

La revista
de mayor difusión
del transporte
de pasajeros.
Autocares, autobuses,
carrocerías
y componentes.

Año 24. #247.
Junio 2018

www.revistaviajeros.com

VIAJEROS

de transporte público en España y Portugal



CASTROSUA SIGUE APOSTANDO POR OFRECER SOLUCIONES ECO-SOSTENIBLES

- En Portada: El cambio político en un momento caliente del sector •
- Entrevista: José María Chavarría, Presidente de FECAV •
- Reportaje: XXV Congreso de ATUC • Especiales: Climatización y Postventa •

EVADYS

VERSÁTIL POR NATURALEZA. RENTABLE POR DEFINICIÓN.

BTS



VERSATILIDAD EXTRAORDINARIA

Nueva arquitectura del vehículo polivalente y personalizable
Bodega de hasta 12 m³ de volumen: perfecta para los servicios de línea regionales y nacionales, los traslados al aeropuerto, las excursiones y los viajes organizados

RENTABILIDAD OPTIMIZADA

El mejor TCO del segmento
Bajo consumo de combustible y largos intervalos de mantenimiento
Elevado valor de reventa
Uso polivalente optimizado tanto para servicio en laborables como en festivos

FIABILIDAD PROBADA

Un extenso legado y gran experiencia
Probado en condiciones de carretera y climáticas extremas: desde -30 °C hasta +50 °C
Tecnología HI-SCR exclusiva sin regeneración

MÁXIMA COMODIDAD Y SEGURIDAD

Equipamiento con el máximo nivel de confort de la categoría
Avanzados sistemas de seguridad activa y pasiva
Bajos niveles de ruido y vibración

IVECO BUS

Tu socio para el transporte sostenible



POR HABLAR, QUE NO QUEDE



Luis Gómez-Llorente
Director de Viajeros

Acabamos de estar en el XXV Congreso de ATUC, en el que el tema principal era la flexibilidad para lograr una correcta adaptación a la nueva movilidad que no sólo va a llegar, sino que ya está entre nosotros, una nueva manera de viajar, de informarnos de comprar billetes y de compartir las experiencias de viaje.

Flexibilidad, un concepto que viene como anillo al dedo en un momento político como el que atravesamos. Justo antes del cierre de la revista se producía la moción de censura que daba paso en el Parlamento a un nuevo Gobierno. Este nuevo Ejecutivo ha contado con el apoyo de muchas y diferentes formaciones políticas para poder dar el paso. Flexibilidad, esa será la cuestión. ¿Habrá entendimiento? Esperemos que sí.

Los políticos van a tener que poner en marcha de manera seria lo que los sectores profesionales vienen haciendo desde hace mucho, la conversación, el diálogo, el intercambio de experiencias e ideas. Nada se pierde por hablar, por conocer al otro.

Con este cambio político también llegan muchas dudas sobre el futuro de las concesiones del transporte de viajeros por carretera.

¿Seguirá trabajando en la misma línea, se alineará más con las corrientes europeas de cambio de modelo...? Está todo por ver porque es pronto.

Y mientras sabemos los detalles, las licitaciones que estaban pendientes tienen que ir saliendo a concurso. Iremos hablando de ello en los próximos meses. Seguro que darán mucho de sí.

A nosotros, mientras todo esto ocurre, nos gusta ver las cosas de manera positiva. Y no hay nada mejor que el propio impulso que la industria del autobús y el autocar está dando al sector. Hemos podido asistir a la inauguración oficial de la planta de electromovilidad del grupo Irizar, con su propia marca para soluciones eléctricas, Irizar e-mobility. También hemos visto como se hace realidad un proyecto que ha llevado años de investigación, el primer micro de 25 plazas más conductor sobre chasis Mercedes-Benz Sprinter. Este logro es de Integralia y su modelo ONE. También Volvo ha renovado su gama de autocares y presenta unos 9700 y 9900 para los nuevos tiempos.

Todo esto y mucho más, tiene cabida en nuestro número de junio.



03 EDITORIAL

Por hablar, que no quede

18 CONGRESO

El XXV Congreso de ATUC se celebró en Ávila

28 PRODUCTO

Grupo Irizar presenta su planta de movilidad eléctrica

06 EN PORTADA

El cambio político en un momento caliente del sector

22 JORNADAS

Simposio de transporte en autobús y autocar: Hacia una visión triple cero

30 PRODUCTO

Volvo presenta su nueva generación de autocares 9700 y 9900

14 ENTREVISTA

José María Chavarría, Presidente de FECAV

26 PRODUCTO

Castrosua sigue apostando por ofrecer soluciones de transporte sostenible

32 PRODUCTO

Integralia entrega su primer ONE de 25 plazas sobre Sprinter

VIAJEROS

de transporte público en España y Portugal



35 PRODUCTO

AutoCUBY presenta dos nuevos modelos

46 ESPECIAL

Un nuevo modo de hacer postventa

52 REPORTAJE

Buena climatización igual a buen viaje

Revista fundada por:

Jesús Gómez Llorente

Depósito Legal:

M-23.188-1995

ISSN:

ISSN:1136-579X

Edita:

Grupo Editorial Editec

Director:

Luis Gómez-Llorente

Redactor Jefe:

Isabel Blancas Maldonado

Redacción:

Luis Francisco Blanco Barba

Estilismo editorial:

Lucy King

Marketing Manager:

Paloma Buitrón Susaeta

Pruebas Técnicas:

Antonio Juliá (Autocares), Manuel Rujas (Camiones), Juan Morón (Veh. Ligeros)

Colaboradores:

José Carlos Cámara (Periodista), José M. Cáncer Lalanne (Doctor Ingeniero), Francisco J. Sánchez-Gamborino (Abogado), Antonio Mozas Martínez (Ingeniero), Óscar Sbert Lozano (Ingeniero), Enrique Mapelli López (Abogado) Roberto Llorens (Técnico en Transportes y Experto en Turismo)

Secciones Oficiales:

aetram 

Dirección, Redacción y Publicidad:

C/. Padilla, 72

Tel.: 91 401 69 21 / 91 401 34 39

Precio de suscripción por un año edición Papel y boletín Digital:

Nacional: 65,49 €. Extranjero: 120 €.

Número suelto: 7,44 €

Impresión:

Gráficas Aries

Preimpresión:

infoycomunicación, S. L.

Los artículos firmados expresan el criterio de sus autores, sin que ello suponga que VIAJEROS, ni las respectivas empresas de los colaboradores, compartan necesariamente las opiniones expuestas por los primeros

PREMIOS





EL CAMBIO POLÍTICO EN UN MOMENTO CALIENTE DEL SECTOR

LAS ASOCIACIONES DE TRANSPORTE PONEN LAS CARTAS SOBRE LA MESA AL NUEVO GOBIERNO

EL CAMBIO DE RUMBO DEL GOBIERNO, TRAS LA MOCIÓN DE CENSURA AL PP, DEJA AL SECTOR DEL TRANSPORTE UN POCO DESCOLOCADO EN MOMENTOS COMPLICADOS AL NO SABER CUÁL SERÁ LA POSTURA QUE SEGUIRÁ EN NUEVO EJECUTIVO

Para una parte del sector, la continuidad en el posicionamiento de Fomento ante las propuestas de Europa de liberalización del sector sería lo correcto. Para la otra parte, es el momento para hacer un cambio de estrategia en la red de transporte en autocar en España.

En cuanto a los operadores de transporte urbano, se percibe más que nunca la necesidad de contar con una Ley de Financiación de la movilidad colectiva estable que garantice el servicio a los ciudadanos y que no se vea afectada por los cambios políticos.

En las últimas Elecciones Generales celebradas en 2016, en el programa presentado por PSOE se tocaba desde diversos puntos la movilidad de viajeros.

SOBRE LOS CONCURSOS:

El PSOE quería impulsar “un sistema de contratación pública transparente, eficiente en la asignación del gasto público, que asegure la calidad de los bienes y servicios y que sea sostenible ambiental y socialmente”. Además decía: “las Administraciones Públicas llevarán a cabo un riguroso seguimiento y control de la ejecución de los contratos públicos haciendo uso, cuando así se requiera, de la potestad sancionadora y de la capacidad para rescindir los contratos ante incumplimientos de los adjudicatarios.” Desde Unidos Podemos se quería potenciar “la aplicación efectiva de cláusulas sociales para el acceso a los concursos públicos basados en compromisos de creación de empleo, desarrollo local, cohesión social y responsabilidad social corporativa (RSC). Eliminaremos las trabas y condiciones discriminatorias que puedan impedir o perjudicar la competitividad de algunas de estas empresas en su acceso a los sistemas de contratación pública”, decía.

SOBRE LA LIBERALIZACIÓN:

Los socialistas, como paso previo al proceso de liberalización promovido por la UE, identificarían en el trans-

porte de viajeros “de forma precisa y con criterios comunes, objetivos y transparentes las “obligaciones de servicio público” y los “servicios comerciales”, tanto en las concesiones de competencia estatal de transporte por autobús como en los servicios de esta naturaleza prestados por Renfe Operadora. También afirmaba que pretende adoptar “las medidas necesarias para salvaguardar y, en todo caso, priorizar la gestión pública directa de los servicios públicos esenciales. Las Administraciones sólo podrán encargar a entidades privadas la prestación de servicios públicos cuando se justifique su conveniencia desde el punto de vista económico y social.”

Unidos Podemos quiere recuperar “las competencias que se han privatizado o externalizado, y orientaremos nuestras decisiones siempre en función de los principios del bien común y del interés general.”

SOBRE FINANCIACIÓN:

PSOE quiere derogar la LRSAL (Ley de Reforma Local) llevada a cabo por el PP y “aprobar una Ley de Régimen Local que refuerce la autonomía local, que garantice un sistema de financiación estable y proporcional a unas competencias bien definidas de los entes locales.” Primará financieramente “la cooperación, colaboración y coordinación en red supramunicipal con el objeto de racionalizar los costes, la eficiencia y la eficacia de los servicios locales”. Pero nada en concreto sobre financiación del transporte colectivo.

La coalición de Podemos e Izquierda Unida se comprometía a diseñar “alternativas de gestión financiera de las actuales concesiones de transporte público a través de una auditoría de los contratos vigentes, para analizar errores cometidos y mejorar la calidad”.

SOBRE “ECONOMÍA COLABORATIVA” EN EL TRANSPORTE:

PSOE: “Es necesario establecer un marco jurídico claro, para garantizar que se cumplan las normas fiscales, de seguridad, responsabilidad, protección del consumidor y demás elementos de los que nos



hemos dotado en los diferentes actividades económicas para garantizar los derechos de los usuarios y de la competencia, pero que al mismo tiempo, no poner puertas al campo para tratar de impedir la innovación y el desarrollo de nuevas estrategias económicas”.

Unidos Podemos: “Regularemos la economía colaborativa para dotarla de un marco legal claro y, asimismo, fomentaremos la incorporación de servicios de la economía digital y colaborativa por parte de las Administraciones (sharing).”

SOBRE LA INTERMODALIDAD:

El PSOE quiere elaborar un Plan de Transportes y sus Infraestructuras, promover Planes de Movilidad Urbana autonómicos y un Plan Estratégico de la Bicicleta. Pero manifiesta su gusto por el tren. “La mejora de los servicios ferroviarios es esencial para el objetivo de trasladar carga de la carretera al ferrocarril”

En el programa de Unidos Podemos, las bicicletas son la base de una movilidad urbana sostenible: “Facilitaremos la accesibilidad de los ciclistas a los transportes de la red de Cercanías y de Metro e impulsaremos los transportes eléctricos, especialmente en las grandes ciudades”. Pero también se decanta abiertamente por el ferrocarril. “Mejoraremos la accesibilidad del ferrocarril para la ciudadanía, por ser el más seguro y sostenible de todos los modos de transporte colectivo. Así, fomentaremos su uso como transporte de pasajeros y pasajeras en la media y la larga distancia, y mejoraremos los itinerarios, la accesibilidad, las frecuencias y el material móvil. Apostaremos por la finalización de las obras de todas las inversiones en gran-

CONFEBUS SOLICITA UNA SECRETARIA DE ESTADO DE MOVILIDAD



Contigo, donde tú elijas.

 **SUNSUNDEGUI**
ACTITUD.



AETRAM PONE EN MARCHA SU PLAN ESTRATÉGICO POR LA LIBERALIZACIÓN

ATUC PIDE AL NUEVO GOBIERNO UN PLAN NACIONAL DE MOVILIDAD URBANA

des infraestructuras que ya estén adjudicadas (AVE, autopistas, aeropuertos, dársenas portuarias) y por la paralización de todas las que no hayan sido adjudicadas.”

EL SECTOR SE POSICIONA RÁPIDAMENTE

Nada más llegar a Fomento el nuevo Ministro, José Luis Ábalos, todas las asociaciones del sector han puesto sobre la mesa su modo de entender la movilidad y sus peticiones.

JOSÉ LUIS ÁBALOS, NUEVO MINISTRO DE FOMENTO



El Secretario de Organización del PSOE será el Ministro de Fomento en el nuevo Gobierno presidido por Pedro Sánchez. Sustituirá en el cargo a Íñigo de la Serna.

Nació en Torrente (Comunidad Valenciana) el 9 de diciembre de 1959. Es de profesión profesor. Entre sus cargos figuran: Secretario general de la Agrupación Socialista de Valencia (1995-2000); Presidente del Comité Nacional del PSPV-PSOE (1997-1999); Concejal del Ayuntamiento de Valencia (1999-2009); Vicesecretario general del PSPV-PSOE (2000-2004); Miembro de la Diputación Provincial de Valencia (2003-2007); Diputado por Valencia en el Congreso de los Diputados (desde 2009); Secretario general del PSPV en la provincia de Valencia (2012-2017); Portavoz interino del Grupo Socialista en el Congreso de los Diputados (2017); Secretario de Organización del PSOE (desde 2017).

CONFEBUS solicita una política integral de transporte que contemple a todos los modos de manera conjunta y equilibrada, creando una Secretaría de Estado de Movilidad. Considera imprescindible la apuesta por la mejor calidad-precio en todos los procesos de licitación y la exclusión automática de las ofertas anormalmente bajas. También pide el impulso de nuevas fórmulas de contratación para servicios regulares de uso especial, escolares y trabajadores, que primen la calidad y la seguridad sobre el precio. “En esta materia, urge, además, la derogación de la Ley de la Desindexación de la Economía Española, que no favorece la actividad empresarial en contratos de concesión de servicios públicos y dificulta las subidas salariales.” Asimismo, CONFEBUS apuesta por la creación de un marco normativo de financiación del transporte público que asegure un servicio clave de interés general. Considera que es necesario desarrollar medidas que consoliden la concentración empresarial en un entorno intermodal y competitivo. Asimismo, cree imprescindible la regulación de “la mal llamada economía colaborativa en el transporte”, aplicando las mismas reglas del juego a los mismos servicios y un mayor control normativo. También ha pedido al nuevo Gobierno que “persista en la defensa de los intereses del sector ante la modificación del Reglamento 1073/2009, un cambio que supondría, según la confederación, “un grave trastorno para una parte de la población española que se vería aislada y obligaría a las Administraciones públicas a intervenir con subvenciones para compensar las obligaciones de servicio público.”

ATUC propone al nuevo Gobierno un Plan Nacional de Movilidad Urbana que sienta las bases de la movilidad sostenible en las ciudades españolas, “dejando atrás el localismo con el que exclusivamente se aborda en la actualidad y elevándolo a cuestión de Estado”. Este plan debe incluir no sólo a los tres niveles de la administración, sino también a todos los ministerios involucrados, es decir, Fomento (transporte), Hacienda (financiación e inversiones), Transición Ecológica (cambio climático) y Sanidad (la contaminación como una de las primeras causas de mortalidad).

Para ATUC, la primera piedra del Plan Nacional de Movilidad Urbana es el desarrollo de una Ley de Financiación del Transporte Público. De esta forma, se establecería un marco legal de ámbito estatal a la financiación del sistema, que requiere actualmente alrededor de 2.500 millones de euros de recursos públicos. ATUC propone que el Estado y las comunidades autónomas eleven hasta el 30% su aportación, mientras que los ayuntamientos cubrirían el 25% y los ingresos por billete el 45% restante.

AETRAM, Asociación de Empresarios de Transporte Discrecional en Autocares de Madrid, ha puesto en marcha un plan estratégico para conseguir la desregulación, (liberalización) del transporte discrecional de viajeros por carretera incluyendo el transporte regular de uso especial y turístico de viajeros. Sobre ello, hablamos extensamente a continuación.

BAJO EL SIGNO DEL LEÓN.



Inconfundiblemente MAN. El nuevo Lion's Coach.

Con su aspecto rabiosamente actual, el nuevo Lion's Coach gana atractivo y dinamismo. Eficiente y al mismo tiempo potente, equipado con todo lo que necesita un autocar rentable, el MAN Lion's Coach es la columna vertebral ideal de cualquier flota de vehículos. Gracias a la amplia experiencia como fabricante de vehículos industriales y a la completa oferta de servicios de MAN, el Lion's Coach garantiza la máxima disponibilidad y, por lo tanto, la mejor utilización posible del vehículo. En pocas palabras: un león en el que puede confiar para todas las rutas de viaje. www.bus.man





AETRAM TRABAJA POR LA LIBERALIZACIÓN

PONE EN MARCHA UN PLAN ESTRATÉGICO PARA CONSEGUIR LA DESREGULACIÓN DEL SECTOR

AETRAM, ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE TRANSPORTE DISCRECIONAL EN AUTOCARES DE MADRID, HA PUESTO EN MARCHA UN PLAN ESTRATÉGICO TENDENTE A CONSEGUIR LA DESREGULACIÓN, (LIBERALIZACIÓN), DEL TRANSPORTE DISCRECIONAL DE VIAJEROS POR CARRETERA INCLUYENDO EL TRANSPORTE REGULAR DE USO ESPECIAL Y TURÍSTICO DE VIAJEROS

El análisis que, en el seno de AETRAM, se viene realizando desde hace unos años, respecto de la evolución de este modo de transporte desde los años cincuenta del siglo pasado, hasta la fecha, no deja lugar a duda de que el modelo normativo por el que está regulado no tiene razón de ser en nuestros días, y aún menos si tenemos a la vista el nuevo escenario que viene diseñándose de forma efectiva y espontánea en la sociedad, con motivo de los cambios trascendentales que la revolución tecnológica no deja de introducir, día sí, día no, en los hábitos,

formas, modos y costumbres de concebir la movilidad ciudadana.

Cuando los pioneros fundadores de las empresas discretionales de viajeros tuvieron el valor de adentrarse en esta actividad tan apasionante, nada estaba regulado al respecto, y por tanto, nada estaba mal regulado. Fueron ellos quienes pusieron al servicio de una ciudadanía carente de recursos, lo que ahora, por intereses ajenos, han acertado en llamar "coche compartido".

Cuando no había casi turismo, ellos ofrecieron el autocar, que es el verdadero coche compartido, y lo pusieron a disposición de los ciudadanos, intuyendo donde había que ponerlo, y los ciudadanos lo agradecieron.

La consiguiente intervención administrativa reguló después la actividad, pero a los transportistas discretionales de viajeros, por razones que no puede contener una nota de prensa, sino otro tipo de soporte, fueron injustamente cercados, sin que consiguiéramos deducir si fue por aprecio o por desprecio, viéndose limitadas sus opciones a futuro, imponiéndoles unos requisitos añadidos para que ejercieran la actividad como, dentro de un orden. Para colmo se las sometió a la dependencia de otros agentes o intermediarios, y aun así, con condiciones.

Entonces, ¿por qué han podido llegar hasta aquí sin salir del cerco? Pues porque su dedicación a la em-

presa hasta finales del siglo pasado, junto con el crecimiento económico y el desarrollo del país les ha permitido sobrevivir mediante la realización de servicios puntuales, trasladando a los productores a las fábricas; transportando a los niños y jóvenes a colegios y universidades. A su vez dichos servicios generaban otros, como viajes, traslados, visitas etc. Y por fin los intermediarios les solicitaban otros añadidos. Solo por trabajar, solo por invertir, solo por salir adelante.

Pero el actual sistema se acaba, la crisis de los últimos años se ha transformado en puente para llegar a otra orilla, el ciclo se termina, y las empresas dedicadas al transporte discrecional de viajeros no están dispuestas a que otros se apropien, una vez más, de su actividad mediante la intermediación o mediante la influencia política o económica, mientras siguen soportando pedruscos en su camino en forma de obligaciones que impiden su desarrollo, limitaciones que hoy día nadie se atrevería a sugerir por vergonzosas, por contener premisas nítidas que limitan su libre competencia, pero que siguen vigentes

Y lo que es peor: Cuanto más se tarde en asimilar y deducir **el nuevo panorama, claro pero incierto,** cuanto más se quieran mantener vigentes ordenamientos obsoletos, por desconocimiento político, el retraso en la aplicación de formas sostenibles de movilidad perjudicará sensiblemente el bienestar ciudadano, retrasando, con el coste correspondiente, aquel objetivo que con tanto énfasis se predica.

No. Lo que durante el camino han soportado las empresas discrecionales, y ha conseguido mantenerlas entretenidas, no puede continuar. No es justo, ante el panorama que se avecina.

Solamente analizando y comprendiendo que las empresas que realizan el transporte discrecional de viajeros han sido las pioneras en implantar sistemas de movilidad colectiva. Solamente analizando la verdad de nuestros razonamientos podrá la sociedad beneficiarse del nuevo sistema de movilidad.

Hay otras razones y motivos por los que los ciudadanos, nos atrevemos a decir, sin excepción, tardarían un segundo en asumir y compartir nuestro proyecto y nuestras ofertas. También habrá que considerar sus argumentos.

¿Se concibe una empresa de servicios que no pueda ofertarlos por propia iniciativa?. Que no pueda diseñar los servicios que podría prestar en las mejores condiciones, en beneficio del usuario? Que solo pueda tener actividad si es invitada por quienes han previsto el servicio y valorado el precio del transporte previamente, al margen del propio transportista, y la empresa "agraciada" no tenga otra opción que asumir el precio ofrecido sin más, o quedarse parada, precio que, para más inri, no ha tenido en cuenta el conjunto de los costes?. Que solo pueda serlo por grupos concretos a tal efecto por autocar completo? Que la inversión económica y la asunción del riesgo que se tiene que soportar solo recaiga en la última participante de la cadena comercial que es



la empresa transportista?. Y mucho más. No se debe confundir anuncio con oferta, ni sector liberalizado con precio no regulado.

Los cambios pueden llegar de diversas formas y a distintas velocidades, o de repente, ante la inacción de unos o de otros. Si, viéndolo venir, como la caída del muro de Berlín. Pero el día anterior nadie supuso que sería al día siguiente.

Por los ciudadanos. Por la movilidad sostenible. Por reformar la obsoleta normativa vigente. Por acabar con la competencia desleal. Por conseguir una productividad sostenible. Por la libertad de empresa. Por la libertad de contratación. Por la competitividad. Por los trabajadores. Por el beneficio empresarial. Por eso y muchas cosas más, AETRAM, como primera asociación discrecional de España, por antigüedad y por número de empresas y autocares, se pone a la vanguardia e inicia las acciones que sean procedentes para seguir estando al servicio de los ciudadanos, para imaginar los servicios que precisan los ciudadanos; para participar en el ahorro de la factura energética; para que nuestras empresas puedan, por fin, salir del cerco y vislumbrar la excelencia empresarial. Otros modos de transporte de viajeros por carretera sufren también los embates de los cambios que a todos nos remueven. No nos confundamos: Es la coincidencia de los tiempos que vivimos. Pero si analizamos el camino recorrido, el porvenir es común, a pesar de muchos pesares. Nadie está excluido de compartir este camino, porque mañana es tarde.



JESÚS GONZALO TOMEY
PRESIDENTE DE AETRAM



NUEVA ETAPA EN EL MINISTERIO, ¿CON NUEVAS O VIEJAS SOLUCIONES PARA LAS LICITACIONES? ¿TRANSPARENCIA Y OBJETIVIDAD O MÁS DE LO MISMO?

