúa su perfil elegante. La forma direccional de los pasos de rueda contribuye al aspecto ágil y dinámico del vehículo, incluso cuando está parado. La llamativa línea de carácter en forma de “Z” sobre los pasos de rueda traseros destaca la

presencia poderosa del nuevo modelo en tanto que la nervadura lateral converge con la línea descendente del techo reforzando su escultural lateral.

En la zaga, las marcadas líneas horizontales fluyen desde los pasos de rueda reforzando la personalidad atlética del nuevo Tucson. La disposición de faros y reflectores se prolonga hasta los extremos de la carrocería subrayando las proporciones del modelo al que la placa protectora trasera y el doble tubo de escape añaden un toque innegablemente deportivo.

ESPACIO Y COMODIDAD EN EL INTERIOR

El nuevo Tucson está construido sobre una plataforma totalmente nueva que proporciona a este todoterreno compacto unas dimensiones interiores generosas.

Con una excelente relación entre dimensiones exteriores e interiores, el Hyundai se mantiene fiel a su filosofía de aprovechamiento eficiente del espacio. Con todos los asientos desplegados, el Tucson ofrece una amplia superficie de 1.030 mm de ancho, 889 mm de profundidad y 806 mm de altura, lo que se traduce en 513 litros de capacidad de carga. Esta capacidad se amplía hasta 1.503 litros con los asientos traseros abatidos. La menor altura del umbral trasero, el doble nivel del suelo del maletero y la bandeja plegable no dejan lugar a dudas del carácter eminentemente práctico del nuevo Hyundai.

El cliente puede optar ahora por los asientos y el volante calefactados para mejorar el confort interior. Y por primera vez en el segmento, está disponible el asiento refrigerado con ventilación. Los asientos delanteros, con banquetas de mayor



Gracias a la estructura más rígida, los ingenieros han obtenido importantes mejoras en el apartado de supresión de ruidos, vibraciones y traqueteos.

tamaño, están disponibles con reglaje eléctrico de ocho posiciones y soporte lumbar eléctrico de dos posiciones en el asiento del conductor. Los ocupantes de las plazas traseras disponen de asientos reclinales calefactados, con prácticas salidas de aire para mayor comodidad.

El nuevo Tucson incorpora portón de accionamiento eléctrico con el mayor ángulo de apertura de su categoría. El portón se abre al aproximar el mando para facilitar la carga. La apertura y el arranque del motor sin llave y el freno de mano electrónico ofrecen incluso mayor comodidad.

ERGONOMÍA Y SISTEMA DE NAVEGACIÓN

El interior del nuevo modelo ha sido diseñado ergonómicamente para permitir un funcionamiento intuitivo. El cuadro de instrumentos descansa sobre el parabrisas ofreciendo excelente visibilidad y mínima distracción. La anchura del ángulo muerto del montante A se ha reducido en 6 mm respecto al modelo anterior y se ha incrementado en 37 mm la visibilidad desde la ventanilla lateral trasera. El techo panorámico, cuya apertura se ha ampliado en un 30%, realza la sensación de espaciosidad.

La consola central está equipada con una amplia pantalla de 8" no reflectante, acorde con el sistema de navegación de nueva generación, cuya velocidad triplica la de la versión anterior. El nuevo sistema dispone de más opciones de rutas y mapas rápidamente actualizables almacenados en una tarjeta SD. Incluye una suscripción gratuita de siete años a los servicios en tiempo real de TomTom, incluidos Tráfico, Tiempo, Lugares y Cámaras de Velocidad.



El cliente puede optar por los asientos y el volante calefactados para mejorar el confort interior.



Los nuevos materiales de excepcional calidad y tacto suave que recubren las superficies del habitáculo crean un entorno refinado.

COMPLETO PAQUETE DE SEGURIDAD ACTIVA Y PASIVA

El nuevo Tucson incorpora varias tecnologías para mejorar la seguridad activa como el sistema autónomo de frenado de emergencia (AEB), que advierte al conductor de situaciones imprevistas de emergencia y, si es necesario, frena automáticamente. El sistema de mantenimiento de carril (LKAS) evita que el conductor se salga de su carril debido a una distracción. El detector de puntos muertos (BSD) supervisa los ángulos traseros y, si detecta la presencia de otro vehículo, muestra una advertencia visual en los retrovisores exteriores. El sistema de gestión de la estabilidad del vehículo (VSM) combina el control electrónico de estabilidad (ESC) y la dirección asistida activada por el motor (MDPS) ayudando al conductor a mantener el vehículo bajo

