

La Sepulvedana, **proyectos** **en España**



tras el éxito en Colombia

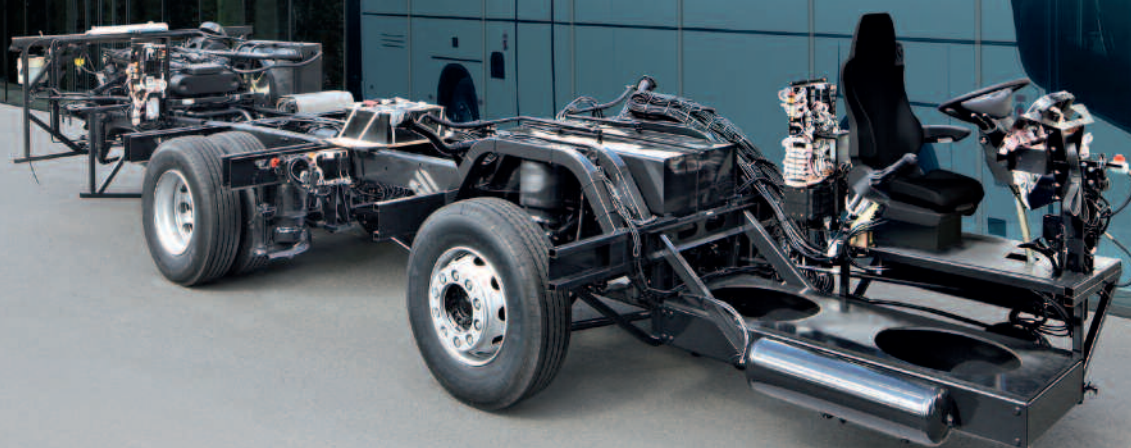


- ▷ Fomento saca los primeros concursos de líneas regulares
- ▷ Hacienda demora la devolución del Céntimo Sanitario
- ▷ Wi-fi, imprescindible en el transporte de viajeros

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





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

Fomento retoma los concursos pero no acaba con la incertidumbre sobre la judicialización

El Ministerio de Fomento convocó a mediados de junio los primeros cuatro concursos que saldrán a licitación tras 18 meses de demora provocados por la inseguridad jurídica que provocó el hecho de que el grupo empresarial Globalia recurriese los pliegos de condiciones.

En los nuevos parece que se ha concedido más importancia a las tarifas y las expediciones, que eran los puntos más críticos para Globalia. De hecho, Fomento ha indicado literalmente que “se eleva el peso de la tarifa y el de las expediciones (frecuencia del servicio), aumentando la concurrencia en estos aspectos fundamentales en la prestación del servicio, que redundan en beneficio del usuario”. Sin embargo, tal y como han anunciado los responsables de este departamento desde que se inició la judicialización de los concursos, se realizará “estableciendo garantías que eviten riesgos de interrupción del servicio por ofertas insostenibles”.

Pero los cambios no han sido del agrado de todos los operadores. A pesar de que Fomento ha obviado la recomendación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia de abrir los corredores más rentables a varias empresas, existe un sector crítico con los nuevos pliegos que estudia la posibilidad de iniciar otro proceso de judicialización.

En cuanto a la duración de los concursos, la Administración se ha atenido escrupulosamente a los dictámenes del Reglamento 1370 y ha establecido que no tendrán plazos superiores a diez años.

Otros aspectos a destacar son la potenciación de la seguridad en la

prestación del servicio. Ahora son obligatorios elementos como el ASR, el ESP o el reglamento sobre resistencia de la estructura ante un posible vuelco. También se exige a los operadores un Plan Integral de Seguridad certificado por una entidad de prestigio.

La eficiencia energética también forma parte de las condiciones para acceder al servicio, por lo que quienes pretendan concurrir deberán obtener certificaciones o auditorías de eficiencia energética que incluyan un plan con objetivos e indicadores.

Junto a ello, se incrementa la calidad del servicio a través de elementos que mejoran el confort del material móvil, así como mediante equipamientos que permitan al viajero el acceso durante el viaje a las nuevas tecnologías (WIFI, sistemas de entretenimiento, etc.).

Otra de las novedades es que se prevén medidas especiales de atención al público, como las indemnizaciones por retrasos, adicionales a las establecidas por ley, los seguros complementarios de viajeros y de equipajes adicionales a los obligatorios, así como sistemas de información al cliente relacionados con el propio servicio.

Finalmente, Fomento pretende una potenciación de medidas que fomentan la conectividad y la intermodalidad con otros modos de transporte, promoviendo puntos de parada de las concesiones en aeropuertos, puertos y estaciones ferroviarias que, mediante billetes integrados, favorezcan la movilidad de los usuarios por el modo más eficiente en cada caso y su combinación.

Sumario

6



EN PORTADA

Fomento inicia la renovación de las concesiones de las líneas regulares de autobús

TEMA DEL MES

10 El transporte regular deberá prepararse para la contabilidad analítica antes de enero de 2015

MATRICULACIONES

16 Las matriculaciones de autocares crecen un 2,8% en mayo

TEMA DEL MES

18 Wi fi, una tecnología que empieza a ser imprescindible para las empresas de autobuses

INFORME

23 “España es el único país de Europa que no tiene una ley de financiación del transporte urbano”

POLÍTICA TRANSPORTE

24 El Gobierno liberaliza la línea Madrid-Levante de transporte ferroviario de pasajeros

25 El Gobierno aprueba un nuevo Plan Pima y subvencionará la compra de autobuses eléctricos

26

NOTICIAS PROVINCIAS

PLANIFICACIÓN ÓPTIMA

29 Planificación en el Discrecional

EUROPA

30 La CE admite que la normativa UE no cubre los servicios de coche compartido pero cree que deben regularse y tributar

31

NOTICIAS PROFESIÓN

40

ENTREGAS DEL MES

EL DEBATE

45 Las políticas tarifarias de Renfe están provocando una caída de viajeros en el transporte por carretera

48

CARRIL BUSOCASIÓN

Autocares, microbuses y autobuses de segunda mano de todas las marcas

8



TEMA DEL MES

Céntimo Sanitario. Una devolución que se hace esperar

12



ENTREVISTA

Sepulvedana está preparada para nuevos proyectos tras el éxito de Colombia

A EXAMEN

34



La nueva gama de minibuses Mercedes-Benz Euro VI

Otokar



VALE LA PENA ECHAR UN VISTAZO MÁS DE CERCA A NUESTROS **AUTOBUSES TURÍSTICOS**



SOMAUTO

Distribuidor en España y Andorra
Avda. de Córdoba, 13 Nave 4 Pol. Ind. La Carrehuela
28343 Valdemoro (Madrid)
Tel : +34918954301 Fax: +34918094067
www.somauto.com



Se endurecen las condiciones para concurrir a las líneas regulares

Fomento inicia la renovación de las concesiones de las líneas regulares de autobús

Entre otras cosas, las empresas deberán contar con un Plan Integral de Seguridad certificado y un Plan Medioambiental

EL PASADO 19 DE JUNIO FOMENTO publicaba en el BOE las cuatro primeras licitaciones de líneas regulares de autobuses de su competencia. En concreto se presentan a licitación los contratos de Madrid-Zaorejas-Sigüenza; Madrid- Plasencia; Madrid-Ávila; y Madrid-Málaga-Algeciras. Son las primeras de un total de 64 que se sacarán a concurso de forma secuencial y por orden de vencimiento, con un ritmo aproximada de unos 3-4 concursos por mes y con el objetivo de alcanzar los 24 anuales.

Del Ministerio de Fomento dependen un total de 94 líneas. La actividad regulada mueve 340 millones de euros de facturación al año y tiene entre sus principales actores a los grupos Alsa, Avanza, Samar, La Sepulvedana o Interbús. Los nuevos pliegos responden al objetivo de Fomento de ofrecer un servicio más moderno y competitivo, acorde también a algunas de las exigencias de Europa y obviando algunas otras, como el hecho de abrir las líneas a segundos o terceros operadores.

Según se recoge en los pliegos que regulan las condiciones de acceso de las empresas a los concursos, éstas deben tener un mínimo de tres años de experiencia. Se valora más los precios de los billetes y el número de expediciones; se requieren como obligatorios elementos de seguridad como el ASR, ESP, resistencia en vuelcos, extintores, etcétera, y se prima el equipamiento tecnológico. El wi-fi a bordo también puntúa. En definitiva, se trata de hacer atractivo el autobús frente al tren y el avión.

Se han endurecido las condiciones para concurrir

Los concursos están regidos por un nuevo pliego que ha endurecido las condiciones al sector del transporte. Para empezar el periodo de explotación pasa a ser de diez años. Además, se incorporan nuevos criterios de solvencia profesional y económica para los licitadores.

La solvencia económica

Las empresas que concursen a estas líneas tendrán que acreditar la solvencia económica y financiera, o bien con recursos propios en relación al valor del contrato (el patrimonio neto debe ser, al menos, el 20% del valor anual medio del contrato); o bien por cifra de negocio en relación al valor del contrato (la



suma de la facturación de los tres últimos años debe ser, al menos 2, 3, 4, 5 o 6 veces el valor anual medio del contrato -se establecen 4 niveles en función de la cuantía del contrato).

La solvencia técnica y profesional

Para cumplir con la solvencia técnica y profesional la empresa debe reunir todos estos requisitos: disposición de obtención de autorización VD (Viajeros Discrecional), experiencia en prestación de servicios de transporte de viajeros en los últimos 3 años con un número de vehículos igual o superior al exigido en el contrato y disponibilidad de certificaciones UNE ISO 9001 de gestión de calidad, UNE ISO 14001, de gestión ambiental y OSHAS 18001 de gestión de seguridad y salud en el trabajo.

Más peso de las tarifas y expediciones

También se eleva el peso de la tarifa y el de las expediciones (frecuencia del servicio), aumentando la concurrencia en estos aspectos fundamentales en la prestación del servicio, que redundan en beneficio del usuario.

Un Plan Integral de Seguridad, certificado por una entidad de reconocido prestigio

En los nuevos pliegos se potencia la seguridad en la prestación del servicio, haciendo obligatorios determinados elementos fundamentales en la misma (elementos como el ASR, ESP, resistencia estructural al vuelco, extintores), a la vez que se exige un Plan Integral de seguridad certificado por entidad de reconocido prestigio.

Se necesita un plan de eficiencia energética

Se introduce, además, la necesidad de la obtención de certificaciones o auditorías de eficiencia energética que incluyan la existencia de un plan con sus

El patrimonio neto de la empresa concurrente debe ser, al menos, el 20% del valor anual medio del contrato

correspondientes objetivos e indicadores, destinado a la mejora del medio ambiente.

Se requieren elementos de entretenimiento a bordo

Junto a ello, se incrementa la calidad del servicio a través de elementos que mejoran el confort del material móvil, así como mediante equipamientos que permitan al viajero el acceso durante el viaje a las nuevas tecnologías (WIFI, sistemas de entretenimiento, etc.).

Indemnizaciones extras por retrasos e información al viajero

Otra de las novedades es que se prevén medidas especiales de atención al público, como las indemnizaciones por retrasos, adicionales a las establecidas por ley, los seguros complementarios de viajeros y de equipajes adicionales a los obligatorios, así como sistemas de información al cliente relacionados con el propio servicio.

Medidas para favorecer la conectividad e intermodalidad

Se potencian medidas que fomentan la conectividad y la intermodalidad con otros modos de transporte, promoviendo puntos de parada de las concesiones en aeropuertos, puertos y estaciones ferroviarias que, mediante billetes integrados, favorezcan la movilidad de los usuarios por el modo más eficiente en cada caso.

Según el abogado Antonio Martínez, la Administración tendrá que pagar, a la larga, más intereses de demora



Céntimo Sanitario. Una devolución que se hace esperar

Ni siquiera las empresas que han ganado las demandas recibirán aún la devolución

Varios centenares de empresas de transporte de viajeros han ganado las demandas interpuestas a la Administración por la ilegalidad del céntimo sanitario, demandas que pusieron antes del que el Tribunal de Justicia Europeo declarase este impuesto ilegal, obligando al Estado español a hacer la devolución del mismo. Estas empresas se encuentran con sentencias a su favor y que obligan a la Administración a que se les haga la devolución de forma inmediata, hecho que no se está produciendo.

EL ABOGADO ESPECIALIZADO en transporte, Antonio Martínez, ha afirmado a Carril Bus que sólo en su consulta existen ya más de 100 sentencias favorables que deberían ser ejecutadas y que se encuentran a la espera de que Hacienda les pague. Por ello, considera que ya se trata de "un tema más político que económico" y que el ministro, Cristóbal Montoro, está retrasando la devolución con el fin de no descuadrar los Presupuestos Generales del Estado de este ejercicio.

De hecho, Hacienda ha realizado una consulta a Bruselas para conocer cuál es el tipo impositivo mínimo y descontarlo de las devoluciones. Para Martínez, se trata de una maniobra que "no va a salir gratis", porque finalmente la Administración tendrá que pagar más intereses de demora. De aplicarse un nuevo tipo impositivo y aunque en principio se calculó que

Hacienda debería devolver a todo el sector del transporte unos 13.000 millones de euros, según nos indica Martínez, esta cifra podría oscilar entre 4.000 y 5.000 millones.

Para el resto de empresas de autobuses que no habían denunciado la ilegalidad del céntimo sanitario, y que son la gran mayoría, y que simplemente han reclamado tras declararlo ilegal la UE, Hacienda había fijado un plazo de seis meses para hacer los pagos y de los que ya han pasado dos, sin que tengamos conocimiento de que se haya hecho la devolución a ninguna empresa, según hemos consultado al sector.

El ministro de Hacienda y Administraciones Públicas, Cristóbal Montoro, ha asegurado que el Gobierno central devolverá el céntimo sanitario a los contribuyentes.

No obstante, la devolución se analizará caso por caso, después de que la Agencia Tributaria realice las comprobaciones de cada empresa o contribuyente.

ENTIDADES LOCALES

Además de las empresas de transporte, los ayuntamientos han sido los más activos en la reclamación de los importes cobrados indebidamente a través del céntimo sanitario. Como ejemplo, el Consistorio de Madrid solicitará la devolución de 16,2 millones de euros. Así lo manifestó recientemente la delegada de Economía, Hacienda y Administración Pública, Concepción Dancausa, en respuesta a una pregunta formulada por el edil de IU, Jorge García Castaño, que reclamó conocer los importes reclamados por el Consistorio y los plazos de posible ejecución de la devolución de dichas cantidades.

Dancausa ha comentado que por parte de las diferentes áreas del Ayuntamiento de Madrid se han reclamado cuantías por valor de 400.000 euros mientras que la EMT ha pedido que se le reingrese más de 16 millones por consumo de combustible desde el segundo trimestre de 2005 hasta 2012.

En el encuentro, altos cargos de Hacienda y Fomento informaron también de que han dirigido una consulta interpretativa a la Comisión Europea respecto del importe total del impuesto que deben devolver a los contribuyentes que presenten las reclamaciones.

Con su consulta a la UE, que se espera esté resulte el próximo mes de mayo, el Ejecutivo quiere aclarar si esta parte del impuesto puede o no ser devuelta "por cuanto pudiera considerarse ayudas de Estado".

