



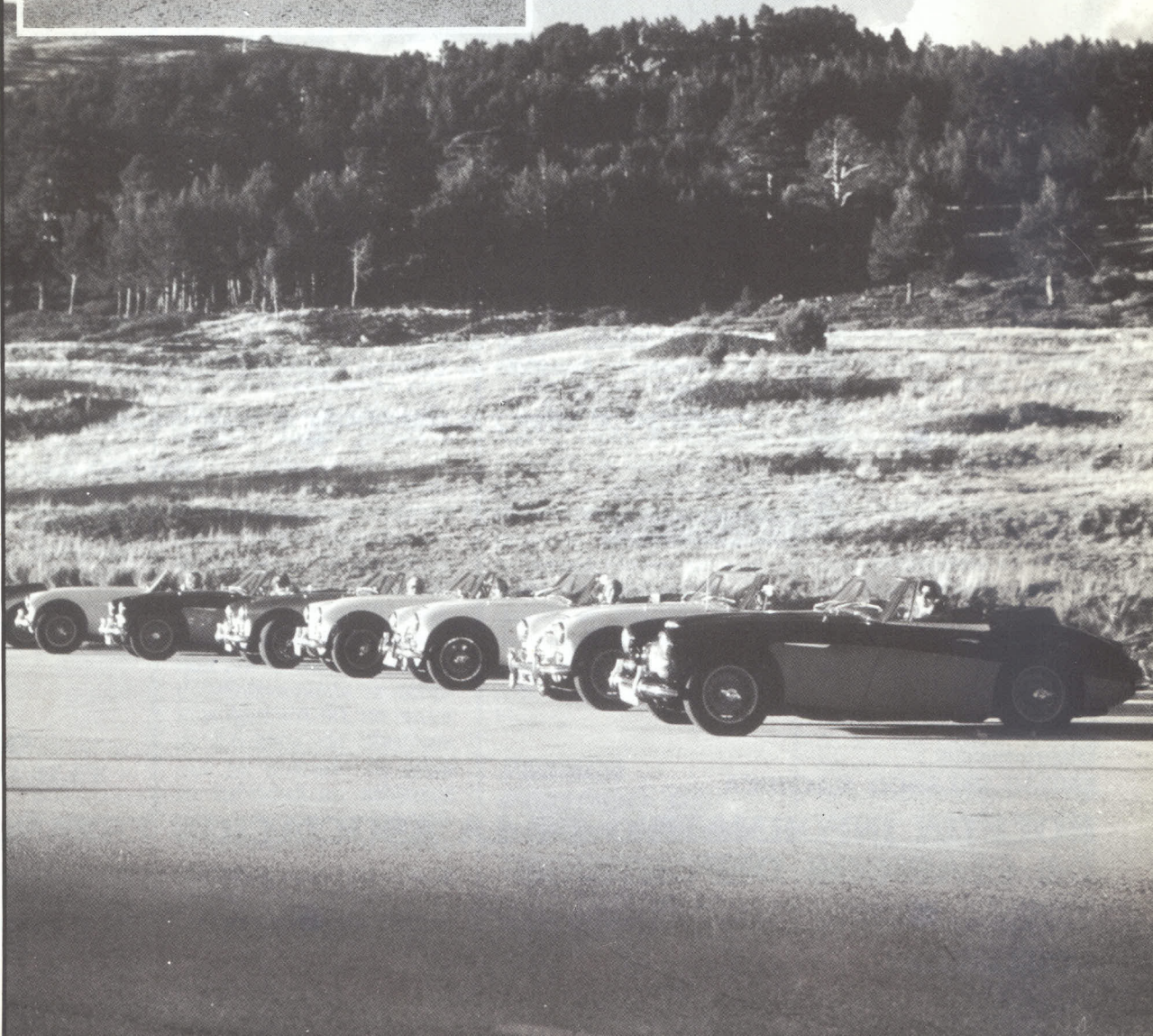
año 1
ASOCIACION ESPAÑOLA CLASICOS DEPORTIVOS (1948 - 1968)



BOLETIN INFORMATIVO

Healey

for ever



ENTRE NOSOTROS

Nos encontramos en el inicio de una nueva etapa de nuestra Asociación con la salida a la luz de este primer «Boletín informativo...».

En primer lugar os mandamos nuestro saludo afectuoso, con el deseo que lo hagáis extensivo a vuestra familia y amigos simpatizantes con nuestra afición.

En segundo lugar, que gracias a este boletín estaremos más en contacto los unos con los otros de una forma periódica y os podremos tener informados de los proyectos y realizaciones de nuestras actividades, que de otra forma es imposible por la falta de medios materiales y económicos que todos conocéis. Por otra parte, es natural en este tipo de clubs que para subsistir es imprescindible no crear gastos fijos, que arruinan rápidamente los pequeños ingresos que conseguimos reunir y que siempre es preferible emplearlos en actividades del club en las que participan todos los socios. Por lo tanto, para el trabajo administrativo, el de gestión, incluso el físico, lo realiza el equipo de personas que todos conocéis, sin remuneración alguna, incluso empleando tiempo del que tanto escaseamos y dinero de sus bolsillos. Esto no es un panegírico del equipo porque no es necesario, porque en este trabajo disfrutamos y nos sentimos felices cuando las cosas salen bien, por lo tanto no existe ningún mérito.

En tercer lugar la trayectoria de este boletín será en términos generales de varias secciones: una de información general del club y de sus miembros, otra historias del automóvil, su deporte y sus hombres, otra de noticias y relaciones con otros clubs nacionales y extranjeros y otras más que se crearán con el tiempo.

Desde estas páginas pedimos a nuestros socios y amigos que colaboren en la realización de este boletín con artículos, noticias, simplemente con fotografías o aportando material para los artículos, noticias, historias, etc.

Antes de terminar queremos hacer patente nuestro sincero reconocimiento a Motor Ibérica Nissan por la ayuda económica que nos ha prestado, sin la cual no habría podido hacerse realidad nuestra vieja aspiración de que la Asociación Española de Clásicos Deportivos tuviera un «Boletín informativo».

Gracias por el apoyo y la colaboración de todos vosotros.

FAUSTO SAAVEDRA

Diagramación:

EMILIO VELASCO MACHUCA.

BOLETIN INFORMATIVO DE LA ASOCIACION ESPAÑOLA DE CLASICOS DEPORTIVOS

(Circulación restringida a los socios del Club)

HEALEY

LA LEYENDA DE UN MITO

Por **SERGIO MEMBLA**
Fotos: **F. BORJA MEMBLA**

En las décadas de los cincuenta y sesenta fue cuando los automóviles descapotables de sport tuvieron su máximo exponente, y es en aquellas décadas prodigiosas donde se produjeron unos tipos de automóviles que han pervivido en el recuerdo de muchos aficionados.

