



- Noticias y Actividades de GANVAM 2 |
- El taller de reparación 8 |
- Noticias del sector de las 2 ruedas 9 |
- Consulta a la Asesoría Jurídica de GANVAM: 10 |  
¿Cómo tributa el uso particular del coche de empresa?

## Destacado

- Servicio de GANVAM: Informes a medida de estadísticas de matriculación de vehículos y del mercado de vehículos de ocasión > Pág. 11

## sumario (cont.)

	Pág.
• Convención del Motor de GANVAM: <i>Nuevas formas de movilidad; una oportunidad</i> (24 noviembre 2016)	15
• <i>Megatendencias que están cambiando el mundo y su efecto en el sector automoción</i> (D. Alejandro Magro, Socio de Finae Partners)	18
• <i>Influencia digital en la nueva movilidad</i> (D. Gerardo Cabañas, Director Gral. de Autoscout24)	20
• <i>Nuevos agentes de movilidad</i> (1ª Mesa Debate Convención del Motor de GANVAM)	22
• <i>La influencia en el sector de automoción de los nuevos conceptos de movilidad</i> (2ª Mesa Debate Convención del Motor de GANVAM)	25
• GANVAM y la Comunidad Autónoma de... Comunidad Valenciana y Cataluña	27
I. Feria del Automóvil y del Vehículo de Ocasión de Valencia (2-6 diciembre 2016)	
II. Jornada “Sostenibilidad y comercio de vehículos ¿Y qué pasa con el eléctrico?” (Barcelona 2 diciembre 2016)	
• Evolución del Mercado en España: noviembre 2016	33
• Avance matriculaciones diciembre 2016	37

*“No es la especie más fuerte la que sobrevive, ni la más inteligente, sino la que responde mejor al cambio” (Charles Darwin)*

## Noticias y Actividades de Ganvam

### AFILIACIÓN A GANVAM A 31 DE DICIEMBRE DE 2016

#### TOTAL: 6.830 ASOCIADOS

GANVAM cierra diciembre 2016 con 224 bajas netas –descontando las altas– equivalentes a una caída del 3,18% respecto de 2015.

Dentro de la actual afiliación a GANVAM, los sectores que aportan mayor volumen son:

- **Redes Oficiales: Concesionarios y Talleres Oficiales.....2.261**
- **Distribuidores Independientes: Venta y Posventa.....2.042**

El resto de los asociados hasta completar los **6.830** comprenden a otros sectores directos e indirectos de automoción: **2.527**.

### LA EXPORTACIÓN DE VEHÍCULOS CRECE UN 13,7% EN NOVIEMBRE

En el período enero-noviembre, se han **fabricado** en España **2.743.017** vehículos, un **7,5%** más que en el mismo período del año anterior. En el mes de noviembre se fabricaron **286.749** unidades, es decir, un **11,7%** más que en noviembre de 2015, con una producción de más de **13.600** vehículos al día.

El buen comportamiento de las exportaciones unido al mercado interno, que está actuando según lo previsto, con buenos resultados, explican este intenso ritmo de fabricación. Hay que destacar los turismos, que siguen siendo el motor en la producción de vehículos y suman en los once primeros meses del año un crecimiento del 6,77% con más de 2 millones de unidades fabricadas, lo que representa el 80% de la producción española. El resto de segmentos, a excepción de los vehículos industriales pesados y tractocamiones, registran tasas positivas hasta el mes de noviembre.

En cuanto a las **exportaciones** de vehículos, crecen a un ritmo del **13,7%** en el mes de noviembre con un total de **247.326** unidades. Con estos resultados, la industria del automóvil española ya ha exportado este mismo año **2.309.731** unidades, un **8,9%** más que en el año anterior. El 84% de los vehículos que se fabrican en España se destinan a otros países.

PRODUCCIÓN EN ESPAÑA 2016				
	NOVIEMBRE		ENERO-NOVIEMBRE	
	UNIDADES	%16/15	UNIDADES	%16/15
AUTOMÓVILES DE TURISMO	231.098	10,92	2.196.363	6,77
TODOTERRENOS	5.252	842,91	43.775	201,98
VEH. COMERCIALES E INDUSTRIALES				
COMERCIALES LIGEROS	24.708	15,75	231.114	7,15
FURGONES	20.423	-2,40	210.776	0,06
INDUSTRIALES LIGEROS	2.685	0,71	36.262	29,65
INDUSTRIALES PESADOS	1.283	19,79	9.320	-2,41
TRACTOCAMIONES	1.300	-27,98	15.407	-5,22
COMERCIALES E INDUSTRIALES	50.399	5,41	502.879	4,74
TOTAL VEHÍCULOS	286.749	11,70	2.743.017	7,50

EXPORTACIÓN ESPAÑOLA 2016				
	NOVIEMBRE		ENERO-NOVIEMBRE	
	UNIDADES	%16/15	UNIDADES	%16/15
AUTOMÓVILES DE TURISMO	205.443	13,01	1.911.194	8,19
TODOTERRENOS	4.972	850,67	41.900	198,09
VEH. COMERCIALES E INDUSTRIALES				
COMERCIALES LIGEROS	22.264	12,22	211.617	6,01
FURGONES	12.290	0,69	118.273	7,28
INDUSTRIALES LIGEROS	1.562	-1,94	16.367	14,08
INDUSTRIALES PESADOS	560	-18,49	4.118	-40,64
TRACTOCAMIONES	415	-58,42	6.262	-29,04
COMERCIALES E INDUSTRIALES	36.891	5,05	356.637	4,90
TOTAL VEHÍCULOS	247.326	13,74	2.309.731	8,92

Fuente: ANFAC

## CAMBIOS EN EL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD

Para los ejercicios que se inicien a partir del 1 de enero se introducen las siguientes modificaciones (Real Decreto 602/2016):

- Simplificación de las obligaciones contables de las pequeñas empresas que se materializa en la eliminación del estado de cambios en el patrimonio neto y en la reducción de las indicaciones a incluir en la memoria de las cuentas anuales.
- En lo que respecta a los criterios de registro y valoración, la única modificación que se ha incorporado, para todo tipo de empresas es la que atañe a los activos intangibles, especialmente el fondo de comercio.
- Se cierra el desarrollo reglamentario con una breve revisión de las Normas de Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas sobre los supuestos de dispensa y exclusión de la obligación de consolidar, el tratamiento del fondo de comercio de consolidación y algunas mejoras técnicas.
- Se amplía el ámbito de aplicación del PGC-pymes: los límites de total activo, importe neto de la cifra de negocios y número de trabajadores se igualan con los previstos para poder elaborar modelo abreviado de balance y memoria.

## LA VENTA DE TURISMOS CRECE EN NOVIEMBRE UN 13,5%

El mes de noviembre marca incremento por octavo mes consecutivo y el mejor registro para este mes desde 2007, con un **13,5%** y **92.653 matriculaciones**. Sin embargo, hay que destacar que la terminación del PIVE ha provocado una moderación en el canal de particulares con apenas un 3,9% de crecimiento. En el período acumulado enero-noviembre el mercado crece a un ritmo del **11,1%** y supera el millón de unidades con **1.050.121 matriculaciones**.



Fuente: Elaboración (Instituto de Estudios de Automoción) en base a datos de la DGT

www.signus.es

# SIGNUS

## DANDO VALOR A NUESTRO COMPROMISO

Dando valor al neumático fuera de uso.

Por canales, el de **particular** ya nota los efectos de la ausencia del PIVE y este mes ha moderado su crecimiento un 3,9% con un volumen de 54.904 unidades. El resultado de los once primeros meses para este canal es de un crecimiento del 7,3% con un volumen total de 556.030 unidades. El canal de **empresa** continúa fuerte y crece en noviembre un 28,6% con 30.733 unidades, mientras que en el período enero-noviembre incrementa sus matriculaciones un 15,4% con 297.977 unidades matriculadas. Por último, el excelente comportamiento del canal de empresas de **rent a car** registra un crecimiento en noviembre del 42,9% con 7.016 unidades y en el período enero-noviembre del 15,9% con 196.114 unidades.

### LAS VENTAS DE COMERCIALES CRECEN UN 11,9% EN NOVIEMBRE


El mercado de vehículos comerciales ligeros registra un alza del **11,9%** en noviembre con un volumen de **15.418 unidades**. Cabe destacar que las empresas tiran de este mercado gracias a un mayor dinamismo en su actividad económica. Este canal representa ya el 51,8% de las matriculaciones de furgonetas. En el conjunto de los once primeros meses del año acumula un crecimiento del **10,9%**, totalizando **155.606 unidades**.

MATRICULACIONES DE VEHICULOS COMERCIALES LIGEROS. NOVIEMBRE 2016				
DERIVADOS, FURGONETAS Y PICK-UP	Nov. 2016	%2016/2015	Acum. 2016	%2016/2015
Derivados de turismo	126	-15,4%	1.480	-25,1%
Furgonetas	8.862	5,2%	92.362	8,6%
Pick-up	549	-0,7%	5.687	23,8%
<b>Total Derivados, Furgonetas y Pick-up</b>	<b>9.537</b>	<b>4,5%</b>	<b>99.529</b>	<b>8,6%</b>
FURGONES Y CAMIONES/CHASIS LIGEROS	Nov. 2016	%2016/2015	Acum. 2016	%2016/2015
Comerciales ligeros <2,8 Tn.	1.356	22,3%	12.157	8,6%
Furgon/Combi >=2,8 <=3,5	3.910	31,0%	37.276	16,0%
Camión/Chasis Cabina >=2,8 <=3,5Tn	615	8,3%	6.644	23,8%
<b>Total Fg/Ch Ligeros</b>	<b>5.881</b>	<b>26,2%</b>	<b>56.077</b>	<b>15,2%</b>
<b>TOTAL COMERCIALES LIGEROS</b>	<b>15.418</b>	<b>11,9%</b>	<b>155.606</b>	<b>10,9%</b>

Por canales, en los once primeros meses del año el canal de **autónomos** acumula un crecimiento del 15,2% con un total de 52.779 unidades y en el mes de noviembre ha moderado el crecimiento con un 3,6% y 5.106 unidades. Por el contrario, el canal de **empresa**, que representa más de la mitad del mercado, aumenta sus matriculaciones un 17,1% en el período enero-noviembre con un volumen de 84.006 unidades y un 29,4% con 9.233 unidades. Por último, el canal de **alquilador** cae un 17,4% en los primeros once meses del año con 18.821 unidades mientras que en el mes de noviembre refleja una caída del 37,2% con un total de 1.079 unidades.

## LA VENTA DE INDUSTRIALES CRECE UN 23% EN NOVIEMBRE

El mercado de vehículos industriales crece un **23%** en noviembre con un volumen de **2.886 unidades** matriculadas, siendo el mayor volumen para un mes de noviembre desde el año 2007. En el periodo enero-noviembre acumula un volumen de **22.749 matriculaciones**, lo que representa un incremento del **11%** con respecto al mismo periodo del año anterior. Este resultado nos permitirá superar las 24.000 unidades en este año, circunstancia que no ocurría desde el año 2008.

				
MATRICULACIONES DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES Y AUTOBUSES. NOVIEMBRE 2016				
VEHÍCULOS INDUSTRIALES	Noviembre	% Cto.	Enero-Noviembre	% Cto.
Vh. Industriales ligeros >3,5 <=6 Tn.	54	0,0%	531	6,4%
Vh. Industriales medios >6 <=16 Tn.	240	8,6%	3.121	28,4%
Vh. Industriales pesados >16 Tn.	2.592	25,1%	19.097	8,7%
Vh. Industriales pesados rígidos	322	69,5%	2.658	25,7%
Tractocamiones	2.270	20,6%	16.439	6,4%
<b>TOTAL VEHÍCULOS INDUSTRIALES</b>	<b>2.886</b>	<b>23,0%</b>	<b>22.749</b>	<b>11,0%</b>
AUTOBUSES, AUTOCARES Y MICROBUSES	Noviembre	% Cto.	Enero-Noviembre	% Cto.
Autobuses y autocares.	258	96,9%	2.275	21,4%
Microbuses (más de 9 plazas).	56	47,4%	849	28,4%
<b>TOTAL AUTOBUSES, AUTOCARES Y MICROBUSES</b>	<b>314</b>	<b>85,8%</b>	<b>3.124</b>	<b>23,2%</b>
<b>TOTAL VEHÍCULOS INDUSTRIALES Y AUTOBUSES</b>	<b>3.200</b>	<b>27,2%</b>	<b>25.873</b>	<b>12,3%</b>

**Por segmentos**, en noviembre los vehículos **industriales ligeros**, que tienen poco peso sobre este tipo de vehículos, se mantienen con un volumen de 54 unidades y en la suma de los once primeros meses crecen un 6,4% con un total de 531 unidades. En el caso de los **industriales medios**, en noviembre registran un ascenso del 8,6% con 240 unidades matriculadas y en el periodo enero-noviembre alcanzan un volumen de 3.121 unidades con un crecimiento del 28,4%. Los **industriales pesados** reflejan un alza del 25,1% con 2.592 unidades matriculadas y en el cómputo de los once primeros meses del año reflejan un crecimiento del 8,7% con 19.097 unidades. Dentro de esta categoría, los **industriales pesados rígidos** también muestran tasas positivas en el mes de noviembre con un 69,5% y 322 unidades, totalizando un volumen de 2.658 unidades hasta diciembre y un alza del 25,7%. El segmento de los **tractocamiones** experimenta un crecimiento del 20,6% en noviembre con un total de 2.270 unidades y en el acumulado enero-noviembre un crecimiento del 6,4% con 16.439 unidades matriculadas. Por último, el segmento de **autobuses, autocares y microbuses** muestra un incremento del 85,5% en el mes de noviembre con un total de 314 unidades y en el cómputo de los once primeros meses del año un alza del 23,2% con un volumen total de 3.124 unidades matriculadas.

