



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

# **EXTREMADURA**

**JULIO 2015**



## EXTREMADURA

### Matriculaciones de turismos y Todo Terreno

EXTREMADURA		Anfac		JULIO 2015		
	Julio 2015	Julio 2014	% 2015/2014	Ene-Jul 2015	Ene-Jul 2014	% 2015/2014
BADAJOS	818	675	21,19%	4604	3828	20,27%
CACERES	444	377	17,77%	2530	2151	17,62%
EXTREMADURA	1262	1052	19,96%	7134	5979	19,32%

### DECLARACIONES

David Barrientos, Director de Comunicación de ANFAC afirmó que, *“Julio marca un nuevo impulso al mercado de venta de turismos y al consumo privado español. Ya es el tercer mes en el que el mercado español supera la barrera de las 100.000 unidades en lo que llevamos de año. Poco a poco, el buen clima económico, la recuperación de la confianza del consumidor, la mayor facilidad de acceso a la financiación y el empuje del Plan PIVE, están haciendo que el principal indicador económico del consumo en España, el mercado de turismos, recupere volúmenes más cercanos a los normales para nuestro país. Todavía estamos lejos de nuestro mercado potencial y tenemos que seguir incrementando esa espiral de confianza para rejuvenecer nuestro parque automovilístico, uno de los más viejos de la Unión Europea. Sin embargo, las perspectivas son buenas. Este mismo año, la previsión es que se alcance un volumen de 1.045.000 turismos y si sumamos el resto de vehículos, comerciales ligeros e industriales, obtendríamos un mercado por encima de 1,2 millones de vehículos.”*

Según el presidente de GANVAM, Juan Antonio Sánchez Torres, que representa a 4.600 concesionarios/servicios oficiales y 3.000 compraventas, *“el PIVE está siendo el resorte para sostener el mercado, que acumula 23 meses de subidas consecutivas, situando además a España como locomotora de Europa. Si, tal y como se apunta desde Industria, la octava edición termina tras el verano, sería necesario tener lista la siguiente edición para no frenar las matriculaciones que, previsiblemente, cerrarán este ejercicio con una subida del 16%, alcanzando ya la barrera psicológica del millón de unidades. De hecho, garantizar su continuidad durante 2016 en los mismo términos que las ediciones anteriores será lo que conduzca al mercado a su punto de equilibrio el próximo año, dejando atrás el gap de matriculaciones que ha marcado los ejercicios anteriores castigando duramente a las redes de distribución. Realmente, insisto en que no hay motivo para no seguir con el plan en los mismos términos que hasta ahora ya que no representa un gasto para el Estado sino una inversión rentable, pues por cada euro se recupera el doble, vía impuestos. Además, no sólo está saneando un mercado que estos años atrás ha acusado fuertemente la falta de financiación, sino que también está contribuyendo a retirar del parque 1.200.000 vehículos con una antigüedad superior a diez años, que suponen un lastre para la seguridad vial”.*

Jaume Roura, presidente de la patronal de los concesionarios FACONAUTO, afirmó que *“La situación del mercado nos ha favorecido en julio, que ha vuelto a ser, como hacía años que no sucedía, un mes estacionalmente clave para los concesionarios. El clima económico, el asentamiento de la confianza de los consumidores o el hecho de que se haya mejorado el acceso al crédito siguen contribuyendo al impulso de las matriculaciones. Por otro lado, el PIVE, al que debemos en gran medida esta recuperación, mantiene su influencia positiva, haciendo aflorar todavía compradores que dudaban si cambiar o no de coche. En este sentido, agradecemos los esfuerzos que está haciendo el IDAE para pagar el dinero adelantado por los concesionarios a los compradores acogidos al plan, pero al mismo tiempo pedimos más recursos para que se agilicen dichos pagos, ya que se siguen acumulando gran número de expedientes. Otro elemento que no deja de dinamizar las ventas es el esfuerzo promocional que tanto marcas como concesionarios aplican. En concreto, en los seis primeros meses del año, la promoción media se situó en los 4.361 euros por coche, un 6,5% más que en el mismo periodo del año anterior. Finalmente, hay que destacar la aportación del canal de particulares, la venta uno a uno que hacen los concesionarios, al total de las matriculaciones del mes. Es importante que este canal siga significando, como mínimo, el 60% de todas las ventas, porque esto nos asegura que el mercado está saneado y que está copado por operaciones rentables.”.*

## BADAJOS

### Matriculaciones de Turismos y Todo Terreno

Badajoz

Julio 2015

Canal	Julio			Acumulado Julio		
	2015	2014	% Variación	2015	2014	% Variación
Total Mercado	818	675	21,19%	4.604	3.828	20,27%
Particular	675	563	19,9%	3.706	3.050	21,5%
Empresa	143	111	28,8%	892	770	15,8%
Rac	0	1		6	8	-25,0%

Tramos CO2	Julio			Acumulado Julio		
	2015	% Cuota	% Variación	2015	% Cuota	% Variación
0 -120	621	75,92%	27,5%	3.324	72,20%	31,2%
121 - 140	154	18,83%	9,2%	990	21,50%	8,2%
141 - 159	31	3,79%	-13,9%	217	4,71%	1,9%
160 - 199	5	0,61%	-28,6%	47	1,02%	-54,4%
> 199	7	0,86%	75,0%	26	0,56%	-58,7%

## CACERES

### Matriculaciones de Turismos y Todo Terreno

Caceres

Julio 2015

Canal	Julio			Acumulado Julio		
	2015	2014	% Variación	2015	2014	% Variación
Total Mercado	444	377	17,77%	2.530	2.151	17,62%
Particular	377	324	16,4%	2.133	1.805	18,2%
Empresa	63	46	37,0%	385	325	18,5%
Rac	4	7	-42,9%	12	21	-42,9%

Tramos CO2	Julio			Acumulado Julio		
	2015	% Cuota	% Variación	2015	% Cuota	% Variación
0 -120	343	77,25%	33,5%	1.838	72,65%	30,5%
121 - 140	69	15,54%	-20,7%	536	21,19%	-4,8%
141 - 159	25	5,63%	0,0%	127	5,02%	0,0%
160 - 199	6	1,35%	0,0%	22	0,87%	-42,1%
> 199	1	0,23%	-50,0%	7	0,28%	-53,3%