En el tiempo de la posguerra surgieron en Inglaterra principalmente un importante número de empresas que gracias a no tener ya la acusada penuria de materia prima, motivada por las necesidades imperiosas que la industria generaba, había preferido afrontar la fabricación —artesanal muchas veces— de automóviles.

De esta forma nace la fábrica Donald M. Healey Motor Company, que primero incorporando a sus vehículos motorizaciones ajenas (Riley, Alvis, etc.) y luchando con los grandes inconvenientes y gracias a las posibilidades de expansión y de mercado de Estados Unidos, le permitieron poderse marcar metas aún más ambiciosas: construir un vehículo sport a caballo de los potentes Jaguar XK y los simpáticos y populares MG.

ASI NACIO EL BIG HEALEY

La idea que en un principio pudo hacer creíble a Healey inalcanzable, se va tomando de una envergadura insospechada, y así

rápidamente empieza a crearse un equipo, encabezado por su hijo Geoffre como ingeniero en jefe, y un enjambre de técnicos coadyuvados por R. Menadue en investigación y G. Price como ensayista y encargado de su puesta a punto, amén de Barry Bilbue y J. Cocker. Todo esto hace que en menos de un año el primer prototipo esté dispuesto. En cuanto al equipo propulsor se barajaron ciertas posibilidades, hasta que por fin se decidió que era lo más adecuado, y definitivamente se adoptó el Austin A-90, un motor de 2,6 litros, de cilindrada que ha probado de sobra su fiabilidad en vehículos todo terreno y en los taxis londinenses, y que cuenta asimismo con una buena reserva de potencia.

Después de los porme-

nores en cuanto a la línea final del automóvil, Tickford, construye la primera carrocería que será presentada el 24 de octubre de 1952.

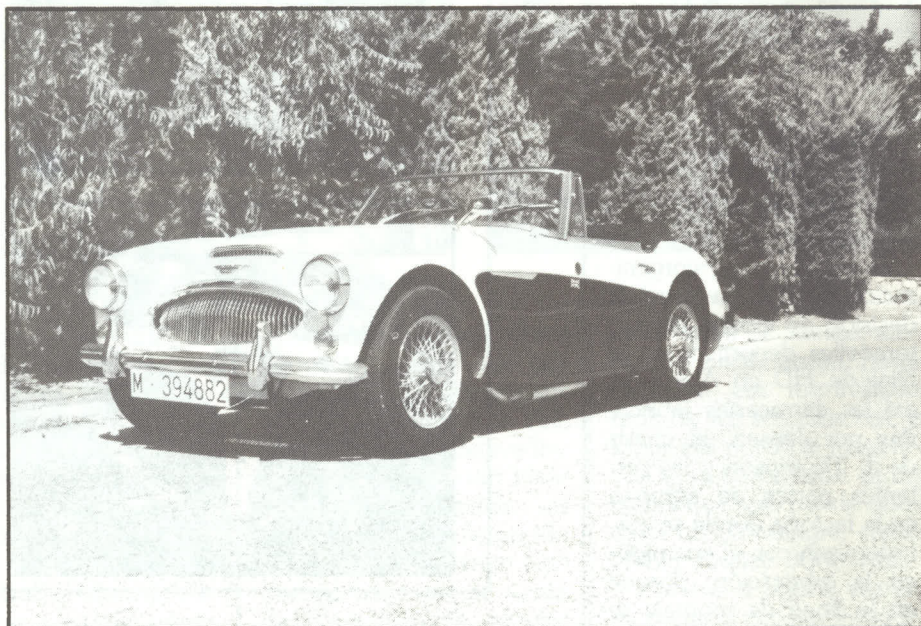
Este primer Healey, aliado de forma directa con Austin, capta de tal forma el interés de Leonard Lord, que era a la sazón director de Austin Company, que propone precipitadamente a Donald Healey un contrato de producción, logrando en una sola noche de conversaciones crear lo que sería en un futuro una nueva marca: Austin Healey.

PRIMER PERIODO DE AUSTIN HEALEY EN LONG BRIGE

Este primer período se puede calificar como inclui-

do en los años 1953-1957, en el que fueron construidos 74.000 Austin Healey, sin que sufrieran cambios, a excepción de la caja de cambios que fue modificada en el año 1955, teniendo a partir de entonces cuatro velocidades con over drive en tercera y cuarta.

En 1956 se marca un hito importante en la producción, al presentar en el Motor Show londinenses el Sprite (más conocido en el argot de los aficionados como Frogeys y «Ojos de rana»). Con este modelo se rompe un poco la imagen de los Big Healey; a estos últimos se les incorpora ahora un nuevo motor de seis cilindros de la British Motor Corporation, que daría más de un problema de vibraciones a 4.500 r.p.m., finalmente resuelto. Con la



incorporación de esta motorización se obliga al alargamiento del chasis, que le permite asimismo incluir dos miniplazas en la parte posterior, demanda ésta muy solicitada en el mercado del otro lado del Atlántico. De esta forma nace el mítico 100-S. La primera arma de rallys en Healey, que más adelante comentaremos.

SEGUNDO PERIODO EN ABIGDON

Debido a una reorganización de BMC se tomó la decisión de montar los automóviles deportivos en la filial de HD en Abingdon: así las carrocerías fabricadas por Jensen, el chasis de J. Thompson y las restantes partes, se agrupan en la factoría donde se «cofraternizan con el enemigo» en la fabricación, porque en la línea de montaje se alternan con los MGA. De esta forma, mientras se lleva a cabo esta creación, se van fraguando retoques a retoques, lo que en parte será el más genuino exponente de la casa: el Big Healey 3000.

AUSTIN HEALEY 3000, ALGO MAS DE UN AUTOMOVIL

Con la creación de la nueva serie 3000, a G. Healey le tocó tomar soluciones a problemas inherentes de los antiguos 100 y 100/6, como eran la comodidad, la altura sobre el suelo, y sobre todo la temperatura interior del habitáculo. Por un lado el motor de seis cilindros no está máximamente aprovechado, ya que pasando por di-

versas mejoras llegaría a rendir de 124 a 200 CV. En los motores de rallyes también se adoptarían distintos tipos de carburación. Así en el MK2 se incorporarían 3 SU-HS4, después 2 SU-H6, pero ya definitivamente en el MK3 2 SU-HD8.