control en caso de que se vea obligado a realizar una maniobra de emergencia. La función de reconocimiento de señales (SLIF) emplea los datos procedentes de la cámara frontal y del sistema de navegación para identificar señales estándar, suplementarias, electrónicas y rectangulares en la carretera. La alerta de tráfico trasero (RCTA) reduce el riesgo de colisión con los vehículos que se aproximan al maniobrar marcha atrás en zonas estrechas y de escasa visibilidad. En cuanto a la seguridad pasiva, el nuevo Tucson incorpora seis airbags (delanteros, laterales y de cortina) y un sistema de capó activo (Active Hood System) que levanta el capó del vehículo para amortiguar el impacto en una colisión frontal con un peatón o un ciclista.



La nueva disposición horizontal de la consola central potencia la sensación de elegancia y espaciosidad.



El techo panorámico, cuya apertura se ha ampliado en un 30%, realza la sensación de espacialidad.

UNA AMPLIA SELECCIÓN DE MOTORES EFICIENTES

El nuevo Tucson está disponible con una de las más amplias gamas de motores de su clase. Esto incluye dos motores de gasolina: 131 CV (GDI de 1.6 litros) o 176 CV (T-GDI de 1.6 litros) y tres diésel: 115 CV (1.7 litros), 136 CV (2.0 litros, potencia estándar) o 184 CV (2.0 litros, potencia elevada).

El nuevo motor T-GDI turboalimentado de 1.6 litros brinda 176 CV de potencia y alcanza su par máximo (265 Nm) entre 1.500 y 4.500 rpm. Está disponible con caja de doble embrague de siete velocidades (7DCT) que ofrece al conductor una modalidad totalmente automática.

El motor turbodiesel de 115 CV desarrolla 280 Nm de par máximo entre 1.250

y 2.000 rpm. Está disponible con caja de cambios manual de seis velocidades y tracción a las dos ruedas delanteras exclusivamente, e incorpora tecnología stop-start de ahorro de combustible.

El motor turbodiesel de 2.0 litros con turbocompresor está disponible en dos versiones: el motor de 136 CV (potencia estándar), que desarrolla 373 Nm de par máximo entre 1.500 y 2.500 rpm, y el motor de 184 CV (potencia elevada), que brinda nada menos que 400 Nm de par máximo entre 1.750 y 2.750 rpm. Ambas motorizaciones emplean catalizador con filtro de partículas que reduce notablemente las emisiones de NOx. ⚡

NOS HA GUSTADO

SISTEMA DE ASISTENCIA AL APARCAMIENTO

El intuitivo sistema de asistencia al aparcamiento (SPAS) facilita el estacionamiento en línea o en batería. Mediante la tecnología de radar, el sistema calcula el espacio de estacionamiento libre y ejecuta la maniobra de aparcamiento hacia atrás sin más intervención por parte del conductor que pisar el freno y el acelerador (modelos equipados con caja de cambios automática o de doble embrague). Con la función "modo salida", el conductor disfruta de tecnología manos libres al salir del aparcamiento.

DATOS DE INTERÉS

*HYUNDAI TUCSON 2.0
CRDI 136CV 4X4*



Peso: 1.587kg.



Longitud: 4,475 m.
Anchura: 1,850 m.
Altura: 1,660 m.
Batalla: 2,670 m.



Capacidad de carga: 513 l.



Emisiones de CO²: 139 g/km.



Se ha mejorado la conectividad incorporando a la consola central conexiones USB y AUX.



Vista tres cuartos delantera del Renault Talisman.

HEMOS ANALIZADO

RENAULT TALISMAN

NUEVO 'BUQUE INSIGNIA' DE RENAULT

PEDRO FÉLIX GARCÍA

DESDE NOVIEMBRE DEL AÑO PASADO VIENE COMERCIALIZÁNDOSE EN ESPAÑA EL NOVEDOSO RENAULT TALISMAN; ES EL NUEVO 'BUQUE INSIGNIA' DE LA MULTINACIONAL GALA

Antaño fue el Renault-16, que rodó mientras disfrutaba de mayor popularidad y éxito comercial el R-12. Después vinieron los R-25, los Safrane, los VelSatis... Ahora mismo, el presidente de la Comunidad de Castilla-León, Juan Vicente Herrera, utiliza como coche oficial en sus desplazamientos un Renault VelSatis, modelo que, aunque no haya sido fabricado en España, sí que, hasta hace poco, ha sido el mayor exponente reciente de una marca que tiene en funcionamiento grandes factorías en la citada Comunidad y da empleo a miles de personas. El VelSatis es, sin duda, un coche de gran empaque interior, pero discreto por fuera.

