

Países con potencial para **invertir** en el transporte de viajeros



Número 119 - marzo de 2014



Hacienda devolverá el céntimo sanitario

Difícil situación del escolar en Toledo

Empresarios del Levante debaten sobre el futuro en las Jornadas de Carril Bus

El mundo es un reflejo de nosotros mismos. EFICIENCIA CONSECUENTE

www.mantruckandbus.es

MAN Truck & Bus AG – Una empresa del Grupo MAN



MAN Lion's Chassis EURO 6. Como queremos que sea el mundo.

¿Cómo quiere que sea su mundo? En MAN queremos un mundo eficiente, versátil, cuidadoso con el medio ambiente, cercano a las personas. Queremos dar movilidad y fiabilidad. Por eso desde MAN trabajamos para ofrecer la más amplia gama de chasis modulares. Versátiles, cumpliendo sus expectativas, adaptándose a la carrocería que usted desee. Eficientes y cuidadosos con el medio ambiente, cumpliendo con las normativas de gases de escape más exigentes y alcanzando los mejores consumos.

Así es nuestra gama de chasis MAN Lion's Chassis, porque en MAN nos preocupa nuestro mundo.

Engineering the Future – since 1758.

MAN Truck & Bus



Céntimo sanitario y Ley de Tráfico, una de cal y otra de arena para el sector



mayte@carrilbus.com

Editbus

Ediciones Peruchela
Rocinante, 13 e1, 3ªA
28034 Madrid.
Tel.: 91 113 44 89
mayte@carrilbus.com
www.carrilbus.com

DIRECTORA-EDITORIAL
Mayte Rodríguez

REDACTORES
Imelda García

COLABORADORES
Juan Carlos Villarejo
Miguel García
José Manuel González
Fernando Fernández
José Manuel López

PUBLICIDAD
Departamento propio

DISEÑO Y MAQUETACIÓN
Salvia Comunicación, S.L.

CONTABILIDAD Y ADM.
Departamento propio

IMPRESIÓN
APYCE

DEPÓSITO LEGAL
M-21.730-2003

El Gobierno aprueba la nueva Ley de Tráfico y, según todos los indicios, el reglamento posterior mantendrá la reducción de 10 kilómetros por hora en las carreteras secundarias, así como la creación de límites de 20 y 30 en las ciudades. El sector del transporte había reivindicado, no sólo mantener los actuales límites si no aumentar hasta los 110 kilómetros horas el límite en autopistas y autovías.

El rechazo de las empresas de transporte a esta decisión tiene su lógica. Desde todas las asociaciones, han mostrado su indignación por el hecho de que el Ejecutivo haya “vendido” la reforma como una forma de incrementar la velocidad (hasta 130 kilómetros por hora en algunos tramos de autovías y autopistas), mientras que la realidad es otra bien distinta. Según la Dirección General de Tráfico el porcentaje de carreteras secundarias es el 90% sobre el total de la red viaria, por lo que en realidad se trata de una disminución de la velocidad.

En el caso de los operadores de transporte, la reducción en 10 kilómetros por hora les supondrá, en algunos casos, la introducción de un segundo vehículo en el transporte escolar cuyas rutas no pueden sobrepasar la hora de duración; y en otros, un segundo conductor cuando el traslado dure más de cuatro horas y media.

Asimismo, se endurecen las sanciones por conducir bajo los efectos de las drogas, que se elevan hasta los 1.000 euros, así como para los reincidentes que den positivo en los controles de alcoholemia.

No obstante, aún habrá que esperar a la redacción del reglamento que desarrolle la nueva Ley de Tráfico para confirmar definitivamente que la Administración reducirá los límites de velocidad en estos tramos de carretera.

A pesar de esta noticia de última hora, los operadores también han recibido una noticia optimista. El Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha declarado ilegal el céntimo sanitario y las empresas podrán recuperar, si no todo, parte del dinero recaudado de forma ilegal por la Administración desde 2002 hasta 2012. El tribunal ha considerado que el Gobierno español ha actuado “de mala fe”, porque ya estaba advertido, prácticamente desde su implantación de que el impuesto era ilegal.

En total, la Administración ha recaudado alrededor de 13.000 millones de euros, mientras que, según cálculos de Hacienda, devolverá entre 3.000 y 4.000 millones. Por si no fuera poco, el ministro de Hacienda, Cristóbal Montoro, ha advertido que impondrá sanciones a las empresas que intenten recuperarlo con datos “falsos o indebidos”.

Las compañías de transporte, que han sido las más perjudicadas por la implantación de este tributo, ya han iniciado los trámites necesarios para exigir la devolución tanto por la vía de las cantidades cobradas de forma indebida como de la recuperación patrimonial, por el daño causado a las empresas durante estos años.

Sumario

6



EN PORTADA

Hacienda tendrá que devolver entre 3.000 y 4.000 millones por el 'céntimo sanitario' al sector del transporte

16

EN PORTADA

8 Francia, Magreb y Latinoamérica, mercados con gran potencial para el transporte de viajeros

12 Alsa cada vez más cerca de ser un operador de ferrocarril

ESPECIAL

14 Dos autocares escolares quemados en Toledo y numerosos sabotajes

20 Ronda estrena transporte urbano con nuevos vehículos de Otokar

22 Autocares Alza, "Queremos que viajar con calidad esté al alcance de todos los bolsillos"

EL DEBATE

36 Apetam analiza la situación del transporte en Málaga

40

ENTREGAS DEL MES

44

NOTICIAS DE INDUSTRIA

47

EL RINCÓN DEL AUTOBÚS

48

CON NOMBRE PROPIO



ESPECIAL

Julián de Castro amplía flota con cinco Volvo Euro 6

24



TEMA DEL MES

La Comunidad Valenciana crisis y oportunidades de negocio

38



PRODUCTOS

Beulas lanza la nueva generación del Gianino



125
years



Avanzando hacia el futuro
con la tecnología Irizar



www.irizar.com

Las empresas están a la espera de que Hacienda cuelgue en su web el modelo para hacer la reclamación

Hacienda tendrá que devolver entre **3.000 y 4.000 millones** por el 'céntimo sanitario' al sector del transporte



Solo se devolverán las cantidades recaudadas indebidamente entre 2010 y 2012

Aunque el Estado ha recaudado entre 2002 y 2012 alrededor de 13.000 millones de euros por el denominado 'céntimo sanitario', incluso los técnicos de la Agencia Tributaria han calculado que sólo se devolverán entre 3.000 y 4.000 millones de euros. Los empresarios del transporte, el sector más interesado en recuperar estas cantidades recaudadas de forma indebida e ilegal, ya han comenzado a interesarse por las gestiones que deberán realizar.

HACIENDA NO SE HA PRONUNCIADO aún al respecto, pero las asociaciones empresariales han comenzado a dar instrucciones a los operadores sobre cómo proceder. Existen cinco supuestos. En el primer caso, empresas que no han declarado nada, pueden solicitar los ingresos indebidos entre 2010 y 2012 y la responsabilidad patrimonial por lo recaudado entre 2002 y 2009. Lo mismo sucede con los empresarios que reclamaron y no se encuentran en un contencioso con alguna Administración autonómica. En el caso de las empresas que han reclamado vía judicial y sus recursos han sido desestimados, como ha sido el caso de Asturias, Cantabria, Baleares y Navarra, también pueden reclamar los ingresos indebidos y la responsabilidad patrimonial. Las empresas que se encuentran en vía judicial y sin sentencia tendrán que esperar a ésta para reclamar los ingresos indebidos y esperar a la primera devolución para comenzar con el trámite de la responsabilidad patrimonial. Finalmente, los empresarios que hayan trabajado en territorios forales (Álava, Vizcaya o Guipúzcoa) sólo podrán solicitar, de momento, los ingresos indebidos.

El TJUE razona que existen buenos motivos para justificar que ni la Generalitat de Catalunya ni el gobierno español han actuado de buena fe, por lo que no procede a examinar si hay riesgo de trastorno grave

Los técnicos del Ministerio de Hacienda (Gestha) estiman que la cifra que deberá devolver el Gobierno después de que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TUE) declarara ilegal el 'céntimo sanitario' rondará los 3.956 millones de euros, muy inferior a los 13.000 millones que recaudó el Gobierno por este concepto durante el tiempo que estuvo vigente.

MALA FE POR PARTE DEL ESTADO

El Tribunal de Justicia de la UE (TJUE) dictó sentencia declarando contrario al Derecho de la UE el Impuesto sobre Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos (IVMDH, también conocido como el 'céntimo sanitario') y rechazando que hayan de limitarse en el tiempo los efectos de la sentencia.

Cabe recordar que el procedimiento se inició merced a una cuestión prejudicial planteada por el

Tribunal Superior de Justicia de Cataluña cuando conocía de una reclamación de la empresa Transportes Jordi Besora.

En cuanto a la posible limitación el tiempo de los efectos de la sentencia, el TJUE coincide con el Abogado General en que no procede. Para que esto ocurra deben darse dos condiciones al mismo tiempo: que exista buena fe por parte de los círculos interesados y que haya riesgo de trastornos graves. El TJUE razona que existen buenos motivos para justificar que ni la Generalitat de Catalunya ni el gobierno español han actuado de buena fe, por lo que no procede a examinar si hay riesgo de trastorno grave. Con esta sentencia, el asunto vuelve al Tribunal Superior de Justicia de Cataluña, que es quien tiene competencia plena en lo que respecta al litigio principal a la hora de determinar quién, cómo y cuándo debe reintegrarse el dinero.

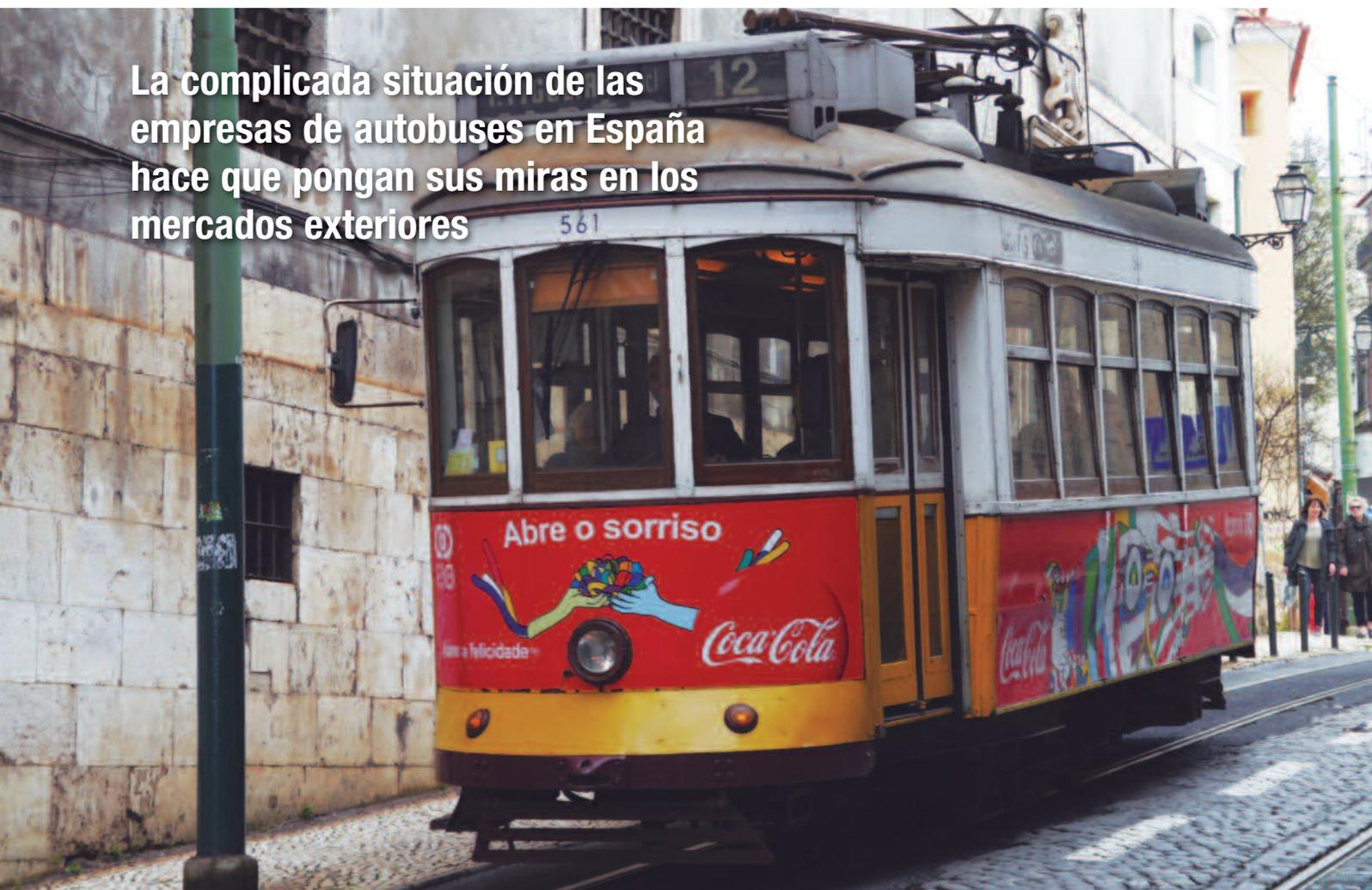


Según datos facilitados por Double Trade, Francia tiene el mayor potencial para la expansión de las empresas españolas

Francia, Magreb y Latinoamérica, mercados con **gran potencial** para el transporte de viajeros

Actualmente los operadores de transporte de viajeros españoles se aventuran con mayor intensidad a invertir en otros países llevados por la complicada situación económica que viven en España: pérdida de viajeros, bajas tarifas, problemas con el acceso a la financiación, retraso en los pagos de las administraciones públicas, disminución de servicios...

La complicada situación de las empresas de autobuses en España hace que pongan sus miras en los mercados exteriores



Portugal ha anunciado la privatización de los transportes públicos de Lisboa y de Oporto.

PERO OPERAR EN OTRO PAÍS no es una experiencia nueva para las empresas españolas. Tenemos los ejemplos de Grupo Alsa, que lleva tres décadas haciendo transporte de viajeros en China, o Grupo Vectalia que lleva desde 1998 trabajando en Francia; o Empresa Sepulvedana, que acaba de desembarcar en Colombia. Lo curioso es que últimamente son empresas de mediano y pequeño tamaño las que también han decidido probar fortuna en los mercados exteriores, normalmente en Europa, aunque también en Latinoamérica, donde el idioma y la cultura se lo ponen más fácil. Las fórmulas de implantación en un país son tan variopintas como sus marcos legales, o sus situaciones económicas y políticas. De modo que una empresa puede optar por invertir en un país comprando, o participando en una empresa establecida, o aliándose con algún socio local. Y por supuesto, presentándose a algún concurso público.

Para hablar de las dificultades de acceder a un mercado a través de un concurso o licitación pública, hablamos con Xavier Piccinini, experto en comercio internacional que dirige la compañía Double Trade en España. Double Trade es una multinacional que cuenta con delegaciones en los principales mercados mundiales, y su principal actividad es informar sobre los concursos públicos que se van a publicar y asesorar y ayudar a las empresas a la presentación de ofertas.