LA MAYORÍA DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS APOYÓ EL VOTO DE CENSURA INTERPUESTO Y DECIDIÓ EL RELEVO EN LA PRESIDENCIA DEL GOBIERNO Y CON ELLO UN CAMBIO DEL EJECUTIVO QUE, A LA HORA DE ESCRIBIR ESTAS LÍNEAS, ESTÁ SIN COMPLETAR SI BIEN YA SE CONOCE EL NOMBRE DEL NUEVO TITULAR DEL MINISTERIO DE FOMENTO

Con ello, se plantea la posibilidad de corregir el nefasto camino recorrido hasta ahora en lo referente a la licitación de los servicios de transporte regular de viajeros por carretera, iniciado con una voluntad ilegal e ilegítima de ser una simple convalidación administrativa a favor de los titulares de las concesiones, sobre lo que, ya en su informe de julio de 2008 alertaba la CNC, y que a golpe de sentencia tras sentencia judicial de anulación de modelos de pliego, se llegó al de 2014 que, en principio, suponía un importante avance respecto a los anteriores. Sin embargo, este avance poco a poco fue cegado por la propia Administración dando, con carácter general, cada vez mayor peso efectivo en la adjudicación a los criterios cuya valoración está sujeta a juicios de valor, valoraciones nunca explicitadas en sus criterios de puntuación, con lo que, consecuentemente, se ha ido caminando en dirección contraria a la transparencia y objetividad de las valoraciones, a lo que se unen diferentes episodios como el reciente de negarse a dar vista de un expediente de adjudicación, lo que hace inevitable pensar que la Dirección General del Transporte Terrestre vuelve por donde solía.

La reforma de los pliegos de 2014 por la de los de 2018, y a reserva de lo que ocurra en las próximas licitaciones y especialmente en la del Madrid Toledo como primera prueba de fuego es, digámoslo claro, una involución absoluta en el camino hacia una mayor transparencia y la preponderancia de criterios objetivos en las licitaciones. El paso de la parte "sujeta a juicios de valor" a 51 puntos, en el límite de tener que formar un tribunal adjudicador especial, y su propio sistema de puntuaciones con bonus, unido a los criterios establecidos para limitar la aparición de puntuaciones diferenciadas en los criterios de valoración objetiva, son un retorno, cuando menos aparente, a lo peor de los pliegos anulados por los Tribunales y el triunfo de la subjetividad y la discrecionalidad en las valoraciones, con lo que planea la duda de si se trata de volver a lo de la convalidación o incluso, peor aún si cabe, a la discrecionalidad adjudicadora; y ello sin negar que pueda ser "legal" el sistema y la adjudicación, como fueron "legales" muchas de las adjudicaciones a las que la Audiencia Nacional se refería en su reciente sentencia al hablar de "un auténtico y eficaz sistema de corrupción institucional a través de mecanismos de manipulación de la contratación pública central, autonómica y local..." y ello porque se propicia, una adjudicación sin posibilidad real de control jurisdiccional, sin transparencia y al criterio discrecional del evaluador. Esperemos y deseemos que las valoraciones puedan ser justificables y explicables y que las próximas licita-

TIME for Change

ciones sirvan para comprobarlo, aunque los antecedentes existentes no dan pie para ser demasiado optimistas; espero equivocarme, aunque de lo que si estoy seguro es de que la discrecionalidad nunca es buena. Este cambio de ministro ¿afectará al equipo del Ministerio de esta área? No lo sabemos, pero espero que, en todo caso, este cambio de Ministro sirva para rectificar lo hasta ahora andado, máxime teniendo en cuenta que dicho cambio tiene su origen en una votación de censura amalgamada como reacción frente a lo descrito por la Sentencia de la Audiencia Nacional sobre el caso Gürtel. Creo que es el momento de, en primer lugar, establecer un orden de prelación de las licitaciones según fechas de caducidad de las concesiones y no el inexplicable desmadre actual a gusto y discreción de los convocantes y, en segundo lugar, establecer unos pliegos con criterios de valoración objetivos, tanto como sea posible - y si es el 100% de los puntos, mejor que el 95% - y reglas claras y previamente conocidas de cuándo, y con qué criterios, una oferta in-

curso en presunción de temeridad será apreciada como tal o no, pues la falta de un criterio homogéneo sobre la justificación de las bajas temerarias lleva a pensar que se admite o no la justificación en función de que se ajuste o no el resultado a una solución previamente adoptada de adjudicación, y eso no es bueno. Y con ello... a licitar, a licitar, hasta acabar el lote de concesiones en precario, en beneficio de los usuarios, (a quienes el retraso en las licitaciones del ministerio les viene costando no menos de 75 millones de euros al año), del conjunto del sector y, por supuesto, del interés general y que se ponga fin a lo que ¿inexplicablemente? ha sido y sigue siendo, esta pesadilla de pliegos y adjudicaciones con puntuaciones sujetas a juicio de valor con criterios nunca explicitados y sobre las que, al menos, planea la sombra de la duda tan larga o más que la del ciprés.

Y mientras esos cambios puedan producirse, vayamos adelante con luz y taquígrafos con las licitaciones ya convocadas y evaluando con juicios de valor que puedan explicarse y justificarse.

Por último y como cosa anecdótica, ¿alguien, alguna vez, acabará con ese nombre de Fomento que es un sinsentido (la actividad administrativa de "fomento" la realizan diversos ministerios)? y que desde que apareció en 1996, no ha coincidido precisamente con los mejores tiempos del Ministerio, aparte que sea una reminiscencia totalmente obsoleta y desajustada de la denominación que tuvo hasta los años 30 del siglo pasado un ministerio con competencias muy diferentes.



MANUEL PANADERO LÓPEZ
INGENIERO Y ECONOMISTA
ESPECIALIZADO EN TRANSPORTES



POR UN CIELO CADA DÍA MÁS LIMPIO



Híbrido



BioGás



Gas Natural



Biodiésel



Bioetanol



HVO

AUTOBUSES SCANIA, AUTOBUSES SOSTENIBLES

La gama Scania de autobuses es la más amplia del mercado en **soluciones sostenibles** de transporte. Vehículos más **eficientes y respetuosos** con el medio ambiente, que emplean fuentes de energía **renovables** y reducen al mínimo las emisiones.

Como el Scania CityWide Hybrid LE, un modelo idóneo para el tráfico suburbano. Su **tecnología híbrida, 100% Scania**, consume hasta un 25% menos, aprovecha la energía generada al frenar para recargar sus baterías y reduce **hasta en un 90%** las emisiones de CO₂. Otro avance de Scania para disminuir, cada vez más, su impacto medioambiental.



www.scania.es

SCANIA



“BARCELONA REQUIERE DE UN PLAN ESPECÍFICO DE CONSTRUCCIÓN DE ESTACIONES INTERMODALES”

JOSÉ MARÍA CHAVARRÍA, PRESIDENTE DE FECAV

FECAV ES LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA MÁS REPRESENTATIVA DE CATALUNYA, CON MÁS DE 170 EMPRESAS ASOCIADAS

mentos de la Generalitat que regulan aspectos de nuestra actividad, así como con el Área Metropolitana de Barcelona, los Consells Comarcals de toda Catalunya, las cuatro ATM y los principales ayuntamientos, sobre todo con el de Barcelona. También tenemos una buena sintonía con La Dirección General de Transporte Terrestre del Ministerio de Fomento, de forma coordinada con CONFEBUS, ya que tenemos asociados con líneas nacionales o internacionales dependientes de éste Ministerio.

Qué peso tiene FECAV en el transporte de Cataluña y de España?

Somos una federación con más de 40 años de historia que goza de un importante reconocimiento dentro del sector, especialmente en Catalunya. Tenemos una relación muy fluida con los diferentes departa-

Teniendo en cuenta la gran diversidad de Cataluña (ciudades de costa, interiores, de montaña y Barcelona – muy poblada y que con o sin mar es un atractivo turístico en sí misma-), ¿cuáles son los retos de su transporte colectivo regional?

Uno de los principales retos que afronta Barcelona, al igual que el resto de grandes ciudades mundiales,

es la contaminación del aire. Para cumplir con los objetivos europeos Barcelona tiene que reducir drásticamente el número de vehículos contaminantes en circulación y para lograrlo el transporte público tendrá un papel fundamental. Creemos que es una oportunidad para promocionar el uso de transporte público por carretera, que ofrece unos elevados estándares de calidad, seguridad, capilaridad y rapidez.

Es básico trabajar en la potenciación de la intermodalidad a través de nuevas estaciones de autobuses conectadas con el tren, con autobuses urbanos y con aparcamientos como la que se inauguró en Girona hace un año.

También con el objetivo de ser una opción más competitiva con el vehículo privado, es imprescindible mejorar la rapidez de los viajes en autobús. Por esta razón hace falta implementar más carriles bus de acceso a Barcelona, así como preferencia semafórica para estos vehículos. En definitiva, se trata de invertir en infraestructuras para el transporte público colectivo.

Otro reto importante que afronta Barcelona es la elevada presión turística, que a veces afecta negativamente la vida de sus habitantes. FECAV quiere ser parte de la solución de este problema porque gracias a las empresas de transporte discrecional turístico podemos ayudar a descongestionar las calles y el transporte público y controlar mejor los flujos de turistas.

Recientemente firmaron un acuerdo con las agrupaciones de transporte regular y discrecional de la Federación Empresarial de Autotransportes de Tarragona (FEAT). ¿Qué aportará al sector esta colaboración?

Mediante el convenio que se firmó con FEAT en abril esperamos poder potenciar la relación entre ambas asociaciones, una relación que ya hace años que existe pero que no habíamos oficializado hasta ahora. Queremos trabajar conjuntamente con FEAT en los temas que nos afectan, como la reivindicación de la mejora de las infraestructuras viarias en Tarragona para favorecer el transporte en autobús, la mejora del transporte regular y las paradas de transporte discrecional, entre otros.



Otro punto importante para el sector es la difusión del autocar como vehículo seguro. Ustedes lanzan ahora una campaña. ¿Cómo será, dónde la veremos y cuáles serán sus principales puntos?

A finales de mayo presentamos con el Servei Català de Trànsit y la Direcció General de Transports i Mobilitat, la campaña "Pasajeros seguros, en el autocar también", que tiene como objetivo reforzar el conocimiento de las medidas básicas de autoprotección de los viajeros en los autocares.

La campaña consiste en un vídeo que se proyectará en las pantallas de los autocares de las empresas asociadas a FECAV al inicio de los viajes. En el mismo, que se ha elaborado sin idioma para que lo pueda entender todo el mundo, se dan unas indicaciones de seguridad básicas. Entre ellas, se pone especial importancia a la necesidad de llevar abrochado el cinturón de seguridad.

"LA INTEGRACIÓN TARIFARIA TOTAL DEL TERRITORIO ES SIN DUDA UNO DE LOS RETOS MÁS IMPORTANTES QUE EL SECTOR TIENE POR DELANTE"

Una de las luchas del transporte público es la integración tarifaria regional e incluso entre comunidades autónomas limítrofes. ¿Cómo es actualmente su sistema tarifario en Cataluña y qué podría mejorarse?

La integración tarifaria total del territorio es sin duda uno de los retos más importantes que el sector tiene por delante. Actualmente, la gran mayoría de la población de Catalunya vive en zonas que ya están integradas y un 98% de los viajes son en este ámbito, lo que representa el 60% de los municipios. Sin embargo, aún falta por completar el proceso en algunas comarcas de la provincia de Girona, en la zona de Tierras del Ebro y en el Pirineo de Lleida, sin olvidar que las comarcas limítrofes de Catalunya con Valencia y Aragón, requieren un trato específico en sus líneas regulares por las relación histórica de movilidad existentes entre los habitantes de esta franja. En Catalunya, además, tenemos en marcha el ambicioso proyecto de la T-mobilitat que, entre otros objetivos, pretende conseguir la integración tarifaria de todo el territorio y un sistema tarifario más simplificado, justo y que incentive el uso del transporte público.



¿Cómo afecta la propuesta europea de liberalizar las rutas de autobús de más de 100 Km al transporte público catalán?

FECAV defiende el modelo concesional vigente que rige el funcionamiento del transporte regular de viajeros por carretera tanto a nivel nacional como autonómico. A través de la confederación nacional, CONFEBÚS, estamos trabajando para que la legislación europea no destruya este modelo, que es eficiente, porque garantiza la movilidad universal (con un servicio de calidad) a un precio económico, y abierto, ya que las concesiones se adjudican a través de concursos públicos de libre concurrencia. La desaparición del modelo concesional tendría un coste económico muy elevado para la administración porque tendría que financiar las líneas que no son rentables. Creemos que estos recursos se podrían aprovechar mucho mejor en inversiones para fomentar el transporte público y mejorar las infraestructuras.

El año pasado, Cataluña registró un récord histórico de pasajeros de autobús público. ¿Cómo fueron estos resultados en cada una de las cuatro provincias y en cada tipo de segmento? ¿A qué cree que se debe este repunte?

El crecimiento del número de viajeros en autobús en Catalunya del 2017 estuvo liderado por los resultados en el ámbito integrado de la provincia de Barcelona. En esta región, las líneas que son concesiones de la Generalitat de Catalunya consiguieron un 5,2% más de viajeros que el año anterior, alcanzando los 35,7 millones de viajeros. También destacó positivamente el crecimiento de los autobuses del Área Metropolitana de Barcelona de gestión indirecta, que incrementaron el número de viajeros en un 4%, llegando a los 90,1 millones. Finalmente, los autobuses urbanos también crecieron, en este caso un 3,4%, hasta los 41,2 millones de viajeros.

En el ámbito integrado del Camp de Tarragona las líneas de bus de la Generalitat también experimentaron un aumento del pasaje. En esta región se realizaron más de 8 millones de viajes, que suponen un 7,3% más que en 2016. En la región de Girona, se registraron más de 1,5 millones de viajes, que representan un

5,6% más. Por último, en la región de Lleida, los autobuses de la Generalitat experimentaron una reducción de unos 19.500 viajes, pero, si nos fijamos en la red Exprés.cat, hubo un crecimiento de 5,5% de viajes.

Atribuimos este crecimiento de viajeros en los autobuses regulares, en gran medida, a la progresiva expansión de la ya consolidada red de autobuses Exprés.cat que, en base al sistema concesionario existente, conecta corredores de gran demanda y se caracteriza por su elevada frecuencia y velocidad comercial, uso de vehículos modernos y accesibles e información en tiempo real, entre otros.

¿Qué aceptación han tenido en concreto las líneas exprés del servicio Exprés.cat?

Hemos notado que la ciudadanía valora estos autobuses de altas prestaciones muy positivamente. Concretamente, en las encuestas de satisfacción, les ponen una nota de entre un 8 y un 9 sobre 10. Estos resultados, sumados al crecimiento del número de viajeros, demuestran que la ciudadanía está dispuesta a optar por el transporte público si se les ofrece un servicio de calidad y adaptado a sus necesidades. Desde el mes de marzo el Área Metropolitana de Barcelona también ha iniciado la implementación de rutas exprés, en base a las líneas actuales, con mayor frecuencia y menos paradas. Durante los próximos meses veremos la puesta en marcha de unas veinte líneas más rápidas y con buses menos contaminantes, con las que se pretende afianzar a más usuarios.

¿Qué tipo de infraestructuras o medidas cree necesarias para mejorar la imagen del transporte público y hacerlo aún más eficiente?

Desde FECAV vemos necesario un programa de ayudas a la compra de autobuses más sostenibles que nos permitan seguir avanzando en los objetivos de reducción de la contaminación. También entendemos que las administraciones deben apostar por un plan de renovación de estaciones de autobuses, y sobre todo resolver el problema que tenemos en Barcelona, una ciudad que requiere de un plan específico de construcción de estaciones intermodales por su elevado número de pasajeros. Asimismo, seguimos reclamando más carriles bus en los accesos, sobre todo en Barcelona para mejorar la rapidez y prioridad de los trayectos en bus.

Por último, creemos que sería muy positivo, para promocionar el transporte público en autobús, el lanzamiento de una campaña de comunicación dirigida a la ciudadanía en general para trasladar los aspectos positivos del transporte en autocar y autobús: un transporte flexible, capilar y de calidad. Nosotros estaríamos encantados de participar en la elaboración de una campaña de este tipo.

¿Qué porcentaje de la flota de FECAV tiene propulsión alternativa al diésel y de qué tipo son (gas, híbrido...)? ¿Qué objetivos se han marcado en este sentido para las próximas adquisiciones?

“LA DESAPARICIÓN DEL MODELO CONCESIONAL TENDRÍA UN COSTE ECONÓMICO MUY ELEVADO PARA LA ADMINISTRACIÓN PORQUE TENDRÍA QUE FINANCIAR LAS LÍNEAS QUE NO SON RENTABLES”

FECAV EN CIFRAS



La mayoría de las 170 empresas asociadas a FECAV son pymes familiares, suman más

de 3.600 autobuses y autocares y emplean a unas 7.000 personas. La edad media de la flota de autobuses que cubre las rutas regulares es de 7 años.

FECAV representa tanto empresas de transporte regular como discrecional. Dentro del transporte regular interurbano casi el 100% de los operadores de las concesiones de la Generalitat de Catalunya. En el transporte regular urbano, representa al 60% de las líneas regulares de gestión indirecta del Área Metropolitana de Barcelona. Además, tiene entre sus asociados a más del 80% de los operadores de transporte urbano de Catalunya. Dentro del transporte discrecional, representa a más de 125 operadores que ofrecen transporte discrecional consolidado (transporte escolar y transporte de trabajadores) así como no consolidado (servicios turísticos y excursiones), siendo más del 56% del total de autocares del sector en Cataluña.

No disponemos de datos exactos sobre las características de los vehículos de nuestras empresas asociadas, pero sabemos que la gran mayoría son de propulsión diésel. Este es un tema que preocupa a nuestros asociados porque, a pesar de su compromiso con el medio ambiente, a menudo les resulta inviable la adquisición de vehículos híbridos o eléctricos, dado que los propios fabricantes aún no han desarrollado suficientemente estos modelos para ámbito interurbano o discrecional. También sería necesario desplegar por todo el territorio una red de puntos de recarga de gas o electricidad para estos vehículos.

En todo caso, cabe tener en cuenta que los vehículos EURO VI que se vienen adquiriendo por nuestros asociados se caracterizan por tener un bajo nivel de contaminación.

¿Qué nivel de digitalización tiene el transporte de viajeros en Cataluña, tanto para la gestión interna como para la oferta de información al pasajero y comercio digital?

Para FECAV la digitalización de las empresas que forman parte de nuestra federación es una prioridad. Nuestro sector está comprometido con esta digitalización, pero para implementarla correctamente se requiere conocer las necesidades, tanto de nuestros usuarios, como internas, y buscar las mejores soluciones. Esto comprende la puesta en funcionamiento

“LA DIGITALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DE FECAV ES UNA PRIORIDAD”

de un e-commerce para la venta de billetes online, la implementación de un Sistema de Ayuda a la Explotación (SAE) u ofrecer sistemas digitales de entretenimiento a bordo como wifi.

También queremos destacar las propias herramientas que las Administraciones desarrollan en esta línea. Por ejemplo, el Área Metropolitana de Barcelona dispone de una aplicación que permite consultar rutas, horarios y conocer posibles incidencias en el móvil. La app también integra los demás modos de transporte público. La Generalitat de Catalunya también ofrece una web, “Mou-te”, que integra todo el transporte público en Catalunya y permite consultar horarios, rutas e incidencias.

Con la implementación de la T-Mobilitat, prevista a principios de 2018, viviremos una digitalización de la forma de pago del transporte público, con validaciones usando tarjetas “contactless” y la posibilidad de recargar el saldo online. Además, este tipo de títulos permitirán recopilar más información para optimizar los servicios y adaptarlos aún más a las necesidades de las personas, reducir las incidencias técnicas, facilitar el mantenimiento, reducir el fraude, entre otros.

Dada la situación política, ¿cómo cree que afectaría a las empresas de FECAV la independencia de Cataluña, qué sería positivo y qué sería negativo para el sector?

No es un tema fácil de resolver y afecta al conjunto de españoles, no sólo a los catalanes. Ahora, con los nuevos gobiernos surgidos en España y Catalunya y con la derogación del artículo 155, creo que se abre una nueva oportunidad que los políticos no debería desaprovechar. Las últimas declaraciones políticas por ambas partes indican voluntad de diálogo y la mayoría de federaciones e instituciones empresariales catalanas entienden que hay que aprovecharlo e intentar restablecer la normalidad democrática, respetando el marco legal elegido por todos. Creo que ahora hay que dejar a los nuevos gobiernos un tiempo breve pero prudencial para que empiecen a tender nuevos puentes que todos necesitamos.





ATUC SE LLAMA AHORA ATUC MOVILIDAD SOSTENIBLE

RÉCORD DE ASISTENCIA EN EL XXV CONGRESO DE ATUC CELEBRADO EN ÁVILA

EL XXV CONGRESO DE ATUC, QUE SE CELEBRÓ LOS DÍAS 7 Y 8 DE JUNIO EN ÁVILA, HA SUPUESTO UN PUNTO DE INFLEXIÓN EN SU HISTORIA. SE ANUNCIABA QUE CAMBIARÍA SU NOMBRE POR EL DE ATUC MOVILIDAD SOSTENIBLE Y QUE ABRE LA PUERTA A NUEVOS TIPOS DE MOVILIDAD ENTRE SUS ASOCIADOS

El presidente de ATUC, Miguel Ruiz, subrayaba que este congreso será un éxito sin precedentes para la asociación al contar con la presencia de 300 participantes entre operadores, concejales de movilidad, responsables de consorcios de transporte y consultores.

Como decía Ruiz, en la adaptación a las nuevas necesidades de movilidad urbana, la asociación a la que representa también debe evolucionar. Señaló que ATUC desea integrar los nuevos modos en la asociación, empezando por la bicicleta pública. Muestra de ese compromiso, ha anunciado que se



cambiarán los estatutos y el nombre de la asociación por el de ATUC Movilidad Sostenible.

El Presidente de ATUC inauguró el XXV Congreso de Atuc diciendo: "Tenemos que pasar de ser transportistas a proveedores de movilidad"

El Congreso de ATUC contó con el apoyo municipal de Ávila. El alcalde de la ciudad, José Luis Rivas, junto a Patricia Rodríguez Calleja, concejala de Movilidad y Cultura, dieron la bienvenida a los asociados de ATUC a su XXV Congreso 2018. Rivas indicó que con motivo de este XXV Congreso de Atuc, su ciudad será el centro de referencia del transporte urbano colectivo en España. Entre los retos del sector citó la flexibilidad para incorporar soluciones adaptadas a las nuevas necesidades de las ciudades, de los usuarios y de conservación del medio ambiente.



AVANZA ESTRENA IMAGEN

El director general de AVANZA, Valentín Alonso, daba también la bienvenida a todos los asistentes a este Congreso que se celebraba en Ávila, una de las ciudades en las que su grupo gestiona el transporte público. En la inauguración del Congreso se anunciaba el cambio de imagen de su compañía y mostraba su



nuevo logotipo. Su director afirmaba que se "mejora la calidad de vida a través de la movilidad".

TODO GIRA EN TORNO A LA FLEXIBILIDAD



La empresa Hispacold patrocinó la conferencia de **Pere Calvet, presidente de UITP**, en torno a la flexibilidad y el futuro del transporte público. Calvet ha indicado que el cambio de hábitos de los clientes, la globalización del mercado, la necesidad de financiación y el salto tecnológico transforman el sector. Afirmaba que la población mundial presenta una enorme tasa de crecimiento, con una fuerte tendencia de las personas a residir en zonas urbanas, donde se concentra el crecimiento del PIB. Este poder atracción implica necesidades de alojamiento y de ordenación. En este escenario, la movilidad constituye un elemento básico, y por ello se identifican tres tipos de políticas que favorecen el uso de transporte público: planificación urbana, una provisión adecuada en cantidad y calidad, y la adopción de medidas impulsoras y disuasorias para estimular la demanda.