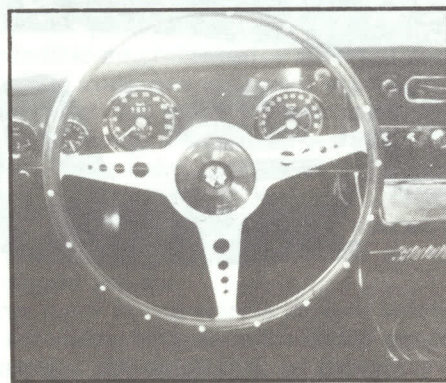
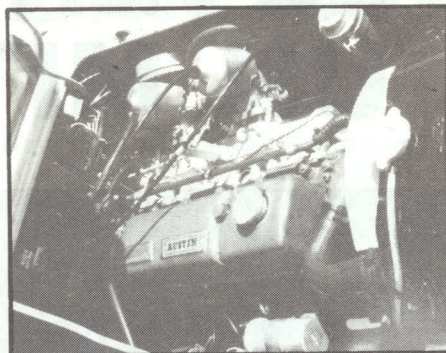
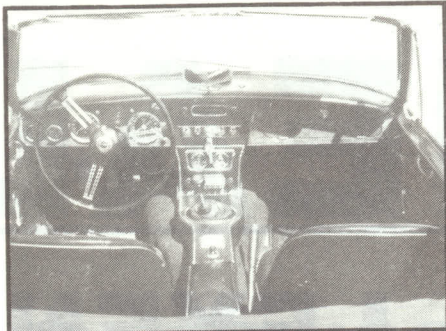
La versión MK3 se benefició de notables mejoras técnicas, por un lado un nuevo árbol de levas, freno de disco, servofreno y un nuevo diseño de escape de doble circuito; sin embargo, hay un problema que sigue latente y es lo poco fiable de la altura de los bajos y escape por el suelo, que como decían los entendidos de la época era altura justa para pasar por encima de una caja de cerillas, y esto teniendo en cuenta que el nuevo escape estaba más elevado y protegido, pero sobre todo

en los MK-3 las mejoras más importantes fueron las conseguidas en carrocería e interior. La calandra ya cambiada en el 100/6 adopta unas barras horizontales, la capota incorporada fue la denominada de «todo tiempo», de fácil y sencillo manejo, siendo la luneta de plexiglás posterior escamoteable por medio de una cremallera, lo que permite una mejor aireación del habitáculo, sobre todo la causada por la «supercalificación todo tiempo» de la caja de cambios; en el interior se adopta un salpicadero de madera de raíz y una guantera con llave, aunque sin iluminación. En la parte de los asientos posteriores se ha previsto que el respaldo, mediante unos clips y mediante unos pasadores laterales, se conviertan en una plataforma para incorporar

maletas, ya que el habitáculo destinado a estos menesteres al ir ocupado por la rueda de recambio y la batería por otro lado y dado su volumen exiguo hacen que su capacidad sea más simbólica.

LOS HEALEY DE RALLIES

En esta actividad podemos remontarnos a los primeros 100-S que fueron creados en Longbrige para alinearlos en las competiciones de Estados Unidos y Europa. Se lleva a cabo un aligeramiento en su peso a base de aportar la aleación adoptada en los Land-Rover más ligera y más resultante que el aluminio, se montan carburadores más grandes SU-H6 y el árbol de levas proviene de los motores A-diesel y es más robusto. Este modelo se alistó en el año 1953 en las míticas Mille-Miglie y en las 24 horas de Le Mans, terminando en esta última en las posiciones 13 y 14; estos resultados no lograron convencer a Donald Healey, que enrola a Harry Westake, quien ambiciona dar al motor una potencia de 132 CV. Sustituye la caja de cambios David Brown 430 sin over drive, e incorpora asimismo cuatro frenos de discos, y la carrocería adopta una forma más grande y ovalada. Todo esto le permite disminuir su peso en unos 100 kg. Por último se le pinta en blanco y azul (color racing de los norteamericanos) y se producen 50 ejemplares con el nombre de 100-S, tomando la S de Sebring. Con este modelo y con una versión potenciada a 224 CV logran en el Lago Salado una velocidad de 326



HEALEY

LA LEYENDA DE UN MITO

km/hora en kilómetro lanzado.

Pero donde de verdad incorpora su récord no fue en las carreras ni en circuitos, sino en los rallies, ya que en circuitos sufrieron una cantidad de accidentes, de manera directa o indirecta, que dejaron un número considerable de personas accidentadas, y esto no sería motivo de una buena imagen.

En el terreno de los rallies es donde mejor se miden los Austin Healey. Con el motor 3000, la fábrica prepara un chasis reforzado, carrocería aligerada, culata superelaborada, carburación de tres carburadores Weber, aireación del motor, etc., consiguiendo un palmarés en las copas de los Alpes, Lieja-Lyon-Lieja, Montecarlo y Tulipanes, RAC. Así hasta que la ayuda de la BMC va disminuyendo a la vez que va reforzando la presencia deportiva de los «minis» y los MGB.

ADIOS, HEALEY

Si bien la fábrica es indiscutiblemente europea, el cordón umbilical de los Austin Healey era el mercado norteamericano el que en su día le impulsó y en cierto modo lo sepultó, ya que las normas de seguridad pesaban y así las normas antipolución norteamericanas cortaron la presencia de los Austin Healey. Donald Healey intentó en cooperación con Jensen la continuidad, pero eso es otra historia.

AUSTIN HEALEY, HOY

En nuestro país no podemos decir que existan

una parte importante de Austin Healey, ya que según se calcula los 3000 no excederán de 12, y entre 100/4, 100/6 S y Sprites posiblemente no podremos reunir otra media docena. Estos automóviles estén casi todos agrupados en el Austin Healey Club de España, que a su vez forma parte de la Asociación Española de Clásicos Deportivos. El estado de estos vehículos, salvo deshonrosas excepciones, están en un estándar de origen bastante elevado, y por lo menos en un estado de conservación que pudiéramos denominar de buena. En cuanto a la consecución de recambios, en el mercado nacional no suelen ser muchas las piezas que se encuentren, pero afortunadamente en Inglaterra una gran mayoría de recambios se pueden encontrar sin grandes problemas, ya que lo que hay que mirar con mayor detenimiento en estos vehículos es el grado de deterioro, o de óxido que tenga en esos momentos, y aun para estas partes de carrocería existen paneles en el mercado inglés.