HAN CAÍDO LAS LICITACIONES EN ESPAÑA UN 50% DESDE 2010

Con el endeudamiento de las Administraciones a nadie le sorprende que las licitaciones de concursos públicos se hayan reducido a la mitad en los dos últimos años en España, afectando especialmente al transporte urbano. De modo que poner las miras en los concursos de transporte que salen en otros países no resulta nada descabellado, sobre todo



Vectalia lleva operando en Francia desde el año 1998. Gestiona tres empresas con una flota cercana a los 300 autobuses.

Francia es uno de los mayores mercados del mundo atendiendo al número de concursos públicos que licita, según informa Double Trade

hablando de Europa, donde la legislación europea permite a cualquier operador concurrir en igualdad de condiciones en cualquier país.

Se da la curiosidad de que nuestro país vecino, Francia, es uno de los mayores mercados del mundo atendiendo al número de concursos públicos que licita anualmente y según los datos facilitados por la empresa Double Trade. De hecho, el país gallo licitó un total de 4.871 concursos de transporte de viajeros en 2013, frente a los 711 licitados en España. Si hablamos de Europa, decir que se licita-

ron un total de 11.286 concursos durante el año pasado. Los principales mercados europeos por número de licitaciones de transporte de viajeros han sido Francia, Alemania, Italia y Polonia.

Pero las miras no solo están en Europa. El potencial que muestran los mercados del Magreb o de Latinoamérica, con grandes necesidades de transporte, es muy tenido en cuenta por los empresarios españoles. En los países del Magreb se convocaron en 2013 un total de 911 concursos públicos, Argelia con 580 concursos se llevó la palma. En cuanto a Latinoamérica se licitaron un total de 732 concursos en 2013 y el 90% de ellos se convocaron en Brasil (404), Chile (91), Colombia (98) y Perú (90).

Destacar también que el 47,5% de las licitaciones en Latinoamérica lo fueron para la adjudicación de servicios del transporte de trabajadores. Le siguen las licitaciones para transporte escolar, que suponen un 19,7% de los concursos. El importe de los concursos publicados en 2013 en toda Latinoamérica ascendió a 32.000 M€. Para optar en Brasil a las licitaciones con financiación nacional se exige el establecimiento de la empresa en el país. El tiempo medio del proceso de licitación es de un mínimo de seis meses. Las licitaciones con financiación internacional vienen reguladas por el BID, el BM o el CAF.

El 47,5% de las licitaciones publicadas en Latinoamérica lo fueron para la adjudicación de servicios del transporte público de trabajadores

En cuanto a Chile las principales inversiones en este país proceden precisamente de empresas españolas y estadounidenses. La principal fuente de financiación es la colaboración público-privada con el objetivo de desarrollar proyectos de prestaciones.

LOS SERVICIOS PÚBLICOS SE LLEVAN EL 10% DEL PIB DE FRANCIA

La cantidad total de contrataciones públicas en Francia varía entre 220 y 250 millones de euros, lo que supone el 10% del PIB nacional. Francia ocupa la tercera posición a nivel mundial del conjunto de mercados (tras Alemania y el Reino Unido). El número total de anuncios publicados en el Boletín Oficial de la Unión Europea fue de 151.448 en 2008, de los cuales, 42.548 se publicaron en Francia, esto es un 28,1%.

Es el país con mayor número de organismos públicos: alrededor de 80.000 organismos públicos, con más 36.000 ayuntamientos, 101 departamentos, 26 regiones y todos los organismos públicos: hospitales, museos, bibliotecas, universidades... Un dato importante, el 39% de las licitaciones en Francia se adjudican a pymes. Además, el procedimiento para los concursos es relativamente sencillo. Solo se requiere que se envíe la documentación en francés, de hecho, si las ofertas van en cualquier otro idioma y no lleva su traducción al francés, son descartadas. Además, el pago de los servicios públicos en Francia es a 30 días, un dato a tener muy en cuenta. Si nos vamos a Marruecos, por ejemplo, el pago es a 90 días y los concursos ofrecen más dificultades para los foráneos, ya que tiene prioridad las empresas nacionales. Además, el número de pymes que gana licitaciones se reduce también al 20% de las presentadas.

Según Xavier Piccinini, no es difícil que una empresa española gane concursos para realizar transporte de viajeros en Francia. De hecho, las empresas que más concurren a las licitaciones públicas francesas son las españolas.

PORTUGAL PRIVATIZA EL TRANSPORTE PÚBLICO DE LISBOA Y OPORTO

Portugal ha anunciado que comenzará el proceso de privatización del transporte en Lisboa y Oporto. En el caso de Oporto, las empresas que prestan el servicio actualmente son Transportes Colectivos do Porto y Metro do Porto. Y en Lisboa, Carris de Ferro de Lisboa y Metropolitano de Lisboa.

Los principales objetivos de esta privatización, que han sido publicados en dos documentos de consul-



Xavier Piccinini, Country Manager de Double Trade para España en su intervención durante las jornadas de Carril Bus en Valencia. El directivo dio a conocer las oportunidades de negocio en diferentes países del mundo y a través de las licitaciones públicas.

ta, son reducir los costes para el Estado y asegurar el cumplimiento de las obligaciones de servicio público "de acuerdo con elevados niveles de calidad y seguridad".

tir". La estabilidad política y económica, así como su interés por estrechar lazos con Europa, permiten arriesgarse a una empresa de transporte de pasajeros. Prácticamente lo mismo podría comenzar a suceder con Turquía, un estado que lleva años gestionando su integración en la UE y donde, al margen de cuestiones humanitarias, se están realizando ingentes esfuerzos por la estabilidad.

Al otro lado del Océano Atlántico, Chile es otro destino que merece ser tenido en cuenta, indica López Leza. Bastante dudas ofrece ahora Argentina, donde existen los precedentes de nacionalización de varias empresas españolas y la situación social y económica no parece la más idónea para invertir.

Como dato a tener en cuenta para el futuro, la abogada cree que es interesante realizar un seguimiento de las ex repúblicas soviéticas, con el fin de determinar cuál es el momento adecuado para abordar esos mercados.

Y como anécdota, indicar que África, con gobiernos bastante inestables, comienza a convertirse en uno de los puntos de mira de los empresarios de mercancías, "sobre todo cuando se abran las rutas entre Marruecos y Argelia".

LA CALIDAD, BANDERA DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

David Álvarez, ingeniero de Caminos de la Universidad Politécnica de Madrid, también apuesta por la internacionalización de las empresas. En una conferencia que impartió en la asociación malagueña Apetam, informó que los BRT, implantados de forma más generalizada en Latinoamérica y Asia, son una oportunidad. Para Álvarez, las empresas españolas pueden aportar calidad al transporte, un concepto que no se tiene demasiado en cuenta en países donde el viajero aún es cautivo y el que viaja en autobús es porque no tiene dinero para hacerlo en vehículo privado.

Sin olvidar los problemas de los BRT, como que "hace visible la falta de apoyo al transporte público" por parte de las administraciones y las carencias financieras, profesionales y de recursos humanos, Álvarez citó los países que ahora mismo están más necesitados de sistemas de transporte de calidad como Argelia, Cuba, El Salvador y Argentina.

En ambos casos se proponen dos modelos de explotación, el next cost y el gross cost. En el primero, el operador está sujeto al riesgo de la demanda y todos los ingresos tarifarios y comerciales pertenecen al operador privado, con un incremento de las tarifas acorde con la tasa de inflación. Además, los ingresos cobrados por el operador privado deben ser suficientes para asegurar la cobertura de sus costes y un retorno adecuado. En el segundo modelo, el operador privado es el responsable de la operación de transporte público y es remunerado a través de un precio fijo y otro variable en función del nivel de producción realizado. Incluye la posibilidad de establecer un mecanismo de incentivos limitado entre un 5 y un 10% de los ingresos anuales.

OTROS PAÍSES APETECIBLES

Lógicamente, los destinos más apetecibles para involucrarse en la aventura de internacionalizar la empresa de pasajeros son los más estables políticamente.

Luisa López Leza, abogada especializada en transporte con 20 años de experiencia en el sector, dedicada al asesoramiento de empresas que opten por desarrollar sus negocios fuera de nuestras fronteras y responsable de López Leza Consultores, afirma que Marruecos es un país "atractivo para inver-



Deberá completar esta licencia con el certificado de seguridad para poder hacer los servicios

Alsa cada vez más cerca de ser un operador de ferrocarril

La compañía acaba de obtener licencia para para ser operador ferroviario de viajeros en España



El Ministerio de Fomento acaba de otorgar a la compañía asturiana la licencia que le acredita como operador ferroviario de viajeros en toda la red española, tanto en los servicios comerciales (AVE y larga distancia) como en los que, como Cercanías, se catalogan como Obligaciones de Servicio Público (OSP) y que cuentan con subvenciones públicas.

YA HACE TIEMPO que la familia Cosmen mostraba su interés por entrar en el negocio ferroviario y convertirse en un operador global de transporte.

ALSA deberá completar, eso sí, la licencia de operador ferroviario de viajeros con el correspondiente certificado de seguridad, necesario para que la compañía pueda mover un tren de pasajeros sin la necesidad de que otra le suministre la tracción (le alquile una locomotora).

El principal interés de la compañía asturiana, líder en el transporte de viajeros por carretera español perteneciente a la británica National Express, es poder entrar en los servicios de trenes regionales o de cercanías.

Por su parte Veloi, la empresa perteneciente a Planeta, que también acaba de recibir la licencia, estaría interesada en los servicios comerciales de alta velocidad y larga distancia, especialmente en la línea Madrid-Barcelona, que ya ha desplazado al avión como medio de conexión preferido por los viajeros.

La licencia de operador ferroviario de viajeros obtenida por Alsa se suma a la que ya en 2010 consiguió la empresa asturiana para operar en el sector ferroviario de mercancías y que posteriormente completó con el correspondiente certificado de seguridad.



En los últimos meses Fomento ha ido preparando el camino de la liberalización con cambios en la ley ferroviaria para fijar nuevas vías de establecimiento de cánones o con la creación de la Agencia Estatal de Seguridad Ferroviaria, que asumirá las funciones de autoridad independiente responsable de la seguridad ferroviaria y vigilará el cumplimiento de los requisitos para la obtención de la licencia.

Desde que en 2005 se iniciara la liberalización del sector ferroviario en España, un total de catorce empresas tienen ya licencia. No obstante, sólo la mitad cuentan también con el preceptivo certificado de seguridad y en su mayoría son propiedad de grupos españoles. Se trata de las empresas Comsa, Continental Rail (ACS), Acciona Rail, Tracción Rail (Azvi), la angloalemana EWS y Logitren (de los grupos Torrescámara y Alfonso Gallardo), además de la propia Renfe.

Fomento podría publicar las condiciones que regulen este servicio antes del verano

► Se espera que a lo largo de este primer semestre del año el Gobierno haga pública la normativa que establecerá en qué condiciones se abrirá el mercado a los nuevos operadores. Un paso este que resulta indispensable para que las empresas puedan realizar los correspondientes planes de negocio y, sobre todo, para conocer con la mayor precisión posible el plazo en el que podrían poner a circular por las vías españolas un tren con un logotipo distinto al de Renfe.

► Para ALSA y la propia NX, una de las claves de futuro está precisamente en el negocio ferroviario. El grupo británico cuenta con una importante actividad ferroviaria en el Reino Unido y, a finales de 2013, fue seleccionada para competir por el contrato de explotación del Berlín Ringbahn, el servicio de transporte ferroviario que circunvala el centro de la capital alemana, y con el que reforzaría su negocio de transporte en ese país.

► NX desembarcó en el mercado del transporte de viajeros en tren de Alemania en febrero del pasado año, cuando se adjudicó la explotación de dos líneas de cercanías de las ciudades de Colonia y Bonn, durante un periodo de 25 años y por un importe de 1.600 millones de euros.

Los actos vandálicos ponen de manifiesto la difícil situación del sector en la provincia

Dos autocares escolares quemados en Toledo y numerosos sabotajes



Los actos ponen en peligro la seguridad de los menores

Con el inicio del curso escolar 2013-2014 la Consejería de Educación, tras declarar nulo el concurso al que se presentaron en UTE las empresas toledanas que realizaban hasta entonces estos servicios, adjudicó con contratos menores su explotación a varias empresas de otras provincias a unos precios que algunos portavoces del sector acusaron de bajas temerarias.

ASÍ LO INDICABA CCOO el pasado mes de septiembre a los diarios de la provincia, afirmando que se ponía en peligro el empleo de unos 300 trabajadores. Por su parte, la consejería de Educación decidió abreviar los procesos de adjudicación ante el inminente inicio del curso escolar y adjudicó los servicios mediante "contratos menores", "un procedimiento administrativo opaco, propenso a la arbitrariedad y totalmente inconsecuente con los derechos de los trabajadores de las empresas implicadas, tanto de las que hayan dejado de prestar este servicio como de sus sustitutas", según afirmaban en un periódico local los responsables del sindicato.

Hasta ese momento, "la prestación de este servicio público suponía una parte sustancial de las tareas de no menos de 300 trabajadores de las plantillas de las empresas adjudicatarias, todos ellos con contratos estables y amparados por su convenio colectivo".

También afirmaba que las bajas temerarias con las que se han conseguido las adjudicaciones de las rutas de transporte escolar en la provincia de Toledo "nos obligan a temer por la seguridad y la calidad del servicio, por el empleo en el sector y por los derechos salariales y laborales de los trabajadores afectados", añadían.

Fedeto condena los hechos

► Representantes de Fedeto (Federación Empresarial Toledana) y de la Asociación de Empresarios de Transportes de Viajeros por Carretera mantuvieron una reunión con el delegado del Gobierno en Castilla-La Mancha, Jesús Labrador. En este encuentro se facilitó toda la información relacionada con los actos vandálicos que han sufrido algunas empresas del sector en la provincia de Toledo.

► En la reunión se analizaron “los lamentables sucesos vandálicos, estando abiertas todas las líneas de investigación para averiguar quiénes puedan ser los responsables”.

► En el encuentro han participado el presidente de la Asociación, Carmelo Casla, la vicepresidenta, Prado Romero, el secretario general de Fedeto, Manuel Madruga, y la directora de los Servicios Jurídicos de la organización empresarial, Milagros Aguirre.

El caso es que a ese bajo precio que podrían estar dando las empresas –nada raro teniendo en cuenta la situación que vive el transporte discrecional– y que pone en tela de juicio su rentabilidad, tienen que sumar los daños producidos por los sabotajes y hasta la quema de sus autobuses. Ya van dos en estos meses. El pasado día 15 de febrero era incendiado un autocar de Romerías en pleno centro de Polán.

A raíz de este último los dueños de las empresas han empezado a denunciar los sabotajes a los que se ven sometidos. De hecho, los empresarios de al menos ocho compañías perjudicadas empiezan a organizarse y reclaman a Educación y otras Administraciones que actúen para defenderles, y de paso a los niños que transportan. La Guardia Civil ya ha abierto una investigación para esclarecer los hechos.

Lo que para el Instituto Armado es una posibilidad creíble se convierte en certeza si se habla con ‘J. Romero’, la empresa propietaria del autocar destruido. La empresa denuncia que sufrió daños en otro vehículo suyo en la comarca de La Sagra el pasado mes de septiembre, con el corte de unas correas del motor. Pero resalta que el incendio del autobús, valorado en unos 90.000 euros, rebasa todos los límites. Y desde la empresa lamentan sufrir estos ataques «porque estamos trabajando y muchas empresas no», respondiendo afirmativamente a la pregunta de si creen que esto puede

estar relacionado con la última adjudicación de líneas escolares, aunque no apunta a compañías o personas concretas.