## EL MERCADO DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS CRECE UN 51,4% EN NOVIEMBRE

Las matriculaciones de híbridos y eléctricos registran en el mes de noviembre la cuota más alta de la historia con un 3,4% con respecto al mercado total.

Las matriculaciones de vehículos eléctricos\* registran un incremento en noviembre del **51,4%** con un volumen de **577** unidades. Dado los bajos volúmenes de este mercado, la incorporación puntual de nuevas flotas en el mes distorsiona el resultado ya que sin este hecho hubiera sido negativo, con un 27% menos. En el conjunto de los once primeros meses del año se han matriculado un total de **4.205** vehículos eléctricos con un crecimiento porcentual del **51,8%**.

El mercado de vehículos híbridos crece en el mes de noviembre un **60,5%** con un volumen de **2.781** unidades. En el periodo enero-noviembre acumula un volumen de **27.850** unidades, lo que representa un incremento del **67,2%**.

\*Incluye vehículos eléctricos puros (BEV), de autonomía extendida (E-REV), e híbridos enchufables (PHEV)

## MERCADO DE TRACTORES Y MAQUINARIA AGRÍCOLA EN NOVIEMBRE 2016

El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente ha publicado los datos de inscripción de maquinaria agrícola correspondientes a noviembre 2016. El año presenta en conjunto hasta noviembre un crecimiento del 2,32% respecto del mismo periodo enero-noviembre de 2015.

Durante el mes de noviembre 2016 el mercado de **tractores** creció un 0,23%, con 877 unidades registradas frente a las 875 de noviembre 2015. En el acumulado anual a noviembre el crecimiento es del 7,94% con 9.949 unidades matriculadas frente a las 9.217 del año 2015.

La **maquinaria arrastrada** presenta un incremento en noviembre del 38,14%, con 1.572 unidades matriculadas frente a las 1.138 del mismo mes del año anterior. Y un crecimiento del 1,46% en el conjunto de los primeros once meses, con 14.598 unidades frente a las 14.388 del año 2015.

El informe completo está disponible en:

[http://www.ganvam.es/sites/default/files/avance\\_inscripcion\\_noviembre\\_2016.pdf](http://www.ganvam.es/sites/default/files/avance_inscripcion_noviembre_2016.pdf)



## CRECEN UN 7,2% LAS MATRICULACIONES DE TURISMOS EN LA UE HASTA NOVIEMBRE



Las matriculaciones de turismos en la UE en el **periodo enero-noviembre** crecen un **+7,1%** con **13.497.541** unidades matriculadas. Los principales mercados europeos han mantenido la tasa positiva de los últimos meses: Italia ha experimentado un incremento del +16,5% con 1.459.029 unidades matriculadas; seguida de España con un crecimiento del +11,1% y 1.050.121 unidades; a continuación Francia con el +5,0% y 1.820.805 unidades; Alemania con un +4,6% y 3.095.074 unidades; y Reino Unido con un crecimiento del +2,5% y 2.514.764 unidades matriculadas.

En el mes de **noviembre** crecen un 5,8% con **1.148.618** unidades matriculadas. Por países lidera el mercado España con 92.653 unidades matriculadas (+13,5%), seguida de Francia con 163.161 (+8,5%), Italia con 145.831 (8,2%), Reino Unido con 184.101 (2,9%) y Alemania con 276.567 (1,5%).

# NEW PASSENGER CAR REGISTRATIONS BY MARKET EUROPEAN UNION

15/12/2016

	November '16	November '15	%Change 16/15	Jan - Nov '16	Jan - Nov '15	%Change 16/15
AUSTRIA	25,491	23,381	+9.0	303,942	285,723	+6.4
BELGIUM	39,645	36,329	+9.1	505,996	468,325	+8.0
BULGARIA	1,983	2,134	-7.1	22,815	21,156	+7.8
CROATIA	2,751	2,210	+24.5	39,627	32,965	+20.2
CYPRUS	1,110	921	+20.5	11,804	9,385	+25.8
CZECH REPUBLIC	23,161	20,421	+13.4	237,780	211,089	+12.6
DENMARK	18,007	17,106	+5.3	203,757	189,253	+7.7
ESTONIA	1,837	1,551	+18.4	21,125	19,079	+10.7
FINLAND	9,006	8,997	+0.1	110,840	100,894	+9.9
FRANCE	163,161	150,334	+8.5	1,820,805	1,733,506	+5.0
GERMANY	276,567	272,377	+1.5	3,095,074	2,958,687	+4.6
GREECE	5,897	5,859	+0.6	74,108	68,989	+7.4
HUNGARY	9,412	6,590	+42.8	86,800	70,077	+23.9
IRELAND	747	940	-20.5	146,175	124,460	+17.4
ITALY	145,835	134,790	+8.2	1,699,944	1,459,029	+16.5
LATVIA	1,275	1,128	+13.0	15,215	12,705	+19.8
LITHUANIA	1,541	1,438	+7.2	18,902	15,878	+19.0
LUXEMBOURG	3,838	3,412	+12.5	47,496	43,837	+8.3
NETHERLANDS	32,271	40,344	-20.0	347,286	380,148	-8.6
POLAND	37,191	30,315	+22.7	372,402	317,617	+17.2
PORTUGAL	16,525	13,376	+23.5	190,384	165,361	+15.1
ROMANIA	9,645	8,022	+20.2	85,593	72,423	+18.2
SLOVAKIA	7,830	6,952	+12.6	80,153	70,644	+13.5
SLOVENIA	5,337	5,095	+4.7	59,596	56,017	+6.4
SPAIN	92,653	81,650	+13.5	1,050,121	945,623	+11.1
SWEDEN	31,801	31,352	+1.4	335,037	311,568	+7.5
UNITED KINGDOM	184,101	178,876	+2.9	2,514,764	2,453,426	+2.5
EUROPEAN UNION <sup>2</sup>	1,148,618	1,085,900	+5.8	13,497,541	12,597,864	+7.1
EU15 <sup>2</sup>	1,045,545	999,123	+4.6	12,445,729	11,688,829	+6.5
EU12 <sup>1</sup>	103,073	86,777	+18.8	1,051,812	909,035	+15.7
ICELAND	955	793	+20.4	17,738	13,192	+34.5
NORWAY	13,194	12,600	+4.7	141,001	137,608	+2.5
SWITZERLAND	26,414	26,312	+0.4	281,993	291,141	-3.1
EFTA	40,563	39,705	+2.2	440,732	441,941	-0.3
EU + EFTA	1,189,181	1,125,605	+5.6	13,938,273	13,039,805	+6.9
EU15 + EFTA	1,086,108	1,038,828	+4.6	12,886,461	12,130,770	+6.2

SOURCE: NATIONAL AUTOMOBILE MANUFACTURERS' ASSOCIATIONS

<sup>1</sup> Data for Malta n.a.

<sup>2</sup> Member States before the 2004 enlargement

<sup>3</sup> Member States having joined the EU since 2004

Fuente: ACEA

## EL 56,22% DE LOS TURISMOS Y TODO TERRENOS MATRICULADOS EN NOVIEMBRE SON DIESEL

En noviembre se matricularon **92.653 turismos y TT** de los que **52.088 eran vehículos diesel**, un **56,22%** del mercado, según datos del Instituto de Estudios de Automoción para GANVAM. En el acumulado anual de **enero a noviembre** los diesel representan el **56,89%** del mercado con **597.423 unidades**. Se aprecia un ligero aumento de la presencia del diesel del 0,37% en comparación con el mismo periodo de 2015.

La segunda fuente de energía con mayor cuota de mercado durante octubre fue la **gasolina**, con un **39,81%** (**36.882 turismos y TT**). En el acumulado anual los vehículos gasolina representan el 40,16% del mercado.

Los **vehículos híbridos y eléctricos** solo **suman un 3,98%** de las matriculaciones de noviembre (**3.683 turismos y TT**). En cómputo anual representan el **2,95%** del mercado (**30.965 unidades**).

Destaca positivamente el **crecimiento en matriculaciones** en el acumulado anual enero-noviembre respecto del año anterior: eléctricos puros (31,52%), eléctricos de autonomía extendida (30,69%), híbridos enchufables (103,01%) e híbridos no enchufables gasolina (67,76%). Mantienen descenso, en cambio, los híbridos no enchufables diesel (-45,45%).



#### MATRICULACIONES DE TURISMOS Y TODO TERRENO POR FUENTE DE ENERGÍA<sup>(\*)</sup>. TOTAL ESPAÑA

	Mes: Noviembre					Acumulado: Enero a Noviembre				
	2016		2015		% Cto.	2016		2015		% Cto.
	Volumen	%Mercado	Volumen	%Mercado		Volumen	%Mercado	Volumen	%Mercado	
<b>TOTAL</b>	<b>92.653</b>	<b>100%</b>	<b>81.650</b>	<b>100%</b>	<b>13,48%</b>	<b>1.050.121</b>	<b>100%</b>	<b>945.623</b>	<b>100%</b>	<b>11,05%</b>
Eléctrico puro (BEV)	392	0,42%	239	0,29%	64,02%	1.665	0,16%	1.266	0,13%	31,52%
Eléctrico de autonomía extendida (E-REV)	6	0,01%	3	0,00%	100,00%	132	0,01%	101	0,01%	30,69%
Híbrido enchufable (PHEV)	113	0,12%	72	0,09%	56,94%	1.415	0,13%	697	0,07%	103,01%
Híbrido no enchufable Gasolina	3.170	3,42%	1.992	2,44%	59,14%	27.681	2,64%	16.500	1,74%	67,76%
Híbrido no enchufable Diésel	2	0,00%	11	0,01%	-81,82%	72	0,01%	132	0,01%	-45,45%
Gasolina	36.882	39,81%	29.559	36,20%	24,77%	421.733	40,16%	331.733	35,08%	27,13%
Diésel	52.088	56,22%	49.774	60,96%	4,65%	597.423	56,89%	595.194	62,94%	0,37%

(\*) Los vehículos propulsados por Gas o Biocombustible están incluidos en el combustible térmico correspondiente, gasolina o diésel

## EL TALLER DE REPARACIÓN DE AUTOMÓVILES

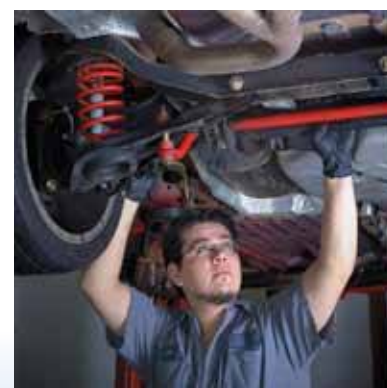
### EL REACONDICIONAMIENTO DE UN COCHE USADO ANTES DE SU REVENTA CUESTA UNA MEDIA DE 750 EUROS

Según datos de AUTOonline -solución digital de venta de VO de Audatex- el coste medio de reparación de un vehículo usado para ponerlo de nuevo a la venta es de 750 euros. Es imprescindible identificar bien el vehículo antes de adquirirlo para hacer una estimación precisa de los daños que sufre y la reparación que será necesaria para dejarlo en las mejores condiciones para su venta. De ello depende que la venta sea lo más rápida y ventajosa posible pues cuanto mejor sea el estado del vehículo, menos tardará en venderse y tendrá un mayor precio de comercialización.

### LA PRINCIPAL CAUSA DE RECHAZO EN LA ITV SON LOS FALLOS DE ALUMBRADO

Los defectos técnicos graves del alumbrado y señalización son la principal causa de rechazo de los vehículos en las Inspecciones Técnicas (ITV), según datos de Aeca-ITV. Durante el año 2015 el 25% del total de fallos técnicos graves detectados en la primera inspección se concentró en estos campos.

