

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

Año 24. #253.
Febrero 2019

www.revistaviajeros.com

VIAJEROS

de transporte público en España y Portugal

EUROPA APOYA EL SISTEMA CONCESIONAL ESPAÑOL



MATRICULACIONES DEL SECTOR 2018

- En Portada: Europa apoya el sistema concesional español de autobús •
 - Legal: El conductor como autoridad en el autobús •
- Reportaje: Ley de Financiación del Transporte Público • Especial: PMR •
 - Entrevista: Juan Sierra, Presidente de APETAM •



VIP CLASS

El mejor de su clase.

EL NUEVO TOURLINER. UN AUTOCAR PARA SORPRENDER.

Como compañero natural de la familia NEOPLAN, el nuevo Tourliner resulta asombroso desde el primer vistazo. Su fascinante diseño, el interior más moderno y un equipamiento de Infotainment completamente nuevo invitan al pasajero a disfrutar y a sentirse como en casa. Con todas sus novedades y sofisticaciones, este vehículo es un auténtico líder de ventas.

Deje que le impresione en internet en www.neoplan.de

NEOPLAN



UN INVIERNO MUY CALIENTE



Luis Gómez-Llorente
Director de Viajeros

Lo pronosticaron los meteorólogos. Este invierno parece que sería muy cálido, con pocos días de frío intenso y más parecido a una primavera fresca. Y lo está siendo en todos los sentidos. En el sector del transporte también. Al cierre de esta revista conocíamos la noticia de que el Gobierno acaba de aprobar el nuevo ROTT. En cuanto esté publicada oficialmente su entrada en vigor, entraremos a analizarlo en detalle. Se esperaba su llegada desde hace años y finalmente ha llegado la hora. Hablaremos más adelante sobre sus novedades y cómo repercutirán al sector del transporte de viajeros por carretera.

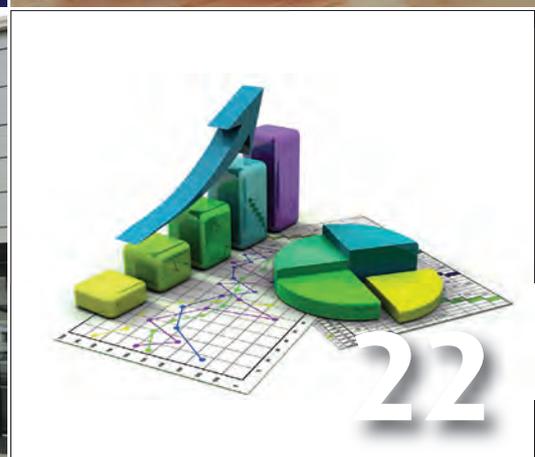
También hemos conocido la votación del Parlamento Europeo sobre la liberalización del transporte en autobús en rutas de más de 100 Km. Finalmente, la UE ha respaldado el sistema concesional español. Sobre ellos hablamos ampliamente en este número de Viajeros, dando voz a todas las partes, tanto a favor como en contra de esta votación.

Por otro lado, estamos a la espera de la esperada Ley de Financiación del Transporte Público tras ser aprobada una proposición no de ley en el Parlamento para su redacción. En el borrador de la misma ha trabajado ATUC Movilidad Sostenible y veremos en este número de febrero cuales son las líneas y estrategias en las que va a orientarse.

Sobre transporte en autobús tocamos también temas tan importantes como la figura del conductor como autoridad a bordo. Nuestro colaborador y experto en legislación de transporte, abogado y Doctor en Derecho, Francisco Sánchez-Gamborino, analiza este punto y las recientes sentencias sobre la cuestión.

Veremos también desarrollos importantes en materia de sistemas de ticketing, las mejoras en materia de accesibilidad para PMR tanto en urbanos como autocares y los resultados de la industria auxiliar de plataformas y rampas para autobús. Y como cada año, en febrero les hacemos el resumen de las cifras de matriculaciones del sector en 2018 y conoceremos la valoración de esos datos para cada una de las principales marcas que distribuyen en España. No puede perderse tampoco nuestro reportaje sobre el sector en Fitur 2019, el primer aniversario de VDL en España y toda la actualidad y entregas recientes del sector. Además podrá disfrutar de una doble prueba, en esta ocasión: una pequeña toma de contacto con la nueva generación Sprinter y una prueba del nuevo Citaro eléctrico, el eCitaro, ganador del premio "Autobús del Año 2019 en España".

Y como colofón, incluimos en esta ocasión un suplemento sobre la nueva Gama Volvo 9000, ganadora del premio "Autocar del Año 2019 en España". No se la pierdan.



03 EDITORIAL

Un invierno muy caliente

18 JORNADA

ATUC explica su borrador de la Ley de Financiación del Transporte Público

35 REPORTAJE

VDL cumple su primer año en el mercado español

06 EN PORTADA

Europa vota a favor del sistema concesional español de autobuses

20 OPERADORES

GRUPO CHAPIN cumple 40 años y estrena instalaciones

36 ENTREVISTA

Sebastián Figueroa, Director General de Scania Ibérica

10 ENTREVISTA

Juan Sierra, Presidente de APETAM

22 REPORTAJE

Resultados de matriculaciones de 2018

44 ESPECIAL

PMR. Accesibilidad en el transporte colectivo

VIAJEROS

de transporte público en España y Portugal



48 REPORTAJE

La EMT de Fuenlabrada vuelve a apostar por Iveco y Cocentrot

50 PRUEBA

Mercedes-Benz eCitaro

55 REPORTAJE

El transporte, el 2,6% de FITUR 2019

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

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 Sánchez-Gamborino (Abogado. Doctor en Derecho), Antonio Mozas Martínez (Ingeniero), Óscar Sbert Lozano (Ingeniero), 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

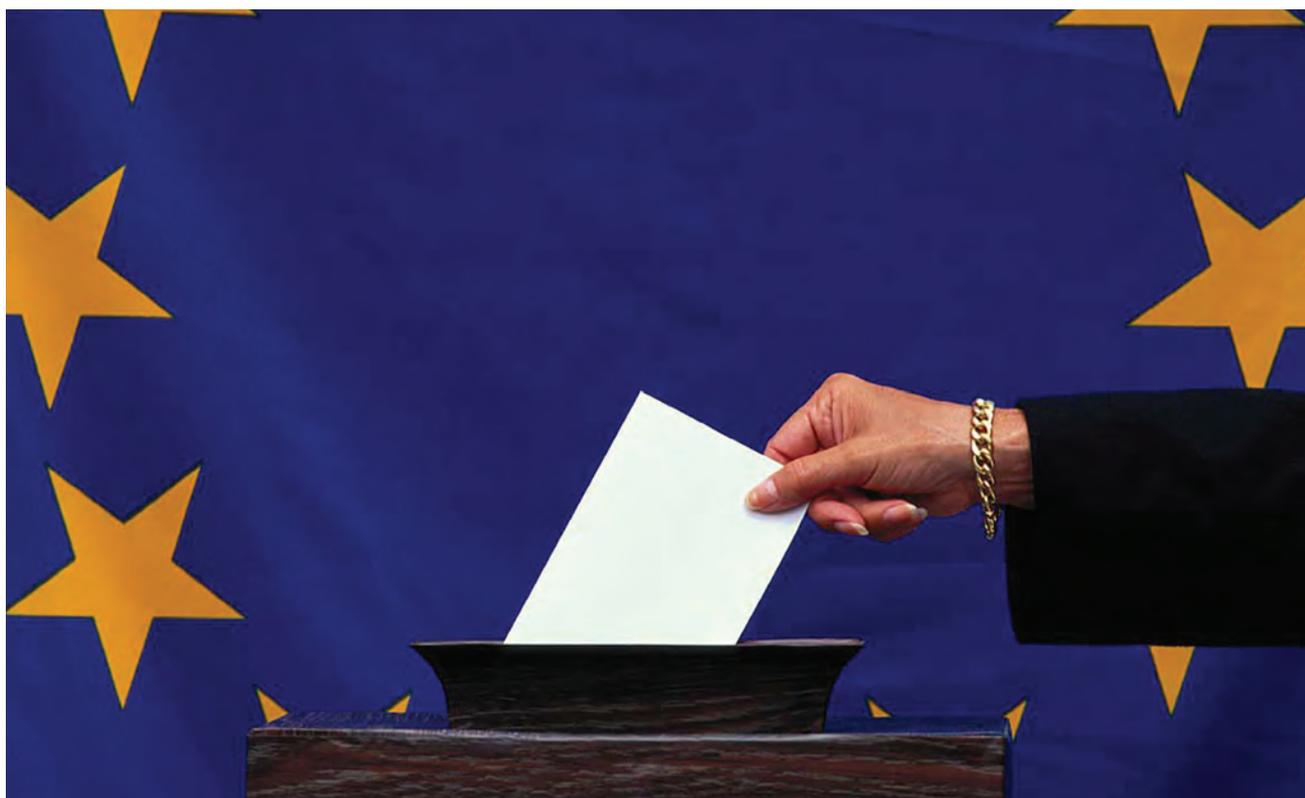
Preimpresión:

infocomunicación, 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





EUROPA APOYA EL SISTEMA CONCESIONAL ESPAÑOL

EL PARLAMENTO DE LA UE HA VOTADO EN CONTRA LA LIBERALIZACIÓN DEL AUTOBÚS

A PRINCIPIO DE AÑO, LA COMISIÓN DE TRANSPORTES DEL PARLAMENTO EUROPEO VOTABA A FAVOR DE MANTENER EL SISTEMA ESPAÑOL DE CONCESIONES DE TRANSPORTE EN AUTOCAR. EL PARLAMENTO EUROPEO RATIFICÓ A MEDIADOS DE FEBRERO ESTA DECISIÓN

Todo comenzaba el año pasado, con la intención de liberalizar el sector para las rutas por encima de los 100 Km de recorrido según se desprendía del proyecto de modificación del Reglamento 1073/2009. En España se produjo una clara división y vimos las posiciones encontradas entre las dos asociaciones mayoritarias del transporte en autobús y autocar: ANETRA y CONFEBUS.

ANETRA ha defendido siempre la total liberalización del sector y CONFEBUS apuesta por mantener el sistema concesional. El Ministerio de Fomento se posicionó también como defensor del modelo español.

CONFEBUS APLAUDE EL RESULTADO DE LA VOTACIÓN DEL PARLAMENTO EUROPEO



Rafael Barbadillo, Presidente de CONFEBUS, ha señalado que "la decisión del Pleno del Parlamento Europeo supone para CONFEBUS una gran satisfacción porque representa el reconocimiento a la eficacia e idoneidad del modelo

español de autobús, pero sobre todo porque supone poder seguir garantizando la movilidad de millones de personas por todo el territorio nacional. Un derecho que la decisión del Parlamento sigue garantizando. Tal es la validez del modelo que su defensa ante los organismos europeos, a lo largo de los meses previos a la votación, ha unido a compañías, instituciones, agentes sociales y hasta partidos políticos de signo opuesto.

Algo que hay que valorar especialmente. Pocos temas concitan tal consenso político, empresarial y social”.

ANETRA CREE QUE CONTINUARÁN LAS BARRERAS DE ACCESO AL SECTOR DEL AUTOCAR

La Asociación Nacional de Empresarios de Transportes en Autocares (ANETRA) ha manifestado su decepción ante la votación realizada en el Parlamento Europeo. A su juicio, “el resultado de dicha votación supone una importante barrera a la apertura del mercado del transporte en autobús y mantiene el sistema actual de concesiones en España.”



Antes de su celebración, el **Presidente de ANETRA, Luis Ángel Pedrero**, afirmaba: “España va contra corriente defendiendo un sistema de concesiones anti-

cuaado. Sólo a través de una reglamentación única se conseguirá un acceso al mercado de transporte menos discriminatorio, más justo, transparente, con competencia real y efectiva entre todos los operadores, y que sea, como demuestra la experiencia en otros países, beneficioso también para trabajadores y usuarios”.

ASTIC CELEBRA LA DECISIÓN DE EUROPA DE AVALAR EL MODELO CONCESIONAL DE AUTOBÚS



Por su parte, la Asociación de Transporte Internacional por Carretera (ASTIC) aplaude la decisión de Europa.

Marcos Basante, presidente de ASTIC, afirma: “Nuestro sistema de transporte de viajeros por carretera es el mejor del mundo porque es un modelo de vertebración social y nos alegra enormemente que Bruselas así lo respalde, en contraposición con el caso de Alemania, donde sólo existen buenas conexiones de autobús entre ciudades de mayor interés económico para explotar sus rutas como es el caso de Hamburgo y Hannover.”

SISTEMA CONCESIONAL ESPAÑOL DE AUTOBÚS

Localidades conectadas con líneas interurbanas: 8.000

Población mínima para tener línea interurbana: 50 habitantes (según CONFEBUS)

Número de empresas: 3.380 empresas

Km de red: más de 75.000 kilómetros

Número de vehículos: 42.000

Edad media de la flota total: 5,6 años por vehículo frente a la media de 7,8 en la UE

Número de pasajeros al año: más de 1.750 millones de viajeros

Facturación anual: más de 3.000 millones de euros

FLIXBUS CREE QUE SE HA PERDIDO UNA OPORTUNIDAD DE REFORMAR UN SISTEMA OBSOLETO

De la misma opinión que ANETRA es FlixBus (plataforma online de transporte en autobús que está presente en España desde hace año y medio con más de 30 líneas internacionales. Opera en 29 países y tiene una red de más de 300 socios, en su mayoría empresas familiares y pymes). Los responsables de FlixBus consideran que con el resultado de la votación del Comité de Transporte del Parlamento Europeo “se ha perdido una gran oportunidad de reformar un sistema de concesiones obsoleto, y de mejorar el transporte por carretera en España con un mercado libre.”



Pablo Pastega, Director General de FlixBus para España y Portugal, ha defendido desde su llegada al cargo que “en España el transporte en autobús es un mercado maduro, pero debe adaptarse a las necesidades de un

viajero cada vez más exigente y digital, por ejemplo muchos operadores siguen cobrando altísimos gastos de gestión por comprar sus billetes de forma online. De la mano de nuestros socios españoles,



La evolución es el camino

Seguimos avanzando impulsados por nuestra cultura de mejora constante y compromiso por la calidad y la excelencia en el servicio a nuestros clientes.

sunsundegui.com

 **Sunsundegui**



LOS DEFENSORES DEL SISTEMA CONCESIONAL CONSIDERAN QUE LA COMPETENCIA ESTÁ EN EL PROPIO CONCURSO

FlixBus va a ser el impulso para que la transformación digital llegue al sector.”

Calidad, modernización, tarifas actualizadas, flexibilidad, libre competencia, ahorro para las arcas públicas, concepto de servicio público, oportunidad de negocio para las empresas que no tienen concesiones, interés social... Todos estos conceptos que parecen razonables pero el modo en el que son entendidos o se pueden alcanzar aviva la discordia en el sector.

¿HAY MONOPOLIO O LIBRE COMPETENCIA?

Sobre la cuestión de si el sistema concesional español es un mercado de libre competencia hay diferentes opiniones. Los partidarios de la gestión de líneas por concurso público consideran que la competencia es la propia convocatoria, ya que cualquier empresa o UTE puede presentarse. Los detractores consideran que el concesional es un sistema cerrado y que ataca a la libre competencia.

Para CONFEBUS, la liberalización reciente del mercado de autobús en Alemania o Francia ha tenido como consecuencia la generación de “situaciones de monopolio u oligopolio. Los estudios demuestran que, en el caso de Alemania y Francia, mercados tradicionalmente cerrados en favor del ferrocarril hasta los años 2013 y 2015 respectivamente, una sola compañía domina por completo el mercado alemán con una cuota del 94% y tres operadores controlan más del 90% de la oferta de servicios en Francia.”

Según sus datos, “en España, con un mercado de competencia regulada y en el que las licitaciones son abiertas a cualquier empresa de transporte de la UE, el conjunto de los 10 primeros operadores de transporte tiene sólo el 32% de cuota de mercado, existiendo 3.380 empresas de autobuses (más de 1.500 cuentan con menos de 5 autobuses).

Además, en el caso particular de los servicios de transporte de viajeros por carretera del Ministerio de Fomento, más de 26 grupos empresariales (48 empresas) operan los 82 contratos de transporte de viajeros por carretera de competencia estatal. El autobús es, con diferencia, el modo de transporte colectivo con mayor cuota de viajeros en España, algo que no ocurre en Alemania y Francia.”

Desde ANETRA se indica que “la situación actual perjudica a la población española y al resto de ciudadanos europeos, reduciendo sus posibilidades para elegir cómo quieren viajar. Además, afecta negativamente al pequeño y mediano empresario del transporte en autobús, puesto que solo a través de una reglamentación única se conseguirá un acceso al mercado de transporte menos discriminatorio, más justo, transparente, con competencia real y efectiva entre todos los operadores, beneficioso también para trabajadores y usuarios, como se ha comprobado en otros países con un mercado ya liberalizado”.

Desde FlixBus se pone como ejemplo que “los españoles pueden elegir con qué aerolínea vuelan y pronto podrán elegir con qué compañía de trenes viajan, pero sus viajes en autobús nacionales siguen limitados a una sola empresa y a las condiciones de calidad y precio que esa empresa ofrece sin ninguna competencia”. A su juicio, “esta decisión impide también un mayor desarrollo del transporte colectivo, favoreciendo el uso del coche privado y perjudicando el medio ambiente, así como las congestiones de tráfico en las ciudades”.

CALIDAD DE SERVICIO

Para los defensores del sistema concesional español, los sistemas liberalizados han generado situaciones en la que los precios se han incrementado y a la vez se han reducido servicios así como la calidad. Para sus detractores, la liberalización trae mejoras de tarifas y de la calidad, haciendo que las empresas se esfuercen por ser más competitivas.

ANETRA afirma que según la Federación Europea de Pasajeros (EPF por sus siglas en inglés), que representa a los usuarios del transporte a nivel europeo, “la apertura de la competencia y la liberalización de los servicios de transporte de pasajeros tienen efectos positivos en la calidad y número de servicios prestados: la liberalización del mercado aumenta la movilidad” pues incrementa el número de usuarios, y “favorece la movilidad sostenible” al reducir el número de usuarios de coches privados.

En la misma línea, desde FlixBus se afirma que la liberalización “como se ha comprobado ya en países como Francia, Italia o Alemania, funciona y beneficia al consumidor con más opciones de trayectos y horarios, más servicios y mejores precios”

Para CONFEBUS, “Desde la apertura del mercado alemán, el número de rutas se incrementa alcanzando su máximo en 2015, fecha en la que se consolida la posición de dominio en el mercado. Sin embargo, desde esa fecha, se observa un descenso del 63% de las rutas atendidas, con la consiguiente reducción de alternativas para el usuario. Asimismo, se ofrece muy poca frecuencia en poblaciones por debajo de los 200.000 habitantes y un servicio nulo o residual en poblaciones de menos de 100.000 habitantes, que suponen más del 99% de los municipios en España. En el caso de Francia, el 50% de la oferta de servicios se concentra en 31 rutas entre ciudades. En España, por el contrario, se asegura que la práctica totalidad de localidades del país tienen servicio estable de transporte de viajeros, independientemente de su rentabilidad”.



