



El nuevo BMW X3 ya se encuentra a la venta en el concesionario de Autoalcarria de Guadalajara./ Marta Sanz

## El nuevo BMW X3 se presenta en sociedad

Más amplitud y nuevas líneas en su carrocería, junto con más extras, completan el nuevo modelo

Marta Sanz / Guadalajara

BMW tiene un nuevo miembro en su gran familia, en esta ocasión se trata de la segunda generación del "SUV" mediano de la marca, más conocido como el BMW X3.

Un coche que como ha reconocido Demetrio Quiles, gerente de Autoalcarria de Guadalajara, donde ha tenido lugar su presentación "éste modelo es totalmente nuevo con respecto a su antecesor". Sigue manteniendo el aire de esta familia de modelos y el nombre de X3, pero "es más largo y más ancho" añadió Quiles, algo que lo hace más confortable y seguro, tanto para el conductor como para los pasajeros. Lo que se une a un mayor equipamiento. Un vehículo que sigue manteniendo la apariencia de un

coche de ciudad pero adaptado a las exigencias de aquel conductor que lo usa en el campo y caminos de tierra.

El nuevo X3, en el mercado, en su gama más básica, el precio sería desde los 30.000 euros, como explicaba el gerente de Autoalcarria, pudiendo llegar a los 42.900 euros si se habla del modelo xDrive 2.0d, un poco más que su antecesor. Ante este precio Demetrio Quiles observa que "para un coche totalmente nuevo el aumento de precio es casi inapreciable, pues es un poquito más elevado que el anterior, con más equipamiento y mejores prestaciones".

En estas prestaciones hay que mencionar el Efficient Dynamics, que aúnan dinamismo y eficiencia que le

hace que el consumo sea mínimo para este tipo de vehículos.

La nueva generación del X3 incorpora, como ha explicado Quiles, "incorpora, entre otras cosas un sistema donde el navegador se proyecta en la luna del coche, lo que introduce un punto más de seguridad al conductor al no tener que desviar la vista de la carretera para consultar el navegador".

Un vehículo que va dirigido "para todo el que quiera" afirma Demetrio Quiles, para seguir diciendo "es un coche que no tiene límites y no se puede encasillar para un público concreto". Un modelo que con nuevas líneas en su carrocería sigue manteniendo la elegancia y deportividad de la gama X de BMW.

## CEOE presenta la estrategia internacional para 2011

Se desarrollarán siete misiones comerciales y tres asistencias a ferias internacionales

M.S.M./Guadalajara

El departamento de Comercio Exterior de CEOE-CEPYME

Guadalajara, en su trabajo diario por intensificar la internacionalización de las empresas de la provincia de Guadalajara, ya ha planificado las misiones comerciales y asistencia a ferias que se llevarán a cabo a lo largo de 2011.

Estas misiones y ferias están organizadas por CECAM, con la colaboración del IPEX y bajo el convenio de colaboración de que CEOE-CEPYME Guadalajara tiene suscrito con CCM y la Diputación Provincial de Guadalajara.

La primera de las misiones que se llevarán a cabo será la que en enero lleve a los empresarios alcarreños hasta Brasil, país que es la primera economía de América Latina y la segunda de toda América y la octava a nivel mundial. Además hay que recordar que este país organizará, en 2014, el mundial de fútbol por lo que en estos años venideros necesita prepararse.

Japón será la segunda parada dentro de la promoción internacional alcarreña. El país nipón, tiene la segunda economía más potente a nivel mundial tras EE.UU. Los sectores estratégicos este país, son los productos manufacturados y tecnología, sobre todo los vehículos, artículos electrónicos e industria del acero.

En abril, el turno será para los

Emiratos Árabes Unidos, país visitado en más ocasiones y que supone una gran fuente de inversión para las empresas de la provincia de quienes quieren invertir en nuevos mercados.

El ecuador de las misiones programadas por CEOE-CEPYME Guadalajara llegará con la expedición que lleve a los empresarios hasta Polonia. Otro destino habitual en este tipo de viajes y que se ha convertido en una puerta para los productos y servicios alcarreños a los países del este de Europa.

En septiembre será el momento de visitar EE.UU., primera economía mundial y que demanda gran cantidad de productos y servicios de España y, con ello, de las industrias de la provincia de Guadalajara. Una gran oportunidad para afianzar los negocios que ya existan al otro lado del Atlántico y para comenzar una nueva andadura empresarial en un país que puede abrir las puertas para la exportación en el resto del continente.

Marruecos será otro de los lugares de destino para 2011. Prácticamente vecinos, España y Marruecos cada día realizan más transacciones económicas, sobre todo en un mundo que cada día se está abriendo más a los productos europeos y, de los cuales, gran cantidad de ellos, les llegan a través de los puertos españoles.

La última misión comercial programada será en noviembre y su destino, India. Un país lejano que tiene un gran poder adquisitivo y en la agricultura y manufactura textil sus principales fuentes de ingreso. País que ha puesto el acelerador para su incorporación al mundo moderno y donde la educación y el aprendizaje de idiomas es uno de sus puntos fuertes.

### Ferias

En cuanto a las visitas a ferias internacionales, para 2011, el departamento de Comercio Exterior de CEOE-CEPYME Guadalajara, ha organizado tres que son, PLMA en Ámsterdam, basada en las marcas blancas y que se desarrollará del 24 al 25 de mayo. Del 19 al 23 de junio tendrá lugar en Bourdeaux la feria de Vinexpo, dedicada al mundo del vino y está destinada a los profesionales del sector.

La última de las visitas a ferias programadas para 2011 será la de Anuga, en Colonia, del 8 al 12 de octubre. Destinada a la alimentación y es una de las más importantes del mundo. Así, aquellos interesados y deseen más información se pueden poner en contacto con el departamento de Comercio Exterior de CEOE-CEPYME Guadalajara en el teléfono 949-21-21-00, estudios3@ceoeaguadajalajara.es, en la persona de contacto de María Canalejas.



**OPTIMICE SUS COSTES  
EN CONSERJERIA.**

**Empatía  
Proactividad  
Flexibilidad  
Olvídese de las bajas  
¡¡LLAME AHORA!!  
949 337 525**



WWW.MANCHALAN.COM

Gracias al cliente, existimos.