La detección y reparación de estos defectos graves es fundamental para evitar accidentes y situaciones de peligro. El 40% de los fallecidos el año pasado fueron en accidentes producidos entre el crepúsculo y el amanecer, y en concreto en el mes de diciembre 2015 se produjeron 7.944 accidentes de tráfico sin víctimas, de los que el 43,4% tuvo lugar en momentos de baja o nula iluminación solar.



## LA MAYORÍA DE LAS ASISTENCIAS EN CARRETERA SON POR FALLOS DE BATERÍA O MOTOR

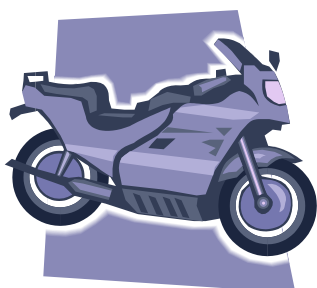
Según la compañía de seguros Mapfre, el 75% de las asistencias en carretera se producen por averías relacionadas con la descarga de la batería, el motor o fallos en la instalación eléctrica. Los pinchazos o reventones de neumáticos representan el 8% de las asistencias. Por otra parte, las condiciones meteorológicas adversas aumentan hasta un 6% las asistencias en carretera.

## NOTICIAS DEL SECTOR DE LAS DOS RUEDAS

### MATRICULACIONES

	NOV 2016	NOV 2015	DIF	%	ENE-NOV 2016	ENE-NOV 2015	DIF	%
<b>MOTOS&lt;125</b>	7.124	4.974	2.150	43,22%	81.166	74.839	6.327	8,45%
<b>MOTOS&gt;125</b>	4.794	3.670	1.124	30,63%	58.897	49.408	9.489	19,21%
<b>SUMA MOTOS</b>	11.918	8.644	3.274	36,93%	140.063	124.247	15.816	13,83%
<b>CICLOMOTORES</b>	1.468	1.124	344	30,60%	15.560	14.427	1.133	7,85%

## EL MERCADO ESPAÑOL DE MOTOCICLETAS CRECE UN 36,93% EN NOVIEMBRE 2016



Con un total de **11.918** motocicletas matriculadas en noviembre, el mercado español de las dos ruedas mantiene un crecimiento del **36,93%** respecto de noviembre del año pasado. En el acumulado enero-noviembre se matricularon un total de **140.063** motocicletas, un **13,83%** más que en el mismo periodo acumulado en 2015.

Por segmentos, en noviembre se matricularon **7.124 motos de menos de 125 cc.** frente a las **4.974** del mismo mes del año pasado, lo que se traduce en un espectacular incremento del **43,22%**. En el acumulado enero-noviembre se mantiene el crecimiento con un **8,45%** y un total de **81.166** unidades frente a las **74.839** del mismo periodo del año anterior.

Respecto de las **motocicletas de más de 125 cc.**, durante noviembre se registraron **4.794** unidades, 1.124 más que en noviembre de 2015, lo que supone un crecimiento del **30,63%**.

En el acumulado enero-noviembre este segmento se incrementó un **19,21%**, con un total de **58.897 unidades** frente a las **49.408** del año anterior.

## EL MERCADO DE LOS CICLOMOTORES CRECE UN 30,60% HASTA NOVIEMBRE 2016

En el mercado de ciclomotores, tanto el mes de noviembre como el acumulado anual presentan cifras positivas. En noviembre se matricularon **1.468** ciclomotores, lo que representa un incremento del **30,60%** respecto del mismo mes del año 2015, en que se matricularon **1.124** unidades. En el acumulado enero-noviembre, los ciclomotores matriculados se situaron en **15.560** unidades, un **7,85%** más que en el mismo periodo de 2015, en que se matricularon **14.427**.

## Circular 12/2016

### CONSULTA A LA ASESORÍA JURÍDICA: ¿Cómo tributa el uso particular del coche de empresa?

#### RESPUESTA DE LA ASESORÍA JURÍDICA DE GANVAM:

*Nos planteamos cómo es la tributación en el Impuesto sobre la Renta en los casos en que un trabajador puede disponer del coche de empresa para uso particular por lo que hace un uso mixto del mismo, para las tareas propias de su puesto de trabajo y también con fines particulares.*

Cuando el empleado usa el vehículo para fines particulares se considera **retribución en especie** y como tal debe declararse en el Impuesto sobre la Renta (IRPF). Así se establece en la Ley de IRPF (art. 42.1) que indica que son rentas en especie *“la utilización, consumo u obtención, para fines particulares, de bienes, derechos o servicios de forma gratuita o por precio inferior al normal de mercado, aun cuando no supongan un gasto real para quien las conceda”*.



La Dirección General de Tributos tiene establecido para el caso específico de los vehículos (Consulta V2005-09) que *“en los supuestos de utilización simultánea en los ámbitos laboral y particular de vehículos de empresa resulta necesario establecer un criterio de reparto (entre esa utilización laboral y la particular) en el que, de acuerdo con la naturaleza y características de las funciones desarrolladas por los trabajadores de la empresa, se valore sólo la disponibilidad para fines particulares”*.

A la hora de **valorar el uso** la norma dispone (art. 43.1.b) que será *“el 20 % anual del coste de adquisición para el pagador. En caso de que el vehículo no sea propiedad del pagador, dicho porcentaje se aplicará sobre el valor de mercado que correspondería al vehículo si fuese nuevo”*.

Se calculan los días completos que puede considerarse que el empleado tiene el coche a su disposición y sobre el periodo resultante se realiza la imputación de renta correspondiente. Así, por ejemplo, si el coche tiene un valor de mercado de 30.000 euros y el empleado ha dispuesto del mismo para fines particulares 100 días, la imputación de renta del 20% como retribución en especie será:  $30.000 \text{ €} \times 20\% \times (100 \text{ días} / 365 \text{ días}) = 1.643,84 \text{ €}$ . A esta cantidad hay que sumarle el ingreso a cuenta que corresponda (resultado de aplicar el porcentaje de retención aplicable en nómina al trabajador por su retribución salarial bruta).

## Circular 12/2016

# SERVICIO DE GANVAM: INFORMES A MEDIDA DE ESTADÍSTICAS DE MATRICULACIÓN DE VEHÍCULOS Y DEL MERCADO DE VEHÍCULOS DE OCASIÓN

GANVAM, en colaboración con el IEA-Instituto de Estudios de Automoción-, pone a disposición de sus afiliados este servicio que complementa la información sobre estadísticas de matriculación semanales o mensuales del mercado de VO, ofreciendo **informes a medida personalizados sobre estadísticas de matriculación y mercado VO**.

### Informes personalizados de estadísticas de matriculaciones de vehículos

Se accede a este servicio desde la página de inicio de la web de la asociación [www.ganvam.es](http://www.ganvam.es), pinchando en la pestaña “Tienda Virtual”. Es necesario identificarse como usuario en la tienda virtual, siguiendo las instrucciones que en ella se indican. La herramienta permite seleccionar los parámetros del informe personalizado. Los parámetros son:



**Mercados:** Turismos; todo terrenos; derivados, furgonetas y comerciales  $\leq 3,5$  Tm; VI  $> 3,5$ Tm  $\leq 6$ Tm; VI  $> 6$ Tm; motos; ciclomotores; quads y cuadriciclos.

**Producto:** Marca, modelo, canal (particular, empresa, RAC).

**Tiempo:** 2015, 2014, 2013, 2012 (Incluye % variación), Mes y/o acumulado.

**Territorio:** Total nacional, CCAA, provincias, municipio/CP.

The screenshot shows a web application interface for vehicle market data. At the top, there are two tabs: 'VN' (selected) and 'VO'. Below the tabs, there is a main content area with four columns of selection options: 'Mercados', 'Producto', 'Tiempo', and 'Territorio'. Each column has a list of options with checkboxes. The 'Mercados' column includes 'Turismos', 'Todo terreno', 'Der. Fuc. com  $\leq 3,5$  Tm.', 'Ind.  $> 3,5$  Tm.  $\leq 6$  Tm.', 'Ind.  $> 6$  Tm.', 'Motos', 'Ciclos', and 'Quads, Cuadriciclos'. The 'Producto' column includes 'Marca', 'Modelo', 'Canal', and 'Canal: Particular, Empresa, RAC'. The 'Tiempo' column includes '2015', '2014', '2013', '2012', 'Mes', and 'Acumulado'. The 'Territorio' column includes 'Total Nacional', 'CCAA', 'Provincias', and 'Municipio / CP'. At the bottom of the interface, there is a price display showing '23,42 €' and a note '\*El precio no incluye IVA.'.

Una vez seleccionados los parámetros deseados, la herramienta va señalando automáticamente el precio del informe. Este precio podrá oscilar entre 12 y 50 € + IVA, dependiendo del volumen de datos solicitados. El pago de los informes se realiza directamente desde la plataforma de pago de la tienda virtual, mediante tarjeta de crédito o Pay Pal.

El tiempo de respuesta a los informes solicitados es de un máximo de 12 horas en días laborables. Las solicitudes durante el fin de semana o festivos se contestan durante la mañana del siguiente día laborable.

### **Informes personalizados del Mercado de Vehículos de Ocasión**

La misma herramienta cambiando de pestaña permite acceder también a informes del mercado de vehículos de ocasión, con los siguientes parámetros de selección:

**Mercados:** Turismos; todo terrenos; derivados, furgonetas y comerciales  $\leq 3,5$  Tm; VI  $> 3,5$ Tm  $\leq 6$ Tm; VI  $> 6$ Tm; motos; ciclomotores; quads y cuadriciclos.

**Antigüedad:**  $\leq 1$  año;  $> 1 \leq 3$  años;  $> 3 \leq 5$  años;  $> 5 \leq 10$  años;  $> 10$  años

**Tiempo:** 2015, 2014, 2013, 2012 (Incluye % variación).

**Producto:** Marca, modelo, canal de venta y canal de compra (particular, empresa, RAC)

**Territorio:** Total nacional, CCAA, provincias.

El precio en el caso del mercado VO podrá oscilar entre 15 y 55 € + IVA, dependiendo del volumen de los datos solicitados. El pago de los informes se realizará directamente desde la plataforma de pago de la tienda virtual, mediante tarjeta de crédito o Pay Pal.

El tiempo de respuesta a los informes VO solicitados será también de un máximo de 12 horas, en días laborables. Las solicitudes durante el fin de semana y festivos se contestarán durante la mañana del siguiente día laborable.

Mercados	Antigüedad	Producto	Territorio
Turismos	<= 1 Año	Marca	Total Nacional
Industriales	> 1 Año y <= 3 Años	Modelo	CCAA
Car, fur, com <= 3,5 Tn.	> 3 Años y <= 5 Años	Canal de venta	Provincias
Ind. > 3,5 Tn. <= 8 Tn.	> 5 Años y <= 10 Años	Canal de compra	
Ind. > 8 Tn.	> 10 Años		
Motos			
Autos			
Quads, Quadriciclos			

Tiempo
2015
2014
2013
2012

**¿TIENE YA ESTE LIBRO?**



# **Cuestiones que afectan a tu Negocio: la Asesoría Jurídica de Ganvam resuelve tus Dudas**

Asesoría Jurídica de GANVAM  
Edición 2016

**8ª EDICIÓN DEL LIBRO DE LA ASESORÍA JURÍDICA**

**Disponible en la web de la asociación:**

**<http://www.ganvam.es/servicios/asesoria-juridica/libro-asesoria>**

## Circular 12/2016

### CONVENCIÓN DEL MOTOR DE GANVAM 2016: NUEVAS FORMAS DE MOVILIDAD: UNA OPORTUNIDAD (24 NOVIEMBRE 2016) INAUGURACIÓN

*El día 24 de noviembre de 2016, GANVAM celebró la **CMG16, Convención del Motor de GANVAM 2016**, un nuevo formato de encuentros de nuestra asociación que pretende ser recurrente en el tiempo y que en esta ocasión trató sobre movilidad, nuevos formatos de movilidad y las oportunidades que se pueden abrir a los distribuidores a partir de este momento.*

Inauguró la Convención el Presidente de GANVAM, D. Juan Antonio Sánchez Torres, que dio la bienvenida a los asistentes y presentó la Convención con la que la asociación inaugura una nueva fórmula de encuentro anual con sus asociados. La denominación elegida **–CONVENCIÓN DEL MOTOR DE GANVAM-(CMG16)–** responde a la necesidad de renovar fórmulas de encuentro para actualizarlas y vigorizarlas adaptándolas a los cambios que ya están en marcha de forma imparable.