El cambio de hábitos y expectativas de los clientes, la globalización del mercado, la necesidad de financiación y las consecuencias del salto tecnológico son los nuevos elementos transformadores del sector, que hacen prever un futuro del transporte público sostenible, conectado, compartido y autónomo.

PLANIFICACIÓN ADECUADA PARA DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE MOVILIDAD CORRECTAS

Solaris dio paso al catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Ginés de Rus, quien hizo una aproximación al transporte público desde la perspectiva de la economía. Según el catedrático, en los últimos años hemos avanzado de forma espectacular desde el punto de vista de la tecnología, pero la ausencia de principios económicos aplicados al transporte público en España es un caso singular. Los expertos señalan que todos los modos de transporte deben evaluarse y operar en igualdad de condiciones, igualando los costes marginales a los beneficios que genera. La política de infraestructuras en nuestro país no parece regirse con un sentido económico, y además presenta malos resultados con respecto a los beneficios que dice perseguir. No se han conseguido desviaciones de tráfico de la carretera al tren y además, se ha dañado a los autobuses y el transporte aéreo. Por otra parte, se ha invertido en exceso en zonas donde la demanda no se justifica, pues la construcción de

LUGAR DE ENCUENTRO Y MUESTRA DE PRODUCTO



Además de las interesantes ponencias, el Congreso de ATUC es siempre un lugar de encuentro para los representantes de sector metropolitano de transporte de viajeros. También es posible ver allí, los últimos avances de la tecnología y la industria del autobús. Pudimos ver, entre otros productos, la nueva generación de autobuses urbanos MAN Lion's City, la estrategia de electrificación de autobuses escalable de Vectia, con su modelo Veris.12, o el Otokar Kent C GNC.

infraestructuras es condición necesaria, pero no suficiente, para el desarrollo económico. En su opinión, la falta de planificación en materia de transporte refleja, una vez más, la ausencia de análisis económico riguroso en las decisiones estratégicas.

LOS CAMBIOS QUE CONECTAN CON LA SOCIEDAD SE EXTIENDEN RÁPIDAMENTE

Alfons Cornellá, Fundador del Institute of Next, ofreció una mirada hacia dentro para el futuro, conferencia presentada por Banco Santander. Para entender el futuro, es preciso conocer cómo se transforma la sociedad y cuáles son sus usos y necesidades, que en ocasiones difieren de los planteamientos iniciales. También hay que tener en cuenta el cambio tecnológico, que transforma la sociedad y obliga a las empresas a reinventarse, pues cualquier cosa que se hace se enfrenta a la posibilidad de que alguien que lo haga mejor.

Esto obliga a estar muy atentos a lo que ocurre en el exterior. Otro cambio significativo que nos ha traído este siglo es la fuerte preponderancia de las ciudades. Las ciudades progresan cuando tienen muchas pequeñas empresas y ciudadanos con habilidades. Si no se entiende una ciudad de esta manera, serán otras las que se conviertan en focos de atracción y crecerán exponencialmente. Las ciudades densas precisarán una movilidad muy eficiente. Como conclusión, Cornellá señaló la necesidad de colaborar en grupos multidisciplinares para poder avanzar.



Avanza presentó su nueva imagen y logotipo.

LA FLEXIBILIDAD ES LA CLAVE PARA ENTENDER LAS NUEVAS NECESIDADES DEL TRANSPORTE DE VIAJEROS



DE LA RIGIDEZ DEL TRANSPORTE A LA FLEXIBILIDAD DE LA MOVILIDAD

MasterCard ofreció esta mesa redonda, moderada por Diego García, responsable de Comunicación y Prensa de EMT Madrid, para introducir el punto de vista del usuario.

La seguridad y certidumbre que aportan empresas como Uber o Cabify debe proporcionar ideas para las empresas de transporte público a la hora de planificar sus servicios: “nos recoge en casa y nos lleva al punto de destino deseado; se conoce el precio exacto y hasta el nombre del conductor”, afirmaba Adrián Fernández, socio fundador de ecomovilidad.net. Igualmente, como usuarios, queremos que nos reconozcan como somos, porque como usuarios somos cada vez más flexibles. En definitiva, un transporte público cómodo y fácil de usar, concluía el editor de ecomovilidad.net. La cuestión medioambiental se encuentra, cada vez más, en el centro del debate, y el sector público puede participar activamente para conseguir este cambio.

El coche privado es uno de los inventos que más éxito ha tenido a lo largo de la historia, recordaba Ian Paterson, cofundador y presidente de Respiro Car Sharing. Sin embargo, es el segundo gasto del hogar, especialmente considerando que apenas se usa unos minutos al día, lo que le resta todo el sentido económico. El car sharing permite compartir el uso y, consecuentemente, reducir el coste para los individuos, reduciendo el parque de ve-

hículos en hasta quince por unidad, además de los beneficios que aporta el contar con los vehículos más limpios del mercado, explicó. Integración, agregación e hibridación son tres modelos de trabajo en el segmento de la movilidad que permiten ofrecer alternativas a la compra de vehículos privados.

Ignasi Armengol, director general de la sociedad panameña First Transit, relató la experiencia adquirida en Panamá y la transformación que se está llevando a cabo en la ciudad, como ejemplo de lo que ocurre en los mercados emergentes, y la incidencia del transporte público en la transformación de las ciudades. Cada vez se exige más flexibilidad, lo que supone una mejora en el servicio, al tiempo que se mantiene la imposibilidad de subir tarifas.

Rafael Cuesta, jefe de Innovación y Desarrollo de Transport for Greater Manchester, se refirió a un mercado más maduro, como el británico, y la voluntad que ha asumido la ciudad Manchester para liderar la prestación de un transporte a la demanda, que está permitiendo al operador comprender el verdadero significado del término MaaS (Mobility as a Service). En opinión de Cuesta, transporte colectivo y transporte compartido pueden trabajar conjuntamente, estableciendo una propuesta de movilidad que reduzca el número de usuarios del transporte privado. Los usuarios quieren experiencias de transporte que sean simples.

CLAUSURA DEL CONGRESO

Cristina Martín, gerente de Avanza Ávila, manifestó el placer con que todos los trabajadores de la compañía han preparado este evento, dando las gracias a todos los participantes. A las autoridades les invitó a considerar el transporte urbano como un medio para vertebrar y cohesionar las ciudades.



Clausuró **Juan Carlos Suárez Quiñones, consejero de Fomento y Medio Ambiente de la Junta de Castilla y León**, quien destacó la completa visión del sector que se ha prestado en este foro. Habló del incremento en la demanda de movilidad, que ha impulsado la necesidad de un transporte público. Esta situación exige contar con un servicio de calidad, que atraiga el interés de los ciudadanos y les anime a dejar el vehículo privado.



GIJÓN SERÁ LA CIUDAD ANFITRIONA DEL CONGRESO ATUC 2019





Si busca un autobús práctico y rentable,
preste atención durante
los próximos tres minutos.



Kent C

Otokar

Satisfacer la demanda de movilidad de la población urbana en un contexto de fuertes restricciones económicas requiere racionalizar la selección de autobuses. El Kent C permite un acceso rápido y sencillo a 94 pasajeros. Su solidez y

reducidos costes de funcionamiento lo convierten en una alternativa excepcional. Si lo analiza detenidamente, verá que este vehículo dispone de todas las ventajas para satisfacer sus necesidades. Elegir bien es sencillo.

10,80 m 

12 m 

SOMAUTO

Distribuidor en España y Andorra

Avda. De Córdoba, 13 Nave 6 Pol. Ind. La Carrehuela - 28343 Valdemoro (Madrid) - Tél : +34918954301

www.otokar-somauto.com



“CERO EMISIONES, CERO VÍCTIMAS EN ACCIDENTE, CERO BARRERAS”

SIMPOSIO DE TRANSPORTE EN AUTOBÚS Y AUTOCAR. HACIA UNA VISIÓN TRIPLE CERO

EN ESTE SIMPOSIO QUE ORGANIZA EL INSIA, DEL 3 AL 5 DE OCTUBRE, SE ABORDARÁN TEMAS DE GRAN INTERÉS Y ACTUALIDAD RELACIONADOS CON EL TRANSPORTE COLECTIVO DE PERSONAS EN AUTOBÚS Y AUTOCAR, COMO UNA DE LAS SOLUCIONES DE MAYOR INTERÉS PARA GARANTIZAR LA MOVILIDAD SOSTENIBLE Y ACCESIBLE A TODOS LOS CIUDADANOS, SIN EXCEPCIÓN

La movilidad humana se ha desarrollado de manera muy importante desde que los vehículos automóviles se incorporaron como opción a disposición de los ciudadanos, especialmente en los países más desarrollados. El incremento espectacular del uso de los vehículos turismo, acercándose el parque mundial a los 1.000 millones de vehículos, cifra que podría duplicarse en la década de los años 30 de este siglo, alarma a los responsables y a los ciudadanos de los países con mayor índice de motorización entre los que se encuentran los principales de la Unión Europea, entre ellos el nuestro.

Entre los problemas de este notable incremento de la movilidad fuertemente basada en el uso de los coches se encuentran:

- Consumo muy elevado de energía, fuertemente vinculada a los combustibles fósiles.
- Impacto importante en el medio ambiente natural, tanto a través del incremento de los gases de efecto invernadero, así como del incremento de contaminantes del aire en los ámbitos urbanos.
- Pérdida de vidas humanas, daños a las personas y pérdidas materiales producidas por los accidentes de tráfico.
- Pérdidas por incrementos de tiempo de viaje originados por la congestión, especialmente en entornos urbanos y periurbanos.

En los ámbitos urbanos, especialmente en las grandes ciudades, adquiere gran importancia el impacto del tráfico rodado en la calidad del aire. El futuro agravará presumiblemente este problema debido a la creciente “urbanización” de la población, que podría hacer que del algo más del 70% del actual se pase al 84% de personas viviendo en ciudades en 2050, lo cual supondrá, entre otros efectos, la ex-



VIAJEROS SERÁ EL MEDIO OFICIAL DEL SIMPOSIO



La revista Viajeros apuesta firme por el nuevo simposio organizado por el INSIA y se convierte en su medio oficial. Desde nuestra revista, web y redes sociales, podrá seguir paso a paso toda la evolución de este foro de expertos del sector del transporte en autobús y autocar.

pansión de la superficie urbana. Todo ello supondrá, no solo un mayor incremento de las demandas de movilidad sino, también, una mayor complejidad y mayores retos para satisfacerla sin restricciones inasumibles para los ciudadanos y para la Sociedad.

LA MOVILIDAD, UN DERECHO PARA TODOS

Por otra parte, es necesario tener en cuenta que la movilidad es un derecho fundamental de todos los ciudadanos y para que esta movilidad sea efectiva, hay que conseguir que sea accesible. A lo largo de los últimos años se han ido desarrollando y aprobando normas legales, tanto en España como a nivel internacional, dirigidas a garantizar el cumplimiento de las especificaciones técnicas en materia de Accesibilidad Universal (AU).

EVOLUCIÓN SOSTENIBLE DEL TRANSPORTE

La evolución previsible, descrita de manera muy simplificada justifica la necesidad de abordar con rigor los anteriores problemas y de arbitrar soluciones que conduzcan a garantizar la sostenibilidad energética y medioambiental del sistema de transporte, a la vez que se garantiza la accesibilidad a los mismos de todos los ciudadanos con independencia de la ubicación de sus lugares de residencia, trabajo y otros destinos, así como de sus condiciones de movilidad personal.

En este contexto, el transporte colectivo de personas en autobús y autocar, debe jugar un papel protagonista en la oferta de transporte del futuro, por varias razones de gran interés:

- Ofrece ratios favorables en relación con la energía consumida por pasajero y km de desplazamiento y con las emisiones, tanto de gases de

efecto invernadero como de contaminación del aire.

- Facilita, más que el resto de los modos de transporte colectivo, una densidad elevada de red, lo cual es requisito imprescindible para asegurar la accesibilidad de los ciudadanos a los servicios de transporte, en contextos de diferentes densidades de población.
- Incorpora elementos técnicos que facilitan, de manera eficaz, la accesibilidad de los diferentes colectivos con movilidad reducida, incluida la población de mayor edad en continuo crecimiento.
- Y todo ello puede hacerse a unos precios muy favorables para todas las personas y en especial a las de menores ingresos, sin renunciar a una elevada calidad de los servicios en los diferentes aspectos.



EL SIMPOSIO

El simposio Transporte en Autobús y Autocar. Hacia Una Visión Triple Cero, que organiza el INSIA, tiene por lema "Cero emisiones, cero víctimas en accidente, cero barreras".

Su desarrollo tendrá lugar los días 3, 4 y 5 de octubre próximo en Madrid. En cuatro de las 10 mesas redondas que constituyen su programa, se abordarán y discutirán temas de gran actualidad relacionados con los dos ámbitos señalados en este artículo: accesibilidad y medio ambiente.

En ellas participarán 12 expertos, miembros de administraciones, empresas y centros de investigación de reconocida cualificación. Los títulos de dichas mesas redondas y de las ponencias que se incluirán en cada una de ellas son:

"EL TRANSPORTE COLECTIVO DE PERSONAS EN LAS POLÍTICAS EUROPEAS, NACIONALES, REGIONALES Y MUNICIPALES"

Participantes

- Europarlamentaria española
- Responsable de Transportes a nivel nacional
- Responsable de Transportes a nivel de Comunidad Autónoma
- Responsable de movilidad y medioambiente de una gran ciudad

"DESCARBONIZACIÓN DEL TRANSPORTE I: ELECTRIFICACIÓN"

Ponencias

- Tecnologías de propulsión eléctrica en autobuses y autocares

- Vehículos eléctricos e híbridos
- Experiencias de explotación de vehículos eléctricos e híbridos

"DESCARBONIZACIÓN DEL TRANSPORTE II: TECNOLOGÍAS CONVENCIONALES DE BAJAS EMISIONES"

Ponencias:

- Vehículos de GN en el transporte
- Estrategias de diseño y control de rutas. Influencia en el consumo y emisiones
- Estilos de conducción, Influencia en el consumo y emisiones
- Mantenimiento de los vehículos. Influencia en el consumo y emisiones-

"UNIVERSALIZACIÓN DE LA ACCESIBILIDAD"

Ponencias:

- Diversidad de colectivos
- Accesibilidad física y a la información de los servicios de transporte
- Servicios flexibles. Adecuación a la demanda. El punto de vista de los usuarios (Intervendrán dos representantes de asociaciones de colectivos de movilidad reducida)



 UNVI





CASTROSUA SIGUE APOSTANDO POR OFRECER SOLUCIONES ECO-SOSTENIBLES

PLAN ESTRATÉGICO HORIZONTE 2023

EL PRESENTE PLAN ESTRATÉGICO DE LA COMPAÑÍA SIGUE APOSTANDO POR LA INTERNACIONALIZACIÓN Y POR LA INNOVACIÓN COMO PILARES ESTRATÉGICOS QUE APUESTAN POR OFRECER SOLUCIONES ECO-SOSTENIBLES

En palabras de Beatriz Castro, que desde el pasado Enero es la Consejera Delegada, “El grupo ha comenzado a implantar cambios y mejoras en los procesos clave apoyados en un fuerte plan de inversiones”. Se constata, con este plan, que han resistido a los momentos más duros de la crisis económica e, incluso, han salido fortalecidos. Castrosvia sigue apostando por ofrecer al mercado nuevas soluciones de sostenibilidad con alto componente tecnológico, a través de ofrecer productos de gran calidad y servicio.

Asimismo, la inversión en la formación del equipo humano es también un factor clave para Castrosvia con el convencimiento de ser el único medio que establece el éxito en un mundo empresarial cada vez más competitivo. Los equipos eficientes y convencidos terminan por transmitirlo de la misma forma hacia el exterior.

MOVILIDAD SOSTENIBLE

Castrosvia está siempre pensando en presente y futuro, con líneas estratégicas claras y aplicando novedades y mejoras continuas en sus procesos, servicios (como el de postventa) y equipos, para que en sus productos se vea reflejado.

Están viviendo una revolución tecnológica, basada en la innovación constante, que siempre ha ido de la mano de la calidad, flexibilidad y sobre todo su compromiso con el medio ambiente a través de la especialización en vehículos GNC e híbridos.

Castrosvia sigue apostando por ofrecer al mercado vehículos híbridos a través de dos vías en estos momentos. Por un lado, manteniendo la fabricación de carrocerías para la marca Vectia (carrocerero preferente), aunque ya es conocido la desvinculación accionarial desde finales de 2017, y por el otro, muy pronto podrán avanzar interesantes novedades al respecto sobre el lanzamiento al mercado de un vehículo híbrido Clase II para medias distancias.

MAGNITUDES ECONÓMICAS

Para el presente año 2018, sus expectativas de facturación están cerca de los 60 millones de euros y de fabricación de más de 400 unidades.

La innovación en todas las fases del proceso de negocio es una premisa irrenunciable. Es por ello que han puesto en marcha un ambicioso plan de inversiones que de aquí a 2023 supondrá la asignación de más de 13,5 millones de euros de los que más de la mitad, 7,5 están destinados a innovaciones tecnológicas. Además, en el presente año invertirán más de un millón de euros en incrementar la capacidad de producción de su fábrica de Carsa en Villagarcía de Arosa, con la creación de una nave para las fases previas de entrada en cadena de los vehículos, la instalación de una nueva cabina de pintura, el cambio a gas natural como fuente de energía, la instalación de una estación de GNC para los autobuses y se ampliará la zona de almacenes.

INTERNACIONALIZACIÓN

En el marco de su apuesta por la internacionalización, siguen trabajando en la búsqueda de partners adecuados a sus objetivos, centrandose en estos momentos sus líneas de actuación en los mercados de Europa y Oriente Medio. Está siendo un camino de grandes y prolongados esfuerzos, trabajando de la mano con las Áreas de Internacional de distintas marcas, buscando alinear sus objetivos de incremento de ventas en aquellos mercados en que la diferenciación por personalización del producto final es un factor clave de competitividad.

Su previsión es fabricar en el presente año en torno a 100 unidades para el mercado exterior. Cuando decidieron dar el paso a la internacionalización de las ventas, sabían que era un camino de mucho esfuerzo y largo plazo de maduración, pero está dando poco a poco sus frutos. Castrosua apuesta por la internacionalización con su sello de siempre que es fabricar autobuses y autocares con la innovación, calidad y servicio como principales elementos diferenciadores.

70 ANIVERSARIO

En 1948 Castrosua comenzó su viaje, el viaje de una empresa familiar que lleva 70 años al servicio de la confianza de sus clientes y siempre afrontando retos, aportando soluciones y creando un servicio a medida basado en la confianza.

LA POSTVENTA, FACTOR CLAVE PARA GRUPO CASTROSUA

En Grupo Castrosua apuestan firmemente por proporcionar un servicio de postventa con una oferta ampliada de calidad, altamente eficiente y que ofrezca respuestas inmediatas a nuestros clientes.

Con el objetivo de que la postventa sea un factor clave, se han tomado diversas medidas entre las que se encuentran el haber incrementado su equipo humano para mejorar el área, la ampliación de su red de colaboradores externos y la mejora de sus tiempos de provisión de servicios. Además, en marzo de 2017 han puesto en marcha la ESCUELA DE FORMACIÓN DE POSTVENTA para sus clientes y para/y con sus colaboradores donde se imparten cursos a medida de distintas duraciones y temáticas. En el último año ya han pasado más de 130 personas por esta escuela. Operadores importantes del panorama nacional como Avanza Zaragoza, Vitrassa, Emtusa Gijón, Titsa, Aisa, Urbanos de Salamanca y Urbanos de Elche, entre otros, así como distintas delegaciones territoriales de las marcas.



CASTROSUA LANZARÁ PRONTO AL MERCADO UN VEHÍCULO HÍBRIDO CLASE II PARA MEDIAS DISTANCIAS

 /GrupoCastrosua





IRIZAR E-MOBILITY INAUGURA SU PLANTA

ES LA PRIMERA FÁBRICA ÚNICAMENTE DE ELECTROMOVILIDAD DE EUROPA

EL 11 DE MAYO SE INAUGURABAN LAS INSTALACIONES DE ESTA PLANTA QUE YA ESTÁ EN FUNCIONAMIENTO Y EN LA QUE SE FABRICARÁN NO SÓLO AUTOBUSES ELÉCTRICOS SINO OTRO TIPO DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES TAMBIÉN DE PROPULSIÓN ELÉCTRICA

Se han invertido 75 millones de euros en los 18.000 metros cuadrados de la fábrica, que se encuentra en una parcela de casi 4 hectáreas en la localidad guipuzcoana de Aduna. Cuenta con sus propias pistas de prueba y bancos de ensayo. En principio, la capacidad de producción es de 1.000 unidades al año. Aunque actualmente sale de fábrica un autobús cada dos días, está previsto que sea uno al día para el mes de septiembre. Actualmente da trabajo a 150 personas y serán 200 a finales de año aunque la previsión es crear hasta los 300 y 500 puestos de trabajo en los próximos cinco años.

TECNOLOGÍA DEL GRUPO IRIZAR

Toda la tecnología utilizada para fabricar vehículos en la planta de Irizar e-mobility es del propio grupo Irizar. Actualmente ofrecen autobuses urbanos de 10,8 metros y 12 metros, que ya circulan desde

2014, y articulados. En breve también contarán en su cartera con autobuses biarticulados y camiones.

Todos estos productos son eléctricos y se recogen bajo tres gamas: Irizar ie bus, Irizar ie tram e Irizar ie truck. Además del propio producto, Irizar e-mobility ofrece un servicio integral. Desde el vehículo hasta el sistema de recarga, el asesoramiento para saber qué necesidades tiene realmente cada operador, el mantenimiento predictivo, la tecnología inteligente embarcada o la gestión de flotas.

UN MISMO PRODUCTO CON DOS ESTÉTICAS DIFERENTES



Hector Olabe, director de Irizar e-mobility, explicó que el recientemente premiado como **Autobús del Año 2018** y **Vehículo Industrial Ecológico del Año 2018**,



el modelo ie tram se ha desarrollado sobre la misma base tecnológica que el ie bus articulado. Lo que cambian son los módulos delantero y trasero, para darle estética de tranvía. De hecho se puede fabricar también en 12 metros o como biarticulado.

“El motor, la batería, la electrónica y hasta los sistemas de recarga son tecnología 100% del grupo Irizar, por lo que tenemos plena autonomía para tomar decisiones y para poder desarrollar productos adaptados a las necesidades de nuestros clientes”, decía.

En cuanto al diseño del ie tram afirmaban: “Somos el primer fabricante que incorpora retrovisores digitales”. Mediante cámaras exteriores homologadas se

proyecta la visualización para el conductor en una pantalla que hace de retrovisor.

El interior trata de ser un concepto nuevo, especial, "que lleve a los pasajeros a sentirse a gusto y especiales". Pensando en el uso total de este vehículo de alta capacidad, que admite hasta 155 viajeros, se ha cuidado mucho la zona de articulación, para que invite a pasar de un vagón a otro y permita la ocupación de todo el vehículo.

IRIZAR AMPLÍA SU RED EN EUROPA

Olabe explicó también como ha ido evolucionando la red de distribución y postventa del grupo desde 2014, tanto en España, Francia, Inglaterra e Italia, como Portugal y Bélgica, donde se ha creado Irizar Benelux. Cuenta con distribuidor para la zona de Alemania, Austria y Suiza y acaba de firmar con otro más para Suecia.

LA INNOVACIÓN COMO FILOSOFÍA DE IRIZAR

Además del desarrollo con tecnología propia de una extensa gama de vehículos, el grupo se encuentra inmerso en 15 proyectos de investigación relacionados con la eficiencia, sistemas de recarga, Big Data, conectividad y conducción autónoma para mejorar la movilidad. En el terreno de la conducción autónoma colabora en tres proyectos. Uno es en el país vasco, para introducir la conducción autónoma en los autobuses interurbanos. Otro de los proyectos tiene que ver con el ámbito urbano y se desarrolla en Málaga, poniendo en circulación vehículos entre el puerto y el centro de la ciudad en condiciones de tráfico real. Por último, en Europa colaboran como una de las 40 empresas líderes del sector para crear los estándares de la conducción autónoma.