Todos los sucesivos grandes modelos de la marca del rombo que aquí hemos mencionado, aunque de indiscutible alta gama, nunca llegaron a alcanzar el grado del imponente impacto visual de otras conocidas marcas plenamente consolidadas en el segmento de los llamados coches de representación. Y es que no basta con la amplitud y el lujo interiores si falta el toque mágico del impacto visual externo.

LAS MOTORIZACIONES, TANTO EN GASOLINA COMO EN DIÉSEL, SE CARACTERIZAN POR SU GRAN EFICIENCIA, CON CONSUMOS DESDE 3,6 LITROS/100 KM Y EMISIONES DE CO DESDE 95 GRAMOS/KILÓMETRO

El caso es que Renault nunca ha conseguido triunfar de modo satisfactorio en el segmento de las grandes berlinas.

Ahora Renault lo intenta con el TALISMAN, una gran berlina, de cuatro puertas y tres cuerpos bien diferenciados, que mide 4,84 metros de largo. Para hacernos una idea: mide un centímetro más que el emblemático Skoda Superb, de reconocida amplitud interior gigantesca, y al que supera en espaciosidad del habitáculo,

pues mientras la distancia entre ejes del Skoda es de 2,76 metros, en el TALISMAN llega a 2,81 metros.

¿Logrará el TALISMAN ser visto como una más entre las grandes berlinas de representación, o será contemplado dentro del segmento generalista? Con el paso del tiempo, será el mercado el que se encargue de responder a esta duda. Su aspecto es elegante y discreto; nada ostentoso. Nos gusta más el diseño de su zaga que el de su frontal, que encontramos más agresivo y algo recargado de elementos cromados.

La capacidad del maletero es enorme, pero al carecer el coche de portón trasero, su boca de acceso causa la impresión de resultar algo angosta y, en todo caso, cuesta un poco de esfuerzo alcanzar los objetos que se encuentren más alejados. Los respaldos traseros son abatibles por partes asimétricas, pero no permiten conseguir un piso totalmente horizontal entre habitáculo y espacio para carga. Lástima que tan buen coche vaya provisto de rueda de repuesto de tipo



La estética trasera del Renault Talisman está muy lograda.

BAJO LA SILUETA DE UNA BERLINA ELEGANTE Y ATRACTIVA, SE ESCONDEN UN AMPLIO HABITÁCULO Y UN MALETERO DE 608 LITROS DE CAPACIDAD

‘galleta’, con la que estaremos condenados a no poder desplazarnos a más de 80 Km/h si alguna vez nos vemos obligados a usarla.

El TALISMAN es un coche de tracción delantera y en todos los casos va provisto de su motor de cuatro cilindros en línea.

En gasolina, se ofrece provisto de un motor de 1.618 c.c., en dos versiones de distinta potencia: bien 150 caballos, o bien 200 caballos. En ambos casos la caja de cambios es automática, de doble embrague, y siete velocidades. La motorización menos potente permite alcanzar los 215 Km/h, y la más potente los 237 Km/h.

En mecánica diésel, el TALISMAN se ofrece al público con la posibilidad de elegir entre dos bloques motrices; uno de 1.461 c.c. y 110 caballos, que alcanza los 190 Km/h. Otro de 1.598 c.c., en dos versiones de diferente potencia: 130 caballos y 160 caballos. El motor diésel de

1,6 litros y 130 caballos es el único que ofrece la posibilidad de ser adquirido asociado a una caja de cambios manual, de 6 velocidades en este caso; aunque también puede elegirse asociado a una caja de cambios automática, de doble embrague y seis velocidades. Tanto con cambio manual como con el automático, su velocidad máxima es de 205 Km/h.

La versión diésel más potente (150 caballos), únicamente se comercializa con caja de cambios automática, de doble embrague y 6 velocidades; su velocidad máxima es de 215 Km/h.