CORREAS CORTADAS, MOTORES GRIPADOS

‘J. Romero’ y otras compañías que consiguieron por primera vez adjudicaciones escolares aseguran que durante este otoño se han sucedido sucesos como intentos de gripado de motor, por la vía de cortar correas o echar elementos extraños a los depósitos, y pinchazos y desinflado de ruedas, en municipios distantes como Villacañas, Nambroca, Sonseca o Dosbarrios. Hasta ahora, el miedo había llevado a estas compañías a mantenerse en silencio, pero el salto cualitativo que ven en el fuego de Polán las ha llevado a alzar la voz.

Un ejemplo de esto lo da Esteban Martínez, responsable de la empresa ‘Romerillas’, al explicar que ha tenido que cambiar dos motores de sendos autocares, con un gasto total de unos 40.000 euros, por averías provocadas. Cuenta que ha sufrido seis incidentes de este tipo. Y da detalles de un gripado de motor para explicar que su autor tenía conocimientos de mecánica propios o de quien le encarga el ataque. «Son profesionales haciendo daño, porque atacan con los productos adecuados. A nosotros nos echaron donde se pone el aceite limaduras de hierro y un producto para lijar válvulas, algo específico para dañar el hierro dentro del motor. Aparte, metieron también arena. El primer día el autobús pudo hacer la ruta, pero al segundo cascó».

Martínez hace un llamamiento para que, tras lo ocurrido en Polán, se pongan todos los medios para que terminen estos ataques. «Esto se ha ido de las manos, pasa de ser un resentimiento de alguien porque ha perdido unas rutas a algo delictivo», comenta, para avisar que «mañana, si alguien corta un tubo de frenos y se nos va un autobús con todos los niños, tendremos una desgracia».



Adquiere las primeras unidades Volvo Euro 6 matriculadas en España

Julián de Castro amplía flota con cinco Volvo Euro 6



La empresa madrileña Julián de Castro ha ampliado su flota con cinco vehículos de la firma Volvo con motor Euro 6 y carrocería Irizar, equipada con el equipo de detección de fatiga de Datik. A la presentación de los nuevos autobuses, que prestan ya servicio en seis líneas que comunican municipios del noroeste de Madrid, acudió el consejero de Transportes, Pablo Cavero.

LOS AUTOBUSES PRESTAN SERVICIO en los municipios de Galapagar, Collado Villalba, Valdemorillo, Torrelodones, Las Rozas, Majadahonda y Colmenarejo. En esta última localidad, el consejero de Transportes, Infraestructuras y Vivienda, Pablo Cavero, presentó las nuevas unidades adquiridas por Julián de Castro en el marco del Plan de Modernización del Transporte Interurbano impulsado por el Consorcio Regional de Transportes de Madrid (CRTM). El consejero destacaba en su intervención la labor de la empresa Autocares Julián de Castro a la que ha calificado de "ejemplar", pues "siendo centenaria

apuesta por la innovación, especialmente en materia de seguridad vial". Al acto acudieron el gerente del CRTM, Jesús Valverde, así como los alcaldes de Collado Villalba, El Escorial, Galapagar, Villanueva de la Cañada y la regidora del municipio anfitrión, Nieves Roses.

Los nuevos autobuses refuerzan la apuesta de la compañía de Galapagar por el medio ambiente al estar equipados con un sistema de filtrado, que reduce la emisión de gases de efecto invernadero en un 75% y las partículas en un 50%, de acuerdo con

El consejero de Transportes, Infraestructuras y Vivienda, Pablo Cavero, presentó las nuevas unidades adquiridas por Julián de Castro en el marco del Plan de Modernización del Transporte Interurbano impulsado por el Consorcio Regional de Transportes de Madrid (CRTM).



la normativa europea Euro VI. Asimismo, los motores incrementan el rendimiento medioambiental: mismo par y potencia con un consumo de combustible de un 6% menos.

Las mejoras se complementan con dispositivos de información para usuarios con dificultades auditivas y de visión, además de plataformas de acceso para personas con movilidad reducida y lectores de tarjeta sin contacto para facilitar un acceso más cómodo y rápido al usuario.

La inversión de Autocares Julián de Castro para la adquisición de las nuevas unidades asciende a 1.200.000 euros. Estos vehículos se suman a otros 12 incorporados en el último año en cumplimiento de su compromiso de calidad y servicio plasmado en la renovación constante de su flota.

NOVEDADES TECNOLÓGICAS

De los cinco nuevos vehículos, carrozados por Irizar, tres corresponden al modelo Volvo B8R Euro VI (320 cv, par motor 1.200 Nm/1050-1600 rpm) y otros dos al Volvo B11R Euro VI (380 cv proporcionan un par motor 1.800 Nm/950-1400 rpm). En ambos casos están equipados con caja de dirección ZF con retarder, ángulo tope, rueda interior 52ª, columna de dirección ajustable en inclinación y altura, control cruise y sistema I-Start con doble circuito de baterías para consumidores y para arranque. Los vehículos de carrocería Irizar de los modelos i4 e i6, disponen de doble acristalamiento, climatizador,

butacas reclinables ergonómicas y suspensión neumática en todos los ejes, entre otros elementos de confort.

Además de haberles dotado de una nueva imagen de tapizados y diseño interior, como novedad y primera incorporan los últimos avances en materia de seguridad, al incluir sistemas de detección de fatiga del conductor (FDW).

El sistema es una solución desarrollada por Datik, empresa del Grupo Irizar, cuyo objetivo es minimizar los riesgos de distracción y colisión, mediante la detección y previsión de situaciones a través de tecnologías de visión artificial lo que contribuye a aportar una conducción más fiable.

Los nuevos autobuses refuerzan la apuesta de la compañía de Galapagar por el medio ambiente al estar equipados con un sistema de filtrado, que rebaja la emisión de gases de efecto invernadero en un 75% y las partículas en un 50%, de acuerdo con la normativa europea Euro VI

Julián de Castro celebra su centenario

La empresa de Galapagar celebró en 2013 el centenario de la creación de la compañía. Para conmemorarlo ha organizado varios actos destinados a trabajadores y ciudadanos de la zona con el objetivo hacer partícipes a todos de este acontecimiento.

- ▶ 16 de noviembre.- Concierto de José Mercé (José Soto Soto) en Torrelotones, patrocinado por Autocares Julián de Castro, S.A., destinando toda su taquilla íntegramente a beneficio de Cáritas Madrid.
- ▶ 17 de noviembre.- Exposición del autobús del "centenario" y del "clásico" (Hispano Suiza del año 1.924) en la Plaza de la Constitución de Galapagar.
- ▶ 24 de noviembre.- Exposición de los mismos autobuses en Colmenarejo.
- ▶ 11 de diciembre.- Evento multitudinario en conmemoración y cierre del primer centenario de la empresa Autocares Julián de Castro, S.A.
- ▶ 22 de diciembre.- Nueva exposición de los vehículos en Torrelotones.
- ▶ 24 de diciembre.- El Ayuntamiento de Colmenarejo colocó una placa conmemorativa de la empresa en la fachada del consistorio.



La detección y aviso por fatiga y distracción del conductor consiste en supervisar los parpadeos y movimientos de los ojos y la cabeza con el objetivo de detectar acciones anómalas que conducen a reacciones de riesgo por parte del conductor. En ese caso se activan las alarmas de aviso al conductor. El sistema se compone de una cámara, un dispositivo de procesado y un avisador de vibración del asiento, para evitar que los pasajeros sean perturbados cuando se emite la alerta.

Incluye también servicios de grabación de imágenes, registro de alertas, eventos, así como información que se transmite a una unidad central a través de una plataforma web lo que permite extraer conclusiones y gestionar toda la información recogida para la detección de infracciones cometidas y la planificación de rutas más seguras o la optimización hábitos en la conducción.

Al acto acudieron el gerente del CRTM, Jesús Valverde, así como los alcaldes de Collado Villalba, El Escorial, Galapagar, Villanueva de la Cañada y la regidora del municipio anfitrión, Nieves Roses.

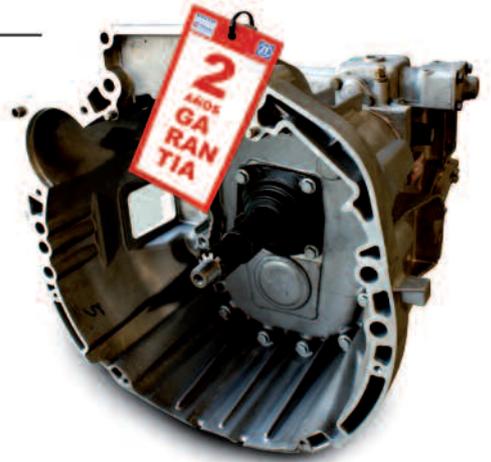


Confíe en el líder

Algunas cajas de cambio pueden salirle caras

Hay cosas que no se pueden confiar a cualquiera, y menos aquellas con las que uno se gana la vida. Por ello en **cajas de cambio, dirección o ejes** confíe sólo en aquellos que le ofrecen todas las garantías, en profesionales experimentados que cumplen todos los protocolos y le asisten continuamente. **Confíe en el líder.**

La máxima garantía, reparto urgente a cualquier punto del territorio nacional (24/48h) y el mayor stock. **No se la juegue.**



CENTRAL

Polígono Ind. "El Oliveral" C/ A. nº 6.
CP 46394 Ribarroja del Turia (Valencia)
T. (00 34) 96 164 30 40
F. (00 34) 96 166 52 09
autosurdelevante@autosurdelevante.com
www.autosurdelevante.com

DELEGACIÓN (Zaragoza)

Pol. Ind. MALPICA-ALFINDEN, c/ Adelfa, nº 32
50171 La Puebla de Alfinden (Zaragoza)
T. (00 34) 976 45 57 77
F. (00 34) 976 45 58 32
zaragoza@autosurdelevante.com

www.autosurdelevante.com

Servicio oficial ZF para C. Valenciana, Murcia, Aragón. Allison en C. Valenciana, Murcia y Baleares / Voith en C. Valenciana y Murcia.

La UTE Urbano de Ronda formada por Autocares Sierra de las Nieves, del Grupo Paco Pepe, y Lara y López Autobuses es la encargada del transporte de viajeros de Ronda

Ronda estrena transporte urbano con nuevos vehículos de Otokar



La UTE Urbano de Ronda, formada por las empresas Lara y López Autobuses S.L. y Autocares Sierra de las Nieves S.L. perteneciente a Grupo Paco Pepe, ha sido adjudicataria del Servicio de Transporte Urbano de Ronda. Este servicio urbano consta de tres líneas regulares en funcionamiento todos los días de la semana, que enlazan los núcleos de población con los principales centros comerciales, empresariales y de ocio de Ronda.

JUAN ANTONIO JIMÉNEZ, gerente de la nueva UTE Urbano de Ronda y uno de los propietarios del Grupo Paco Pepe, al que pertenece Autocares Sierra de las Nieves, afirmó en la presentación que con el nuevo servicio ofrecen a la población de Ronda seguridad y regularidad. La concesión por cinco años y renovable por otros cinco, se inicia con tres líneas y tres microbuses, dos de ellos adquiridos a Somauto, y correspondientes al modelo Centro C de Otokar.

Los vehículos pueden equipar hasta 22 plazas en sus poco más de 5 metros de longitud, ya que ofrecer la posibilidad de varias configuraciones. Además, llevan una rampa manual, letreros luminosos, asientos SEGE, aire acondicionado Konvecta, caja de cambios robotizada de ZF, suspensión neumática integral y motor Fiat de 145 CV.

El nuevo servicio y microbuses fueron inaugurados por la alcaldesa y el concejal de movilidad de Ronda que afirmaron que con ello cumplían el compromiso asumido por su gobierno de dotar a la ciudad de un sistema de transporte urbano. Además, estaban en el acto Rafael Lara, propietario de Lara y López Autobuses, Antonio Bautista, gerente de Somauto y Félix Humanes, responsable comercial de la firma para Andalucía.

Según los responsables de la UTE "se trata de vehículos compactos y fáciles de manejar por calles estrechas y con mucha densidad de tráfico. Sus dimensiones y amplia maniobrabilidad los convierte en la elección más adecuada, además de garantizar su fiabilidad y rentabilidad por su bajo consumo, potente motor y reducidos costes de mantenimiento", afirman.



En la imagen están los responsables de Lara y López Autobuses y Autocares Sierra de las Nieves, que forman la UTE que gestiona el nuevo transporte urbano de Ronda, junto con los responsables de la firma Otokar en España.

SISTEMA DE TICKET

Todos los vehículos están equipados con máquinas expendedoras equipadas para la lectura, recarga y venta de títulos electrónicos, así como lectura y emisión de billetes por contacto. Se trata de sistemas que garantizan la rapidez, seguridad y comodidad a los usuarios del servicio.

Además, UTE Urbano Ronda, para facilitar la comunicación con el usuario, va a crear una serie de aplicaciones on line que hagan más fácil y usable la información del servicio, tales como el desarrollo de una WEB, que facilitará información sobre las distintas líneas y se va a desarrollar una apps o aplicación para teléfonos móviles

SOBRE EL GRUPO PACO PEPE

Autobuses Paco Pepe tiene como principal misión dar un servicio eficiente, eficaz y con la máxima puntualidad a los usuarios. Su flota de autobuses está formada por más de 65 vehículos, de 9 a 63 plazas, de las principales marcas del mercado, que cubren las necesidades de los usuarios en cuanto a confort, adaptabilidad y seguridad.

Autobuses Paco Pepe ha implantado un programa de mantenimiento preventivo de la flota, con los máximos estándares de calidad, que garantiza la seguridad en todo momento y minimiza las paralizaciones por posibles averías. Están dotados de suspensión inteligente, regulación de altura de los autobuses para la subida y bajada de los pasajeros, amplios accesos e interiores, ambiente con climatización automática, sonido ambiental para cabina y conductores y butacas con cinturones, en cumplimiento de la normativa.

Además, estos vehículos tienen un consumo de combustible eficiente y bajas emisiones de gases, lo que convierte a Autobuses Paco Pepe en una entidad responsable con el medio ambiente.



El primer vehículo incorporado para su nuevo servicio Premium Class es un Volvo B11R con carrocería i6 de Irizar

Autocares Alza, "Queremos que viajar con calidad esté al alcance de todos los bolsillos"



La empresa vasca apuesta por ofrecer servicios de lujo en el transporte discrecional en autocar

LOS HERMANOS JUANMA Y VANESSA ALAINEZ, gerentes de la empresa donostiarra Autocares Alza, han presentado la Premium Class, una gama de autocares de lujo con la que pretenden ofrecer un valor añadido a sus servicios. De momento, han incorporado a la flota un vehículo, que se diferencia radicalmente del resto, pero a éste le seguirán otros en el futuro.