IRIZAR, SINÓNIMO DE TECNOLOGÍA Y SOSTENIBILIDAD



Director General del grupo Irizar, José Manuel Orcasitas, abrió el acto de inauguración dejando claro que la compañía ya es un "marca", dejando atrás hace tiempo su etapa como carrocerero. Esa marca tiene su fundamento en su firme apuesta

por la "tecnología y sostenibilidad", decía.

Desde hace 129 años, Irizar ha ido creciendo hasta llegar a contar con 3.300 empleados y 5 plantas de producción en todo el mundo, distribuyendo comercialmente en todos los continentes con sus 7 marcas que tocan los ámbitos de pasajeros, electrónica, energía, todo tipo de motores eléctricos, electromovilidad y conectividad.

Orcasitas explicó la trayectoria en el área de la movilidad eléctrica de Irizar, que comenzó en 2011 con la aparición del Centro Tecnológico del grupo. Ya en 2013 se fabrican sus primeros vehículos electrificados, que se entregaron en 2014. En 2016 se creó la marca Irizar e-mobility y en 2017 se presentó el ie tram en Busworld Kortrijk. Ahora abre su fábrica de electromovilidad.



EL IE TRUCK LLEGARÁ AL MERCADO EN 2019

Hace tres años Irizar comenzó a desarrollar este camión que ahora afronta su última fase de pruebas antes del inicio de la producción en serie. Se comenzará a comercializar durante los primeros meses del próximo año.

Sus características encajan a la perfección con aplicaciones urbanas e interurbanas como la recogida de residuos sólidos urbanos. Además su nivel de ruido es muy bajo, lo que le permite trabajar en horario nocturno en las zonas de mayor congestión

Su chasis ha sido diseñado para instalar todo tipo de carrocerías. Tiene una configuración 6x2, una longitud de 8 metros y su capacidad de carga se sitúa en torno a las 18 toneladas. "Es el vehículo con menor altura de acceso del mercado", han destacado los responsables de Irizar. Podrá recargar sus baterías con carga lenta y mediante un pantógrafo para aprovechar las infraestructuras que ya están desarrollando en algunas ciudades. Además es posible disponer de un extensor de rango GNC, si se necesita mayor autonomía.





VOLVO RENUEVA SU GAMA DE AUTOCARES COMPLETOS

VOLVO OFRECE UN CONCEPTO DE ATENCIÓN INTEGRAL QUE SE DENOMINA VOLVO CARE

ADEMÁS DEL NUEVO DISEÑO DE SUS AUTOCARES 9700 Y 9900, VOLVO OFRECE UN PAQUETE INTEGRAL AL OPERADOR, DESDE ASESORAMIENTO PARA LA COMPRA DEL VEHÍCULO QUE NECESITA SEGÚN SUS NECESIDADES, PAQUETES DE EQUIPAMIENTO Y CONTRATOS DE POSTVENTA HASTA DIFERENTES TIPOS DE FINANCIACIÓN

Para rediseñar su gama de autocares 9000, Volvo se ha basado en tres pilares: El cuidado del cliente, la credibilidad de su producto y la evolución constante.

VOLVO CARE

Volvo Care está en el ADN de la compañía y proporciona soluciones ergonómicas, sostenibles, rentables, seguras ... para las diversas necesidades de sus clientes. Volvo quiere que sus clientes se preocupen sólo de gestionar el día a día de su negocio. Para ello le ofrece diferentes paquetes de soluciones entre las que también está una mensualidad por la adquisición de los vehículos sin necesidad de que sean de su propiedad

y en la que se incluye todo tipo de mantenimientos y servicios que requiera, según sus necesidades.

En su configurador de vehículos se puede hacer una simulación virtual del diseño exterior e interior del vehículo. Se pueden incluir diferentes paquetes, hasta 7, y ver cómo cada uno de ellos influye en los costes de operación si los incluye en la compra. Los 7 paquetes mejoran la eficiencia, la seguridad, la visibilidad, la conectividad, el confort de los pasajeros, el confort del conductor y la propia conducción. Algunos paquetes influyen de manera muy evidente en esos costes, como el de eficiencia, pero también otros como el de la conducción evita lesiones y bajas laborales al cuidar de la salud del conductor.

La conectividad, el sistema de ayuda a la explotación de Volvo, la incorporación de sistemas como el I See, que aprende de la topografía de la ruta para mejorar los cambios de marcha... la nueva posibilidad de delimitar zonas en un mapa telemáticamente para reducir la velocidad en ellas, la conexión directa con el conductor para mejorar su estilo de conducción... todo ello es también ahorro y seguridad.

Volvo Care ofrece también seguros para flotas. Todo lo que necesite el cliente.

LA NUEVA GAMA DE AUTOCARES VOLVO

En el segundo punto, la credibilidad, Volvo apuesta por un diseño que no solo haga parecer a sus vehículos un buen producto, sino que lo sea de verdad.

La familia de autocares 9000 se han rediseñado desde cero tanto por dentro como por fuera para mejorar todavía más el confort, el ahorro de combustible de sus vehículos y llevar la seguridad al máximo nivel.

El modelo 9900 es el más lujoso de la gama y el 9700 el versátil. Ambos modelos tienen muchas posibilidades de personalización, empezando por sus dimensiones de 12, 13 y 14 metros (en España también estará disponible para 15 metros), en 2 y 3 ejes. La altura del Volvo 9700 es de 3.65 metros mientras la del Volvo 9900 es de 3.85. Éste ha crecido 12 cm para ganara en capacidad de maletero pero también para dotar al habitáculo de los pasajeros de más espacio. La línea motriz de ambos es un motor Volvo D11 Euro 6, con potencia 430/460 CV, y cambio I-Shift (*I-See optimiza los cambios de marcha para adaptarse a la topografía).

La carrocería cuenta con una estructura resistente a la corrosión recién diseñada. Se ha cuidado mucho los materiales utilizados para su fabricación. Esto, junto a sus perfiles y líneas delanteras, traseras así como el techo tipo "sándwich" permiten mejorar la aerodinámica del vehículo, reducir peso y bajar el centro de gravedad. El peso bruto se ha reducido en 350 kg gracias al uso de materiales ligeros. El resultado es hasta un 4 % menos de consumo de combustible y emisiones CO2.

En el exterior destacan su nuevo frontal y sus luces, así como la línea lateral que diferencia al 9900 del 9700. En el interior, su piso tipo teatro, el aislamiento acústico y de las vibraciones así como la excelente distribución de la climatización (apta para climas extremos de entre -40° y 50°), llevan el confort a estándares nunca vistos. Los asientos ergonómicos de

EL CONDUCTOR ES LO PRIMERO

Antes incluso que el pasajero, está el conductor. Para Volvo, su comodidad y seguridad, son también la comodidad y seguridad del pasaje. Su puesto tiene nuevo volante y nueva ubicación para los instrumentos, todos ellos agrupados por funcionalidades.

Uno de los sistemas estrella incorporados para el conductor es el Volvo Dynamic Steering, que reduce hasta el 70 % del esfuerzo en las maniobras y amortigua la presión física, mejorando su estrés, su comodidad y el riesgo de lesión laboral hasta en un 30%.



los pasajeros tienen un diseño propio de Volvo. La nueva combinación de colores y telas, así como los sistemas de carga USB o la gran visibilidad del vehículo siguen sumando puntos a su nuevo diseño.

EVOLUCIÓN

La tercera pata de su filosofía es la evolución constante. Por eso es posible encontrar paquetes avanzados para el ahorro de combustible y la máxima seguridad además de para el confort de los pasajeros.

Al igual que el VDS, tanto Volvo 9700 como Volvo 9900 ofrecen otras soluciones completas para una seguridad activa y pasiva. Cabe destacar el sistema de alerta de cansancio del conductor, cuando se detecta que su tipo de conducción y posición pueden estar asociados a la somnolencia. También cuenta con una protección contra impactos frontales (FIP) que permite absorber la energía de la colisión, así como la barra antiempotramiento. Con éstos sistemas se evita que el turismo quede bajo el autocar y que el conductor sufra daños, de modo que pueda seguir al frente del puesto de conducción y mantener también a salvo al resto de viajeros. Como refuerzo a su visibilidad, incluye un sistema antideslumbramiento y un panel de cristal en la parte inferior de la puerta delantera para que el conductor detecte mejor la cercanía de otros usuarios de la carretera con el autobús.

Con todo ello, Volvo Buses busca estar todavía más cerca del cliente y ayudarle en su negocio, facilitando al máximo su día a día.



LA FAMILIA DE AUTOCARES 9000 SE HAN REDISEÑADO DESDE CERO PARA MEJORAR TODAVÍA MÁS EL AHORRO DE COMBUSTIBLE DE SUS VEHÍCULOS Y LLEVAR LA SEGURIDAD AL MÁXIMO NIVEL



PRIMER INTEGRALIA ONE DE 25 PLAZAS

ES EL ÚNICO MICROBÚS SOBRE MERCEDES-BENZ SPRINTER CON ESA CAPACIDAD

LA COMPAÑÍA HIZO ENTREGA DE LA PRIMERA UNIDAD DEL MODELO ONE DE 25 PLAZAS A SERGIO JORGE GARCÍA, DIRECTOR DE LA PALMITA, IMPORTANTE EMPRESA DE GRAN CANARIA DEDICADA A SERVICIOS DE TRANSPORTE EN MINIBUSES

Este modelo fue presentado en la pasada edición de FIAA y ya circulan unidades del ONE por las carreteras españolas y europeas, sin embargo ahora da un paso más con esta versión de la que acaba de entregar la primera unidad. La gama ONE se extiende desde las 11 plazas a las 25 para que el cliente elija en función de sus necesidades. Integralia ha dedicado mucho tiempo y mucho esfuerzo en esta versión del vehículo y por fin está en el mercado. ONE va a permitirle seguir con su plan de expansión internacional, potenciando los mercados principales de España, Francia y Alemania, donde actualmente están fortaleciendo su actividad comercial y las relaciones con clientes y potenciales clientes a pasos agigantados. Esperan seguir creciendo en ellos al mismo tiempo que siguen analizando otros mercados en los que vean oportunidades de negocio.

SU DISEÑO ROMPEDOR

Desde su imagen exterior hasta el interior se ha cuidado para ser un vehículo que no deje indiferente,

pero que además permita ahorrar combustible por su aerodinámica, mejorar el mantenimiento y dotar al habitáculo de espacio extra para el pasajero. Para ello se necesitaba dar al ONE más anchura. Así, hay también más altura y más espacio entre butacas.

“DESDE QUE LO VÍ EN FIAA ME GUSTÓ”

SERGIO JORGE (AUTOBUSES LA PALMITA)

En el acto, Efrén Rodríguez (División Comercial) entregó las llaves del vehículo a Sergio Jorge (Autobuses La Palmita), quien manifestó su orgullo e ilusión por ser el primero en poder disfrutar de este vehículo. Sergio Jorge conoció este modelo en FIAA 2017: “La primera vez que lo ví fue en la feria y me gustó. La unidad que Autobuses La Palmita ha adquirido será la primera que circule por Canarias. En unos años les diré como me ha ido”.



“ONE VA A REVOLUCIONAR EL SECTOR”

ÓSCAR LANA, DIRECTOR GENERAL DE INTEGRALIA



“Es un microbús que me atrevería a decir que es el más adelantado del momento. Es el resultado de muchas horas de trabajo, muchas pruebas, muchas ganas e ilusiones. El modelo ONE da un paso más. Es un modelo más innovador

si cabe que todos los anteriores y creemos que va a revolucionar el sector. Nos ha costado pero ya está aquí. ONE nos va a permitir seguir con nuestro plan de expansión internacional. Al día de hoy, nuestros mercados son principalmente el mercado español, el francés y el alemán. En estos dos últimos países hemos estado fortaleciendo nuestra actividad comercial y las relaciones con nuestros clientes y potenciales clientes. Esperamos seguir creciendo en ellos al tiempo que seguimos analizando otros mercados en los que veamos oportunidades de negocio. No nos podemos quejar porque actualmente vamos incrementando el número de matriculaciones y alcanzamos una cuota de mercado nacional del 44,2%. El 50% de nuestra producción es para exportación.”

“WE DID IT”

IÑIGO LEACHE, DTOR. COMERCIAL Y DE MARKETING DE INTEGRALIA



“Tras su presentación en FIAA el 24 de mayo de 2017, podemos decir que por las carreteras españolas, francesas y alemanas ya circulan algunas unidades ONE. Es un modelo pionero en el mercado que ha requerido muchísimos esfuerzos del

equipo de Integralia. Una vez que lo tuvimos decidimos ir un poco más allá y mejorar aquello que creíamos que podía ser todavía mejorable. Hoy se hace realidad un sueño de Integralia. ONE es un puerto de llegada de una travesía dura en la que cada avance ha sido un hito que hemos ido superando y que desde nuestro equipo se ha tomado como la superación de un desafío, la superación de un problema, la superación de las dificultades del camino. El reto se ha cumplido, el sueño se ha hecho realidad y hoy podemos decir orgullosos que el vehículo está hecho. Lo hicimos. We did it. Este es nuestro nuevo Claim. Es un mensaje no solo de cara al sector, al exterior, sino que nos ha hecho reflexionar internamente, de cara a nuestro equipo. Valoramos el trabajo y mandamos la idea de que con esfuerzo los sueños se materializan.”

“NO CONCEBIMOS FABRICAR PRODUCTOS NORMALES, QUE NO OFREZCAN UN PLUS”

ÁNGEL M^a RUIZ, DIRECTOR TÉCNICO DE INTEGRALIA



“El origen del ONE es un sueño. Tras varios años liderando el mercado de microbuses en vehículos de en torno a 5 toneladas, los clientes nos comenzaban a pedir el desarrollo de un vehículo partiendo de un chasis.

Teníamos un hándicap, como todo el mundo: el peso. En el sector del microbús estamos limitados a un tonelaje de 5.500 Kg, que no se puede modificar. Además, por nuestra filosofía y nuestra línea de diseño, no concebimos fabricar productos estándar, que no aporten ningún tipo de valor o diseños que no ofrezcan un plus. Tienen que ser estéticos, tener fuerza. De ahí que para nosotros, los productos deban ser innovadores, no solo a nivel de propuesta de plazas, sino también a nivel de seducción, de eficiencia... Tiene que ser funcional para nuestros clientes, atemporal, transmitir, enamorar, ser rompedor... Era la primera vez que nos metíamos en un diseño estructural. Teníamos muy claro que no queríamos seguir con materiales y tecnologías tradicionales. Parecía imposible.”

“EL PROGRAMA MERCEDES-BENZ VAN PARTNER PERMITE DESARROLLOS COMO ONE”

DAVID DEL FRAILE, KEY ACCOUNT MANAGER DE MERCEDES-BENZ AMBULANCIAS Y MICROS



Integralia forma parte del programa de carroceros Mercedes-Benz Van Partner. ¿Qué significa estar en el programa? Yo creo que hoy se ha podido vivir en primera persona. Se ha explicado cómo se ha integrado la ingeniería

de Mercedes-Benz con la de Integralia en este nuevo diseño, para que el resultado sea un único vehículo. Nuestro programa VAN Partner permite eso. Primero revisamos por nuestra parte los procesos de calidad y postventa, los procesos de su empresa y después se buscan colaboraciones para desarrollar conjuntamente productos como éste. La relación con nuestro partner es estrecha, de trabajo conjunto, no sólo nivel comercial, sino también técnico. No vendemos un chasis o un furgón simplemente. Nos preocupamos de lo que ocurre después para cubrir los estándares de calidad que el cliente espera de Mercedes-Benz.

MÁXIMA INNOVACIÓN

Para lograr la capacidad de 25 + C con el chasis Mercedes-Benz Sprinter, fue necesario trabajar con nuevos materiales, como la fibra de carbono, que bajaran el peso final. Lo mismo ocurre con los materiales del interior. Integralia ha recurrido a la colaboración con laboratorios y la industria del automovilismo para incorporar nuevos conceptos. Como un nuevo sistema de aire acondicionado (Webasto). Bajar el peso del vehículo en una tonelada les ha permitido incorporar equipamiento de última generación y adelantarse, por ejemplo a la normativa antiincendios que entrará en vigor en 2020.

Aunque hay paquetes de equipamiento estándar, el cliente podrá personalizar su pedido. Por ejemplo, la capacidad del maletero puede variar mucho en función de las plazas solicitadas. Con el máximo de 25 + conductor, alcanza los 0,5 metros cúbicos.

Uno de los puntos más importantes es que toda esta capacidad, los ahorros de combustible y de mantenimiento (puesto que sus piezas son mucho más resistentes y en caso de accidente supone el mismo coste su sustitución) no van a suponer precios desorbitados, sino que estará en un precio razonable para su nicho de mercado.

UN PRODUCTO DIFERENTE PARA UN MERCADO CAMBIANTE

Cada día es un mercado más complicado pero también más profesional, afirmaba Oscar Lana, el Director General de Integralia. La compañía ha sido capaz de desarrollar diferentes productos que aportan elementos diferenciadores e innovadores. Los modelos in urban, in school, in tourism, in vip e in deluxe son muestra de ellos, aportando soluciones estratégicas de transporte para servicios urbanos,



escolares, turísticos y de lujo altamente personalizables. Prácticamente, ha presentado un modelo cada año.

NUEVOS PROYECTOS SOBRE ONE

Oscar Lana afirmó que habrá una nueva versión ONE urbana en 2019 y también un prototipo eléctrico para final de 2018 y un vehículo autónomo eléctrico en 2019. La autonomía de este vehículo será de 250 Km y 1 hora en modo autónomo. Integralia trabaja también en la versión PMR para silla de ruedas.

El objetivo marcado por Integralia es producir 1 unidad al día, frente a las 2 cada 3 días actuales. Decía Lana que falta espacio y que por ello, en 2019 se ampliarán las instalaciones de 12.000 metros cuadrados. La sede actual se convertirá en un centro de atención al cliente, showroom y zona de entrega.



ONE SIGNIFICA UN NUEVO NICHOS DE MERCADO PARA INTEGRALIA



AUTO CUBY POR EL TURISMO EXCLUSIVO Y LA SOSTENIBILIDAD

LANZARÁ EL IVECO CUBY OPEN SKY EXCLUSIVO Y EL TAXI BUS 100% ELÉCTRICO

AUTO CUBY NO DEJA DE SORPRENDERNOS CADA AÑO CON SUS NUEVOS VEHÍCULOS, DE INNOVADOR DISEÑO, CLARAMENTE ORIENTADOS A LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE Y EL RESPETO AL MEDIO AMBIENTE

Para un mercado cada vez más orientado a la sostenibilidad ecológica y económica de los vehículos y que quiere ofrecer la máxima calidad al turismo de mayor calidad, Auto CUBY presentará dos nuevos microbuses que se adaptan a la perfección a estas circunstancias.

NUEVA VERSIÓN IVECO CUBY OPEN SKY EXCLUSIVO

Auto CUBY ha conseguido con su modelo Iveco Cuby Open Sky Exclusivo estar a la altura de los viajeros más exigentes. Ha lanzado al mercado este modelo en su gama de microbuses fabricado sobre mecánica IVECO (del cual es carrocerero preferente).

La nueva versión exclusiva del modelo Cuby Iveco Open Sky permite ser carrozada para ofrecer tres distribuciones distintas:

- 35+1+1 con configuración 2+2 con una longitud de 9,4.
- 33+1+1 con configuración 2+2 con longitud 8,5.
- 31+1+1 con configuración 2+2 con longitud 8,5.

El modelo Cuby Iveco Open Sky, con una distancia entre ejes de 5100 mm, ofrece mucha más longitud, lo que permite espacio para más pasajeros a la vez que una gran capacidad de maletero (5,3 m3). Ha sido dotado con mayor espaciado entre butacas y un equipamiento de nivel superior. Cuenta también con preinstalación para incorporar rampa PMR. En breve será presentado.

NUEVO DISEÑO TAXI BUS 100% ELÉCTRICO



Auto CUBY ha trabajado duro durante año y medio para poder desarrollar el primer Microbús Serie 300 de 8 plazas más conductor con propulsión 100% eléctrica.

El nuevo Taxi Bus Auto CUBY Green Power se mueve en modo eléctrico con una autonomía de 1.000 Km, con un coste de 17€ y con cobertura de batería hasta 340 Km.

También se ofrecerá en Serie 500 para versión urbana.



CARTOUR INCORPORA OTROS 2 VDL FUTURA

AMBOS AUTOCARES DARÁN SERVICIO A LA LÍNEA DE FLIXBUS QUE CONECTA MADRID Y LYON

ES LA PRIMERA ENTREGA EN ESPAÑA DEL MODELO FUTURA CON LA CONFIGURACIÓN SOLICITADA POR FLIXBUS

Cartour fue el primer operador español que apostó por el vehículo completo de VDL. Es además uno de los colaboradores de la plataforma FlixBus en España. También opera otra línea para la plataforma (Oporto-Bilbao-Toulouse), pero la realiza con autocares de otra marca. En esta ocasión, se ha decantado por VDL y su modelo Futura, del que ya ha probado la primera unidad entregada en nuestro país.

En la entrega de las dos nuevas unidades Futura estuvieron presentes el Director de Cartour, Luis Ángel Pedrero, el Director Gerente de VDL Bus & Coach España, Anno Dirksen, y el Director Comercial de VDL Bus & Coach bv, Marcel Jacobs, así como Andrés Bustillos, Director de Desarrollo de Negocio de FlixBus para España y Portugal, entre otros.

UN VEHÍCULO MUY RENTABLE

Anno Dirksen, Director Gerente de VDL Bus & Coach España, afirmaba que “apreciaba la confianza depo-

sitada por Cartour en VDL y el gran entendimiento desde hace años entre ambas compañías.” Por todo ello, se siente “orgulloso porque Cartour ha elegido el modelo Futura para realizar rutas de larga distancia”. Dirksen también hizo referencia al gran éxito de este modelo en Europa, “bien conocido por su bajo consumo y su alta rentabilidad por la reducción del TCO, tan importante para el operador”.

Por su parte, Luis Ángel Pedrero, Director de Cartour, señalaba que gracias a la información de primera mano sobre los vehículos VDL que ha recibido de otros socios de Global Passenger Network (GPN), de la que también es miembro, conoce bien “su calidad y rentabilidad”.

LOS NUEVOS FUTURA DE CARTOUR

Se trata de dos unidades VDL Futura FHD2-129/440. Los nuevos vehículos tienen una longitud de 12,9 metros y una capacidad de 49+1+1. Cuentan con depósito de 500 litros de diésel y un tanque con 330 litros adicionales. De este modo puede realizar servicios de largo recorrido sin paradas.

El interior corresponde con el modelo VDL Class 300, que incluye conexiones USB y enchufe de 220 voltios, así como multitud de comodidades para el pasajero.

VDL EN ESPAÑA

VDL arrancaba el año inaugurando sus instalaciones en España, situadas en la A-2, en el municipio ma-



drileño de Alcalá de Henares. Cuenta con 3.000 metros cuadrados de superficie, de los que 500 metros cuadrados corresponden al taller. También dispone de oficinas, almacén, recambios y una amplia zona para vehículos nuevos y usados. VDL cuenta ya con un total de 53 talleres de los cuales 38 son pertenecientes a la red de Servicio DAF y otros 15 talleres libres dedicados. VDL comercializa los chasis SB4000 (2 ejes) y SBR4000 (3 ejes), y la gama de autocares integrales Futura en todas sus versiones: FMD2 (techo bajo), FHD2 (techo alto) y el doble piso FDD2.