LAS TARIFAS Y EL AHORRO

En cuanto a las tarifas más bajas que se ofertan en los sistemas liberalizados, CONFEBUS asegura que “aunque al inicio en Alemania se ofrecían a los viajeros precios muy bajos, cuando un solo actor adquiere una posición dominante, se produce un alza significativa de las tarifas, incrementándose en un 18% de 2015 a 2018. Además, los precios del autobús en Alemania se incrementan de forma notable cuando se atiende poblaciones más pequeñas con menos opciones de

transporte”. Por otro lado, la Confederación matiza que “el modelo concesional español permite combinar tráficos rentables con otros que no lo son, de forma que la rentabilidad conseguida en la operación de los primeros compensa la falta de rentabilidad de los segundos, ahorrando solamente a la Administración General del Estado una media de más de 500 millones de euros anuales”.

La cuestión se ha resultado en Europa a favor del sistema concesional español, aunque la polémica entre ambas corrientes de pensamiento sigue activa.

dim
DISEÑOS Y MONTAJES MECÁNICOS, S.L.

FOGMAKER

¡El primer sistema de supresión de incendios
que obtiene la aprobación R107!



Distribución, instalación y servicio post-venta de sistemas de supresión de incendios con agua nebulizada a alta presión.

www.montajesmecanicos.com | dimm@montajesmecanicos.com | 976 478 883

Polígono Malpica, Calle F/Oeste, Nave 23 · Grupo Gregorio Quejido, 50016, Zaragoza



“LA LIBERALIZACIÓN SUPONDRÍA UNA PÉRDIDA DE CONEXIÓN DE ALGUNAS ZONAS DEL PAÍS”

JUAN SIERRA, PRESIDENTE DE APETAM

A PUNTO DE COMENZAR UN AÑO MÁS LAS PRESTIGIOSAS JORNADAS DE APETAM, HABLAMOS CON SU PRESIDENTE PARA CONOCER EN DETALLE CÓMO ES EL SECTOR DEL AUTOCAR EN UNA PROVINCIA QUE ES CONOCIDA INTERNACIONALMENTE POR SU INTERÉS TURÍSTICO Y QUE TIENE UN ENORME FLUJO DE MOVILIDAD

Las jornadas de APETAM son ya un referente como foro de encuentro del sector del autobús en España. ¿Cuál es el peso cuantitativo del sector del autocar andaluz en España y en concreto el peso de Málaga, dado que es uno de los fuertes turísticos del país?

En Andalucía se computan unas 685 empresas operadoras de transporte terrestre, de las que una cuarta parte pertenecen a Málaga. Queremos seguir siendo los embajadores turísticos por excelencia y estas cifras deben apoyar lo que queremos ofrecer a los visitantes.

¿Podría hacer una valoración de la situación actual del transporte en autocar en la provincia de Málaga, tanto en el segmento de línea regular como para el discrecional?

Málaga, al ser un destino referente para todo tipo de rutas, largas, medias y cortas, ha sufrido un ligero descenso en número de viajeros, sobre todo por la feroz competencia del ferrocarril y los nuevos modos de transporte colaborativo que, cada vez, se están instalando más en nuestra provincia.

Tanto por ser ciudad referencia para la red de AVE y otras líneas de tren, como por ser centro neurálgico del turismo, siempre se instalan con fuerza fórmulas como Blablacar, en el transporte privado; o Uber y Cabify, para el transporte solicitado. Con todo, nuestro sector sigue invirtiendo en vehículos modernos y adaptados a los tiempos.

¿Cuáles son las dificultades y los retos para el transporte discrecional en Málaga?

Llegar a los usuarios. Son tantas las ofertas, que debemos saber ofrecer lo que supone un transporte colectivo de calidad, que es el único que puede llegar

a puntos de destino muy determinados, y tener la connivencia de los principales atractivos turísticos de la zona para ofertar paquetes más interesantes y económicos.

¿Es APETAM partidaria de la liberalización o defiende el sistema concesional actual?

Reconociendo que hay cierta división en las posturas entre los profesionales, pensamos como entidad que, perfeccionando el sistema concesional actual, renovando los concursos pendientes, haciendo un mayor seguimiento de los contratos, diversificando la oferta y, promoviendo la unión de pymes para un mejor reparto de las cargas de trabajo, las licitaciones públicas son el sistema más justo y seguro.

La liberalización supondría una pérdida de conexión de algunas zonas del país, que en muchos sitios operan auténticos oligopolios convirtiéndose ya en verdaderos monopolios si se aplicara y podría suponer el cierre de muchas empresas.

¿Qué valoración haría de la reciente votación en Europa sobre la liberalización del sector, en la que se ha apoyado el sistema concesional actual de autobús en España?

Siguiendo la valoración anterior, es importante que se respalde este sistema, prevaleciendo también las normativas nacionales; aunque reconociendo que falta trabajar para un perfeccionamiento más justo y consensuado. Eso sí, en cuanto al sistema concesional, las empresas adjudicatarias de las líneas regulares, muchas veces hacen una competencia desleal en el transporte discrecional ofertando a veces tarifas muy por debajo de mercado, ya que los costos son subliminales y los vehículos que emplean los están amortizando en las concesiones de líneas regulares que explotan. Aunque éstas estén caducadas se siguen efectuando a unas tarifas muy superiores a las que ten-

“LAS EMPRESAS ADJUDICATARIAS DE LAS LÍNEAS REGULARES, MUCHAS VECES HACEN UNA COMPETENCIA DESLEAL EN EL TRANSPORTE DISCRECIONAL OFERTANDO A VECES TARIFAS MUY POR DEBAJO DE MERCADO, YA QUE LOS COSTOS SON SUBLIMINALES Y LOS VEHÍCULOS QUE EMPLEAN LOS ESTÁN AMORTIZANDO EN LAS CONCESIONES DE LÍNEAS REGULARES QUE EXPLOTAN”

drían si saliesen a concurso. El sector del discrecional está sufriendo esta competencia de forma directa.

¿Cómo afectaría la liberalización del transporte en autobús para rutas de más de 100 Km al transporte en Comunidades Autónomas como Andalucía, donde las distancias entre provincias son tan grandes?

Quizás a corto plazo, podría suponer una mayor competencia entre las empresas y ofrecer una variada oferta al usuario. Pero pensamos que a largo plazo, la propia competencia bajaría los precios, y por tanto los niveles de calidad que se ofrecen al usuario; siendo entonces los operadores más grandes los que podrían abaratar los billetes por su capacidad de flota y maniobra, quedándose ellos con la mayoría de líneas.

APETAM EN CIFRAS

Fecha de fundación de APETAM: 1972

Número de empresas asociadas: 171

Servicios o segmentos en los que están sus asociados: Mayoritariamente viajeros, aunque también mercancías y otros proveedores

Número de flota que suman: 1.400

Nivel de adaptación PMR de esa flota: 85%





SOBRE LA LIBERALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS REGULARES PERMANENTES DE USO GENERAL

FERNANDO JOSÉ CASCALES MORENO ANALIZA LAS CRÍTICAS AL SISTEMA CONCESIONAL DE AUTOCAR EN ESPAÑA. DEFIENDE QUE NO ES UN MONOPOLIO

Se han publicado en fechas recientes en prestigiosos medios artículos que, de forma parcial y omitiendo datos o hechos esenciales o relevantes, de una parte mantienen la existencia de un “monopolio” respecto de las concesiones (servicios públicos regulares permanentes de uso general), lo que según se expresa provoca que las tarifas sean demasiado elevadas, y, de otra, se arremete contra el sistema concesional de prestación de los servicios públicos regulares permanentes de uso general de transporte de viajeros por carretera, ofreciendo una visión parcial e inexacta sobre el actual sistema. Estos artículos, junto con un glosario de noticias similares publicadas en medios digitales del sector,

han originado la existencia de una “campaña” interesada en contra del sistema concesional, que a mi juicio es necesario combatir.

Respecto de la primera de las cuestiones suscitadas (“monopolio y tarifas muy elevadas”), he de desvirtuar cuanto se expone a través de las siguientes observaciones o puntualizaciones:

La visión de la problemática de los concursos para concluir la existencia de tal monopolio se centra exclusivamente en el Ministerio de Fomento, debiéndose resaltar que en el sector del transporte público de viajeros por carretera no hay “monopolio” alguno. Este concepto se corresponde con que sea sola una empresa la que explote (con amparo legal) la totalidad de los servicios (como ocurre, por ejemplo, respecto del ferrocarril, en el caso Renfe-Operadora). Es más, la empresa líder del sector, no llega a alcanzar el 20 % del mismo. No se puede ignorar que el sector no es, ni mucho menos, solamente las concesiones de titularidad estatal, sino que hay que agregar las concesiones de las CCAA, que suman un total de 1.403, adicionales a las 83 nacionales dependientes del Ministerio de Fomento. Por otra parte, cuando se

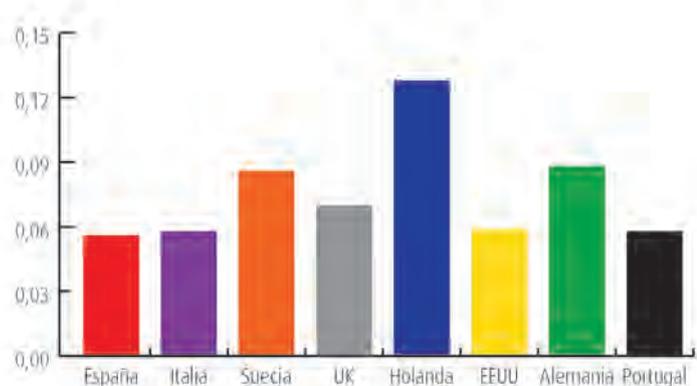
habla de monopolio, se ignora que los 83 contratos concesionales del Mº Fomento existentes en la actualidad, están operados por 47 empresas diferentes, y que de los 25 concursos licitados desde 2015, 13 han cambiado de empresa concesionaria Ahondando en la falsa idea de "Monopolio", basta poner de ejemplo la situación en las siguientes Comunidades Autónomas: - Asturias, 56 concesiones autonómicas distribuidas en 40 empresas; - La Rioja, 14 Concesiones autonómicas distribuidas en 7 empresas; - Comunidad Foral de Navarra, 38 concesiones distribuidas en 21 empresas; y - Aragón, 40 concesiones, distribuidas en 19 empresas.

Estamos, pues, ante un sistema de "competencia por el mercado", caracterizado por una gran diversificación en lo concerniente a las empresas que son concesionarias, régimen que se somete a los principios de transparencia, concurrencia y no discriminación propios de la normativa básica reguladora de la contratación pública, así como de la emanada de la UE (Reglamento 1370/2004 y Directiva 24/2014-recientemente transpuesta al Ordenamiento jurídico interno por la nueva Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público).

Ello no obsta para que, como vengo exponiendo desde hace casi dos décadas, lo que debió de planificarse y no se hizo fue que se coordinaran las concesiones de la titularidad del Ministerio de Fomento con las de las CC.AA., y las de éstas entre sí, al objeto de implantar una "red concesional en red", optimizando así la rentabilidad de todas ellas.

La tarifa o precio del transporte no debe ser lo fundamental en una correcta política de transportes, pues el sector debe de considerarse en su conjunto, atendiendo también equilibradamente a la necesidad de una adecuada rentabilidad de los operadores que se requiere para prestar un buen servicio, realizar inversiones de modernización y mantener un empleo de calidad. Se trata de un sistema de colaboración público-privada que no detrae recursos de los PGE, a diferencia del transporte urbano, que sí es subvencionado por el Estado y las entidades locales. Aun así, el precio medio euros/viajero km. de estos servicios de larga distancia en España, es de 0,056; en tanto que en Italia es del 0,058; en UK de 0,070; en Holanda de 0,128; en Alemania de 0,088; en Portugal de 0,058; y en Suecia de 0,086, según datos del propio Ministerio de Fomento. Esto acredita que los precios de esta clase de transporte en España son de los más bajos de la UE. Es más, si comparamos uno de los principales servicios de España, como el Madrid-Barcelona, con similares trayectos de los países escandinavos, Alemania, UK, Italia, etc., vemos que éste es mucho más barato que los similares de todos estos países, como así se detalla en el Estudio "El transporte en autocar, una solución para la movilidad de las personas".

Respecto a la segunda de las cuestiones suscitadas en las meritadas colaboraciones (indebida valoración del sistema concesional - liberalización), con motivo de la posible liberalización del bus para los



Precio medio billete Intercity en paridad de compra (euros/viajero-km). Fuente: Observatorio del Ministerio de Fomento en España y elaboración propia en otros países (búsqueda de billetes para diferentes relaciones).

EN ALEMANIA, TAN SOLO 4 AÑOS DESPUÉS DE SU APERTURA, EL 95 % DEL SECTOR ESTÁ EN MANOS DE UNA SOLA EMPRESA

trayectos de más de 100 kms" (proyecto de modificación del Reglamento UE 1073/2009), solamente trasladar las siguientes consideraciones:

- A) La liberalización que se defiende ha tenido en los Estados en que se ha implantado un resultado totalmente diferente al deseado. Así, en Alemania ha provocado que tan solo 4 años después de su apertura el 95 % del sector esté en manos de una sola empresa. En Francia la concertación en manos de 2 empresas es del 80%, en tanto que en UK ocurre lo mismo en un porcentaje del 75%. Pero es más, las tarifas en estos países son mucho más elevadas que las de las concesiones en España, por lo que no se percibe qué ventajas puede conllevar una liberalización para los usuarios, en tanto que además con el régimen concesional los usuarios saben que los servicios se hacen, por obligación de servicio público, con regularidad en sus expediciones, calendario, horario e itinerarios-paradas. Por último, está por ver la evolución de las tarifas en próximos años, en mercados como el alemán, con concertación de más del 90% en una sola empresa y que previsiblemente hará valer su posición monopolista.
- B) La liberalización conllevaría que todas las empresas, independientemente de su tamaño, concentraran sus esfuerzos solamente en los servicios, horarios y calendarios más rentables, lo que produciría el abandono de muchas poblaciones, cuya demanda habría de ser cubierta mediante un régimen de ayudas públicas (servicios deficitarios que por ello no se podrían liberalizar).
- C) Si en España tenemos un sistema, cual es el concesional (ya sean servicios lineales, ya zonales), que ha funcionado notablemente, no se atisba a vislumbrar cómo existiendo tan enorme competencia en los concursos, se puede mantener su derogación y consiguiente sustitución por un sistema liberalizado que ha fracasado en todos los Estados en los que se ha implantado, y que en definitiva deriva a una gran concentración de la oferta en muy pocas empresas, con desaparición de cientos de ellas.
- D) La situación real es que muchas empresas no tienen la solvencia económico-financiera que mínimamente se exige, correctamente y con total adecuación

a Derecho, para poder licitar a los servicios concesionales. Por esta razón se insta un modelo totalmente liberalizado en el que no se prescriba requisito alguno, lo que entre otros motivos es ilusorio, ya que la supuesta y anhelada liberalización no ha de conllevar que no se exija a los operadores una serie de garantías mínimas, que no han de ser menos exigentes que las actuales relativas al régimen concesional.

E) Todo ello no obsta para que el régimen concesional pueda y deba ser mejorado, a través de una modernización que impulse una mayor capacidad de gestión empresarial, dentro de un sistema menos rígido, que fomente la adecuación de la oferta a la cambiante demanda, permita el subarriendo parcial (medida contemplada en la normativa reguladora de la contratación pública y en las Directivas emanadas de la UE), y fomente la intermodalidad.

Así pues, frente a todo cuanto se expone en las colaboraciones en cuestión, ha de significarse que el mercado del transporte colectivo de viajeros por carretera en España es un sector maduro y consolidado vertebrador de nuestra sociedad. En grandes números podemos hablar de más de 3000 empresas con unos 60.000 vehículos, con unos 3.000 Millones de € de facturación al año y 1750 millones de viajeros anuales y 80.000 empleos directos generados. En un mercado regulado con competencia a diferencia del modelo de la Comisión Europea que promulga una competencia en el mercado, como ocurre en Francia y Alemania.

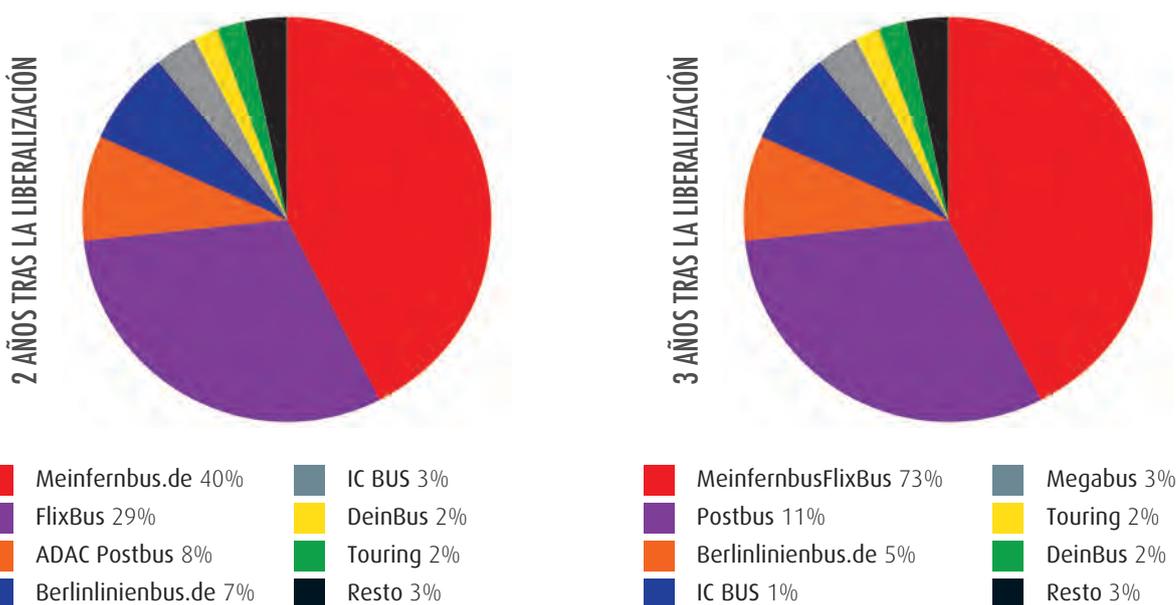
Es por ello también conveniente referirse al **modelo liberalizado de Alemania, Francia y el Reino Unido que se pretende (legítimamente) establecer también en España**. La liberalización reciente de estos mercados, cerrados históricamente al autobús por la



prevalencia del ferrocarril, y desarrollados a partir de 2013, nada tienen que ver en madurez ni en dimensión con nuestro mercado. El último observatorio francés habla de 2.4 millones de pasajeros en el 2º trimestre de 2018 y 2.542 empleos directos, cifras insignificantes comparadas con el mercado español, con 1750 millones de viajeros y más de 80 mil empleos. Son mercados conectados y basados en una red ferroviaria muy importante y con una capilaridad mucho mayor que la española. Los Kms Red Ferroviaria Española son 15.947, frente a 29.901 kms en Francia y 41.896 kms en Alemania, que casi la multiplica por 3. La orografía es claramente el factor diferenciador de estos países que hacen que el autobús en España haya vertebrado la comunicación de todas las poblaciones españolas con más de 50 habitantes.