Algunas aclaraciones sobre la devolución del céntimo sanitario

- Solo serán admitidas aquellas facturas que contengan desglosado el importe concreto del citado impuesto o que al menos incluyan en la propia factura una referencia de que en el precio va incorporado el impuesto minorista o IVMDH.
- La solicitud de devolución podrá solicitarla tanto el consumidor final como la empresa proveedora del carburante (gasolinera o petrolera); en todo caso, aunque la solicitud la presente la empresa proveedora la devolución solo podrá realizarse a favor del consumidor final. Por ello, en caso de duplicidad de solicitudes de devolución sobre el mismo impuesto prevalecerá siempre la reclamación presentada por el consumidor final.
- No se admitirán las solicitudes de devolución que presenten las entidades emisoras de tarjetas de carburante.
- Las cantidades que se obtengan de la Agencia Tributaria como consecuencia de la devolución solicitada deberán imputarse como ingresos en la base imponible del IRPF o del Impuesto de Sociedades correspondiente al ejercicio anual en quien se produjo la deducción como gasto del consumo de carburante del cual se obtiene la devolución. Si dicho ejercicio fiscal ya ha prescrito (por ejemplo, devoluciones correspondientes a consumos de carburantes realizados en el año 2009 o anteriores) no será necesario hacer dicha regularización.

Scania Touring (55 plazas)

Sin sorpresas. En esta cuota cabe el autobús completo

**CUOTA FIJA (TODO INCLUIDO):
2.990 € (*) / mes (60 meses)**
Primera cuota 30.090,9 €

- ✓ Contrato de Reparación y Mantenimiento (vehículo completo) con cobertura nacional.
- ✓ Seguro a todo riesgo.

**Otras opciones financieras disponibles.
¡Consúltenos!**



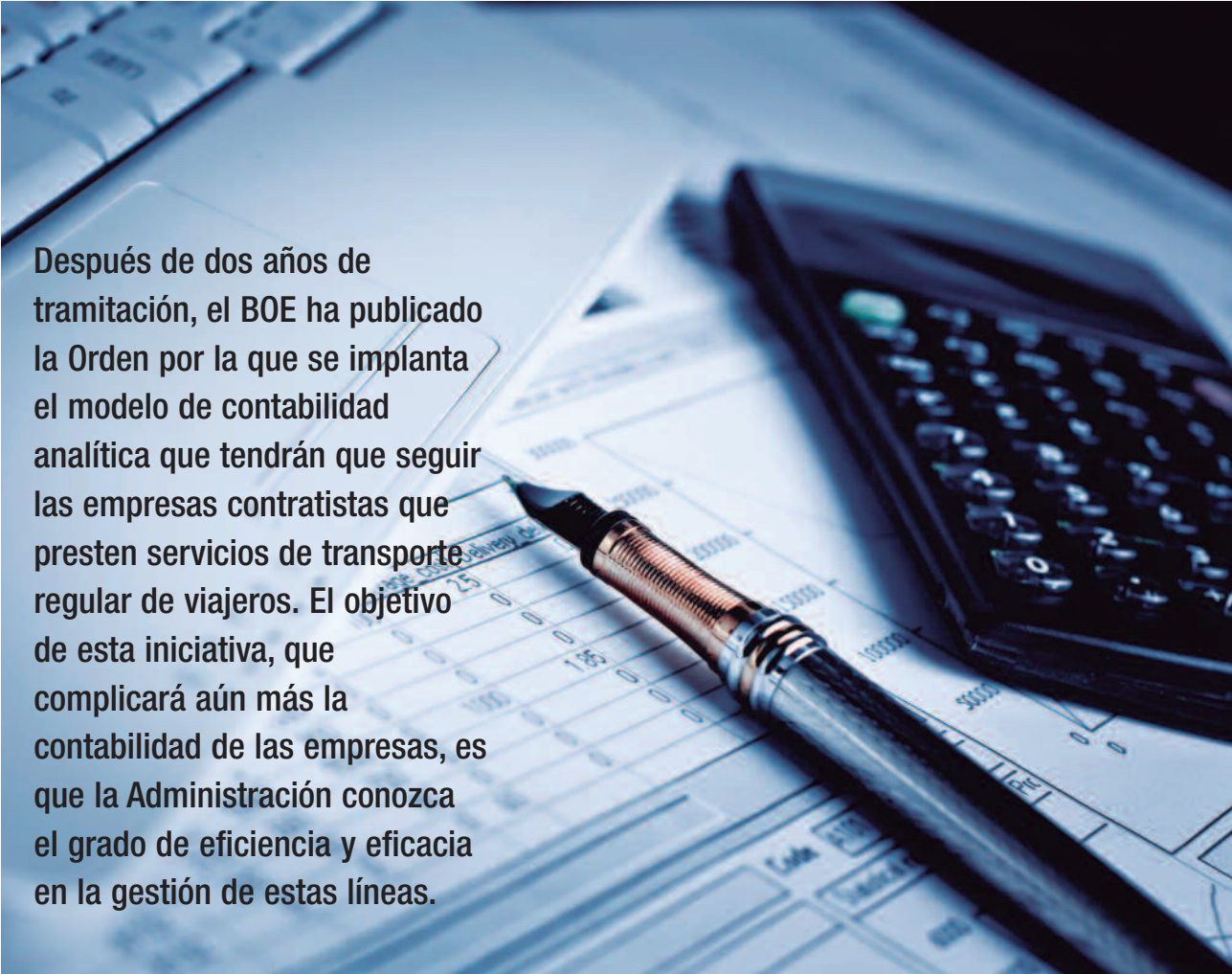
El vehículo ofertado viene equipado con, entre otras, las siguientes especificaciones técnicas:

- 410 CV (2.150 Nm) Euro 6.
- ESP.
- Faros de Xenón.
- Llantas de Aluminio.
- Suspensión delantera independiente.
- Precalentador.
- Lunas tintadas.
- Paquete de Seguridad Activo.

(*) Ejemplo de arrendamiento operativo ofrecido con Scania Commercial Vehicles Renting, S.A. Válido para pedidos hasta el 31/12/2014. Una primera cuota de 30.090,9 € y resto de cuotas mensuales de 2.990 €. Gastos de formalización 1.422,75 €, 2 cuotas de fianza y gastos notariales por cuenta del cliente. Impuestos no incluidos. Sujeto a aprobación crediticia por S.C.V.R. Consulte resto de condiciones en su concesionario. El Contrato de Reparación y Mantenimiento se ha calculado para 70.000 kms/año. La cuota de reparación y mantenimiento se revisará anualmente. Consulte restantes condiciones de cuotas de Seguro y Contrato de Reparación y Mantenimiento. Pintura standard en 3 colores básicos con rotulación en vinilo. El vehículo que aparece en la imagen puede no corresponder al ofertado. IVA no incluido.

Cada servicio regular tendrá una gestión contable independiente

El transporte regular deberá prepararse para la contabilidad analítica antes de enero de 2015



Después de dos años de tramitación, el BOE ha publicado la Orden por la que se implanta el modelo de contabilidad analítica que tendrán que seguir las empresas contratistas que presten servicios de transporte regular de viajeros. El objetivo de esta iniciativa, que complicará aún más la contabilidad de las empresas, es que la Administración conozca el grado de eficiencia y eficacia en la gestión de estas líneas.

En caso de que las empresas incumplan, se aplicarán sanciones, a las que se sumará la imposibilidad de realizar revisiones individualizadas de tarifas y la aplicación de las subidas que correspondan anualmente

PARA LA ADMINISTRACIÓN, el sistema seguido hasta ahora, que exigía informes de auditoría y de gestión, "no permitía la comprobación de la adecuada gestión de los servicios, al tratarse de informes muy heterogéneos y de alcance limitado, sin uniformidad en los criterios de imputación de costes e ingresos".

Con la contabilidad analítica, que no exime del cumplimiento del resto de responsabilidades generales del Código de Comercio ni de la legislación mercantil, cada servicio de transporte regular deberá tener una contabilidad separada del resto, de forma que se gestione como una división contable independiente y distinta del resto de la empresa.

Además, la Dirección General de Transporte Terrestre podrá solicitar en cualquier momento a las empresas información económico financiera de los servicios adjudicados por ésta, que deberán remitir en formato electrónico. Al margen, cada 30 de julio, los operadores deberán presentar una cuenta analítica de pérdidas y ganancias referida a cada contrato con la Administración.

La cuenta analítica deberá someterse anualmente a una verificación contable realizada por un experto independiente y remitir a la Dirección General de Transporte Terrestre un informe antes del 30 de septiembre de cada año.

En caso de que las empresas incumplan, se aplicarán sanciones, a las que se sumará la imposibilidad de realizar revisiones individualizadas de tarifas y la aplicación de las subidas que correspondan anualmente.

La obligación de suministro de información contable y de verificación y revisión contable serán exigibles a partir del 31 de diciembre del año siguiente a la aprobación de esta Orden, es decir en 2015.

Los interesados en ampliar la información, pueden hacerlo en <http://www.boe.es/boe/dias/2014/06/03/pdfs/BOE-A-2014-5826.pdf>

FILTROS cartés

Especialista global en filtración

**Más de 80 marcas,
siempre a tu servicio**

www.filtroscartes.com
tu mejor herramienta

**Gestiona on line las 24h tus pedidos,
e-facturas, envíos, stock, y mucho más.**



**Automoción
Transporte
Agrícola
Obra Pública
Industria
Minería
Marina**

MADRID · 902 300 360

BARCELONA · 902 300 361

SEVILLA · 902 300 362





**“En España queremos
no solo seguir
presentes, si no tener
un papel relevante”,
Ignacio Herrero
Martín-Berrocal**

Sepulvedana está preparada para nuevos proyectos tras el éxito de Colombia

**Competirá también por el transporte regular
en autocar y el ferroviario en España**



Rafael Fernández, Director General de La Sepulvedana e Ignacio Herrero Martín-Berrocal, quinta generación de la familia Martín-Berrocal, propietaria de la compañía.

TRAS INICIAR SU PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN en 2005 en Marruecos y llevar varios años definiendo un plan estratégico de futuro, decidió hace tan solo dos años invertir en Colombia comprando el 51% de las acciones de la empresa Trans Loyola. Su crecimiento en el país es imparable, presente ya en varias ciudades cuenta con una flota de 260 unidades. Hoy, el 30% de los ingresos del grupo proceden de sus actividades en los mercados exteriores. Además, el grupo competirá también por las líneas regulares de autobuses y por el ferrocarril en España.

Según nos comenta el director general del grupo, Rafael Fernández, el éxito no ha venido solo, es el fruto de muchos años de trabajo y planificación. Dentro de un plan estratégico de futuro muy bien definido, la empresa valora hacer alguna adquisición más en Colombia, así como crecer en facturación dentro de la propia compañía con la apertura de nuevas líneas de negocios, como también nos confirma Ignacio Herrero Martín-Berrocal, quinta generación

de la familia Martín –Berrocal, uno de los propietarios de la compañía.

CB.- ¿Cómo se inicia lo de Colombia?

R.F.- Desde hace años venimos desarrollando una estrategia a futuro con una implantación internacional que nos ha permitido redoblar las energías para seguir luchando aquí en España. Cuando en España se empezaba a apreciar una paralización del sector y se veía que los operadores de tamaño medio, como nosotros, teníamos un futuro complicado, nos encontramos con el hecho de que, o iniciábamos algún tipo de acción, o nos aventurábamos a una muerte dulce, lenta. Frente a eso lo que hicimos fue revelarnos y apostamos por el tema internacional. Fruto de esa apuesta hemos conseguido que aquí en España tampoco esté dicha la última palabra. Ahora, queremos seguir creciendo en España.

Ignacio Herrero- Lo cierto es que tras unos años difíciles, mi madre, Blanca Martín-Berrocal, tomó las riendas de la Compañía. Es una persona muy abierta, muy innovadora. Rafael entró en el grupo en el año 2.000, pero hasta 2007 no asumió el cargo de Director General y con él iniciamos un proceso de profesionalización y mejora que continua hoy en día. Yo me incorporo a la compañía en septiembre de 2013 y me dedico a explorar nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocio, abrir nuevas posibilidades para la compañía en las que no se descarta nada. De hecho, estamos haciendo cosas muy innovadoras que en breve podremos comunicar.

R.F.- Quiero resaltar que llevábamos tiempo trabajando en este proceso de internacionalización, no nació de la noche a la mañana, y tampoco se trataba de una huida hacia adelante. Hace ocho años que estamos en Marruecos, en las poblaciones de Larache y en Beni-Melal. En principio intentamos buscar sinergias al mercado marroquí en países como Argelia, Túnez..., pero no se materializaron, lo que hizo que pusiéramos las miras en nuestros mercados naturales, en Latinoamérica.

Después de abordar dos o tres países vimos que nos cuadraba el tema de Colombia. Llevábamos desde 2008 dando vueltas por Latinoamérica viendo muchas posibilidades antes de tomar una decisión. En la operación de Colombia se conjugaban muchos factores de éxito: un socio local, (la Compañía de Jesús), la seguridad jurídica del país y el modelo de repatriación de dividendos.

Tiene proyectos de internacionalización por todo el mundo, relacionados con la gestión y la explotación de servicios de transporte

CB.- ¿Qué tipo de acuerdo firmáis con Trans Loyola?

R.F.- Adquirimos el 51% de las acciones convirtiéndonos en accionistas mayoritarios. Esta empresa se dedica a transporte discrecional y tiene actualmente 260 vehículos entre afiliados y propios. Operamos en las cinco principales ciudades de Colombia: Bogotá, Cali, Medellín, Barranquilla y Manizales.

Nos dedicamos al transporte especial, lo a que aquí llamamos discrecional, en las tres modalidades: escolar (tenemos todos los colegios de la compañía de Jesús, de nuestro socio), empresarial (movemos 14000 trabajadores diarios, entre ellos el transporte de los trabajadores a los pozos petrolíferos), y discrecional turístico, en el que también tenemos mucha operativa.

I.H.- Nos enfocamos a crecer allí, compramos una empresa discrecional porque creíamos a que era una buena oportunidad de entrada a ese mercado, y lo que queremos es crecer. Actualmente estamos focalizando la búsqueda para seguir creciendo en la compra de empresas regulares, barajamos 2-3 candidatos, porque en el discrecional ya podemos crecer solos. Ahora queremos crecer a través de una compañía regular y para eso lo más fácil es comprar una compañía ya que es un sector cerrado, allí funcionan 2 o 3 empresas por corredor y las concesiones son indefinidas.

R.F.- Tenemos tres trabajadores españoles desplazados en Colombia con la idea de seguir creciendo en Colombia y en otros países periféricos, en los que hemos visto que también puede haber oportunidades.

CB.- ¿Y bajo que denominación operáis allí, como Sepulvedana?

R.F.- La inversión la hace una empresa del grupo (Sepulvedana Internacional), que es la que tiene las



participaciones de la empresa Trans Loyola. Los autobuses en Colombia mantienen los colores corporativos de la marca en España.

CB.- ¿Qué tipo de vehículos tenéis en la flota?

R.F.- Hay de todo, busetas y buses. Los buses tienen capacidad para 44 pasajeros, allí tienen una legislación muy dura en cuanto al número de plazas. Y ahora por ejemplo, hemos comprado autobuses chinos, Yutong. También recientemente hemos comprado a Marcopolo con Chevrolet. Se trata de vehículos que no tienen nada que ver con el mercado español.

CB.- ¿Grupo Sepulvedana también está abriendo nuevos negocios, nos podéis hablar de ello?

R.F.- Hemos creado una marca que se llama Colombia Day Travel, hemos trasladado los circuitos turísticos de un día que se realizan en España y los estamos ofreciendo en las principales ciudades del país con gran éxito. Somos la primera empresa que hace esto en Colombia.

Además, desde hace un año hemos montado una empresa que se llama Sepulvedana Consulting Service, que está operando ya en Latinoamérica, estamos dando consultoría de Management de Transporte, de gestión. Es un modelo pionera, y ofrecemos nuestros servicios en Latinoamérica porque en España el sector ya está muy profesionalizado. Pero allí nos encontramos con empresas que están en unas condiciones de trabajo como aquí hace unos 30 años, sin tecnología, sin profesionalización ...