Como se ve, el TALISMAN es un coche grande, pero siempre asociado a motores relativamente pequeños, de alrededor de 1,6 litros como máximo de cilindrada en todos los casos. Aquí se aprecia claramente cuánto ha avanzado la tecnología en los últimos años. De prestaciones tampoco anda falto el TALISMAN. Movido por el motor diésel menos potente, el de 110 caballos,



La ambientación interior puede cambiarse lumínicamente a voluntad.



El techo interior del maletero carece de tapizado.

MIDE 4,84 METROS DE LARGO, 1,87 M DE ANCHO Y 1,46 M DE ALTO. SU DISTANCIA ENTRE EJES ES DE 2,81 METROS

partiendo de coche parado, alcanza los 100 Km/h en menos de 12 segundos. Con el motor diésel de 130 caballos en menos de 11", y en menos de 10" con el motor diésel de 160 caballos, como también ocurre con cualquiera de los dos motores de gasolina disponibles.

Así pues, se trata de un coche grande, provisto de motores de cilindradas muy moderadas, pero de prestaciones brillantes. En recorrido mixto (urbano y autopista) el consumo homologado para las versiones de gasolina es de 5,6 litros cada cien kilómetros. Con motor diésel dicho consumo homologado va desde los 3,6 litros para el motor de 110 caballos, hasta los 4,4 litros para el motor de 160 caballos.

A pesar de su considerable tamaño su comportamiento dinámico sobresale por un gran aplomo y, sobre todo, una sorprendente agilidad en el trazado de curvas, ayudado por el sistema '4Control' que incorpora de serie en la versión más alta de gama ('Initiale Paris') y que puede incorporar opcionalmente en la versión intermedia ('Zen'). Este sistema permite que las ruedas traseras

adopten un pequeño y casi imperceptible a simple vista, ángulo de giro en las curvas y al maniobrar para aparcar; algo así como si dispusiésemos de cuatro ruedas directrices.

Desde la versión más básica, denominada 'Intens', el TALISMAN monta de serie proyectores antiniebla delanteros, ayuda al aparcamiento hacia atrás, tarjeta de acceso y arranque 'manos libres', retrovisores abatibles eléctricamente, asiento del conductor con regulación en altura y de apoyo lumbar eléctricas y función masaje. El acabado 'Zen' suma a todo lo anterior retrovisor interior fotosensible, alerta de distancia de seguridad y de cambio involuntario de carril, cambio automático de luces corta/larga, sistema de frenada de emergencia asistida y permite al conductor poder cambiar la iluminación ambiental interior del habitáculo entre cinco colores distintos. A todo lo anterior, el acabado 'Initiale Paris' suma llantas de 19", el antes citado sistema '4Control' para las ruedas traseras, amortiguación pilotada, asientos delanteros calefactables y ayuda al aparcamiento tanto delantera como trasera. ◀

A FONDO

MINI CABRIO

LLEGA LA ÚLTIMA TENTACIÓN DE MINI

ALBERTO GÓMEZ-BRUNETE

APENAS DOS AÑOS DESPUÉS DE QUE MINI RENOVARA SU MODELO DE TRES PUERTAS LLEGA AL MERCADO LA VERSIÓN DESCAPOTABLE, UNA DE LAS PIEZAS MÁS DESEADAS DEL YA DE POR SÍ CODICIADO CATÁLOGO DEL FABRICANTE DE COCHES COMPACTOS DE CATEGORÍA PREMIUM. EL NUEVO MINI CABRIO SE CARACTERIZA POR SU CAPOTA TEXTIL QUE PUEDE ACCIONARSE, AUTOMÁTICAMENTE, COMO TECHO CORREDIZO O PLEGAR COMPLETAMENTE PARA QUE NOS QUEDE UNO DE LOS DESCAPOTABLES MÁS BONITOS DEL MERCADO

El nuevo Mini Cabrio es la versión descapotable del renovado modelo de tres puertas que lanzaron al mercado apenas dos años atrás.



El nuevo Mini Cabrio reemplaza a la anterior versión lanzada en 2011, y ha crecido con respecto a ella. Ahora mide diez centímetros más, hasta los 3,82 metros de longitud, 1,73 de ancho y su altura se sitúa en el metro y 42 centímetros, prácticamente la misma que el anterior, para mantener esa línea agresiva y deportiva que le caracteriza, incluso con la capota puesta.

El nuevo Mini Cabrio cuenta con tres puertas y cuatro plazas, y gracias a la redimensión del vehículo, los ocupantes de los asientos traseros pueden disponer de mayor espacio adicional, uno de los hándicaps que penalizaba al anterior modelo.