Los Austin Healey indu-

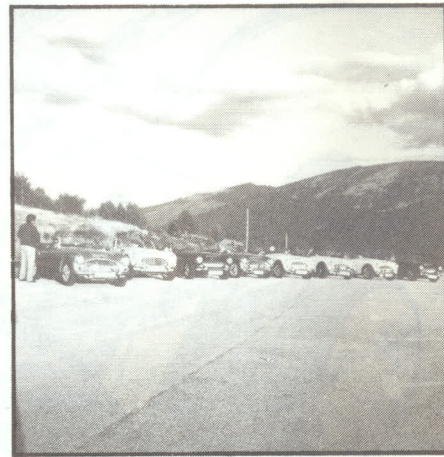
dablemente no son obras perfectas. Jamás sus poseedores les confiarán sus contras, sólo sus pros. Así, para don Fausto Saavedra, presidente del Austin Healey Club de España, «es una maravilla, la sensación de placer y el tener algo distinto hace que se sienta de forma diferente, agradable». Otro propietario, Eduardo Alvarado, podría decir: «Es una forma distinta de entender el automóvil, es un tipo de filosofía automovilística diversa». En particular, les diría que los pedales obliga a estirar las piernas de manera anormal, que el calor que desprenden su cambio y escape, sobre todo en época de verano, a veces logra tornarse en insostenible —no entiende cómo estos coches llevan calefacción—, que el transitar por carreteras bacheadas no es un placer, que la altura mínima es tan mínima que al ver cruzar una hormiga es preferible frenar a enganchar el tubo de escape. Pero escuchar el ronroneo de su motor, ver una y otra vez su diseño, ya sea frontal, lateral, trasero, con capota, o sin ella, hacer a su

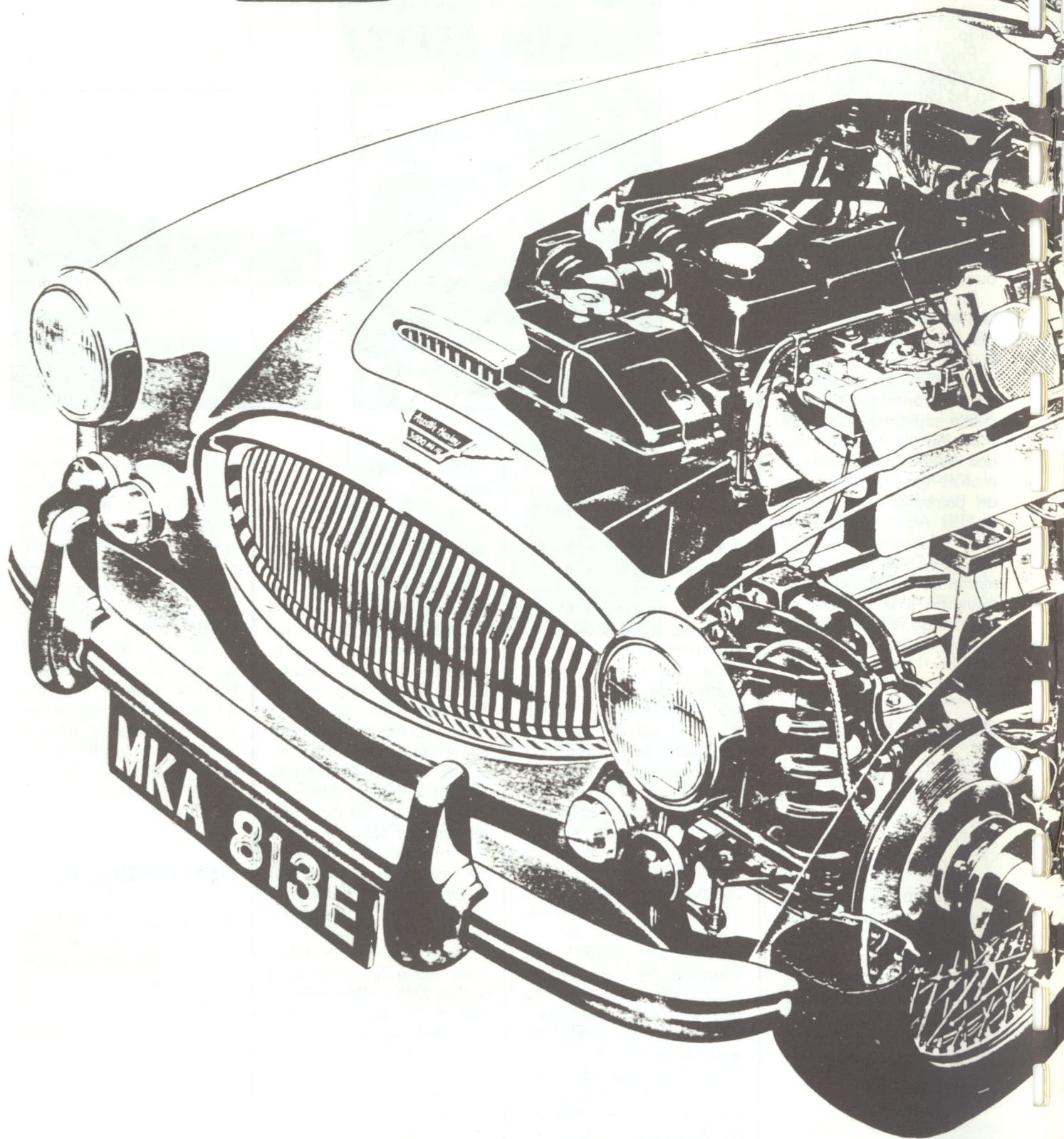
motor subir de vueltas, empujarle hacia arriba hasta escuchar ese maravilloso rugir de sus seis cilindros, y sentir esa potencia transmitida a su transmisión es un placer que sólo puede brindarte un purasangre, como el Big Healey 3000 NK3.