En 2009 compra el 51% de las acciones de Trans Loyola de Colombia y cuenta en la actualidad con 260 autocares

Actuamos sobre cinco departamentos: financiero; tráfico; mantenimiento taller; marketing atención cliente, certificaciones; y recursos humanos. En resumen sería transferir el know how de 109 años de historia que tiene la Sepulvedana a empresas de América Latina. Podemos asesorar en algún departamento o en todos.

CB.- ¿Qué recomendaríais a las empresas españolas que quieren iniciar un proceso de internacionalización?

- Lo primero, los deberes tienen que tenerlos hechos en casa. Salir fuera como una solución, no lo recomendamos.
- También tienen que tener una planificación estratégica, imprescindible aunque partan con una buena base, su know how. En España hay empresas con muy buen transporte, modélico en el mundo,
- Hay que analizar acciones, ir con calma. Al final hay que tener los pies en la tierra y no dejarse cegar por primeras impresiones.
- Un consejo. En Latinoamérica la burocracia es muy lenta y costosa, tienen una mentalidad distinta a la española, luego al final te debes adaptar a dicha cultura, sin esperar que sean ellos los que se adapten.

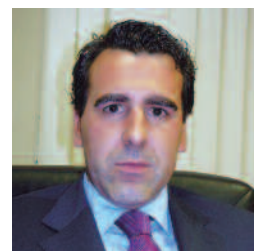
- Tienes que preparar a tu equipo, que la gente no lo vea como algo exótico, si no como algo muy necesario para la viabilidad de la empresa, algo imprescindible para su futuro.
- Y por supuesto, estar preparado para el desembolso económico. Estos procesos requieren mucho dinero.

CB.- Y por último, ¿cuál va a ser ahora la estrategia en España?

R.F.- Hemos conseguido la licencia ferroviario hace unos días y a finales de octubre creo que vamos a poder tener el certificado de seguridad. Además de la compra de nuevas empresas y la creación de nuevas líneas de negocio en el extranjero, el mercado nacional está dentro de nuestros proyectos de desarrollo futuros y estamos preparados para competir, vamos a ser un actor muy importante en el transporte español del futuro. Prueba de ello es que hemos seguido apostando por la innovación, la implantación de nuevos sistemas y nuevas tecnologías, la renovación de nuestra flota...

Confiamos en que vamos a ser uno de los principales actores del transporte de viajeros español de los próximos años.

Las matriculaciones de autocares crecen un 2,8% en mayo



Por José Manuel López, MSI
jmlopez@msiberia.com

EN LO QUE VA DE AÑO, las matriculaciones de vehículos de pasajeros siguen acumulando una caída del 3% con 737 unidades matriculadas entre enero y mayo de 2014 y frente a las 760 que se matricularon en el mismo periodo de 2013, según datos facilitados por la analista de mercado, MSI.

Cabe destacar el espectacular crecimiento de matriculaciones de la firma Volvo que lleva un total de 124 unidades matriculadas este año y frente a las 62 que había matriculado entre enero y mayo de 2013. En el mismo periodo se han aumentado las ventas de autocares en un 17,3% con 359 unidades matriculados entre enero y mayo de 2014 y frente a las 306 de 2013. Asimismo, han aumentado los micros y minibuses y han descendido los urbanos y suburbanos. Los primeros acumulan una caída del 57,8% respecto a 2013. En cifras, este ejercicio se han matriculado 62 unidades frente a las 147 del año pasado.

También en lo que va de año ha habido un aumento de las matriculaciones de vehículos carrozados que suponen casi el 80% del total matriculado.

MATRICULACIONES TOTAL BUSES x MARCAS						
MARCAS	Mayo 2013	Total 2013	Mayo 2014	%Var	Total 2014	%Var
ALEXANDER DENNIS		5		0,0%		-100,0%
AYATS	3	6		-100,0%	2	-66,7%
B.M.C.		2		0,0%		-100,0%
CAETANO		1		0,0%		-100,0%
CASTROSUA				0,0%	1	100,0%
CITROEN		5		0,0%	12	140,0%
FIAT PROFESSIONAL	6	15	2	-66,7%	26	73,3%
FORD	2	9		-100,0%	1	-88,9%
IRISBUS-IVECO	20	154	15	-25,0%	142	-7,8%
KINLON	1	3		-100,0%	7	133,3%
M.A.N.	41	138	36	-12,2%	131	-5,1%
MERCEDES			50	0,0%	134	100,0%
MERCEDES	54	239		-100,0%	30	-87,4%
OPEL		2		0,0%		-100,0%
OTOKAR	1	9	2	100,0%	12	33,3%
PEUGEOT		6	1	0,0%	11	83,3%
RENAULT	7	17	4	-42,9%	11	-35,3%
SCANIA	3	54	10	233,3%	66	22,2%
SETRA		25	5	0,0%	13	-48,0%
VAN HOOL	1	1		-100,0%		-100,0%
VDL BUS		1	2	0,0%	7	600,0%
VOLKSWAGEN	1	6	2	100,0%	7	16,7%
VOLVO	4	62	19	375,0%	124	100,0%
Total general	144	760	148	2,8%	737	-3,0%
	Mayo 2013	Total 2013	Mayo 2014	%Var	Total 2014	%Var
Autocar	59	306	66	11,9%	359	17,3%
Interurbano	4	72	7	75,0%	65	-9,7%
Microbus	34	165	43	26,5%	187	13,3%
Midibus	12	36	7	-41,7%	50	38,9%
Suburbano	11	34	2	-81,8%	14	-58,8%
Urbano	24	147	23	-4,2%	62	-57,8%
Total Mercado	144	760	148	2,8%	737	-3,0%
	Mayo 2013	Total 2013	Mayo 2014	%Var	Total 2014	%Var
Mercado Acabados						
Completo	45	228	34	23,0%	155	21,0%
Chásis	99	532	114	77,0%	582	79,0%
Total	144	760	148	100,0%	737	100,0%

Datos facilitados por MSI.

Stellae

Calidad y seguridad, de confianza. Stellae. Calidad y seguridad, de confianza. Stellae. Calidad y seguridad, de confianza. Stellae. Calidad y seguridad, de confianza. Avalado por la calidad de Castrosua. Avalado por la calidad de Castrosua. Avalado por la calidad de Castrosua. Avalado por la calidad de Castrosua. Kilómetros de seguridad. Kilómetros de seguridad. Kilómetros de seguridad. Kilómetros de seguridad. Kilómetros de seguridad. Kilómetros de seguridad. Calidad y precio se unen para formar un tándem inmejorable. Calidad y precio se unen para formar un tándem inmejorable. Calidad y precio se unen para formar un tándem inmejorable. Calidad y precio se unen para formar un tándem inmejorable. Diseño innovador. Diseño innovador. Diseño innovador. Diseño innovador. Diseño innovador. Diseño innovador. Diseño innovador. Diseño innovador. Calidad y seguridad, de confianza. Stellae. **Calidad y seguridad, de confianza.** Stellae. Calidad y seguridad, de confianza. Stellae. Excelentes materiales y acabados. Excelentes materiales y acabados. Excelentes materiales y acabados. Excelentes materiales y acabados. Rentabilidad, resistencia y duración. Rentabilidad, resistencia y duración. Rentabilidad, resistencia y duración. Rentabilidad, resistencia y duración. Máximo confort. Máximo confort. Máximo confort. Máximo confort. Máximo confort. Máximo confort. Máximo confort. Máximo confort. Elegancia y modernidad. Elegancia y modernidad. Elegancia y modernidad. Elegancia y modernidad. Elegancia y modernidad. Elegancia y modernidad. Futuro y continuidad. **Apuesta de futuro y continuidad.** Apuesta de futuro y continuidad. Apuesta de futuro y continuidad. Apuesta de futuro y continuidad.



 **Castrosua**

carsa

Fomento puntuará en los concursos que lo autocares de largo recorrido tengan Wi-fi

Wi fi, una tecnología que empieza a ser imprescindible para las empresas de autobuses





Blanca de Juan,
Responsable de
Marketing, Autocares
Julián de Castro

LOS EMPRESARIOS DEL TRANSPORTE DE VIAJEROS

en autobús y autocar consideran el Wi fi a bordo de sus autobuses como una herramienta imprescindible en el futuro del sector, tanto para la comercialización de servicios, como para la venta de billetes, información a tiempo real, wi fi a pasajeros, publicidad directa a los usuarios en el mismo autobús. Y nos solo eso, en los nuevos pliegos que Fomento ha sacado para los concursos de líneas regulares el Wi-fi a bordo puntuará- Se trata de hacer más atractivos los viajes de autocar frente al tren o al avión.

Tanto empresas de servicios urbanos, como líneas regulares y discretionales, incluso de servicios internacionales, consideran el Wi-fi una ventaja por la relación directa con el pasajero que les aporta y por la posibilidad de comercialización de sus servicios. Además, coinciden en que es una tecnología que se implantará de forma habitual en todos los autocares y autobuses en no muy largo plazo, según quedó patente en las recientes conversaciones empresariales que organizó Carril Bus a principios de mayo en Madrid.

La decisión de si los viajeros deberían abonarlo como un plus, o si debe formar parte de la apuesta por la calidad y valor añadido que ofrecen las empresas dependerá de cada caso, del servicio ofrecido, del perfil de cliente y de la estrategia comercial de cada Operador. Estas fueron algunas de las conclusiones a las que se llegó en dichas conversaciones empresariales, cuyo tema central fue precisamente, la conectividad a bordo de los autobuses.





Lorenzo Ballesteros,
Director
División
Transportes de
Europamundo

Limitaciones de cobertura en el autobús, ¿se pueden superar?, ¿costará más dinero?

Entre los empresarios que acudieron a las conversaciones se planteó la duda de las limitaciones de cobertura telefónica en España y el extranjero. Así, las empresas de transporte de viajeros que hacen líneas internacionales ven con incertidumbre el uso de una tecnología wifi cuyo funcionamiento en distintos países depende de un tercero, que es el operador de telefonía en cuanto a ofrecer la cobertura con calidad. "No podemos decir que damos un servicio y que luego no funcione", afirmaban algunos de los empresarios que acudieron al encuentro.

Lo cierto es que el funcionamiento está garantizado siempre que haya red de telefonía a través de routers profesionales y adaptados para autocares. De hecho, la empresa británica Icomera, especializada en sistemas Wi-fi para autobuses y ferrocarriles, dio a conocer durante la reunión sus soluciones profesionales para el sector, que garantizan la conectividad mediante antenas de altas prestaciones y equipos diseñados y fabricados específicamente para movilidad.



Román Jorda,
de Azimut Bus
Solutions

"Hay lugares —es cierto— en los que las compañías de telefonía no tienen cobertura, si bien Icomera ofrece la aplicación MoovManage de

gestión remota para evaluar la cobertura real de una compañía y así decidir la que mejor prestaciones ofrece", afirma Román Jorda, responsable comercial de AZIMUT, firma española que comercializa los productos de Icomera.

Los sistemas Icomera ofrecen la posibilidad de instalar hasta 8 tarjetas de distintos países para ofrecer una única red wifi al pasajero y conectividad a equipos embarcados (CCTV, etc...) sin costes de roaming para el Transportista.



José Luis Conde,
Gerente Autocares
Hermanos Montoya

En los primeros días los usuarios consumen todos los datos contratados por la empresa y me quedo sin Wi-fi para el resto del mes y servicios que haga. ¿Cómo puedo evitar esto sin pagar más?

En las conversaciones surgieron también por parte de varios empresarios dudas como quedarse sin datos en los primeros días por abuso de los viajeros y no poder ofrecer este servicio el resto del mes, a no ser que se pague más.

Para ello, hay una solución. Los responsables de Azimut explicaron que con la aplicación MoovManage "podemos definir los límites de descarga y velocidad a la que pueden conectarse los usuarios, limitar acceso a contenidos indeseados, lanzar encuestas, lanzar publicidad, monitorizar el funcionamiento en tiempo real sobre un mapa Google Maps, conocer las conexiones reales y estadísticas de uso, en definitiva un conjunto de herramientas que permiten optimizar el uso de la conectividad".

El Wi-fi como estrategia de marketing



Andrés Piñate, Director de Marketing
de Vectalia

La importancia del wi-fi sobrepasa el hecho de que una empresa ponga a disposición de sus clientes un sistema para que pueda comunicarse por el Smartphone. Para Andrés Piñate, Director de Marketing de Vectalia, el Wi-fi es uno de los puntos fuertes del marketing, es decir de "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". Digamos que la introducción del Wi-fi en los autobuses es el paso previo a cualquier otra tecnología, pero

De hecho, Icomera-Azimut trasladó a los empresarios la posibilidad de hacer un win to win, probar el sistema en un autocar, comprometiéndose a su instalación solo en el caso de que funcione.



Eduardo Losada,
Director General
de Maitours

¿Se puede cambiar el modem y sistema Wi-Fi de un autocar que no uso y adaptarlo a otro autocar de mi flota, es versátil en este sentido?

fundamentalmente, supone un cambio radical en la interacción entre los operadores y sus clientes, además de ser un valor diferencial con la competencia.

En su opinión, el usuario se tiene que sentir atraído por la interactividad que genera la empresa para captar la atención y su simpatía. Para Piñate, las claves del marketing se basan en las cuatro F (flujo, funcionalidad, fidelización y feedback). Y para desarrollar esta última el Wi-fi es imprescindible. Andrés Piñate recomienda 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. Pero no solo eso, va mucho más. El uso de internet en las aplicaciones móviles se ha intensificado de tal forma que hoy, el 56% de los usuarios de móviles los usan para comprar en

la calle. ¿Por qué no aprovechar que tenemos al viajero y la tecnología y venderle nuestros servicios?

El auge de móviles y tablets implica que la adaptación del contenido sea vital, desde luego, nuestra web, boletines, etc, tienen que estar adaptados a estos dispositivos. España está a la cabeza de Europa en el uso de los Smartphone. Y Andrés Piñate, nos recuerda también un dato muy importante, "las empresas de transporte de viajeros tienen muchísimos más clientes que las grandes marcas que conocemos", hay que aprovechar esto. Crear nuestra propia aplicación, desarrollar una estrategia de marketing bien definida en la que deberíamos contemplar también tener nuestra empresa en las redes sociales, el 93% de los internautas está en alguna red social... 2 "Si no estamos en el smartphone de nuestros usuarios, estamos perdiendo una gran oportunidad de viajar en sus bolsillos, acompañarles en los ratos de ocio, durante o antes

del viaje para fluir, buscar feedback y fidelizar".

"La complejidad cada vez mayor para conectar con nuestros usuarios nos 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". Y añade, "las redes sociales nos han dado el poder de convertirnos en generadores de contenidos porque llegamos a muchos más usuarios que muchas de las grandes marcas del mercado". Además, Piñate nos comenta que "en el marketing que demandan nuestros usuarios, lo importante no es el transporte, sino la "experiencia" que el usuario pueda tener en/con él. De hecho, la percepción que recibe el usuario de nuestro servicio es la consecuente reputación que conseguimos".

Por último, una consideración importante de Piñate es que todos los empleados de la empresa deben tener conocimiento y promover los objetivos del marketing de la empresa.

La respuesta que dan los responsables de Azimut e Icomera a esta cuestión, es que sí es posible. Lo único que se necesita es instalar una antena que capte la señal Wi-fi en el autocar que queramos usar para ello. Así si invertimos en autocares que se nos han quedado obsoletos o fuera de servicios, podemos sin duda, aprovechar la inversión de esta tecnología.

UNA APLICACIÓN CON MUCHAS POSIBILIDADES

Las posibilidades el Wi-Fi gratuito pueden ser un valor añadido para atraer y fidelizar clientes del transporte en autobús, como nos señalaba Andrés Piñate, Director de Marketing del Grupo Vectalia.