CERCANÍA CON EL CLIENTE

VDL ha puesto en marcha una estrategia de acercamiento a sus clientes. Por ello, tras la apertura de su propia filial en nuestro país continuó con la misma política en Noruega, Suecia, Finlandia y en Bélgica. De este modo, la marca holandesa está eliminando los distribuidores en sus mercados extranjeros para poder estar presente en persona en cada uno de ellos y conocer de cerca al cliente y sus necesidades.



Anno Dirksen, Director Gerente de VDL Bus & Coach España, y Luis Ángel Pedrero, Director de Cartour.

CARTOUR FUE EL PRIMER OPERADOR ESPAÑOL QUE APOSTÓ POR EL VEHÍCULO COMPLETO DE VDL Y REPITE CON EL MODELO FUTURA

“TENEMOS MUCHA CONFIANZA EN EL PRODUCTO VDL”
LUIS ÁNGEL PEDRERO, DIRECTOR DE CARTOUR



¿Cuántas unidades VDL han adquirido para su flota?

Con los dos nuevos autocares que presentamos hoy contamos en nuestra flota con 4 chasis VDL y 3 unidades completas. En septiembre contaremos con otros 2 nuevos autocares VDL.

¿A qué servicios se va a destinar?

Los autocares que presentamos hoy formarán parte de la línea Madrid-Lyon de FlixBus. El otro Futura que incorporamos a nuestra flota hace tres meses realiza servicios propios de Cartour.

¿Qué características técnicas y de equipamiento tienen los vehículos adquiridos?

Cumplen con todos los exigentes estándares de calidad de FlixBus, pero especialmente todos aquellos sistemas que garantizan la máxima seguridad para la conducción nocturna como detectores de cansancio y fatiga al volante.

¿Qué motivos les han llevado a apostar por la marca?

Conozco al equipo de VDL desde hace muchísimos años porque la marca forma parte, como Cartour, de la organización Global Passenger Network. Estos socios estratégicos de GPN han suministrado permanentemente vehículos a colegas de la asociación y las experiencias son inmejorables. Por eso les compran vehículos de manera continuada. Estas recomendaciones tan positivas de nuestros compañeros de GPN nos llevaron a comprar un chasis VDL en primer lugar. Ahora tenemos 4 chasis, como decía, y nuestra experiencia propia es inmejorable. Aunque hace poco que hemos adquirido la primera unidad futura y hoy añadimos dos más, estamos seguros de que darán también muy buen resultado. Tenemos mucha confianza en el producto VDL.

Tarifas



LAS TARIFAS DE LOS SERVICIOS PÚBLICOS Y DEL TRANSPORTE DE VIAJEROS

LAS PRESTACIONES PATRIMONIALES PÚBLICAS NO TRIBUTARIAS

LOS TIEMPOS QUE VIVIMOS, MARCADOS POR LA DESAPARICIÓN DE LAS MAYORÍAS PARLAMENTARIAS, QUE HASTA HACE NO MUCHO GARANTIZABAN A LAS FORMACIONES POLÍTICAS GOBERNANTES SACAR ADELANTE SUS PROYECTOS, Y POR ENDE APROBAR LAS LEYES, INSTRUMENTO JURÍDICO EN EL QUE SE MATERIALIZAN TALES INICIATIVAS, DAN LUGAR A CONSECUENCIAS QUE EN TIEMPOS PRETÉRITOS ERAN POCO FRECUENTES, Y ENTRE ELLAS LA DE APROVECHAR LEYES ORDINARIAS PARA INTRODUCIR DISPOSICIONES QUE SÓLO TANGENCIALMENTE TIENEN RELACIÓN CON EL CONTENIDO ESPECÍFICO DE LA LEY APROBADA, O TIENEN MUY POCO QUE VER, O INCLUSO QUE NO TIENEN QUE VER NADA

Eso es lo que ha pasado en el asunto que ocupa el encabezamiento del artículo, pues la discusión clásica sobre la contraprestación de los usuarios a la prestación de servicios públicos, para unos tributo, para otros precio, ha pretendido (ya veremos si al final lo consigue) ser zanjada mediante la Ley de Contratos del Sector Público, mediante las denominadas prestaciones patrimoniales públicas no tributarias (en el resto del artículo ppnt). Vamos a desgranar cual ha sido la reforma y que comentarios, limitados por el espacio, nos inspira.

EL PROBLEMA PLANTEADO

La sentencia del Tribunal Constitucional de 14 de diciembre de 1995 ⁽¹⁾, que declaró la inconstitucionalidad de la diferenciación en esa Ley entre tasa y precios públicos, considerando tributos no sólo los que no tienen contraprestación, sino también los exigidos como contraprestación por la realización de los

servicios públicos coactivos (considerados como tales los prestados en régimen de monopolio o que afectan a aspectos esenciales de la vida), plantea dos problemas, uno derivado de la distinción entre tributos, y prestaciones patrimoniales de carácter público, y dos encajar esta distinción en el funcionamiento de la prestación de los servicios mediante concesión. El segundo problema se agravó al publicarse la Ley General Tributaria en 2003 ⁽²⁾ e incluirse en su artículo 2 un párrafo por lo que se consideraba que la contraprestación tenía carácter de tasa no sólo cuando la gestión del servicio público la realizaba la Administración, sino también cuando se realizara mediante una de las formas de gestión establecidas en la legislación, es decir, afectando a las concesiones; como ello dio lugar a una serie de problemas importantes, derivados fundamentalmente de la menor flexibilidad y mayor dificultad de gestión cuando estamos ante una tasa en vez de ante un precio de derecho privado, la Ley de Economía Sostenible de 2011 ⁽³⁾ suprimió este párrafo de la Ley General Tributaria.

A partir de ese momento se inicia un momento de confusión, especialmente materializado en la práctica en las percepciones relativas a las concesiones del servicio de suministro de agua, en la que el Tribunal Supremo sigue considerando, a pesar de la modificación de la Ley de Economía Sostenible que hemos citado, que la forma de gestión por la Administración o por un concesionario no tiene repercusión en la consideración jurídica de la contraprestación, que sería en todos los casos tasa; por contra, la Dirección General de Tributos, en varias consultas vinculantes, establece que si la gestión es directa por la administración es tasa, y si se realiza por sociedad mercantil, empresa mixta o concesionario es tarifa.

LA CLÁSICA CONTROVERSIA ENTRE LA POTESTAD TARIFARIA Y LA POTESTAD TRIBUTARIA. DOCTRINA DEL TRIBUNAL CONSTITUCIONAL, DEL TRIBUNAL SUPREMO Y DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE TRIBUTOS

Tradicionalmente se había diferenciado entre la potestad tributaria y la potestad tarifaria, en función de cuando la contraprestación que los ciudadanos satisfacen era en régimen de ingresos de derecho público y cuando tenían la conceptualización de ingresos de derecho privado. En las primeras era la Administración la que directamente prestaba el servicio y los ingresos que percibían de los usuarios revestían la forma de tasas. Por el contrario, cuando el servicio se prestaba por una empresa privada, ésta percibía ingresos privados y lo que los usuarios satisfacían tenía naturaleza de tarifa, que era fijada por el Ayuntamiento en atención a su potestad tarifaria. La jurisprudencia del Tribunal Supremo fue constante en esta materia hasta 2007 (sentencia de 19.12.2007). La consecuencia, recordemos, es que las tasas siguen las normas de derecho público y se crean y regulan en función de la normativa tributaria, pudiendo ser exigidas por la vía de apremio; en cambio, las tarifas

TRADICIONALMENTE SE HABÍA DIFERENCIADO ENTRE LA POTESTAD TRIBUTARIA Y LA POTESTAD TARIFARIA

que percibían los concesionarios eran ingresos de derecho privado, reguladas por la legislación de índole contractual vigente en cada caso.

En la paradigmática sentencia del Tribunal Constitucional mencionada de 1995, antes citada, se declaró que la nota distintiva que define el concepto de prestación patrimonial de carácter público es la coactividad, y que esta existe o cuando la prestación es una esencial para la vida de ciudadano, o cuando se establece sin que la voluntad de decisión del administrado se tenga en cuenta, o cuando se presta en régimen de exclusividad o monopolio. Siguiendo esta doctrina con posterioridad se dictan varias sentencias del Tribunal Supremo, fueron las sentencias del 23 de noviembre de 2015 y de 24 de noviembre de 2015 entre otras, las que señalan que, siguiendo la doctrina del Tribunal Constitucional, la forma de gestión del servicio carece de entidad para delimitar el ámbito de aplicación de las tasas; y que lo fundamental es si se reúnen las tres características que antes hemos señalado, y que lo esencial es determinar si estamos ante prestaciones coactivas por servicios de carácter obligatorio, indispensables o monopolísticos, y que aunque por la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible, se suprimió el segundo párrafo del art. 2 LGT, ello no importa, ya que la forma de gestión no es el criterio diferenciados entre precio público y precio privado, y que tratándose de uno de los servicios públicos coactivos, esenciales o monopolísticos antes citados, la forma de gestión, sea directamente por la administración, o bajo una de las formas de gestión indirecta, no afectan a la cualidad de prestación patrimonial pública de la contraprestación.

Sin embargo, la Dirección General de Tributos, en varias informes o resoluciones, de las que citamos el informe de 20 de mayo de 2016 declaró que la forma de gestión sí que era un elemento diferenciador, y que el concepto de tributo sólo se podía predicar de aquellos supuestos gestionados mediante fórmulas de derecho público, siendo por tanto la contraprestación de las concesiones una tarifa o precio privado que quedaba por tanto fuera de cualquier carácter de tributo, concluyendo en este informe que “..... el régimen de tarifas de los servicios públicos o de actuaciones de interés general realizadas por sociedades mercantiles con capital íntegra o parcialmente municipal se corresponde, más bien, con la naturaleza de los precios privados....”

Quedó por tanto acuñada la diferenciación entre la potestad tributaria y la potestad tarifaria, y quedó igualmente encima de la mesa esta discordancia que ahora la LCSP pretende resolver de modo definitivo.

Ante tal situación la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público pretende zanjar la cuestión con la regulación que hemos referido en el apartado primero, que da prioridad, a nuestro juicio, a una configuración más de derecho privado.



LAS NORMAS DE LA LEY DE CONTRATOS SOBRE LAS PPPNT.

Anticipemos que la solución a la cuestión que acabamos de apuntar, se logra a través de lo dispuesto en un artículo, una disposición Adicional y tres Disposiciones Finales. Hay que subrayar que hay que leerlas con cuidado, porque por ejemplo las Disposiciones Finales reforman determinadas leyes anteriores, que no regulan todas lo mismo, por lo que la lectura de las nuevas normas hay que hacerla en el contexto de la Ley cuyo artículo se modifica. El artículo en el que se mencionan las ppnt es el 289, que contiene la referencia en su número 2; que trasladamos íntegro, para facilitar la comprensión.

“1. El concesionario tiene derecho a las contraprestaciones económicas previstas en el contrato, entre las que se incluirá, para hacer efectivo su derecho a la explotación del servicio, una retribución fijada en función de su utilización que se percibirá directamente de los usuarios o de la propia Administración.

2. Las contraprestaciones económicas pactadas, que se denominarán tarifas y tendrán la naturaleza de prestación patrimonial de carácter público no tributario, serán revisadas, en su caso, en la forma establecida en el contrato, que se ajustará, en todo caso, a lo previsto en el Capítulo II del Título III del Libro Primero de la presente Ley, relativo a la revisión de precios en los contratos de las entidades del sector público. En la contabilidad diferenciada que el concesionario debe llevar respecto de todos los ingresos y gastos de la concesión, y que deberá estar a disposición de la entidad contratante, quedarán debidamente reflejados todos los ingresos derivados de las contraprestaciones pactadas en la forma prevista en el apartado 6 del artículo 267.

3.º Si así lo hubiera establecido el pliego de cláusulas administrativas particulares, el concesionario abonará a la Administración concedente un canon o participación, que se determinará y abonará en la forma y condiciones previstas en el citado pliego y en la restante documentación contractual.”

Por su parte la
Disposición



Adicional 43 habla de la Naturaleza jurídica de las contraprestaciones económicas por la explotación de obras públicas o la prestación de servicios públicos en régimen de Derecho privado, y su contenido impone que:

Las contraprestaciones económicas establecidas coactivamente que se perciban por la explotación de obras públicas o la prestación de servicios públicos, de forma directa mediante personificación privada o gestión indirecta, tendrán la condición de prestaciones patrimoniales de carácter público no tributario conforme a lo previsto en el artículo 31.3 de la Constitución. En concreto, tendrán tal consideración aquellas exigidas por la explotación de obras o la prestación de servicios, en régimen de concesión, mediante sociedades de economía mixta, entidades públicas empresariales, sociedades de capital íntegramente público y demás fórmulas de derecho privado.

Finalmente la regulación nueva finaliza con las Disposiciones Finales 9, 11 y 12, que son las que hay que leer en el contexto de las leyes que reforma: Así, la D.F. 9, modifica la Ley 8/1989, de 13 de abril, del régimen jurídico de las tasas y los precios públicos (de la que nace el conflicto que dio lugar a la sentencia del Tribunal Constitucional que luego veremos. Se añade una nueva letra c) al artículo 2 de la Ley con la siguiente redacción:

«c) Las tarifas que abonen los usuarios por la utilización de la obra o por la prestación del servicio a los concesionarios de obras y de servicios conforme a la legislación de contratos del sector público, que son prestaciones patrimoniales de carácter público no tributarias.»

Por vía de la D.F. 11ª se modifica la Disposición adicional primera de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, que queda:

«Disposición adicional primera. Prestaciones pa-



trinomiales de carácter público. 1. Son prestaciones patrimoniales de carácter público aquellas a las que se refiere el artículo 31.3 de la Constitución que se exigen con carácter coactivo. 2. Las prestaciones patrimoniales de carácter público citadas en el apartado anterior podrán tener carácter tributario o no tributario. Tendrán la consideración de tributarias las prestaciones mencionadas en el apartado 1 que tengan la consideración de tasas, contribuciones especiales e impuestos a las que se refiere el artículo 2 de esta Ley. Serán prestaciones patrimoniales de carácter público no tributario las demás prestaciones que exigidas coactivamente respondan a fines de interés general. En particular, se considerarán prestaciones patrimoniales de carácter público no tributarias aquellas que teniendo tal consideración se exijan por prestación de un servicio gestionado de forma directa mediante personificación privada o mediante gestión indirecta. En concreto, tendrán tal consideración aquellas exigidas por la explotación de obras o la prestación de servicios, en régimen de concesión o sociedades de economía mixta, entidades públicas empresariales, sociedades de capital íntegramente público y demás fórmulas de Derecho privado.»

Y finalmente se modifica la Ley de Haciendas Locales en la D.F. 12, añadiendo un nuevo apartado 6 al artículo 20:

«6. Las contraprestaciones económicas establecidas coactivamente que se perciban por la prestación de los servicios públicos a que se refiere el apartado 4 de este artículo, realizada de forma directa mediante personificación privada o mediante gestión indirecta, tendrán la condición de prestaciones patrimoniales de carácter público no tributario conforme a lo previsto en el artículo 31.3 de la Constitución. En concreto, tendrán tal consideración aquellas exigidas por la explotación de obras o la prestación de servicios, en régimen de concesión, sociedades de economía mixta, en-

EL CONCEPTO DE TRIBUTO SÓLO SE PODÍA PREDICAR DE AQUELLOS SUPUESTOS GESTIONADOS MEDIANTE FÓRMULAS DE DERECHO PÚBLICO

tidades públicas empresariales, sociedades de capital íntegramente público y demás fórmulas de Derecho privado. Sin perjuicio de lo establecido en el artículo 103 de la Ley de Contratos del Sector Público, las contraprestaciones económicas a que se refiere este apartado se regularán mediante ordenanza. Durante el procedimiento de aprobación de dicha ordenanza las entidades locales solicitarán informe preceptivo de aquellas Administraciones Públicas a las que el ordenamiento jurídico les atribuyera alguna facultad de intervención sobre las mismas.

LA SITUACIÓN DESPUÉS DE LA PROMULGACIÓN DE LA LEY Y LA INCIDENCIA EN LOS DIVERSOS MODOS DE GESTIÓN DEL TRANSPORTE DE VIAJEROS

Con la promulgación de la Ley de Contratos del Sector Público, en tanto que realiza una modificación de todas estas normas arriba citadas podríamos decir que el panorama se clarifica, al menos de momento, ya que siempre que estemos ante la prestación de un servicio público coactivo, esencial o monopolístico, el pago que se exija al beneficiario del servicio tendrá la consideración de prestación patrimonial pública no tributaria cuando se haga por personificación privada o concesión como hemos leído arriba en los preceptos transcritos introducidos por la LCSP.

El ámbito subjetivo afecta a todos los actores que prestan servicios públicos de este tipo, y concretamente en el sector de transporte afectará a:

- Sociedades mercantiles que prestan el servicio como medio propio o modo de gestión directa del servicio.
- Sociedades mercantiles mixtas participadas por la administración que sean prestatarias del servicio.
- Concesionarios que ejecuten los contratos de concesión de servicios públicos adjudicados por la Administración.

Ante la dicción de la Ley cabe plantearse una duda. La referencia que la Ley hace que parece referirse sólo a los contratos de concesión, de si esta conceptualización es extensible a los contratos de prestación de servicios, que como sabemos son aquellos en los que la empresa que ejecuta el contrato y realiza el servicio no asume el riesgo operacional. Tenemos nuestra postura, pero de todas

CON LA PROMULGACIÓN DE LA LEY DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO, EL PAGO QUE SE EXIJA AL RECIPIENDARIO DEL SERVICIO TENDRÁ LA CONSIDERACIÓN DE PRESTACIÓN PATRIMONIAL PÚBLICA NO TRIBUTARIA CUANDO SE HAGA POR PERSONIFICACIÓN PRIVADA O CONCESIÓN COMO HEMOS LEÍDO ARRIBA EN LOS PRECEPTOS TRANSCRITOS INTRODUCIDOS POR LA LCSP

formas este particular merece una reflexión mayor. Desde el punto de vista de la operativa, la reforma afecta a las explotaciones desde dos puntos de vista, por un lado respecto a la percepción del precio y su revisión, que será la que resulta del contrato, y así lo dice expresamente el reformado artículo 289 de la LCSP, y por otro a la configuración de la propia prestación patrimonial pública no tributaria, que en cumplimiento de la reforma y por la obligada observancia del principio de legalidad, y cuando se trata de servicios locales, deberá establecerse mediante Ordenanza Municipal, lógicamente Ordenanza no fiscal, que no tiene por qué ser una Ordenanza específica, pudiendo encontrarse, sin ir más lejos, en una ordenanza de Movilidad..

El problema puede venir aquí, pues aunque Ordenanza y contrato deberían ir en sintonía, cabe la posibilidad de que se produzcan disonancias y contradicciones aún dentro de una misma administración, dando lugar a problemas cuya solución práctica en esta primera aproximación se nos escapa.

Aunque ya sabemos que en esta sociedad en que vivimos todo es posible, -y tenemos ejemplos tan recientes e importantes como la de Gobiernos que un día se sienten respaldados para estar en activo dos años más, y en menos de siete días se ven desalojados de los mandos-, este cambio legislativo no debería tener repercusiones en los contratos que estén vivos a la entrada en vigor de la Ley, que deberían seguir con su regulación actual.

En cuanto a los futuros habrá que tener cuidado con los pliegos y con las Ordenanzas que se dicten, estando pendiente en cada licitación, o en el proceso de elaboración de las ordenanzas de sus contenidos, para realizar las alegaciones que procedan en los trámi-

tes que a tal efecto se abran, lo que nos trae a colación algo en lo que insistimos con frecuencia, quizá hasta llegar a ser cansinos, que es la importancia de estar pendientes e invertir recursos en la atención a las consultas públicas y procesos de audiencia e información pública, europeos, estatales, autonómicos y locales, de todo tipo y especialmente de elaboración de normas, para poder influir en su cocinado, y fortalecer la estructuras asociativas y de "lobby", entendido éste en el buen sentido de la palabra, de defensa legítima y leal de los intereses de cada uno ante las instancias que determinan el futuro.

Respecto a la formación de los precios en aquellas organizaciones consorciadas en las que los ayuntamientos han cedido sus competencias en materia de transporte a Consorcios u organismos similares, la potestad de dictar Ordenanzas no se ha de entender cedida, por lo que el Consorcio o autoridad deberá actuar a la vista de la Ordenanza que la entidad local dicte, pues opinamos que la de dictar la Ordenanza, en tanto que reflejo del principio de legalidad, es una competencia que no cabe ceder.

Por cierto, que después de publicada la Ley, la Dirección General de Tributos ya ha generado una consulta vinculante en relación con el artículo 20 del TRLRHL, concretamente la consulta V2995/2017, de 20 de noviembre de 2017, en la que, mencionando ya la existencia de la LCSP, termina decidiendo lo que sigue: "De esta forma, se aclara la naturaleza jurídica de las tarifas que abonan los usuarios por la recepción de los servicios públicos, en función de la forma de gestión del servicio. Así, si la prestación de los mismos se realiza por la propia Entidad Local, la contraprestación exigida tendrá la consideración de tasa, de acuerdo con lo previsto en la normativa anteriormente transcrita. Por el contrario, si la prestación del servicio público, como es el caso objeto de consulta, se realiza de forma directa mediante personificación privada o mediante gestión indirecta, la contraprestación exigida a los usuarios tendrá la condición de prestación patrimonial de carácter público no tributario."

EL RECURSO DE INCONSTITUCIONALIDAD DEL GRUPO PARLAMENTARIO DE UNIDOS PODEMOS

Sin embargo, un acontecimiento viene a aportar incertidumbre a este asunto, y es que el Boletín Oficial del Estado del día 15 de marzo publica un anuncio del Tribunal Constitucional por el que se informa de la presentación por parte del Grupo Unidos Podemos, En Comú-Podem, En Mareas, de un recurso de inconstitucionalidad por el que se impugnan los preceptos de la LCSP que hemos transcrito en el apartado primero.

Según hemos sabido, el recurso se fundamenta que el legislador pretende que las "tarifas" se amparen en el principio constitucional de reserva de ley, pero con el carácter de precio privado, eludiendo los controles de los ingresos y gastos públicos al no venir obligados a atenerse y aparecer en los presupuestos públicos, ni seguir el cauce ejecutivo de apremio el impago de los mismos.



Entendemos que el recurso persigue, entre otros, el objetivo de que el impago no suponga, por ejemplo en el servicio de agua, el corte del mismo al usuario. Desde nuestro punto de vista el régimen defendido en este recurso es mucho menos flexible que el establecido por la LCSP, e intuimos que va a dar en la práctica más problemas, y por ello no nos parece, desde el punto de vista que predicamos del operador, otra cosa puede ser el de quien pretenda proteger más al usuario, más práctico el que esta LCSP postula.

Sin embargo el efecto no lo vamos a ver hasta que se resuelva el recurso, que previsiblemente, siguiendo los plazos habituales, demorará varios años, sin que la presentación del recurso haya tenido efecto suspensivo de la Ley.

Con las incertidumbres que hemos apuntado, opinamos que la reforma legislativa introducida por la LCSP no debe dar lugar a una alarma especial entre las empresas prestatarias de los servicios públicos de transporte, y que las operadoras estén pendientes fundamentalmente de los pliegos de licitación que puedan publicar las Administraciones, en lo referente a formación y revisión de precios, y a la obligación de pago de los usuarios, así como que presten también atención a los trámites de audiencia que deben preceder a la publicación de las Ordenanzas, para evitar discordancias y sorpresas.