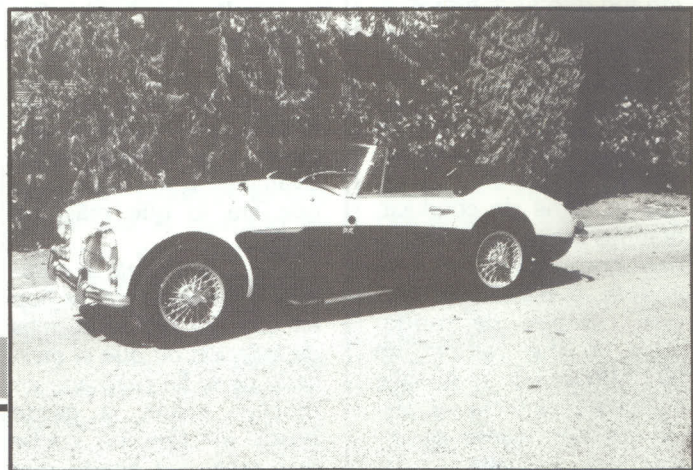
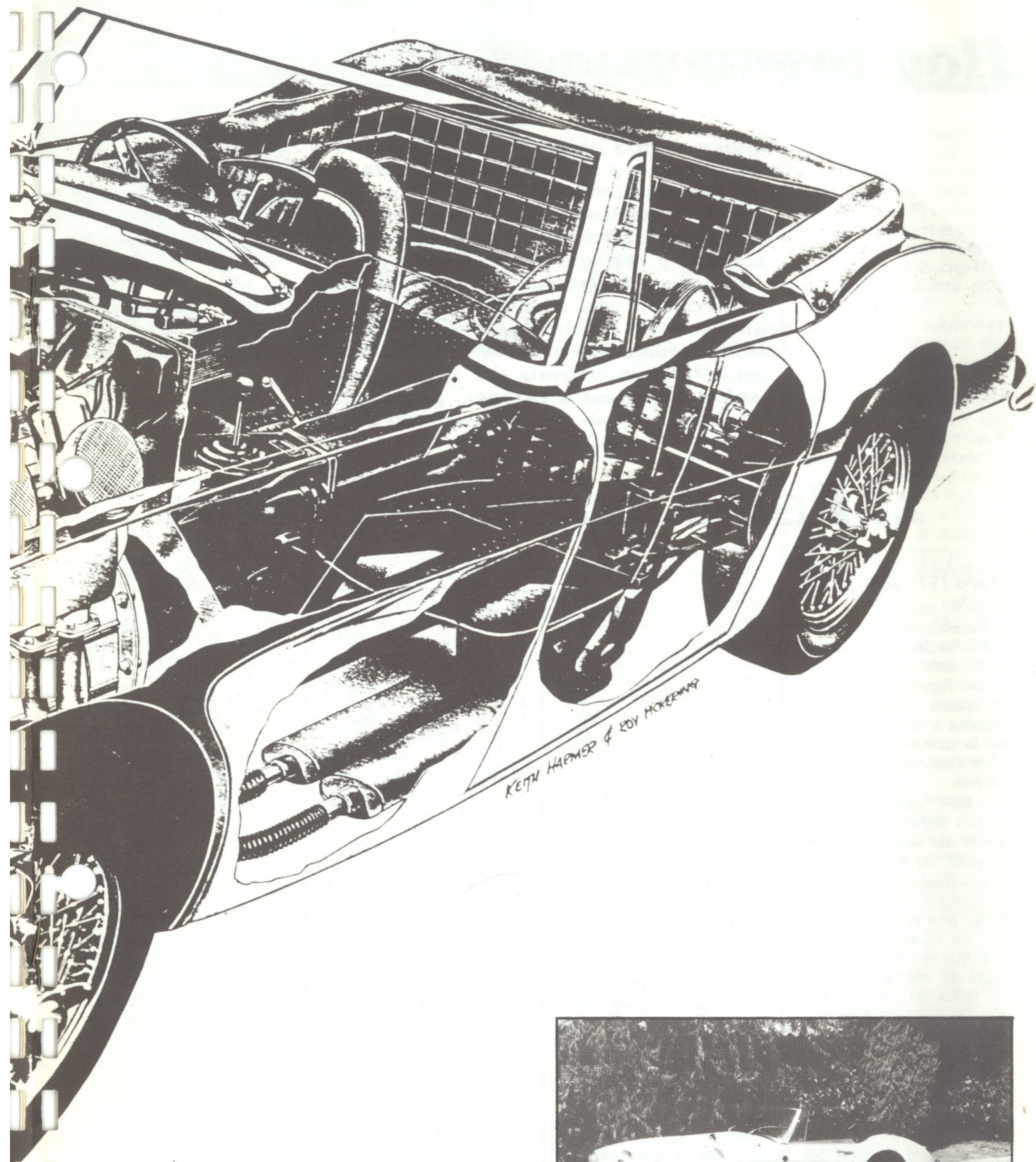
Por eso si alguna vez en su coche al circular tranquilamente tiene la sensación de escuchar un rugido potente y desafiante, mire su retrovisor y contemple el paso de «su majestad», porque el que pasa es un Austin Healey.

BIBLIOGRAFIA

Healey. Caris Harvey.
Healey and A. H. Peter Browning y Les Neehanc.
Healey. Autocar.







Hoy preguntamos a...

Alguien podría preguntarse acerca de las razones que me hayan motivado para traer a nuestro personaje de hoy a estas primeras páginas de entrevista en esta naciente publicación. Yo podría aducir muchas y variadas razones: que es un auténtico profesional, pionero en la potenciación del comercio de «clásicos deportivos» en nuestro país, enamorado de estos «incómodos» pero al mismo tiempo agradables monstruos del asfalto, pero sobre todas estas razones, prima una esencial, y es que nuestro invitado de hoy es... mi amigo.

... PEDRO ALFONSO GOYOAGA

J.—Yo te conocí a ti en el año 1973, si mal no recuerdo.

P.—Sí, más o menos, aquí en ta tienda llevaré unos once años.

J.—También tuviste una en la calle Maldonado, casi esquina a Diego de León, en la que tú vendías coches nuevos, sobre todo «minis».

P.—Sí, casi todos eran coches ingleses. Concretamente allí vendíamos toda la gama de Authi.

J.—Realmente en aquella época lo tuyo no se perfilaba aún como especialidad en coches deportivos, sino que vendías coches de segunda mano y nuevos de todas las marcas. ¿Cómo fue que tú te fueras dirigiendo a comprar coches ingleses, sobre todo principalmente deportivos?

P.—Pues sí, porque ha sido mi afición desde pequeño. Y cuando me saqué el carné de conducir, que mis amigos se compraban normalmente el 600 Abanth, el 600 Conti, etc., que estaban de moda, pues yo me compré un MG Midget que ni se sabe cuántos años tenía ya, atado casi con alambres, entonces yo era feliz con mi

MG Midget, como era tan viejo y se rompía mucho, lo reparaba yo, y me divertía y como tenía esa afición pues mira, eso.

J.—Hace diez años realmente cuando tú iniciaste a meterte un poco en el sector de los coches deportivos. ¿Qué es lo que estaba más en venta en aquella época? ¿Qué te movía? ¿Qué se vendía también como nuevo inclusive en aquella época? Ten en cuenta que hablamos del año 1974.

P.—Bueno, en realidad es que nuevo aquí se vendía muy poco, lo que más se movía seminuevo era el Triumph TR4, el Austin Healey, el Morgan, los Fiat 124 Spider, porque nuevo se vendía muy poco. Sin embargo, empezó ya el mito de este tipo de coches, y llegó un momento que quité todo tipo de coches normales, y lo dediqué exclusivamente a los deportivos que era lo que más me gustaba.

J.—Y realmente si miramos años atrás, desde hoy en que sea por problemas de inflación de que el mercado ya se ha calificado en muchas cosas, la gente busca un tipo de coche que sabe que aparte que

tiene un precio es la inversión real. ¿Cuánto costaba en plan anecdótico en el año 1974, si tú te acuerdas, un MGB o un TR4 o un Austin Healey? En pesetas del año 1974, porque yo me acuerdo que tú tenías en aquella época un MGB GT blanco, matrícula M-0 que es un coche que a mí me gustaba mucho, que tenías en venta en la calle Maldonado y que costaba 425.000 pesetas. Me acuerdo perfectamente porque me he tirado mirándolo más de una tarde cuando vivía en Diego de León. Por ese orden, ¿cuánto podía costar, por ejemplo, un Austin Healey, más o menos?