Neil Fulton,
Channel Sales
Manager
Icomera AB

Icomera proporciona sus propias app's con una única red a bordo. Es el caso de MoovManage, que ofrece numerosas alternativas de entretenimiento, información, publicidad, encuestas de la empresa. También soporta los equipos embarcados que funcionan en tiempo real como la monitorización CCTV remota o sistemas de ticketing.

MoovManage, que se aloja en servidores de Icomera, no requiere ins-

talar software, ni inversión en servidores, a lo que se añade que es un acceso seguro desde el explorador que utilice cada empresa.

El sistema, adaptado especialmente para el sector del transporte de viajeros por carretera, ofrece la posibilidad de monitorizar y configurar de forma remota varios routers, asignar una determinada velocidad de acceso y limitación de descarga de datos por parte del usuario. Otra opción interesante es la restricción de acceso a páginas webs no deseadas y el control de acceso de usuarios al servicio Wi-fi a través de un portal dedicado, al que se accede tras aceptar las condiciones de uso.

Asimismo, permite implantar un HotSpot de pago por acceso, informa en tiempo real del estado del equipo, las prestaciones y las estadísticas de uso y monitoriza a través de GPS la ubicación del vehículo.

Para diferenciar los distintos equipos, hay que indicar que MoovManage forma parte de la plata-

forma software del Router MoovBox y, dentro de éste, MoovAdmines es el software que funciona en el router Moovbox y se usa para la configuración local; y MoovManage es el software que funciona en remoto y se comunica con Moovbox por Internet. El Moovbox reporta su estado periódicamente a MoovManage y los datos en tiempo real, tales co-

mo la intensidad de la señal y la posición GPS, se guardan en memoria y se transmiten en esa conexión. Otra característica del equipo es que no requiere conexión VPN para funcionar, simplificando así la puesta en marcha.

Más información en www.azimutbussolutions.com

Opinión

Viajeros tecnológicos



Por Caetano Peláez

Desde el inicio de la civilización, los seres humanos han ido evolucionando constantemente intuyendo en todo momento lo que era necesario para progresar, y de forma muy especial en lo que se refiere al transporte de viajeros por carretera, el deber del visionario era adelantarse a los nuevos cambios.

En la primera mitad del siglo XIX, unos pocos visionarios aprovecharon la demanda de transportar en un mismo medio a diferentes clases sociales creando, así, sin saberlo, las futuras empresas de transporte de viajeros por carretera, dejando atrás el individualismo y abaratando los costes. Más tarde, con la llegada de la revolución industrial, algunos visionarios, nuevamente decidieron apostar por la incorporación del motor al transporte, dejando atrás las primeras y lentas diligencias de caballos. Algunos de ellos no supieron adaptarse a las demandas de los nuevos clientes que pedían más rapidez en el transporte, fracasando empresarialmente. Desde entonces, hasta nuestros días, hemos visto como, a lo largo del tiempo, en las nuevas carrocerías, los vehículos han ido incorporando al habitáculo la radio, la televisión, las butacas reclinables y desplazables, los cinturones de seguridad, más capacidad de maletero, etc... lo que obedece a poner en práctica, todo aquello que el cliente venía

demandando. Tras la crisis económica que ha azotado a España, y el consecuente castigo a las empresas de nuestro sector, por la pérdida de viajeros, es hora de levantar cabeza y dejar atrás el pasado; es hora de concentrarnos en la nueva era tecnológica –también llamado Tecnoglobalismo– y volver a sentir el espíritu visionario de nuestros antepasados. Cualquier idea es bien recibida. Para ello, deberemos captar las demandas del nuevo viajero tecnológico, y ofrecerlas en cualquier servicio, ya sea discrecional, urbano, o, interurbano. El perfil del nuevo cliente y las generaciones venideras vienen acompañado de su inseparable móvil con conexión a internet. Quiere saber en todo momento su ubicación durante el trayecto. No se conforman con ver la televisión del autocar, sino que ve su propia televisión a la carta a través de su portátil, o, tablet. Se comunica vía chat con sus seres queridos, busca toda información a través de la red, inclusive, la compra de billetes online.

Es por ello, por lo que es el momento del cambio, de crear o actualizar nuestra web corporativa, de facilitar la compra de billetes online, de adecuarse a los nuevos tiempos, de crear nuevas necesidades turísticas, de generar cuanta información sobre rutas sea requerida por el cliente, y sobre todo, es el momento de hacerse con paquetes tecnológicos novedosos en la flotas (servicio de wifi, carga rápida de tablets y móviles a través de USB, tomas de corriente, etc...) que satisfagan los nuevos requerimientos.

El futuro de nuestras empresas es nuestro presente. Si no atendemos las nuevas demandas, perderemos una vez más el tren del cambio y nuestras empresas serán reemplazadas por otras que si supieron evolucionar. Si no, acuérdense de las primeras diligencias...

“España es el único país de Europa que **no tiene una ley del transporte urbano**”



“Nuestro país ha soslayado establecer un modelo capaz de mantener el sistema de transporte urbano”, afirma Miguel Ruiz Montañez, presidente de ATUC. “El obsoleto modelo de financiación parece predestinado a perdurar”, nos traslada este experto en economía y transporte.

ASÍ COMIENZA UN ARTÍCULO DE MIGUEL RUIZ MONTAÑEZ, publicado en el diario Expansión. En el mismo comenta que España es el único país europeo que carece de una ley de financiación que mantenga el sistema de transporte urbano. Por el contrario, países vecinos como Francia, Alemania, Holanda, Reino Unido o Italia promulgaron leyes de financiación del transporte urbano hace decenios. En estos estados el debate actual es, precisamente, la reforma de dichas normativas, hecho que resalta aún más el vacío endémico en esta materia que tiene el estado español. Y curiosamente y a pesar de la crisis dichos estados están aumentando sus partidas en los transportes urbanos y metropolitanos con el buen criterio de que el 80% del PIB de sus países se produce en los núcleos urbanos y es necesario desarrollar un modelo de movilidad que favorezca ese desarrollo.

Según comenta Miguel Ruiz, en los años 90 el gobierno español evitó establecer reglas claras para solucionar este asunto, y luego delegó competencias en las Comunidades Autónomas, que esquivaron el asunto, recayendo finalmente en los ayuntamientos, que con el fin de dar servicios a sus ciudadanos se han convertido en el soporte de los miles de autobuses y tranvías que circulan por España. Soporte, pagadores y deudores de los cientos de empresas que gestionan el transporte urbano de las ciudades españolas, sometidas muchas de ellas a graves problemas de financiación a causa de las limitaciones presupuestarias de sus ayuntamientos.

“Si queremos ser competitivos como país el transporte debe ocupar un lugar central”, afirma Miguel Ruiz. “Por eso en esta nueva etapa de salida real de

la crisis bien merece la pena que nuestros dirigentes presten atención al modo en que se financian los transportes de este país”, concluye.

CONGRESO DE ATUC: EL TRANSPORTE URBANO PENDIENTE DE SU FUTURO

En el congreso celebrado por ATUC la semana pasada en Lleida quedó de manifiesto que los empresarios de transporte urbano tienen una gran proyecto de futuro por delante, desde un modelo de financiación que garantice la viabilidad del sistema, hasta un futuro donde la relación con otros modos, la cooperación con las administraciones locales y las nuevas tecnologías, tienen mucho que decir.

Así lo reflejaban en las jornadas que tuvieron lugar tras la Asamblea general de la Asociación, algunos representantes de este segmento del transporte de viajeros. Desde Miquel Martí, Consejero Delegado del grupo Moventis que a su vez gestiona el transporte urbano de Lleida, hasta el presidente de dicha asociación y gerente de EMT de Málaga Miguel Ruiz, o el gerente de DBus, Gerardo Lertxundi. Pero también responsables de Ayuntamientos, de asociaciones y organizaciones empresariales daban su punto de vista sobre el futuro de esta actividad.

Joaquín del Moral, director de Transportes de Fomento, clausuraba el acto con una visión optimista del futuro del sector, con visos de recuperación económica y un montón de planes, leyes y decretos que ayudarán a mejorar la situación de las empresas. En estos términos se refirió a la Ley de indexación que permitirá aprobar unas tarifas más adecuadas a la realidad del sector.

El operador que resulte adjudicatario operará esta línea por 7 años en competencia con Renfe

El Gobierno liberaliza la línea Madrid-Levante de transporte ferroviario de pasajeros



EL CONSEJO DE MINISTROS HA APROBADO un acuerdo por el que se determina el número y vigencia de títulos habilitantes para la prestación de transporte ferroviario de viajeros en régimen de concurrencia en determinadas líneas y tramos de la red ferroviaria. De momento, ha acordado licitar un título habilitante para la prestación de servicios en el corredor de Levante.

El título habilitante se otorgará mediante un procedimiento público de licitación, que garantice la efectiva competencia de los operadores que concurren al mismo. El operador que resulte adjudicatario podrá prestar servicios en el corredor Levante durante un plazo de siete años, en competencia con Renfe. Tras este plazo, el corredor se abrirá a la plena competencia.

Además, el nuevo operador podrá fijar las frecuencias de sus servicios y sus precios con libertad y podrá hacer uso del material rodante puesto en alquiler por Renfe-Sociedad de Alquiler de

Material Ferroviario mientras desarrolla su propio parque.

El corredor de Levante incluye servicios en líneas de Alta Velocidad y convencionales entre ciudades como Madrid, Cuenca, Castellón, Valencia, Alicante, Albacete y Murcia. El adjudicatario del título habilitante podrá decidir libremente las conexiones sobre las que va a establecer servicios, dentro del ámbito de este corredor.

Según el Gobierno, con esta liberalización los ciudadanos dispondrán de una mayor oferta de servicios a precios más competitivos; se fomenta el empleo mediante el desarrollo de un nuevo sector productivo en el transporte y el impulso del sector de fabricación de material rodante; se incentiva la innovación y la creación de nuevos modelos de negocio que se adaptan a las necesidades de los viajeros; se garantiza la capilaridad en todo el territorio y la mayor competitividad de la oferta de servicios fomentará el uso del transporte ferroviario.

El Gobierno destinará 10 millones a la compra de autobuses eléctricos

El Gobierno aprueba un nuevo Plan pima y subvencionará la compra de autobuses eléctricos

EL CONSEJO DE MINISTROS HA APROBADO el nuevo Plan Pima Transporte para renovar flota de vehículos pesados, que tendrá una dotación de 405 millones de euros para la financiación, estará compartido por el Banco Europeo de Inversiones (BEI) y por entidades bancarias. Además se destinarán 10 millones para la compra de autobuses eléctricos.

El anterior Plan Pima para autobuses y autocares se puso en marcha a principios de 2013 y finalizó ese mismo año.

Además, el pasado viernes también se aprobó un Real Decreto por el que se regula la concesión directa de subvenciones para la adquisición de vehículos eléctricos en 2014 en el marco de la estrategia integral para el impulso del vehículo eléctrico en España 2010-2014 (Programa MOVELE 2014). El plan cuenta con una dotación de 10 millones de euros y por cada autobús o autocar podrá recibirse una ayuda de 8.000 euros.

Los vehículos deberán estar matriculados por primera vez en España, y pertenecer a alguna de las siguientes categorías: cuadriciclos, turismos, furgonetas o camiones ligeros, autobuses y autocares. Todos ellos deben ser eléctricos nuevos, entendiendo como tales aquellos cuya energía de propulsión procede, total o parcialmente, de la electricidad de sus baterías, cargadas a través de la red eléctrica.



Los beneficiarios de estas ayudas serán los particulares, los profesionales autónomos, así como las empresas privadas, válidamente constituidas en España y con personalidad jurídica propia. Como novedad, se incluye a las Comunidades Autónomas, Entes Locales, los entes públicos dependientes o vinculados tanto de las anteriores y a la propia Administración General del Estado, así como los puntos de venta, en el caso de que la venta la realiza otro concesionario.

El plazo de solicitudes será hasta el 31 de diciembre de 2014 o hasta que se agote el presupuesto disponible, si ocurriera con anterioridad. Se aceptarán vehículos matriculados a partir del 1 de enero de 2014.

El Tribunal Central de Recursos Contractuales se pronuncia sobre la subrogación del personal en Asturias

EL TRIBUNAL ADMINISTRATIVO Central de Recursos Contractuales, dependiente del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, ha resuelto que el procedimiento para la licitación del servicio público de viajeros de uso general entre Avilés y Luanco está siendo tramitado por el Consorcio de Transportes de Asturias (CTA) de conformidad con la legislación vigente.

Asimismo, el tribunal entiende justificado el planteamiento del CTA que establece que la plantilla a subrogar esté formada por 12 conductores y que el criterio de selección sea el de mayor a menor antigüedad, de conformidad con la documentación expedida por la Tesorería General de la Seguridad Social. El conflicto se remonta al momento en que la Administración finalizó el contrato con Empresa Roces por incumplimiento y siete trabajadores presentaron recursos por no subrogar sus contratos a la UTE que presta el servicio de forma provisional en estos momentos. Además, algunos trabajadores del anterior concesionario que no eran fijos en el servicio pero realizaban tareas puntuales también impugnaron el pliego.

A partir de ahora, una vez resueltos estos recursos y a la espera de interpretar la documentación aportada por dos trabajadores relativa a sus situaciones de alta y baja en la Seguridad Social, el CTA procederá a tramitar una nueva licitación del servicio. La primera licitación quedó desierta tras haberse presentado una sola empresa fuera de plazo.

Esta resolución es la primera decisión del máximo órgano nacional de resolución de recursos en materia de contratación administrativa desde la reforma de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres aprobada en el año 2013, relativa a subrogaciones de personal en el caso de sucesión de contratistas en transportes regulares de viajeros por carretera de uso general.

El CTA celebra la resolución al entender que permitirá abordar la contratación del servicio con una mayor seguridad jurídica para las empresas interesadas.



Carlos González Lozano, director general del CTA de Asturias.

Cantabria incrementará la inspección al transporte para evitar a los ilegales



El director de Transportes de Cantabria, Fermín Llaguno, ha asegurado durante una reunión mantenida con los agentes sociales –patronal y sindicatos representativos del sector– que la comunidad autónoma pondrá en marcha un plan de inspección con el fin de evitar los transportes ilegales.

La campaña había sido demandada por el sector con el objetivo de evitar la competencia desleal que perjudica a los transportistas y conseguir, de esta manera, una mejora en la seguridad. Se ha destacado, igualmente, el esfuerzo y compromiso del Gobierno de Cantabria por potenciar el transporte social, en especial el rural y universitario, con una inversión de 2.282.000 euros dentro de una política orientada a asegurar la sostenibilidad, la accesibilidad, la cohesión territorial y el bienestar de los ciudadanos de la comunidad.

Ratificado el acuerdo en el convenio colectivo para el transporte turístico de viajeros de Baleares



LA FEDERACIÓN EMPRESARIAL BALEAR de Transporte ha sido sede de la firma del nuevo convenio colectivo para el transporte turístico de las islas, un acuerdo que ha sido ratificado por el 80% de la representación sindical de la mesa negociadora (CCOO, UGT y SITD). El convenio tendrá una vigencia de cinco años.

El pasado día 16 de mayo fue firmado un preacuerdo que acaba de ser ratificado por la gran mayoría del sector del transporte discrecional de viajeros de Baleares, actualizando de este modo el último convenio, que data de 2007, y culminando unas negociaciones que se emprendieron en 2011.