ARRIBA: El nuevo Mini Cabrio monta una capota textil de alta calidad, con un mecanismo para abrir y cerrar completamente automático.

ABAJO: Con el techo abierto y a velocidades legales, viajar con el nuevo Mini Cabrio es una absoluta delicia.



18 SEGUNDOS PARA DESTAPAR LA CAPOTA

El nuevo Mini cabrio monta una capota textil de alta calidad, con un mecanismo para abrir y cerrar completamente automático, así como función de techo corredizo hasta 40 centímetros. El motor de accionamiento es nuevo para un sistema plenamente eléctrico y sumamente silencioso. Abrir y cerrar la capota textil y las ventanas laterales se logra en apenas 18 segundos, también con el coche en marcha hasta una velocidad de 30 km/h. Barra antivuelco no visible, de activación automática en caso necesario, como parte del sistema integral de seguridad. El vehículo incluye un deflector de aire que puede situarse sobre las plazas traseras (que las anula) si vamos a viajar descapotados, reduciendo el ruido y la recirculación del aire dentro del habitáculo.

Estéticamente el nuevo Mini Cabrio hereda las espectaculares mejoras de diseño del nuevo Mini, acentuando su belleza con la capota plegada, lo que le confiere un perfil muy estilizado y armonioso, tanto de forma lateral como desde la zaga. El frontal mantiene toda la fuerza y personalidad de este emblemático vehículo.

MOTORES DISPONIBLES

La variante cabrio no cuenta con todas las motorizaciones disponibles para el nuevo Mini, pero sí con muchas de ellas, suficientes para poder elegir sin problemas. En su lanzamiento, comenzará a comercializarse con dos motores de gasolina de 136 y 192CV de potencia, los denominados Cooper Cabrio y Cooper S Cabrio. Los que hagan más kilómetros tendrán la opción del Cooper D Cabrio, con un motor diesel de 116CV. Toda la gama Mini Cabrio cuenta con tracción delantera y cambio manual de seis velocidades. Opcionalmente se puede elegir el cambio automático, también de seis velocidades, que para la versión de 192CV monta levas en el volante y la opción Launch Control, que nos da toda la aceleración de golpe en la salida. Existen tres modos de conducción denominados 'Sport', 'Mid' y 'Green', que actúan en la dirección, la respuesta del pedal del gas, el cambio automático y de suspensión de dureza variable (también opcional). Las llantas pueden ser de 16 hasta 18 pulgada de diámetro.



Gracias a la redimensión del vehículo, los ocupantes de los asientos traseros pueden disponer de mayor espacio adicional.

Para los que quieran opciones más radicales y deportivas, podrán optar por el Mini John Cooper Works Cabrio, con motor 2.0 de 231CV y una aceleración de 0 a 100 en 6,5 segundos con el cambio automático y 6,6 con el manual. Además de ese potente motor, este modelo varía algunos elementos del diseño y la carrocería, monta tapicerías exclusivas y otros elementos que le distinguen del Mini Cabrio convencional.

UN EQUIPAMIENTO DE CATEGORÍA PREMIUM

Como no podía ser de otro modo, el Mini Cabrio cuenta con un equipamiento muy importante, a la altura de su categoría. Head up display, asistente de aparcamiento, alerta por peligro de colisión delante o detección de peatones. Programador de velocidad activo, cambio automático de luces largas, lector de señales, cámara trasera de aparcamiento, un equipo de sonido Harman Kardon y distintos elementos decorativos para el exterior e interior.

También hay equipamiento que es específico para este modelo por tratarse de una versión descapotable, como un climatizador con un programa específico que distingue cuándo se circula capotado y descapotado. El cronómetro Always open timer muestra el tiempo que se ha circulado con el techo guardado. También monta un sistema conectado a Internet que puede predecir el riesgo de lluvia y avisar al conductor para que cierre el techo.

UN KART CON UN COMPORTAMIENTO MUY DEPORTIVO

Con la versión Cabrio Mini no se aparta ni un centímetro de su filosofía de vehículo compacto, deportivo y divertido. El carácter de kart del coche se hace patente también en la versión descapotable, incluso con la capota abierta. El coche vuela plano sobre las curvas y pese a ser cabrio su chasis mantiene una nobleza extraordinaria, logrando una gran estabilidad y un paso por curva muy rápido.