Se dice que en los últimos cinco años hemos innovado en el sector del automóvil más que en los últimos cincuenta años, dijo el Presidente de GANVAM, quien indicó que el sector de automoción está lanzado a un cambio sin precedentes: vehículos eléctricos, digitalización, coche conectado, coche autónomo, en definitiva nuevos formatos de movilidad en donde ningún eslabón de la cadena es excluyente. La distribución sigue teniendo el porvenir que se deriva de la fabricación: se venderá y reparará, como siempre, lo que se fabrique y lo que el cliente solicite, pero de cara al futuro es imprescindible un reciclaje absoluto para alcanzar dicho objetivo.

Se refirió a un dato sorprendente, en el sentido de que en el año 2016 el uso del automóvil privado había pasado del 28% al 61% mientras que el transporte público había pasado del 40% al 39%, subrayando que en estas cifras no sólo interviene la mejora de la situación económica sino que también pone de manifiesto la atracción que el vehículo ejerce sobre el individuo.

El logro conseguido por el automóvil, sobre la libertad y movilidad del individuo, siguen más vivos que nunca. Pero sus formas de utilización han cambiado lo que modificará radicalmente en pocos años su técnica constructiva e impulsora: su modo de utilización, la conectividad y autonomía, así como tantas otras cosas que producirán una hiper-revolución en este mundo concluyó, pero advirtiendo que **los distribuidores tienen que proceder a un reciclaje absoluto pero mirando al futuro y no como una amenaza sino como una oportunidad.**



*El Presidente de Ganvam,  
D. Juan Antonio Sánchez Torres,  
dando la bienvenida a los asistentes*

GANVAM, que en sus 60 años de existencia ha vivido situaciones de todo tipo, no puede, no debe, ni quiere quedarse al margen de estos cambios y, entre otros muchos aspectos, inicia estas convenciones anuales que deben servir a todos para actualizar conceptos, conocimientos y perspectivas, así como erradicar falsos temores. Terminó diciendo que estamos ante una Convención de gran utilidad para los profesionales del sector.

Destacó el Sr. Sánchez Torres la presencia de los directivos responsables de la Dirección General de Tráfico, el nivel de los ponentes, el éxito de convocatoria y anunció la clausura de la Convención por parte de la nueva Secretaria de Estado de Comercio.

**D. Cristobal Cremades, Secretario General de la Dirección General de Tráfico**, inauguró la jornada y dirigió a los presentes unas palabras en las que resumió las estrategias de seguridad vial de la DGT, su objetivo de cero accidentes o la importancia vital de rejuvenecer un parque de vehículos circulante muy envejecido.



*D. Cristóbal Cremades, Secretario General de la Dirección General de Tráfico, inauguró la jornada*

A continuación el presidente de GANVAM dio paso a los ponentes y a las mesas redondas. En esta Circular, a continuación, pueden encontrar un resumen de lo más destacado.

Para clausurar la Convención, el presidente agradeció la asistencia de los intervinientes y oyentes, y en especial de la nueva **Secretaria de Estado de Comercio del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, D<sup>a</sup> María Luisa Poncela**, quien intervino en la clausura. El presidente aprovechó la oportunidad de la primera aparición pública de la Secretaria de Estado para pedirle en nombre del sector:

- 1º) Que se mantenga la “Mesa de Dialogo” auspiciada por el Ministerio de Economía que durante años ha hecho posible que el sector por medio de sus cuatro asociaciones más representativas, entre las que se encuentra GANVAM, hayan podido dialogar con el Gobierno a través del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad para analizar las cuestiones de interés general más importantes para el propio sector y el Gobierno respectivo. **La Secretaria de Estado de Comercio indicó que su intención era dar continuidad a la citada mesa atendiendo así la petición de GANVAM.**

- 2º) Dar continuidad a los planes de incentivos a la compra de vehículos puesto que, además de activar del mercado, son esenciales para el rejuvenecimiento del parque a efectos de menor accidentalidad y protección del medio ambiente.
- 3º) El Ministerio de Economía impulsará ante el de Hacienda la reforma fiscal de la que está tan necesitado el sector.

La Sra. Poncela aceptó analizar estas peticiones de GANVAM acordando con su Presidente celebrar una reunión próxima para tratar estos asuntos, entre otros, de interés recíproco. Para clausurar la Convención destacó la importancia del sector del automóvil y animó a los empresarios a innovar.



*La Secretaria de Estado de Comercio del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad,  
Dª María Luisa Poncela, durante la clausura de la Convención*

Se refirió a que el sector del automóvil es crítico en la economía de nuestro país con un peso muy importante en el PIB y ocupa a 327.000 trabajadores. Dio algunos datos del sector como los precios, que han subido un 4,1% en relación al mes de noviembre del año 2015 y un 3,2% en los nueve primeros meses del año. Somos un país muy relevante en la producción de vehículos, con 2.742.300 unidades en 2015 y 2.220.400 en el periodo enero-septiembre de este año (+7,9%). El valor de la producción en 2015 fue de 36.392 millones de euros, lo que representa un 21,6% más que en 2014, y este año se está incrementando en casi un 18%. También se están incrementando las matriculaciones, destacando los vehículos comerciales con un 11%.

Se refirió a la transformación del concepto de vehículo como plataforma de habitabilidad en la que movernos de un lugar a otro y que tiene que estar permanentemente interactuando con nosotros, destacando que ahora ya no tiene que ser nuestro porque tenemos otras vías de movilidad. Tenemos que reinventarnos y pensar cómo las nuevas formas de usar el vehículo y las nuevas demandas de nuestros clientes nos llevan a otros modelos de negocio.

La Convención tuvo un éxito extraordinario de asistencia y participación al tiempo que contó con un importante eco mediático tanto en prensa como en redes sociales, siendo la presencia de los medios de comunicación muy elevada.

# Circular 12/2016

## MEGATENDENCIAS QUE ESTÁN CAMBIANDO EL MUNDO Y SU EFECTO EN EL SECTOR DE AUTOMOCIÓN (D. ALEJANDRO MAGRO, SOCIO DE FINAE PARTNERS)

**D. Alejandro Magro, Socio de Finae Partners**, intervino en la Convención del Motor de GANVAM “Nuevas formas de movilidad; una oportunidad”, celebrada el pasado 24 de noviembre, para dar a los presentes su opinión sobre las **“Megatendencias que están cambiando el mundo y su efecto en el sector automoción”**.

Comenzó el Sr. Magro señalando que en los últimos cinco años se había producido un cambio radical en la distribución, recordando los casos de Kodak en la distribución de material fotográfico y Nokia, Motorola o Blackberry en distribución de servicios de telefonía móvil. Sin embargo, por el lado de la innovación puso dos ejemplos, como el de General Electric, que diagnostica sus motores de avión en vuelo, o Tesla, que repara sus vehículos y software sin intermediarios.



*El Sr. Magro durante su intervención*

Destacó el Sr. Magro algunas **megatendencias** que están cambiando el mundo:

1. Velocidad e inmediatez: El cliente lo quiere todo y lo quiere ya.
2. Tecnología, conectividad, big data.
3. Smart Cities: El 25% de la población, con el 60% del PIB mundial, vive en 600 ciudades.
4. Clima, contaminación y emisiones: Calentamiento global y polución en las ciudades.
5. Movilidad inteligente: Limpia, autónoma, conectada y compartida.

Continuó el Sr. Magro indicando las enormes oportunidades que se abren de ahora en adelante y que los cambios se van a producir más rápido de lo que podamos suponer. Provocó a los presentes afirmando que **“Los actuales “actores” del sector no tienen imaginación suficiente para diseñar ese futuro...”**

Seguidamente, señaló que los concesionarios están sin duda preparados para operar en este entorno, pero deben **hacer frente a varios retos**:

1. Dominar la tecnología y la conectividad para mejorar el servicio al cliente.
2. Proactividad y sintonía con la marca.
3. Crecer.
4. Planificar con realismo y prudencia en términos de caja (no de ROS).
5. Pensar el modelo de gobierno corporativo y relevo generacional.
6. Evitar la trampa del activo y aplicar concepto del ‘coste hundido’.
7. Nueva cultura de empresa.

**¿Cómo serán los concesionarios?** Expertos en temas de gestión y tecnología, más comprometidos con la marca que con sus clientes, y muchos menos y más grandes. El Sr. Magro indicó que toda concesión que no pese de aquí a 10 años entre el 1 y el 2% de la marca y además no represente como mínimo un 30% del mercado de la zona lo tiene complicado.



Para acabar lanzó un **test de 7 preguntas** en relación con los retos que tienen que afrontar en el futuro, respecto del cual deberían estar bien al menos en 4 para ir por el buen camino:

1. ¿Tengo toda la información posible del cliente y la utilizo para mejorar su experiencia?
2. ¿Has sorprendido a la marca o a tus clientes con algo novedoso en los últimos años?
3. ¿Puedo crecer en mi marca o con otras marcas en mi zona?
4. ¿Tengo dinero para invertir? La deuda de mi empresa menos la póliza de stock lo divido entre el EBITA (beneficio antes de intereses, impuestos y amortizaciones) y si obtengo un ratio de más de 3 tengo una capacidad muy limitada para crecer
5. ¿Está claro cómo va a ser el gobierno del grupo en los próximos 10 años?
6. ¿Si no fueran más las instalaciones me iría?
7. ¿Me puedo tomar un año sabático? ¿Está mi equipo preparado para que el negocio siga funcionando?

## Circular 12/2016

### INFLUENCIA DIGITAL EN LA NUEVA MOVILIDAD (D. GERARDO CABAÑAS, DIRECTOR GENERAL DE AUTOSCOOUT24)

*D. Gerardo Cabañas, Director General de Autoscout24 y Vocal de la Junta Directiva de GANVAM, intervino en la Convención del Motor de GANVAM “Nuevas formas de movilidad; una oportunidad”, celebrada el pasado 24 de noviembre, para dar a los presentes su opinión sobre la “INFLUENCIA DIGITAL EN LA NUEVA MOVILIDAD”.*

Comenzó por referirse a la **transformación del automóvil** en los últimos años, pasando de ser un espacio en que estábamos aislados a un espacio conectado y que hace ya muchas más cosas que solo desplazarnos. Y destacó la infrautilización que hacemos del mismo pues el 95% del tiempo de su vida útil está aparcado y durante sus desplazamientos la mayoría de sus plazas van vacías.

A partir del año 2010 han aparecido fenómenos como el carsharing y se empieza a hablar de los vehículos cero emisiones de una forma mucho más abierta así como de la hiperconectividad que viene. Recordó lo que decía la presidenta de General Motors, Mery Barra, en el último Foro Económico Mundial de Davos: *que el automóvil va a cambiar más en los próximos cinco años que lo que lo ha hecho en los últimos cincuenta*. El Sr. Cabañas dijo que estamos ante una auténtica revolución industrial liderada por dos grandes factores: la propulsión no de combustibles fósiles, como los eléctricos, junto a la conducción autónoma.



En su opinión no se está inventando nada nuevo sino que **se están redefiniendo muchos conceptos**. A las soluciones tradicionales de movilidad individual (coche particular, taxi, rentacar) y colectiva (compartir viaje o transporte público) se une la digitalización y la conectividad, y aparecen el carsharing, nuevas plataformas de oferta de transporte con conductores profesionales o particulares, el alquiler por horas o minutos, plataformas para compartir el coche privado... Esto se complementa con la irrupción de bicicletas, bicicletas eléctricas o patinetes eléctricos en el centro de las ciudades. **La movilidad depende de la distancia del recorrido y no siempre el coche es la mejor alternativa por lo que vamos a un uso mucho más variado de los distintos elementos.**

Tienen que combinarse y evolucionar tres factores: tecnología, infraestructuras y el entorno legal. España es uno de los países más evolucionados en el entorno legal pero todavía es un freno a alternativas de movilidad que no está claro si operan dentro de la legalidad o la cuestión de quién es el responsable si un coche autónomo tiene un accidente por ejemplo. **La nueva movilidad nacerá de la confluencia entre lo que el usuario está demandando, lo que la industria esté preparada para producir y lo que las administraciones van a permitir que se use.** Y detrás de todas las nuevas modalidades de movilidad está un elemento común: el **teléfono móvil** que las hace posibles.

Las **inversiones** que anuncian los grandes fabricantes respecto a estos nuevos elementos son brutales, todos están dispuestos a evolucionar y algunos participan o son propietarios de nuevos servicios de movilidad.

Se refirió a continuación a que tras esta revolución puede no ser necesario comprarse un coche sino utilizar estas nuevas soluciones para desplazarse en función de la necesidad, el momento, el recorrido, etc. Al final el usuario utilizará lo que sea más conveniente para él y todos los modelos convivirán.

Los fabricantes están ya hablando no tanto de vender coches sino de **vender soluciones de movilidad** como el derecho a usar un coche en determinadas circunstancias, el alquiler, etc. Puede haber infinidad de modelos. Y ya no se trata solo de cómo vamos a utilizar los coches sino de qué van a hacer los coches y qué nuevos servicios van a incorporar.