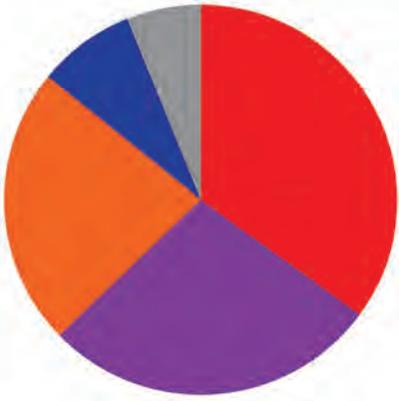
Algunos proyectos empresariales de aparente éxito en otros países de la UE, están tratando de implantarse en España promulgando una corriente liberalizadora, en un sistema con más de 3000 empresas compitiendo en el mercado, en donde por cierto no existe ningún impedimento a que cualquier empresa extranjera pueda concurrir en licitación pública. ¿Qué conexiones sobrevivirían con una capital como Madrid en un sistema liberalizado?, desde luego no

CUOTA DE MERCADO EN ALEMANIA 2014-2015

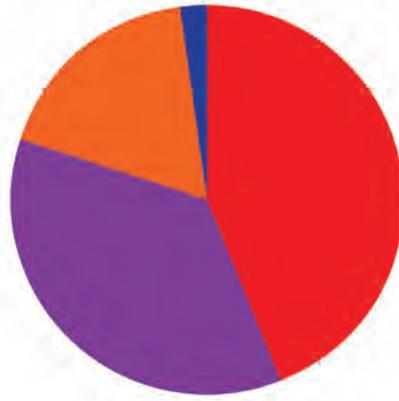


CUOTA DE MERCADO EN FRANCIA 2015-2016

2 AÑOS TRAS LA LIBERALIZACIÓN



3 AÑOS TRAS LA LIBERALIZACIÓN



una con Guadalupe, quien de no subsistir el sistema actual quedaría desatendida e incomunicada salvo que la Administración tuviera a bien sufragar su coste. ¿Qué ha ocurrido en los mercados donde se ha implantado esta clase de empresas? Pues en los siguientes gráficos tenemos la respuesta.

En España, por el contrario, el conjunto de los 10 primeros operadores tiene solo el 32% de cuota de mercado. Es un modelo evidentemente enfocado y orientado a la demanda, que genera desatención a tráficos, horarios y días de débil demanda. Por tanto, genera un riesgo evidente de desatención de la demanda, perdiéndose así el componente de servicio público asociado al transporte de viajeros por carretera. El modelo centra todo su interés exclusivamente en grandes corredores y ciudades. Ello supondría que no se cubrirían áreas desfavorecidas o con escasa demanda. Como pusieron de manifiesto los datos aportados en las recientes jornadas del INSIA, el actual sistema español cubre las necesidades de movilidad en poblaciones con más de 50 habitantes. ¿Cómo se cubrirían estas necesidades de movilidad de los núcleos rurales en un esquema de liberalización? Aunque en el corto plazo puede generar unas tarifas competitivas, más bajas o similares a las actuales, existe el riesgo de convertir una situación monopolista en un incremento significativo de las tarifas. En este modelo la empresa no posee autobuses; se basa en un modelo de subcontratación de operadores locales de pequeño y medio tamaño (partners), subcontratándose el 100% de la operación y trasladando el riesgo económico a pequeños transportistas, con capacidad económica más limitada. Presión a la baja sobre los precios que la empresa repercute a la baja a los subcontratados locales, una vez que se ha hecho con una posición de dominio del mercado. Ello supone, además, la precarización de las condiciones de trabajo, frente al empleo estable y de calidad, de los operadores bajo

Obligaciones de Servicio Público, donde se garantiza la subrogación de las Plantillas a los nuevos operadores de un contrato.

A tenor de la experiencia dónde se ha implantado este modelo, se puede concluir que su implantación en España tendría estos efectos: 1) La implantación del modelo es incompatible con el mantenimiento del actual sistema concesional: capilaridad de la red, garantía de conexiones, económicamente sostenible... 2) Supondría el fin de los beneficios/ventajas del sistema de competencia regulada ("por el mercado") vigente en España. 3) Al basarse en un modelo especulativo, no de servicio público, desatenderá la demanda, ya que se operarán servicios sólo los días/horas de alta demanda y a los destinos rentables. El resto quedaría desatendido, ya que carecen de viabilidad comercial. De hecho actualmente ya tienen una programación clara de invierno y otra de verano con grandes diferencias. 4) En España, la inmensa mayoría de los destinos son deficitarios: solo son rentables un 10%, mientras que no lo son el 90%. Estos destinos se atienden gracias al equilibrio establecido por nuestro sistema concesional, que compensa destinos no rentables con los que sí lo son. 5) El fin del sistema concesional supondría perder cohesión territorial y, sin duda, el derecho a la movilidad de los ciudadanos se vería dificultado, especialmente de aquellos que no residan en grandes núcleos de

EN ESPAÑA, EL CONJUNTO DE LOS 10 PRIMEROS OPERADORES TIENE SOLO EL 32% DE CUOTA DE MERCADO





población. 6) Ello supondría también el fin de “coste 0” para la administración: se estima en 500 millones de euros anuales el coste que para la administración central significaría tener que subvencionar los tráficos no rentables, a los que habría que sumar las subvenciones a desembolsar por las CC.AA. para el mantenimiento de las líneas autonómicas. 7) El actual sistema concesional español es un modelo abierto a la competencia. Cualquier empresa tiene cabida a participar en los concursos. Las empresas que concurren a las licitaciones asumen los riesgos de explotación y se comprometen a realizar inversiones, crear puestos de trabajo y al mantenimiento de una oferta y una calidad durante toda la vida de la concesión, garantizado en su caso con los preceptivos avales. 8) A pesar de que las empresas de este modelo tienen la capacidad de presentarse a cualquiera de los concursos en el mercado español, hasta ahora no lo han hecho, por lo que se sigue sin asumir ningún riesgo.

A mi juicio, la normativa interna española debería prohibir que se presten servicios regulares de transporte a través de la subcontratación, pues a mi juicio es un modelo especulativo que solamente tiene efectos negativos.

Ahora bien, como quedó patente en el reciente Congreso celebrado en Aranjuez, la defensa del sistema concesional precisa que la aceptación de las ofertas temerarias responda a criterios transparentes, objetivos y no discriminatorios, así como a que los servicios caducados no continúen prestándose más allá del plazo de dos años que contempla el art.85 LOTT. El problema, pues, no reside en el sistema concesional, sino en que su gestión sea acertada y no tan deficiente como la que se ha padecido en los últimos años (la práctica totalidad de los pliegos han sido anulados, existiendo adjudicaciones a bajas temerarias de incluso más del 40%). Cuanto digo no es contra las empresas que, legítimamente y dentro de este entorno tan deficiente, plantean sus ofertas y estrategias en orden a ganar los concursos, sino en la estimación de que como así sostenían los grandes empresarios del sector de los años 60 que discurrieron hasta finales del pasado siglo, hoy desaparecidos, “lo que solo es bueno para una empresa es malo para todo el sector”.

Pero lo más importante es que el sistema concesional no sea la excusa para que las Administraciones no inviertan lo que deben, debiéndose de destacar el riesgo que supone la actual tendencia a unir muchas concesiones o tráficos en una sola concesión, e incluso con inclusión de los servicios de transporte escolar a centros públicos (con o sin el establecimiento de concesiones zonales). Y ello se destaca porque la planificación de los servicios regulares y del sistema concesional no debe basarse prioritariamente en que las Administraciones no inviertan en el sector. Entre otros muchos riesgos, se corre no solo que los servicios resultantes sean cada vez menos rentables, con el empobrecimiento que ello conlleva para el sector, sino que eliminándose así cientos de empresas pequeñas y medianas los servicios “residuales” que hayan de atenderse queden desatendidos. Como he resaltado en muchas ocasiones, la contemplación de la planificación de los servicios ha de tener en cuenta toda una larga serie de cuestiones, entre las que se encuentra la protección de las empresas (independientemente de su tamaño o volumen) y de los trabajadores, esto es, la valoración ponderada de los parámetros de orden social que deben protegerse, frente a cualquier consideración anclada preferentemente en el transporte en sí mismo, aisladamente de todos estos parámetros.

Finalmente, informar que como así previne desde el inicio de su tramitación, el proyecto de modificación del Reglamento UE 1073/2009 ha sido rechazado, junto con el resto del denominado “cuarto paquete de movilidad” (salvo lo relativo a la modificación de la normativa sobre acceso al mercado), con fecha 10 de enero por la Comisión de Transportes del Parlamento Europeo. Así pues, hasta que se proyecte y apruebe una posible nueva reglamentación, la UE seguirá sin tener una normativa común sobre los servicios regulares permanentes de uso general, lo que significa que los modelos liberalizados o desregulados censurados en esta colaboración podrán seguir aplicándose en los citados Estados, en tanto que en España seguirá rigiendo el tradicional sistema concesional, que permite que a cualquier concurso puedan licitar las empresas radicadas en los Estados de la UE, no existiendo la debida reciprocidad (cuyo régimen de contratación pública está regulado por el Reglamento UE 1370/2007).



FERNANDO JOSÉ CASCALES MORENO (fcajyet@telefonica.net)
ASESORÍA JURÍDICA
Y EMPRESARIAL DEL TRANSPORTE.
ABOGADO



SOLARIS

**DESTINO
COMÚN >**

Solaris Urbino 18 electric

www.solarisbus.com



ASÍ SERÁ LA LEY DE FINANCIACIÓN DEL TRANSPORTE PÚBLICO

ATUC MOVILIDAD SOSTENIBLE PRESENTA EL TEXTO ELABORADO PARA DARLE FORMA

UN NUEVO SISTEMA DE REPARTO REALISTA Y NO ARBITRARIO POR INSTRUMENTACIÓN POLÍTICA, QUE SE REVALORICE CON EL PIB Y QUE PERMITA LA ESTABILIDAD PARA PLANIFICAR REDES E INVERSIONES SON ALGUNAS DE LAS IDEAS PLASMADAS EN EL TEXTO QUE ATUC PROPONE COMO BOCETO DE ESTA LEY

A finales de septiembre el Congreso aprobó por unanimidad -salvo el voto de PNV- una Proposición No de Ley (PNL) que exigía al Ministerio de Fomento tener lista la Ley de Financiación en el plazo de seis meses. ATUC ha elaborado un boceto de cómo debería ser esa ley. Para explicar el contenido de ese texto, convocó al sector en una jornada informativa el pasado 30 de enero. En ella también estuvieron presentes representantes de los partidos políticos PP, PSOE, Unidos Podemos y Ciudadanos.

UN REPARTO REALISTA Y NO ARBITRARIO

El transporte urbano y metropolitano aboga por impulsar una Ley de Financiación que evite la instrumentalización política de los fondos y garantice un reparto equitativo y previsible de las ayudas, entre otros aspectos, tal y como manifestó el presidente de la Asociación de Transportes Públicos Urbanos y Metropolitanos (ATUC), Miguel Ruiz. La Asociación considera necesario terminar con el uso arbitrario de estos fondos y dotarlos de estabilidad suficiente para realizar inversiones a medio y largo plazo, lo que podría lograrse con una mayor coordinación entre comunidades y ayuntamientos a partir de sistemas que aseguren la integración modal, administrativa y tarifaria. Los últimos concedidos por la Administración Central suman 295 millones para las áreas metropolitanas de Madrid, Barcelona, Canarias y este año también Valencia en los denominados contratos programa, y que se financian mediante una subvención finalista en los PGE, al ser su transporte público más complejo y contar con varios modos (autobús, metro y tranvía) que precisan de mecanismos particulares de financiación que encarecen el coste del sistema. Sin embargo, otras ciudades que también tienen metro están dentro de la dotación para la "bolsa de re-



parto” en la que se integran 90 municipios y que no se ha incrementado en los últimos siete años, permaneciendo estancada en 51 millones de euros después de haber sufrido un recorte del 27% en plena crisis económica.

REVALORIZACIÓN SEGÚN PIB

El transporte urbano y metropolitano pide indexar los fondos que se conceden cada año para su financiación, entre otras variables, al crecimiento del PIB durante el ejercicio precedente, lo que se hubiera traducido para 2019 en un incremento de la dotación presupuestaria superior al 2,5%. En concreto, esta propuesta se incluye dentro del borrador de la Ley de Financiación del Transporte Público.

Este criterio vinculado al crecimiento económico forma parte de la fórmula de financiación propuesta por la patronal y que condiciona los fondos destinados a financiar el transporte público también al número de usuarios, que casualmente el año pasado crecieron igual que la economía, según las estimaciones de ATUC, mientras que las subvenciones permanecieron congeladas.

El tercero de los factores de los que dependería la cuantía presupuestada para financiar el transporte público lo marcarían las exigencias medioambientales para cumplir con los objetivos comunitarios.

UN NUEVO MODELO DE REPARTO

La Ley de Financiación del transporte público, que deberá aprobarse durante el primer trimestre del

EN LA ACTUALIDAD, ESPAÑA ES EL ÚNICO PAÍS EUROPEO QUE NO CUENTA CON UNA NORMA DE ESTE TIPO FRENTE A PAÍSES COMO ALEMANIA O FRANCIA, EN LOS QUE LLEVA VIGENTE ALREDEDOR DE CUARENTA AÑOS

año, recoge como propuesta estrella la creación de un Fondo Estatal para la Movilidad Urbana Sostenible, que sustituiría paulatinamente al actual mecanismo de financiación, basado en las subvenciones del Estado y en los contratos-programa, evitando la instrumentalización política de los fondos y garantizando un reparto equitativo y, sobre todo, previsible de las ayudas para reforzar el sistema.

ATUC sostiene que este Fondo Estatal estaría dotado con la aportación que anualmente establezcan los Presupuestos Generales del Estado (PGE) y coordinado por una Comisión Gestora, un órgano colegiado adscrito a la Administración General del Estado que permitiría una mayor integración entre las distintas modalidades de transporte público e incrementaría la eficacia a la hora de asignar responsabilidades y competencias.

De hecho, su representación recaería en cinco vocales de la Administración General del Estado -dos serían designados por el Ministerio de Hacienda y de Función Pública, dos por el Ministerio de Fomento y uno por el Ministerio para la Transición Ecológica-, tres representantes elegidos por la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP), y dos vocales en representación, respectivamente, de los consorcios ya existentes en las áreas metropolitanas de Madrid y Barcelona, siempre y cuando decidieran adherirse al régimen general de financiación establecido en esta Ley y dejaran de financiarse mediante los llamados contratos-programa, también en vigor en Canarias y Valencia.

Según Miguel Ruiz, presidente de ATUC, “este Fondo dotaría al sistema de la previsibilidad de la que carece en la actualidad. Los operadores sabrían con antelación los recursos con los que contar a la hora de realizar inversiones, lo que en última instancia revertiría en una mejor calidad del servicio ofrecido a los usuarios, en más competitividad de nuestras empresas y en una mayor creación de riqueza en nuestras ciudades”.



Miguel Ruiz, Presidente de ATUC, durante su intervención.



GRUPO CHAPÍN CUMPLE 40 AÑOS

COINCIDIENDO CON ESTE ANIVERSARIO HA INAUGURADO TAMBIÉN INSTALACIONES

EN 2019, GRUPO CHAPÍN CUMPLE SUS PRIMERAS 4 DÉCADAS. EN ESTOS 40 AÑOS NO SÓLO HA CRECIDO SU FLOTA Y SU EQUIPO, TAMBIÉN SUS SERVICIOS E INSTALACIONES

La historia de Chapín comenzó incluso antes, con la aventura que su fundador, Félix Rodríguez, inició en el pueblo extremeño de Plasenzuela, donde era el taxista. Cuando dio el salto a Madrid compró su primer autobús, "El Conguito". Era un Barreiros de 25 plazas con el que comenzó a llevar escolares. Con el tiempo también diversificó sus servicios de transporte y comenzó con los traslados de militares, llegando a ser el transporte oficial de algún cuartel. Desde el principio fue un transportista innovador. Incluyó en su flota motores con turbo y equipos como aire acondicionado, cuando casi nadie los tenía. Y el 20 de mayo de 1979, se fundó oficialmente Grupo Chapín.

CHAPÍN CRECE

En el nuevo milenio comenzó la adquisición de otras empresas (Trada, Baz Tour, Escobar Rosae y Diego Tour) y siguió diversificando sus servicios, como la línea regular Alicante-Cartagena-Murcia, que opera en UTE.

LA NUEVA GENERACIÓN

Sus hijos aprendieron la profesión junto a él y en el año 1991 llegó el relevo de la segunda generación, con Diego Rodríguez, actual Gerente de la compañía. "Tengo recuerdos de trabajar con mi padre con mis otros hermanos. Nosotros tres vendíamos refrescos en los servicios de militares. Mi padre era un trabajador nato y nos ha transmitido su sacrificio y valores", afirma.

Con la llegada de la nueva generación llegó también la informatización de la empresa y el crecimiento, pasando de los 4 autocares iniciales a los 115 de la actualidad. De ellos, el 40% están destinados a servicios de transporte escolar y rutas de empresa. El 60% restante realiza servicios de turismo.



Grupo Chapín es una compañía con pasado y con mucho futuro. Su flota de vehículos es moderna, con altos estándares de seguridad y calidad, adaptada a las necesidades de movilidad reducida y ecológica. Ha incorporado tecnología puntera tanto para la gestión de sus autocares como para prestar diversos servicios e información a sus pasajeros.

A todo ello se suma el gran equipo humano que hace posible cada día Chapín sea capaz de responder las demandas de sus clientes con la mayor fiabilidad.

“Cumplimos 40 y nos sentimos más jóvenes que nunca, con las mismas ganas y energía que el primer día”, afirma su gerente.

CHAPÍN INAUGURA SUS NUEVAS INSTALACIONES

Chapín ha ampliado sus antiguas instalaciones de Alcorcón para poder dar cabida a una demanda creciente y que requiere cada vez de más personal experto en transporte de pasajeros.

Las nuevas oficinas tienen 400 metros cuadrados, cuatro veces más que las anteriores. Cuenta con despachos profesionales y una sala de reuniones, así como zona de descanso y comedor para conductores. Una sala de 40 metros cuadrados está disponible para la formación del personal. Los WC han sido adaptados para personas de movilidad reducida.