La idea es ofrecer a los clientes un servicio Premium al coste de un discrecional normal. "Nuestro objetivo es que viajar en autobús esté al alcance de todos", indicó el gerente durante la presentación del vehículo en el Palacio de Miramar de Donostia. Por eso, "no es sólo un autobús, sino un tipo de servicio que nos distingue". El primer vehículo incorporado a la flota, un Volvo B11R con carrocería i6 de Irizar, tiene una estética radicalmente diferente al resto. Se trata de un autocar pintado en un negro

profundo que, sin prescindir de su logotipo, contrasta con el tradicional blanco y azul del resto.

En el interior, se han incorporado elementos típicos de los autocares de lujo como butacas tapizadas en piel y acolchadas, reposapiés, pantallas de televisión grandes, servicio de wifi y enchufes, mesitas, cafetera y zonas de juego completan el equipamiento. "El objetivo es que los pasajeros se sientan como en casa", explicó Alainez durante una presentación en la que congregó a un centenar de amigos y clientes para celebrar la presentación de esta nueva clase de servicio.

MÁS ALLÁ DEL CONFORT

La intención de la compañía ha sido ofertar algo más que confort. Así, para los servicios Premium Class se han escogido conductores que hablan idiomas para



Características técnicas del vehículo

Carrocería Irizar i6:

- ▶ Modelo i6 en 13 metros – alto
- ▶ Maleteros sobre pasos de rueda delanteros y traseros
- ▶ WC
- ▶ 55 butacas modelo PB acolchadas completas en Piel TOP con:
 - Apoyapiés
 - Revistero
 - Mesita
 - Brazo central en butacas
- ▶ Butaca conductor + guía: En piel negra
- ▶ Cuatro monitores (dos de ellos abatibles en techo)
- ▶ Catering de lujo adicional compuesto por:
 - Segundo frigorífico gran capacidad.
 - Cafetera
- ▶ Mesas de juego con enchufes individuales
- ▶ Nueve enchufes distribuidos a lo largo del coche
- ▶ Wifi
- ▶ Faros bi-xenon
- ▶ Precalentador
- ▶ Sistema TV (TDT).
- ▶ Manos libres incorporado
- ▶ Lunas laterales dobles negras con transmisión lumínica de 7%.
- ▶ Climatizador Hispacold bi zonal independiente conductor – pasaje.
- ▶ Gps-navegador integrado en salpicadero
- ▶ Suelo imitación madera
- ▶ Reglamento 66/01-02.

Bastidor

- ▶ Volvo B11R 450 CV
- ▶ Caja de cambios I-SHIFT (12 velocidades)
- ▶ Sistema ESP
- ▶ Frenos de disco delanteros y traseros
- ▶ Tres posiciones de suspensión
- ▶ Suspensión delantera independiente
- ▶ Llantas de aluminio
- ▶ Deposito combustible 600 litros

entenderse con los turistas, azafatas y un servicio de catering en el que se podrán degustar los tradicionales pintxos donostiarros "que son especialmente apreciados por los visitantes" y bebidas.

Alainez destacó también que se trata de que "cualquiera pueda viajar en un servicio de primera clase" y que "innovar es una forma de captar clientes y fidelizarlos", especialmente en una ciudad que ha sido calificada como la quinta más turística del mundo y que será Capital Europea de la Cultura en 2016. "Ha sido nuestra forma de contribuir con la imagen de la ciudad". Autocares Alza, empresa fundada en 1981, da un paso al frente reinventándose con esta línea de negocio, aseguró el gerente.

Esta nueva línea Premium Class irá creciendo a corto plazo, con más vehículos de características similares pero en diferentes tamaños. Para Autocares Alza: "el desafío continúa y esperamos seguir en esta línea de mejora los próximos años. Porque innovar e invertir para ser diferentes es la mejor estrategia para atraer y fidelizar clientes"



En la imagen vemos a Juanma Alainez en el acto de presentación del nuevo servicio Premium Class de la compañía, en un acto al que asistieron numerosos representantes del transporte de viajeros



Las jornadas de CarrilBus en Valencia dejaron clara difícil situación de las empresas en esta comunidad y también presentaron soluciones de futuro

La Comunidad Valenciana crisis y oportunidades de negocio

Las jornadas sobre los retos del transporte de viajeros se organizan gracias al patrocinio de Continental Neumáticos y VDO Automotive y son gratuitas para los empresarios y directivos del sector.

Las jornadas de Carril Bus en Valencia dejaron clara que por muy mal que le vaya a una empresa siempre hay una oportunidad para salir adelante. Lo dijo José Luis Sanchez, director de Latbus, empresa que sale ahora del concurso de acreedores y lo dijeron numerosos empresarios que compartieron con los asistentes diferentes actuaciones que habían llevado a cabo para sobrevivir: desde controlar el gasto, comprar a un competidor, diversificar el negocio o aprovechar cualquier oportunidad... Las jornadas precisamente se celebraron bajo el título “los retos del transporte de viajeros”. El próximo 10 de abril Sevilla abordará las terceras jornadas técnicas y los retos a los que se enfrentan los empresarios andaluces. Disponen de más información e inscripción en www.carrilbus.com



Isabel Candela, directora de FPTI de Alicante afirma que "el sector se mueve en Levante entre la incertidumbre y la supervivencia"

Isabel Candela, directora de FPTI, la federación de transporte de Alicante, participó en la jornada para explicar la situación actual de los operadores del Levante español. Como resumen de su intervención, cabe destacar que la incertidumbre preside el día a día del empresariado y el deterioro de la fluidez en las relaciones entre sector y Administración es ya un hecho consumado.

Candela apuntó una situación pesimista y casi dramática en el transporte de viajeros en Levante. Para clarificar el marco en que se mueve el sector recordó que en 2012 se matricularon 44 vehículos frente a los 262 de 2007.

En el transporte regular, el principal problema es que los operadores están trabajando con la mayoría de las concesiones caducadas, ya que ha terminado su periodo de vigencia y la Administración aún no ha puesto fecha a la renovación. Para los empresarios, ha dicho Candela, "es todo un despropósito", sobre todo porque podría haberse llegado a una situación más favorable si se hubiese propiciado una prórroga antes de la entrada en vigor del Reglamento 1370.

Ahora el objetivo es realizar un estudio del mapa concesional antes de cualquier procedimiento de concurso, pero tampoco tie-

nen noticias al respecto de la Administración. "De todas formas y una vez más es una situación de incertidumbre que no permite a las empresas hacer planes ya no a un largo plazo, sino incluso a corto plazo". Lo deseable, desde el punto de vista empresarial, sería una colaboración más estrecha con el sector, que podría ayudar, ante la falta de medios de la Administración, en el estudio y preparación del mapa concesional, en los pliegos tipo, etc.

TRANSPORTE DISCRECIONAL Y RUE

Si la situación del transporte regular se puede resumir con la palabra incertidumbre, la del discrecional es de supervivencia. Los servicios de este segmento han sufrido una merma tanto en cantidad como en precios, que se mueven muy por debajo de los costes.

Los factores que han influido han sido la crisis económica y la contención del gasto del turismo. Ambos han propiciado una guerra "fratricida" de precios que sólo se explica por "la desesperación de la supervivencia".

En cuanto al transporte escolar privado, se han reducido las rutas porque las familias han buscado otras

alternativas para el traslado de los alumnos como los vehículos particulares. Y el dependiente de la Conselleria de Educación, se encuentra en un periodo de prórroga. El temor es que para acogerse a otra prórroga exigirá a los operadores una renovación de flota, "lo que supondrá un gran esfuerzo.



José Luis Sánchez, gerente de Latbus afirma que "se puede sobrevivir incluso tras haber recurrido a concurso de acreedores"

En noviembre de 2011 LatBus recurrió al concurso voluntario de acreedores (antigua suspensión de pagos) para afrontar sus graves dificultades económicas. La empresa de Murcia cifró por aquel entonces en nueve millones de euros la cantidad que le adeudaban las distintas administraciones públicas en concepto de ayudas por



abatar el precio de los billetes a los usuarios.

Tras más de dos años supervisados por los Administradores Concursales, la compañía prevé salir del concurso antes del verano firmando el correspondiente convenio con los proveedores.

Latbus ha negociado con las Administraciones un nuevo marco de colaboración que, sin duda, permitirá afrontar con esperanza la viabilidad económica de la compañía.

Durante esta fase concursal, los propietarios de la compañía siguen gestionando el día a día de la empresa, sólo que tutelados por los Administradores Concursales que, junto a los gerentes, firman todos los documentos de pago.

“Un procedimiento de este tipo no implica el cierre de la compañía, pero tiene socialmente mala fama porque han sido muchos los empresarios que históricamente lo han usado para lucrarse ellos mismos a cuenta de los acreedores, llevando, finalmente, a la ruina la compañía, o bien, han solicitado el amparo concursal muy tarde, con una situación económica tan crítica que no han podido evitar la liquidación de la misma. El concurso de Acreedores lo que provee es un respiro financiero a la empresa para tomar nuevo impulso y ayudar en su viabilidad futura”, afirma José Luis Sánchez, gerente de LATBUS

También comentaba que “un inconveniente de la situación concursal

es la imposibilidad de presentarse a contratos con la Administración”, por ello perdieron la concesión urbana de la ciudad de Murcia en el año 2.012, cuando salió a concurso después de treinta y un años en manos de Latbus. Pero después de la firma del convenio con los acreedores, la empresa ya piensa en otras ampliaciones de negocio compatibles con la actividad actual: nuevos concursos de regulares y escolares, talleres de mantenimiento de flotas a terceros,...



Ana María Valladolid, gerente de Rubiocar, cree que “sobrevivir en la actualidad es sobre todo, una cuestión de ganas”

La gerente de la empresa conqense Rubiocar dijo claramente que “sobrevivir a esta crisis está siendo cuestión de ganas”. Para esta empresa, como lo ha sido para muchas otras, crecer ha sido una cues-

tion de trabajo y mucho esfuerzo. A lo largo de su historia Rubiocar ha creado una marca “sinónimo de calidad y seriedad”, unos conceptos extendidos no sólo entre sus clientes, sino también entre proveedores e instituciones, según afirmaba durante su intervención Ana María Valladolid.

La apuesta más firme de la empresa ha sido la lucha contra el cierre y hacer frente al temporal que vive el sector. La principal problemática de Rubiocar se centra en los retrasos en el pago de las administraciones, la brusca caída de la demanda, los bajos precios y el aumento del precio de los carburantes.

Además, en la provincia de Cuenca se añaden otros problemas como su gran extensión, la poca densidad de población y la amplia orografía de sierra. A esto se suma el escaso turismo, la dependencia del transporte escolar, la supresión de ayudas a las líneas regulares y la eliminación del turismo social para la tercera edad.

Para sortear las vicisitudes, la empresa tomó medidas como frenar la inversión en ampliación de la flota, optimización de la productividad y reducción de los costes de personal. También optó por la fu-



La absorción también ha proporcionado beneficios como la posibilidad de continuar apostando por la calidad como instrumento de futuro, continuar dando al cliente un trato cercano y cordial y mantener, en la medida de lo posible, la plantilla

sión con otra empresa de la provincia, Auto Líneas Conquenses, de igual tamaño que Rubiocar y su principal competidor por el mercado.

Esta fusión, que terminó con los meses convirtiéndose en una compra por parte de Rubiocar, le ha aportado numerosos beneficios como terminar con la competencia y rivalidad entre las dos compañías, generar sinergias de ahorro de costes de personal, flota, compras y kilómetros en vacío. Además, se ha creado la mayor empresa de transporte de viajeros de Cuenca que reúne al 80% de la flota de la provincia.

ABSORCIÓN

Valladolid explicó también que de la fusión de empresas se ha pasado a la absorción, "nuestra vocación nos empuja, al ser una empresa familiar, en la que siempre hemos visto el transporte de calidad y la vocación de servicio una

forma de vida". "No podíamos dedicarnos a observar e invertir, y optamos por absorber totalmente a la otra empresa fusionada", indicó la gerente.

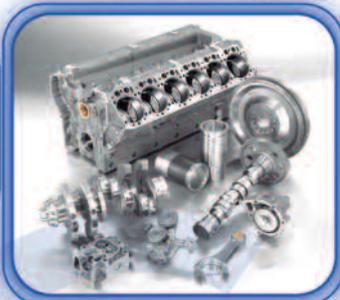
La absorción también ha proporcionado beneficios como la posibilidad de continuar apostando por la calidad como instrumento de futuro, continuar dando al cliente un trato cercano y cordial y mantener, en la medida de lo posible, la plantilla.

Reconoció que existen algunas asignaturas pendientes por parte de la Administración como la inspección y control en la prestación del servicio, concursos públicos y contratos de mayor duración.

ACM
auto comercial monedero

Comprometidos con la calidad

Todo para tu vehículo al alcance de tu mano





Teresa Navarro, gerente de Autocares Capaz afirma que para el control del gasto es importante "el análisis de los recursos y planificación de objetivos"

Teresa Navarro habló durante su intervención sobre las características de la crisis del transporte, que exige un ahorro de costes que es necesario aplicar en partidas como el personal, el combustible, los suministros y servicios.

En su opinión, la crisis se caracteriza por un descenso de la actividad, una elevada competencia debida al desfase de la oferta y el descenso de las tarifas, tres puntos que se traducen en una disminución de los ingresos y en menor rentabilidad.

Para lograr un ahorro de costes hay que actuar en las partidas de personal, combustible, suministros y servicios

El empresariado del sector debe hacer frente a sus problemas, entre los que se pueden citar la atomización, la escasa profesionalización de la gestión y la ausencia de estrategias a corto y medio plazo. En unas condiciones adversas del mercado, se impone la optimización de los recursos de las empresas, la mejora de la competitividad y la eficiencia y el precio. Así

la necesidad de implementar medidas de ahorro es fundamental.

CONTROL DE COSTES

Para conseguir este control de los costes, el primer paso es definir los objetivos, analizar los recursos existentes, organizar el plan de acción, coordinarlo y realizar un seguimiento de cumplimiento del plan.

La partida de personal y recursos humanos es la primera en que se puede incidir adaptando la plantilla a las necesidades actuales de la empresa con actuaciones como jubilaciones parciales con contratos de relevo, contrataciones a tiempo parcial y evitando excesos de jornada. Asimismo, es fundamental proporcionar formación al personal sobre todo en conducción eficiente, atención al cliente y normativa de transporte para evitar sanciones. Finalmente, hay que comunicar y sensibilizar a la plantilla sobre el proyecto de ahorro de la empresa.

de conducción, controlando el consumo y aplicando medidas correctoras e intentando repostar en un surtidor propio.

En el capítulo de ahorro en suministros y servicios, la responsable de Autocares Capaz citó la importancia de utilizar neumáticos específicos para autobuses y, dentro de la gama, utilizar también productos específicos para cada servicio. Además, es posible actuar sobre la presión y el estado de los mismos. También citó el mantenimiento preventivo, el uso de repuestos alternativos y la contratación de seguros de forma conjunta, comparando precio/calidad de la aseguradora.

Finalmente habló de la planificación de los servicios, un capítulo que es posible mejorar con un programa de gestión que lo optimice y evite los recorridos en vacío. Valorar los ingresos y gastos de cada servicio para determinar la



El combustible es la segunda partida en la que es necesario actuar. Es difícil reducir los gastos por el elevado incremento de precio de los últimos años y la imposibilidad de negociar con los proveedores. No obstante, es posible incidir en la partida con la incorporación de vehículos más eficientes, detectando defectos

rentabilidad de forma individual y en conjunto también es una buena estrategia.