**Imagen de la Convención durante la intervención  
de D. Gerardo Cabañas, Director General de Autoscout24**

Recordó también una frase de Matthias Müller, responsable de Volkswagen, que define muy bien el escenario en que se están moviendo los fabricantes de automóviles, dice que *“En el futuro, fabricar solo coches excelentes podría no ser suficiente. Nuestra ventaja es que estamos especializados en el hardware, en cómo hacerlos. Ahora se trata de convertirnos en una compañía de software y servicios”*. Hasta la fecha, si la industria desarrollaba nuevas tecnologías que introducían mejoras tenía garantizado el éxito pero hoy eso puede no ser suficiente para triunfar como compañía en el futuro, aunque por supuesto sí necesario.

El Sr. Cabañas terminó su intervención recordando que la clave que está haciendo que existan todas estas compañías que prestan estos nuevos servicios de movilidad, que podamos utilizar mejor ese recurso que es el coche, la conectividad de los vehículos con la vía, con otros usuarios, etc, es el smartphone o lo que le pueda reemplazar mañana. Es la hiperconectividad, donde todos estamos permanentemente conectados y nos permite acceder a estos servicios.

## Circular 12/2016

### NUEVOS AGENTES DE MOVILIDAD (1ª MESA DEBATE CONVENCION DEL MOTOR DE GANVAM)

Uno de los platos fuertes de la Convención del motor de GANVAM 2016 fue la Primera Mesa Redonda **"Nuevos agentes de movilidad"**, en la que participaron (de izda. a dcha. en la imagen) D. Jaime Moreno García-Cano -Subdirector General de Gestión de la Movilidad de la **DGT**-, D. Mariano Silveyra -General Manager de **CABIFY**-, D. Orazio Corba -Location Manager de **CAR2GO**-, como moderador D. Chimo Ortega -periodista de **Capital Radio**-, D. Yuri Fernández -Director de Comunicación de **UBER**- y D. Jorge González-Iglesias -Consejero Delegado de **BLUEMOVE**-.



Tras una breve introducción del periodista Chimo Ortega en que destacó el cambio que se está produciendo en el sector con el paso a una nueva modalidad y la aparición de nuevos agentes, presentó a cada participante y les pidió que explicaran en qué consiste el servicio que prestan:

**DGT:** Tráfico ha tenido que adaptarse a estas nuevas tendencias de movilidad para prestar su servicio a los ciudadanos y España es líder por ejemplo en materia de regulación del vehículo autónomo.

**CABIFY:** Presta servicio de transporte con conductor. Es una *startup* española con cinco años de antigüedad que ha crecido mucho últimamente y tiene en Sudamérica el 70% de su negocio.

**CAR2GO:** Ofrece vehículos eléctricos de alquiler que están aparcados en la calle a disposición del usuario, que lo reserva con su móvil y paga solo por el trayecto que realiza, dejándolo de nuevo aparcado. Es una empresa propiedad de Daimler que lleva 10 años en el mercado aunque en España opera solo en Madrid con 500 coches.

**UBER:** Aplicación móvil que pone en contacto a conductores y pasajeros que quieren moverse por la ciudad. Nació en París en el año 2010 y está presente en más de 80 países y 500 ciudades del mundo. En España solo opera en Madrid.

**BLUEMOVE:** Dispone de vehículos aparcados en parkings o en la calle, que el cliente puede reservar con la obligación de devolverlo donde lo ha recogido. Fundada en 2011 actualmente forma parte de Europcar y opera en seis países. El uso medio de cada vehículo es de 5 horas y 45 kilómetros en recorridos interurbanos.

A continuación, los asistentes a la Convención plantearon diversas preguntas a la mesa entre las que destacamos las siguientes:

### **¿Se están aprovechando estas empresas de una falta de regulación?**

Todos coincidieron en que prestan el servicio de forma totalmente legal. En el caso de UBER y Cabify por ejemplo, los conductores disponen de licencia de alquiler con conductor igual que los taxis, pagan sus impuestos y tienen un seguro de responsabilidad civil.

También aludieron a que la falta de regulación en otras formas de economía colaborativa está impidiendo a los particulares acceder a ese mercado y nos estamos quedando atrás. El representante de Tráfico indicó que inevitablemente se irá legislando al respecto pero hace falta tiempo para ir adaptándose a lo que demandan los ciudadanos.

### **¿Se ha planteado el carsharing con moto?**

Ya existe en muchas ciudades y funciona especialmente bien donde hay más cultura de moto. Bluemove abrió una iniciativa en Barcelona con moto eléctrica hace poco y Ubermoto ya existe en otros países. Car2Go de momento está enfocado en ampliar la gama de modelos de coches y Cabify en ampliar flota con coches eléctricos. El representante de la DGT destacó el espacio natural de la moto en la movilidad en la ciudad y el esfuerzo importante que está haciendo la industria de reducción de emisiones de las motocicletas.

### **¿Cuáles son las variables para lograr una rentabilidad sostenible en el negocio de carsharing?**

Bluemove: un modelo de precios adecuado y el porcentaje ocupacional de la flota. Uber y Cabify: mantener la rentabilidad de los conductores. Y Car2go: en Madrid es más barato que en otras ciudades pero ha tenido un gran éxito y espera ser rentable en dos años.

### **¿Para cuándo un carsharing para empresas y autónomos?**

Todos coincidieron en la importancia de este sector para su actividad, con el que ya están trabajando. Las compañías están viendo las ventajas de utilizar estos servicios en lugar de tener que disponer de una flota de vehículos. La DGT también coincide en su utilidad y beneficios para la seguridad vial laboral.

El representante de Uber llamó la atención sobre la paradoja de que desde las administraciones publicas se promueva el uso compartido del coche para ir a trabajar pero por otra parte la regulación española de transporte prohíba el *carpooling* (compartir coche y tarifa) en los servicios de alquiler vehículo con conductor (VTC) por lo que no se pueden vender las plazas de los vehículos por separado.

### **¿En qué va a influir la conducción autónoma y la conectividad en estos nuevos modelos de movilidad?**

Para la DGT va a mejorar la eficiencia en los costes de los modelos con conductor así como la seguridad. Cabify considera que aún se ha de avanzar en infraestructura, vehículos y tecnología. Uber tiene ya un proyecto piloto con coches autónomos en Pittsburgh. Y Bluemove cree que habrá una convergencia total de este tipo de servicios.

**¿Creeis que vuestra existencia pone en peligro la de los concesionarios, talleres y demás negocios tradicionales del automóvil? ¿Afectará al volumen de ventas de las redes oficiales?**

Los ponentes coincidieron en que un uso tan intensivo del coche llevará a que hayan de ser renovados antes y generen también mucho trabajo de mantenimiento. Si bien, aunque todavía representan un porcentaje muy pequeño de la industria del automóvil, a futuro habrá que revisar los modelos de venta.

**¿Qué servicio se dejaría de utilizar: coche propio, taxi, alquiler tradicional o transporte público?**

Todos consideran que el coche propio. Según el moderador son formulas alternativas pero complementarias al coche propio.

**¿Cuál es el principal problema que tienen que afrontar actualmente para esta nueva forma de movilidad?**

Coincidieron en que el avance en la regulación es fundamental, tiene que adaptarse a la nueva realidad y la demanda de los ciudadanos. La DGT coincide en que la administración ha de colaborar a los modelos de negocio y no bloquearlos, y favorecer las ventajas que aporta esta nueva movilidad en cuanto a eficiencia, seguridad vial y beneficio medioambiental.

**Conclusión del moderador:** Para terminar, el moderador se refirió al cambio que está viviendo el sector a nivel tecnológico, sociológico, económico y medioambiental, y cómo en un plazo de tiempo indeterminado pero no muy prolongado llegaremos a un coche con mayor electrificación, conectado, autónomo y compartido. Y con ello también a un tráfico más seguro con importante descenso de accidentes. Y terminó animando a todos a participar de este cambio.

## Circular 12/2016

### LA INFLUENCIA EN EL SECTOR DE AUTOMOCIÓN DE LOS NUEVOS CONCEPTOS DE MOVILIDAD (2ª MESA CONVENCION DEL MOTOR DE GANVAM)

La segunda mesa redonda de la Convención del Motor de GANVAM abordó **“La influencia en el sector de automoción de los nuevos conceptos de movilidad”**. En ella tuvimos el privilegio de contar con (de izda. a dcha. en la imagen): **D. José María Galofré** -CEO de **VOLVO CAR España**-, **D. Joaquín Pérez Bellido** -CEO del **GRUPO PÉREZ-RUMBAO**-, **D. Roberto Rodríguez** -Director Gerente de **AUTO IREGUA**-, como moderadora **Dña. Susana Gómez Garrido** -Subdirectora Adjunta de Vehículos de la **DGT**- y **D. David Pilo** -CEO de **CANALCAR**- y **D. Alberto Caballero** -Director de Remarketing y VO de **HYUNDAI Motor España**-.



La **Subdirectora Adjunta de Vehículos de la DGT** comenzó recordando la labor de esta Subdirección dentro de Tráfico para reducir la burocracia y telematizar todos los trámites a fin de que en el mismo momento en que se venda un vehículo se materialice también toda la documentación necesaria. Tráfico pretende adaptarse a esta ola digital en la regulación de los nuevos modelos de movilidad.

Indicó que España tiene la normativa más abierta de Europa respecto del vehículo autónomo pues permite que pueda ir una persona en el vehículo sin tener las manos en el volante por lo que las marcas pueden hacer pruebas en vías abiertas al tráfico. En cuanto a digitalización, Tráfico dispone de una plataforma (DGT 3.0) que aspira a tener a fabricantes y proveedores de servicios conectados con el fin de reducir accidentes. Y se ha categorizado el parque por su potencial contaminante para impulsar medidas de apoyo a las energías alternativas. Además en un futuro próximo se facilitarán algunos trámites a través de portales de internet a fin de ofrecer información con transparencia y sin un coste añadido.

Tráfico está muy interesado en que se comuniquen datos del libre taller al Registro de Vehículos, esto es especialmente importante cuando todo apunta a que las reparaciones van a ser en remoto.

A continuación, dió la palabra a los intervinientes, que hicieron los siguientes comentarios:

**D. José María Galofré, Consejero Delegado de VOLVO CAR España** comenzó indicando que *la movilidad es el automóvil y lo que están apareciendo son nuevos agentes del uso de esa movilidad*. Los fabricantes están ayudando a que esas nuevas modalidades hagan más fácil al cliente moverse con los automóviles. Indicó

respecto de Volvo que la seguridad era su objetivo desde origen y es también la finalidad de la conectividad y el vehículo autónomo, sobre los que ya están trabajando e invirtiendo. **Considera necesaria la existencia del concesionario aunque la venta llegue a ser online porque el vehículo hay que entregárselo al cliente en algún sitio donde enseñarle cómo funciona, recogerle su vehículo usado y tasarlo.**

Respecto a la conducción autónoma destacó que en Volvo ya es una realidad desde hace año y medio en uno de sus modelos que conduce solo hasta los 50 km/hora. Cree que coches autónomos habrá de todo tipo de combustible.

Y recordó que los gobiernos no deben olvidar que cerca del 70% del parque es diesel, cuidado con las restricciones a la circulación. Además de que del diesel ha reducido el consumo y con ello las emisiones.

**D. Joaquín Pérez Bellido, CEO del GRUPO de concesionarios PÉREZ-RUMBAO,** destacó la oportunidad que supone para la distribución la aparición de nuevos modelos de negocio adaptados a los hábitos de consumo de los clientes pues se van a hacer más kilómetros. El sector de la distribución tiene que adaptarse a las tres nuevas megatendencias: electrificación, digitalización y movilidad, y es fundamental la capacidad que tengamos de acercarnos a nuestros clientes. En su opinión, el competidor natural de la nueva movilidad no es el coche propio sino el transporte público y **no va a desaparecer el concesionario porque el cliente necesita emocionalmente la prueba dinámica del coche, que es la decisiva, aunque vendrá mucho menos y más informado por el canal online.** Sí es clave que el concesionario tiene que digitalizarse y progresar en la experiencia online. Las marcas lo tienen implementado en sus webs y cada vez más desarrollado.

En cuanto al vehículo eléctrico considera que todavía no hay suficiente demanda y quizá sea más rompedor el coche autónomo, aunque en el futuro se unirán ambas cosas. También que se irán vendiendo más híbridos o eléctricos según vayan aumentando las restricciones a la circulación de los convencionales. Por otra parte, mencionó que el coche eléctrico se calcula que necesitará un 40% menos de posventa (que es un 60% del beneficio de la concesión) y eso nos obligará a transformarnos.