GRUPO CHAPÍN ES UNA COMPAÑÍA CON PASADO Y CON MUCHO FUTURO. SU FLOTA DE VEHÍCULOS ES MODERNA, CON ALTOS ESTÁNDARES DE SEGURIDAD Y CALIDAD, ADAPTADA A LAS NECESIDADES DE MOVILIDAD REDUCIDA Y ECOLÓGICA

En todo el edificio está disponible la red WIFI, tanto para empleados como para visitas. En cuanto al equipamiento informático, se ha dotado de sistemas integrados en el rack de WIFI, cámaras de videovigilancia, teléfonos, centralitas en la nube, sistemas antiincendios, puertas con códigos de seguridad, sistema GPS de localización integrados con software de gestión y el equipo ha pasado de usar ordenadores fijos a portátiles para poder trabajar on-line en cualquier lugar, reunión, guardias...

La compañía ha llevado a cabo así una importante transformación de su sede, en la que se apuesta por un espacio más acorde con las necesidades actuales y futuras. Gracias a esta reforma, Chapín puede seguir mejorando sus servicios y buscando nuevas soluciones de movilidad para sus clientes.



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

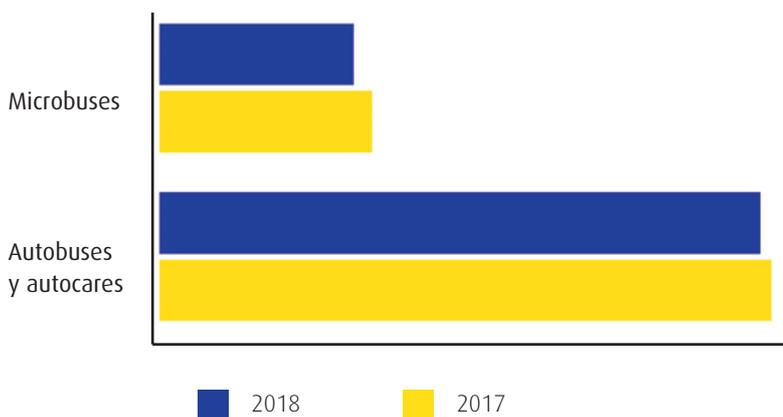




EL MERCADO DE BUSES DEJA DE CRECER

EL SEGMENTO DE MICROBUSES REGISTRA LA MAYOR CAÍDA TRAS LA DE TRACTOCAMIONES

MERCADO NACIONAL VIAJEROS 2018



SEGÚN LOS DATOS DE ANFAC, LAS MATRICULACIONES DE AUTOCARES, AUTOBUSES, MIDIS Y MICROS SUMARON UN TOTAL DE 3.673 UNIDADES EN 2018

En conjunto, las matriculaciones de vehículos industriales en España bajaron el año pasado (-2,2%), con un total de matriculaciones de 27.851 unidades.

El retroceso en el conjunto de los segmentos de mercancías (-2,0%), que cerró con un total de 24.178 unidades matriculadas, fue menor que en el de viajeros (-3,5%).

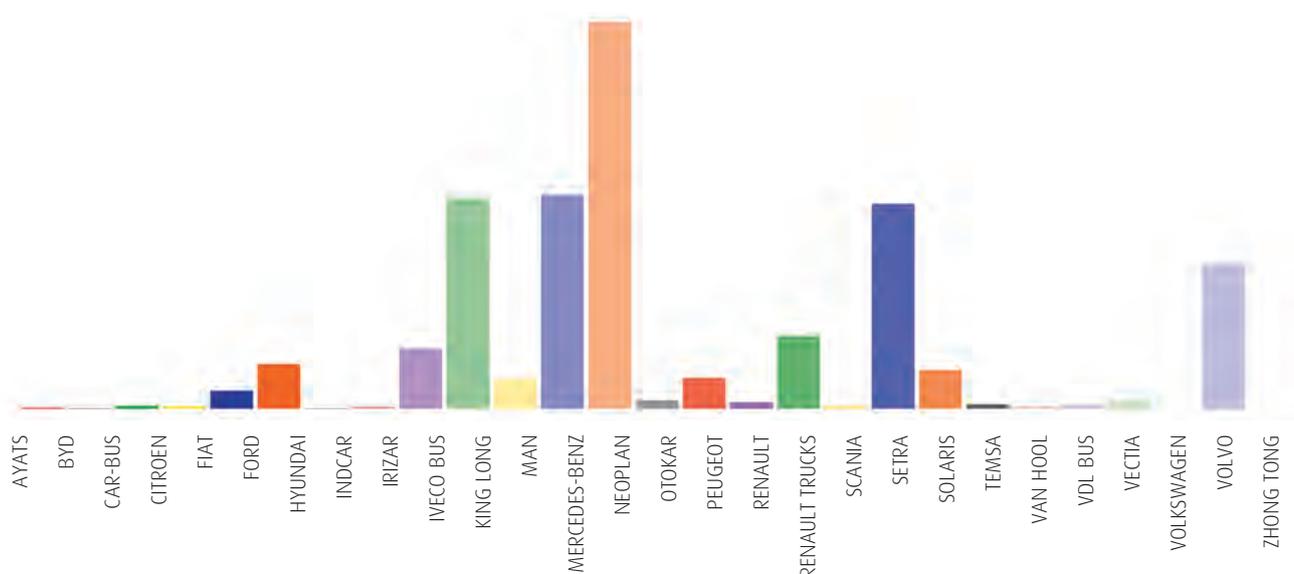
Esta caída de los vehículos industriales para pasajeros supone la entrega de 3.673 unidades en 2018 frente a las 3.807 unidades en 2017.

En autocares y autobuses la bajada entre un ejercicio y el otro fue del 1,7%, con un total de 2.778 unidades, y en microbuses el bajón fue del 8,7%, alcanzando 895 unidades.

MATRICULACIONES V. I. DE VIAJEROS (DATOS ANFAC)

SEGMENTO	2018	2017	% CRECIMIENTO
→ Autobuses y autocares	2.778	2.827	-1,7%
→ Microbuses	895	980	-8,7%
→ Total	3.673	3.807	-3,5%

MATRICULACIONES 2018 POR MARCAS



MATRICULACIONES POR MARCAS AUTOBÚS, AUTOCAR Y MICROBÚS (DATOS ANFAC)

MARCA	2018	2017
→ AYATS	3	23
→ BYD	1	0
→ CAR-BUS	8	0
→ CITROEN	6	1
→ FIAT	44	33
→ FORD	109	106
→ HYUNDAI	1	0
→ INDCAR	5	0
→ IRIZAR	147	137
→ IVECO BUS	514	658
→ KING LONG	73	62
→ MAN	521	538
→ MERCEDES-BENZ	944	932
→ NEOPLAN	21	8
→ OTOKAR	75	64
→ PEUGEOT	16	11
→ RENAULT	178	112
→ RENAULT TRUCKS	6	17
→ SCANIA	500	595
→ SETRA	95	74
→ SOLARIS	11	17
→ TEMSA	6	8
→ VAN HOOL	1	0
→ VDL BUS	11	3
→ VECTIA	21	5
→ VOLKSWAGEN	1	27
→ VOLVO	354	376
→ ZHONG TONG	1	0
→ TOTAL	3.673	3.807

PODIUM GLOBAL MERCADO DE VIAJEROS 2018



Mercedes-Benz, Iveco Bus y MAN encabezan el ranking de matriculaciones globales de vehículos de viajeros (teniendo en cuenta todos los segmentos) en 2018.

PODIUM AUTOCAR Y AUTOBÚS 2018



Mercedes-Benz, MAN y Scania repiten pódium liderando las matriculaciones conjuntas de autobús y autocar.

MATRICULACIONES GLOBALES POR MARCAS

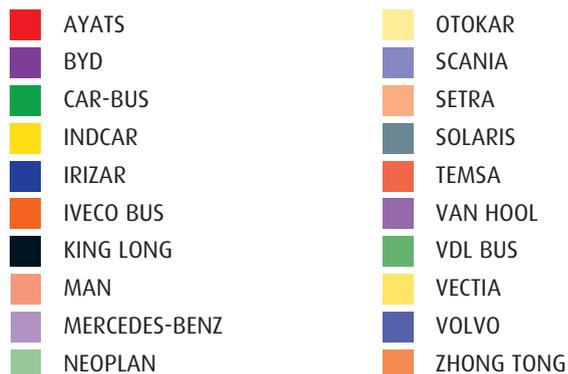
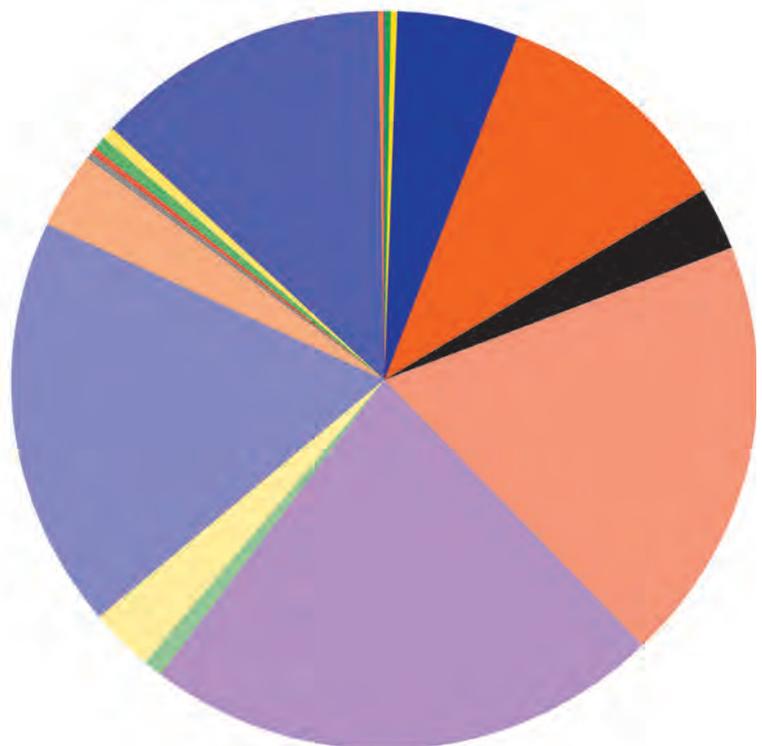
De las 3.673 unidades matriculadas en los segmentos de pasajeros en 2018, 2.778 vehículos fueron autobuses y autocares y las otras 895 son microbuses.

Mercedes-Benz lidera las matriculaciones con un total de 944 unidades. Se ha colocado el primero de la tabla tanto en autobús y autocar (626 unidades) como en microbuses (318 unidades). En segundo lugar, en las matriculaciones totales de viajeros, se encuentra MAN, que matriculó 521 autobuses y autocares. El tercero de la lista global es Iveco Bus con 514 vehículos (298 autobuses y autocares y 216 microbuses).

AUTOBÚS Y AUTOCAR

La suma de los segmentos de autobús y autocar indica un retroceso del 1,7%. Si tenemos solo en cuenta el volumen de autobuses y autocares matriculados, el ranking de las tres primeras marcas queda así: Mercedes-Benz (626 unidades), MAN (521 unidades) y Scania (500 unidades).

CUOTA DE MERCADO DE AUTOBUSES Y AUTOCARES



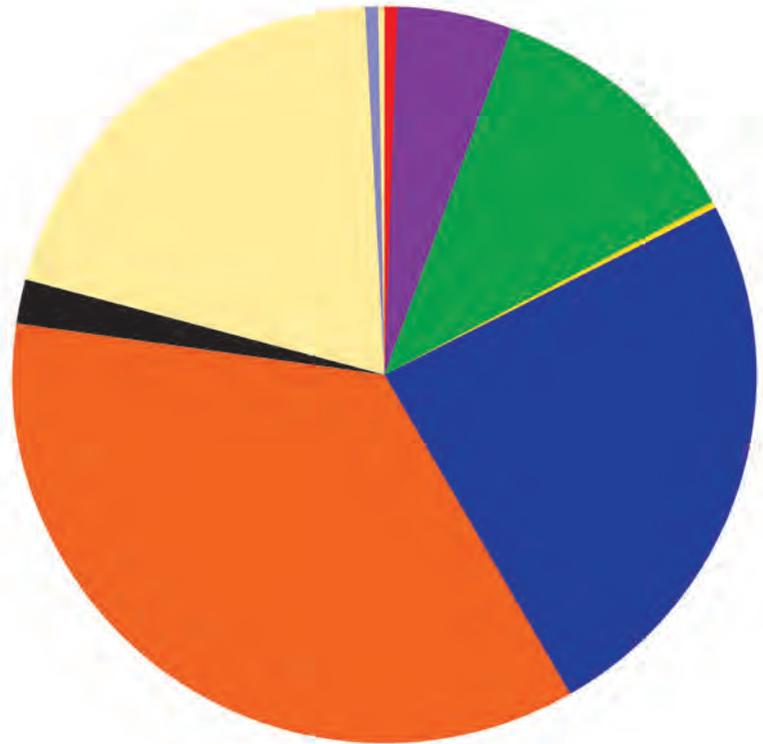
MATRICULACIONES POR MARCAS AUTOCAR Y AUTOBÚS (DATOS ANFAC)

MARCA	2018	2017
→ AYATS	3	23
→ BYD	1	0
→ CAR-BUS	8	0
→ INDCAR	5	0
→ IRIZAR	147	137
→ IVECO BUS	298	357
→ KING LONG	73	62
→ MAN	521	538
→ MERCEDES-BENZ	626	560
→ NEOPLAN	21	8
→ OTOKAR	75	64
→ SCANIA	500	595
→ SETRA	95	74
→ SOLARIS	11	17
→ TEMSA	6	8
→ VAN HOOL	1	0
→ VDL BUS	11	3
→ VECTIA	21	5
→ VOLVO	354	376
→ ZHONG TONG	1	0
→ TOTAL	2.778	2.827

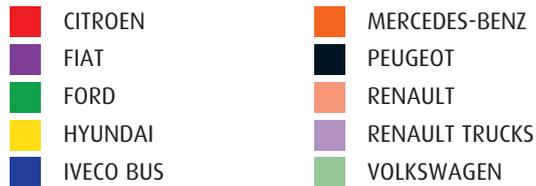
CUOTA DE MERCADO DE MICROBUSES

MATRICULACIONES POR MARCAS MICROBUSES (DATOS ANFAC)

MARCA	2018	2017
→ CITROEN	6	1
→ FIAT	44	33
→ FORD	106	106
→ HYUNDAI	1	0
→ IVECO BUS	216	301
→ MERCEDES-BENZ	318	372
→ PEUGEOT	16	11
→ RENAULT	178	112
→ RENAULT TRUCKS	6	17
→ VOLKSWAGEN	1	27
→ TOTAL	895	980



PODIUM MICROBUSES 2018



POR SEGMENTOS: URBANO E INTERURBANO

Para poder entrar en detalle en el número de matriculaciones de los segmentos de urbano e interurbano debemos tomar como referencia los datos de ANIACAM, que coincide con ANFAC en la cifra de 2.778 autobuses y autocares matriculados en 2018.

AUTOBUSES

Según los datos de ANIACAM, el segmento autobuses urbanos ha matriculado 978 unidades (un 6 % más que en 2017).

AUTOCARES

Según los datos de ANIACAM, el segmento de autocares cierra con 1.800 unidades (un 6,4 % más que en 2017).

MICROBUSES

En el caso de microbuses, volviendo a los datos de ANFAC, la caída de cuota fue del 8,7%. Las tres marcas líderes son: Mercedes-Benz (318 unidades), Iveco (216 unidades) y Renault (178 unidades).

Mercedes-Benz, Iveco y Renault siguen en las mismas posiciones que el año pasado con sus microbuses.

LAS MARCAS SIGUEN OPTIMISTAS

A PESAR DE LA PEQUEÑA CAÍDA,
EL MERCADO SE MANTIENE



ADEMÁS DE OFRECER LOS DATOS OFICIALES, CONTAMOS CON LAS VALORACIONES DE LAS MARCAS

JUAN ANTONIO MALDONADO, DIRECTOR GENERAL DE EVOBUS IBÉRICA (MERCEDES-BENZ Y SETRA)

“Los resultados han sido muy buenos. Hemos alcanzado record en ventas y por octavo año consecutivo”



“Daimler Buses con sus marcas Mercedes-Benz y Setra es líder del mercado de > 8T, cerrando el año 2018 con un 26% de cuota de mercado, lo que implica un incremento total de 3 puntos porcentuales. A su vez logramos aumentar la distancia respecto de nuestros competidores más próximos. Cabe destacar que este año Mercedes-Benz por sí misma ya ostenta el primer lugar en el mercado de > 8T. Hemos matriculado 723 unidades (628 de la marca Mercedes-Benz y 95 de la marca Setra), superando la cifra de matriculación del año 2017 en 69 unidades. Daimler Buses refuerza su posición en el mercado en todos los segmentos, alcanza el primer lugar tanto en el segmento de urbanos como en interurbanos + cercanías.

Entendemos que el año 2019 será similar al 2018. Nuestro objetivo es afianzar aún más nuestro liderazgo en el mercado y llegar a la media de cuota de mercado europea. Con la introducción de nuestro nuevo vehículo eléctrico urbano eCitaro y el microbús Sprinter City 75 contamos con una amplia y actualizada cartera de productos que cubren todas las necesidades actuales de mercado.

A ello hay que añadir nuestros nuevos servicios digitales OMNIplus ON. Estos servicios se basan en tecnologías de conectividad para una mejor gestión de la flota, incrementar la disponibilidad de los vehículos, evitando tiempos de inmovili-

zación a fin de maximizar la rentabilidad de los mismos, ahorro de tiempo en la realización de reparaciones y compra de recambios. La principal ventaja del sistema OMNIplus ON, es la obtención de datos directamente de la electrónica del autobús permitiendo de ésta manera analizar más de 1.300 señales del vehículo, frente a las aproximadas 300 señales que analizan los sistemas convencionales.

OMNIplus ON, se basa en cuatro módulos. El primer módulo denominado OMNIplus On advance ofrece información en tiempo real sobre el estado del vehículo, pudiendo realizar un análisis predictivo y preventivo, comunicando la necesidad de reparación o mantenimiento necesarios garantizando máxima disponibilidad del vehículo. El segundo módulo es el OMNIplus ON monitor. Suministra información sobre gestión del tiempo, análisis de conducción, potencial de ahorro y su correspondiente consumo, localización entre otras. Permite extraer paquetes de señales vía API para poder comunicárselas a sistemas de terceros. El tercer módulo digital denominado OMNIplus ON drive está al servicio del conductor. Le permite gestionar y acceder a documentación técnica del vehículo además de actuar como canal bidireccional de comunicación. Por último, próximamente estará disponible OMNIplus ON commerce nuestro portal electrónico para solicitar piezas de recambio”.