P.—En aquella época tenías, por ejemplo, los MG usados que estaban en 60.000 pesetas, y ahora usados andan alrededor de las 400.000 ó 500.000 pesetas. Uno de los coches que ha subido de forma más espectacular ha sido el Austin Healey, que es de la época del TR4 y del MGB, que aquí se vendían al público alrededor de 200.000 a 225.000 pesetas y ahora andan alrededor de 1.500.000 ó 2.000.000 de pesetas, depende en qué estado se encuentren.

J.—¿Y cómo han subido así estos coches de precio? ¿Cómo ha sido esa desproporción entre unas marcas y otras? Por ejemplo, hoy en día hay MG que los puedes encontrar por 200.000 pesetas y que valen 900.000 pesetas en coches que eran del mismo año, aparte del estado que es una cosa muy importante. Sin embargo, los Healey, según comentas tú, han subido mucho en relación.

P.—Que unos modelos hayan subido mucho más que otros no es porque hayan hecho pocas unidades como la gente normalmente cree. Cuando un coche sube mucho de precio, lo que más influye es que sea muy bonito y bueno, o por lo menos regular, porque la mecánica no es lo que te influye en estos coches clásicos. Lo principal es que sean bonitos y el Austin es un coche concretamente precioso.

J.—¿Ha cambiado mucho el tipo de comprador de hace diez años a hoy, en cuanto que sepa lo que él quiere comprar y por qué lo quiere comprar?

P.—Pues sí, en estos diez años aproximadamente los que venían a com-



prar este tipo de deportivos era gente joven, normalmente solteros, y lo compraban para disfrutar del coche, como coche único para todo tipo de uso, y desde hace cuatro años para acá este tipo de coche deportivo, clásico, lo compra gente que ya ronda entre los treinta y cincuenta años. Normalmente casados y que tienen en casa un coche normal o dos y luego compran el deportivo clásico, como el que compra una moto antigua, y la tiene como una cosa de colección, y le sirve de distracción, también le sirve como inversión porque desde hace muchos años los deportivos descapotables, aunque sean usados, nunca bajan de precio, yo no conozco ningún descapotable que en estos diez años, por muchos años que tenga, baje de precio. Entonces si compran un coche de éstos, lo tienen un par de años, por lo menos, recuperan lo que invirtieron y si lo aguantan un poco más de dos años lo venderán más caro, por lo tanto es un capricho y es una inversión, que eso es lo que la gente no se da cuenta.

J.—¿A qué crees tú que se ha debido este cambio de orientación del público que compraba estos coches? Como más experto, porque dentro de los compraventas es indiscutible que tú eres, no digamos que ere el único, pero sí que llevas más tiempo metido en el tema éste, ¿a

qué crees que se ha debido este cambio del público hacia la compra de estos coches? Al factor económico, al factor educativo en cuanto al amor de la gente a los coches un poco clásicos, en que quizás el comprador sea la persona que en su época no tenía dinero para comprarlo y ahora que lo tiene quiere sacarse esa espinita, esa asignatura pendiente?

P.—Yo creo que no, que el cambio al que tú te refieres de por qué compraba antes la gente joven y ahora lo compra la gente más madura como segundo o tercer coche. En primer lugar, porque ya no se fabrican muchos modelos bonitos descapotables, normalmente tienden todos a la forma de cuña, y al túnel del viento y da la casualidad que casi todos son iguales. Hoy día ves un coche por la carretera, aunque sea deportivo, y tienes que acercarte para leer el modelo y la marca porque no sabes de lejos distinguirlo. Antes cada marca tenía su diseño y forma propia; la gente se ha dado cuenta de la edad de oro de los coches deportivos (no hablo de los veteranos) de los que hemos conocido nosotros, pues ha sido del año 1950 al 1970. A partir de 1969 fue la renovación de los diseños y empezaron a dejar de fabricar este tipo de coches. Ahora vuelve un poco la moda de hacer coches descapotables, pero ya sobre la base de coches modernos, y que se pue-

den usar como coches de ciudad y como coches descapotables.

J.—Otra cosa interesante es que en estos años, más o menos, ha habido una caída de cartera importante o se mantiene un nivel de coches en el mercado latente.

P.—Llevamos un par de años que los pocos clásicos que vamos vendiendo los van guardando señores particulares y es muy difícil que los vuelvan a vender. Por lo mismo de antes, porque entonces se compraba para disfrutarlo en primavera y verano y luego a vender. Ahora ya se los guardan.

J.—En España no contamos con la suerte que tienen otros países europeos que permiten la importación de coches usados. ¿Esto está motivando que haya trasfuga de coches de España para el extranjero?

P.—Por supuesto. Es una pena que nosotros podemos vender cualquier coche usado de cualquier época al extranjero. Sin embargo, seguimos como hace treinta años, más o menos, que no podemos importar ningún coche usado. El único sistema de que entre un coche usado es el de siempre: por el cambio de residencia de una persona y normalmente no importan un Morgan o un TR4, porque saben que en ese coche no van a ganar dinero cuando lo vendan. Importan con el cambio de residencia un Mercedes, o un BMW y lo hacen más que nada como negocio rentable. Entonces es una pena que el mercado de clásicos esté perdiendo continuamente unidades que se están vendiendo fuera.

J.—O sea, que esto realmente va en una retracción importante de los que podemos llamar el acervo cultural del automóvil en

España porque realmente es un tema que me preocupa, y es que cada vez lo que tú me comentabas antes, este tipo de coches se ve cada vez menos por la calle que se están vendiendo fuera. ¿Qué crees tú que podría hacerse para evitar la sangría?

P.—La única solución es que permitieran unas importaciones privadas de coches clásicos o veteranos como se pueden importar los nuevos, con los impuestos correspondientes y entonces sí se equilibrarían porque todavía hay caprichosos en España que importarían un Jaguar XK, un Triumph TR2 o cualquier coche de capricho que aquí ya cada vez es más difícil encontrar.

J.—¿Existe mucha variación de la valoración de automóviles clásicos de España a un país como puede ser, digamos, la cantera de todos, como es Inglaterra, o a Francia o a Italia? ¿Varían los precios, o mantienen un nivel equiparándose a éstos?