La dirección es precisa y te permite ir siempre por el sitio, mientras que el cambio de marcha manual es rápido y bien sincronizado, lo que te permite jugar con el gas y las retenciones cuando haces curvas, que es el hábitat donde mejor actúa este vehículo. En autovía y carreteras largas notamos un poco más la dureza de

la suspensión, pero con el techo abierto y a velocidades legales, viajar con el nuevo Mini Cabrio es una absoluta delicia.

Y como hoy en día la conectividad es casi tan importante en un vehículo como su diseño o motorización, el nuevo Mini Cabrio cuenta con un programa completo de información y entretenimiento In-Car de MINI Connected. Selección siempre actualizada de aplicaciones integrables en el coche mediante teléfono móvil inteligente; funciones exclusivas de MINI como, por ejemplo, MINI Streetwise, búsqueda online, Sports Instruments, Force Meter. MINI Connected XL Journey Mate con radar de tráfico en tiempo real y advertencia de lluvia. Servicios online para el uso de las redes sociales y funciones de entretenimiento como, por ejemplo, Spotify, AUPEO!, Stitcher, Deezer, Audible, Napster/Rhapsody, TuneIn y GoPro.

El nuevo Mini Cabrio está disponible en una gran selección de colores para la carrocería, incluido el 'Caribbean Aqua' metalizado, que es exclusivo y se estrena con este modelo, y es el de la fotografías que acompañan este texto. ◀



El equipamiento está a la altura de su categoría: Head up display, asistente de aparcamiento, alerta por peligro de colisión delante o detección de peatones.



Abrir y cerrar la capota textil y las ventanas laterales se logra en apenas 18 segundos, también con el coche en marcha hasta una velocidad de 30 km/h.