JOSÉ MANUEL ORCASITAS, DIRECTOR GENERAL DEL GRUPO IRIZAR

“Los integrales ya suponen un tercio de nuestra producción en Ormaiztegui”

“2018 ha sido un gran año para nuestro grupo con crecimientos en todas las áreas de negocio y con la inauguración de nuestra planta de electro movilidad en Aduna.

En lo que a autocares se refiere, en el sector de turismo el volumen ha sido inferior a los grandes volúmenes realizados los dos años anteriores. Descenso ya esperado por las fuertes renovaciones realizadas en algunos casos y el incremento de flota en otros.

Hemos visto un crecimiento en las ventas de autocares integrales que ya suponen un tercio de nuestra producción en Ormaiztegui.

En lo que a urbanos se refiere, hemos comenzado nuestra introducción en varias ciudades españolas que ya comienzan la incorporación de este tipo de vehículos destacando, por volumen,

los entregados a la EMT de Madrid para los que, en la actualidad, tenemos otros 20 vehículos para fabricar en el presente año.

Hemos planificado continuar con un volumen de producción similar al del año pasado en autocares y multiplicar por tres el volumen de autobuses eléctricos cero emisiones a entregar a operadores españoles.

Respecto de Europa, continuamos incrementando, con fuerza, los volúmenes de autocares integrales y de autobuses eléctricos para esos mercados fabricados en nuestras plantas de Ormaiztegui y Aduna.

En lo referente a autobuses eléctricos cero emisiones, nuestro mayor mercado, en la actualidad, es el mercado francés”.



JUAN MIGUEL VÁZQUEZ, DIRECTOR DE VENTAS DE IVECO BUS PARA ESPAÑA Y PORTUGAL

“Hemos conseguido matricular más vehículos híbridos eléctricos-diésel que diésel”

“El balance de 2018 ha sido plenamente positivo para IVECO BUS en cada uno de sus segmentos. En Minibuses, desde 19 a 35 plazas, hemos matriculado un total 260 unidades, lo que representa una cuota del 39,3%. Los números hablan por sí solos y demuestran el éxito de nuestros modelos en estos segmentos: Daily y Euromidi.

En cuanto al segmento de Urbanos (Clase I) de las 81 entregas que realizamos en el año, 37 fueron las unidades que finalmente fueron registradas como matriculaciones, ya que las 44 unidades Heuliez GX Híbridos entregados al Área Metropolitana de Barcelona a finales de año finalmente han entrado como matriculas de enero. Como hito, este año hemos conseguido matricular más vehículos híbridos eléctricos-diésel que diésel, lo que demuestra el extraordinario rendimiento que nuestros modelos híbridos están ofreciendo a los operadores en términos

de reducción de emisiones y consumo, así como, de fiabilidad tecnológica.

Y por último, en interurbanos de medias distancias (Clase II) y de largas distancias (Clase III) 217 unidades de nuestros modelos Crossway, Evadys y Magelys fueron matriculados, siendo líderes absolutos en los interurbanos de Clase II con una cuota del 40,9% en el segmento de los Integrales y del 27,8% en el total de este mercado. En los de Clase III, gracias especialmente al modelo Evadys, hemos incrementado nuestra presencia en el mercado.

Estimamos que los volúmenes para este año serán muy similares a los del año anterior. Esperamos seguir incrementando nuestra presencia en cada una de las gamas. El 2019 ha comenzado estupendamente con un pedido de 60 unidades Urbanway GNC para EMT Palma que entregaremos durante el año.”





JUAN CARLOS PÉREZ, CEO DE KING LONG ESPAÑA

“King Long se ha convertido en el líder absoluto del sub-segmento de midi-buses de motor trasero”



“En el año 2018, King Long se ha convertido en el líder absoluto del sub-segmento de midi-buses de motor trasero, con un 56% de cuota de mercado en este sub-segmento.

Adicionalmente, las matriculaciones globales de King Long en el 2018 han crecido un 18% con respecto al 2017, que corrobora el buen hacer y la confianza de nuestros clientes en la marca.

Nuestra previsión es seguir creciendo al mismo ritmo; incrementando nuestra presencia en el segmento de autobuses urbanos con los vehículos de nuevas energías eléctricos e híbridos eléctricos.

En lo que al segmento de autocares se refiere, tenemos intención de crecer con la introducción de nuevos modelos y nuevas motorizaciones aprovechando el cambio de normativa de emisiones Euro 6D”.

MANUEL FRAILE, DIRECTOR DE BUSES MAN TRUCK & BUS IBERIA (MAN Y NEOPLAN)

“Hemos acumulado una cuota total del 19,6%”



“Estamos muy satisfechos con los resultados de MAN y Neoplan en España en 2018. Hemos acumulado una cuota total del 19,6 %, con 197 unidades urbanas que representan un 25,3% del mercado y 342 unidades interurbanas, el 21,8%.

Para la marca MAN la valoración del año en urbanos es muy positiva. Tienen especial relevancia los MAN Lion's City Híbrido, 67 unidades, y las soluciones de GNC, destacando las 51 unidades articuladas de TBM Barcelona, y las 30 unidades adjudicadas por Tussam Sevilla, además de las otorgadas por Salamanca, Huelva... etc. Otro hito de la marca en 2018 es el lanzamiento del nuevo MAN Lion's City, destacando la versión híbrida MAN EfficientHybrid.

En el mercado de interurbanos MAN mantiene una buena posición gracias a la fiabilidad y la eficiencia de su nueva cadena cinemática y a la muy buena valoración de nuestros clientes de chasis EfficientLine. Además cabe destacar la gran aceptación del mercado del nuevo MAN Lion's Coach, toda una referencia en diseño y eficiencia.

El posicionamiento de la marca Neoplan este año se ha consolidado, con clientes que repiten producto. Su confianza en nosotros es lo que nos hace estar convencidos de que España es un mercado para Neoplan.

Esperamos que el volumen del mercado en 2019 se mantenga estable con respecto a 2018, con un volumen importante de urbanos. Consideramos que la tendencia de ralentización del mercado de interurbano se corrija, de hecho ya estamos viendo muestras de mejora en las ventas de este segmento.

Como novedades para 2019, este año veremos las primeras unidades del nuevo MAN Lion's City en España y en el segmento de interurbanos, actualizaremos la cadena cinemática según normativa Euro 6d, tanto para chasis como para completos.

Durante el segundo trimestre realizaremos una presentación de la gama completa de Neoplan en España, acercando este producto Premium aún más a nuestros clientes españoles”.

ANTONIO BAUTISTA, GERENTE DE SOMAUTO (OTOKAR)

“Ya somos una marca consolidada en el mercado nacional”

“Para nuestra marca el año 2018 ha sido un año bastante bueno, el décimo desde que empezamos a introducirnos en el mercado español, y en el que más vehículos hemos matriculado. Ya somos una marca consolidada en el mercado nacional.

Si partimos por segmentos, nosotros podemos diferenciar entre el urbano, en el que este año hemos cubierto el servicio de La Línea de la Concepción. Hemos dejado coches en Valencia, Barcelona, Madrid, y nos adjudicaron un contrato de suministro de 9 coches de GNC para Jerez. En el vehículo de turismo hemos seguido creciendo en todo el territorio nacional gracias al esfuerzo que estamos haciendo en tener una completa

red de postventa, y el mejor servicio al cliente que está en nuestra mano dar.

La previsión para 2019 es buena, tenemos varios nuevos modelos que presentar, desde un Low Entry de 12 metros, hasta un autobús urbano eléctrico. Nuestro modelo Ulyso presentado el año pasado ha tenido una muy buena aceptación en mercado.

Nuestra previsión es seguir creciendo en este año, aumentar en un 10% en el vehículo de turismo y mantener en el vehículo urbano. Por nuestra parte tenemos el objetivo de seguir mejorando nuestro servicio postventa, aumentando el número de servicios de Cummins especializados en Otokar”.



SEBASTIÁN FIGUEROA, DIRECTOR GENERAL DE SCANIA IBERIA

“El mercado español es el tercero más grande a nivel mundial para Scania”

“Nuestros resultados al cierre de 2018 han sido muy buenos en todos los sentidos. Si hablamos de matriculaciones, terminar el año con 500 unidades y una participación de mercado del 19,4% nos consolida como una de las principales marcas de transporte de pasajeros.

Si hablamos de pedidos a fábrica, terminamos el año con más de 700 unidades, haciendo que el mercado español sea el tercero más grande a nivel mundial dentro del mundo Scania.

Urbano: Este segmento es extremadamente competitivo. En el segmento urbano hemos terminado el año con 124 matriculaciones y un MS de 15,72%, acabando en tercera posición. Nuestra estrategia en el urbano se centra en el GNC, donde como sabes estamos muy fuertes. Entregas como EMT Madrid con 80 unidades o Tussam con 21, hacen que nos posicionemos como una marca referente en el sector.

Cercanías: En el caso de cercanías, cerramos el ejercicio con 98 matriculaciones y un MS del 23,22%, terminando en segunda posición. Es en

este segmento donde tenemos un porfolio de productos muy completo, siendo muy fuerte con nuestro vehículo híbrido de clase II.

Interurbano: A pesar de la bajada de matriculaciones en este segmento en el 2018, nosotros también hicimos un buen trabajo. Terminamos el año con 278 matriculaciones y un MS del 20,32%, haciendo que seamos líderes de mercado en este segmento. El excelente trabajo realizado por nuestra fuerza de ventas en los concesionarios y la buena combinación entre chasis+carrocería con nuestro vehículo integral Touring, han sido clave para alcanzar estos resultados.

Para el 2019 esperamos un ejercicio similar al 2018. Un mercado total de vehículos de más de 16T que rondará las 2.600 - 2.700 unidades, y un mercado impulsado por el segmento urbano. Aunque al ser un año de elecciones todo puede pasar. El segmento de larga distancia esperamos también que se mantenga en los mismos niveles de 2018”.





ANA LÓPEZ, DIRECTORA GENERAL DE SOLARIS BUS IBÉRICA

“Solaris aporta liderazgo y experiencia en electromovilidad”



“Solaris alcanzó a finales del pasado año un gran hito: 10 millones de kilómetros rodados en eléctrico. Llegamos al 18% de cuota de mercado en electromovilidad en Europa, convirtiéndonos así en una empresa de referencia en este ámbito. Este segmento también ha comenzado a darnos satisfacciones en España ya que en el mes de noviembre pusimos en funcionamiento tres autobuses urbanos 100% eléctricos, de 18 metros y con carga por pantógrafo, en la ciudad de Barcelona.

La compra de Solaris por parte Grupo CAF en el año 2018 significa un fortalecimiento de la empresa en todos los sentidos y, por supuesto, España se encuentra en el punto de mira para dar un salto cualitativo y cuantitativo. Solaris aporta liderazgo y experiencia en electromovilidad y nuestras previsiones de crecimiento en este sentido son, sin duda, ambiciosas”.

JESÚS ALONSO, DIRECTOR COMERCIAL NACIONAL DE VECTIA

“Hemos entregado casi 70 autobuses híbridos y eléctricos”



“Nuestra producción se dirige específicamente al ámbito de la electromovilidad urbana. En este sentido, 2018 ha sido el año del despegue definitivo de nuestra marca. Con el apoyo financiero de Sodena, hemos conseguido dar un salto cualitativo. Así, hemos entregado casi 70 autobuses híbridos y eléctricos a diferentes clientes a lo largo del año pasado. En algunos casos, como en Pamplona o Irún, nos hemos ocupado del desarrollo de soluciones integrales en materia de electromovilidad (autobuses + puntos de

carga + mantenimiento). Actualmente, casi un centenar de unidades Teris y/o Veris de Vectia ruedan por diferentes ciudades españolas. Nuestra previsión es consolidar la línea ascendente de 2018, completando los pedidos que se nos han encargado y sumando nuevos contratos. El hecho de unir la marca Solaris a Grupo CAF, al que Vectia pertenece, nos permitirá posicionarnos como una empresa de primera magnitud en movilidad eléctrica no solo en España, sino dentro del conjunto de Europa”.

ANNO DIRKSEN, DIRECTOR GENERAL DE VDL BUS & COACH ESPAÑA

“Hemos llegado al mercado español para quedarnos”

“2018 fue el año del lanzamiento de VDL Bus & Coach en España. Durante este primer año hemos progresado satisfactoriamente y estamos muy satisfechos con los resultados que hemos obtenido. La visibilidad y notoriedad de la marca VDL está aumentando en toda España. Son muchos los clientes que han apostado por la fiabilidad de nuestros autocares y chasis. Las impresiones de todos los que han confiado confirman la robustez, confort interior y el bajo nivel de consumo.

Con la introducción de la nueva cadena cinemática y motor DAF, tenemos una propuesta para el mercado español aún más atractiva. Especialmente en lo que respecta al costo total de la propiedad (TCO), ya que logramos reducir el consumo de combustible y los costos de reparación y mantenimiento (R&M) sustancialmente así como el peso del vehículo nuevamente. Reforzamos nuestra posición como el mejor autocar en su clase en consumo de combustible para nuestra gama completa.

Al formar parte de la empresa familiar VDL Groep, con un total de 102 empresas especializadas en la más alta tecnología, nos da una fuerza adicional para producir productos que siempre son de los más innovadores.

El mercado español se encuentra dentro de los 3 mercados de autocares más grandes de la UE lo que significa que es un mercado muy interesante para VDL y al cual hemos llegado para quedarnos. Al mismo tiempo, España tiene una dinámica de mercado muy particular con productos tanto integrales, como carrozados, algo que apenas vemos en otros mercados en los que opera VDL en la UE. La gama de productos de VDL Bus & Coach nos va a permitir ofrecer tanto autocares integrales como chasis.

Nuestra ambición para 2019 es continuar aumentando la notoriedad de la marca en el mercado español, demostrar la alta calidad de los autocares VDL a los operadores de autobuses españoles y, por supuesto, aumentar nuestros volúmenes en autocares integrales, chasis y vehículos usados”.



JAIME VERDÚ, DIRECTOR COMERCIAL DE VOLVO BUSES

“Hemos consolidado nuestra oferta en el segmento urbano, habiendo logrado entregar 118 vehículo híbridos”

“2018 ha sido un año en ocasiones complejo, exigente y con retos. No obstante, gracias a nuestra oferta consolidada estamos muy satisfechos con el volumen de ventas conseguido y el trabajo de todo el equipo. De este modo cerramos el año con un volumen de ventas similar al de años anteriores, por lo que estamos satisfechos con los resultados obtenidos, a pesar de haberse producido un descenso en el mercado. Nuestra cuota de mercado en el 2018 ha sido entorno al 14%.

En este año hemos consolidado nuestra oferta en el segmento urbano, habiendo logrado entregar 118 vehículo híbridos. Igualmente, el sector de transporte interurbano, también se ha cerrado con unas cifras muy positivas, lográndose un aumento de las matriculaciones del 46% respecto a 2017. Por último, en el transporte discrecional y de larga distancia nuestra cuota de mercado ha sido inferior a otros años. En 2018 hemos presentado a nuestros clientes la nueva gama 9000 de autocares Volvo, que junto

a nuestros chasis B8 y B11 suponen una oferta total para este segmento, tenemos buenas previsiones de cara a este año.

En 2018 hemos conseguido afianzar nuestra imagen de marca como referente en el sector del transporte de viajeros, con nuestras soluciones híbridas, y chasis para cercanías y larga distancia, proporcionando a los operadores de transporte vehículos de mayor calidad, más eficientes y más seguros.

Las previsiones irán en línea con los datos conseguidos en 2018, a pesar de que en algunos segmentos, debido al contexto al que están muy ligados, podremos ver un menor volumen de mercado. No obstante, nuestras previsiones son de crecimiento, especialmente en el segmento de larga distancia, donde nuestra oferta se consolida, con la incorporación del nuevo vehículo 9700, esperando disponer así de una oferta más completa para alcanzar los objetivos de crecimiento que nos hemos marcado”.





NUEVOS AUTOCARES IRIZAR

GRANDES MEJORAS TECNOLÓGICAS Y CONSUMOS EN SU ÚLTIMA GENERACIÓN DE AUTOCARES

IRIZAR HA PRESENTADO LA ÚLTIMA GENERACIÓN DE AUTOCARES, QUE RESULTA DE LAS FUERTES MEJORAS REALIZADAS EN LOS AUTOCARES INTEGRALES, LA INCORPORACIÓN DE LOS NUEVOS MOTORES PACCAR-DAF Y LA NUEVA GAMA DE TRANSMISIONES DE ZF

La nueva generación de autocares Irizar es más sostenible, ofrece menores consumos y emisiones, son conectados, predictivos, fiables, silenciosos y con una reducción del Coste Operativo Total superior al 5%.

MÁS TECNOLOGÍA, MÁS EFICIENCIA

Los nuevos motores y las nuevas transmisiones ZF-Traxon van más allá de la eficiencia en el consumo y están dotadas con funciones avanzadas que permiten una conducción más económica y fácil. De todas ellas destaca la PreVision GPS, una interconexión entre la transmisión y el sistema GPS que posibilita una estrategia de conducción predictiva que adapta la secuencia de cambio de marchas a la topografía de la ruta.

POTENCIA BAJO DEMANDA

Teniendo en cuenta estas novedades, Irizar se centra en el concepto “potencia bajo demanda” profundizando en los sistemas que consumen potencia sólo cuando se les demanda el servicio. La optimización del comportamiento del sistema de refrigeración del motor, la nueva bomba de dirección o el sistema de aire comprimido son las soluciones iniciales sobre las que se está trabajando, buscando un ahorro de consumo de combustible real.

REDUCCIÓN 6% COMBUSTIBLE

Grupo Irizar ha conseguido la máxima eficiencia en sus vehículos gracias a los motores más eficientes, su diseño aerodinámico y la elección de los materiales de construcción y equipamiento más adecuados para lograr un ahorro de combustible del 6%.





MEJORAS DE LA ÚLTIMA GENERACIÓN DE AUTOCARES IRIZAR



COSTE OPERACIONAL TOTAL

Gracias a la tecnología inteligente Irizar la reducción del Coste Operacional Total ha sido de más de un 5%.

REDUCCIÓN 6% COMBUSTIBLE

Mayor eficiencia y óptimo rendimiento del motor y todos sus componentes consiguiendo una reducción del consumo de combustible del 6%.

La nueva generación de ejes motrices "direct drive" que disminuye irrumorosa y el consumo.

MÁS SOSTENIBLE

Integración de la tecnología más avanzada en reducción de emisiones adelantándonos a las nuevas normativas europeas.

REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO

Mejora del acceso a los compartimentos del motor para reducir los costes de reparación y mantenimiento.

LARGOS INTERVALOS DE SERVICIO

Gracias a nuestra tecnología de potencia a demanda se ha reducido aún más el consumo, aumentado la vida de los componentes y alargado al máximo los intervalos de mantenimiento.

CAPACIDAD DE PASAJEROS

Mejora de la distribución de pesos y aumento de la capacidad de pasajeros y la manejabilidad. Se ha reducido en más de 300 kilos el peso global.