El presidente de la Asociación del Transporte Discrecional de Viajeros de Baleares, Rafael Roig, ha destacado la importancia de este acuerdo, que recoge tanto las inquietudes de los trabajadores como las de los empresarios y que se formaliza con la aspiración de facilitar la paz social durante sus cinco años de vigencia. Roig ha agradecido el gran esfuerzo llevado a cabo por ambas partes para lograr un acuerdo que beneficiará no solo al sector del transporte, sino a toda la industria turística en general y también a la imagen exterior de las Islas Baleares, repercutiendo directamente en la economía del archipiélago.

“El transporte colectivo sostenible como vertebrador de las zonas rurales” ECOTRANSPORTE DE VIAJEROS

La Fundación laboral del Transporte por Carretera, TRANSFORMA, junto con la Fundación Biodiversidad dentro del Programa empleaverde, en el marco del Programa Operativo Adaptabilidad y Empleo 2007-2013, pone en marcha el proyecto **“El transporte colectivo sostenible como vertebrador de las zonas rurales” ECOTRANSPORTE DE VIAJEROS** cuyo objetivo es introducir estrategias de ecoinnovación en el sector del transporte por carretera, para garantizar una movilidad sostenible.

El proyecto ofrece a los profesionales del transporte por carretera de viajeros y actividades auxiliares y complementarias del mismo, una serie de acciones gratuitas interrelacionadas:

- Curso on-line: **“Gestión Empresarial y puesta en marcha del Ecotransporte de viajeros”** 40 horas a distancia.
- Curso on-line: **“Marketing Ecológico del Ecotransporte de viajeros”** 40 horas a distancia.
- Curso on-line: **“Conducción sostenible”**. 30 horas a distancia.
- Jornada **“El transporte colectivo sostenible como vertebrador de zonas rurales”** Julio 2014 en Castilla la Mancha.
- Cuatro Seminarios **“Buenas prácticas en las zonas rurales: El Ecotransporte para el taxi y los transportes colectivos”**. Octubre 2014 en Comunidad Valencia. Noviembre 2014 en Extremadura. Diciembre 2014 en Castilla la Mancha. Enero 2015 en Principado de Asturias.

Y la **“RED ECOTRANSPORTE DE VIAJEROS”** que es un espacio networking 2.0 de intercambio de buenas prácticas ecoinnovadoras para el sector del transporte por carretera, el acceso es a través de www.redemprenderverde.es.

Contacto:
Teléfono: 91 110 73 14
Email: transforma@fundaciontransforma.es
Web: www.fundaciontransforma.es

YA ESTAN ABIERTOS LOS PLAZOS DE INSCRIPCIÓN.
“Plazas Limitadas”

“ACCIONES GRATUITAS COFINANCIADAS POR EL FSE”



GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE



Todos los municipios del Área Metropolitana de Murcia se integran en el nuevo marco tarifario

TODOS LOS MUNICIPIOS DEL ÁREA METROPOLITANA DE MURCIA

(Molina de Segura, Santomera, Alcantarilla, Las Torres de Cotillas, Alguazas, Ceutí y Lorquí) han confirmado su integración en el nuevo marco tarifario aprobado por la Comunidad Autónoma que entró en vigor el pasado martes, 20 de mayo.

Esta integración permite la actualización de las tarifas aplicadas a sus bonos sociales, lo que se traduce en más descuentos para los usuarios del autobús. Molina de Segura fue el primer ayuntamiento en anunciar la integración de

sus bonos sociales en los nuevos criterios de valoración de los viajes y descuentos a aplicar para usuarios a través de bonos. Este municipio, además de verse favorecido por la creación de dos nuevos bonos para todos sus habitantes, rebajó así el precio por viaje de los bonos sociales de 0,71 a 0,58€.

Los vecinos de Alcantarilla comenzaron siendo los principales beneficiarios de una unificación tarifaria que les permite pasar de pagar 2,20€ por

viaje a 2,05€ con el billete sencillo. Los nuevos bonos dan acceso a toda la población a descuentos con los que antes no contaban, ya que el precio del viaje baja a 1,36 y 1,13 para los estudiantes. Pero, además, la integración ha permitido que todos los bonos para estudiantes subvencionados por el ayuntamiento, vean reducido su precio a 0,80, 0,83 y 0,87 según el trayecto. !! En el caso de Santomera los descuentos resultan aún más significativos. Ya que los bonos sociales descienden a 0,75 y 0,63€ el viaje, además de disfrutar de las tarifas que incorporan los nuevos bonos (1,36 y 1,13).



UCE-A muestra su preocupación por la continuidad de los consorcios de transportes andaluces



LA UNIÓN DE CONSUMIDORES de Andalucía ha mostrado su preocupación por la continuidad de los consorcios de transportes por la posibilidad de anulación de estos por falta de financiación. En una nota, UCE-A ha señalado que está en juego un modelo de gestión del transporte público llevado a cabo por un total de nueve Consorcios de Transporte de Andalucía.

El modelo ha indicado la asociación de consumidores ha traído "importantes beneficios para los usuarios en cuanto a la calidad del transporte público y el fomento de su uso".

Así, UCE-A pide una reunión con la Consejería de Fomento y Vivienda para que aclarar esta situación y para expresarle su negativa, en nombre de los usuarios del transporte público, al cierre de los Consorcios de Transporte.

Tras recordar que "al igual que en otras ocasiones en las que han pedido reuniones han sido ignorados", ha lamentado la gestión política que se está llevando a cabo desde esta Consejería en estos asuntos claves para la ciudadanía andaluza.

Subvención de 25 millones de euros para el transporte terrestre regular de viajeros en Canarias

EL CONSEJO DE MINISTROS ha autorizado la concesión directa de una subvención a la Comunidad Autónoma de Canarias, para financiar el sistema de transporte terrestre público regular de viajeros, por importe de veinticinco millones de euros para el ejercicio 2014, tal como recoge la Ley de Presupuestos Generales del Estado para el año 2014.

El convenio para la concesión de esta subvención vincula la liquidación de la aportación de la Administración General del Estado al cumplimiento de los compromisos financieros adquiridos por la Comunidad Autónoma de Canarias.

Planificación en el Discrecional

Es posible tener un sistema de planificación automático que funcione a la perfección en una empresa dedicada a servicios discretionales repercutiendo en un ahorro de sus costes, con la disminución de kilómetros en vacío y la mejora en los cuadrantes de conductores... Un sistema que combinado con otros puede mejorar o facilitar la gestión de la empresa. Un sistema de planificación puede integrarse con nóminas, por ejemplo. De todo ello nos habla en este artículo Marcos González, experto en algoritmos de Códice.



Marcos González Menéndez.
Consultor y experto en algoritmos de
CODICE TECHNOLOGIES

AFRONTAR LAS DIFICULTADES que entraña la elaboración de una planificación supone un reto por varios motivos. En el caso de las empresas caracterizadas por una fuerte componente discrecional, dicho reto está condicionado por factores adicionales debido a la naturaleza de la oferta comercial que se maneja. Con esto nos referimos, no solo al matiz que introduce una oferta fluctuante, sino que además no debemos perder de vista que a mayor cantidad de oferta, mayor es el número de puntos geográficos con los que el planificador debe trabajar.

Una buena planificación debe respetar las reglas imperantes. Además, debe ser robusta para adaptarse fácilmente a cambios y siempre debe ser construida pensando en el impacto económico que supone. Cuando se planifica manualmente, situar todos estos elementos en un justo equilibrio resulta muy complejo.

Las herramientas de planificación automática permiten poner en juego todos los factores antes expuestos. A su eficacia para aportar soluciones que se ajusten a los convenios laborales en vigor, hay que unir su gran capacidad de cálculo para minimizar los movimientos en vacío necesarios a la hora de unir expediciones comerciales o al desplazar a los conductores desde/hacia sus bases. Como sabemos, este hecho resulta fundamental en redes geográficas medianas y extensas que evolucionan con gran facilidad a medida que la oferta discrecional varía e incide directamente en la obtención de ahorros económicos. Además, estas herramientas se pueden adaptar a los escenarios futuros que surjan a causa de criterios económicos cambiantes o de variaciones en los recursos o reglas usadas por la empresa, etc.

Sin duda alguna, uno de los puntos fuertes de las soluciones informáticas de este tipo es su adaptación a los cambios que se dan en una oferta que puede ser muy esporádica. Se trata de un hecho común en el transporte discrecional, por estar sujeto habitualmente a la incorporación de nuevas expediciones comerciales y a la modificación de los horarios para las ya existentes. Disponer de un asistente que permita encajar las variaciones en los turnos de trabajo predefinidos, supone dinamizar el proceso de planificación en gran medida y garantizar que se da la cobertura adecuada a cada cliente a pesar de la dificultad que entraña el proceso.

A parte de lo dicho anteriormente, hay más razones sólidas para adoptar una solución informática de planificación. Con ello nos referimos a que no conviene valorar solamente la reducción de costes operativos y dejar de lado las facilidades de gestión que aportan. Para el caso del transporte discrecional, permiten centralizar la información relativa a las expediciones de modo que esté accesible para el resto de sistemas. Además favorecen la gestión del personal de movimiento gracias a su integración con sistemas externos para la generación de nóminas y posibilitan la elaboración de informes de seguimiento.

Por todo lo dicho anteriormente, las empresas de transporte que deseen contar con todos los beneficios que la planificación automática puede ofrecer, podrán agilizar las labores del día a día pero, por añadidura, contarán con un aliado clave en las decisiones estratégicas que se tomen a futuro.

La CE admite que la normativa UE no cubre los servicios de coche compartido pero cree que deben regularse y tributar

EL PASADO 31 DE MARZO, el Tribunal de Comercio de Bruselas falló en contra de la empresa Uber (servicio de coche compartido que pone en contacto a conductores y pasajeros de forma parecida al servicio del taxi) y le prohibió prestar sus servicios. La sentencia motivó unas declaraciones de la comisaria de Agenda Digital, Neelie Kroes.



Ésta, visiblemente enfadada, criticó la sentencia por ir en contra de las nuevas tecnologías y realizó una serie de descalificativos personales hacia la ministra de Transportes belga y los jueces responsables del fallo. Los eurodiputados belgas Marc Tarabella y Jean Louis Cottigny han preguntado a la Comisión Europea si la comisaria Kroes estaba expresando su opinión personal en estas declaraciones y si el hecho de atacar una sentencia y reírse o insultar a una ministra es algo normal en un comisario.

En respuesta oficial de la Comisión Europea, la propia Kroes alegó haber expresado su opinión con respecto al contexto y a los efectos de la decisión judicial, sin pretender jactarse del tribunal ni de sus miembros. En particular, la comisaria señaló que el ejecutivo europeo está de acuerdo con que ciertos servicios requieren reglamentación y que los prove-

edores de los mismos deben pagar impuestos y proteger a los consumidores. Por otra parte, Kroes ha afirmado que la Comisión cree que la economía digital, las herramientas digitales y los servicios pueden desbloquear el potencial de emprendedores innovadores, proporcionar al consumidor más opciones a precios más competitivos y desencadenar crecimiento económico.

En esta cuestión acerca del coche compartido, la Comisión Europea se ha pronunciado de manera oficial en dos ocasiones. En la primera, el comisario de transportes Siim Kallas emitió una declaración oficial y vinculante para la Comisión Europea señalando que no hay legislación UE aplicable a los servicios de coche compartido y que su regulación (respetando los principios de proporcionalidad, no discriminación y libertad de establecimiento que recogen los Tratados de la UE) compete a las Administraciones nacionales, regionales y municipales. En la segunda, el mismo Kallas reconoció que la Comisión no tenía datos sobre la expansión de la práctica del coche compartido en los países de la UE, aunque admitió que se apoyó el proyecto Momo (2008-2011) para recoger las prácticas de promoción desarrolladas a nivel local.

Por otra parte, la comisaria Kroes ha reaccionado nuevamente de manera extraoficial en su blog personal sobre la decisión del ministerio de Fomento de multar a las empresas sin licencia administrativa que ofrezcan servicios de transporte con ánimo de lucro y a sus usuarios. Kroes se muestra partidaria de no prohibir las aplicaciones de taxis porque resultan útiles y porque son muestra de la innovación que se necesita para satisfacer mejor a los consumidores. No obstante, Kroes sí que insiste en que los conductores de la economía compartida deben pagar impuestos y jugar con las mismas reglas de mercado que el resto.

Casi un tercio de los automovilistas **se siente tenso** ante un vehículo pesado

CASI UN TERCIO DE LOS AUTOMOVILISTAS ESPAÑOLES, el 23 %, se siente tenso al encontrarse con un vehículo pesado, sea un camión o un autobús, y los conductores de estos vehículos suspenden a las estaciones de servicio y el diseño de las rotondas. Estas son algunas de las conclusiones del informe elaborado por el RACE y Scania (grupo Volkswagen).

El objetivo del estudio es conocer e identificar las relaciones de estos dos colectivos, el del transporte pesado y el turismo, en el tráfico diario. Los resultados del informe han sido presentados en un seminario que ha contado con la presencia de María Seguí, directora general de Tráfico, que ha insistido en la tolerancia cero en fallecidos por accidente de tráfico, en lesionados y en contaminación, un apartado este último sobre el que dijo le ha costado a España en el último año 850 millones de euros en sanciones de la UE por exceso de contaminación, una cantidad similar al presupuesto de la DGT.

También es conclusión del estudio que aunque existe una gran similitud entre las características de conducción entre España y Portugal, la manera de comprender la movilidad entre los dos tipos de vehículos es muy distinta.

Uno de los primeros datos del estudio desvela que el 73 % de los encuestados en la península ibérica ha manifestado que la relación entre el transporte profesional y el turismo, mientras comparten la infraestructura, es satisfactorio, siendo esta percepción más alta el colectivo español, con un 76 % de respuestas positivas, frente al 70 % de los portugueses.

Un dato preocupante y llamativo del estudio está relacionado con el diseño y la configuración de las rotondas, que no están bien diseñadas en opinión del 84 % de los españoles y portugueses, porque no están pensadas para los camiones y autobuses, con accesos peligrosos y sin la anchura adecuada.

Las rotondas llegan a convertirse en un obstáculo y un peligro para realizar las maniobras con seguridad, propiciándose en ocasiones situaciones de alto riesgo de accidente, al tener que invadir el carril contrario para sortearlas.



Otro de los puntos evaluados en el estudio han sido las estaciones de servicio y las áreas de descanso. Mientras los conductores de turismos le otorgan una mejor nota, porque, según los expertos, hacen uso de estos espacios de una forma más puntual, los conductores profesionales son más exigentes, hasta el punto de suspender a las estaciones de servicio y aprobar con una nota baja a las áreas de descanso.

Entre las demandas principales del colectivo profesional en estos espacios destacan la necesidad de una mayor seguridad, higiene y aumento de los servicios como Internet o duchas para el aseo personal.

En otro capítulo, RACE y Sania alertan de la importancia que tiene realizar una revisión periódica de los neumáticos, así como la necesidad para los conductores de turismos de dar mayor distancia de seguridad con los camiones para evitar percances.

Asintra firma un convenio con SHS para ofrecer a los asociados gestión de flotas a bajo coste



Rafael Barbadillo,
presidente de Asintra.

EL PRESIDENTE DE ASINTRA, Rafael Barbadillo, y el responsable de SHS, José Javier Lozano, han firmado un acuerdo por el que la patronal ofrece a sus asociados Auriga, la solución para la gestión de flotas desarrollada por la empresa especializada en software para el sector del transporte de viajeros por carretera.

La solución desarrollada por SHS permite la planificación automática de los recursos de las empresas, a través del análisis de rutas, horarios y turnos, así como de los recursos humanos del operador.

El producto está especialmente diseñado para compañías de pequeño y mediano tamaño, entre los 50 y los 100 vehículos y ya está implantado en la Empresa Casal de Sevilla.