P.—En esto ocurre una cosa muy curiosa. En los coches deportivos normales, de grandes series y de precios más o menos modestos, en España están mucho más caros que en el extranjero. Te pongo por ejemplo MGB o Triumph TR6. Estos coches fuera son muy baratos, aquí son muy caros porque hay pocos. Pero en los coches que son ya considerados por los aficionados como bonitos y como especiales, como el Morgan, TR2, Austin Healey, Aston Martin, Ferrari, etc., más o menos tenemos el mismo precio de Europa o Estados Unidos.

J.—Esto quiere decir que, quizás, va en detrimento de que el señor que en su época compró ese coche que aquí pagó muchísimo más por los famosos aranceles que teníamos

Hoy preguntamos a...

en tiempos, ahora ¿ve su inversión inicial disminuida?

P.—¿El que compró el coche nuevo superclase?

J.—Sí.

P.—No, hizo una inversión buena.

J.—No, pero si en origen valía el coche menos, aquí valía el doble más y ahora está de segunda mano en un precio equiparable al del país suyo de origen, quiere decir que en eso hemos jugado con desventaja.

P.—Han pasado tantos años que esas cifras que contaban en esa época ahora ya no cuentan para nada, porque como se han disparado los precios ya no influyen.

J.—¿Y cómo, por ejemplo, un profesional como tú busca coches? Tú dices que ahora hay pocos coches y que tienes que cubrir tus ventas. ¿A qué tipo de coches se puede dirigir el profesional como tú en coches clásicos deportivos? ¿Qué coche es el que ahora capta más atención del comprador?

P.—Bueno, el cliente del deportivo clásico escasea mucho, hay muy pocos aficionados al deportivo clásico, lo que más abunda en cuestión de clientes es el que quiere el deportivo moderno, seminuevo, de dos a cinco años, que nuevos le parecen muy caros por las aduanas que pagan y entonces lo busca con dos o tres años. Eso es lo que más buscan.

J.—O sea, que Porsche ahora puede ser el peón que más se mueve en el sector éste, ¿no?

P.—Porsche es uno de los coches más buscados de segunda mano.

J.—¿Qué tipo de clientes es el que busca el Porsche de segunda mano de buen precio?

P.—Es gente que en primer lugar busca coche para usarlo, no paga guardarlo, para usarlo a diario, por-

que es un coche que a pesar de las altas prestaciones es un coche de todo uso.

J.—Entonces, Pedro, según tú piensas, ¿el Porsche es un valor a comprar o un valor a usar?

P.—Es un valor a usar.

J.—O sea, no es un coche que tú esperas que tenga una revalorización rápida.

P.—No. ¿Tú te refieres a que pronto sea un coche clásico?

J.—Sí, como inversión.

P.—Como inversión no. Es un coche para usarlo y amortizarlo, y el que lo compra nuevo, ya sabemos que el día que lo venda va a perder mucho dinero. ¡Vamos! tener un Porsche nuevo es un lujo hoy día. Pero el señor que lo compra de segunda ma-

regala, pero que das coches de calidad, ¿cómo los buscas tú?

P.—Bueno, cuando empecé me costó un trabajo tremendo, porque claro tenía yo que buscarlos a base de viajar mucho. Viajaba mucho a Barcelona, que había muchísimos deportivos, a Bilbao, a Málaga, Valencia; del interior compré muchos en Zaragoza, es un dato curioso, pero Zaragoza es uno de los sitios que más deportivos se han vendido siempre. Y tenía que ir yo a verlos, comprarlos y traerlos a Madrid, y empecé a anunciarlos y a fomentar esta afición. Actualmente ya no necesito poner anuncios de «compro deportivos», ni a buscarlos, pues normalmente ya se ha corrido la voz de



no puede disfrutarlo, hacerle muchos kilómetros y normalmente recupera lo mismo que ha invertido.

J.—¿Cómo conseguís, vosotros los profesionales, en un mercado tan difícil como éste buscar los coches que sean realmente de interés, porque de hecho con el tiempo que llevas tú en el mercado tienes que dar una garantía? Tienes fama en el sector de ser un hombre que no lo

que los compro y me los ofrecen. Me vienen o me llaman de cualquier sitio, y entonces tengo la suerte que al cabo del mes me ofrecen alrededor de 20 deportivos, y puedo elegir cuatro, cinco o seis, los que más me gustan.

J.—¿Cuáles son los problemas más usuales que suele encontrarse una compraventa como tú a la hora de comprar un coche: motivos del tiempo de

acondicionamiento, motivos de documentación, ¿qué problemas pueden ser los más usuales que tenéis?

P.—No tienen grandes problemas. Hace ocho o diez años, normalmente venían estos deportivos muy mal tratados, porque eran coches para usar y disfrutarlos, y dejarlos en el verano en el jardín sin capota, y les llovía y no los tapaban. Entonces los traían mal normalmente de pintura, mal de mecánica, mal de interiores, pero desde hace unos años lo traen impecables. Es raro que venga un deportivo destrozado, es muy raro.

J.—Por último, ¿cómo crees tú que va a evolucionar próximamente este mercado? Jugando un poco con la bola de cristal.

P.—Pues si sigue al ritmo que vamos la venta al público en masa así de deportivos clásicos, desaparece. Y entonces se irán vendiendo los deportivos que salgan al mercado, y los últimos que se hayan fabricado en los últimos cinco años.

J.—Crees tú que la entrada en el Mercado Común podría beneficiar en algo a la gente que ha comprado un coche o les perjudicará el que pueda haber una cierta permisividad en importaciones de coches de segunda mano procedentes de la comunidad?

P.—Aquí vamos a lo mismo que te dije antes: los coches deportivos baratos, los que siempre han sido baratos, nuevos y usados, esos que aquí están muy caros, en el momento de entrar en el Mercado Común serán baratísimos, y entonces bajarán, y el que los tenga pues perderá bastante dinero. En cambio, los que tengan coches que están ya buscados internacionalmente, mantendrán o aumentarán su valor.

"NUESTRAS COSAS"

FERRUCCIO LAMBORGHINI, EL PERFIL DE UN GENIO



Hay personas, como Ferruccio Lamborghini, que parecen salir de una época ya pasada, de aquella época del Renacimiento de la que Italia dio muestras de una gran clase, Miguel Angel, Davinci, entre otros, fueron el claro exponente de que hay hombres que van muy por delante de su época.

Ferruccio es un hombre que ante todo se merece un gran respeto porque es el más directo heredero de aquellos hombres que hicieron que las artes y las ciencias alcanzaran la categoría de sublime.

