



**MATRICULACIONES DE TURISMOS Y TODOTERRENO  
POR CC.AA. Y PROVINCIA**

# CANTABRIA



**MARZO 2019**

**Noemi Navas**, Directora de Comunicación de **ANFAC**, explicó que “en el mes de marzo, el mercado en su conjunto sigue a la baja. El canal de empresas es el único en positivo pero estancado, sin el impulso suficiente para compensar las caídas de los otros dos canales. Mientras, el canal de particulares continúa con una tendencia a la baja, con un 9% de caída en el trimestre. Los consumidores mantienen la incertidumbre sobre qué coche comprar y así, las ventas de vehículos de más de 10 años están creciendo un 5%. Hace pensar que las familias se están decantando por estas compras de menor coste con el consiguiente impacto en la renovación del parque y en el medio ambiente, al no achatar los coches más contaminantes. Con estos datos, el mercado de vehículos nuevos encadena el séptimo mes de caída. En cuanto a las Comunidades Autónomas, destaca la fuerte caída de las matriculaciones en Baleares, un 34%, donde se ha aprobado una Ley de Cambio Climático restrictiva con los vehículos diésel y gasolina frente al fortísimo crecimiento de las matriculaciones en el País Vasco especialmente en el canal de particulares, con un 40% de alza. Esta Comunidad puso en marcha en marzo un plan de achatarramiento amplio que está viendo sus buenos frutos de inmediato. Son estas estrategias positivas y no prohibicionistas las que, desde ANFAC, entendemos que son las más idóneas para estimular la demanda de vehículos de bajas emisiones y renovar el parque”.

**Raúl Morales**, Director de Comunicación de **FACONAUTO**, afirmó que “pese a que la comparación de los datos es sobre marzo del año pasado, que coincidió con la Semana Santa, por lo que tuvimos menos días de venta, el mercado ha vuelto caer. Es preocupante que ningún canal de comercialización se esté salvando ya de esta tendencia negativa. Preocupa especialmente el comportamiento del canal de particulares, el que atienden los concesionarios, que está dando muestras de una mayor debilidad, con menos tráfico de clientes por las exposiciones y además con pocos pedidos en cartera. Los clientes necesitan un mensaje de tranquilidad como el que se ha lanzado desde el País Vasco, con su plan de renovación del parque, que está dinamizando el mercado y achatarrando los coches más antiguos sin dejar de lado ninguna tecnología disponible. El Gobierno que salga de las urnas el próximo día 28 tiene que ponerse manos a la obra desde el primer momento y, con el sector, hacer políticas que reactiven la automoción nacional en toda su cadena de valor”.

**Alberto Tapia**, director de Comunicación de **Ganvam**, afirmó que “aunque los resultados no son positivos, comenzamos a apreciar una ralentización de la caída al cierre de marzo en el canal de particulares y un nuevo impulso en el canal de empresas en su conjunto. De continuar así, su recuperación podría producirse en los próximos meses y supondría un alivio para la salud del mercado, que está muy debilitada tras siete meses de datos a la baja. No obstante, dado que este año la Semana Santa se celebra en abril, habrá que esperar al cierre de ese mes para comprobar si se consolida una tendencia al alza. Aun así, las ventas continúan afectadas por unas perspectivas económicas y electorales que paralizan el mercado. Una vez más, es vital un plan de ayudas estructurado y a largo plazo que incentive la modernización del parque de vehículos”.

## CANTABRIA

### Matriculaciones de Turismos y Todo Terreno

Cantabria

MARZO 2019

Canal	Marzo			Acumulado Marzo		
	2019	2018	% Variación	2019	2018	% Variación
Total Mercado	933	1.029	-9,33%	2.459	3.050	-19,38%
Particular	664	776	-14,43%	1.811	2.217	-18,31%
Empresa	268	253	5,93%	646	833	-22,45%
Rac	1	0	--	2	0	--

Combustibles	Marzo			Acumulado Marzo		
	2019	% Cuota	% Variación	2019	% Cuota	% Variación
Gasolina	562	60,24%	-0,35%	1.509	61,37%	-9,80%
Diesel	286	30,65%	-27,23%	731	29,73%	-38,67%
Resto	85	9,11%	18,06%	219	8,91%	18,38%

Datos elaborados por IEA a partir de la información facilitada por DGT 