Para Lozano, el objetivo es "cubrir un 5% del mercado". Recordó además que el producto puede personalizarse para adaptarse a cualquier operador y que ofrecen servicios de formación y consultoría. Auriga puede integrarse con otros sistemas de gestión de la empresa como el SAE.

El número de usuarios del transporte público desciende un 5,3% en abril

SEGÚN LOS ÚLTIMOS DATOS DEL INE, el uso del transporte público ha disminuido en abril en un 5,3%, con lo que, en cifras globales, ha sido utilizado por alrededor de 380 millones de pasajeros. La disminución más acusada ha sido la del transporte urbano que ha registrado un descenso del 7%, mientras que el interurbano ha bajado un 0,1%.

Dentro de este último segmento, el transporte por autobús es el único que baja, con una tasa anual del -8,5%. No obstante, el INE advierte que para la correcta interpretación de las tasas de este mes, se debe tener en cuenta que en 2013 la Semana Santa se celebró en el mes de marzo, y este año 2014 se ha celebrado en el mes de abril.

El transporte urbano ha sido utilizado por más de 228,9 millones de viajeros en abril, un 7,0% menos que en el mismo mes del año 2013. Por su parte, el transporte metropolitano registra un descenso del 7,6% y el transporte por autobús baja un 6,6%. El metropolitano disminuye en todas las ciudades, Madrid y Bilbao (ambas -9,9%) y Sevilla (-9,0%) son las que presentan los mayores descensos. El transporte por autobús registra tasas negativas en todas las ciudades que disponen de metropolitano. El número de viajeros en el transporte por autobús disminuye en todas las comunidades autónomas, excepto en Comunidad Valenciana (1,4%). Extremadura (-13,0%), Comunidad de Madrid (-11,3%) y Castilla-La Mancha (-9,7%) registran los mayores descensos.

En cuanto al transporte interurbano, ha registrado más de 106,7 millones de viajeros en abril, lo que supone una disminución del 0,1% respecto al mismo mes de 2013. Por tipo, el transporte por autobús es el único que baja, un 8,5% respecto a abril de 2013. Por su parte, el número de viajeros aumenta un 10,4% en el transporte por ferrocarril y un 4,2% en el transporte aéreo. Cercanías baja un 11,2 en el transporte por autobús y sube un 10,9% en el transporte por ferrocarril. La media distancia disminuye un 2,8% en el transporte por autobús y un 4,5% en el ferroviario. Por último, la larga distancia aumenta un 5,8% en el transporte por autobús y se incrementa un 21,1% en el transporte por ferrocarril.

Finalmente, el instituto ofrece los datos del transporte discrecional y especial donde se han registrado más de 44,3 millones de usuarios, lo que supone un descenso del 8,3% en tasa anual. El número de pasajeros del transporte especial disminuye un 14,6%, alcanzando más de 30,2 millones de usuarios. Dentro de éste, el escolar baja un 15,6% y el laboral un 11,2%. Por su parte, el transporte discrecional aumenta un 8,9% respecto al mismo mes del año 2013, con más de 14,0 millones de viajeros.

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



La nueva gama de minibuses Mercedes-Benz Euro VI



Por Jose Manuel González Juárez
Ingeniero Industrial
Conductor de pruebas CARRIL BUS
jgonzjua@hotmail.com

Mercedes acaba de presentar su gama de minibuses con los nuevos motores Euro VI. La verdadera revolución no se centra en la parte estética si no a nivel técnico, consiguiendo unos vehículos que cubren el hueco entre el turismo particular y los midibuses sin tener nada que envidiar ni a unos ni a otros y haciendo recapacitar sobre cómo se debe plantear el transporte si las empresas quieren ser competitivas y maximizar su beneficio.



EVOLUCIÓN DE LAS TENDENCIAS

Según un informe realizado por Mercedes-Benz y que recoge la evolución de los hábitos de los ciudadanos europeos en materia de transporte, en los últimos años estamos experimentando varios fenómenos importantes. Uno de ellos es el descenso en la natalidad, con todas sus consecuencias para las empresas que realizan servicios de transporte escolar. Otro es la proliferación del vehículo particular. Y no menos importante es, el endeudamiento de las Administraciones y los re-

cortes al transporte realizados por las mismas. Todo ello ha contribuido a la apuesta de muchas empresas de transporte europeas por adquirir vehículos más pequeños, que tienen costes de adquisición y mantenimiento mucho menores. En el caso de Mercedes-Benz hemos podido comprobar que estos vehículos están carrozados con componentes de sus hermanos mayores con lo que, la calidad percibida tanto por los clientes como por los conductores y demás personal técnico de la empresa seguirá siendo la misma. Estos vehículos pueden dar

un servicio incluso mejor ya que acceden a calles de la ciudad que físicamente resultan imposibles para los grandes autocares de doce metros. Si además, se aumenta la frecuencia de paso las empresas podrían dejar de oír aquello de "es que el autobús pasa cada hora y me deja lejos de donde voy". Los resultados en ciudades que han reorganizado su sistema de transporte incorporando minibuses a su flota, es que el número de viajeros ha aumentado un 16%, según los datos obtenidos por el fabricante en su estudio sobre la movilidad europea.

	Gama City		
	City 35	City 65	City 77
Motor	OM 651 E6		
Potencia	129 CV	163 CV	163 CV
Par	305 Nm 1400-2400 rpm	360 Nm 1200-2400 rpm	360 Nm 1200-2400 rpm
Cilindrada/Nº cilindros	2143 CC/4 en línea		
Cambio	MB 7G-TRONIC		
Eje delantero	MB suspensión independiente		
Eje trasero	MB suspensión ballestas	MB suspensión neumática	MB suspensión neumática independiente
Dimensiones (mm)	6961/1993/2885	7716/1993/2900	8716/1993/2900
Distancia entre ejes	4325	4325	4100/990
MMA (kg)	5000	5650	6800
Plazas	22	30	40

Debido al descenso de natalidad mencionado anteriormente, la edad media de la población aumenta y la gente mayor se trasla-

los datos de ventas de la marca que, ha pasado de un 5% de cuota de mercado de minibuses en 2004 a un 10% en 2013.

planta de Ludwigsfelde en el caso de los chasis-cabina. Al tratarse de un vehículo atractivo estéticamente, robusto y fiable a nivel mecánico se consigue inspirar confianza en los clientes a la hora de realizar una compra y también facilitar la entrada en otros mercados. Prueba de ello, es que ya circulan un buen número de unidades por Indonesia, Filipinas, Corea del Sur, Arabia Saudí o Kuwait entre otros.

En los últimos años la caída de la demanda general del transporte público por carretera en Europa ha favorecido las ventas de micros y midibuses, una demanda que ha sabido cubrir muy bien Mercedes-Benz

da a las ciudades. Por ello, un servicio de transporte eficiente, con vehículos adaptados para este tipo de viajeros que pueden tener algún problema de movilidad y rutas amplias, hace que se aumente el uso del transporte colectivo y que la sociedad en general cambie la imagen que tiene sobre el transporte público. Además, visualmente, para los usuarios es más atractivo y acogedor un vehículo de reducidas dimensiones.

El futuro, al menos por el momento, sigue esta línea y se refleja en

SEGMENTO MINI CUBIERTO TOTALMENTE CON LA SPRINTER

Mercedes-Benz, con su gama de minibuses pretende de una forma muy racional, cubrir el hueco que queda entre un turismo tipo monovolumen utilizado como taxi en muchas ocasiones y un midibus, configurado como si de un autobús o autocar se tratase.

La base de todos estos minibuses de Mercedes-Benz es la gama Sprinter cuyos vehículos provienen de la planta de Düsseldorf en el caso de los furgones y de la

En la planta de Dortmund, se realizan las transformaciones y adaptaciones para conseguir un vehículo que, aunque se asemeje a una furgoneta, cuando rodamos con él, se olvida su origen ya que la transformación es muy profunda y está muy conseguida.

Para ello se han desarrollado 4 modelos que, según la utilización que se les vaya a dar, disponen de diferentes tamaños y posibilidades de carrozado y personalización. Con ello, se puede decir que es prácticamente imposible que no haya ningún modelo que no se adapte a las necesidades de un cliente por

Gama Mobility		Gama Transfer		
Mobility 23	Mobility 45	Transfer 34	Transfer 45	Transfer 55
OM 651 E6		OM 651 E6		
163 CV		129 CV	163 CV	163 CV
360 Nm 1200-2400 rpm		305 Nm 1400-2400 rpm	360 Nm 1200-2400 rpm	360 Nm 1200-2400 rpm
2143 CC/4 en línea		2143 CC/4 en línea		
MB Eco Gear		MB Eco Gear	MB 7G-TRONIC	MB 7G-TRONIC
MB suspensión independiente		MB suspensión independiente		
MB suspensión ballestas		MB suspensión ballestas		
5926/1993/2850	7361/1993/2920	6961/1993/2885	7361/1993/2920	7861/1993/2920
3665	4325	4325	4325	4325
3500	5000	4000	5000	5300
8	18	16	19	22

muy exigente que sea. El más básico es el Mobility, cuya principal baza es que se puede conducir con el permiso de turismo. Este vehículo es una opción muy buena para taxistas ya que aporta el volumen interior de un furgón de carga con la movilidad de un turismo, pudiéndose equipar con plataforma de minusválidos, aumentando así su versatilidad.

El siguiente escalón es el Transfer, que va un paso más allá del Mobility. Sin tener un equipamiento interior lujoso, su principal destino son los trayectos cortos del hotel a la estación o al aeropuerto y también servicios de fábricas.

Luego están los City, destinados a transporte urbano regular siendo el City 77 la configuración más llamativa por sus 3 ejes y sus casi 9 metros de longitud.

Por último los Travel, destinados al servicio de largo recorrido y que puede equipar entre otras cosas, suspensión neumática y los asientos de su hermano mayor el Travego.



MB Sprinter Transfer 45.

Según nos comentó el director general de Mercedes-Benz minibuses, el Sr. Ulrich Heiselmman, el mayor reto de las Sprinter fue concentrar todo el equipo motor Euro VI y órganos vitales del vehículo en la parte delantera, concretamente desde debajo de la plataforma del puesto de conducción hacia el frontal. Se tuvo que rediseñar todo el sistema de escape y catalizadores para que funcionase de forma óptima y cumpliera con toda la normativa de emisiones y ruidos que el TÜV alemán certificó.

De hecho, el tubo de escape tiene su salida justo debajo de la puerta del conductor. En el caso de las versiones urbanas, al ir equi-



MB Sprinter Mobility 23.

padas con piso bajo, requería de un estudio muy minucioso para ubicar ciertos elementos como el freno eléctrico o el depósito de combustible con el fin de conseguir un buen comportamiento en marcha y un interior muy aprovechado sin elementos estructurales que dificulten el tránsito de los pasajeros por el interior. Igualmente, se tuvo que rediseñar muchos de los paneles interiores del vehículo para reducir su peso en unos 20 kilos, creándose unos con estructura de nido de abeja.

Donde más se ha trabajado en el desarrollo de esta nueva gama de vehículos es en los motores. La gama se basa en 2 motores, el OM 651 con 2.2 litros de cilindra-

	Gama Travel		
	Travel 45	Travel 55	Travel 65
Motor	OM 651 E6	OM 651 E6	OM 646 E6
Potencia	163 CV	163 CV	190 CV
Par	360 Nm 1200-2400 rpm	360 Nm 1200-2400 rpm	440 Nm 1400-2400 rpm
Cilindrada/Nº cilindros	2143 CC/4 en línea	2143 CC/4 en línea	2987CC/ 6 en V
Cambio	MB 7G-TRONIC		
Eje delantero	MB suspensión independiente		
Eje trasero	MB suspensión neumática		
Dimensiones (mm)	7361/1993/2920	7861/1993/2920	7716/1993/2920
Distancia entre ejes	4325	4325	4325
MMA (kg)	5300	5300	5450
Plazas	19	19	17

En los minibuses Mercedes-Benz destinados al servicio urbano destacamos el City 77 en la configuración más llamativa de 3 ejes y sus casi 9 metros de longitud

da, 4 cilindros y potencias de 95, 129 y 163 CV y un V6 de 3.0 litros y 190 CV. Todos ellos disponen de catalizador SCR y de AdBlue. Asimismo, los modelos incorporan el sistema ECO o también llamado Start/Stop. Mercedes-Benz no apuesta por la tecnología híbrida para el caso de los urbanos, son partidarios de tener un motor eficiente, de bajo consumo y robusto con lo que se elimina el problema del peso, del precio y del espacio que ocupan las baterías en el vehículo.

Las cajas de cambio pueden ser la ECO Gear manual de 6 velocidades y la 7G-TRONIC de 7 velocidades con convertidor hidráulico de par. Tanto dichas cajas de cambios como los ejes están optimizados para que las fricciones sean lo más pequeñas posibles utilizando lubricantes y materiales de última evolución.

Las suspensiones son independientes para el eje delantero y en el eje trasero puede disponer de la opción neumática con cojines de aire. En cualquier caso, los frenos son de accionamiento hidráulico y con discos en todas las ruedas contando con un freno eléctrico Telma como freno secundario.

En cuanto al número de pasajeros que pueden transportar, se puede optar por vehículos que van desde las 8 plazas hasta las 40 con hasta 2 metros cúbicos de capacidad del maletero. La MMA va desde las 3.5 hasta las 7 toneladas. Las longitudes, se mueven entre los 5.9 y los 8.7 metros.

En cuanto a los sistemas de seguridad activa, esta gama de minibuses equipan los conocidos ABS, ASR y ESP así como los sistemas de última generación como el detector del cambio de carril, el control del ángulo muerto, asistente para la luz de carretera, control prevention assist y parktronic entre otros.

LA FÁBRICA DE DORTMUND

La fábrica donde se realizan todos los minibuses de Mercedes-Benz es una pequeña planta ubicada en las afueras de la ciudad de Dortmund. Su origen está en un pequeño carrocer, Karl Koch, en el que Mercedes-Benz entró a formar parte del accionariado en 1998, para acabar comprando la empresa entera en 2004 y aumentar las instalaciones hasta lo que son en la actualidad.

El trabajo que se realiza en Dortmund es artesanal casi en su totalidad, dejando a las máquinas que realicen algunos trabajos como el corte del revestimiento del suelo. De esta forma se consigue una gran precisión dimensional y se



MB Sprinter City 77.



MB Sprinter Travel 65.



Zona de estructura y panelado.



Sistema de escape adaptado a las nuevas exigencias.



Zona de acabado, dando los últimos retoques.



Paneles interiores aligerados sin perder resistencia.



Interior de una cabina de pintura.

conserva el espíritu del trabajo hecho a mano como un sello de personalización para el cliente. Esta forma de trabajo hace posible adaptarse a los requerimientos de todos los clientes haciendo que cada vehículo sea único.

La fábrica está dividida en 4 áreas de trabajo más las zonas auxiliares donde se preparan los componentes que posteriormente se instalarán en el vehículo. Del mismo modo, algunos de los componentes vienen de proveedores externos, con lo que es necesario un almacén perfectamente organizado donde, en bandejas apilables se ubican dichos componentes perfectamente referenciados y etiquetados según los requerimientos del cliente. Estas bandejas, a medida que el vehículo avanza en su proceso de montaje, van llevándose a los puestos para ser instaladas las piezas que hay en ellas y así evitar retrasos y errores.

En una primer área de trabajo nos encontramos con la zona de

estructura y plancha donde pudimos ver 3 líneas de trabajo. Según el grado de adaptación que requieren los vehículos, estos avanzan por una línea preparada para acometer trabajos de mayor envergadura como el corte del chasis para reducir la altura del piso para mejorar el acceso de los pasajeros o, las otras, donde los trabajos son más rutinarios y que no requieren de tanta meticulosidad. El panelado exterior se realiza con planchas de fibra que van pegadas a la estructura tubular lo que reduce los puntos de corrosión y agiliza su montaje.