MÁXIMO CONFORT PARA EL CONDUCTOR

Nuestra tecnología de visión artificial integra la información del radar, la cámara y el GPS de forma inteligente para una conducción predictiva. Para adaptar la conducción a la topografía y el estado de la carretera y para adoptar la estrategia de cambio de marchas más inteligente.

COMODIDAD

Aumento de la comodidad reduciendo el ruido y las vibraciones.





NUEVO CUADRO DE RELOJES VIRTUAL

NUEVO CUADRO DE RELOJES VIRTUAL

Otra de las innovaciones incorporadas a los autocares es el nuevo cuadro de relojes virtual de Irizar. Se trata de un cuadro que ofrece funciones innovadoras tanto a nivel tecnológico como de calidad. La pantalla de alta resolución de 12,32" presenta un diseño en color, dinámico e intuitivo y muestra la información de manera completa y versátil, adecuándose a las necesidades del momento.

El cuadro de relojes virtual de Irizar presenta toda la información necesaria en un atractivo diseño de color, con elementos que se muestran en la ventana central dependiendo de la información solicitada por el conductor en ese instante. Controlado mediante el volante multifunción plus, los interruptores del vo-

lante se utilizan para navegar a través de los diferentes menús del sistema.

TODO ELLO UNIDO A UN SERVICIO REFERENTE

El servicio Irizar cuenta con soluciones personalizadas diseñadas y creadas para ofrecerle contratos de mantenimiento de todos sus autocares integrales convencionales, híbridos o eléctricos.

Además cuenta con un servicio integral de reparación, puesta a punto y mantenimiento de máxima garantía las 24 horas durante 365 días al año. Sigue siendo un valor referente.

La red de servicio sigue en proceso de expansión y actualmente tenemos un taller homologado Irizar de total garantía en todos los lugares donde operan los autocares.

También dispone de un help desk en cada país europeo y otro central con atención 24 horas, 365 días.

UNA AMPLIA GAMA DE AUTOCARES

Irizar cuenta con la última generación de autocares de alta tecnología para el segmento Premium, basada en los modelos i8 e i6S, autocares interurbanos con tecnología híbrida o biodiesel y autobuses eléctricos urbanos clase I cero emisiones. Un catálogo de productos orientado a aportar un diferencial en seguridad, fiabilidad, sostenibilidad, tecnología y rentabilidad a nuestros clientes.

Sus autocares híbridos ofrecen una disminución de consumos media constatada del 20% respecto a un autocar diésel convencional.

Ofrece exclusivamente motores Euro 6 C que pueden operar con gasoil de última generación (10 ppm de contenido en azufre) o HVO combustibles hidrogenados de origen vegetal).

Toda la gama de autobuses y autocares cuenta con los sistemas y tecnologías de seguridad activa y pasiva más avanzados del mercado.

Concebidos bajo los parámetros más exigentes, los autocares Irizar son robustos, ligeros, silenciosos y fiables. Todo ello nos permite cubrir todos los segmentos de transporte público de pasajeros, tanto en el transporte discrecional como en el público, urbano, interurbano y de largo recorrido y posicionarnos a la cabeza del mercado de la movilidad.





VDL CUMPLE SU PRIMER AÑO EN ESPAÑA

LA FIESTA DE ANIVERSARIO ACABÓ CON EL PEDIDO DE 3 AUTOCARES VDL FUTURAS Y 6 CHASIS

EL PASADO 24 DE ENERO, VDL BUS & COACH ESPAÑA S.L. CELEBRÓ SU PRIMER ANIVERSARIO EN LA SEDE DEL CLUB DE GOLF OLIVAR DE LA HINOJOSA. ESTE EVENTO SE HIZO AÚN MÁS ESPECIAL AL ANUNCIAR LOS PEDIDOS RECIENTES DE 3 FUTURA Y 6 CHASIS

VDL entregará 1 Futura FHD-129 a Autos Casado de Almería y otro a Autocares Tocina de Granada. También Marbella Bus desde Málaga sumará 1 VDL Futura FHD2-135 a su flota. Además, VDL Bus & Coach entregará 6 chasis SB4000 al concesionario multimarca Whole and Retailer (WARSA) de las Islas Canarias.



"Estoy orgulloso de lo que hemos logrado en el último año", dijo Anno Dirksen, Director General de VDL Bus & Coach España. "Desde el principio, hemos estado trabajando muy duro para poner a VDL Bus & Coach en el mapa en

España. En 2018 comenzamos con solo 3 personas y ahora nuestro equipo está formado por 10 empleados. Hemos hecho grandes progresos en los últimos 12 meses. Nos centramos en crear imagen de marca y en introducir los autocares VDL de alta calidad en el mercado español. Estos 3 nuevos pedidos confirman que estamos en el camino correcto".

EXPOSICIÓN DE SU PRODUCTO

VDL Bus & Coach expuso 3 Futuras para clientes invitados y periodistas durante el acto de su primer aniversario.

Uno de los vehículos mostrados fue un Futura FHD2-129 de próxima generación, equipado con una nueva línea de transmisión. Es 100 kg más ligero y proporciona más eficiencia en el consumo de combustible y un menor coste total de explotación.

También se exhibió un Futura FMD2-135 con 4 espacios para sillas de ruedas y un Futura FHD2-106 con una capacidad de 45 + 1 + 1, que es la capacidad máxima de asientos para este tipo de vehículo.

EL VDL DE MARBELLA BUS EN FUTUR

El contrato para Marbella Bus de 1 Futura FHD2-135 se firmó en presencia especial de Willem van der Leegte, Presidente y CEO de VDL Groep. La filial de Marbella Bus, el operador turístico España Vision, exhibió una VDL Futura en la feria internacional de turismo FITUR Madrid 2019.





“SCANIA ES LA MARCA CON EL PORFOLIO MÁS AMPLIO DE VEHÍCULOS PROPULSADOS POR COMBUSTIBLES ALTERNATIVOS”

SEBASTIÁN FIGUEROA, DIRECTOR GENERAL DE SCANIA IBÉRICA

SCANIA NOS HA VUELTO A SORPRENDER CON EL LANZAMIENTO DE UN NUEVO AUTOCAR DE PROPULSIÓN ALTERNATIVA, CONCRETAMENTE GNL. SOBRE ÉSTA Y OTRAS CUESTIONES HABLAMOS CON SU DIRECTOR GENERAL, SEBASTIÁN FIGUEROA

Teniendo en cuenta la larga trayectoria de Scania en materia de propulsión alternativa. ¿Se podría decir que es la marca que tiene más diversidad de motorizaciones “verdes”? ¿Cuáles son desde su experiencia las que mejor resultado ha dado hasta el momento y cuáles son las que tienen más futuro?

Efectivamente, Scania es la marca con el porfolio más amplio del mercado de vehículos propulsados por combustibles alternativos. Llevamos ya muchos años produciendo vehículos que se pueden propulsar con gas natural, biogás, etanol, HVO, biodiésel o de forma híbrida. Esto responde a nuestra filosofía de ofrecer el mayor rango de soluciones para los clientes, porque cada uno tiene unas necesidades concretas.

Actualmente es una realidad que el gas natural licuado (GNL) es una alternativa que ofrece las mismas prestaciones que el diésel, pero con todas las ventajas del GNL en cuanto a rentabilidad y reducción de emisiones entre otras. Estamos llegando a unos niveles de autonomía y de infraestructuras que hacen que su apuesta sea cada vez mayor.

A largo plazo, la electrificación se perfila como una buena solución y dependerá de las soluciones en cuanto a batería o suministro a través de unas infraestructuras adaptadas.

Fueron los primeros en tener un autobús híbrido Clase II disponible. ¿Qué resultados han tenido hasta el momento y qué esperan de él este año y en 2019?

Los resultados de este autobús han sido muy satisfactorios. Tuvimos ese impacto inicial muy positivo por ser los primeros y, gracias a la calidad y buena respuesta del vehículo, sigue siendo un autobús muy demandado.

Comenzaron ofreciendo el Citywide Hybrid, después el Interlink LD Hybrid y ahora vuelven a ser pioneros con un híbrido carrozado con la colaboración de Castrosua, el Scania Magnus.H. ¿Por qué esa variedad y a qué tipo de operador o servicios se ajustaría más cada uno de ellos?

En Scania queremos ofrecer soluciones de transporte y entendemos que las necesidades pueden ser muy diversas y diferentes. Por eso ponemos el foco en tener una gran variedad, siendo en muchas ocasiones los primeros en algunos segmentos.

Estos tres vehículos son de cercanías, ideales para rutas periféricas en las grandes ciudades. La esencia de cada uno de ellos nace para necesidades concretas de los clientes, sobre todo en términos de carrocería.

Es importante mencionar en este punto que estamos entregando los primeros chasis a GNL en el mercado de España para el segmento interurbano, logrando tener las mismas soluciones tecnológicas que en camiones, gracias a nuestro sistema modular de producción. Esto se repite en Servicios, nuestra red de concesionarios ya cuenta con la capacitación y herramientas para el mantenimiento de esta nueva tecnología.

En cuanto a la movilidad 100% eléctrica, cuentan con el modelo Citywide electric. ¿Qué expectativas hay para él en un momento de auge de la propulsión eléctrica?

Este vehículo forma parte de nuestra apuesta por soluciones alternativas reales. Este modelo comienza a dar servicio en tráfico regular en la ciudad de Östersund, al norte de Suecia, en marzo. Previamente se ha testado desde 2017; es decir, es un vehículo totalmente fiable y que responde a un modelo de negocio rentable. En un momento de auge de la propulsión eléctrica, creemos que son cualidades muy a tener en cuenta.

¿Cree que se podrá extender la propulsión eléctrica más allá de los cascos urbanos o para entonces habrá ya tecnología más adecuada?

Ciertamente el salto a mayores distancias dependerá del desarrollo tecnológico de las baterías y el sistema de recarga. En este sentido, es importante el asunto de las infraestructuras, ya que si estas existen este transporte eléctrico ya es posible. En Suecia ya hemos realizado pruebas con la energía no embarcada ya sea a través de pantógrafo o con recarga por inducción.

EL PRIMER AUTOCAR DE LARGO RECORRIDO DE GAS ES MARCA SCANIA Y TIENE UNA AUTONOMÍA DE MÁS DE 1.100 KM

En cuanto a autobuses urbanos de gas, ¿cuál sería su actual posición en Europa y España en concreto?

En España estamos muy bien posicionados con entregas de gran volumen a EMT y con presencia en otros concursos y operadores que confían en la experiencia de Scania en el gas.

El mercado español para Scania es de muchísima importancia. El año pasado cerramos el ejercicio con más de 700 pedidos a fábrica, haciendo que seamos el primer mercado europeo dentro de la marca, y el tercero a nivel mundial.

Presentaron en IAA el primer autobús de gas de largo recorrido. ¿Cómo será su autonomía, su modo de repostaje y su diferencia de costes frente al autocar diésel?

Este autobús alcanza una autonomía de más de 1.100km y se reposta de forma sencilla teniendo en cuenta unos pasos que hay que seguir para repostar GNL. Ciertamente, el coste de adquisición del vehículo es mayor. Este sobrecoste se ve más que compensado por el ahorro que supone en coste de combustible, amortizando el vehículo y obteniendo ahorro en un plazo razonable.

Mientras que siga habiendo posibilidad de comprar vehículos diésel, ¿qué opciones ofrece Scania para que los motores convencionales sean lo más respetuosos posible con el medio ambiente?

Que los motores sean lo más eficientes posible y respetuosos con el medio ambiente es ciertamente una máxima para Scania. Por ello aplicamos mejoras



Sebastián Figueroa, Director General de Scania Ibérica, y Luis Gómez-Llorente, Director de la revista Viajeros durante la entrevista.



Scania vuelve a ser una marca pionera al presentar en el mercado el primer autocar de gas para largo recorrido.

Depósito de GNL embarcado en el autocar

de forma continua a toda nuestra tecnología. Nuestros motores diésel están optimizados al máximo y están dando unos resultados excelentes. Otra forma de optimización que estamos implantando viene a través de servicios innovadores que son posibles en muchos casos gracias a la conectividad. La formación de conductores y el seguimiento es fundamental para mantener unos niveles de consumo reducidos.

Hemos visto una feria de Hannover repleta de conectividad y conducción autónoma, ¿qué planes tiene Scania en este sentido?

Rentabilidad y eficiencia. La digitalización y la conectividad nos permiten hacer un seguimiento exhaustivo de la flota, de cada vehículo y de los conductores. Con todos los datos que obtenemos, se puede optimizar todavía más la gestión de las flotas, la disponibilidad de los vehículos y el estilo de conducción de los chóferes. Todo ello repercute directamente en una mejor rentabilidad y eficiencia en el negocio de los clientes; que es lo que nosotros tratamos de ofrecerles. Por supuesto, estas mejoras siguen la línea de avanzar hacia un transporte más sostenible y respetuoso con el medio ambiente.

En cuanto a autonomía, tecnológicamente ya es viable, y donde queda camino por recorrer es en la parte de la regulación y las Administraciones. Como siempre, la autonomía para Scania es un plus siempre que esté al servicio del negocio de nuestros clientes.

Volviendo a su colaboración con Castrosua, nos gustaría saber si Scania seguirá apostando tan fuerte como hasta ahora por trabajar con chasis carrozado en el mercado español.

En Scania trabajamos tanto con chasis carrozado como con vehículo completo. Los dos tipos de producto tienen cabida en el mercado y nuestro objetivo es tener el autobús que el cliente busca, bien sea completo o chasis con carrocería. Tenemos una excelente relación con todos los carroceros de España y seguiremos desarrollando productos junto con ellos.

¿Cuáles son las principales diferencias que encuentra entre el mercado español y portugués y el del resto de Europa? ¿Cuáles considera que serán los retos de los próximos años para la industria del autobús y autocar en nuestro mercado?

El mercado español y portugués son muy competitivos. En ambos países estamos siempre presentes en los concursos públicos y en Portugal vamos consiguiendo poco a poco más penetración. En España gozamos de un buen posicionamiento.

Los retos se vislumbran en torno a la sostenibilidad o avances como la conducción autónoma. Scania estará impulsando este cambio como la empresa pionera y líder del sector, teniendo como foco a nuestros clientes, y ayudándoles en la gestión de sus negocios haciéndoles más eficientes y rentables.

EN CUANTO A ELECTROMOVILIDAD, SCANIA HA REALIZADO YA EN SUECIA PRUEBAS CON ENERGÍA NO EMBARCADA A TRAVÉS DE PANTÓGRAFO Y CON RECARGA POR INDUCCIÓN



EMT MADRID PERMITIRÁ EL PAGO CON TARJETA BANCARIA

SERÁ LA PRIMERA EMPRESA DE MOVILIDAD DEL MUNDO CON POST-PAGO CONTACTLESS

LA EMT DE MADRID, TRAS SUS PRUEBAS PILOTOS COMENZADAS EN 2016, INICIA ASÍ SU CAMINO HACIA EL PAGO SIN EFECTIVO

El lunes 18 de febrero comenzó la implantación del nuevo sistema que permite pagar billetes sencillos sin efectivo, con tarjeta bancaria sin contacto, móvil o cualquier otro dispositivo que lleve asociada la tarjeta del banco y permita transacciones EMV. La primera línea en permitir el pago con tarjeta bancaria es la Exprés del aeropuerto, pero progresivamente se incorporarán las demás líneas hasta completar las 212 rutas y los 2.050 autobuses.

Los turistas y ciudadanos que usen el autobús que conecta el aeropuerto de Madrid con el centro de la ciudad serán los primeros beneficiados. No necesitarán dinero para poder comprar un billete sencillo, sino que podrán comprarlo a bordo tocando con la tarjeta de su banco. Esto facilitará no sólo la agilidad de subida y bajada del vehículo, sino también el trabajo del conductor y finalmente la imagen turística de toda la región al facilitar a los visitantes el uso del transporte público. Lo mismo ocurrirá en el resto de servicios gestionados por EMT Madrid: BiciMAD, Teleférico, Aparcamientos y Grúa.

PIONERA EN EL POST-PAGO

A finales de año, EMT Madrid también se convertirá en la primera empresa gestora de movilidad que ofrezca a sus clientes el pago a posteriori de los servicios usados. Se cobrará la tarifa más económica según el uso efectuado en un período de tiempo determinado.

El conocido como "Pago por uso" ("Pay-as-you-go") permitirá pues obtener tarifas bonificadas y de post-pago si en el mismo día se combina el uso de varios servicios de EMT (por ejemplo: bus y BiciMAD; bus y Teleférico, o bus y aparcamiento).

LA MOVILIDAD COMO UN SERVICIO. MAAS

En la línea de trabajo que desde hace años tiene EMT Madrid para lograr que se entienda la movilidad como un servicio más, su Gerente, Álvaro Fernández Heredia, afirmaba en la presentación que "se ha dado un gran paso en el sistema ticketing para hacer más fácil la movilidad". "Queremos seducir, que viajar en transporte público se más sencillo y beneficioso", decía.

Por su parte, la Presidenta de EMT Madrid y Delegada del Área de Gobierno de Medioambiente y Movilidad, Inés Sabanés, añadía que el transporte público debe ser el motor de cambio hacia una nueva movilidad y solo se conseguirá con calidad. "El modelo actual está agotado y es irracional. No podemos repetir "use el transporte público" y no hacer nada. Lo importante es hacer".





EL CONDUCTOR DE AUTOBÚS, AGENTE DE LA AUTORIDAD

DECLARADO POR EL TRIBUNAL CONSTITUCIONAL

ADEMÁS DE NO PAGAR SU BILLETE, PROPINA UNA PALIZA AL EMPLEADO DE LA EMPRESA TRANSPORTISTA QUE LE ADVIERTE AL RESPETO

La Sentencia del Tribunal Constitucional reciente, en términos de doctrina jurisprudencial- nº 90/2018 de 6 Septiembre (BOE 12 Octubre) establece, respecto a los conductores de autobús, un criterio alineado con lo que ya viene sucediendo, desde

hace mucho tiempo, en otros modos de transporte, cual es la atribución de ciertas funciones públicas al responsable de dirigir el vehículo, como las competencias jurídicas del capitán de un barco o el comandante de un avión. Cierto que en la carretera el vehículo no se encuentra tan “aislado” como en alta mar o a diez mil metros de altura, donde por tanto esa intervención con efectos legales es mucho más necesaria, pero también que en el autocar no siempre se tiene a un policía tan “a mano” para ciertas actuaciones de urgencia o/y peligrosas. Así que esta Jurisprudencia zanja cualquier duda al respecto y por su importancia, sobre la misma nuestro habitual colaborador jurídico Sánchez-Gamborino ofrece el siguiente resumen y comentario.