Como conclusión indicó que en las empresas debe imperar "el trabajo y el sentido común" y que la reducción de costes nunca tiene que afectar a la seguridad y calidad del servicio.



Rafael Roig, consejero delegado de Empresas Roig de Baleares, considera que la clave del éxito se encuentra en la diversificación

Rafael Roig, consejero delegado de Empresas Roig de Baleares, explicó al público que la diversificación ha sido la clave de la supervivencia en épocas de crisis de esta empresa que inició su andadura

hace 61 años en el archipiélago y que ahora cuenta con una flota de 1.600 vehículos y 280 trabajadores en temporada alta.

Roig indicó que la empresa siempre ha mantenido los mismos valores, la calidad del servicio, la adecuación de éste las necesidades de los clientes y la seguridad.

Entre las fortalezas de la compañía destacó que es la única empresa de Mallorca que ofrece todo tipo de servicios de transporte, ha conseguido una alta credibilidad y solvencia, ha mantenido una plantilla y socios comerciales estables en el tiempo y ha ofrecido servicios de calidad con una flota moderna.

En cuanto a las amenazas, citó la competencia de las multinacionales –especialmente de las multinacionales rent a car–, el incremento de los impuestos y del precio de los combustibles, la demora en los pagos de la Administración y el coste de la insularidad que valoró en un 30%.

Roig también habló del futuro, donde tienen pendiente la adaptación a nuevas tecnologías como la renovación de la página web y la entrada en las redes sociales.

LA HISTORIA DE EMPRESAS ROIG

Roig también realizó un repaso por la historia de la empresa, que comenzó en 1953 cuando Rafael Roig

www.bus-store.com

Una empresa de Daimler

**JUST
BORN**

Tried. Tested. Trusted.

Ha llegado la nueva marca europea para autobuses y autocares de ocasión. Cuenta con una amplia oferta de marcas y modelos de calidad probada. Visítenos en www.bus-store.com

BUSSTORE

Pre-owned. From Mercedes-Benz and Setra.

compró el primer taxi de Cala d'Or, en la zona turística del sur de Mallorca. En ese momento la zona tenía dos hoteles.

En los años 60 se producen dos hechos decisivos, uno el nacimiento de Roig bus, que en 1959 compró el primer autocar, un Sava de 20 plazas. Y el otro el nacimiento de Roig Rent a Car, el negocio de coches de alquiler que comenzó con tres Seiscientos.

En los años 70, abrió la primera estación de servicio de Cala d'Or y en los 80, la primera agencia turística, Viajes Mijura. Y en los 90, Roig Rent adquirió Dragon Rent a Car y comenzó a dar servicio en el aeropuerto de Palma de Mallorca.

En los últimos años, nace Roig Premium para ofrecer servicios de taxi de lujo. También adquiere la explotación de Hasso Rent a Car.



Juan José López, gerente de Terrafecundis y Terrabus dice que "hay que aprovechar cualquier oportunidad de negocio para sobrevivir"

Juan José López, gerente de varias empresas y entre ellas una de transporte discrecional de pasajeros, cree que es imprescindible aprovechar las oportunidades de negocio para sobrevivir. De hecho comenzó en 2005 con un solo vehículo y ahora la empresa cuenta con 17 autocares que prestan servicios a la empresa Terrafecundis, una empresa de trabajo temporal.

En relación con Terrabus, explicó que en sus inicios el 85% de los usuarios de la empresa de transporte pertenecían a Terrafecundis y que ahora mismo este porcentaje ha variado hasta hacerse un hueco en el segmento del transporte discrecional. De hecho, ahora Terrafecundis sólo supone un 30% del total de los viajes. El resto se reparte entre transporte escolar, agencias de viajes, traslado de equipos deportivos, refuerzos de líneas regulares y traslado de trabajadores.

Para López, la internacionalización ha sido la clave de la supervivencia en tiempos de crisis. La compañía ha establecido flota y plantilla continua en Francia con servicios variados como escolares, traslado de equipos deportivos y agencias de viaje. "De esta forma, diversificamos el riesgo de operar en un solo mercado".

Rentabilizar los desplazamientos internacionales, implantar una política de mantenimiento de vehículos basada en la prevención y la mejora en la calidad de los servicios prestados son otras de las apuestas de Terrabus.

LATINOAMÉRICA

El principal reto de futuro es el mercado latinoamericano. En el continente, "hay futuro para las empresas de autobús", porque las infraestructuras ferroviarias están poco desarrolladas, el acceso al transporte aéreo es costoso y la demanda de la movilidad es alta. De momento, existe una escasa oferta de transporte en autobús.

En su opinión, la colaboración inter empresarial es una opción para acceder a estos mercados, ya que se comparten gastos en inversiones e infraestructuras.

Rentabilizar los desplazamientos internacionales, implantar una política de mantenimiento de vehículos basada en la prevención y la mejora en la calidad de los servicios prestados, son otras de las apuestas de Terrabus





Andrés Piñate, director de Marketing del Grupo Vectalia asegura que las características del nuevo marketing son: flujo, funcionalidad, fidelización y feedback

Andrés Piñate, director de Marketing del Grupo Vectalia, habló sobre el papel del marketing en la mejora de la imagen de empresa. Piñate definió el marketing como "todas aquellas actividades y procesos de creación, comunicación, entrega e intercambio de productos y servicios que ofrecen valor para los usuarios, clientes, socios, empleados y para la sociedad en general".

En su opinión, el usuario se tiene que sentir atraído por la interactividad que genera la empresa para captar la atención y su simpatía. En este sentido, instó a velar por el constante flujo de acciones dentro de la estrategia de marketing y ofrecer una experiencia bidireccional atractiva. Habló de las cuatro F, flujo, funcionalidad, fidelización y feedback en las que ha centrado Vectalia.

El marketing tiene que actualizarse igual que las infraestructuras, teniendo en cuenta las tecnologías más demandadas, lo que implica una interacción entre el transporte y el usuario que debe ser intuitiva y fácil "para prevenir que éste se sienta abandonado o nos vea con obsolescencia". El auge de móviles y tablets implica que la adaptación del contenido sea vital.

JOSÉ LUIS PERTIERRA, DIRECTOR DE FENEBUS CONSIDERA "LA CRISIS INSTITUCIONAL ES MÁS PREOCUPANTE QUE LA ECONÓMICA"

El director de la federación habló durante su intervención sobre su experiencia personal y profesional en el sector del transporte, y explicó que en estos momentos es más preocupante la crisis institucional que económica. Abundando en las causas de la crisis que en los últimos años ha eliminado cerca de 500 empresas en España, indicó que, además de la economía, influyen otros factores como la competencia en precios, la reducción de la demanda, el aumento de la burocracia administrativa, de los costes, de las obligaciones empresariales y de las nuevas y constantes exigencias a las empresas y la falta de relevo generacional en muchas compañías familiares. Este último hecho ha provocado el aumento de las concentraciones empresariales tanto a nivel nacional como autonómico.



A pesar de la coyuntura, para Pertierra uno de los grandes problemas es precisamente que "los problemas siempre son los mismos y aumentan por la falta de soluciones". En relación con esta frase explicó que en los últimos tiempos "se va agotando el diálogo y el consenso entre la Administración y el sector", a pesar de que ambos

tienen el mismo destino, "servir a los ciudadanos la primera y a sus usuarios o clientes los operadores". En este sentido, se mostró más preocupado por la crisis institucional que la económica, porque de esta última "saldremos antes o después". Citó a las instituciones que se encuentran afectadas por la crisis y que abarcan desde los sindicatos y las asociaciones empresariales hasta la política. Recordó que uno de los fallos del empresariado y asociacionismo actual posiblemente sea el centrarse demasiado en el día a día y no ver con proyección de futuro la preparación de las nuevas y futuras generaciones empresariales".

Finalizó diciendo que los empresarios deben recuperar la ilusión y el compromiso para continuar trabajando con generosidad y con ganas de salir adelante para que el sector supere la actual situación.

Manter bien los neumáticos aporta ahorros y seguridad

► Alejandro Moyano, responsable de Flotas de Continental Tires dedicó su exposición a informar sobre la incidencia de los neumáticos en la seguridad, el control de costes y el confort del pasajero y el conductor. En su introducción habló sobre la etiqueta europea de la que dijo que es obligatoria para todos los neumáticos fabricados desde junio de 2012 y comercializados después de noviembre de ese año.



► Moyano indicó que uno de cada tres depósitos de combustible se destina a vencer la resistencia a la rodadura, por lo que utilizar un neumático adecuado es fundamental en el capítulo de costes. En este sentido, la empresa ha desarrollado tres gamas de neumáticos para autobuses y autocares que "proporcionan la máxima seguridad y los menores costes operativos".

► Los productos se agrupan en las gamas ContiCoach, ContiCity Plus y ContiUrban. El primero, ContiCoach se ha diseñado para recorridos de larga distancia y para autopistas. Sobre éste destacó su agarre en mojado, el ahorro de combustible y el nivel de confort y escaso ruido. El modelo se puede montar en todos los ejes y está preparado para motorizaciones Euro 6.

► ContiCity Plus está pensado para recorridos regionales y, como el anterior, se puede montar sobre cualquier vehículo Euro 6, mejora el agarre en mojado y permite un buen confort de marcha y ahorros de combustible. Además, destaca porque admite recauchutado Premium.

► Finalmente, el ContiUrban incorpora resistencia de los flancos incrementada para impactos contra bordillos. Con su uso el kilometraje puede incrementarse hasta un 20% más, también permite recauchutado Premium e incorpora nuevos indicadores de reesculturado. Se puede montar en todos los ejes y también está preparado para motores Euro 6.

► Moyano se refirió al final de su intervención al sistema Conti Pressure Check, que informa sobre la presión de los neumáticos. Incorpora un sensor de presión y temperatura, una unidad central de control que procesa los datos y un display en la cabina del conductor.



El conocimiento del usuario es fundamental. Por ello, recomendó el uso de las nuevas tecnologías para preguntar al cliente qué le gusta y qué le gustaría mejorar. En definitiva, dialogar con el usuario para conocerlo mejor y construir una relación basada en sus necesidades para personalizar en función de esto los servicios y alinear las expectativas.

El marketing tiene que actualizarse igual que las infraestructuras, teniendo en cuenta las tecnologías más demandadas, lo que implica una interacción entre el transporte y el usuario que debe ser intuitiva y fácil "para prevenir que éste se sienta abandonado o nos vea con obsolescencia"



Una vez entablada una relación sostenida en el tiempo, se debe

mantener el compromiso de proporcionarles temas de interés.

CONCLUSIONES

La complejidad cada vez mayor para conectar con los usuarios obliga a disponer de un plan de marketing adaptativo, esto significa definir los objetivos, las acciones y los indicadores a utilizar en cada paso que vayamos alcanzando.

Las redes sociales han dado el poder a las empresas de transporte de convertirse en generadores de contenidos porque llegan a muchos más usuarios que muchas de las grandes marcas del mercado.

En el marketing que demandan los usuarios, lo importante no es el

transporte, sino la "experiencia" que el usuario pueda tener en y con él. Es mejor un marketing que "funcione", al de "bonitos" "buenas intenciones". Es importante establecer una conversación con el usuario on /off line y sin dudas en el móvil.

Es imprescindible utilizar diversos recursos web 2.0 (blogs, redes sociales, etc) para establecer ese "vínculo de fidelidad" con el usuario.

La percepción que recibe el usuario del servicio es la consecuente reputación que consigue la empresa. Y todos los empleados deben tener conocimiento y promover los objetivos del marketing de la empresa.



LA SOLUCIÓN INMEDIATA A SU LUNA ROTA

vidrioConfort
 ESPECIALISTA EN CRISTALERÍA DEL AUTOCAR

902 197 443
www.vidrioconfort.com



Más de 3.000 m² de stock



Fabricación de nuevas referencias



Amplia disponibilidad horaria

El tacógrafo inteligente

►Walter Herrmann, responsable de Soluciones Telemáticas de VDO habló del VDO 2.1, un dispositivo que optimiza la gestión de la empresa. Herrmann centró su intervención en el desarrollo del tacógrafo digital 2.1, del que dijo que “será la herramienta más rentable de la flota”. El objetivo de este tacógrafo inteligente es ofrecer al gestor tranquilidad, control y ahorro, explicó el responsable de la multinacional.

►Entre sus ventajas citó el ahorro de tiempo y de sanciones, el control y la información a tiempo real a través de los Smartphone y la descarga remota automática. Respecto al ahorro de tiempo, se produce gracias a la regla del minuto que permite aprovechar 45 minutos adicionales de conducción diaria. Herrmann citó tres ejemplos de cómo puede añadirse este tiempo.

►También supone un ahorro en posibles sanciones gracias al servicio VDO Counter que informa a los conductores de los tiempos de conducción disponibles antes de cometer una posible infracción. El dispositivo recuerda al conductor el tiempo de conducción y el tiempo disponible hasta el próximo descanso. Con el status de los tiempos reales, los trabajadores podrán ver de un solo vistazo los descansos diarios reducidos, los tiempos ampliados de conducción y el correspondiente tiempo compensado.



►Control e información a través del Smartphone es otra de las novedades de este producto, que posibilita recibir toda la información actualizada de los tiempos de conducción reales. “La información es rápida, veraz y actualizada”.

►En el caso de los operadores, la descarga automática de datos, gracias al dispositivo DLD, ofrece los datos para el archivo legal en modo remoto, automático e inmediato. También registra la ruta seguida porque guarda las posiciones en la memoria del tacógrafo.

►Las aplicaciones para smartphone incrementan la eficiencia y VDO ofrece las app VDO DriveTime VDO Truck, Smart Parking con función mensajería y VDO SchedulerTIS Track&Trace.

►Respecto al futuro, Herrmann indicó que lo más destacado es el registro automático de la posición, la comunicación a distancia con fines de control y la integración del dispositivo con los sistemas inteligentes de transporte.

►Finalmente, el responsable de VDO habló de Efibus, un sistema telemático que permite registrar y conocer en tiempo real el exceso de revoluciones, el ralentí excesivo, las frenadas y aceleraciones bruscas y el exceso de velocidad. El control de estos parámetros posibilita un ahorro de combustible del 5%, así como de las emisiones de CO2 a la atmósfera. Asimismo, mejora el tipo de conducción, refleja un descenso de la siniestralidad y de las reclamaciones de seguros y el retorno de la inversión se produce entre cuatro y seis meses.

►Además, la empresa oferta el sistema 360 grados, compuesto por cuatro cámaras que permiten observar el entorno de arriba abajo en perspectiva vista de pájaro. Ese punto de vista elimina todos los ángulos muertos durante maniobras críticas.

AUTO DISTRIBUCIÓN



irisbus
IVECO

Exposición y ventas
Vehículos de ocasión
Recambios y accesorios
Cabina de pintura. Potro
Túnel de lavado y engrase



**Concesionario de toda la gama Irisbus Iveco
de microbuses y autocares para Catalunya, Andalucía
Badajoz, Ceuta y Melilla**

AUTO DISTRIBUCIÓN, S.L.

C/ Rafael Barradas, 22-32
P.I. Gran Vía Sur
Tel.: 93 2632512
Fax.: 93 2632524
08908 L' HOSPITALET DE LLOBREGAT
BARCELONA

AUTO DISTRIBUCIÓN ILLIBERIS, S.L.