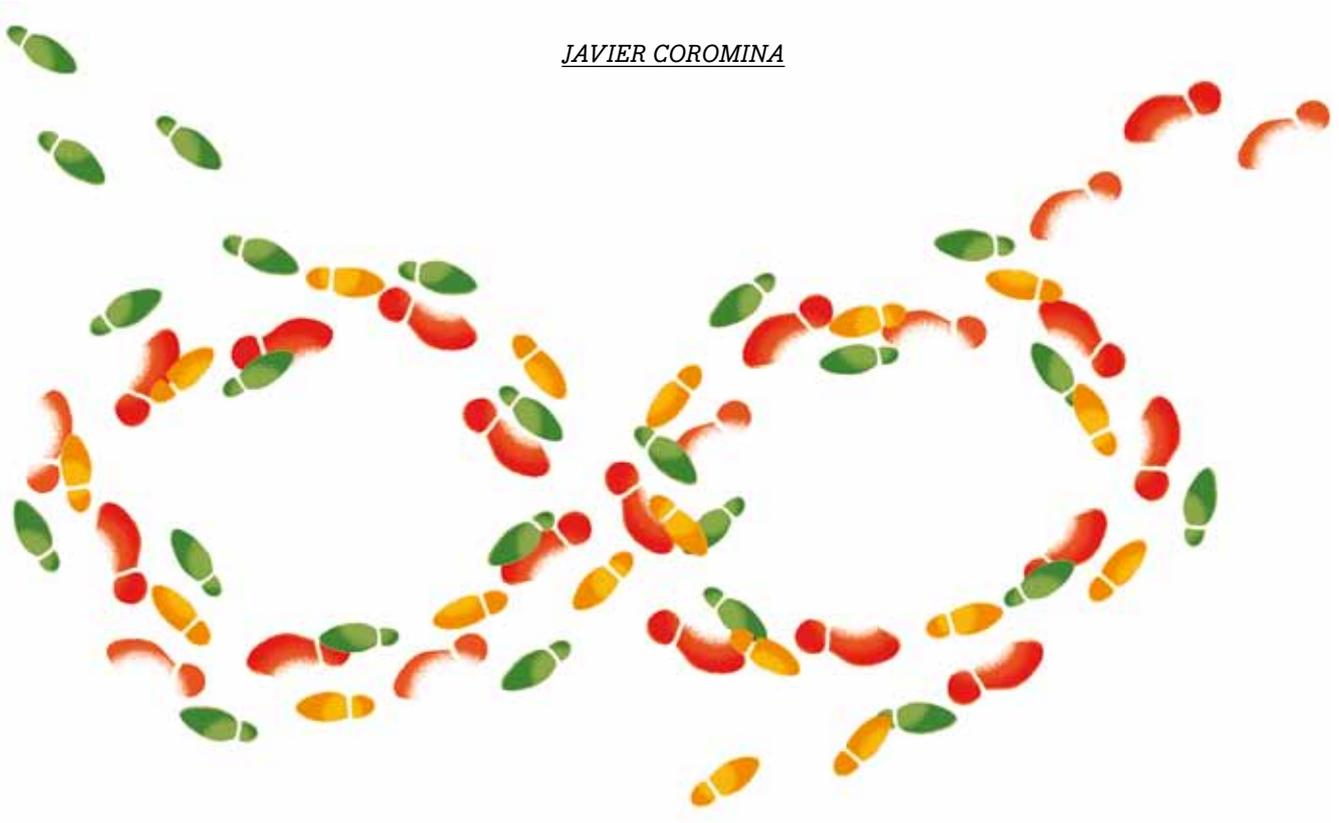
FICHA TÉCNICA

MINI COOPER CABRIO

<u>PRESTACIONES Y CONSUMOS HOMOLOGADOS</u>	<u>TRANSMISIÓN</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Velocidad máxima (km/h): 208 • Aceleración 0-100 km/h (s): 8,8 • Aceleración 0-1000 m (s): -- • Recuperación 80-120 km/h en 4ª (s): -- • Consumo urbano (l/100 km): 5,9 • Consumo extraurbano (l/100 km): 4,3 • Consumo medio (l/100 km): 4,9 • Emisiones de CO₂ (gr/km): 114 • Normativa de emisiones: Euro VI 	<ul style="list-style-type: none"> • Tracción: Delantera • Caja de cambios: Manual, 6 velocidades • Tipo de embrague: -- • Tipo de mecanismo: -- • Desarrollos (km/h a 1.000 rpm): <ul style="list-style-type: none"> 1ª 9,0 2ª 16,7 3ª 26,2 4ª 33,6 5ª 40,4 6ª 47,7 R 9,2
<u>DIMENSIONES, PESO, CAPACIDADES</u>	<u>CHASIS</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de carrocería: Descapotable • Número de puertas: 2 • Largo / ancho / alto (mm): 3.821 / 1.727 / 1.415 • Batalla / vía delantera - trasera (mm): 2.495 / 1.501 - 1.501 • Coeficiente C_x / Superficie frontal (m²) / Factor de resistencia: 0,34 / 2,07 / 0,70 • Peso (kg): 1.280 • Tipo de depósito: <ul style="list-style-type: none"> Combustible Gasolina (litros) 40 • Volúmenes de maletero: <ul style="list-style-type: none"> Volumen mínimo con dos filas de asientos disponibles (litros): 215 Volumen con el techo guardado en el maletero (litros): 160 • Número de plazas / Distribución de asientos: 4 / 2+2 	<ul style="list-style-type: none"> • Suspensión delantera (estructura/muelle): Tipo McPherson / Resorte helicoidal • Suspensión trasera (estructura/muelle): Paralelogramo deformable / Resorte helicoidal • Barra estabilizadora (delante/detrás): Sí / Sí • Frenos delanteros (diámetro mm): Disco ventilado • Frenos traseros (diámetro mm): Disco
<u>MOTOR DE COMBUSTIÓN</u>	<u>DIRECCIÓN</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Combustible: Gasolina • Potencia máxima CV - kW / rpm: 136 - 100 / 4.400 • Par máximo Nm / rpm: 230 / 1.250 • Situación: Delantero transversal • Número de cilindros: 3 - En línea • Material del bloque / culata: Aluminio / Aluminio • Diámetro x carrera (mm): 82,0 x 94,6 • Cilindrada (cm³): 1.499 • Relación de compresión: 11,0 a 1 • Distribución: 4 válvulas por cilindro. Dos árboles de levas en la culata • Alimentación: Inyección directa. Turbo. Intercooler • Automatismo de parada y arranque del motor ("Stop/Start"): Sí 	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo: Cremallera • Tipo de asistencia: Eléctrica • Asistencia en función de la velocidad: Sí • Desmultiplicación en función de la velocidad: No • Desmultiplicación no lineal: No • Desmultiplicación dirección: 14,0 • Dirección a las cuatro ruedas: No • Diámetro de giro entre bordillos / paredes (m): -- / 10,8 • Vueltas de volante entre topes: -- • Neumáticos delanteros: 175/65 R15 84H • Neumáticos traseros: 175/65 R15 84H • Llantas delanteras: 5,5 x 15 • Llantas traseras: 5,5 x 15

LAS REBAJAS

JAVIER COROMINA



Los días más esperados del año por una buena parte de la población ya han pasado. Los creyentes los han disfrutado asistiendo a eventos religiosos, instalación de belenes en sus domicilios, visitas a los nacimientos abiertos al público, explicación a sus hijos y nietos de lo que representan aquéllos, presencia en la misa del gallo y, por supuesto, en la cabalgata de sus Majestades de Oriente, así como en cualquier otro acontecimiento que tenga lugar durante los días navideños.