1. LOS HECHOS

Un individuo viajaba el día 4 Marzo 2013 en un autobús sin billete válido. Requerido a exhibirlo por el conductor del autobús y otros dos empleados (inspectores) de la empresa transportista, el polizón, en lugar de reconocer su falta e intentar subsanarla, protagonizó una discusión con ellos, hasta tal punto violenta que “les propinó puñetazos y patadas que precisaron para curar de primera asistencia médica”. (!). Antecedente. 2,a).

El protagonista de tal reprochable conducta fue condenado por el Juzgado de lo Penal de Barcelona (por Sentencia de 27 Agosto 2015), como autor de lesiones y atentado a agente de la autoridad, a un año de prisión, multa, e indemnización de su responsabilidad civil.

El condenado apeló dicha Decisión ante la Audiencia Provincial, alegando entre otras cuestiones que los empleados de las empresas transportistas no ostentan condición de agentes de la autoridad, y por tanto no cabe apreciar la agresión –que no niega– como verdadero atentado a la autoridad.

Tras celebrar vista pública, ante sus dudas sobre el caso, finalmente, dicha Audiencia (por Auto de 19

A LOS AGENTES DE LA AUTORIDAD, EN TODA ÉPOCA Y PAÍS, LA LEY IMPONE UN RESPETO MAYOR QUE A CUALQUIER OTRO CIUDADANO

Octubre 2017) promueve cuestión de inconstitucionalidad, que recibe el nº 5771-2017, sobre la cual el Alto Tribunal se pronuncia.

Resulta curioso que sea un Tribunal catalán quien cuestione la legalidad de una ley catalana; pero así ha sucedido.

2. NORMATIVA APLICABLE

La Ley de Cataluña nº 12/1987, de 28 Mayo, sobre regulación del transporte por carretera mediante vehículos de motor; más concretamente, su disposición adicional tercera, añadida por el artículo 147 de la Ley 9/2011, de 29 Diciembre, de promoción de la actividad económica. Que establece lo siguiente:

«Los empleados de las empresas operadoras de servicios de transporte público regular, en los actos de servicio y en los actos motivados por estos, tienen la consideración de agentes de la autoridad en el ejercicio de sus funciones, especialmente las de vigilancia inmediata de la observancia, por los usuarios y por terceros en general, de las reglas establecidas por las leyes y los reglamentos. Dichos empleados deben ejercer las correspondientes funciones inspectoras y han de dar cuenta de las infracciones detectadas a los órganos administrativos competentes» (subrayados y negritas son nuestros).

Recuérdese que el art. 140.1 de nuestra Ley Fundamental establece que “las Comunidades Autónomas podrán asumir competencias en”... “5º. Los ferrocarriles y carreteras cuyo itinerario se desarrolle íntegramente en el territorio de la Comunidad Autónoma y, en los mismos términos, el transporte desarrollado por estos medios o por cable”.

Y que, según el art. 169.1 del Estatuto de Autonomía de Cataluña vigente aprobado por Ley Orgánica nº 6/2006 de 19 Julio 2006 (BOE 20 Julio 2006), la Generalidad asume en efecto competencia exclusiva sobre los transportes terrestres que discurren íntegramente dentro de su territorio, incluidas su regulación y su inspección –(letras a) y b)-.



LAS LEYES, ESTATALES O AUTONÓMICAS, SÍ PUEDEN ATRIBUIR A LOS CONDUCTORES LA CONSIDERACIÓN DE AGENTES DE LA AUTORIDAD

Se plantea si dicha disposición pudiera ser contraria al art. 149.1 de la Constitución, sobre competencias reservadas en exclusiva el Estado, entre ellas, en materia de legislación penal –apartado 6- y de seguridad pública –apartado 29-.

También, la posible desproporción de la pena respecto a la importancia de las lesiones.

En cuanto a la tipificación del ilícito –es decir, la descripción de la conducta prohibida-, no ofrece duda que las lesiones están contempladas en el art. 617.1 del Código Penal, y el atentado a agente de la autoridad, en sus arts. 550 y 551.1.

Además, el art. 556 de dicho Código prevé como delito la resistencia o desobediencia grave a la autoridad o sus agentes en el ejercicio de sus funciones. Pero dicho Código no define –como hubiera debido hacer– qué es un “agente de la autoridad”.

Pues bien, la Audiencia –a instancia de la defensa del irregular viajero- plantea si, al otorgar al empleado la condición de agente de la autoridad, “esa ley autonómica [de Transporte] está tipificando como delito una acción que no tendría esa consideración en aplicación del Código Penal”. Y en ese sentido, vulnerando nuestra Carta Magna.

Frente a ello, la Letrada del Parlamento catalán, autor de la Ley cuestionada, la Abogada del Gobierno catalán, el Abogado del Estado y el Fiscal General del Estado recordaron, en síntesis y cada cual con sus matices, el citado art. 169 del Estatuto de Autonomía

de Cataluña, y que la consideración de agentes de la autoridad se circunscribe únicamente a la función administrativa de vigilancia del cumplimiento de la normativa de transportes –referida simplemente al control de la posesión por los viajeros de un título de transporte válido, y como consecuencia adoptar medidas para permitir o no continuar el viaje-, debiendo dar cuenta de las infracciones detectadas a los órganos administrativos competentes y solicitando en su caso el auxilio de la policía.

3. RAZONAMIENTOS DEL TRIBUNAL

A) En cuanto legislación penal

Es cierto que la legislación penal es competencia exclusiva del Estado (art. 149.1.6 CE), por lo que las normas emanadas de las Comunidades Autónomas no pueden prever concretos delitos ni sus correspondientes penas, es decir, no pueden modificar el Código Penal. Fundamento 3.

Pero, en el presente caso, la Ley catalana no lo pretende. Ni amplía el tipo delictivo –ni del art. 550 (agresión) ni del art. 556 (desobediencia)- ni define el sujeto pasivo de la acción penal, ni impone al juez penal una concreta subsunción del tipo. Fundamento 4.

La Audiencia de Barcelona, cuando llevó el asunto ante el Alto Tribunal, citó como supuesto precedente la Ley catalana 4/2006, de 31 Marzo, sobre transporte ferroviario, que en su art. 38.3 atribuía la condición de agentes de la autoridad a los interventores ferroviarios en el ejercicio de sus funciones. Que dio lugar a cuestión de constitucionalidad nº 1815-2917 y fue anulada por Sentencia 50/2018 de 10 Mayo. Pretendiendo suceda lo mismo en el presente caso. Pero, dice ahora el Constitucional, el presente caso es diferente. Pues el art. 38 de dicha Ley 4/2006, ferroviaria, atribuía la condición de agentes de la autoridad a los interventores ferroviarios a los expresos efectos de poder exigir responsabilidad por conductas punibles conforme al Código Penal. Sin embargo, “la disposición ahora cuestionada no atribuye a los empleados de la empresa operadora de transporte de que se trate la protección del artículo 550 del Código penal, ni define un concepto penal”. Sino que “[s]e limita a atribuir [...] al personal concernido la condición de agente de la autoridad como título de intervención sobre los usuarios del servicio público de transporte regular de viajeros por carretera, a los efectos de amparar las facultades de policía administrativa sobre ellos; esto es, no en sentido gubernativo, sino en el de vigilancia de la normativa en materia de transportes, debiendo dar cuenta de las infracciones detectadas a los órganos administrativos competentes, que serán los encargados de imponer, en su caso, las sanciones que procedan”. Fundamento 4. (subrayados y negritas son nuestros)

“Esa atribución de la condición de agentes de la autoridad –sigue diciendo- [...] no comporta la asunción por ese personal (ligado con su empresa por



una relación de naturaleza laboral) de funciones que impliquen la participación directa o indirecta en el **ejercicio de potestades públicas** o en la salvaguarda de los intereses generales de las administraciones públicas, funciones estas reservadas en exclusiva a los funcionarios públicos, como determina la normativa básica en la materia (art. 9.2 del vigente texto refundido de la Ley del estatuto básico del empleado público, aprobado por Real Decreto Legislativo 5/2015, de 30 de octubre)” Fundamento 4 (subrayados y negritas son nuestros).

Es decir, “restringe su ámbito de aplicación al puramente administrativo, permitiendo que el personal de las empresas de transportes al que se reconoce la condición de agente de la autoridad pueda ejercer funciones de policía administrativa sobre los usuarios del servicio de transporte por carretera”. Y eso es perfectamente legal. Fundamento 4. No existe, pues, infracción del artículo 149.1.6 CE.

B) En cuanto a seguridad pública

La Audiencia Provincial había planteado que la disposición cuestionada podría vulnerar la competencia estatal en materia de seguridad pública (art. 149.1.29 de la Constitución).

Pero el Alto Tribunal no lo entiende así.

La “seguridad pública”-declara- «puede ir más allá de [...] las funciones propias de las fuerzas y cuerpos de seguridad» (STC 86/2014, de 29 de mayo, FJ 4) –regulados en el art. 104 de la Constitución, y cuya misión es, según este precepto, proteger el libre ejercicio de los derechos y libertades y garantizar la seguridad ciudadana-. Puede, pues decirse que «la actividad policial es una parte de la materia más amplia de la seguridad pública» (SSTC 175/1999, FJ 7). Y aquí –en esta Ley catalana- **no se pretende que los empleados de las empresas transportistas asuman funciones de Guardia Civil.**

“[L]a atribución por la disposición cuestionada de la condición de agentes de autoridad a los empleados de las empresas de transporte de viajeros por carretera, en el ejercicio de sus funciones, no lo es en el sentido de policía gubernativa, sino, como ya se dijo, en el estricto sentido de vigilancia de la observancia, por los usuarios, de las reglas que establece la normativa en materia de transportes por carretera, **particularmente en lo referido al control de la posesión por los viajeros de un título válido de transporte**; ello comporta el ejercicio de las funciones inspectoras correspondientes y la dación de cuenta de las infracciones detectadas a los órganos administrativos competentes, que serán los que, en su caso, impongan las sanciones que procedan conforme a lo previsto en la ley autonómica”. Fundamento 6.

“Por tanto, la regulación cuestionada es ajena a la competencia estatal en materia de seguridad pú-



QUIEN ATENTE, DE PALABRA U OBRA, CONTRA EL EMPLEADO DE UNA EMPRESA DE TRANSPORTE PUEDE TERMINAR ENTRE REJAS

blica. Se incardina en la competencia estatutariamente asumida por la Comunidad Autónoma de Cataluña en materia de transporte de viajeros por carretera dentro del territorio autonómico (art. 169 del Estatuto de Autonomía de Cataluña)”. Fundamento 6.

Por lo que también esta duda de constitucionalidad ha de ser descartada. Fundamento 6.

4. CONCLUSIÓN

El precepto legal –en este caso, de ámbito autonómico- que atribuye la condición de agente de la autoridad a los empleados de las empresas operadoras de servicios de transporte público regular de viajeros por carretera:

- a) no invade la competencia exclusiva estatal en materia de regulación penal (art. 149.1.6 CE).
- b) no invade la competencia exclusiva estatal en materia de seguridad (art. 149.1.29 CE).

Se ajusta a la Constitución y es por tanto jurídicamente válido.

Desestimando la “cuestión de constitucionalidad” planteada, en este caso, por la Audiencia Provincial de Barcelona.

Por tanto, cuando una ley autonómica –y, por supuesto, estatal- se lo atribuya, **los conductores de autobús tienen consideración de agentes de autoridad.**



TEXTO Y FOTOS DE:
FRANCISCO SÁNCHEZ-GAMBORINO
DOCTOR EN DERECHO. ABOGADO ESPECIALISTA EN TRANSPORTES
VICEPRESIDENTE DE LA COMISIÓN
DE ASUNTOS JURÍDICOS DE IRU
abogados@sanchez-gamborino.com



MUCHO POR HACER PARA UN TRANSPORTE UNIVERSAL

EL CERMI AFIRMA INCUMPLIR CON LA ACCESIBILIDAD ES UN FRACASO COLECTIVO

ASÍ LO HA MANIFESTADO EL COMITÉ ESPAÑOL DE REPRESENTANTES DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD (CERMI) EN EL SENADO EL PASADO OTOÑO, DONDE EXPUSO LAS PRINCIPALES CONCLUSIONES DE LA CAMPAÑA 'HORIZONTE ACCESIBILIDAD 4 DICIEMBRE 2017'

En muchas ocasiones, pensamos en accesibilidad y visualizamos el transporte urbano colectivo. Sin embargo, queda todavía mucho por hacer para que el 100% de los autocares estén adaptados a personas de movilidad reducida y que esa movilidad universal llegue a cada rincón, por pequeño que sea o alejado de la ciudad que esté.

FRACASO Y ESTAFA

El CERMI ha denunciado que el incumplimiento del plazo legal que España se dio en 2003 para que el 4

de diciembre de 2017 todos los bienes, entornos y servicios de interés fueran plenamente accesibles supone "un fracaso colectivo como país" y "una estafa a las personas con discapacidad".

Entre las principales quejas se ha incidido en las carencias de accesibilidad en aplicaciones móviles y webs relevantes como es el caso del sector bancario o de administraciones públicas, barreras en el transporte urbano e interurbano (taxis, autobuses, trenes) o uso inadecuado de plazas de aparcamiento para personas con movilidad reducida y en teléfonos de emergencia como el 112.

URGE UNA ESTRATEGIA NACIONAL DE DESARROLLO RURAL

El CERMI, CERMI Castilla-La Mancha y la Fundación CERMI Mujeres han reclamado la aprobación de una estrategia nacional de desarrollo rural inclusivo, con vigencia para el próximo quinquenio, con enfoque de género, que promueva y planifique las acciones públicas y cívicas dirigidas a las personas con discapacidad y sus familias que residen en el entorno rural en España, a fin de mejorar su participación, acceso a derechos y bienestar social. La España rural representa el 80% de la población.



La secretaria general de CERMI Castilla-La Mancha, Ana Cabellos, ha declarado que “en las zonas rurales faltan recursos y medios de transporte”, por lo que ha hecho un llamamiento para “sensibilizar a los políticos a fin de afrontar todos los frentes abiertos en el mundo rural”.

LA MOVILIDAD ACCESIBLE NO ES UNA OPCIÓN, ES EL CAMINO

El secretario de Estado de Infraestructuras, Transporte y Vivienda, Pedro Saura, ha reiterado el compromiso del Ministerio de Fomento con la movilidad accesible con motivo de la firma de un protocolo general de actuación entre ENAIRE, el Comité Español de Representantes de Personas con Discapacidad (CERMI), la Fundación ONCE y la Federación Empresarial Española de Asociaciones de Centros de Empleo (FEACEM).

Para Pedro Saura, “el crecimiento económico inclusivo no es una opción; es el camino a seguir”. Según el secretario de Estado, hay que afrontar “el reto de

la movilidad accesible”, y para ello “la Agenda 2030 de Naciones Unidas es nuestra hoja de ruta, la agenda de un país integrador y respetuoso con el medio ambiente y comprometido con la sociedad”.

MEJORAR TAMBIÉN LA MOVILIDAD AÉREA

El transporte terrestre ha hecho ya gran parte del camino, tanto en buses como en trenes. Ahora el mundo de la aviación también trabaja para hacer lo correcto.

Alberto Durán López, vicepresidente ejecutivo de Fundación ONCE; Luis Cayo, presidente de CERMI, y Daniel-Aníbal García, presidente de FEACEM, han coincidido a la hora de mostrar su satisfacción por la firma de un protocolo que va a permitir a las cuatro empresas firmantes trabajar conjuntamente para hacer la vida más fácil (y sobre todo, los desplazamientos) a las personas con problemas de movilidad.

La firma del protocolo se enmarca en el compromiso de ENAIRE con la Responsabilidad Social Empresarial, contenido expresamente en su Plan de Vuelo 2020. El acuerdo establece un marco común con CERMI, Fundación ONCE y FEACEM para desarrollar colaboraciones a nivel institucional, actuaciones para la sensibilización sobre colectivos discapacitados y el desarrollo de políticas conjuntas de inserción en el mercado laboral del sector de transporte aéreo.

VIGO, CIUDAD FINALISTA DEL PREMIO “CAPITAL EUROPEA DE LA ACCESIBILIDAD 2019”

La ciudad gallega de Vigo fue seleccionada como una de las finalistas para conseguir el premio ‘Capital europea de la accesibilidad 2019’, impulsado por la Comisión Europea, con el objetivo de reconocer el trabajo de las ciudades en favor de la accesibilidad, lo que supone un elemento fundamental para la igualdad de oportunidades de las personas mayores o con discapacidad. Vigo pasó a la final junto a las ciudades de Breda (Países Bajos), que resultó ganadora, Evreux (Francia), Gdynia (Polonia) y Kaposvár (Hungría).

Vigo fue propuesta “por ser una ciudad amigable para las personas con discapacidad y personas mayores, que ha invertido una partida presupuestaria importante en accesibilidad. Destacan las medidas relacionadas con la flota de eurotaxi y las tecnologías innovadoras al servicio de la accesibilidad, tales como nueva señalética adaptada”.

Junto a Vigo, el jurado español había seleccionado también a Castellón de la Plana por las medidas de accesibilidad en el transporte y por la participación de la sociedad civil en la política municipal, y Alcalá la Real (Jaén) por el esfuerzo realizado en hacer accesible el casco histórico de una ciudad pequeña.

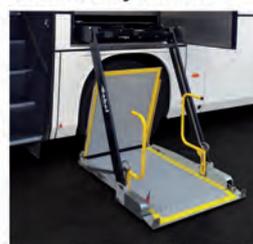


ESPECIALISTAS EN ACCESIBILIDAD
con 20 años de experiencia

GOBEL 300



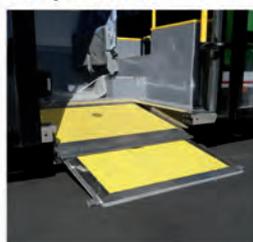
Gobel EVO y MICRO



Rampa GOLDEN



Rampa VICOLI



Accesorios





LA INDUSTRIA ESPAÑOLA DE ACCESIBILIDAD ES MUY CONOCIDA EN EUROPA Y CADA VEZ MÁS EN ASIA Y AMÉRICA LATINA

¿CÓMO HA SIDO 2018 PARA LA INDUSTRIA DE LA ACCESIBILIDAD?

HIDRAL GOBEL: "En general el balance del año 2018 ha sido muy positivo. Además de los satisfactorios resultados obtenidos, nuestra presencia en ferias internacionales tanto en Europa como en Asia, ha afianzado nuestra imagen y nuestra posición en el sector. Esto nos ha ayudado a incrementar nuestras exportaciones y aumentar nuestra gama de producto con unos diseños más personalizados. A nivel nacional, se ha seguido trabajando con todos nuestros clientes, intensificando nuestro nivel de colaboración."

MASATS: "2018 ha sido un año excelente para Masats. Hemos podido llegar a un récord de facturación de 46 millones de Euros, un crecimiento del 12%. Tomando solamente los datos del área de accesibilidad, hemos crecido todavía más, un 29%. Empezamos también a recoger los frutos del intenso trabajo realizado en el sector del ferrocarril, tanto en el segmento de puertas, como en el de accesibilidad; y el inicio de fabricación de nuestra planta en Estados Unidos.