Ctra. de Madrid, km. 425
Tel.: 95 8466164
Fax.: 95 8467419
18210 PELIGROS
GRANADA

AUTO DISTRIBUCIÓN HISPALIS, S.L.

C/ Antonio de la Peña y López, 5-7
Tel.: 95 4999262
Fax.: 95 4672324
41007 SEVILLA



En unas jornadas organizadas por la asociación en la capital

Apetam

analiza la situación del transporte en Málaga



La importancia del transporte de viajeros en autobús en Málaga es innegable. La provincia mueve 1,3 millones de pasajeros por año, con 1.600 autobuses por día. Además, ofrece empleo a 1.900 trabajadores de forma directa. No obstante, en los últimos años, el sector está sufriendo una reducción preocupante en sus principales magnitudes, el número de empresas ha descendido y el de trabajadores también.

DURANTE LAS CONFERENCIAS se analizaron las opciones de los operadores para resistir a la crisis. Como ejemplo, Jordi Freixas realizó una breve exposición sobre el dispositivo Hidrohibrid, que reduce un 80% las emisiones de escape de los motores, ahorra combustible –entre el 18 y el 22%–, y cuida la mecánica del motor.

- **Ainhoa Pérez**, abogada y experta en Derecho del Trabajo, dedicó su exposición a explicar las consecuencias de la aprobación del Real Decreto 16/2013 que obliga a empresas y trabajadores a cotizar por conceptos como el transporte o las dietas, una decisión del Gobierno que supondrá un desembolso

extra para las empresas de cerca de 50 millones de euros al año. Pérez habló sobre todo de convenios y de las posibilidades de llegar a acuerdos en los de empresa para negociar materias importantes como los salarios, las compensaciones y las horas extra. Calificó este instrumento como útil y aseguró que ayudará a la gestión empresarial, la mejora de la productividad y la competitividad.

- **Julián Sastre**, ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, centró su exposición en los mercados internacionales a los que pueden acceder las empresas españolas en estos momentos de crisis. Recalcó que algunos de los problemas en Latinoamérica es

la desregulación del transporte que lo convierte en una competencia en el mercado y no por el mercado. En su opinión, en el sur del continente americano, el transporte público está considerado como "un bien inferior", que sólo se utiliza por las clases más desfavorecidas. Según crece el poder adquisitivo de los ciudadanos, el vehículo particular se convierte en el modo por excelencia.

En su opinión, el objetivo es convertir al autobús en un bienpreciado a través del incremento de las frecuencias, la comodidad y la seguridad.

● **David Álvarez**, ingeniero de Caminos, compartió conferencia con Sastre y explicó la experiencia de los BRT, que han proliferado especialmente en Latinoamérica y Asia. Centrándose en el éxito de Curitiba en Brasil, dijo que "es una ciudad creada alrededor del sistema de transporte" y de ahí su éxito.

Sin olvidar los problemas de los BRT, como que "hace visible la falta de apoyo al transporte público" por parte de las administraciones y las carencias financieras, profesionales y de recursos humanos, Álvarez citó los países que ahora mismo están más necesitados de sistemas de transporte de calidad como Argelia, Cuba, El Salvador y Argentina.

NUEVAS TECNOLOGÍAS

● **Miguel Ruiz**, director de la EMTSAM de Málaga, explicó los beneficios que han aportado las nuevas tecnologías a la empresa municipal. Sobre ellas, Ruiz dijo que "son importantes cuando ayudan a mejorar los resultados de la empresas y la satisfacción de los clientes". Para el director, hay que abandonar el concepto tradicional de que sólo usa el autobús quien no tiene coche y avanzar "hacia una visión colectiva que trate el transporte público como un bien para la ciudad".

También se refirió a la introducción de tarjetas sin contacto, con las que ya se han realizado experiencias, y a un proyecto que será "eliminar la recaudación a bordo". Para finalizar, dijo que "si la tecnología es la correcta y está bien aplicada, puede hacer rentables nuestras empresas".

● **Salvador Trujillo**, gerente del ISE de Andalucía en Málaga, centró su exposición en los problemas del transporte escolar. En la provincia andaluza existen 425 vehículos para transporte escolar, de los que 43 están adaptados a menores con alguna discapacidad, realizan 16.084 kilómetros diarios, con 1.629 paradas y 523 puestos de trabajo.

Para los concursos, Trujillo indicó que intentan que puedan acceder todas las empresas sin limitaciones y que priman el precio, la edad de la flota y las plazas de mejora.

TRANSPORTE EN ESPAÑA

● **Rafael Barbadillo**, presidente de Asintra, dedicó su intervención a plasmar el panorama nacional del transporte de viajeros por carretera. Indicó que la situación es delicada, porque desde 2007 se ha perdido un 18% de los viajeros. A pesar de que 2013 fue un año "excepcionalmente bueno para el sector turístico", las cifras no se han trasladado al transporte de viajeros por carretera. Las causas han sido el exceso de oferta, el envilecimiento de los precios, el aumento de los costes como el combustible (34% desde 2010), las dificultades de acceso a la financiación y la morosidad de las administraciones públicas.

La judicialización de los concursos y la normativa cambiante tampoco ayudan, indicó Barbadillo, quien recomendó a los operadores convertirse en "gestores integrales de transporte" y explorar nuevas opciones para el negocio.

● **Manuel García**, delegado territorial de Fomento de Málaga, expuso las líneas maestras del Plan de Transporte Metropolitano que estará listo en 2015. La intermodalidad será esencial en el nuevo proyecto. Explicó que el transporte, en los últimos años, se ha movido "por poco apropiados criterios económicos y urbanísticos". Lo ideal es conectar todos los sistemas de forma eficaz y económica.

Sobre Málaga, dijo que soterrar el metro supondrá una inversión de 200 millones de euros, que dará cobertura a más de 240.000 malagueños y que estará coordinado con la EMTSAM.

● **Carlos de la Guardia**, profesor de ESIC, diferenció entre valor y precio. Aunque en términos generales, el experto en marketing explicó que el mercado está ya muy maduro y que existe una alta presión con los precios, por lo que es fundamental saber diferenciarse. La solución es complicada: "siempre habrá alguien más barato", por lo que hay que centrarse en conocer las preferencias emocionales del mercado, así como establecer vínculos con el posible cliente. Este vínculo se consigue con la repetición y la recomendación, por lo que generar buena impresión es imprescindible. "La reputación es el principio de la marca que genera valor en el tiempo". En resumen, "competir por el precio sólo reduce los márgenes de beneficio".

Ha sido desarrollado sobre mecánica MAN 10220 por su versatilidad y posibilidades de configuración

Beulas lanza la nueva generación del Gianino

La firma carrocera Beulas acaba de presentar la nueva generación de su conocido modelo Gianino, un vehículo manejable por su reducida anchura y que además es adaptable a diferentes tipos de servicios: PMR, VIP...



EL DESARROLLO DE LA NUEVA GENERACIÓN del Gianino se ha realizado sobre bastidor MAN 10220. "Se trata de un vehículo diseñado para cubrir las necesidades de los transportistas, adaptable a cualquier tipo de ruta y flexible a todo tipo de versiones como

PMR'S, VIP, discrecionales..." , afirman desde la propia empresa carrocera. En definitiva, se trata de un autocar multi-estándar ideal para hacer transfer y repartos en hoteles de difícil acceso y calles estrechas ya que dispone de una anchura de 2320 mm.

Su diseño exterior cuenta con unas líneas firmes y armoniosas que le imprimen un marcado carácter, creando espacios amplios y cómodos en la entrada del vehículo y en el área del conductor y de los pasajeros. La entrada se ha conseguido delante del eje para multiservicios e incluso para poner la máquina de cobro al alcance del conductor y pasajero al mismo tiempo. Sus líneas exteriores están marcadas por un gran parabrisas delantero aerodinámico, que mejora notablemente la visibilidad desde el puesto de conductor.

Este modelo ha sido diseñado cuidadosamente con el propósito de ofrecer el máximo confort a sus pasajeros, todo ello acompañado de un alto nivel de detalle en sus interiores y una cuidada selección de materiales. También se ha tenido muy en cuenta el fácil acceso a los diversos componentes mecánicos para minimizar el tiempo invertido en su mantenimiento.

PERMITE NUMEROSAS ADAPTACIONES

Esta nueva versión del Gianino sobre bastidor MAN 10220 cuenta con 27 plazas más la del guía y el conductor, pero admite todo tipo de adaptaciones con diferentes configuraciones según las necesidades de los transportistas incluso una doble hoja trasera con low entry. Según afirma la propia empresa carrocería, "se ha escogido este modelo de chasis para que todas las opciones entren sin límite de peso".



El nuevo Gianino ha sido diseñado cuidadosamente con el propósito de ofrecer el máximo confort a sus pasajeros. Se ha fabricado con un alto nivel de detalle en sus interiores y una cuidada selección de materiales.

Ficha técnica:

- ▶ Motor 220 HP delantero
- ▶ Caja de cambios ZF Astronic de 6 velocidades
- ▶ Suspensión delantera De ballestas parabólicas
- ▶ Suspensión trasera Neumática controlada electrónicamente
- ▶ Ruedas 245/70 R 17,5
- ▶ Depósito de gasoil 200 litros
- ▶ Gran capacidad de bodega: 4,2 m³
- ▶ Longitud 7500 mm
- ▶ Anchura 2320 mm
- ▶ Altura 3150 mm más aire acondicionado



Volvo entrega 16 nuevos B8R Euro 6 a Empresa Damas



ESTOS 16 AUTOBUSES B8R, montan el nuevo motor D8K que cumple con la normativa de emisiones Euro 6. Esta versión de 320 CV proporciona un par motor 1.200 Nm / 1050-1600 rpm. El alto par y la adopción de inyección common rail redunda en menores emisiones, así como un ahorro de consumo entre 6-8% respecto al anterior 7 litros Eu V.

El Volvo D8K es una gama de motores de muy bajo consumo, con un bajo nivel de emisiones, una gran capacidad y un peso reducido. Por consiguiente, resulta idóneo para aplicaciones de transporte interurbano y operaciones con autocares exigentes, donde el rendimiento y el consumo de combustible resultan fundamentales.

El Volvo D8K es un motor con un nivel bajo de emisiones, tanto de gases de escape como de ruido. El motor está aprobado según la normativa sobre emisiones Euro VI. Se consiguen menores costes mantenimiento y mayor tiempo en servicio, gracias al filtro de partículas autoregenerativo, el cual no necesita mantenimiento en condiciones normales de funcionamiento.

Están equipados con caja de cambios automática ZF Ecolife de última generación que modifica la gestión del cambio adaptándose a las características del terreno, proporcionando un confort y facilidad de conducción excepcionales. Monta una caja de dirección con ángulo tope de rueda interior de 52° que facilita la maniobrabilidad, columna de dirección ajustable en inclinación y altura, Control Cruise, retarder hidráulico incorporado en caja de cambios, así como sistema ESP y arranque en cuesta automático – aportando mayor confort y seguridad de marcha.

La carrocería seleccionada es el modelo Astral de Sunundegui, y está equipada con butaca para conductor Isri 6860/875/NTS y 55 butacas Civic V3 de Asientos Esteban. También están equipados con plataforma elevadora para PMR, rótulos electrónicos, lunas laterales venus y sistema contra incendios Fogmaker.

Indcar entrega dos unidades Wing a la empresa francesa Neodomien



MONTADO SOBRE UN BASTIDOR 70C17 de IVECO, el modelo WING de 28 plazas, lleva detector de incendios incorporado y dispone de una nevera coolmatic. Su cabezal integrado en polipiel, así como ribetes en cada una de sus butacas y el pavimento imitando madera, son algunos de los accesorios que componen este vehículo turístico.

NEODOMIEN fue fundada en 1978 por la familia Francois y posee una flota de 36 vehículos. Con una actividad muy diversa que va desde el transporte de clubes hasta jardines infantiles, es líder en las áreas francesas de Meurthe y Mosela.

Ferqui entrega un Radius a la empresa Agrupabus



EL VEHÍCULO ENTREGADO por la carretera asturiana Ferqui es un Radius "Coco" fabricado sobre furgón Volkswagen Crafter. Tiene 22 asientos, más conductor. Lleva plataforma tipo cassette y puede equipar 4 SDR.

Interbus adquiere varias unidades Volvo Euro VI



EL PASO DE EURO V a Euro VI ha supuesto para los fabricantes una drástica reducción de las emisiones de Nox en un 75% y de las Partículas de los gases de escape en un 50%, nos comentaba Jesús M^º Alonso, ingeniero de ventas de buses de Volvo. Conseguirlo ha sido sumamente complicado y ha requerido un gran esfuerzo en I+D por parte de todos los fabricantes, esfuerzo que ha supuesto el rediseño de muchos elementos y la optimización de muchos otros, así como el empleo de materiales novedosos. De hecho, la nueva gama Euro VI de Volvo es más eficiente y está más pensada para durar y reducir los costes de mantenimiento de las empresas. Introduce numerosos componentes comunes y fácilmente desmontables que se pueden usar en todos los vehículos de la gama compuesta por la serie B8R en urbanos y suburbanos y B11R en autocares.

El nuevo motor de 8 litros de Volvo consigue un ahorro de un 6-8% en el consumo de combustible respecto a los motores de 7 y 9 litros de la firma. Además, Volvo introduce más opciones de caja de cambios, incluyendo los cambios automatizados que ofrecen más prestaciones según qué tipo de servicios.

Respecto a los autobuses 7900 híbridos, cuentan con un nuevo motor más potente, de 5 litros y 240 CV, que junto la electrificación de diferentes componentes, asegura una reducción en el consumo de combustible de hasta un 39%.

Tanto el Volvo B8RLE como los Volvo B8R llevan carrocería Sunsundegui Astral, y tienen espacio para 50+ 50 y 53 + 29 pasajeros respectivamente.

El Volvo 7900 híbrido es un vehículo completo Volvo que puede transportar 32 + 46 pasajeros.

Todos ellos cubrirán rutas urbanas e interurbanas para la empresa Interbus. En la presentación de los vehículos estuvieron los responsables de flota, taller y formación de conductores, que se refirieron especialmente a la mejora del trabajo en el taller gracias a la gran reducción de emisiones contaminantes.

Interbus de Valladolid renueva con un Navigo de Otokar

LA EMPRESA AUTOCARES INTERBUS S.L. que en 2015 cumplirá 85 años de historia, acaba de incorporar a su flota un NAVIGO de Otokar equipado con 31 plazas y un equipamiento de lujo.

El microbús monta un motor CUMMINS de posición central, freno eléctrico, precalentador y caja de cambios manual de 6 velocidades. El equipamiento de lujo incorpora de serie: lunas doble extra tintadas, nevera y butacas reclinables desplazables lateralmente con revistero y mesa abatible además de un largo etc. de extras."



Autocares INTERBUS inauguró sus nuevas instalaciones situadas en la población de Laguna de Duero (Valladolid) en 2012. Cabe destacar que desde el comienzo de la crisis en 2007 la empresa AUTOCARES INTERBUS ha renovado la totalidad de su flota, incorporando tres Scania 440 Tata Xerus, un Scania 290 Sunsundegui Sideral, un Mercedes-Benz OC500 urbano Low entry, también Sideral. Un microbús de Sprinter Mercedes-Benz de Unvi y el recientemente estrenado microbús Navigo de Otokar.