"NO TIENE NADA QUE PONERSE"

Pero bueno, debemos ceñirnos al tema que nos ocupa, las rebajas, que forman parte de estas vacaciones y que tan esperadas son por los ciudadanos (y más por las ciudadanas) aunque también haya hombres a los que, igualmente, les atrae ir de compras buscando chollos.

Antes del siete de enero, día en el que tradicionalmente empiezan las rebajas, ya ha habido algunas campañas de

ofertas, promociones, descuentos, oportunidades, pero, a pesar de todo eso, la fecha más esperada, es el citado día siete.

Ya muy de mañana, bastante antes de la hora de apertura del comercio, se forman aglomeraciones cerca de los establecimientos que tienen fama de casi, casi, tirar la casa por la ventana; en especial, en los grandes almacenes. Todas las rebajistas, también hay algún valiente caballero entre la muchedumbre, permanecen al acecho del momento mágico de la apertura de la puerta que dará paso, aunque sea con algún coscorrón o pisotón, al maravilloso mundo de las rebajas. Una vez en su interior hay que ver si se encuentra la prenda que un día estuvo a un precio equis y la mañana de la apertura estará mucho más barata. También hay que investigar si lo que tanto se ha buscado se encuentra entre lo rebajado.

Después de un rato de duda se suele terminar eligiendo aquello que tanta falta le hace a la señora rebajista, según manifestación de la propia buscadora, pues suele afirmar que no tiene nada que

ponerse. Es importante ser consciente del presupuesto con el que se cuenta, no se vaya a tirar más del bolsillo de lo que se tiene y, al final, sea causa de un disgusto en lugar de una alegría.

Muy significativa es también la fecha del siete de enero, día en que terminan las vacaciones escolares y se vuelve a la rutina y la tan anhelada tranquilidad familiar, porque hay que reconocer que los niños son muy ricos, que nos hacen mucha compañía, sobre todo a los abuelos, pero que, en determinados momentos, también nos cansan, pues funcionan a un ritmo distinto y difícil de seguir para quienes están para pocos trotes.

En fin, que acabado el período vacacional, la vida vuelve a su rutina, a veces pesada, pero muchas otras anhelada.

Y, de momento, hasta San Sebastián, fecha en la que nuevamente tendremos jolgorio, nos toca trabajar o pasear, según la edad, y esperar a que podamos disfrutar un año más de la armonía familiar sin sufrir ningún percance de salud hasta que lleguen las próximas Navidades. ❄️

AUTOBEST.
2016

NUEVO TIPO



NO NECESITAS MUCHO PARA TENERLO TODO.

Emisiones de CO₂ gama Fiat Tipo de 98 a 133 g/km. Consumo mixto: de 3,7 a 5,7 l/100km.



Jeep



FCA | FLEET & BUSINESS

EN SU NEGOCIO TAMBIÉN HAY ESPACIO PARA DISFRUTAR

BMW SERIE 3 GRAN TURISMO CON EQUIPAMIENTO BMW BUSINESS Y BUSINESS PLUS

El placer de conducir debería vivir en cualquier lugar y momento, y por supuesto también en su negocio. Un elegante coupé que se ajusta a la parte más exigente de su trabajo, con el Equipamiento BMW Business y Business Plus*, pero sin renunciar a un interior espacioso y versátil, para disfrutar en su tiempo libre. Descubra todo lo que le puede ofrecer el BMW Serie 3 Gran Turismo en www.bmw.es/empresas



*No disponible para modelos: 330d xDrive Gran Turismo, 335d xDrive Gran Turismo, 328i xDrive Gran Turismo y BMW 335i xDrive Gran Turismo.

Consumo promedio: desde 4,3 hasta 8,1 l/100 km.

Emissiones de CO₂: desde 112 hasta 190 g/km.

BMW Empresas

900 357 902
www.bmw.es/empresas



¿Te gusta conducir?