He tenido la oportunidad de conocer a este excelente ser humano en el pasado mes de noviembre durante una reunión de una de las empresas que él creó, que aún lleva su nombre, y que se dedica a la fabricación de tractores, máquinas éstas a las que también dio el toque especial este agricultor boloñés. De su amor a todo lo español ha quedado patentemente demostrado, como son los nombres de Urraco, Espada, Jarama, Mihura... que han hecho que estos nombres dados a unas máquinas de gran belleza «españoleen», por así decirlo, por todo el mundo. Hoy en día este «caballero del trabajo», que es Ferruccio Lamborghini, está aparte de todo lo que es automoción, pero aún sigue siendo un hito que ha sabido dar a su nombre la aureola de un mito. Anécdotas se pueden contar mil. Como aquella respuesta que dio al preguntarle, ¿cómo es que él fabricaba sus coches con motores de 12 cilindros, que eran tan difícil poder coordinarlos para una perfecta marcha? A lo que él respondió: «Muy sencillo, porque de los 12, seguro que seis funcionan siempre.»

Hoy, dedicado plenamente a la agricultura, y sobre todo a la vid, mira con un poco de nostalgia al pasado y, ¿quién sabe realmente lo que está pasando por la mente de este hombre que desarrolló cosas tan sumamente diversas como helicópteros, tractores, automóviles, etc.?

LOS CLASICOS Y LOS FILTROS

Don Vimdemial Aldea, gerente de Filtros Car-tés, empresa que representa y comercializa una gran variedad de filtros, tanto de aire como de aceite y de combustible, ha decidido echar una mano a los propietarios de Clásicos Deportivos y mediante presentar el carné acreditativo al corriente de pago, tendrá un «detalle» con ellos.

Para los que les interese, dicha tienda está ubicada en Gerardo Córdón, 1. Teléfono 404 74 55 de Madrid.

LA CRISIS NO SE NOTA

A tenor que se comente que el sector de automoción está pasando por momentos de crisis, uno no acaba de explicarse por qué en el último año se han abierto más de dos mil talleres en España. Por algo será.

BAJAN FILTROS Y AMORTIGUADORES EN UN 40 Y 25 POR 100

Los fabricantes de amortiguadores y filtros han dado una baja importante a sus productos, de tal forma que por una vez el sufrido automovilista va a tener una ayuda. SEAT, por ejemplo, ha bajado los filtros de aire y aceite en un 40 por 100, esperando que cunda el ejemplo en otros sectores.

EL AGUA Y LOS NEUMATICOS

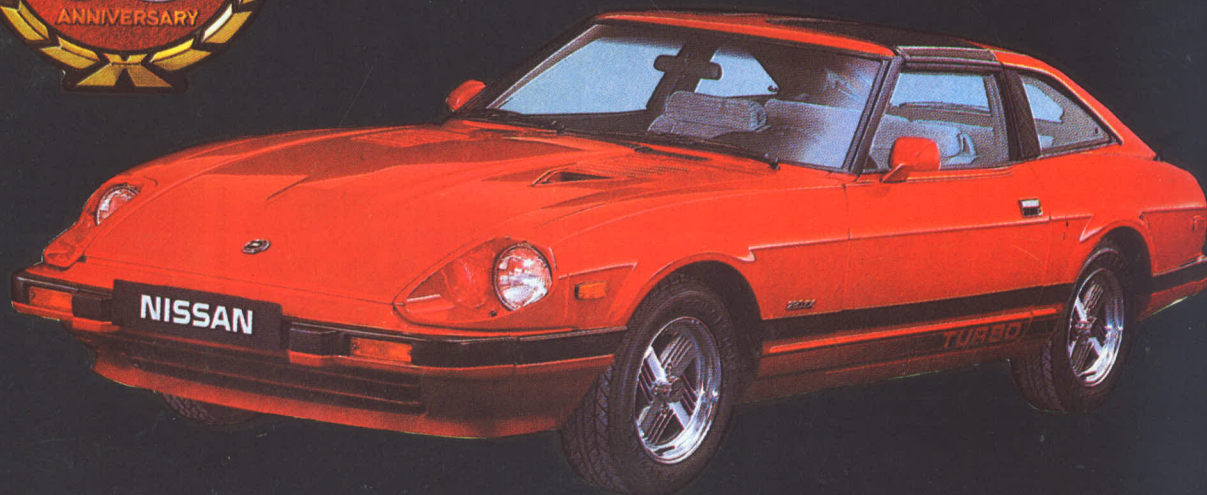
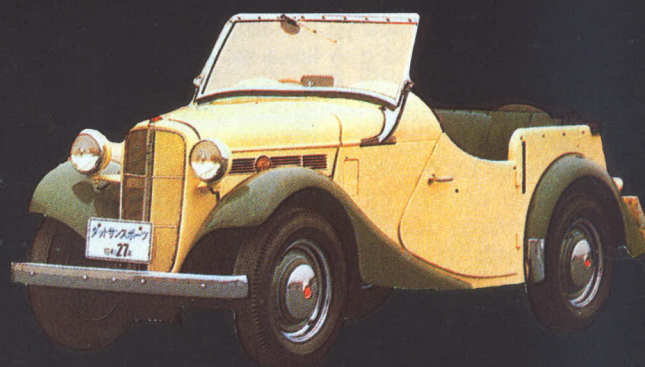
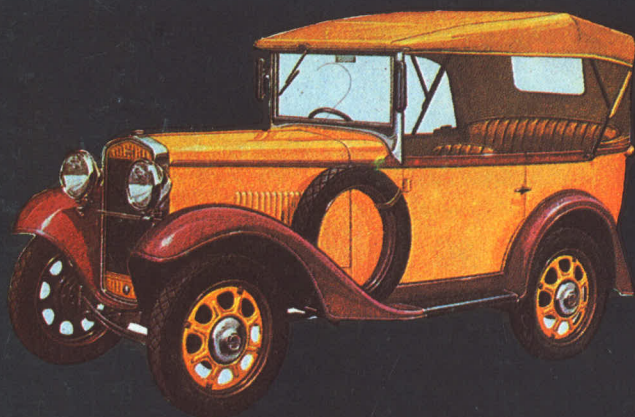
Uniroyal ha presentado el neumático Rally 340/70 que en seis tamaños distintos puede abarcar una gran variedad de modelos de automóviles, destacando en la construcción de dicho neumático su gran comodidad y estabilidad en carreteras mojadas.

NISSAN CHERRY, PROXIMAMENTE EN EL MERCADO

Motor Ibérica Nissan va a contar en fecha próxima entre sus productos comercializados con los automóviles Nissan Cherry GTI, unidad que proviene del acuerdo llevado a cabo entre Alfa Romeo y Nissan y que será el primer desembarco que Motor Ibérica hará en el mercado nacional de estos automóviles europeo-japoneses.

También la empresa japonesa ha previsto montar una unidad fabril en Inglaterra, esperando poder presentar en el año 1986 sus modelos en el mercado europeo.





NISSAN MOTOR IBERICA



Perfección tecnológica japonesa.