La siguiente zona es la de pintura, en ella vimos 5 cabinas de pintura donde se realiza todo el proceso desde la imprimación de la chapa desnuda así como el pintado de bajos y zonas susceptibles de corrosión. También, en esta zona se realizan los trabajos de pintura exterior del vehículo según la imagen corporativa del cliente.

La zona número 3 es la de acabados, donde sorprenden las 4 líneas de montaje. Según el modelo de vehículo y el nivel de adaptación, de la misma forma que sucedía en la zona 1, este avanza por una línea o por otra. En esta sección se instala todo lo que vemos cuando nos subimos como viajeros y va desde los cristales, aislantes, guarnecidos, perfiles interiores, portapaquetes hasta los asientos. Aquí pudimos darnos cuenta del grado de perfección que se persigue y lo concienciado del proceso para conseguirlo y que cualquier cliente se vaya satisfecho.

Una última zona, la 4, es la de retoques y control de calidad. El vehículo, una vez acabado, es sometido a diferentes pruebas tanto dinámicas como estáticas para comprobar que todo está según los criterios de calidad de Mercedes-Benz y corregir cualquier posible fallo que se hubiese detectado antes de entregarse al cliente.



Alsa pionera en introducir la ComfortClass 500 en España y en realizar uno de los mayores pedidos en Europa

LA COMPAÑÍA DE TRANSPORTE DE VIAJEROS ALSA ha incorporado 15 nuevas unidades de la ComfortClass serie 500, modelo S 517 HD, de un pedido total de 28 unidades, que se entregarán hasta finales de este año. Alsa se convierte así en el primer operador en introducir la ComfortClass serie 500 en España y en realizar uno de los mayores pedidos en Europa.

El modelo adquirido por Alsa es el S 517 HD, de la gama de productos ComfortClass 500. Este modelo se caracteriza por ser el referente en seguridad, rentabilidad y confort en el mercado de vehículos premium. Cumple con el reglamento ECE-R 66.01 de resistencia estructural al vuelco, que entrará en vigor a partir de 2017 y viene equipado con el potente motor Euro VI BlueEfficiency Power, respetuoso con el medio ambiente.

Su diseño aerodinámico, no sólo destaca por la estética, sino por alcanzar un coeficiente Cx de 0,33, una cifra considerada hasta ahora inalcanzable en autocares.

Alsa destinará los nuevos vehículos a la realización de servicios de Largo Recorrido en las distintas líneas que el operador realiza en España.

Víctor López, director general de la División de Mantenimiento y Compras de Alsa, refuerza su filosofía con esta fuerte apuesta en la marca Setra y sus nuevos modelos: "Queremos continuar ofreciendo un servicio diferenciado y de alta calidad a nuestros clientes. Estos nuevos modelos

aportan un equipamiento de primera calidad en materia de seguridad para nuestros viajeros y conductores, así como un alto nivel de confort. Estamos muy satisfechos con los productos Setra y su alta fiabilidad".

Juan Maldonado, consejero de EvoBus Ibérica, se ha mostrado satisfecho con esta nueva entrega a Alsa: "Agradecemos la larga lealtad de nuestro cliente Alsa, el constante apoyo a toda nuestra gama de productos, así como la continua apuesta por nuestras innovaciones".

El S 517 HD de tres ejes adquirido por Alsa mide 13.935 mm, con una altura interior de 2.100 mm y un reducido radio de giro de 22.928 mm. El vehículo es propulsado por el motor OM 471 de seis cilindros en línea y 350 kW de la nueva generación BlueEfficiency Power de Mercedes-Benz optimizado en cuanto a consumo y rendimiento.



Ferqui entrega cinco vehículos del modelo Sunrise



LA CARROCERA ASTURIANA FERQUI ha entregado recientemente cinco vehículos del modelo Sunrise en diferentes versiones. Empresa Mateos, Autocares Ricardo, el Centro Hospitalario Benito Menni, Grupo Chapín y Negobus han sido los operadores de transporte que han elegido a la firma asturiana para renovar flota.

El primero ha sido para Empresa Mateos que ha adquirido una carrocería modelo Sunrise sobre Chasis Iveco 70C17 motor Euro V. Esta carrocería va equipada con aire acondicionado en techo Diavia y calefacción por convectores en ambos lados con regulador de temperatura.

El vehículo consta de 28 asientos reclinables + butaca de guía, todos con cinturones de seguridad de tres puntos, así como de un equipo de Audio Blaupunkt, 2 monitores DVD pantalla plana de 17" manual y abatible, ubicados en la parte delantera y central. La entrega tuvo lugar en las instalaciones de Noreña, donde la empresa asturiana tiene su sede central.

Por su parte, Autocares Ricardo ha vuelto a confiar en Carrocerías Ferqui. Fruto de esta relación la histórica carrocera hace entrega de una carrocería modelo Sunrise semiurbano sobre Chasis Iveco 70C17 motor Euro V. El vehículo se compone de 24 asientos reclinables + 1 butaca de guía + 9 pasajeros de pie + 1 silla de ruedas + tres asientos plegables en la parte trasera, plataforma de uso manual para personas con movilidad reducida y con el debido equipamiento interior (barras y timbres) adaptado a la legislación vigente.

El vehículo entregado a la empresa Centro Hospitalario Benito Menni corresponde al modelo Sunrise Semiurbano sobre bastidor

Iveco 70C17 motor Euro V. Esta carrocería va equipada con aire acondicionado (Front box), calefacción por convectores en ambos lados con regulador de temperatura y plataforma de columna (Hidrel) para personas con movilidad reducida ubicada en la parte trasera del vehículo. Se compone de 28 butacas reclinables + butaca de guía y tiene capacidad para 8 sillas de ruedas.

La empresa Grupo Chapin también ha adquirido de la Carrocería asturiana Ferqui el modelo Sunrise sobre bastidor Iveco 70C17 motor Euro V. Cuenta con un interior luxus y con capacidad para 28 plazas con asientos reclinables + butaca de guía + butaca de conducto original Iveco.

Dicha carrocería está equipada con aire acondicionado en techo DIAVIA, calefacción por convectores en ambos lados, con regulador de temperatura y plataforma de columna automática (Hidrel) ubicada en la parte trasera del vehículo. Como consecuencia de dicha plataforma, el vehículo consta de doble puerta trasera.

Finalmente, la empresa francesa Negobus ha adquirido una nueva carrocería modelo Sunrise School para el mercado del transporte escolar francés. El vehículo consta de 33 asientos fijos + butaca de guía, aire acondicionado en techo Diavia, acristalamiento lateral doble tintado oscuro, calefacción por convectores en ambos lados con regulador de temperatura. Así como de plataforma para personas de movilidad reducida de uso manual ubicada en la parte lateral del vehículo. Además siguiendo con las indicaciones del cliente cuenta con la instalación de alcoholímetro, letrero de ruta delantero Hannover, y por supuesto todo ello adaptado a la normativa del transporte escolar.

King Long entrega un autocar adaptado a PMR a Benito Abalo



EL VEHÍCULO FUE ENTREGADO en la sede de la empresa Benito Abalo, situada en la localidad pontevedresa de Caldas de Reis, por Arturo Rocha, delegado comercial de la marca para la zona Noroeste, en la entrega estuvieron presentes, Benito Abalo, propietario de la compañía y Joaquín Martínez, jefe de tráfico.

La nueva unidad tiene unas dimensiones de 10 metros de largo y 2,55 de ancho y cuenta con capacidad para 39 plazas. Equipa motor Cummins ISB 6.7 l de disposición trasera que desarrolla una potencia de 300 CV, caja de cambios ZF Astronic con intarder hidráulico, eje delantero independiente, suspensión neumática integral con control electrónico de altura (ECAS, Wawco) con funciones de elevación, descenso y arrodillamiento lateral y sistema de frenos mediante discos ventilados en ambos ejes con ABS/ASR de Wabco.

Este King Long de 39 plazas, que fue encargado en versión PMRSR, dispone de plataforma elevadora lateral de la marca PLS y está preparado para dar cabida hasta nueve sillas, estando especialmente acondicionado para el transporte de viajeros en silla de ruedas.

Además de las normas escolares, cuenta con muchos elementos de confort, tales como lunas dobles extratintadas, aire acondicionado con salidas individuales, calefacción con convectores, butacas reclinables y desplazables de Fainsa, reposapiés, mesitas y revisteros, luz de lectura, DVD, lector USB, micrófonos para conductor y guía, pantalla TFT retráctil motorizada, sistema de video vigilancia y retrocámara.

Pérez y Cairós estrena un Corvi PMR de Car-bus.net



LA EMPRESA DE TRANSPORTE de pasajeros Pérez y Cairós ha estrenado recientemente una unidad Corvi PMR de Car-bus.net, que ha sido entregada a través del concesionario Rahn Star. Con ésta son ya cuatro las unidades adquiridas por el operador tinerfeño en esta primera mitad de año.

La unidad Corvi PMR, obtenida de la transformación sobre furgón Mercedes Benz 519CDI Euro VI, está equipada con 22 plazas + conductor y con un capacidad de hasta 6 PMR. La unidad dispone de freno eléctrico, mampara separadora para distribución de 16 plazas, enganche de remolque, plataforma elevadora de cassette dentro de altillio Car-oil, acceso mediante puerta de servicio eléctrica, portaequipajes con salidas de aire individual, iluminación en led, cristales panorámicos oscuros, butacas reclinables tapizadas en micorfibra, con cabezal integrado en polipiel y bracete de fibra de carbono, así como el resto de equipamiento de serie de las unidades Corvi de Car-bus.net.

Autocares y Minibuses Vidal apuesta por el Spica de Beulas

AUTOCARES Y MINIBUSES VIDAL de Menorca ha reforzado su flota con un autocar de 59 plazas + guía con carrocería Beulas modelo Spica'C y con bastidor de la marca MAN. El vehículo está equipado para realizar transporte escolar y servicios discrecionales y turísticos. La empresa operadora presta servicios en la isla de Menorca.



King Long entrega un midibús de 35 plazas a la empresa valenciana Aurebus



LA EMPRESA VALENCIANA AUREBUS ha adquirido un King Long del modelo XMQ6900Y de 9 metros de longitud y 2,55 metros de ancho. El vehículo está propulsado por motor Cummins del modelo ISB, con una cilindrada de 6.700 cm³ que arroja una potencia de 280 cv y caja de cambios ZF manual de seis velocidades.

Además, incorpora suspensión neumática integral, ECAS de Wabco con control de elevación, descenso y arrodillamiento. El sistema de frenos va equipado con discos delanteros y traseros, con ABS/ASR y freno eléctrico de Telma.

El vehículo tiene una capacidad de 35 plazas (más guía más conductor) con asientos de la marca Fainsa, modelo Gala, reclinables, con mesita y revistero, tapizadas en polipiel bicolor, reposabrazos central y cinturones de seguridad de tres puntos regulables en altura, aptos para niños de todas las edades. En cuanto a climatización, este modelo incorpora calefacción por convectores, sistema de calefacción para el conductor con función de desempañamiento de la luna frontal, luneta térmica lateral y equipo de aire acondicionado de gran capacidad, 21 Kw con compresor Bock.

También forman parte del equipamiento las lunas dobles extra tintadas y el equipo de entretenimiento, compuesto por radio, DVD, puerto USB con sistema dual zone de Actia, micrófonos de conductor y guía, TFT plegable motorizado y sistema de video-vigilancia para la puerta trasera con monitor en salpicadero y retro cámara.

Air Pullman de Italia apuesta por el Wing de Indcar

LA COMPAÑÍA ITALINA

AIR PULLMAN ha incorporado a su flota un microbús Wing carrozado por Indcar, con lo que ya cuenta con un total de cuatro vehículos de la compañía catalana en su flota, adquiridos durante los últimos años. Montado sobre un bastidor 70C17 de Iveco, este modelo Wing está configurado para el transporte de 28 pasajeros.



El vehículo está equipado con cristal doble, aire acondicionado Hispacold, precalentador Webasto, nevera y kit de audio/video. Cuenta también con las preinstalaciones para teléfono, soporte para máquina de cobro y letrero delantero.

Air Pullman opera con autobuses que conectan la estación de tren central de Milan con el aeropuerto de Malpensa, con una regularidad de 20 minutos. Realiza también el transporte entre los aeropuertos de Linate y Malpensa. Air Pullman lleva más de 15 años operando en alquiler de vehículos con conductor, con una capacidad de hasta 60 plazas.

Autocares Toursan apuesta por el Aura de Beulas

AUTOCARES TOURSAN, empresa radicada en Peñaranda de Bracamonte en Salamanca, ha renovado su flota con un autocar de 60 plazas sobre chasis VDL de 410 CV de potencia, construido sobre carrocería Aura de la carrocera Beulas. El vehículo tiene una longitud de 13 metros.

El operador de Salamanca inició su andadura a finales de los años 50, cuando Antonio Sánchez Castillo, padres de los actuales directores de la compañía, apostó por el transporte de viajeros por carretera. Actualmente ofrece servicio en Salamanca, Peñaranda y Ávila realizando servicios discrecionales en ámbito nacional e internacional.

Autocares Chaos incorpora un chasis OC 500 RF 1842 RF y una Sprinter 516 CDI Mercedes-Benz



MERCEDES-BENZ HA ENTREGADO a Autocares Chaos un chasis OC 500 RF 1842 RF Mercedes-Benz con carrocería i6 12.35 de Irizar y una Sprinter 516 CDI Mercedes-Benz. En la entrega estuvieron presentes, Roberto Chaos, gerente de la empresa; Juan Carlos Casas responsable de Ventas de Itarsa; y Alejandro Leiva, delegado de Ventas de Mercedes-Benz en la zona centro.

El chasis viene equipado con motor Mercedes-Benz OM 457 LA de 315 Kw, Bluetec Euro V, caja de cambios automatizada ZF 12 As-Tronic, suspensión de ruedas independientes, chasis con tratamiento de cataforesis. La carrocería es de Irizar, modelo i6 de 12,90 m de longitud y 3,50 de altura, con 55 plazas, incorpora elevador para personas de movilidad reducida en silla de ruedas, nueva línea de equipamiento i6 y luces de día entre otros.

El Microbús Sprinter 516 CDI sobre furgón extralargo de 163 CV Euro 6 cuenta con suspensión independiente en eje delantero, adaptative ESP, caja de cambios ECO Gear 360 y freno eléctrico. La carrocería es Unvi Vega XL de 22 butacas reclinables tapizadas en piel sintética, iluminación tipo led, maletero de gran volumen e incorpora sistema de gestión de carrocería multiplexado.

Autocares Chaos cuenta con más de 40 años en el servicio discrecional. Su flota está compuesta en un 70% por vehículos de la marca Mercedes-Benz.

Indcar entrega un Mago 2 a la empresa italiana Flaccadori

LA COMPAÑÍA ITALIANA FLACCADORI

ha incorporado a su flota un minibus Mago 2 carrozado por Indcar. El vehículo está montado sobre un bastidor CC100E22 de Iveco y tiene capacidad para 30 plazas. Además, está equipado con cristales laterales y posteriores dobles, nevera, equipo de audio-vídeo Actia y precalentador Webasto entre sus opcionales.



Sus butacas tapizadas en micromotion cuentan con apoyapiés, revisteros, bracetes centrales y mesitas, especialmente diseñadas para el cliente.

Flaccadori se fundó en 1970 en Casazza, Italia. Esta empresa familiar se dedica a los servicios programados y transporte escolar principalmente, y en la actualidad cuenta con una flota de 15 vehículos.