NOTAS AL PIE

- (1) Sentencia 185/1995
- (2) Ley 58/2003 de 17.12; BOE 302 de 18.12
- (3) Disposición final 58 de la Ley 2/2011 de 4.03, BOE 55 de 5.03



FRANCISCO FÉLIX
GONZÁLEZ GARCÍA
ABOGADO



DHOLLANDIA

nº 1 en el mundo en elevadores hidráulicos

www.dhollandia.com

info@dhollandia.es

DHOLLANDIA MADRID

Calle Haití 15, P. I. Bañuelos
28806 Alcalá de Henares, Madrid
Tel. (+34) 91 877 16 50

DHOLLANDIA BARCELONA

Calle Arquímedes 18, P. I. Navinca
08210 Barberà del Vallès, Barcelona
Tel. (+34) 93 718 09 94





DBUS INCORPORARÁ 14 HÍBRIDOS DE MAN

ES LA OPERACIÓN DE COMPRA DE BUSES MÁS IMPORTANTE DE DBUS EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS

PARA FINALES DE 2018 DBUS DISPONDRÁ DE 14 NUEVOS AUTOBUSES HÍBRIDOS DE 12 METROS DEL MODELO LION'S CITY NL HÍBRIDO (A37) DE MAN, EL ÚLTIMO MODELO DE AUTOBÚS HÍBRIDO QUE DBUS HA IDO INCORPORANDO A SU FLOTA

Además de los autobuses previstos para 2018, este año se adquirirán también los que estaban previstos para 2019. Asimismo, todos los vehículos serán híbridos, de manera que aproximadamente el 45 % de la flota de 12 metros de Dbus será eléctrico-híbrida, constituyendo una de las flotas más respetuosas con el medio ambiente.

CARACTERÍSTICAS DE LOS AUTOBUSES HÍBRIDOS

Dbus dispone desde febrero de 2018 de cuatro autobuses de este mismo modelo. El autobús MAN Lion's City Híbrido permite una **reducción de las emisiones** en torno a **un 25%** respecto a autobuses diésel de características similares, poniendo de relieve el constante compromiso de Dbus con la ecología y la sostenibilidad. Al igual que esos vehículos, los nuevos autobuses híbridos dispondrán de algunas mejoras:

- Una configuración "serie" con ausencia de caja de cambios que proporciona un alto nivel de **confort de la conducción**.

- **Regeneran la energía** de frenado, con una frenada más suave, mayor conservación de los elementos mecánicos de freno y máximo aprovechamiento del sistema de almacenamiento de energía.
- Disponen de la **novedosa función Arrive & Go**, con la que el autobús funciona exclusivamente en modo eléctrico cuando se acerca a una parada, durante y cuando inicia la marcha sin emitir gases ni contaminar acústicamente el entorno. Los vehículos funcionarán en las distintas líneas de autobuses de Dbus.
- Disponen de **letrero de parada solicitada** en la parte de atrás para favorecer la comodidad de las personas usuarias.
- Tienen dos **cargadores USB** para poder cargar gratuitamente los dispositivos electrónicos durante el viaje.
- También disponen de **cámaras en las puertas** para evitar atrapamientos y al realizar la maniobra de marcha atrás para evitar colisiones.
- **Luces de led** a los lados de las puertas que se encienden al abrir y cerrar las mismas.
- Toda la iluminación de los vehículos es led, lo que da lugar a un mayor ahorro energético, incluida la de los letreros exteriores, que permiten una mayor visibilidad.



Una marca –
Todas las opciones



Recambios para vehículos industriales



DT® Spare Parts – Genuine Quality. Durable Trust.

www.dt-spareparts.com

La completa gama de DT® Spare Parts es la solución ideal para satisfacer la demanda mundial de recambios de calidad para camiones, trailers, autobuses y furgonetas.

Suscríbese al boletín de noticias en
<http://newsletter.dt-spareparts.com>



dt® – es una marca registrada de DIESEL TECHNIC AG, Alemania



Nuevos catálogos

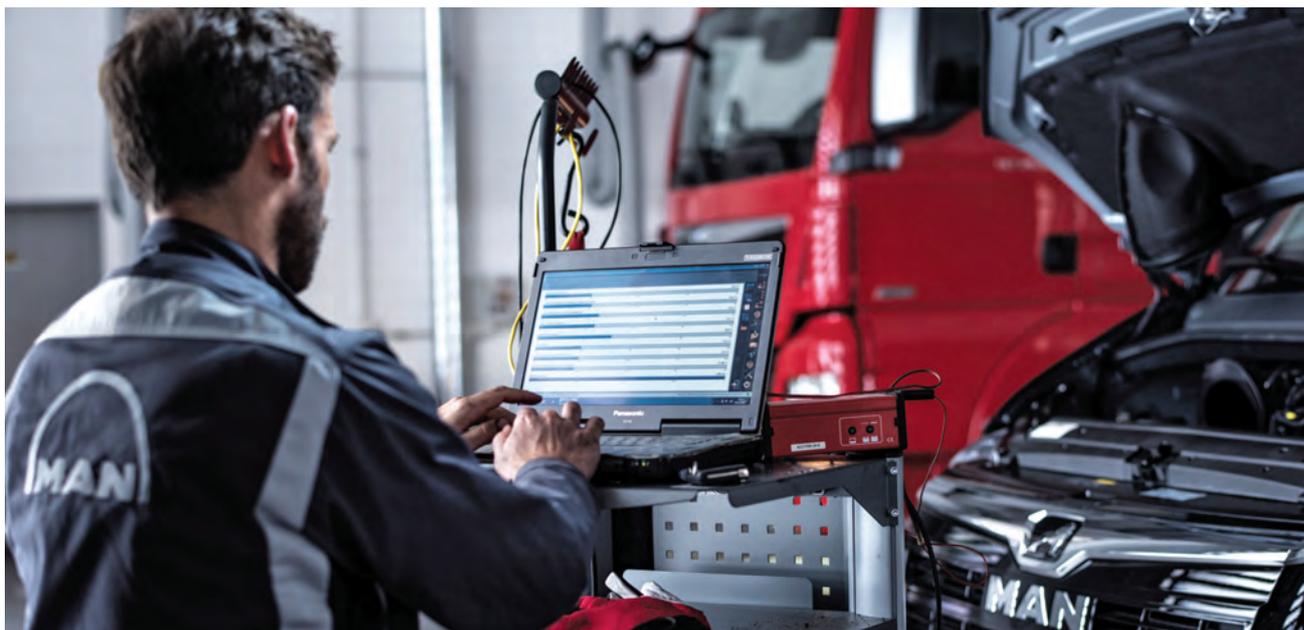
Recambios adecuados para:

- **Fiat Ducato & Peugeot Boxer & Citroën Jumper**
900 DT® Spare Parts, para 3 000 referencias
- **Ford Transit**
700 DT® Spare Parts, para 3 400 referencias
- **Renault Master/Mascott & Opel Movano & Nissan Interstar/NV400**
900 DT® Spare Parts, para 1 300 referencias

Catálogos digitales:
<http://dcat.dt-spareparts.com>

DT TV
www.dt-web.tv





LA FORMACIÓN DE TALLERES DA UN GIRO

LA NUEVA MOVILIDAD TRAE CONSIGO UN NUEVO MODO DE HACER POSTVENTA

DIGITALIZACIÓN Y CONECTIVIDAD SON DOS CONCEPTOS QUE DARÁN LA VUELTA AL MUNDO DEL TALLER. HABRÁ QUE ESTAR PREPARADO PARA LO QUE LLEGA

Bajo diferentes nombres, prácticamente todas las marcas relevantes de autobús y autocar comienzan a incluir entre sus paquetes embarcados servicios de conexión telemática con taller, sistemas de autorregulación de los mantenimientos en los vehículos, para que se realice en función de las necesidades reales de éste. La conectividad permitirá, entre otras cosas, poder concertar cita de un modo más eficiente para pasar por taller evitando paradas innecesarias.

LA FORMACIÓN CONTINUA EN LOS TALLERES COBRA TODAVÍA MÁS IMPORTANCIA

Según CETRAA, la Confederación Española de Talleres de Reparación de Automóviles y Afines, la profesión del mecánico exige una actualización constante de conocimientos. El sector de la automoción integra cada vez más componentes electrónicos que facilitan la conducción pero que se lo ponen difícil al taller. Este tiene que seguir dominando la mecánica tradicional, pero ahora además requiere el manejo de otras habilidades añadidas. Por ejemplo, es imprescindible manejar las herramientas informáticas. Habrá que hablar idiomas. Muchas veces la información técnica está escrita en inglés, por lo que comprender esta lengua nos facilitará mucho las cosas. No es imprescindible desenvol-

verse perfectamente, pero manejar el inglés técnico es cada vez más necesario. Dada la imparable evolución de la electrónica del vehículo y la (de momento) moderada oferta de talleres expertos, la especialización en la reparación de este tipo de sistemas puede ser una buena oportunidad para tu negocio.

AT IMPARTE EL CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD DE CONDUCTOR POR TELEFORMACIÓN

AT, Academia del Transportista, ha conseguido ser la primera entidad acreditada por el SEPE (Servicio Público de Empleo Estatal) para impartir los certificados de profesionalidad TMVI0108 y TMVI0208, de la familia profesional de Transporte y Mantenimiento de vehículos, en modalidad teleformación.

FORMACIÓN DE LA MARCA

MAN Truck & Bus Iberia ha certificado su primera promoción de Técnicos 24 horas y Asesores de Servicio Post-Venta. Un total de 64 integrantes de su red de Post-Venta recibieron el reconocimiento tras la formación específica. Volvo apuesta cada año por la formación teórico-práctico lúdica, con su campeonato entre los talleres de su red mundial de post-venta. Se denomina Volvo VISTA.

LA RED DE POSTVENTA DE MARCA CRECE

Son muchos los nuevos puntos creados o ampliados este año, como los de Scania en Asturias y Málaga o MAN en Levante y Castilla La Mancha.



GRUPO AEC Y SERVIBUS CLIMA FIRMAN ACUERDO DE SERVICIO TÉCNICO PARA MADRID

Grupo AEC ha firmado un acuerdo con Servibus Clima para dar atención técnica en la zona centro de España. La empresa afirma que "Servibus Clima es una empresa muy prestigiosa y con una metodología de trabajo que liga completamente con los valores corporativos de Grupo AEC." Las sinergias que puede crear esta unión pueden ser muy beneficiosas para el sector, por la constante innovación de Grupo AEC y el reconocido servicio de Servibus. Gracias a este acuerdo, se han instalado en la Calle Calidad nº 58, donde podrán dar el mejor servicio posible a los operadores.

ATLAS TRASLADA SU DELEGACIÓN Y ALMACÉN DE MADRID A UNAS NUEVAS INSTALACIONES

La delegación, ubicada en el Polígono Industrial de los Olivos, se trasladó el pasado día 2 de abril a la

calle Solidaridad 9, en el mismo polígono. Tras 3 años de crecimiento en la zona centro, Atlas Bus traslada sus instalaciones a un nuevo almacén de mayor tamaño para poder seguir creciendo. Consta de aparcamiento propio para vehículos ligeros y una zona exterior amplia para varios autobuses. Se mantendrán los números de teléfono y direcciones de correo electrónico. Si se quiere obtener más información, pueden visitar la web www.atlasautobus.com en la sección de Contacto

DIESEL TECHNIC IBERIA SE TRASLADA A TORREJÓN DE ARDOZ

La sucursal de Diesel Technic Group trasladó su sede el pasado 1 de abril de 2018 al Parque Logístico Casablanca en Torrejón de Ardoz (Madrid). Con una superficie de 4.870 m², el nuevo área de logística casi triplica a la anterior, ofreciendo espacio para más de 3.000 ubicaciones de palets y más de 16.000 metros lineales de estanterías de picking. Además, la nueva sede, con una superficie total de 5.312 m², dispone también de 442 m² destinados a oficinas, showroom y una sala de reuniones especialmente preparada para impartir cursos de formación.

AEC.
Atlas Bus
Diesel Technic.



Avda. Rebullón s/n - P.I. A Portela • 36416 Mos, Pontevedra, España • Tlf: 986 288 934 • Fax: 986 498 890

Delegación Madrid: Solidaridad 9 • P.I. Los Olivos • 28906 Getafe - Madrid • Tlf: 91 357 87 13

www.atlasautobus.com • info@atlasautobus.com

Recambios y Accesorios para Autobuses y Autocares

ILUMINACIÓN - EMBELLECEDORES - CARROCERÍA - INTERIORES - AUDIO & VIDEO - SISTEMAS DE PUERTA



AYATS-BEULAS-BMC-BOVA
CAMO-CAETANO-CARER
CARSA-CASTROSUA-CARBUS
FAREBUS-FERQUI-INDCAR
INTEGRALIA-IRISBUS-IRIZAR
MAN-MARCOPOLO-MERCEDES
NEOPLAN-NOGE-OBRADORS
OTOKAR-SETRA-SUNSUNDEGUI
STACO-TEMSA-UNVI-UGARTE
VOLVO

Euroliners y Eurotrims Distribuidores exclusivos para España y Portugal

AMPLIA GAMA DE REPUESTOS PARA POSTVENTA DE CBM

CBM está presente en miles de redes de transporte de ciudades y carreteras en todo el mundo. Durante más de 25 años, CBM ha estado suministrando repuestos para la industria de autobuses y autocares. Su experiencia técnica, de ventas y logística adquirida a lo largo de los años les ha permitido convertirse gradualmente en un líder en este mercado. CBM Group opera en más de 40 países de todo el mundo, en ciudades como París, Berlín, Madrid, Vancouver, Montreal, Roma... suministrando redes públicas y operadores privados, que confían cada día en la experiencia de CBM para el mantenimiento de sus vehículos. Cuenta con una amplia gama de piezas de repuesto para autocares, autobuses y tranvías.

NUEVOS CATÁLOGOS DT DE PRODUCTOS ADECUADOS PARA VOLVO BUS E IVECO

Este año, la marca ha renovado ambos catálogos. Con unas 250 piezas de nueva incorporación, la marca DT Spare Parts está ampliando su gama para adecuarse a los motores de Volvo Bus: B 9/11/12/13 D/DH. El nuevo catálogo incluye unos 1.900 recambios propios, que sustituyen a unos 4.000 números de referencia. También hay disponible otro catálogo para Volvo B 10/B12. Por otro lado DT Spare Parts amplía su gama de productos adecuados para Iveco Bus -incluye Irisbus y Renault Bus- con unas 150 nuevas piezas. El nuevo catálogo incluye un total de cerca de 900 productos propios, adecuados para más de 1.500 números de referencia.

FILTROS CARTÉS APUESTA POR LA TECNOLOGÍA

Para seguir mejorando su servicio, Filtros Cartés ha lanzado una plataforma de venta, un área de clientes, conceptualizada y diseñada cumpliendo 3 pilares básicos: usabilidad, datos y comunicación. En esta plataforma, pensada desde y para el cliente se pueden encontrar multitud de nuevas herramientas y mejoras. Filtros Cartés cuenta con más de 80.000 referencias con datos técnicos, cruces de referencias, aplicaciones disponibles, descarga de documentación, etc. Comprar ahora es mucho más sencillo: con la seguridad que un profesional necesita y la sencillez que un particular agradece.

NUEVO CATÁLOGO FUCHS DE LUBRICANTES DE AUTOMOCIÓN

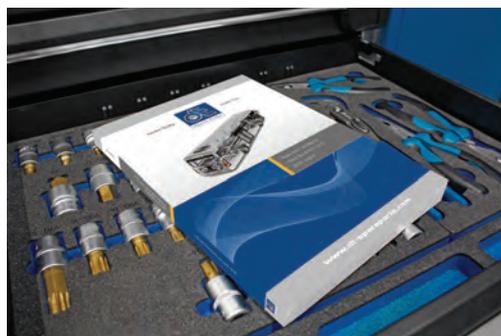
FUCHS pone a vuestra disposición su completo y actualizado catálogo 2018 de lubricantes de automoción.



CBM.



Fuchs.



Diesel Technic.

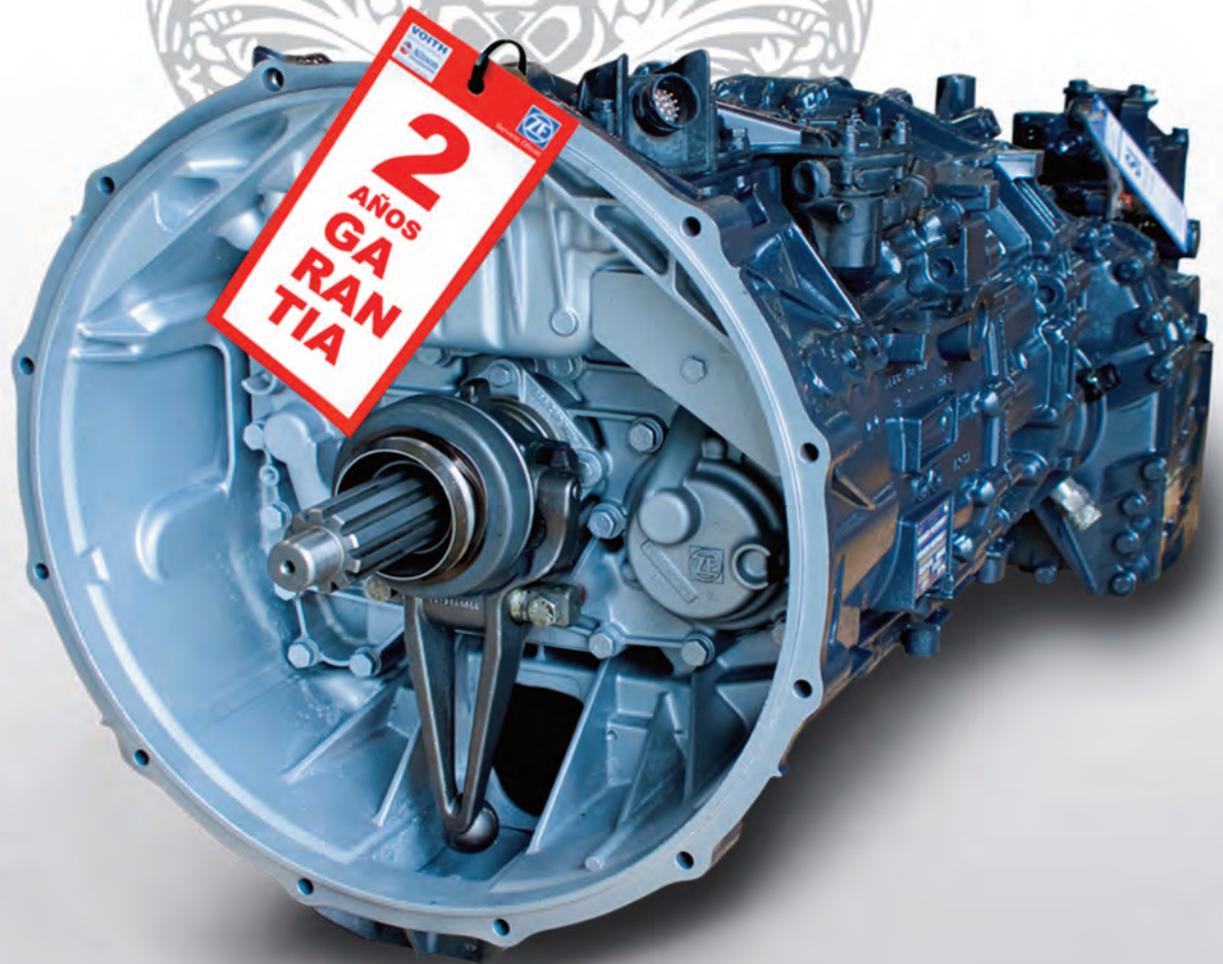


Filtros Cartés

El nuevo catálogo cuenta con referencias para cada una de las ramas en las que trabaja la marca: aceites de motor TITAN, fluidos de transmisión TITAN y PENTOSIN, lubricantes AGRIFARM para maquinaria agrícola, lubricantes SILKOLENE para motocicletas, productos MAINTAIN de mantenimiento y lubricantes PLANTO respetuosos con el medioambiente. Los lubricantes de FUCHS proporcionan rendimiento y sostenibilidad, seguridad y confianza, eficacia y ahorro de costes. Además, representan una promesa: tecnología que compensa.

NUEVOS PRODUCTOS DE UPIC

A finales del año pasado UPIC presentó mamparas protectoras con varios diseños estándar o personalizadas según diseño del cliente. Las hay en tres dimensiones, individuales para poner frente a una butaca o dobles, con la opción de la medida mediana para dos plazas de minibús o la medida grande para dos plazas de autobús o autocar. Además cuenta con una gran variedad de asas y agarradores, y varios modelos de cubre pilares y largueros apoyabrazos para la zona acristalada. Los nuevos modelos de faros de Leds y pilotos de Led con diseños innovadores y alta tecnología, así como otros accesorios para el confort de conductores y pasajeros.



Confíe en el líder

En cajas de cambio, retarder, servos y direcciones...

DELEGACIÓN (Barcelona)

Pol. Can Bernades Subirà, C/ Anoja, Nº4
08130 Sta. Perpètua de Mogoda (Barcelona)
T. (00 34) 93 518 33 28
F. (00 34) 93 517 58 26
barcelona@autosurdelevante.com

DELEGACIÓN (Zaragoza)

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

CENTRAL

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



www.autosurdelevante.com



Monedero.

LA GRAN EXPERIENCIA DE AUTOSUR DE LEVANTE

Autosur de Levante, S.A. posee más de 30 años de experiencia reparando y resolviendo problemas en diversas empresas de transporte de pasajeros como EMT's, grandes y pequeños flotistas, etc... Dispone de un amplio stock de vuestras cajas, ejes y reenvíos (ZF, VOITH y Allison, principalmente), de sus componentes periféricos (centralitas, teclados, enfriadores, instalaciones...) y unas magníficas instalaciones que les permiten desacoplarlas y acoplarlas en el autocar/autobús de forma segura y eficiente. A todo ello, se le une el gran equipo de profesionales de cajas de cambio que forman la sección 'Automáticas', lo cual ofrece el mejor de los servicios con la mejor de las calidades y un trato profesional y personalizado.

MONEDERO APUESTA POR LA FORMACIÓN Y LAS ALIANZAS

MONEDERO es desde el año pasado servicio oficial ZF e incluyó varias novedades al catálogo "Engine Components". Por otro lado, MONEDERO colabora con los alumnos de automoción. Los alumnos del "I.E.S. Jorge Manrique" que cursaban el grado superior de Automoción, pudieron visitar el pasado invierno la empresa MONEDERO, especializada en automoción industrial y situada en Motilla del Palancar, con el objetivo de ayudarles en su aprendizaje desde el interior de sus instalaciones y para un futuro conocimiento a la hora de incorporarse al mercado laboral. Estas visitas que Monedero ya ha realizado en anteriores ocasiones y donde algunos de estos alumnos han pasado a trabajar en la empresa, son muy beneficiosas para los estudiantes por las ventajas que conlleva a la hora de realizar estas actividades.

SEFAC, IMPRESCINDIBLE EN LOS TALLERES

El experto en columnas para taller cuenta con una amplia gama de producto, destacando las columnas inalámbricas de 7,5 t ampliables hasta 8 unidades

en el mismo juego y la garantía de 3 años sobre los gatos de tipo Yak. Actualmente, el abanico de columnas elevadoras móviles que tiene es: La PMX de 5,5 toneladas/unidad, la PMZ de 8,2 toneladas/unidad. Un juego de 4 de esos 2 tipos de columnas, se puede ampliar a 6 unidades adquiriendo un par a posteriori. Tiene el juego 4 de ESENCIAL de 6,5 toneladas/unidad, es decir 26 toneladas de capacidad. Este juego no se puede ampliar. Y la última, la SW2 de 7,5 toneladas/unidad que se suministra por juego de 4, 6 o 8 columnas. Esas últimas tienen un sistema de comunicación Vía Radio securizado y trabajan con baterías. Todas sus columnas trabajan con husillo y conjunto de tuercas, lo que les otorga la máxima seguridad y precisión a la hora de trabajar. También cuentan con ofertas de columnas de segunda mano, totalmente revisadas. Para mejorar la seguridad en taller, SEFAC suministra y monta además el sistema de para foso denominado "SECURED/FILNET". En el próximo número de viajeros ampliaremos información sobre SEFAC. No se lo pierda.

Como hemos visto, en el último año ha habido muchas novedades. La gran renovación de producto para postventa, así como la ampliación de almacenes, mejora de la logística o la creación de alianzas estratégicas, indican que el sector está en auge.



Irizar.