Respecto a la nueva movilidad, en su opinión habrá que adaptarse a vender servicios de movilidad, coste de propiedad frente a coste de servicio. Con la red de concesionarios actual se podría desarrollar la logística necesaria para el nuevo tipo de movilidad.

**El Director Gerente de AUTO IREGUA Citroën** hizo una reflexión sobre la desaparición de intermediarios en un futuro inmediato al ser sustituidos por plataformas digitales aunque considera que el cliente seguirá necesitando la experiencia de acudir a un concesionario, haya sido el contacto offline u online. Pero el modelo de concesionario debe adaptarse y hacerse visible donde está el cliente: en esas plataformas de búsqueda del producto y de comparación. Hace falta una transformación digital del negocio tanto en venta como en posventa.

**D. David Pilo -CEO de CANALCAR-** considera que desde el punto de vista de un compraventa vamos a *reaccionar* a estos cambios más que a aportar muchas innovaciones y será interesante ver cómo nos afecta sobre todo en cuanto a la reparación de vehículos, pensando en que las averías puedan ser detectadas digitalmente y no directamente por el usuario.

**D. Alberto Caballero -Director de Remarketing y VO de HYUNDAI Motor España-** indicó que las nuevas tecnologías asociadas a la movilidad van a incidir de modo importante en el valor residual de los vehículos propulsados por energías alternativas, que irá *in crescendo*. Hasta ahora los diesel eran los de mayor valor residual, ahora lo son los híbridos.

Mencionó también que, de cara al futuro, un mercado emergente es el seminuevo y recomendó adecuar instalaciones para ello. En cuanto al vehículo eléctrico, considera que su impulso vendrá por el precio y la autonomía.

Para concluir, la Subdirectora Adjunta de Vehículos de la DGT recordó que la DGT va a seguir todos estos nuevos formatos e intentará facilitarlos a través de la nueva regulación, y **destacó el papel fundamental de GANVAM para trabajar en todos estos asuntos de la mano de Tráfico y en concreto en el nuevo Reglamento General de Vehículos.**

## Circular 12/2016

### GANVAM Y LA COMUNIDAD DE...: COMUNIDAD VALENCIANA Y CATALUÑA

I. FERIA DEL AUTOMÓVIL Y DEL VEHÍCULO DE OCASIÓN DE VALENCIA (2-6 DICIEMBRE 2016)

II. JORNADA “SOSTENIBILIDAD Y COMERCIO DE VEHÍCULOS ¿Y QUÉ PASA CON EL ELÉCTRICO?” BARCELONA (2 DICIEMBRE 2016)

#### I. FERIA DEL AUTOMÓVIL Y DEL VEHÍCULO DE OCASIÓN DE VALENCIA

*La Feria de Valencia celebró del 2 al 6 de diciembre de 2016 la decimonovena edición de la Feria del Automóvil y del Vehículo de Ocasión de Valencia.*

*El Director general de Comercio y Consumo de la Generalitat Valenciana -Natxo Costa- inauguró este certamen. que este año presentó sus mejores registros al ofertar en Feria Valencia una flota de 3.300 coches sobre una superficie expositiva de 64.000 metros cuadrados, la mayor de toda su historia.*



*De izq. a dcha.: El Director de Feria del Automóvil -Victor Castillejos-, el Director general de Comercio y Consumo de la Generalitat Valenciana -Natxo Costa-, la Secretaria técnica de Fevauto -M<sup>a</sup>. José Lladró- y el Director general de Ganvam -Tomás Herrera-*



Participaron 35 marcas y 80 expositores qu, entre las novedades que presentaron, cabe destacar los vehículos ecológicos y/o de tecnología híbrida como el **Hyundai IONIQ**, **Kia Niro** y **Soul**, **Nissan Leaf** y **NV200**, **Peugeot Partner**, **Renault Zoe**, **Twizzy** y **Kangoo** o el nuevo híbrido **Toyota C-HR**. En este segmento también estuvieron presentes por primera vez modelos de propulsión ‘verde’ como el **Mitsubishi Outlander PHEV MY17**, el **BMW i3** o la berlina híbrida de **Lexus IS 300 H**.

Junto a estos modelos, la Feria del Automóvil de Valencia también sirvió de escaparate para presentar algunas primicias de 2017, algunas de ellas por primera vez en nuestro país. Fue el caso de la gama **S90** y **V90** de **Volvo**, que eligió Feria Valencia como plataforma de lanzamiento al gran público. También se presentaron modelos como el **Peugeot 3008** o el adelanto del nuevo **Mazda 6**, un modelo previsto para el próximo año. Además **Citroën** presentó la nueva gama **C3**, **C4 Picasso** y **Jumpy**, mientras que **Ford** apostó por su gama más Premium u **Honda** por la actualización del **CR-V Elegance Plus**. **Kia**, junto al

**Niro**, presentó el nuevo **Óptima** y **Land Rover** el **Range Rover Evoque Convertible** y el **Discovery**. Otros nuevos modelos muy destacados han sido los nuevos **Renault Mégane**, **Scénic** y **Talisman**, así como el **Seat Ateca**, **Subaru Levorg** y **XY**, el monovolumen **XLV** de **Ssangyong** o la nueva motorización del **Volkswagen Tiguan 240 CV**.



Junto a la oferta comercial, la Feria también es destino de ocio para toda la familia, con un pabellón de 10.000 m<sup>2</sup> destinado íntegramente a demostraciones de pilotaje, circuitos de karts para adultos y niños, castillos hinchables y juegos infantiles, actividades de seguridad vial, campeonatos de 'Scalextric', y experiencias de conducción en vehículos de alta gama como Ferrari F430 F1 Spider, Ferrari F430 F1, Ferrari 458 Italia o Lamborghini Gallardo Spider. Además, a lo largo del distribuidor central de Feria Valencia se desarrollaron durante los cinco días desde campeonatos de coches 'tuneados' hasta una zona gastronómica en la que los 'Food Truck' fueron los protagonistas.



*Stand de GANVAM*

El Salón del Automóvil de Feria Valencia cerró sus puertas con unos registros de ventas de récord al superar la cifra de 2.900 unidades vendidas, lo que supone un crecimiento del 21% respecto a la cita del pasado año, una edición que ya marcó los mejores registros históricos. Así, este año el salón de Feria Valencia ha certificado la mejor edición de su historia ya que a los 64.000 m<sup>2</sup> de superficie expositiva y la flota de 3.300 vehículos en oferta se sumaron unas cifras de ventas únicas en las 19 ediciones de la feria y a las que hay que sumar las ventas que se realicen en las semanas posteriores al salón.

GANVAM, cuyo presidente es vicepresidente del Comité Organizador, participó activamente en esta edición de la Feria del Automóvil con un stand en el que, además de dar apoyo a los 80 expositores presentes, recibió la visita de un buen número de afiliados a la asociación y tuvo la oportunidad de dar a conocer las actividades y servicios de la misma a los visitantes profesionales que todavía no forman parte de GANVAM.

## II. JORNADA “SOSTENIBILIDAD Y COMERCIO DE VEHÍCULOS ¿Y QUÉ PASA CON EL ELÉCTRICO?” BARCELONA (2 DICIEMBRE 2016)

El pasado 2 de diciembre tuvo lugar una Jornada en Barcelona bajo el título “Sostenibilidad y comercio de vehículos ¿Y qué pasa con el eléctrico?”, en la que participó GANVAM junto con Fecavem, Faconauto y la Escuela de negocios EADA.



Imagen de la mesa presidencial durante la jornada.

De izq. a dcha: D. Joan Blancafort -Secretario General de Fecavem-, D. Miquel Donay -Presidente del Gremi de Barcelona-, D. Jaume Roura -Presidente de Fecavem y Faconauto-, D. Jaime Barea -Secretario de la Junta Directiva de Ganvam- y Josep Antoni Llopart -Director del Salón del Vehículo Garantizado de Barcelona-.

**D. Jaime Barea, Secretario de la Junta Directiva de GANVAM**, dirigió unas palabras a los asistentes en la presentación de la Jornada junto con Jaume Roura, Presidente de Fecavem y Faconauto.

El Sr. Barea dio la bienvenida a los asistentes y les agradeció su presencia. Manifestó que vivimos tiempos de incertidumbre, de afrontar retos, pero también de oportunidades. *“Hablamos de movilidad, de transformación digital, de emisiones. Un rompecabezas en ocasiones confuso que tratamos de ordenar haciendo hincapié en la situación del vehículo eléctrico y su impacto en el sector y, en particular, en el vehículo de ocasión”,* dijo el Sr. Barea, quien añadió: *“El vehículo eléctrico es ya una realidad imparable. De manera exponencial y acelera da convergerán los precios de estos vehículos con los de propulsión convencional. Ya hay marcas cuyos valores residuales en híbridos son superiores a los convencionales”*.

Finalizó su intervención señalando que *“el logro conseguido por el automóvil sobre la libertad y movilidad del individuo sigue más vivo que nunca. Pero sus formas de utilización han cambiado y debemos aprender a descubrir las necesidades de los clientes. Por todo ello debemos ser conscientes de que o nos reciclamos o podemos quedar fuera de juego”*.



D. Jaime Barea -Secretario de la Junta Directiva de GANVAM- durante su intervención

El **Sr. Roura, Presidente de Fecavem y Faconauto**, realizó a continuación una presentación con los datos del mercado, haciendo un pronóstico del cierre del año 2016, con 1.157.000 turismos, y del año próximo, en el que estima un crecimiento del 5-10%. Señaló las consecuencias de la dura crisis que ha atravesado el sector de automoción y de la desaparición de 1.300 concesionarios de automóviles. Y manifestó su preocupación por el parque circulante español, con 25 millones de vehículos de los que 15 millones tienen más de diez años de antigüedad y 8 millones más de quince años. Finalizó su intervención defendiendo la importancia del vehículo privado, respecto del cual recordó *“las familias que se han reunido gracias al automóvil, las gentes de las montañas que han visto el mar gracias al automóvil, los heridos que ha salvado el automóvil llevando a los enfermos al hospital o incluso dando a luz en el vehículo”*.

Destacados ponentes cumplieron con el programa previsto y desarrollaron presentaciones muy interesantes, como la del **Profesor Boyd Cohen de la Escuela de negocios EADA**, que expuso con claridad los conceptos más modernos de urbanismo y ciudades inteligentes, así como su impacto en la economía, gobierno, sociedad, formas de vida, movilidad y medio ambiente.

De igual forma, el Profesor Cohen se refirió a la “pirámide inversa”, en la que el peatón está en lo más alto seguido del ciclista, transporte público, taxi, coche compartido y, ya en la parte baja de la pirámide, el vehículo privado y el avión.

Conceptos urbanos que ya no son teóricos y que se están desarrollando en diversas ciudades de Canadá, Países Escandinavos, Holanda o Bogotá, por ejemplo, que cuenta con la mayor flota de taxis eléctricos de toda Sudamérica.

A continuación, intervino **D. Ángel López, Director Ejecutivo de la Plataforma Live del Ayuntamiento de Barcelona**, entre cuyas prioridades se encuentra la promoción del Vehículo Eléctrico en la movilidad urbana.

Señaló que las ventajas del motor de combustión son innegables: es barato, fiable, puedes planificar el desplazamiento, tienes a un taller cerca que le da servicio, en definitiva una “zona de confort” en la que el ciudadano se siente cómodo. Por su parte, los aspectos negativos del vehículo eléctrico son obvios: autonomía, rango de ansiedad o diferencial de precio.

Sin embargo, destacó que el flotista comprende el riesgo del vehículo eléctrico, no así el ciudadano, del que de momento –indicó– no debemos esperar mucho. Por tanto, el Ayuntamiento de Barcelona está desarrollando acciones en la flota propia del ayuntamiento así como en aquellas sobre las que tiene influencia, o las flotas de mercancías y taxis que operan en el área metropolitana. No obstante, la plataforma Live cuenta con acciones específicas dirigidas al usuario: fiscalidad y regulación, recarga, financiación o vehículo eléctrico.



El Profesor Boyd Cohen, de la Escuela de negocios EADA



D. Ángel López, del Ayuntamiento de Barcelona

**D<sup>a</sup> Assumpta Farran, Directora del Instituto Catalán de Energía de la Generalitat de Cataluña**, expuso la problemática de la recarga y de la red de suministro. Subrayó la existencia de medidas interesantes para el vehículo eléctrico como los peajes gratuitos o la bonificación en el estacionamiento en zonas de bajas emisiones (ZBE), siguiendo el concepto de restringir y simultáneamente establecer medidas alternativas.

La Sra. Farran se refirió a la necesidad de una transición energética y recordó cuando el primer vehículo hizo sus primeros kilómetros hace 100 años, que no contaba con nada, ni red de infraestructuras ni de servicio, pero que llegaron después. En el futuro llegarán las infraestructuras del coche eléctrico y sugirió a los concesionarios la posibilidad de hacer negocio en el almacenamiento de energía y la venta de ésta a la red de suministro.