Ultramar Express incorpora a su flota 12 vehículos Stellae de Castrosua

ULTRAMAR EXPRESS TRANSPORT

ha presentado en Palma de Mallorca, 12 unidades del modelo Stellae de Castrosua. De este modo, la carrocera gallega continúa dando cumplimiento a su cartera de pedidos para el año 2014. Gracias a esta adquisición, Ultramar incorporará nuevos vehículos a algunas de las diferentes bases en las que opera.



En el acto de entrega participaron, por parte de Grupo Castrosua, el director comercial, Javier García, y el responsable comercial del grupo para Canarias y Baleares, José Luis Baez.

Ocho de las doce unidades fueron carrozadas sobre bastidor Volvo B11R, con longitud de 12,8 y altura de 3,6 metros y cuentan capacidad para 59 plazas. Las cuatro restantes se fabricaron sobre bastidor Volvo B9R con longitud de 12,27 metros y altura de 3,6 metros y poseen, cada una de ellas, 55 plazas. Todos los vehículos contienen modernos sistemas de iluminación, electrónica y climatización.

Asamblea General de Asintra 2014

Las políticas tarifarias de Renfe están provocando una **caída de viajeros** en el transporte por carretera



Las políticas tarifarias de Renfe, sobre todo en los servicios de AVE y Alvia, están perjudicando al sector del transporte de viajeros por carretera. Así lo puso de manifiesto el presidente de Asintra, Rafael Barbadillo, durante la Asamblea General de la federación que se celebró a finales de mayo en Madrid.

INDICÓ QUE, DESDE EL PASADO MES DE MARZO en que el operador ferroviario comenzó con su nueva política de precios, "con tarifas incluso inferiores a las del autobús está provocando un trasvase de viajeros en los tráficos paralelos". También explicó que la política de descuentos no ha evitado que la deuda de la compañía continúa creciendo hasta los 57 millones de euros en el primer trimestre de 2014, frente a los 49,5 del mismo periodo del año anterior.

Por ello, ha pedido modificar esta política para "evitar seguir incrementando el endeudamiento del operador público". Pidió una "verdadera" política de transparencia en las cuentas de Renfe de cara a la liberalización del ferrocarril de viajeros.

El tren y el autobús, dijo, "no deben ser competencia, sino modos complementarios que deben incrementar su uso por medio de la intermodalidad". Se refirió también a la política de inversio-

nes en el transporte y criticó que Fomento dedique al ferrocarril la mayor parte del montante mientras que las estaciones de autobuses no reciben suficientes ayudas.

Por su parte, el secretario de Estado de Infraestructuras, Rafael Catalá, también habló de la liberalización ferroviaria y explicó que el objetivo es reducir las pérdidas de Renfe y realizar una política de transparencia.

ENVEJECIMIENTO DEL PARQUE Y CIERRE DE EMPRESAS

Para Barbadillo, el envejecimiento del parque de autobuses y autocares es un hecho incontestable y, por ello, solicitó la recuperación del plan de renovación que ya implantó el Gobierno en los años 2009 y 2010, permitió la renovación de 775 vehículos.

El presidente también habló de la situación general del sector, de la que destacó que en 2013 cerraron

Premios de la federación

Asintra ha entregado, durante el transcurso de su Asamblea General, los premios Asintra 2013, que este año han recaído sobre Fernando Álvarez Alonso, de Autocares Cabranes, y Asetra, la asociación segoviana de transporte. Además, se entregaron los diplomas a los alumnos del Máster de Dirección y Gestión de Empresas.

Los premios reconocen la labor de un empresario de transporte por su trayectoria empresarial y su contribución al sector y la de una organización empresarial por su permanente defensa y representación de los intereses del transporte.

Respecto a los diplomas, que corresponden a la cuarta promoción Asintra lanzó esta iniciativa en 2008 para la formación de los futuros gestores de empresas de transporte, introduciendo una visión estratégica de la realidad del sector.

El principal objetivo del Máster, que se desarrolla en colaboración con ESIC Business & Marketing School, es transmitir a nuestros directivos las habilidades personales y profesionales necesarias para asumir la dirección y gestión eficaz de la empresa de transporte de viajeros, en un entorno cada vez más competitivo e influenciado por la globalización.



El empresario asturiano Fernando Cabranes recibió un reconocimiento por la trayectoria de su empresa Autocares Cabranes.

159 empresas, por lo que el sector está compuesto ahora por 3.500 compañías y 38.600 vehículos.

Reclamó también un tratamiento especial para el sector en la aplicación del Real Decreto 16/2013 que grava las dietas y los complementos para transporte, "debería haber una normativa especial para el transporte".

Como buena noticia destacó la sentencia de Bruselas que obliga a la devolución de los impuestos recaudados con el conocido como céntimo sanitario, pero reclamó más agilidad en el procedimiento.

El presidente también habló de la situación general del sector, de la que destacó que en 2013 cerraron 159 empresas, por lo que el sector está compuesto ahora por 3.500 compañías y 38.600 vehículos

NUEVOS PLIEGOS DE FOMENTO

El secretario de Estado de Infraestructuras de Fomento, Rafael Catalá, que participó en el acto indicó que los pliegos de condiciones para los concursos de Fomento, donde han caducado 70 de las 98 con-

cesiones, serán acordes con las sugerencias del informe de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.

El organismo encargado de custodiar el libre mercado recomendó hace unas semanas que los nuevos pliegos se abriesen más a la competencia y que se tomasen más en consideración aspectos como las tarifas y las expediciones, porque suponen una mejora para los usuarios. Y en esos mismos términos se manifestó el secretario de Estado, quien dijo que favorecer la concurrencia es beneficioso para los usuarios.

Asimismo, indicó que los pliegos estarán listos en las próximas semanas, aunque ya llevan 18 meses de retraso, y que el objetivo es crear una seguridad jurídica para evitar nuevas judicializaciones de los mismos. "Queremos licitaciones transparentes y seguridad jurídica", afirmó, y además se está dialogando con el sector en su redacción.

Por su parte, Barbadillo indicó que en su opinión deberían primar los criterios relacionados con la seguridad y la calidad y no la solvencia económica y técnica. También recordó que la puesta en marcha de las licitaciones del Ministerio abrirá la puerta a que se inicien otros concursos de servicios regulares de uso general de titularidad de las Comunidades Autónomas, que tendrán en el pliego de Fomento un modelo a seguir, buscando un equilibrio en la valoración de todos los atributos que componen el servicio.

CEOE trabaja para que el Gobierno excluya al sector de la obligación de cotizar por transporte y dietas

El presidente de CEOE, Juan Rosell, encargado de clausurar el acto, habló durante el acto de clausura del Real Decreto que introdujo nuevos conceptos retributivos computables en la base de cotización del Régimen General de la Seguridad Social, enfatizó el trabajo que está llevando a cabo CEOE para convencer al Gobierno de que excluya a ciertos sectores de esta norma, como el del transporte de viajeros por carretera o el de educación.

También quiso resaltar el importante esfuerzo que están realizando las empresas españolas, con un proceso de modernización constante de cara al futuro. Una transformación necesaria que se debe llevar a cabo con la máxima unidad posible, explicó.

A continuación hizo hincapié en tres principales claves para las empresas, que deben procurar ser independientes económicamente, independientes políticamente, así como precursoras de reformas.

Reveló que los países de Europa que están llevando a cabo sus reformas son los que mejor están saliendo y van a salir de la crisis. Y manifestó que en España hay una cierta recuperación pero que aún quedan por hacer reformas que permitan que se consolide.



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

LOGROÑO

MADRID

BARCELONA

OURENSE

CALAHORRA

ZARAGOZA

ALBACETE

SEVILLA

MÁLAGA

Más ofertas de vehículos en www.carrilbusocasion.com



Autobús urbano IVECO HEULLIEZ GX 127. Motor TECTOR EURO 5 de 265 CV. Caja de cambios ALLISON T280 R Piso Bajo continuo, rampa eléctrica A/A Fecha de matriculación 15-3-2010 Km. 154819
Contacto: telf. 915084100



Mercedes Benz Ayats Atlantis 06/2006 55 plazas. 700.000 km. 61.000 €
Dirigirse a Miguel Alcañiz Martínez Delegado Comercial MAN TopUsed
Teléfono: +34 608 048 168
miguel.alcaniz@man.eu
www.man-topused.es



Iveco Carbus 12/2005. 27 plazas. 398.000 km. 32.000 €
Dirigirse a Miguel Alcañiz Martínez Delegado Comercial MAN TopUsed
Teléfono: +34 608 048 168
miguel.alcaniz@man.eu
www.man-topused.es



Mercedes Benz Sunsundegui Sideral 06/2005. 53 plazas. 425.000 km. 73.490 €
Dirigirse a Miguel Alcañiz Martínez Delegado Comercial MAN TopUsed
Teléfono: +34 608 048 168
miguel.alcaniz@man.eu
www.man-topused.es



MAN R07 Lion's Coach 06/2008 52 plazas. Equipo Motor Nuevo. 99.000 €
Dirigirse a Miguel Alcañiz Martínez Delegado Comercial MAN TopUsed
Teléfono: +34 608 048 168
miguel.alcaniz@man.eu
www.man-topused.es



MAN Obradors 01/2005 55 plazas. 798.000 km. 45.000 €
Dirigirse a Miguel Alcañiz Martínez Delegado Comercial MAN TopUsed
Teléfono: +34 608 048 168
miguel.alcaniz@man.eu
www.man-topused.es



Volvo Castrosúa 03/1999 36 + 54 plazas. 933.000 km. 4.500 €
Dirigirse a Miguel Alcañiz Martínez Delegado Comercial MAN TopUsed
Teléfono: +34 608 048 168
miguel.alcaniz@man.eu
www.man-topused.es



Volvo Castrosúa Low Entry 05/2003 59 + 41 plazas. 997.00 km. 21.500 €
Dirigirse a Miguel Alcañiz Martínez Delegado Comercial MAN TopUsed
Teléfono: +34 608 048 168
miguel.alcaniz@man.eu
www.man-topused.es



Iveco Andecar Seneca 09/2006 36 plazas. 532.000 km. 45.000 €
Dirigirse a Miguel Alcañiz Martínez Delegado Comercial MAN TopUsed
Teléfono: +34 608 048 168
miguel.alcaniz@man.eu
www.man-topused.es

www.cocentro.com
a un click en internet



COORDENADAS GPS

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

COCENTRO



M.A.N CLASE I CASTROSUA 15 MTS.
46 BF+C + 88 DE PIE,
F.MATRICULACION: 24/02/2003



IVECO EUR- C-31 CASTROSUA
CON TTE.ESCOLAR, 51 BF+C
F. MATRICULACION 22/9/2004



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



IVECO EUR C-43 NOGE TITANIUM
55 BR+G+C
F. MATRICULACIÓN: 7/4/2006



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

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



Más ofertas de vehículos en www.carrilbusocasion.com



Setra 319 GTHD. Año 03/03
Motor: 476 CV, Euro III. Caja semiaut.
ZF Astronic. Plazas: 69+1+1+WC
2 unidades 2003/2004
Long.: 14.950 mm, 3 ejes
Dirigirse a
Pepe Martínez (Responsable BusStore):
91 678 7123
Klaus Krüger: 91 678 7118



Mercedes Benz OC 500 1830 Noge
Touring Intercity. Año 05/05
Motor: 300 CV, Euro III. Caja automática ZF
Plazas: 45+32 de pie +1+1 PMR plataforma
eléctrica. Long.: 12.850 mm
Dirigirse a
Pepe Martínez (Responsable BusStore):
91 678 7123
Klaus Krüger: 91 678 7118



Volvo B12B Sunsundegui Sideral
Año 01/04. Motor: 420 CV, Euro III
Caja manual EGS 7+1. Plazas: 59+1+1
Long.: 12.975 mm
Dirigirse a
Pepe Martínez (Responsable BusStore):
91 678 7123
Klaus Krüger: 91 678 7118



Volvo B9R Andecar Viana
Año 05/06. Motor: 340 CV, Euro III
Caja manual EGS 7+1. Plazas: 55+1+1
Long.: 12.000 mm
Dirigirse a
Pepe Martínez (Responsable BusStore):
91 678 7123
Klaus Krüger: 91 678 7118



Iveco 491E.12.25 CityClass Castrosua
Año 07/03. Motor: 245 CV, Euro III
Caja autom. ZF. Plazas: 28+78
pie+1+1PMR. Long.: 12.000 mm
Dirigirse a
Pepe Martínez (Responsable BusStore):
91 678 7123
Klaus Krüger: 91 678 7118



Scania K 114 Ayats Atlantis
Año: 012/04. Motor: 380 CV, Euro III
Caja semiautomática Opti Cruise
Plazas: 55+1+1. Long.: 12.000 mm
Dirigirse a
Pepe Martínez (Responsable BusStore):
91 678 7123
Klaus Krüger: 91 678 7118



Mercedes Benz 15 RHD Tourismo
Año: 09/07. Motor: 408 CV, Euro IV
Caja: manual MB 6 vel. Plazas: 53+1+1
Long.: 12.140 mm
Dirigirse a
Pepe Martínez (Responsable BusStore):
91 678 7123
Klaus Krüger: 91 678 7118



Volvo B12B ER Castrosua Magnus tipo
cercanías. Año: 02/04
Motor: 340 CV, Euro III. Caja: automática
Plazas: 49+15 de pie+1 PMR plataforma
eléctrica. Long.: 12.000 mm
Dirigirse a
Pepe Martínez (Responsable BusStore):
91 678 7123
Klaus Krüger: 91 678 7118



Volvo B 7R C. Sunsundegui Interstylo
49 BF+ C + 40 de pie fainsa , P.M.R. Sin
Mando. Taco analógico, retarder, A.A. ther-
mo king ,calef. conve. Cambio automático
Matriculación: 03/11/2003
Dirigirse a
Nely García. Tel. 619755985
nely@cocentro.com
Sebastian López. Tel. 626041250

proformatrans



Entidad especializada en formación en el transporte. Gestionamos e impartimos la formación de las empresas



Disponemos de un catálogo de cursos de todas las materias (PRL, calidad, administración, ofimática...)

PROFORMATRANS ofrece diversos cursos del sector del transporte:

FORMACIÓN CONTÍNUA PARA LA RENOVACIÓN DEL CAP TANTO PARA EL TRANSPORTE POR CARRETERA DE MERCANCÍAS COMO DE VIAJEROS

MERCANCÍAS PELIGROSAS

CURSO DE PMR (PERSONAS DE MOVILIDAD REDUCIDA)

CURSOS PRIMEROS AUXILIOS

CURSO DE EXTINCIÓN DE INCENDIOS

CURSO DE ATENCIÓN AL CLIENTE

CURSO DE CONDUCCIÓN EFICIENTE

CURSO DE SEGURIDAD

CURSO DE PRL (PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN EL TRANSPORTE)

CURSO DE TACÓGRAFO DIGITAL

JORNADAS DE EVACUACIÓN PARA EL TRANSPORTE ESCOLAR

CURSO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

CURSO DE AGENTE DE PLANIFICACIÓN DE TRANSPORTE (CAPACITACIÓN TRANSPORTE)

ORGANIZACIÓN DEL TRANSPORTE Y LA DISTRIBUCIÓN (CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD)



PROFORMATRANS

Ronda de Toledo, 1. 28005 Madrid

Telf.: **91 319 59 08**

formación@proformatrans.org

fiaa

FERIA INTERNACIONAL DEL
AUTOBÚS Y DEL AUTOCAR



**28-31
OCTUBRE
2014**

ORGANIZA



fiaa

Tecnología en movimiento

www.fiaa.ifema.es

LINEA IFEMA

LLAMADAS DESDE ESPAÑA
INFOIFEMA 902 22 15 15
LLAMADAS INTERNACIONALES (34) 91 722 30 00
fiaa@ifema.es