Sefac.



**EL COLABORADOR PRIVILEGIADO
DE LAS GRANDES REDES
URBANAS E INTERURBANAS**

Piezas de recambio para AUTOCARES Y AUTOBUSES



ejes y dirección



lunas y parabrisas



calefacción



**cajas de cambio
y embragues**



electricidad



carrocería



retrovisores



suspensión



filtración



motor



asientos



frenos

C/Osca, 20 nave 4, parc. ALI 2.1 • Plataforma Logística PLAZA
50197 Zaragoza ESPAÑA

+34 876 26 95 50 +34 876 76 89 94

info@cbmiberica.eu

www.cbmcompany.com



BUENA CLIMATIZACIÓN IGUAL A BUEN VIAJE

LA CLIMATIZACIÓN SERÁ DECISIVA EN LA NUEVA MOVILIDAD EN AUTOBÚS

LOS EXPERTOS EN CLIMATIZACIÓN HAN TENIDO QUE METERSE DE LLENO EN EL MUNDO DE LA ELECTROMOVILIDAD Y ADAPTAR SUS SISTEMAS E INCLUSO OFRECER EQUIPOS DE BATERÍA PROPIOS

HISPACOLD RENUEVA SU MARCA A LOS "40"

En el año en que se cumple su 40 aniversario fundacional, Hispacold renovó su marca al completo. En este tiempo ha experimentado una fuerte expansión internacional y su potencial tecnológico ha llevado a la compañía a abordar grandes retos innovadores y poder ofrecer soluciones integrales y sostenibles.

Con una plantilla cercana a los 200 empleados, la compañía cerró el año 2017 con una facturación de 37,8 M€ y prevé alcanzar en 2018 los 42 M€, de los que más del 50% procede de las exportaciones. Hispacold, que cumple con los más altos estándares de calidad, gestión medioambiental y seguridad en el trabajo, distribuye sus equipos en España y en más de cien países de los cinco continentes, en los que también ofrece servicios de posventa y mantenimiento.

Sus instalaciones han sido ampliadas recientemente con un centro logístico anexo a la factoría y la adquisición de unos terrenos contiguos.

WEBASTO APUESTA POR LAS ALIANZAS

Fruto de las nuevas necesidades de la movilidad, surgen alianzas estratégicas como en el caso de Webasto y Whisper Power, que han firmado un acuerdo de colaboración por el que Webasto se ha convertido desde el presente año en la distribuidora de los productos Whisper Power para España, Portugal y Latinoamérica.

El acuerdo se enmarca en la estrategia de Webasto de convertirse en un proveedor clave en movilidad eléctrica, y en la de crecimiento global de Whisper Power en el sector de la energía. Los productos de ésta abarcan generadores, inversores, baterías y complementos, constituyendo una propuesta completa y única de sistemas de energía en los diferentes sectores a los que dirige su actividad, que abarca el caravaning, la náutica y la fabricación de todo tipo de vehículos especiales. Esta alianza se engloba dentro del acuerdo internacional firmado entre las casas matrices de ambas empresas, que se extiende a numerosos países del mundo.

El catálogo de Whisper Power encaja, con una sinergia perfecta, en la gama de productos y servicios de

Webasto, cuya complementariedad además no se limita solo a los equipos y sistemas, sino a todo el servicio posventa, pues ambas empresas comparten buena parte de una extensa red de talleres y distribuidores. Webasto está fabricando y suministrando calefacciones eléctricas de alto voltaje para vehículos y ha desarrollado recientemente sistemas de carga para vehículos eléctricos e híbridos enchufables. Con Whisper Power puede ahora ofrecer también una gama completa de productos de generación de energía móvil, sin necesidad de una red de suministro.

Por otro lado, Webasto ha firmado otro acuerdo de colaboración con la empresa italiana Solbian, para la distribución en España de sus placas solares y reguladores para los mercados de Náutica y Caravaning. Según indica Webasto, "las placas solares Solbian son actualmente las más eficientes del mercado, gracias a las células de silicio SunPower monocristalinas que proporcionan hasta un 24% de eficiencia en la conversión de luz solar en energía eléctrica."

La unión de los catálogos de ambas marcas junto con sus propios sistemas de climatización y su experimentado equipo técnico, hace de Webasto un proveedor integral único de sistemas de energía y climatización para todo tipo de vehículos y barcos, que puede ofrecer, desde una única fuente, sistemas llave en mano con garantía integral.

HISPACOLD DESTACA POR SU APORTACIÓN AL SEGMENTO DE VEHÍCULOS ELECTRIFICADOS

Hispacold cuenta con una gama de sistemas eléctricos de climatización adaptables a todo tipo de vehículos (trolebuses, autobuses híbridos y 100% eléctricos) en sus distintas longitudes (hasta 24 metros), y a condiciones climáticas muy diversas (climas cálidos, fríos y extremos).

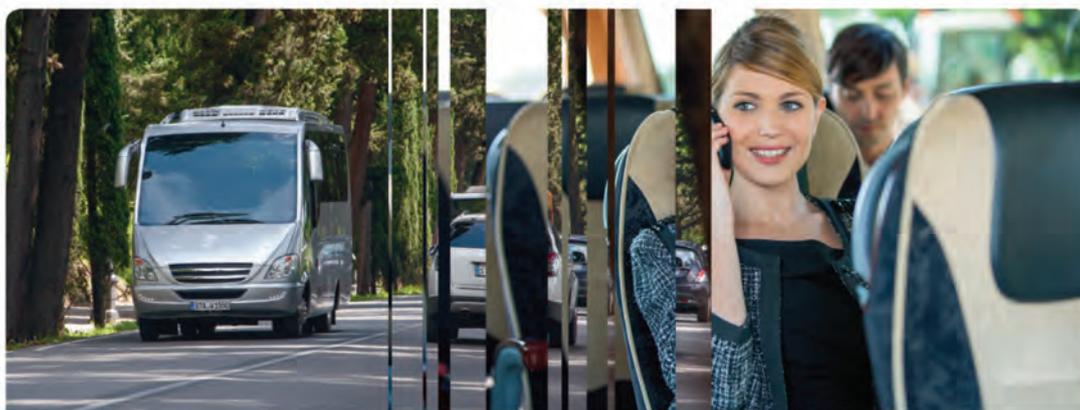
Los primeros equipos eléctricos desarrollados en el año 2011 fueron el modelo 9EC, instalado en vehículos híbridos de Metz (Francia) y Luxemburgo, y el modelo 10EC del que disfrutaban entre otros, los trolebuses de la ciudad italiana de Parma y los



Webasto Cool top
11.0-14.0 kW.



Webasto Cool Top
19.0-22.0 kW.



Confort Webasto – Calefacción y Aire Acondicionado

Webasto ofrece soluciones completas de calefacción y climatización para mini y midibuses que se adaptan fácilmente a las necesidades de cada cliente – todo de una misma fuente. Desde un confortable acondicionamiento en el interior hasta el precalentamiento del motor.



Calefacciones de Agua

- De 5 a 35 kW de potencia calorífica
- Pre-calentamiento del motor
- Regulación progresiva de temperatura



Calefacciones de Aire

- De 2 a 22 kW de potencia calorífica
- Calefacción eficiente y rápida
- Diseño compacto



Sistemas de Aire Acondicionado

- De 4 a 28 kW de potencia frigorífica
- Componentes de primera calidad
- Accesorios versátiles para soluciones personalizadas

Webasto Thermo & Comfort Ibérica, S.L.U.
C/Mar Tirreno,33
28830, San Fernando de Henares (Madrid)
Tel.91 626 86 10
Mail:info@webasto.es
www.webasto.es • www.webasto-diavia.es

Diavia

Webasto



Hispacold 10EC.



Hispacold 11NAH.



Hispacold 12EN.



Hispacold 9NAH.

autobuses híbridos biarticulados de Barcelona. La gama se amplía posteriormente con el modelo 11NAH, un sistema de climatización diseñado para vehículos 100% eléctricos, con una capacidad frigorífica de 28 kW. Los primeros vehículos en instalar este equipo, a finales de 2014, fueron seis unidades de trolebús en Castellón. Luego se sumó el denominado 12EN, un equipo de climatización para conductor y pasajeros concebido para ser instalado en vehículos de 12 metros. Las ciudades de San Sebastián y Barcelona fueron las primeras en ver circular vehículos eléctricos equipados con este sistema de climatización de Hispacold. Se prevé para 2018 el suministro de 18 sistemas para vehículos articulados de Bayona-Biarritz. El sistema constará de dos módulos de climatización: 12EN de 28 kW para el coche delantero, y 9EN de 21 kW para el coche trasero. Una nueva variante de este modelo, bautizado como 12TTE, opera desde 2015 en vehículos urbanos de Londres. Este equipo ofrece climatización frío/calor para la zona del conductor y calefacción para la zona de pasajeros. Se completa la gama con el modelo 9NAH desarrollado para vehículos híbridos, que puede utilizarse aisladamente o en varias unidades para vehículos articulados y biarticulados.

WEBASTO NOS CONDUCE AL FUTURO

Webasto nos presentaba en la pasada edición de Busworld Kortrijk, la calefacción de alto voltaje (HVH). Es la nueva innovación de Webasto en calefacción eléctrica que revolucionará el mercado híbrido y eléctrico para buses.

Pero también ha desarrollado recientemente productos capaces de aunar en un solo equipo varias funciones, siendo así más eficientes. Es el caso de Cool Top Family 190/220 RT-C. Este nuevo Sistema de aire acondicionado de techo familiar ofrece aparte de las funciones de frío una opción adicional de calefacción.

Para microbuses lanzó en 2017 dos nuevos equipos de techo. Se trata de los denominados Cool Top 110 y 140 RT-C, de capacidades frigoríficas respectivas de 11 y 14 kW. La característica diferenciadora más notable es su estructura SMC (Sheet Moulding Compound), un tipo de fibra con poliéster reforzado utilizado frecuentemente en la industria de la automoción.

Por otro lado, Thermo Top Pro 120 / 150 es un pequeño, ligero y potente calentador de agua con 15 kW de potencia de calor, que permite un arranque confiable del motor de Mini y Midi buses en situaciones de frío. El compartimento del conductor se mantiene caliente para un lugar de trabajo más cómodo, las ventanas permanecen descongeladas para un inicio del viaje seguro y los pasajeros quedan satisfechos por entrar en un autobús con un clima confortable.

Como ven, todo lo necesario para que el viaje sea una experiencia agradable para viajeros y conductor.



SECCIÓN OFICIAL Y EXCLUSIVA DE COMUNICACIÓN DE

aetram

ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS
DE TRANSPORTE EN AUTOCAR
DE MADRID

INVITACIÓN A MASTERCLASS



'GESTIÓN DE FLOTAS PARA UN TRANSPORTE INTELIGENTE.'

RETOS Y OPORTUNIDADES EN EL SECTOR DEL TRANSPORTE DE PASAJEROS'

AETRAM Y TOMTOM TELEMATICS ORGANIZAN UNA JORNADA SOBRE GESTIÓN DE FLOTAS EN EL SECTOR DEL TRANSPORTE DE PASAJEROS

AETRAM y TOMTOM TELEMATICS organizan una Masterclass Jornada sobre "GESTIÓN DE FLOTAS PARA UN TRANSPORTE INTELIGENTE. RETOS Y OPORTUNIDADES EN EL SECTOR DEL TRANSPORTE DE PASAJEROS" con la colaboración de SINFE y GANTABI el próximo día 26 de junio en la nueva Sede de AETRAM.

El objetivo de esta Masterclass, gratuita para las empresas asociadas de AETRAM, es abordar casos prácticos sobre el valor de los sistemas de gestión de flotas y su integración con soluciones para la gestión del transporte, aplicaciones, sistemas de información al viajero o soluciones avanzadas de analítica de datos y Big Data, ofreciendo así una perspectiva de tendencia de mercado sobre cómo éstos pueden contribuir a incrementar la rentabilidad de los

negocios y democratizar la información, promocionando igualmente el servicio al usuario final.

La Jornada va dirigida a Gerentes de Flotas, Directores de Operaciones, Directores de Tráfico, Responsables de Compras y profesionales relacionados con la gestión de flotas de vehículos, siendo los objetivos de la misma dotar a los gestores de empresas de transporte de la capacidad, conocimientos, habilidades y competencias necesarias, para poder llevar a cabo una gestión integral y eficiente de su propia flota de vehículos y, plantear algunas de las cuestiones presentes y futuras con más trascendencia en la operación y explotación de los sistemas de gestión de flotas

MESAS DE TRABAJO DEL COMITÉ MADRILEÑO DE TRANSPORTES

Una vez concluida la renovación del Comité Madrileño de Transporte por Carretera en diciembre de 2017 y tras la nueva composición para el periodo 2018-2021, las asociaciones integrantes de la entidad han acordado la celebración de siete Mesas de Trabajo: Prevención de Alcohol y Drogas, Relaciones Laborales, Medioambiente, Relaciones Contractuales con la Administración, VTs y VTCs, Mudanzas y Estiba.



El objetivo de estas mesas es el de lograr una relación de colaboración más estrecha con las Administraciones Públicas y otras entidades relacionadas con el sector en la lucha contra los principales problemas que afectan a los transportistas madrileños, entre otros, seguridad vial mediante control preventivo alcohol y drogas a conductores, sujeción de las cargas, intrusismo profesional en sus diferentes modalidades, ilegales, contratos a bajo precio, adaptación de las flotas a las exigencias medioambientales, promoción del transporte público, etc, todo ello con el fin último de ofrecer al usuario del transporte la mayor calidad y garantía en el servicio concertado.

A fecha de hoy ya se han constituido y reunido todas las mesas formando AETRAM parte activa de las mismas, y en concreto de las de Prevención de Alcohol y Drogas, Relaciones Labores, Medioambiente y Relaciones Contractuales con la Administración, además de ostentar la Presidencia de las mismas el Presidente del Comité Madrileño de Transportes y de AETRAM, D. Jesús Gonzalo Tomey.



Nueva planta de Irizar e-mobility.



EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE AUTOBUSES Y AUTOCARES

PRIMER CUATRIMESTRE DEL AÑO 2018 EN RELACIÓN AL MISMO PERÍODO DE AÑO 2017

ANALIZANDO LOS DATOS DEL PORTAL ESTADÍSTICO DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE TRÁFICO, OBSERVAMOS QUE EN LOS 4 PRIMEROS MESES DEL 2018, SE MATRICULARON EN ESPAÑA 1.416 AUTOBUSES Y AUTOCARES, TENIENDO EN CUENTA QUE EN ESA CIFRA, ESTÁN INCLUIDOS LOS AUTOBUSES USADOS DE NUEVA MATRICULACIÓN Y LOS DE MATRICULACIÓN TEMPORAL

Si en los datos anteriores, excluimos a los Autobuses de la categoría M2, y a los de menos de 23 plazas, los resultados de las matriculaciones correspondientes al primer cuatrimestre y su comparación con el mismo grupo de estudio del año 2017, nos ofrecen los resultados que refleja la Tabla 1. La comparativa de las matriculaciones de los tres primeros meses de este año 2018, es superior en cada uno de ellos, y desciende en el mes de abril, tal como puede observarse en la gráfica 1.

TABLA 1.

Categoría M3 > 23 Plazas Comparativa Enero-Abril 2018 / 2017	2018	2017	% Variación	% en 2018	% en 2017
Microbuses	52	56	-7,1%	4,8%	5,8%
Autocares	709	751	-5,6%	65,1%	78,2%
Autobuses	328	153	114,4%	30,1%	15,9%
Autocares + Autobuses	1.037	904	14,7%	95,2%	94,2%
Total Pasajeros	1.089	960	13,4%	100,0%	100,0%

Fuentes: Portal estadístico de la D.G.T y Datos de Mercado de Aniacam

Para el mismo grupo de matriculaciones de Autobuses de Categoría M3 con más de 23 plazas, lo segmentamos en: Microbuses, Autobuses y Autocares, tendremos los resultados recogidos en la Gráfica 2.

Analizando los datos anteriores, el total de las matriculaciones de Autobuses y Autocares de categoría M3, de más de 23 plazas, se incrementó un 13,4%. En Autobuses destaca el incremento del 14,7 %, en Autocares la reducción del 5,6 % y también la reducción del 7,1% en microbuses.

Los resultados globales, nos hacen ser optimistas, y confiar que este año 2018, seguirá incrementándose el número de matriculaciones respecto a 2017, principalmente por el incremento de las matriculaciones de Autobuses urbanos.

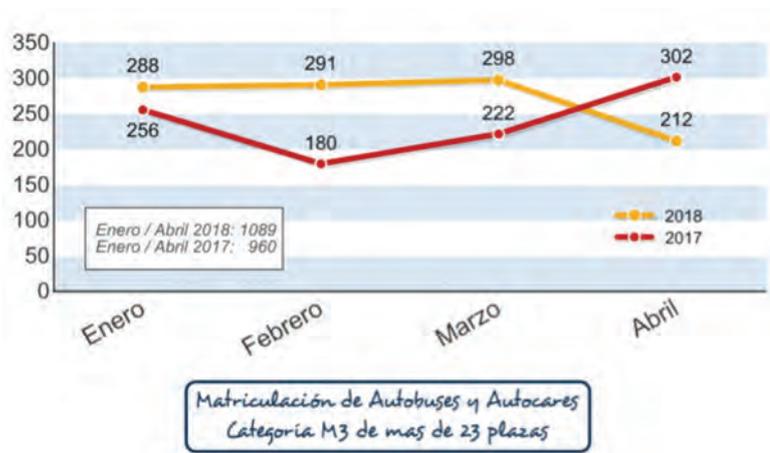


Gráfico 1. Mercado de Autobuses y Autocares categoría M3 de más de 23 plazas.

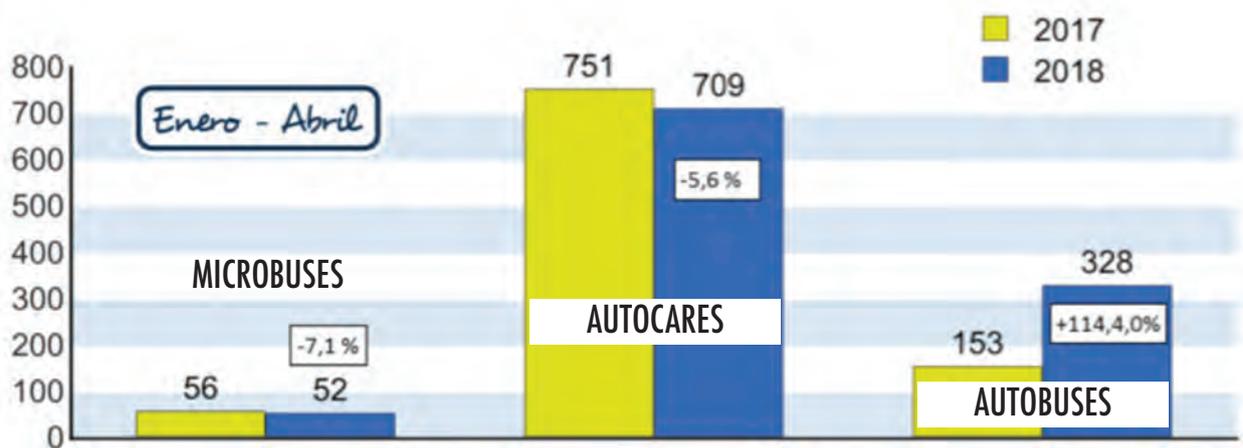


Gráfico 2. Evolución de las matriculaciones por segmentos.

Agustín Gómez Pereira
Secretario General de Ascabús

C/Orense nº 34, Planta 9ª, Edificio Iberia Mart II
28020 Madrid
Telf. 699594987 / Fax. 913450377
www.ascabus.es





ASEPA ACUDE CON STAND PROPIO AL SALÓN DEL AUTOMÓVIL DE MADRID

Del 22 al 27 mayo pudimos acudir a MADRID AUTO 2018 en IFEMA. Entre las propuestas del mundo de la automoción vimos a ASEPA, que expuso el vehículo resultado del proyecto ATHEMTO del INSIA/UPM y del Ministerio de Defensa. ATHEMTO (Aplicación de Tecnología de Tracción Híbrida/Eléctrica Serie a un Vehículo Militar de Transporte Operativo) estuvo acompañado del coche prototipo UPM13C con el que el equipo UPM Racing ha competido bajo la 'Formula Student' en la última cita de Silverstone. En esta presentación de sus proyectos estuvieron José Luis Rivera Pardo, Director Técnico del Proyecto, José María López Martínez, Director del INSIA, y Daniel Resino Zamora, Investigador del INSIA.



ENTREGADOS LOS PREMIOS ACUEDUCTOS DE PLATA 2018 DE ASETRA

AUTOCARES GARRIDO recibió el Acueducto de Plata a la Empresa de Transportes del Año 2018 que otorga ASETRA. El acto contó con la presencia de Clara Luquero, alcaldesa de Segovia; Javier López Escobar, delegado territorial de la Junta de Castilla y León; Ignacio Santos Pérez, director general de Transportes de Castilla y León; Ángel Miguel Vega Santos, director general de Política Educativa Escolar de Castilla y León; Pilar Sanz, subdelegada del Gobierno; Jaime Pérez Esteban, diputado de Promoción Económica de la Diputación Provincial; además de, senadores, procuradores de las Cortes de CyL, alcaldesa de El Espinar, alcalde de San Ildefonso, concejales del Ayuntamiento de Segovia, socios de Asetra, empresarios de otros sectores, medios de comunicación, centrales sindicales,... Se hizo un público agradecimiento al patrocinador, la marca IRIZAR.

FANDABUS PARTICIPA EN EL PLAN DE ACCIÓN EMPRESA DIGITAL 2016-2020

La Junta de Andalucía a través de la Consejería de Empleo, Empresa y Comercio trabaja actualmente en el desarrollo y ejecución del Plan de Acción Empresa Digital 2016-2020 (PAED), marco operativo que está permitiendo desplegar un conjunto de actuaciones para la transformación digital de las empresas en Andalucía.

FANDABUS colabora en la elaboración del Plan, presentando el diseño de un catálogo formativo específico que permita la capacitación de las personas trabajadoras y, por tanto, la transformación digital de las empresas de este sector.



ED- Necesidades Formativas sector transporte terrestre

NUEVA IMAGEN UNIFICADA PARA LAS EMPRESAS DE EMT MADRID

La Delegada del área de Movilidad y Medio Ambiente del Ayuntamiento y presidenta de la Empresa Municipal de Transportes (EMT), Inés Sabanés, y el gerente de EMT, Álvaro Fernández Heredia, presentaron la nueva identidad corporativa y la nueva imagen de marca de la empresa municipal. Con ella se pretende aglutinar todos los servicios de movilidad que actualmente presta EMT Madrid. El nombre de la empresa y la sigla EMT perduran pero la marca se subdivide en otras tantas sub-marcas para cada uno de dichos servicios, identificados cada uno de ellos con un color corporativo diferente. El azul seguirá siendo el color identificativo general de EMT y de la actividad de autobuses; el verde será para BiciMAD, el magenta para Teleférico, el mostaza para Aparcamientos, el naranja para la Grúa y el gris para Consultoría. La nueva imagen permite también incorporar en el futuro más servicios o líneas de negocio bajo el mismo logotipo. La renovada marca incorpora un pequeño mensaje de texto como eslogan de la empresa: "Nos mueve Madrid".





GRUPO JULIÀ CIERRA 2017 CON UNAS VENTAS RÉCORD DE 356 MILLONES DE EUROS

Grupo Julià ha cerrado el año 2017 con una facturación récord de 356 millones de euros, lo que supone un incremento del 15% respecto el ejercicio anterior, en el que la facturación alcanzó los 309 millones. Grupo Julià incorporó en 2017 nuevos productos y servicios en todas sus divisiones que han supuesto una inversión de 12 millones de euros. Consolidando la estrategia de internacionalización que la compañía ha desarrollado en los últimos ejercicios, la facturación en el mercado extranjero ha significado cerca del 60% de sus ventas. Por divisiones, la de turismo se mantiene como la de más peso dentro del grupo, con unas ventas de cerca de 260 millones de euros, incrementando un 15% las cifras del ejercicio anterior. La división City Tour Worldwide, especializada en buses y trenes turísticos, cierra el año con una facturación de 67 millones de euros (+10%). Por último, la división de transporte de viajeros, liderada por Autocares Julià, es la que mayor crecimiento ha registrado respecto al ejercicio anterior (+30%), con una facturación de más de 30 millones de euros.