Explicó la Sra. Farran la situación actual de la red de puntos de recarga en Cataluña, que quiere contar con 25.000 puntos de recarga de 3,3Kw, 400 de 22Kw y 50 de 200Kw (para recargas rápidas y autonomías superiores a 400 km).

La intervención de **D. Joan Dalmau, de Coches.net**, trató de las funcionalidades y prestaciones del vehículo eléctrico y situó las claves del progreso del vehículo eléctrico en tres elementos: producto, infraestructuras y legislación.

En relación con el producto, se refirió el Sr. Dalmau a la evolución de la autonomía desde noviembre 2014, con autonomías entre 160 y 210 kilómetros, y diciembre 2016, con rangos de autonomía entre 200 y 400 kilómetros.

En relación con las infraestructuras, es notable la diferencia entre unos países y otros, poniendo como ejemplo a la ciudad de Oslo (Noruega), que cuenta con 3.200 puntos de recarga. El conector o enchufe del punto de recarga también supone un desafío y un elemento no sólo tecnológico sino estratégico, en el que EEUU lleva la delantera con el conector de Tesla pero que recientemente en Europa VW, Daimler, BMW y Ford han llegado a un acuerdo para el desarrollo de un conector estándar.

Finalmente, expuso un argumento contundente para el desarrollo del vehículo eléctrico y es la diferencia de precios en Noruega y en España para un modelo de venta con motorización eléctrica, gasolina y gasóleo. Mientras en Noruega el vehículo eléctrico es más barato que el de motorización diesel, en España es al revés. El motivo: en Noruega se penalizan fiscalmente las motorizaciones convencionales y se subvenciona el vehículo eléctrico.



*Assumpta Farran, Directora del Instituto Catalán de Energía*



*Joan Dalmau, de Coches.net*



*Alfons Lluçar, Presidente del Colegio de Gestores administrativos de Cataluña*

**D. Alfons Lluçar, Presidente del Colegio de Gestores administrativos de Cataluña**, informó a los presentes de la labor que desde el Colegio se está realizando a favor del vehículo eléctrico, con acciones divulgativas en relación con los distintivos medioambientales de la DGT así como otros proyectos específicos: tarjeta de recarga del Ayuntamiento de Barcelona, Teletruck (peajes), etiquetas, etc.

Finalizó el programa **D. David Ortega, del Grupo Moventia y Secretario de la Junta directiva de Fecavem**, recordando conceptos y elementos ya tratados por ponentes anteriores en relación con las baterías: autonomía, ciclos de recarga, peso y coste.

Destacó la importancia de la carga rápida y del ratio de puntos de recarga respecto de los vehículos eléctricos circulantes. En este punto, hoy los concesionarios de automoción juegan un papel discreto en la instalación de puntos de recarga, pues representan el 3,5% de los establecimientos en donde se han montado. Sin embargo, también se planteó la duda de cuál sería el conector estándar.

Comparó la evolución del desarrollo de la telefonía móvil con el desarrollo del coche eléctrico, al tiempo que llamó la atención sobre la diferencia entre vender producto y prestar servicio resaltando que los concesionarios, y más con el vehículo eléctrico, deben volcarse en la prestación de servicio para fomentar la comercialización del vehículo electrónico.

Comparó la evolución del desarrollo de la telefonía móvil con el desarrollo del coche eléctrico, al tiempo que llamó la atención sobre la diferencia entre vender producto y prestar servicio resaltando que los concesionarios, y más con el vehículo eléctrico, deben volcarse en la prestación de servicio para fomentar la comercialización del vehículo electrónico.



*David Ortega, del Grupo Moventia y Secretario de la Junta directiva de Fecavem*

## Circular 12/2016

## EVOLUCIÓN DEL MERCADO EN ESPAÑA: NOVIEMBRE 2016



	NOVIEMBRE				ACUMULADO			
	2016	2015	Difer.	%	2016	2015	Difer.	%
Turismos	68.757	64.131	4.626	7,21%	817.848	769.724	48.124	6,25%
Todoterrenos	23.896	17.519	6.377	36,40%	232.273	175.899	56.374	32,05%
Turismos + Todoterrenos	92.653	81.650	11.003	13,48%	1.050.121	945.623	104.498	11,05%
Derivados, furgonetas y pick up	9.537	9.123	414	4,54%	99.529	91.606	7.923	8,65%
Comerciales ligeros <3,5Tm	5.894	4.673	1.221	26,13%	56.297	48.850	7.447	15,24%
Vehículos Industriales	3.187	2.504	683	27,28%	25.653	22.878	2.775	12,13%
Tractores Agrícolas	958	1.009	-51	-5,05%	9.945	9.330	615	6,59%
Motocicletas <125 cc	7.124	4.974	2.150	43,22%	81.166	74.839	6.327	8,45%
Motocicletas >125 cc	4.794	3.670	1.124	30,63%	58.897	49.408	9.489	19,21%
Ciclomotores	1.468	1.124	344	30,60%	15.560	14.427	1.133	7,85%
<b>Total</b>	<b>125.615</b>	<b>108.727</b>	<b>16.888</b>	<b>15,53%</b>	<b>1.397.168</b>	<b>1.256.961</b>	<b>140.207</b>	<b>11,15%</b>

### TURISMOS

Las 68.757 matriculaciones de **automóviles de turismo** registradas en noviembre de 2016 han supuesto un incremento del 7,21% respecto del mismo mes de 2015. El periodo enero-noviembre acumula un crecimiento interanual del 6,25% con 817.848 unidades contabilizadas.



### TODOTERRENOS

Los vehículos **todoterrenos**, con 23.896 matriculaciones registradas en el mes de noviembre, muestran un crecimiento del 36,40% respecto del mismo mes del pasado año. El acumulado anual se sitúa con 232.273 unidades, un 32,05% más que en el mismo periodo de 2015.



La demanda conjunta de **automóviles de turismo y todoterreno** ha obtenido en el mes de noviembre un crecimiento del 13,48% con un total de 92.653 matriculaciones. El resultado acumulado muestra un incremento interanual del 11,05% y un volumen de 1.050.121 unidades.



















Las compras de particulares han obtenido un moderado crecimiento del 3,9%, reflejando el periodo acumulado un crecimiento interanual del 7,3%. El canal de empresas no alquiladoras continúa fuerte y crece un 28,6% en el mes y un 15,4% en el acumulado. *“Sin PIVE falta ese estímulo psicológico a la compra de coche en un entorno microeconómico que, sacudido por el desempleo y la falta de dinero en el bolsillo, todavía no percibe la mejora de la macro. Tener un parque más joven, más seguro y menos contaminante, en línea con los objetivos de la Administración, pasa por recuperar los planes de achatarramiento”* -**Juan Antonio Sánchez Torres**, presidente de GANVAM-.

Las compras realizadas por las empresas alquiladoras en el mes de noviembre de 2016 han registrado un excelente comportamiento, mostrando un crecimiento del 42,9% respecto del mismo periodo del pasado año, situando las cifras acumuladas del periodo con un incremento del 15,9%.

### **TURISMOS Y TODOTERRENOS POR SEGMENTO**

	Noviembre			Enero- Noviembre		
	Unidades	Cuota	%16/15	Unidades	Cuota	%16/15
Micro	5.262	5,7	11,3	61.635	5,9	4,7
Pequeño	22.950	24,8	3,8	289.709	27,6	7,5
Medio-Bajo	24.676	26,6	16,3	272.447	25,9	8,9
Medio-Alto	7.755	8,4	1,1	88.479	8,4	4,1
Deportivo	216	0,2	22,7	2.389	0,2	23,7
Ejecutivo	1.152	1,2	69,9	10.619	1,0	12,8
Lujo	110	0,1	-4,3	1.593	0,2	-3,2
Monovol. Pequeño	5.827	6,3	-10,0	81.039	7,7	-3,2
Monovol. Grande	809	0,9	-14,7	9.938	0,9	6,8
TT Pequeño	10.935	11,8	29,5	111.692	10,6	34,7
TT Medio	11.659	12,6	51,2	106.794	10,2	31,0
TT Grande	406	0,4	-20,1	4.572	0,4	17,6
TT Lujo	896	1,0	5,2	9.215	0,9	21,9

### **TURISMOS Y TODOTERRENOS POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS**

	Noviembre			Enero- Noviembre		
	Unidades	Cuota	%16/15	Unidades	Cuota	%16/15
 Andalucía	11.349	12,2	12,2	116.014	11,0	13,0
 Aragón	2.195	2,4	6,4	22.215	2,1	6,9
 Asturias	1.532	1,7	9,0	15.483	1,5	5,9
 Baleares	2.090	2,3	-6,0	29.876	2,8	3,5
 Canarias	5.080	5,5	17,9	50.637	4,8	19,3
 Cantabria	943	1,0	12,7	9.255	0,9	4,7
 Castilla La Mancha	2.781	3,0	6,6	32.047	3,1	11,2
 Castilla León	3.173	3,4	2,6	32.640	3,1	8,0
 Cataluña	16.087	17,4	13,4	163.175	15,5	11,0
 Ceuta y Melilla	202	0,2	32,0	1.921	0,2	2,2
 Comunidad Valenciana	9.201	9,9	14,0	117.599	11,2	11,6
 Extremadura	1.259	1,4	10,8	12.382	1,2	10,0
 Galicia	3.730	4,0	4,8	37.633	3,6	6,8
 La Rioja	447	0,5	-1,3	4.721	0,4	8,0
 Madrid	25.911	28,0	23,3	337.695	32,2	12,8
 Murcia	2.258	2,4	10,4	22.067	2,1	10,0
 Navarra	958	1,0	-5,6	9.877	0,9	1,7
 País Vasco	3.457	3,7	2,4	34.884	3,3	1,9

### **DERIVADOS DE TURISMO, FURGONETAS Y PICK UP**

En noviembre se han matriculado 9.537 **derivados de turismo, furgonetas y pick up** lo que representa un crecimiento del 4,54% respecto del mismo mes de 2015. Las 99.529 matriculaciones acumuladas en el periodo suponen un incremento del 8,65%.



### VEHÍCULOS COMERCIALES LIGEROS HASTA 3,5 TM

Las 5.894 matriculaciones de **vehículos comerciales ligeros** realizadas en noviembre suponen un crecimiento interanual del 26,13%. El periodo enero-noviembre de 2016, con 56.297 operaciones realizadas acumula un incremento del 15,24%.



### VEHÍCULOS INDUSTRIALES (Incl. 3,5-16, >16Tm. -rígidos y tractocamiones-, y autocares >16p)

Los **vehículos industriales** con 3.187 unidades matriculadas en noviembre de 2016 se sitúan un 27,28% por encima de los resultados del mismo mes de 2015. Las 25.653 unidades contabilizadas en el periodo acumulado reflejan un crecimiento interanual del 12,13%.



El detalle por segmentos es el siguiente:

	Noviembre				ACUMULADO			
	2016	2015	Difer.	%	2016	2015	Difer.	%
VI 3,5 Tm - 6 Tm	54	54	0	0,00%	531	499	32	6,41%
VI 6 Tm - 16 Tm	240	221	19	8,60%	3.121	2.430	691	28,44%
VI >16 Tm (Rígidos)	322	190	132	69,47%	2.658	2.114	544	25,73%
Tractocamiones	2.270	1.882	388	20,62%	16.439	15.453	986	6,38%
Autobuses	301	157	144	91,72%	2.904	2.382	522	21,91%
<b>TOTAL V.I.</b>	<b>3.187</b>	<b>2.504</b>	<b>683</b>	<b>27,28%</b>	<b>25.653</b>	<b>22.878</b>	<b>2.775</b>	<b>12,13%</b>

En el mes de noviembre destacan los crecimientos generalizados de todos los segmentos. Respecto a las cifras acumuladas, los **VI entre 3,5Tm y 6Tm** crecen un 6,41%; los comprendidos entre **6Tm y 16Tm** se incrementan un 28,44%; los **industriales rígidos** lo hacen un 25,73%; los **tractocamiones** muestran un crecimiento del 6,38%; y los **autobuses** del 21,91%.

### TRACTORES AGRÍCOLAS

Con un volumen de 958 unidades los **tractores agrícolas** obtienen en noviembre de 2016 un descenso del 5,05%, situándose las cifras acumuladas un 6,59% por encima del mismo periodo del año pasado con 9.945 unidades registradas.