La alicantina TEMIBUS renueva con un Turismo de Mercedes-Benz



LA EMPRESA ALICANTINA TEMIBUS acaba de renovar su flota con un Turismo RHD-M/2A Mercedes-Benz de 12,96m de longitud y 3,65m de altura. El autocar está equipado con motor OM 457 hLA y cuenta con 55 plazas, más guía y conductor en un equipamiento de gran confort, que ha personalizado para los servicios discrecionales de congresos y eventos de todo tipo que realiza.

Así por ejemplo, las butacas Voyage Plus son reclinables, con cabezales en piel. Incluyen además, reposapiés y reposabrazos centrales y revistero. En el interior, también cabe destacar el revestimiento del suelo con parquet. El maletero tiene una capacidad de 11,8 m³ y en la luna delantera se ha incorporado un panel informativo luminoso.

Temibus es una empresa familiar situada en la ciudad de Alicante. Al frente de la empresa están Miguel Ángel González Sánchez como director gerente y Teófilo González Sánchez como director de la gestión de la flota de autobuses.

En estos momentos dispone de una flota compuesta por un total de 9 vehículos, entre microbuses y autobuses, y 4 de ellos están adaptados para PMR. Realizan servicios de transporte escolar, excursiones locales, viajes tanto nacionales como internacionales, congresos,...

Indcar entrega un Wing a la empresa Soria Bus



MONTADO SOBRE UN BAS-TIDOR 70C17 de IVECO el modelo WING de 28 plazas, posee una plataforma para el transporte de hasta 6 personas con movilidad reducida, y cumple la

normativa escolar vigente. La entrega ha sido realizada por Autodistribución Hispallis.

Los cabezales integrados en polipiel, los apoyapiés y la nevera, son algunos de los detalles que se han incluido en este vehículo totalmente personalizado para la empresa SORIA BUS.

SORIA BUS constituida en 1998 en Guadix, Granada, con una plantilla de menos de 10 trabajadores, se dedica al transporte de viajeros por carretera a nivel nacional e internacional y al alquiler de autobuses y microbuses.

Sunsundegui entrega un SC7 a Autocares Herrera para el traslado del Mirnadés

EL PASADO 24 DE ENERO El Club Deportivo Mirandés presentó su nuevo autocar, un SC7 de Sunsundegui adquirido por la empresa Autocares Herrera y fabricado sobre chasis MAN. El vehículo está equipado con 49 plazas y dos mesas de juego en roble con butacas enfrentadas y por supuesto, conexión Wi-fi.



Además, está equipado con wc, faros Bi-led, tomas de corriente con canaleta a lo largo del friso, enchufe a 220V en puesto de conductor y rótulo en salpicadero con interruptor para desconectar. A su vez lleva instalada conexión a internet vía Wifi, televisión TDT con monitores y nevera de gran capacidad. Como remate exterior una impactante silueta negra adornada con la rotulación integral del escudo del club y A. Herrera. Para conseguir este efecto se ha optado por unas lunas extratintadas y una pintura negra metalizada.

Sunsudegui entrega un SC7 a Ramón Del Pino



LA EMPRESA ALMERIENSE continúa renovando su flota con la carrocería navarra Sunsudegui. Es el tercer SC7 en 13 m que pone en circulación. En esta ocasión se ha carrozado sobre chasis B11R Volvo. Lleva 55 plazas con butacas en polipiel negra modelo Conturo Sport Luxe de Sunviauto.

Ramón Del Pino está especializada en el transporte escolar y discrecional. Realiza desde rutas turísticas y excursiones hasta congresos, transporte de trabajadores, bodas y despedidas de soltero entre otros muchos servicios. Se adaptan a las necesidades de cada tipo de cliente.

Destacar también la seguridad de su flota, ya que todos los vehículos cuentan con los sistemas que garantizan la máxima seguridad y la mayor comodidad.

Ferqui entrega un F5 en Francia

EL PASADO MES de diciembre Ferqui hizo entrega de un microbús F5 en Francia a través del distribuidor Negobus. Esta carrocería de F5 está fabricada sobre chasis Atego 1224. Tiene 38 asientos, más guía, más conductor.



Transvimar estrena dos unidades Corvi de Car-bus.net



LA EMPRESA DE TRANSPORTE Transvimar en Tenerife ha adquirido recientemente dos unidades Corvi adaptadas para PMR de Car-bus.net a través del concesionario Mercedes-Benz Rahn Star. Las dos unidades Corvi de Car-bus.net transformadas sobre Furgon Mercedes-Benz 519CDI Euro VI fueron entregadas con 22 plazas + conductor con plataforma de cassette interior.

Los vehículos también disponen de freno eléctrico, gancho de remolque, butacas reclinables avance 2050 de Emar Kiel, canales de aire en ambos lados, acceso mediante puerta de servicio eléctrica, cristales exteriores panorámicos, trampilla en techo, rotulación cliente, así como el resto de equipamiento de serie de las unidades Corvi.

Martín Pérez apuesta por el Compa T de UNVI

LA EMPRESA AUTOCARES Martín Pérez, de Granada acaba de ampliar su flota con una nueva adquisición, un nuevo COMPA T de UNVI a través del Concesionario Iveco de Granada.



El COMPA T carrozado sobre el chasis DAILY IVECO con una potencia de 170 CV tiene una longitud de 7,798 metros y ofrece hasta 29 plazas más conductor, con una capacidad en sus maleteros de hasta 4 m³.

Con esta nueva adquisición la empresa sigue renovando su confianza en el carrocerero con sede en Orense que sigue entregando modelos de este vehículo que está teniendo una gran aceptación en el mercado de los midibuses.

Atlas Bus crece un 23% y factura 3,5 millones de euros en 2013



LA EMPRESA ESPAÑOLA ATLAS BUS, dedicada a la distribución de recambios, componentes y accesorios de carrocería, ha alcanzado en 2013 una cifra de crecimiento de un 23% respecto al año 2012, siendo su volumen de negocio de 3,5 millones de euros. La exportación también creció en un 30% pasando a un 8,5% de la facturación total.

“Son unos resultados muy positivos teniendo en cuenta el panorama económico nacional y de este sector en concreto. La base que sustenta este crecimiento se basa en una estrategia que apuesta fuerte por el servicio y ampliación de referencias de catálogo”, afirman los directivos de la empresa.

Además, la empresa quiere agradecer la confianza y apoyo de sus clientes y proveedores, “esperando reforzar en este año los lazos establecidos”, añaden.

La compañía también aprovecha este comunicado para anunciar la publicación de su nuevo catálogo 2014-2015 el próximo mes de abril.

Europart Hispano Alemana inicia una nueva etapa empresarial con grandes retos y nuevos acuerdos

EUROPART HISPANO ALEMANA S.A (EPHA), especialista en Recambios para Vehículo Industrial, acaba de iniciar una nueva etapa empresarial tras el fin de su relación comercial con Europart Materials GmbH. Tras veinte años de éxito en el sector del recambio, la firma mira al futuro con grandes proyectos. Entre ellos, las nuevas instalaciones en Valencia, con las que triplica su capacidad de servicio y los importantes acuerdos que acaba de firmar con grupos especializados en el recambio, como la alemana Winkler, o las españolas Urvi y Cecauro.

Según afirma Pablo Ruiz, gerente de EPHA, “para hacer realidad este nuevo proyecto de futuro en el que nos hemos embarcado, hemos alcanzado Acuerdos de Colaboración con las empresas más relevantes y dinámicas del mercado europeo y español”.

Así, en el mercado europeo, la colaboración con la empresa alemana WINKLER GMBH (uno de los Líderes europeos en la venta de Recambios para Vehículos Industriales) permite a EPHA consolidar su estatus de importador especialista en productos “Made in Germany”, lo que ha sido siempre su referencia de calidad, servicio y precios competitivos.

En cuanto al mercado nacional, los acuerdos alcanzados con URVI y CECAUTO LOGISTICA, líderes ambos en el mercado de V.I y Turismo respectivamente, refuerza y amplía notablemente la importante oferta de Distribuciones y Portafolio de artículos con los que EPHA cuenta para satisfacer las demandas de un gran amplio abanico de Clientes (WABCO, FERODO, JURID, VARTA, VALEO, SACHS, LEMFORDER, FEBI, ZF, TEXA, BOSCH y un largo etcétera).

Con el inicio de esta nueva etapa, se pone fin a la etapa de colaboración comercial con Europart Materials GMBH. EPHA está convencida de que este nuevo rumbo le va a permitir conseguir un presente y un futuro a la altura de las necesidades y expectativas, cada día más exigentes, de todos sus clientes. La mejor prueba de lo acertado de esta nueva etapa es el éxito que está teniendo a nivel comercial, logístico y de distribución el cambio de la CENTRAL de EPHA a sus nuevas instalaciones en Valencia, que triplican la capacidad de servicio de EPHA.

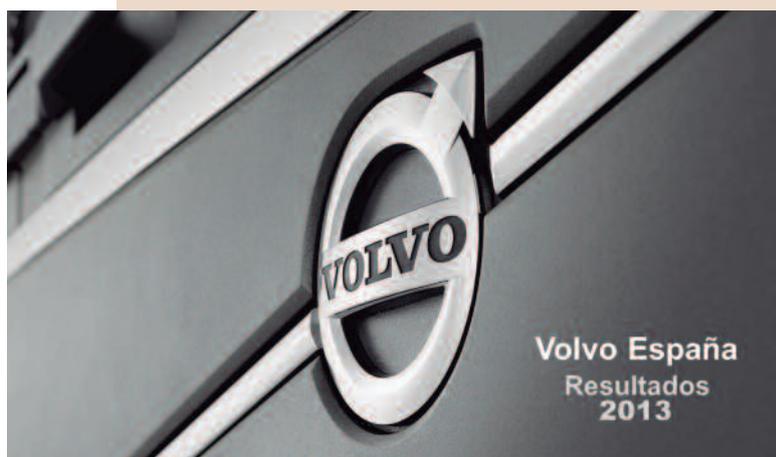
El equipo humano de esta nueva EUROPART HISPANO ALEMANA S.A. está firmemente comprometido con este proyecto, según nos comentan los propios responsables de la empresa.

Para más información llamar al 902889927 o bien enviar un correo a p.ruiz@europart.es o a t.saiz@europart.es

Volvo matricula un total de 1.847 camiones y 191 autobuses en España en 2013

VOLVO TRUCKS CONCLUYÓ 2013 con un total de 1.874 camiones y 191 autobuses matriculados en el segmento de más de 10 toneladas, destacando sus resultados en el segmento de autobuses urbanos y su penetración con los autobuses híbridos de los que tiene ya 38 unidades circulando. Además la firma ha lanzado una gama totalmente nueva de camiones con una excelente acogida entre los transportistas.

Los datos fueron presentados a la prensa por el consejero delegado de la empresa Stephane de Creisquer y los responsables de las distintas divisiones, entre ellos, Oscar Martirena, director de buses. En el sector de viajeros, Volvo matriculó 191 vehículos cerrando el ejercicio con una participación del 14,6% en el segmento de más de 16 toneladas. Este año Volvo ha logrado posicionarse en el segmento de autobuses urbanos de más de 16 toneladas, donde ha matriculado 27 unidades, triplicando el número del año anterior, y alcanza el 10,1% de cuota de mercado.



Del total de unidades matriculadas, 164 corresponden al segmento de interurbanos donde obtiene una cuota de participación del 17,6%.

En el segmento de vehículos urbanos de más de 16 toneladas, Volvo sigue creciendo. Con 27 unidades matriculadas en este segmento, cierra el ejercicio con una cuota de participación del 9,2% lo que le supuso un incremento de 5,7 puntos porcentuales frente al 3,5% obtenido durante 2012.

Parte del éxito en este segmento es atribuible a la buena acogida experimentada por el Volvo 7900 híbrido. Ya son 38 las unidades de este modelo que circulan por España, dejando constancia de su gran fiabilidad y su excelente consumo, un 39% menos que un vehículo convencional.

Además, Volvo, cerró el ejercicio con una caída del 4% en la facturación de ventas de repuestos. Sin embargo, ha mejorado ligeramente la penetración de repuestos (del 61% a 63%).

Para afrontar 2014, Volvo refuerza la formación técnica del personal de la red. Al mismo tiempo, trabaja en el diseño de una serie de campañas promocionales que irá poniendo en marcha en el transcurso del año. El objetivo de estas acciones es ofrecer al cliente un servicio profesional, exclusivo y adaptado al escenario actual.

En línea con el éxito de Volvo España, VFS Financial Services ha realizado un buen año, el mejor resultado en sus 16 años de historia en la financiación de equipos Volvo en España. A pesar de que 2013 ha sido un año difícil para la industria del transporte, y especialmente para sus compañías financieras por la morosidad, VFS Financial Services ha cerrado con una cuota de mercado del 46,3% con 850 camiones financiados y 80 autobuses.

Masats suministrará las puertas y rampas para los autobuses que la firma Castrosua está construyendo para el mercado lituano



LA EMPRESA CASTROSUA ha conseguido el contrato de 10 híbridos integrales Tempus, y 83 carrocerías urbanas con propulsión GNC sobre bastidor Iveco, que van equipados con tres puertas basculantes neumáticas Masats, así como la rampa manual RM2. Los equipos de puerta, y las rampas cuentan con todos los elementos de seguridad, definidos en el reglamento UN107.

Las 93 unidades van destinadas a distintos operadores del país, incluida la capital, Vilna. La entrega de los equipos se realizará durante el primer semestre.

Además de las pruebas de durabilidad y vibraciones, las puertas Masats son testadas en condiciones climáticas extremas, para asegurar su perfecto funcionamiento en los distintos países, con condiciones atmosféricas muy distintas.

Integralia recibe el premio Microbús del año en España 2014 por su modelo in-vip

EL JUEVES 23 tuvo lugar en el Hotel Husa Princesa de Madrid la presentación de los premios nacionales 2014, organizados por las revistas Viajeros y Transporte 3, y donde le fue otorgado a Integralia el galardón de Microbús de año en España 2014 por su modelo in-vip.

El jurado, compuesto por 25 profesionales de las más prestigiosas empresas del sector, realizó una exhaustiva valoración de las características del Integralia in-vip considerándolo superior a sus competidores.

El Integralia in-vip fue presentado en la última edición de Busworld (Kortrijk 2013), vendiéndose en la misma feria su primera unidad. Destacó entre los asistentes por encontrar el equilibrio perfecto entre elegancia y confort. Su refinado diseño ofrece al pasajero sensaciones incomparables. Cuenta con espacios amplios, elegantes y en armonía, así como el novedoso sistema de aislamiento térmico y acústico Integralia top class y butacas Kiel 1030 tapizadas en cuero. El nuevo Integralia in-vip está pensado para viajar con confort absoluto y ofrece al cliente un elevado grado de personalización creando espacios únicos y de alto nivel.

Para su desarrollo, el equipo de diseño e interiorismo de Integralia ha contado con la colaboración de clientes y usuarios finales consiguiendo aunar en el vehículo con total éxito las necesidades de ambos grupos.

En sus diferentes configuraciones, el minibús in-vip ofrece una capacidad de hasta 15 pasajeros más conductor sobre modelos Mercedes Benz Sprinter o Volkswagen Crafter.