ACTUALIDAD
→ NOTICIAS



GRUPO IRB COMIENZA LA EXPLOTACIÓN DE LA LÍNEA MADRID-TERUEL-VALENCIA

Desde el pasado día 7 de mayo, el grupo IRB opera el servicio público de transporte regular de uso general de viajeros por carretera entre Madrid, Molina de Aragón (Guadalajara), Teruel y Valencia, correspondiente a la línea VAC 244 del Ministerio de Fomento. La línea se inauguraba en un acto abierto al público en la estación de autobuses de Teruel. Para la prestación de las expediciones ordinarias mínimas fijadas en este contrato, IRB ha adquirido cinco nuevos autocares de la marca Scania modelo K410 con carrocería Irizar i6 Plus de 13 metros de longitud. Grupo IRB está integrado por las empresas Autocares IRB, Autocares Vista Alegre, Autocares Classic Bus y Trainvision. Opera líneas de transporte regular, servicios especiales, escolares y discretivos de todo tipo, además de trenes turísticos.

AEC GROUP
www.grupoaec.com
9 0 2 0 9 0 2 8 5

Reinventar para seguir siendo líderes

AEC
Audio-Vídeo

www.aecaudiovideo.com

Distribuidor oficial



Mobility Solutions
para España, Portugal,
Italia y Marruecos

AEC
Solutions

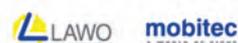
www.aecsolutions.es

The best
IT solutions
on board

AEC
Displays

www.aecdisplays.com

Distribuidor oficial



gorba



www.grupoaec.com
902 090 285

Polígono Pont Cremat, Parcela 3
17401 Arbúcies (Girona)

C/ Tànger, 51 • 08018 Barcelona

Pol. Los Olivos - C/ Calidad, 58
28906 Getafe (Madrid)



EMTUSA PERMITE COMPRAR EL BILLETE ORDINARIO DESDE SMARTPHONES

Dentro de la apuesta de EMTUSA Huelva por potenciar y modernizar el servicio de autobús urbano, antes de este verano se habilitarán nuevas formas de pago para los usuarios, que incluyen la posibilidad de comprar el billete sencillo a través del smartphone. Huelva será una de las ciudades pioneras de España en ofrecer esta forma de pago para dar un servicio más ágil y moderno a los onubenses. El Consejo de Administración de esta entidad ha adjudicado este servicio a la empresa Disashop SL, especializada en distribución de productos electrónicos de prepago. En su proyecto también se incluye la activación de la recarga de las tarjetas a través de la web y la app de EMTUSA sin necesidad de que el usuario tenga que ir a los puntos de recarga habituales. Se ampliarán dichos puntos de recarga y también habrá puntos de recarga desasistida en la Universidad, la biblioteca o los hospitales.



ARRIVA SOLICITA OPERAR UNA NUEVA LÍNEA FERROVIARIA INTERNACIONAL A CORUÑA-OPORTO

El grupo Arriva, a través de la compañía Arriva Spain Rail, ha solicitado a la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) su aprobación para operar una nueva línea ferroviaria entre A Coruña y la ciudad portuguesa de Oporto. Con esta iniciativa, la compañía pretende reforzar la conexión internacional entre Galicia y el norte de Portugal, dos territorios con un gran dinamismo socioeconómico e intensas relaciones de movilidad entre ellos. El Grupo ya presta este tipo de servicio en otros países de Europa. Esta nueva línea, con paradas en las estaciones de A Coruña, Santiago de Compostela, Pontevedra, Vigo Guixar, Valença do Minho, Nine y Porto Campanha, contará con cuatro frecuencias diarias en ambos sentidos y tardará 2 horas y 46 minutos en recorrer los 342 km del trayecto.



LA FLOTA DE AUTOBUSES URBANOS DE CÁCERES, MÁS VERDE QUE NUNCA

En su compromiso contante con el medio ambiente, el grupo Vectalia, ha optado por la adquisición de tres autobuses de 12 metros modelo Mercedes-Benz Citaro, un microbús y un furgón (servicio taller) que cumplen con la normativa EURO 6. Se suma también a la flota un turismo eléctrico de cinco plazas, impulsado por batería Ion-Litio con autonomía de 400Km (NEDC). Es una apuesta fuerte por parte del Grupo Vectalia y del Ayuntamiento de Cáceres por la preservación del medio ambiente, pero también por la tecnología y la accesibilidad. Los nuevos vehículos, destinados al transporte de viajeros, contarán con cargadores USB para smartphones, rampa doble PMR (eléctrica y manual) sistema de arrodillamiento (Kneeling).



FLIXBUS LLEGA A ESTADOS UNIDOS

FlixBus, con sus marcas FlixBus y FlixBus, da el salto a Estados Unidos tal y como anunciaron sus responsables este invierno. Desde el 31 de mayo FlixBus opera diariamente desde Los Ángeles, San Francisco, Las Vegas, Phoenix, San Diego, etc. En la Fase 1 del lanzamiento en EE.UU., 180 conexiones iniciales de FlixBus serán operadas por seis socios regionales de autobuses. La red FlixBus en Estados Unidos tendrá hasta 1.000 conexiones diarias en USA a finales de este año. FlixBus cuenta actualmente con 300 socios de autobuses en toda Europa, muchos de los cuales son pequeñas empresas familiares. Opera en 28 mercados. FlixBus planea ampliar un 30% su presencia en Europa este año.



SUNSUNDEGUI CARROZARÁ 143 SC5 PARA LA RTA DE DUBAI

El mayor operador de Dubai, RTA (Roads and Transport Authority), ha adjudicado el contrato de suministro y mantenimiento de 143 autocares de lujo a FAMCO (distribuidor de Volvo en el Golfo Pérsico). Los autocares se irán suministrando en los años 2018/2019. Estos vehículos van a ser carrozados por Sunsundegui sobre chasis Volvo B11R de la serie Euro 6. En

concreto, el modelo que ha sido adjudicado es el SC5 de 13 metros. Las principales características de este autocar son una butaca altamente cómoda y confortable, una máxima capacidad y potencia de aire acondicionado (dadas las exigencias climáticas de la región) y unos sistemas de gestión de flota, entretenimiento, etc de última generación.



INDCAR EN LAS FERIAS SECTORIALES EUROPEAS

Indcar participó en la Henkilökuljetus Passenger Transport 2018 de Finlandia en el Exhibition and Sports Centre de Tampere, que tuvo lugar los días 27 y 28 de Abril. También estuvo recientemente en la exposición RDA y PROBUS OPEN DAYS.

En Finlandia estuvo presente con su modelo Mobi en el stand de Vehico, su distribuidor oficial en el país. El Mobi es un referente en toda Europa por su funcionalidad, fiabilidad y rentabilidad. Se trata de un vehículo robusto, seguro y muy versátil, al estar disponible en múltiples versiones de distribución y PMR. Destaca también por su excelente relación calidad/precio.

La firma estuvo presente del 10 al 11 de abril en la RDA Expo Friedrichshafen gracias a Probus, su distribuidor oficial en Alemania. Indcar tuvo también una segunda cita en el país: los Probus Open Days. El evento se celebró en las nuevas instalaciones de su distribuidor en Ströhen e incluyó una muestra de vehículos con tres de nuestros modelos en exposición: la nueva generación Next y el modelo Mobi, en las versiones Low Entry y Escolar. El evento RDA fue el escenario de presentación del nuevo Next, premiado como mejor Midibús del año 2018 en España y Polonia.



Hidral Gobel
www.hidralgobel.com
Productos para la **Accesibilidad**





PRIMER GRAN PEDIDO DEL MERCEDES-BENZ CITARO 100% ELÉCTRICO

El Citaro no ha celebrado aún oficialmente su estreno mundial y ya se ha recibido el primer pedido sustancioso. Mercedes-Benz suministrará 20 unidades del nuevo autobús urbano Citaro con propulsión eléctrica integral a la empresa de transportes Hamburger Hochbahn AG. Los dos primeros vehículos se entregarán antes de que finalice el presente año.



GÖRAN NYBERG, RESPONSABLE DE VENTAS Y MARKETING DE MAN TRUCK & BUS

Asumirá su nuevo cargo el próximo 16 de septiembre de 2018. Antes de unirse a MAN, Nyberg, originario de Suecia, fue presidente de Volvo Trucks Norteamérica, donde desarrolló con éxito las actividades comerciales de la empresa. Previamente, ocupó varios cargos directivos de gestión en empresas suecas de fabricantes de vehículos industriales en Europa y Asia; y también trabajó para proveedores y concesionarios. En MAN Truck & Bus, Nyberg tomará el relevo de Heinz-jürgen Löw, quien a principios de año fue nombrado miembro de la Junta para Ventas y Marketing en Volkswagen Vehículos Comerciales. Joachim Drees dirigirá las actividades de Ventas y Marketing además de su función como director general hasta que Göran Nyberg asuma su puesto en MAN Truck & Bus.



SCANIA LANZA UNA COLECCIÓN DE ROPA Y ACCESORIOS

Celebra así su nueva gama de soluciones para el transporte urbano. A finales de año Scania lanzó su nueva gama de soluciones para el transporte urbano sostenible centrada en las aplicaciones urbanas para operaciones de distribución y transporte urbano e interurbano, así como para vehículos de recogida de residuos, de servicios de emergencia y municipales. Su colección Scania Truck Gear, su línea de ropa y accesorios, está pensada para aquellos que se enfrentan día a día al reto urbano que adaptan su trabajo a las operaciones más diversas. Esta nueva colección cuenta con un diseño cómodo, funcional y atractivo ideal tanto para jornadas de trabajo estresantes como para momentos más relajados. Basado en un fuerte compromiso con el medio ambiente y con la sostenibilidad como unos de los objetivos principales, toda la colección está elaborada al 100% con algodón orgánico. El esquema de color urbano y los diseños de impresión reflectante están creados según el propio estilo de Scania e inspirado en el panel de instrumentos en la cabina.

VDL BUS & COACH FINALIZA LA ADQUISICIÓN EN LOS PAÍSES NÓRDICOS

A fines del año pasado, VDL Bus & Coach anunció haber llegado a un acuerdo para que VDL Bus & Coach Nordic AB adquiriera todas las acciones de la compañía sueca Björks & Byberg. Este acuerdo se finalizó por completo el 4 de mayo de 2018. La adquisición por parte de VDL Bus & Coach tuvo efecto retroactivo desde el 1 de enero de 2018. VDL Bus & Coach Nordic, con filiales en Suecia, Finlandia y Noruega, emplea aproximadamente a 60 personas. La decisión de VDL de hacerse cargo del paquete de acciones es un seguimiento lógico de la estrategia elegida para estar directamente presente en los principales mercados europeos de autobuses.





FUCHS RENUEVA EL DISEÑO DE SUS ETIQUETAS Y LOS ENVASES FORMATO BIDÓN

Si hace unos meses era la gama CASSIDA la que actualizaba la imagen de sus productos, ahora es el turno de las otras marcas de grupo FUCHS quienes, con el ánimo de adaptar su catálogo a la imagen corporativa del Grupo, han apostado por la renovación estética de sus productos. 2018 es el año en el que los nuevos bidones de diseño simplificados de FUCHS llegan al mercado. Si bien antes podían adquirirse en color azul o en combinación azul-blanco-rojo, ahora su diseño es mucho más sencillo basado en una franja blanca en el centro y cuatro logos en color azul impresos sobre ella. Esto aporta a su vez un impacto visual mucho mayor y modernizado. Los cambios en el diseño de las etiquetas también facilitan rápidamente la identificación de los productos FUCHS así como la lectura y comprensión de la información relativa al uso de los mismos.

AUTOCARES OLIVET CONFÍA EN AEC PARA EQUIPAR SU FLOTA

La empresa familiar ubicada en Girona, ha adquirido recientemente un nuevo vehículo para su flota, de la marca Setra. El autocar va equipado con el equipo Professional Line 3 de Bosch, así como los micrófonos de la misma marca. Como adicionales, la empresa ha confiado en AEC para adquirir el Sintonizador HDTV, a fin de poder ver la televisión en directo con la máxima resolución. Además, para el entretenimiento del pasaje ha instalado el Mirror Link, para que los pasajeros puedan visualizar el contenido de su móvil en los monitores comunitarios. Asimismo, la empresa ha querido implementar el nuevo micrófono inalámbrico de Bosch, que ofrece mayor fiabilidad y movilidad. Con esta adquisición y los servicios adicionales que ofrece Autocares Olivet, los pasajeros gozarán de todos los viajes y tours, así como maximizarán su satisfacción en torno a la empresa de autocares. La mayor manera de fidelizar clientes es ofrecer el mejor servicio posible y Autocares Olivet, equipa sus autobuses para llegar a ese objetivo.



ACTUALIDAD
→ POSTVENTA



¿QUIÉN SERÁ EL "DT AFTERMARKET WORLD CHAMPION 2018"?

El Mundial se celebrará en Rusia entre el 14 de junio y el 15 de julio de 2018. En una nueva edición de la porra que organiza habitualmente la marca DT Spare Parts estará buscando su "DT Aftermarket World Champion 2018". Los participantes tendrán la oportunidad de ganar fantásticos premios en el juego de apuestas "DT Aftermarket World Champion 2018": <http://champion.dt-spareparts.com/>



La garantía
del fabricante

5 años de garantía

COLUMNAS MÓVILES DE ELEVACIÓN
PARA VEHICULOS PESADOS



COLUMNAS CON CABLES O SIN CABLE SEGÚN SUS NECESIDADES

NUEVA GARANTIA DE 5 AÑOS SUJETA A CONDICIONES INSTALACIÓN, ASISTENCIA TÉCNICA EN TODA LA PENINSULA MÁS ISLAS



Contacte con nosotros a
comercial@sefac.es o al tel. 91 672 3612
www.sefac.es o facebook/SefacEspana



APAREZCA AQUÍ EN SU DÍA FELIZ

Cada mes reflejaremos el momento de entrega de vehículos de todos aquellos que así lo deseen. Para ello sólo tienen que pedírselo a la marca, carrocerero o concesionario que les realice la entrega. Ellos se pondrán en contacto con nosotros y nos enviarán la fotografía que recuerde ese momento.



AUTOCARES VÁZQUEZ OLMEDO OPTA POR IVECO, SUNSUNDEGUI Y VOLVO

La empresa Malagueña Vázquez Olmedo ha adquirido un SC7 que Sunsundegui le ha carrozado sobre chasis Volvo B11R, de 13,10 metros y más recientemente ha renovado la flota de la línea que une Alhaurín de la Torre y Málaga (adscrita al Consorcio de Transportes del Área Metropolitana de Málaga), con dos vehículos completos de Iveco de 12 metros de longitud. Esta concesión de línea regular, gestionada por adjudicación en concurso público desde más de 10 años a Autocares Vázquez Olmedo.

AUTOCARS PRATS SERRAT APUESTA POR BEULAS Y SCANIA

La empresa ha incorporado el modelo Aura de longitud 12,90 m del carrocerero BEULAS sobre bastidor SCANIA. Autocars Prats Serrat es una empresa familiar dedicada al transporte de pasajeros por carretera ubicada en el pueblo de Torà (Segarra).



AUTOCARES ARROYO ESTRENA UN AUTOCAR DE SUNSUNDEGUI Y VOLVO

Se trata del modelo SC7 carrozado por Sunsundegui sobre chasis Mercedes OC500. Este completo vehículo de 13,10 metros puede transportar a 59 pasajeros cómodamente gracias a la suspensión delantera independiente y a su caja de cambios automática.



GRUPO CASTROSUA ENTREGA 12 UNIDADES CON CHASIS VOLVO Y SCANIA A PORTILLO

Portillo (perteneciente a AVANZA, una compañía ADO) ha comprado doce carrocerías Magnus.E, destinada a medias distancias, de las cuales 8 son low entry bastidor Volvo B8RLE 6X2, (6 de 13m y 2 de 15m), y las restantes 4 son piso alto articulado de 18,7m sobre bastidor Scania KIA 6X2.

AUTOCARES MELYTOUR APUESTA POR SUNSUNDEGUI Y MAN

Autocares Melytour ha elegido el modelo SC7 de Sunsundegui carrozado sobre chasis MAN SI 420 CV. De 13,10 metros de longitud está preparado para transportar a 55 personas. Cuenta con suspensión delantera independiente y caja de cambios automática.





AUTOBUSES JAIME CONDE RECIBE UN INDCAR SOBRE CHASIS IVECO

Autobuses Jaime Conde apuesta por la versatilidad del Wing 28 plazas Iveco Daily 70C18 incorporando una nueva unidad a su flota de minibuses. El vehículo hará transporte escolar y turístico en Cáceres.

SUNSUNDEGUI ENTREGA UN AUTOCAR MAN A AUTOCARES ITÁLICA

Sunsundegui hizo entrega de un SC7 carrozado sobre chasis MAN modelo RR23591 a la empresa sevillana Autocares Itálica. Cuenta con 13,10 metros de longitud y está preparado para transportar a 59 pasajeros cómodamente.



AUTOCARES TEMIBUS CONFÍA EN UNVI Y EN IVECO

Es un Compa T sobre IVECO 70C con 29 plazas, entregado por Talleres Garrido. Temibus nace en 1927 como Autocares Hermanos González en Toledo. En 1988 renace como Temibus. Hoy sigue creciendo con Miguel Ángel González Sánchez como Director Gerente y Teófilo González Sánchez como Director de la Gestión de la flota de autobuses y microbuses.



INDCAR NEXT SOBRE MERCEDES-BENZ PARA AUTOCARES MATEOS

Autocares Mateos ha decidido confiar en el modelo INDCAR Next L9 Atego MB para cubrir sus servicios de transporte turístico y discrecional en Málaga. El vehículo, de 35 plazas y adaptado para 4 PMR, tiene una longitud de 9 m y un maletero de hasta 5,6 m3.

LEIVA BUS ADQUIERE UN NEXT VIP DE INDCAR SOBRE MERCEDES-BENZ

La empresa malagueña Leiva Bus ha recogido un Next L9 MB Atego. Tiene capacidad para 32 plazas con plataforma en la puerta central para poder adaptarlo a 6 PMR. La nueva unidad se dedicará a traslados VIP en la zona de Málaga.



AUTOCARES GÓMEZ RACERO, AGORABUS, ESTRENA UN SUNSUNDEGUI SOBRE VOLVO

La empresa sevillana de alquiler de autocares Gómez Racero, Agorabus, vuelve a confiar en Sunsundegui y estrena un SC7 de 13,10 metros, preparado para transportar cómodamente a 59 pasajeros. Está carrozado sobre chasis Volvo B11R 460 EU VI.



SECADORES EN VERSIÓN
ESTÁNDAR Y COALESCENTES

Soluciones en filtración
para las condiciones de
trabajo más exigentes

Es un producto de:
**FILTROS
cartés**
Especialista global en filtración



AD80004
AIR DRYER FILTER
FILTRO SECADOR DE AIRE
COALESCING FILTER

CÓMO ANUNCIAR SU VEHÍCULO:

EMPRESARIOS DE VIAJEROS

Puede enviar la foto e información del vehículo en venta para anunciar gratis a la dirección de E-mail viajeros@editec.es o por correo postal a:

Revista Viajeros
C/ Padilla, 72-2º A
28006 Madrid

CONCESIONARIOS Y COMPRA-VENTAS

Póngase en contacto con el departamento comercial de la Revista Viajeros y le harán una propuesta personalizada a sus necesidades.

Srta. Paloma Buitrón
Tels.: 91-4016921/91-4013439
Email: viajeros_publicidad@editec.es

AUTO DISTRIBUCION

Tu concesionario de confianza en el transporte sostenible
www.autodistribucion.com



AVANZANDO CON PASO FIRME HACIA LA EXCELENCIA



NUESTROS SERVICIOS

EXPOSICIÓN Y VENTA

Vehículo nuevo y vehículo de ocasión

TALLER ESPECIALIZADO

Vehículo industrial y profesional

RECAMBIOS

Venta de recambios originales

TÚNEL DE LAVADO

Para todo tipo de vehículos

TALLER DE PLANCHA Y PINTURA

Cabina de pintura y Potro

Concesionario oficial de toda la gama **IVECO BUS** en:

CATALUÑA

ANDALUCÍA

BADAJOS

CEUTA Y MELILLA

SE VENDE EMPRESA

Vendo empresa S.L. de nueva creación 5 tarjetas sin cargas en seguridad social y hacienda precio convenir dirigirse a Daniel 639 255 089

RENAULT MASTER



Vendo Renault master, año 2002. Transporte escolar. 6 sillas, elevador eléctrico de 350 Kg. PVP. 16.000 € más IVA. Tel. 605678782

IVECO 65C18



Se vende IVECO 65C18 - CARBÚS BERTIZ PLUS, 25 plazas + G + C. Enero 2009. Calef. por convector, freno eléctrico, gran maletero, doble luna, nevera, butaca Irati Relax de Esteban. Perfecto estado de mantenimiento. 400.000 km. P.V.P.: 40.000 euros. Godofredo Galán: 619 12 35 09

SEFAC



Vendo segunda mano, 4 columnas móviles para autobuses, marca SEFAC, Capacidad 7,2t cada una, perfecto estado, revisadas por el fabricante, año 2004. 9000 Euros. Para llevarse las. Columnas en Madrid. Móvil: 681.38.96.52



[AUTODISTRIBUCION.COM](http://www.autodistribucion.com) VISITA NUESTRA NUEVA WEB Y SUMÉRGETE EN EL MUNDO DEL TRANSPORTE PROFESIONAL



AUTODISTRIBUCIÓN, S.L.
C/ Rafael Barradas, 22, 32 Pol. Ind. Gran Via Sur 08908 Hospitalet de Llobregat (Barcelona)



AUTODISTRIBUCIÓN HISPALIS, S.L.
Antonio de la Peña Lopez, 5-7 41007 Sevilla



AUTODISTRIBUCIÓN ILLIBERIS, S.L.
Carretera de Madrid Km 425 18210 Pelgros (Granada)



**SOLUCIONAMOS
CUALQUIER NECESIDAD
DE COMUNICACION.**

PLAN

EDITEC \$1

SOLUCIONES COMPLETAS

REDACCION

DISEÑO MAQUETACION

REVISTAS PARA EMPRESAS O ASOCIACIONES

DISTRIBUCION

GANAR 😊

NADA 😞



GRUPO EDITORIAL

Editor de Revistas Técnicas / 30 años de experiencia

Ofrecemos especialistas con gran experiencia en revistas corporativas para asociaciones, empresas y organismos oficiales.

Grupo Editorial Editec
Tel: 91.401.69.21
Fax: 91.401.03.15
Email: editec@editec.es
Web: www.editec.es

Soluciones completas
Redacción
Gestión de publicidad
Diseño y maquetación
Impresión
Distribución

Presentamos el

NUEVO VOLVO 9700



El nuevo Volvo 9700 es nuestro vehículo más versátil. Sus especificaciones le permiten adaptarse a cualquier tipo de operación, bien sea para realizar sus actividades diarias como sus servicios más especiales. Se pueden seleccionar diferentes niveles de equipamiento y longitudes que comparten el diseño general y la aerodinámica de la gama de autobuses Volvo 9000. También, se pueden elegir diferentes potencias de motor y una serie de paquetes alternativos que combinan características y servicios de una manera novedosa. Ofrezca a sus pasajeros comodidad y seguridad mientras se beneficia de una mayor productividad. Deje que el Volvo 9700 sea la clave de su negocio.

El nuevo
VOLVO 9700
Para todos sus viajes

Volvo Buses. Driving quality of life