### **MOTOCICLETAS entre 50 cc y 125 cc**

Las 7.124 matriculaciones de **motocicletas hasta 125 cc** realizadas en noviembre representan un elevado incremento respecto del mismo mes del pasado año del 43,22%. El acumulado enero-noviembre de 2016, con un volumen de 81.166 unidades, se sitúa un 8,45% por encima de las matriculaciones realizadas el mismo periodo del pasado año. El excelente resultado obtenido en noviembre conduce al conjunto del año 2016 a situarse alrededor de las 87.500 unidades, lo que supondría un incremento aproximado del 9,5%.



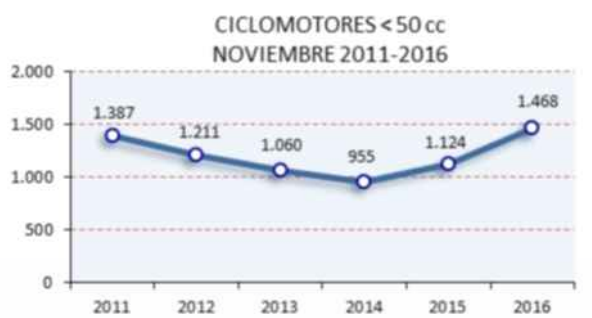
### **MOTOCICLETAS de más de 125 cc**

En el mes de noviembre, las 4.794 matriculaciones del segmento de **motocicletas de más de 125 cc** han supuesto un considerable crecimiento del 30,63% respecto del mismo mes del pasado año. Con estos resultados, las cifras acumuladas al mes de noviembre de 2016 ascienden a 58.897 unidades, un 19,21% más que las 49.408 operaciones realizadas en el mismo periodo del pasado año. El cierre del año estimamos se sitúe alrededor de las 63.000 unidades, lo que representaría un crecimiento del 19,2%.



### **CICLOMOTORES**

El volumen de matriculaciones del segmento de **ciclomotores** en el mes de noviembre ha ascendido a 1.468 unidades, cifra que representa un considerable crecimiento interanual del 30,60%. Las 15.560 unidades acumuladas en lo que llevamos de año sitúan al segmento de ciclomotores un 7,85% por encima de las 14.427 unidades registradas en el mismo periodo de 2015. El cierre del año 2016 estimamos se sitúe en torno a las 17.000 matriculaciones, lo que supone un crecimiento de aproximadamente el 7,6%.



MATRICULACIONES DE TURISMOS POR CCAA Y CANALES - DICIEMBRE DE 2016



Alquilador

	2016 - Del 1 al 20 (12d)			2015 - Del 1 al 17 (12d)		
	Volumen	% s/Canal	% s/CA	Volumen	% s/Canal	% s/CA
<b>TOTAL</b>	<b>3.850</b>	<b>100,0%</b>	<b>9,1%</b>	<b>2.667</b>	<b>100,0%</b>	<b>6,9%</b>
ANDALUCIA	26	0,7%	0,5%	27	1,0%	0,6%
ARAGON	28	0,7%	2,8%	26	1,0%	2,9%
ASTURIAS	22	0,6%	3,6%	12	0,4%	2,0%
BALEARES	116	3,0%	10,8%	148	5,5%	14,4%
CANARIAS	1.175	30,5%	38,6%	642	24,1%	28,8%
CANTABRIA	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%
CASTILLA LA MANCHA	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%
CASTILLA LEON	6	0,2%	0,4%	1	0,0%	0,1%
CATALUÑA	200	5,2%	3,2%	275	10,3%	4,0%
CEUTA Y MELILLA	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%
COMUNIDAD VALENCIANA	164	4,3%	3,9%	319	12,0%	8,1%
EXTREMADURA	0	0,0%	0,0%	4	0,1%	0,8%
GALICIA	1	0,0%	0,1%	21	0,8%	1,3%
LA RIOJA	4	0,1%	2,2%	0	0,0%	0,0%
MADRID	2.065	53,6%	16,4%	1.170	43,9%	11,2%
MURCIA	6	0,2%	0,6%	7	0,3%	0,7%
NAVARRA	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%
PAIS VASCO	37	1,0%	2,4%	15	0,6%	1,1%

Empresa

	2016 - Del 1 al 20 (12d)			2015 - Del 1 al 17 (12d)		
	Volumen	% s/Canal	% s/CA	Volumen	% s/Canal	% s/CA
<b>TOTAL</b>	<b>12.652</b>	<b>100,0%</b>	<b>29,9%</b>	<b>10.662</b>	<b>100,0%</b>	<b>27,5%</b>
ANDALUCIA	831	6,6%	17,2%	730	6,8%	15,9%
ARAGON	231	1,8%	23,1%	182	1,7%	20,3%
ASTURIAS	125	1,0%	20,3%	79	0,7%	12,9%
BALEARES	180	1,4%	16,8%	116	1,1%	11,3%
CANARIAS	619	4,9%	20,3%	311	2,9%	14,0%
CANTABRIA	83	0,7%	17,1%	58	0,5%	15,0%
CASTILLA LA MANCHA	313	2,5%	23,7%	271	2,5%	22,3%
CASTILLA LEON	293	2,3%	19,1%	244	2,3%	17,3%
CATALUÑA	2.135	16,9%	34,2%	2.060	19,3%	30,3%
CEUTA Y MELILLA	10	0,1%	10,5%	6	0,1%	5,4%
COMUNIDAD VALENCIANA	680	5,4%	16,3%	538	5,0%	13,6%
EXTREMADURA	104	0,8%	20,4%	85	0,8%	17,2%
GALICIA	357	2,8%	21,5%	235	2,2%	14,7%
LA RIOJA	44	0,3%	24,4%	36	0,3%	22,2%
MADRID	6.063	47,9%	48,1%	5.114	48,0%	48,8%
MURCIA	209	1,7%	20,3%	184	1,7%	19,5%
NAVARRA	69	0,5%	18,4%	83	0,8%	19,5%
PAIS VASCO	306	2,4%	20,1%	330	3,1%	23,3%

Particular

	2016 - Del 1 al 20 (12d)			2015 - Del 1 al 17 (12d)		
	Volumen	% s/Canal	% s/CA	Volumen	% s/Canal	% s/CA
<b>TOTAL</b>	<b>25.791</b>	<b>100,0%</b>	<b>61,0%</b>	<b>25.433</b>	<b>100,0%</b>	<b>65,6%</b>
ANDALUCIA	3.963	15,4%	82,2%	3.837	15,1%	83,5%
ARAGON	741	2,9%	74,1%	689	2,7%	76,8%
ASTURIAS	469	1,8%	76,1%	522	2,1%	85,2%
BALEARES	777	3,0%	72,4%	764	3,0%	74,3%
CANARIAS	1.250	4,8%	41,1%	1.274	5,0%	57,2%
CANTABRIA	402	1,6%	82,9%	329	1,3%	85,0%
CASTILLA LA MANCHA	1.009	3,9%	76,3%	946	3,7%	77,7%
CASTILLA LEON	1.238	4,8%	80,5%	1.166	4,6%	82,6%
CATALUÑA	3.902	15,1%	62,6%	4.467	17,6%	65,7%
CEUTA Y MELILLA	85	0,3%	89,5%	106	0,4%	94,6%
COMUNIDAD VALENCIANA	3.334	12,9%	79,8%	3.088	12,1%	78,3%
EXTREMADURA	406	1,6%	79,6%	404	1,6%	81,9%
GALICIA	1.306	5,1%	78,5%	1.345	5,3%	84,0%
LA RIOJA	132	0,5%	73,3%	126	0,5%	77,8%
MADRID	4.476	17,4%	35,5%	4.203	16,5%	40,1%
MURCIA	816	3,2%	79,1%	751	3,0%	79,7%
NAVARRA	307	1,2%	81,6%	343	1,3%	80,5%
PAIS VASCO	1.178	4,6%	77,4%	1.073	4,2%	75,7%

TOTAL MERCADO

	2016 - Del 1 al 20 (12d)			2015 - Del 1 al 17 (12d)		
	Volumen	% s/Canal	% s/CA	Volumen	% s/Canal	% s/CA
<b>TOTAL</b>	<b>42.293</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>38.762</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
ANDALUCIA	4.820	11,4%	100,0%	4.594	11,9%	100,0%
ARAGON	1.000	2,4%	100,0%	897	2,3%	100,0%
ASTURIAS	616	1,5%	100,0%	613	1,6%	100,0%
BALEARES	1.073	2,5%	100,0%	1.028	2,7%	100,0%
CANARIAS	3.044	7,2%	100,0%	2.227	5,7%	100,0%
CANTABRIA	485	1,1%	100,0%	387	1,0%	100,0%
CASTILLA LA MANCHA	1.322	3,1%	100,0%	1.217	3,1%	100,0%
CASTILLA LEON	1.537	3,6%	100,0%	1.411	3,6%	100,0%
CATALUÑA	6.237	14,7%	100,0%	6.802	17,5%	100,0%
CEUTA Y MELILLA	95	0,2%	100,0%	112	0,3%	100,0%
COMUNIDAD VALENCIANA	4.178	9,9%	100,0%	3.945	10,2%	100,0%
EXTREMADURA	510	1,2%	100,0%	493	1,3%	100,0%
GALICIA	1.664	3,9%	100,0%	1.601	4,1%	100,0%
LA RIOJA	180	0,4%	100,0%	162	0,4%	100,0%
MADRID	12.604	29,8%	100,0%	10.487	27,1%	100,0%
MURCIA	1.031	2,4%	100,0%	942	2,4%	100,0%
NAVARRA	376	0,9%	100,0%	426	1,1%	100,0%
PAIS VASCO	1.521	3,6%	100,0%	1.418	3,7%	100,0%



Queridos amigos: Otro año más nos encontramos en las Navidades este de improviso y como siempre quiero felicitaros las fiestas y deseáros en nombre de nuestra S. Directiva y empleados, que 2017 os traiga salud y todos los éxitos profesionales que os merecáis.

También, en este mail, os reitero la promesa de que GANVAM seguirá luchando por defender vuestros intereses y ofrecer os los mejores y mayores servicios posibles.

Mu fuerte abrazo.

J. A. Sánchez Torrealba

21-2016.

## **SERVICIOS DE GANVAM**

### **Ganvam ofrece a sus afiliados los siguientes SERVICIOS:**

#### **I. PUBLICACIONES**

- A. Boletín Estadístico de Vehículos de Ocasión de Turismos, Vehículos Comerciales, Tractores Agrícolas y Motocicletas
  - Este Boletín trimestral permite conocer a los profesionales del Sector la realidad de las transacciones efectuadas en todo el territorio nacional con respecto a los V.O.
  - Más de 800 colaboradores que proporcionan más de ocho mil datos mensuales de operaciones reales de venta de vehículos de ocasión.
- B. Circulares informativas sobre los temas de máxima actualidad e importancia para el desarrollo de nuestra actividad.
- C. Estadísticas mensuales de matriculaciones, transferencias y bajas de propiedad de los vehículos, por tipos, marcas y provincias donde se han formalizado.
- D. Revista de Información Ganvam
  - Información general del Sector: nuevos modelos, turismos, vehículos industriales, motocicletas, componentes, calendario fiscal, entrevistas a personalidades del sector de automoción, etc. Periodicidad trimestral.
- E. Libro Blanco de V.O.
- F. Libro de preguntas fundamentales del sector de automoción y las soluciones de la asesoría jurídica de Ganvam
- G. Boletín Jurídico Mensual
- H. Adenda sobre garantía: *Las obligaciones de garantía en la venta y reparación de vehículos.*

#### **II. BOLETÍN DIARIO DE NOTICIAS DEL SECTOR**

- Más de 8.000 emails diarios con las principales noticias del sector.

#### **III. PÁGINA WEB CON INFORMACION ON LINE. [www.ganvam.es](http://www.ganvam.es).**

- Boletín Estadístico de Vehículos de Ocasión, ampliación a 12 años.
- Circulares Informativas Mensuales.
- Estadísticas de Matriculaciones, por distritos postales de municipios de más de 50.000 habitantes.
- Baremos de Autoliquidación de Transmisiones Patrimoniales.
- Revista Información Ganvam.
- "Ganvam TV" Canal de Televisión en Internet.

#### **IV. ASESORAMIENTO**

- A. El Departamento de Asesoría Jurídica atiende diariamente todas las consultas de los afiliados, sobre temas legales, fiscales, administrativos y generales relacionados con el Sector.
- B. Jornadas Específicas con la Administración y otras.

#### **V. FORMACIÓN PROFESIONAL**

- Cursos impartidos gratuitamente tanto Técnicos como de Administración y Ventas, en colaboración con distintos organismos o entidades.
- Cursos en condiciones especiales para los Asociados: Curso de Gestión V.O.; Cursos de Contenido Técnico, etc.

**Para conocer más información sobre los servicios que Ganvam ofrece a sus afiliados pinche en:**  
<http://asp-es.secure-zone.net/v2/index.jsp?id=2946/9075/17490&lng=es> target=