Esta sección reproduce las mejores imágenes del concurso de fotografía organizado por la plataforma web “El Rincón del Autobús”, una iniciativa en la que nuestra revista colabora publicando las imágenes ganadoras de cada edición. Si deseas participar en la misma contacta con Josué Figal en

cyberdire@elrincondelautobus.es

Estas son las imágenes que quedaron en las 4 primeras plazas en la 1ª Edición del V Concurso de Fotografía EL RINCÓN DEL AUTOBÚS.



1. En primer lugar, y con 37 puntos, la imagen ganadora fue la de David García de Montejo, conductor de la empresa burgalesa A. Herrera. El autocar es un precioso Irizar Century III sobre chasis Man 18.360, fotografiado en la localidad de Consuegra (Toledo).



2. Con 31 puntos tenemos otro bonito Irizar Century III, esta vez sobre chasis Scania K.114 y fotografiado por Sara Tur, conductora de la empresa valenciana Franjen. La imagen está tomada en la Ciudad de las Artes y las Ciencias de Valencia.



3. En tercer lugar tenemos un impresionante Irisbus EuroRider C45 con carrocería Noge Touring III de la empresa conquense Rubiocar, fotografiado por Roberto del Saz. Esta imagen obtuvo un total de 28 puntos.



4. Y por último, la cuarta posición la logró, con 20 puntos, la imagen de Ramón Ortega. Corresponde a un fabuloso Irisbus Magelys Pro de la empresa conquense Rubiocar, que fue fotografiado en El Tarter (Principado de Andorra).

Juan Luis Castro Rodríguez, nuevo presidente de Grupo Castrosua



LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS del Grupo Castrosua ha aprobado el nombramiento de Juan Luis Castro Rodríguez como nuevo presidente de la compañía. Hasta la fecha ocupaba el cargo de vicepresidente y consejero delegado de este grupo de empresas, que incluye las firmas Castrosua, Carsa, Insular y Cidsa.

Tras el acuerdo, Juan Luis Castro sustituye a su padre, José Castro, al frente de la Presidencia de la compañía, el cual pasa a ser presidente de honor del grupo. Juan Luis Castro, de 51 años, está doctorado en Medicina y Cirugía por la Universidad de Santiago de Compostela. Especializado en oftalmología, desarrolló su carrera como médico en diversos hospitales hasta el año 2008, fecha en la que se incorpora a Castrosua. Con el objetivo de fortalecer sus habilidades directivas, Juan

Luis Castro realizó el Programa de Alta Dirección (PAD) de la Escuela de Negocios Novacaixagalicia en el año 2009, y el Programa de Coaching Ejecutivo One to one impartido por el experto Juan Carlos Cubeiro en 2012, así como diversos cursos de desarrollo directivo.

Además, Juan Luis Castro es presidente de la Asociación Nacional de Fabricantes de Carrocerías de Autobuses (Ascabús) desde el mes de marzo de 2012, funciones que seguirá como hasta ahora compaginando.

RETOS PRIORITARIOS

En el marco del Plan Estratégico de la compañía, el nuevo presidente de Grupo Castrosua dará continuidad como retos prioritarios el impulsar la internacionalización de la compañía (que en los últimos tiempos está realizando ya proyectos para diversos países europeos) y el desarrollo del área de I+D+i con el objetivo de que las empresas del grupo "continúen manteniendo una posición de liderazgo en el mercado, con la innovación como elemento diferenciador"

Al mismo tiempo, Juan Luis Castro desde su incorporación al grupo lleva acometiendo un proceso de profesionalización de las empresas "realizando nuevos proyectos que superen las expectativas de los clientes sobre la base de los valores fundamentales que siempre ha tenido el grupo".

Por otra parte, la misma Junta General de Accionistas de Castrosua ha querido reconocer la amplia y dilatada experiencia profesional y la dedicación de más de seis décadas a la empresa de su fundador, José Castro Suárez, nombrándolo presidente de honor del Grupo Castrosua.

King Long incorpora nuevo director comercial en España

CONTINUANDO CON SU POLÍTICA de crecimiento y desarrollo comercial en España, King Long incorpora como Director Comercial a su equipo de ventas al Sr. Cayetano Peláez. Con esta incorporación, King Long refuerza su equipo comercial en consecución de su objetivo de ser unos de los principales proveedores de autobuses y Autocares en el mercado Español.

Cayetano ha desempeñado su carrera profesional en distintas posiciones comerciales y últimamente en el sector de seguros especializados en la flotas de autobuses. Cayetano Peláez es Ingeniero Industrial, y Master en Administración de Empresas por la universidad de Bruselas.

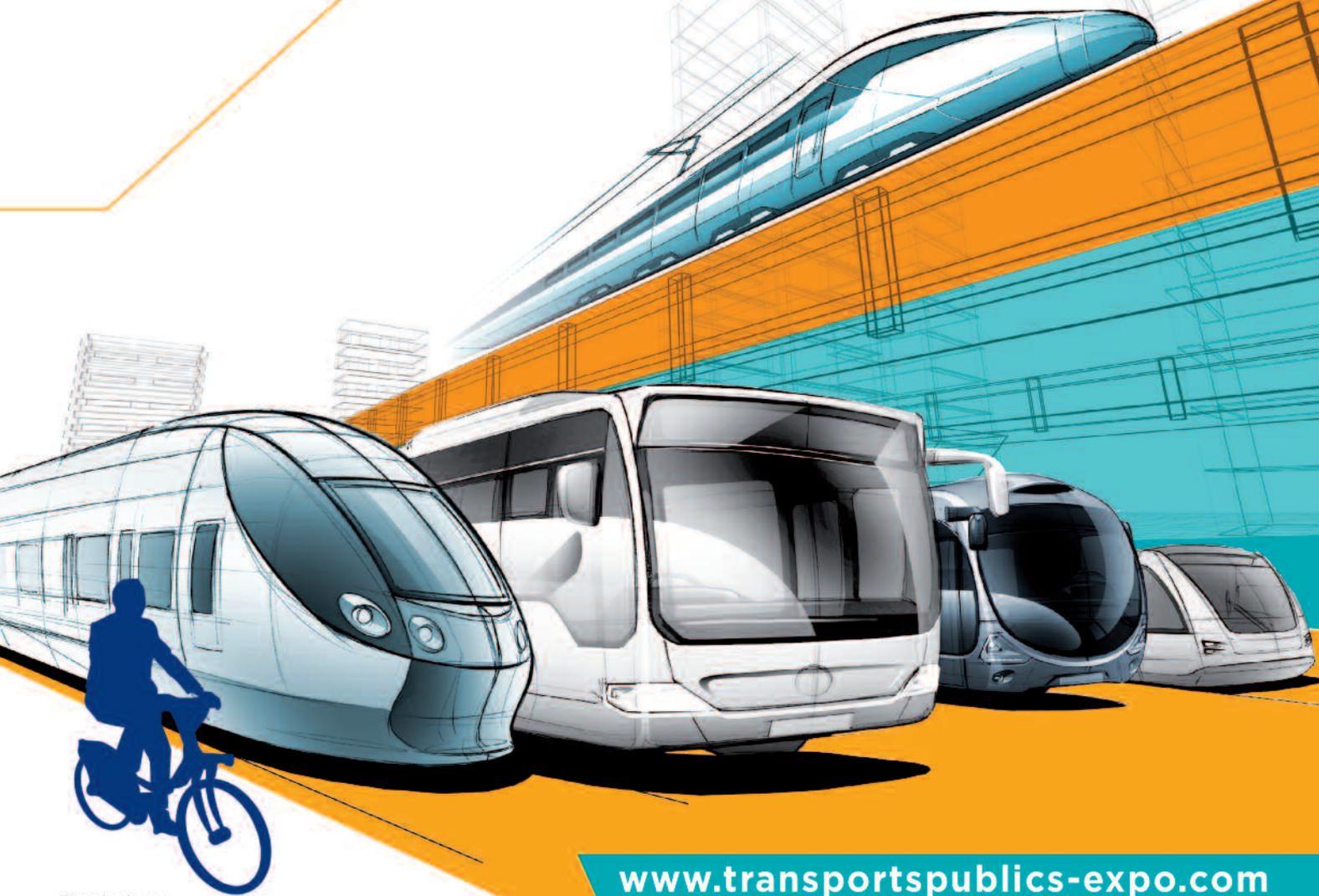
De esta manera, King Long continúa trabajando para mejorar su posicionamiento y ampliar las opciones de compra de los operadores de autobuses y autocares en España.



Transports 2014 Publics

The European Mobility Exhibition

París 10-11-12 de junio 2014



www.transportpublics-expo.com

Organizado por

GIE Objectif transport public

Groupement des Autorités Responsables de Transport **GART** | **UTP** Union des Transports Publics et Ferroviaires

Con la colaboración de



Con el apoyo de
EUROPEAN UNION



Committee of the Regions

Medio colaborador



Socios oficiales



Comité de promoción



Cortezón sustituye a Calvarro en la dirección comercial de Autobuses de Scania Ibérica



IGNACIO CORTEZÓN MARQUÉS ha sido nombrado nuevo director comercial de Autobuses y Autocares desde el pasado 1 de enero, sustituyendo a Javier Calvarro. Cortezón suma este cargo al de director del Departamento de Motores Industriales y Marinos de Scania Ibérica. Por otro lado, Calvarro pasa a asumir la dirección de ventas y servicios de la marca para Canarias.

Cortezón es ingeniero Técnico Industrial y Máster en Ingeniería de Vehículos Automóviles por el INSIA (UPM) y comenzó su carrera en Scania Hispania en el año 1999 como responsable de homologaciones y asistencia a carroceros. Tres años más tarde asumió el puesto de responsable de Producto para camiones y en el año 2006 asumió el puesto de gerente de Área de Autobuses Urbanos. Anteriormente, Ignacio Cortezón había trabajado como Técnico de Tiempos y Procesos en Audatex.

Sustituye en este puesto a Javier Villarón Calvarro, que ocupaba el puesto desde el año 2005, y que asume ahora la dirección de la red de ventas y servicios de Scania en las Islas Canarias.

Javier Calvarro es Ingeniero Técnico Industrial, especialidad Mecánica. En 1996 comenzó su carrera profesional en la empresa MAN en Departamento de Postventa, posteriormente y trabajando para esta compañía estuvo desplazado en Castrosua (Santiago de Compostela), con responsabilidad en el control de la calidad en el proceso de producción de los vehículos de la marca.

En el año 1997 se incorporó al Departamento Comercial de Autobuses de MAN V.I. España como jefe de Zona de Autobuses Urbanos y a finales del año 2004 fue incorporado a Scania Hispania como director Comercial de Autobuses y Autocares, pasando posteriormente en el año 2010 a desarrollar las mismas tareas en Scania Portugal, momento en el cual es creada Scania Ibérica, una unidad de negocio con reporte a Suecia, cargo que ha desempeñado hasta la actualidad.

Juan Carlos Gómez se incorpora a Scania Hispania como gerente de Zona de Autobuses Interurbanos. Comenzó su carrera en un concesionario de Renault Trucks en el año 1987 como Comercial de Camiones y Autobuses. En 2013 asumió el puesto de responsable de Ventas de Autobuses para la zona norte de España en MAN V.I., cargo que desempeñó hasta 2009 y, en 2010 asumió las mismas funciones en Farebus. Posteriormente trabajó en Noge como jefe de Área de Autobuses para la zona norte del país, y recientemente se ha incorporado a Scania Hispania dónde ocupa el puesto de gerente de Zona de Autobuses Interurbanos.

Carlos Garrido, nuevo director de Iveco Capital para España y Portugal



COMO RESULTADO DE LA FUSIÓN de Fiat Industrial S.p.A. y CNH Global N.V., Garrido asume la dirección de CNH Industrial Capital, la financiera de marca del fabricante de vehículos industriales, autobuses y vehículos especiales, para España y Portugal.

Como resultado de la fusión de Fiat Industrial S.p.A. y CNH Global N.V. en CNH Industrial N.V., el pasado 30 de septiembre, Carlos Garrido asume la dirección de las operaciones de financiación al cliente final en España y Portugal de todas las marcas que forman el nuevo grupo CNH Industrial (Iveco, Iveco Bus, Iveco Astra, Iveco Defence Vehicles, Magirus, Case, New Holland...).

Licenciado en Económicas por la Universidad Complutense de Madrid y MBA por IDE Cesem, Garrido se incorporó a CNH Financial Services en 2012, tras haber ocupado diferentes cargos de responsabilidad en los departamentos financieros de GE Capital y Siemens Financial Services.

El nuevo director de Iveco Capital tiene el objetivo de consolidar los servicios financieros de la empresa e integrarlos, cada vez más, en el proceso de venta de Iveco para incrementar el valor del producto.

www.cocentro.com

a un click en internet



COORDENADAS GPS

LATITUD: 40° 36' 6991" N
LONGUITUD: 3° 58' 3319" O

COCENTRO



IVECO EUR- D 43 IRIZAR
P.B. 55 BR+G+C
F. MATRICULACION 26/5/2003



IVECO EUR- D43
IRIZAR P.B. 55 BR+G+C
F. MATRICULACION: 17/3/2005



IVECO ANDECAR
43 BR+C+G
F. MATRICULACION 16/03/2009



SCANIA 114, 15 MTS. 3 EJES
C. CASTROSUA MAGNUS
58BF+ 56 DE PIE, + 1 P.M.R.
F.MATRICULACION 19/7/2005



IVECO EUR. C-31
NOGE TOURING 47B+G+C
F.MATRICULACION: 24/09/2003



VOLVO B-7 R
C. IRIZAR INTERCENTURY 51 BF+C
F. MATRIC.: 14/05/2003



IVECO EUR. C. 31
CASTROSUA CS- 40, 51BF+C CON P.M.R.
F. MATRICULACION: 9/4/2007

COCENTRO, S.A.

Ctra. de Valencia, Km. 12

28031 Madrid

Tel. 91 301 37 60

Fax. 91 331 20 13

Contacto: Nely Garcia

email: nely@cocentro.com

tlf. 619 75 5985

Contacto: Sebastian López

tlf. 626 04 1250



COCENTRO, S.A.

ACCESOS:
CTRA. DE VALENCIA, KM. 12
C/ DEL ARTE ABSTRACTO

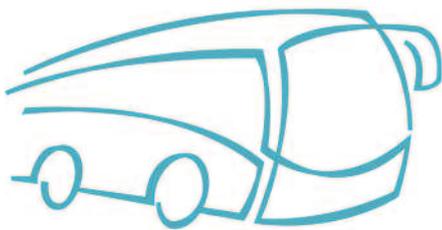
COORDENADAS GPS

LATITUD: 40° 36' 6991" N
LONGUITUD: 3° 58' 3319" O

COCENTRO

fiaa

FERIA INTERNACIONAL DEL
AUTOBÚS Y DEL AUTOCAR



28-31
OCTUBRE
2014

ORGANIZA



IFEMA
Feria de
Madrid

fiaa

Tecnología en movimiento

www.fiaa.ifema.es

LÍNEA IFEMA

LLAMADAS DESDE ESPAÑA

INFOIFEMA 902 22 15 15

LLAMADAS INTERNACIONALES (34) 91 722 30 00

fiaa@ifema.es