Los crecimientos mayores han sido del mercado español, pero también del mercado asiático, especialmente en Malasia."

¿CUÁLES SON LAS PREVISIONES PARA 2019?

HIDRAL GOBEL: "Las previsiones para el 2019 son positivas gracias a la evolución propia del sector y a nuestro gran trabajo dentro y fuera de España, a pesar del reto de que uno de nuestros mercados principales se encuentre en una situación incierta debido al Brexit."

MASATS: "Para 2019 no esperamos una subida tan importante, pero si para 2020, por proyectos en los que estamos ya trabajando.

Este año vamos a lanzar dos innovadores sistemas de puerta, tanto para urbano como para lujo, y también un nuevo elevador para autocares.

En cuanto a nuestra participación en Ferias, hemos estado ya en la UMA expo en Estados Unidos, y vamos a participar en la feria RAIL Live en Bilbao, la exposición de la UITP en Estocolmo, en el mes de Junio, y finalmente Busworld, en Bruselas, en Octubre.

Este aumento de actividad ha hecho que estemos pensando ya en ampliar nuestra superficie. De hecho, estamos ya proyectando unas nuevas instalaciones, donde trasladaríamos la mayor parte de nuestra producción y nuestras oficinas centrales. Se trata de una importante inversión a realizar en los próximos años.

¿EN QUÉ MERCADOS DESTACA LA INDUSTRIA ESPAÑOLA DE PMR?

HIDRAL GOBEL: "Principalmente tras España, nuestro principal mercado es Europa. Sin embargo, debido al crecimiento de los últimos años, tanto Asia como América Latina han pasado a ser unos mercados importantes. Nuestra filosofía de dar un servicio de calidad cercano al cliente, así como la adaptabi-

lidad y personalización de nuestros diseños, nos hacen ser un referente en los mercados donde estamos presentes.”

MASATS: “España es nuestro principal mercado, pero tenemos gran presencia también en Portugal, y en accesibilidad le siguen Francia y Polonia. El servicio y atención cercano a los clientes y la apuesta por la fiabilidad y la tecnología, nos ha abierto a nuevos clientes. La calidad de los productos Masats es ya reconocida en Europa y muchos países del mundo.”

SOLUCIONES DE ACCESIBILIDAD PARA TODO TIPO DE VEHÍCULOS

Hidral Gobel y Masats son dos de los principales proveedores de sistemas de acceso y anclaje para personas de movilidad reducida y sillas de ruedas.

Actualmente Hidral Gobel es capaz de proveer soluciones de accesibilidad en toda la gama de vehículos independientemente del tamaño. Además, Hidral Gobel sigue siendo el distribuidor de referencia en España para los sistemas de fijación de Unwin. Recientemente ha introducido la rampa eléctrica telescópica VICOLI L, una nueva variante de capacidad de carga de 500kg de sus plataformas automáticas Gobel y una nueva plataforma pensada para los microbuses con base de furgoneta MICRO XC. Además ha aumentado la capacidad de sus plataformas de dos brazos a 400kg.

En cuanto a Masats, en lo que se refiere a sistemas de accesibilidad para urbano, dispone de la rampa telescópica que se sitúa sobre el suelo y tiene doble uso manual/eléctrico, las rampas eléctricas bajo suelo y las rampas manuales. Las rampas telescópicas y las manuales también se instalan en microbús. Para autocar ha ido ampliando más la gama, y aparte de toda la serie de Elevadores KS7 tanto para



escaleras como para puerta dedicada, ha añadido el elevador vertical KV5 y más recientemente, el elevador KS8 bajo piso.

Además va a presentar este año un nuevo elevador KS8b, que se coloca sobre el paso de rueda, y en el que se ha optimizado el peso del sistema, manteniendo su fiabilidad y resistencia.



PERSONAS EN MOVIMIENTO

PUERTAS Y SISTEMAS DE ACCESIBILIDAD
PARA TRANSPORTE PÚBLICO

www.masats.es





EMT FUENLABRADA RENUEVA SU FLOTA

EN SU PRÓXIMO CONCURSO INCLUIRÁ AL MENOS 2 UNIDADES ELÉCTRICAS

LA FLOTA DE LA EMT DE FUENLABRADA ESTÁ COMPUESTA AL 100% POR LA MARCA IVECO Y DESDE HACE DÉCADAS TIENE EXTERNALIZADO SU MANTENIMIENTO CON COCENTRO

El año pasado, la EMT de Fuenlabrada volvió a confiar en Iveco y Cocentro para la renovación de flota. Ordenó un pedido de 10 autobuses de los que recibió 6 unidades. Ahora llega el segundo lote, de otras 4 unidades idénticas a las anteriores. Los vehículos corresponden al modelo Urbanway. Tienen motor diésel Euro 6. Es un cursor 9 con 310 cv y caja automática. El puesto de conducción semi vandálico, elevado y ergonómico. En caso de accidente el conductor tiene sus piernas protegidas. Los autobuses tienen piso bajo integral, rampa y sistema de climatización aire acondicionado-calefacción.

EXCELENTE EXPERIENCIA CON EL URBANWAY DE IVECO



Según nos indica el Gerente de EMT Fuenlabrada, Rafael Santos, este modelo lleva ya unos 4 años circulando en la compañía y dados sus buenos resultados repiten con estas 10 unidades. “Los primeros que llegaron a España los compramos nosotros y Málaga. Está saliendo excelente por su gran ahorro de combustible, en torno a 12 Litros menos cada 100 Km que los anteriores, y su óptimo mantenimiento, que hacemos directamente con Cocentro, pagando a precio/Km. Se hace en nuestras propias instalaciones con personal destacado que nos hace el mantenimiento total desde hace más de 20 años”.

VEHÍCULOS DIÉSEL MUY EFICIENTES MEDIOAMBIENTALMENTE



Juan Miguel Vázquez, Director de Ventas de Iveco Bus para España y Portugal, hablaba de la fortaleza del mercado de urbano: “Ha comenzado fuerte este año, todos esperábamos que ya con las elecciones bajara pero no ha sido así.

Es una grata sorpresa y esperamos que el volumen de urbanos sea igual a 2018. Hemos empezado muy fuerte, con un pedido de 60 unidades de gas para Palma”.

Sobre las nuevas propulsiones decía; “Está claro que el tema de las emisiones es un problema en boca de todos, pero políticamente se está estigmatizando al diésel. A día de hoy, los vehículos que se presentan tienen un nivel de emisiones bajísimo. El resto de tecnologías alternativas, salvo el GNC, no están aún maduras para sustituir toda la propulsión diésel. Pero hay también que tener en cuenta que el problema no son los nuevos autobuses diésel, sino el parque antiguo circulante, sobre todo los turismos.”

MANTENIMIENTO EXTERNALIZADO CON COCENTRO



David Nieto, Jefe de Ventas de Buses de COCENTRO, confirmaba la buena relación: “La flota de la EMT de Fuenlabrada está compuesta al 100% por vehículos nuestros. La hemos ido ganando en los sucesivos concursos públicos desde hace años. Quizá nuestra relación esta también muy marcada porque tenemos instalaciones propias de Cocentro en este municipio, en el Polígono de la Cantueña. Allí atendemos a otros clientes pero tenemos personal propio desplazado en las instalaciones de la EMT de Fuenlabrada. Su puesto de trabajo es únicamente ese. Les damos un servicio de mantenimiento integral las 24 horas del día los 365 días del año.

ESTAS NUEVAS UNIDADES VAN A SUSTITUIR A OTRAS TANTAS QUE TIENEN YA 12 AÑOS, EL MÁXIMO DE VIDA ÚTIL PARA LA FLOTA DE EMT DE FUENLABRADA

Este operador tiene muy claro desde hace tiempo que se dedica a la movilidad de las personas y se ha quitado el tema de mantenimiento, tanto el preventivo como el correctivo. Lo ha externalizado como están haciendo otros operadores ya.

EN LOS PRÓXIMOS PLIEGOS HABRÁ AUTOBUSES ELÉCTRICOS

Rafael Santos, Gerente de EMT Fuenlabrada, afirmaba: “No quisiera equivocarme, pero creo que apostaremos por eléctrico puro. En las previsiones de compra para 2020 habrá incluidos, al menos, un par de autobuses eléctricos y seguramente será el futuro.” En la entrega de las primeras 6 unidades de este pedido, que llegaron el año pasado, Santos aseguraba “cuando sea el momento adecuado, daremos el salto directamente a la movilidad eléctrica, sin pasar por otras opciones. Ahora estamos en fase de estudio del terreno para ver cuáles serían las necesidades. Estamos configurando cómo será nuestra flota eléctrica”.



A finales de junio comenzaba la entrega de estas 10 unidades Iveco. En esta ocasión recibió 6 autobuses.



eCITARO: LA ESPERADA MOVILIDAD ELÉCTRICA

EL MERCEDES-BENZ eCITARO ES EL AUTOBÚS DEL AÑO 2019 EN ESPAÑA

APARTE DE SER 100% ELÉCTRICO, MARCAR EL FUTURO DEL MODELO CITARO YA QUE MUCHOS DE SUS ELEMENTOS EMPEZARÁN A SER COMUNES EN EL RESTO DE LA GAMA

En primer lugar hay que destacar su silencio, al ser eléctrico puro. Nos abre una puerta a la nueva era de la movilidad y no únicamente urbana, ya que su tecnología solo es el principio de los que se nos avecina con la movilidad eléctrica con el desarrollo de nuevas baterías y la pila de combustible con lo que se mejoran todavía más sus prestaciones y autonomía.

UN EXTERIOR DISEÑADO PARA MEJORAR EL MANTENIMIENTO

Su novedoso frontal y su estilizado acabado, aunque basados en la imagen del Citaro, recurren a elementos presentados en el prototipo experimental Mercedes-Benz Future Bus. En la parte inferior del frontal destaca la gran estrella sobre una placa frontal en color negro de alto brillo flanqueado por dos tiras cromadas que adornan a ambos lados el anagrama. En la parte baja de la placa se alojan los faros principales de tecnología LED y en uno de los lados una discreta "e" en color azul haciendo referencia de que es un vehículo de tracción eléctrica.

Otro aspecto muy llamativo es la luna abombada del frontal perfectamente integrada en el entorno. Aunque parezca de nueva ejecución es la utilizada en el Citaro Ú ya que todo está pensado hasta el mínimo detalle para facilitar a los operadores la menor inmovilización posible, pues es una pieza que ya está en el catálogo del Citaro. Igual ocurre con los espejos, lo que facilita enormemente las tareas de sustitución por ser idénticos al resto de la gama Citaro. Otro aspecto remarcable del frontal es el elegante reborde sobreelevado del techo.

A FAVOR

- Prestaciones del eCitaro
- Confort de marcha
- Tecnología
- Eficiencia energética

EN CONTRA

- Posición de los mandos del asiento del conductor

AUTOBÚS DEL AÑO 2019 EN ESPAÑA



Hemos podido tener una primera toma de contacto en Alemania con el recientemente premiado como Autobús del Año 2019, el Mercedes-Benz eCitaro.

INTERIOR QUE MARCA LA TENDENCIA DE LA GAMA CITARO

Una vez dentro por alguno de sus dos o tres accesos, según demanda del cliente, descubrimos lo que va

a ser la nueva generación de interiores de la gama Citaro, no solo por su diseño y tecnología sino también por los materiales empleados. Es amplio y luminoso y cuenta con las ya clásicas y cómodas butacas City Star Eco, que gracias a su excelente colocación a lo largo del eCitaro consiguen una extraordinaria armonía entre los espacios reservados para PMR, asientos y pasajeros de pie.

La principal novedad es el nuevo techo interior, con casetones sobre el pasillo central y las tapas en el borde del techo y en la parte central nuevos módulos de iluminación interior, ya que esta pasa a ser transversal en lugar de longitudinal como hasta ahora. Al mismo tiempo se ha modificado la técnica utilizada para la iluminación interior que ahora pasa a ser de serie de LED con la megafonía incluida en estos módulos. Además la tecnología utilizada hace que la luz se refracte de forma homogénea por todo el habitáculo.

Otra novedad es su climatización y su nuevo sistema de distribución de aire, a través de materiales textiles en lugar de canales de plástico, con lo que se reduce el peso y se facilitan las tareas de mantenimiento. Con esto se consigue un interior cálido y agradable con una comodidad inusual para un vehículo urbano.

PUESTO DE CONDUCCIÓN

El puesto de conducción es el mismo que en el resto de la serie, salvo en un detalle: se sustituye el cuentarevoluciones por un power meter o indicador de potencia disponible, ya que el manejo del nuevo eCitaro no plantea ninguna diferencia al resto de modelos. La visión tanto interior como exterior es la misma que en el resto de la gama de ahí su facilidad de adaptación, con lo que la única diferencia que podemos encontrar en el eCitaro respecto al resto de la gama es simplemente su silencio y la nula emisión de gases contaminantes en una gama ya de por sí muy respetuosa con el ambiente.

LA TECNOLOGÍA DEL eCITARO

Lo que ha conseguido Mercedes-Benz no es solamente un nuevo autobús urbano, sino un nuevo sistema de gestión.

Para la parte mecánica se ha recurrido a una versión optimizada de acreditado eje pórtico eléctrico ZA AVE 130 con motores eléctricos en los cubos de rueda con una potencia máxima de 250 kw (2 x 125 kw) con un par máximo 970 Nm con una entrega de par plena desde el primer giro de las ruedas. Ésta es una de las grandes diferencias respecto a un motor de combustión interna donde su aporte de par es progresivo y necesita un cierto régimen de vueltas para aportar máximo par disponible.

Para el suministro eléctrico se recurre a baterías de iones de litio con capacidad total de hasta 243 kw/h aunque en un plazo de un par de años, dado que la tecnología de las baterías avanza a un ritmo muy elevado, se prevé que cada módulo de baterías tenga una capacidad de 33 kwh por diez módulos que puede albergar. Tendríamos una capacidad total de hasta 330 kwh.

FICHA TÉCNICA

MOTOR

- Motores: 2 motores asíncronos junto a los cubos de rueda
- Potencia máxima: 2 x 125 Kw
- Par motor: 2 x 485 Nm

EJES

- Delantero: ZF RL 82 EC
- Trasero 1: ZF AVE 130

SUSPENSIONES

- Delantera: Suspensión independiente
..... con 2 Fuelles neumáticos
- Trasera 1: 4 Fuelles neumáticos

FRENOS

- Tipo: Neumático de discos delanteros
..... y traseros, EBS
- Sistemas de asistencia: ABS, EBS, ESP, ASR
- De estacionamiento: Neumático y muelle
- Ralentizador: Eléctrico

OTROS

- Llantas: 22,5 x 7,5"
- Ruedas: 275/70 R 22,5
- Baterías: De Iones de litio, 10 módulos
..... 243 kw en total
- Plazas: 88 plazas





POR AHORA EL ECITARO SOLO ESTÁ DISPONIBLE EN VERSIÓN DE DOS EJES CON DOS EJECUCIONES, CON DOS O TRES PUERTAS DE ACCESO

Las baterías que actualmente lleva el eCitaro son de concepción modular y están formadas por un máximo de diez módulos con capacidad unitaria de 25 kwh, aunque el equipamiento básico es de seis módulos (cuatro de ellos situados en el compartimento donde iría el motor diésel en las versiones convencionales del Citaro y otros dos en el techo). Aunque de manera opcional se pueden instalar dos o cuatro módulos más en el techo hasta los diez módulos de baterías como máximo, con lo que el peso en vacío del eCitaro ascendería a unas 13,44 toneladas. Para un peso máximo total de 19,5 toneladas se consigue una carga de unas 6 toneladas, equivalente a unos 88 pasajeros, cifra correspondiente a la ocupación real en hora punta del autobús. Cada módulo de baterías consta de 15 módulos de células y una unidad de control y cada módulo de celdas alberga doce células de batería con una capacidad de almacenamiento de 37 ah por célula. Evidentemente a mayor cantidad de módulos, mayor autonomía. Con esta potencia instalada actualmente es posible recorrer en pleno verano unos 150 Km y en condiciones muy favorables hasta unos 250 Km.

Para cargar las baterías el nuevo eCitaro se adapta a las necesidades del futuro cliente, aunque en principio solo se dispondrá de carga por conexión a una caja de enchufe. En futuras versiones, si el cliente desea recargar el eCitaro durante el servicio, se podrá recurrir a un pantógrafo en las cabeceras.

LA GESTIÓN TÉRMICA DEL eCITARO

La gestión térmica es uno de los pilares fundamentales para conseguir un mayor rendimiento de la unidad, además de uno de los principales retos de la movilidad eléctrica. Los ingenieros de la marca han optado por una gestión más que eficiente, tanto de las baterías como de la climatización del eCitaro, que aunque no lo parezca es uno de los grandes caballos de batalla de los vehículos de tracción eléctrica. De su uso depende muchísimo su autonomía, ya que este es uno de los principales consumidores de energía y no basta con conocer la capacidad de la batería para poder estimar su autonomía.

Con la idea de mantener una temperatura agradable en el interior se ha recurrido a una bomba de calor y aire acondicionado de elevada eficiencia gracias al uso de CO2 como agente frigorígeno. El sistema ha sido optimizado hasta el último detalle y la demanda de energía por parte de la bomba de calor es un 40% inferior a la

de un Citaro de combustión interna. Además para favorecer aún más el ahorro energético es posible calentar el interior del habitáculo en la fase de carga de las baterías en la cochera con lo que se consigue una carga completa y una agradable temperatura interior. Y para proteger las baterías y mantenerlas en una temperatura óptima se ha recurrido a un radiador situado en el techo que las refrigera constantemente y para días de altas temperaturas el sistema se apoya de la unidad de aire acondicionado para mantener en todo momento la temperatura ideal. Con ello se consigue una mayor durabilidad de estas junto con un confort y autonomía inigualable con el nuevo eCitaro.

EN RUTA CON EL eCITARO

Para esta toma de contacto nos trasladamos a la ciudad alemana de Mannheim donde Mercedes-Benz nos había preparado un circuito de pruebas muy completo. Pudimos ver las dos versiones, con 2 y 3 puertas y probamos una de ellas. El circuito de pruebas contaba con una distancia de 14 Km casi todos en tramo urbano y una pequeña parte de extrarradio hasta las instalaciones de Evobus.

Lo primero que nos sorprende es que nada cambia respecto a un Citaro normal, con lo que no es necesario una adaptación previa o cursos de formación. La segunda sorpresa es la aceleración. Como es sabido, la aceleración de los vehículos eléctricos es muy superior a los de combustión interna, con lo que esperas una salida muy brusca. Pero no. En Mercedes-Benz han optado, y con muy buen criterio, por una aceleración equivalente a cualquier otro Citaro (1,2 metros por segundo). Con ello evitamos que los pasajeros puedan sufrir algún tipo de accidentes en el interior por caídas. Luego está su conducción, suave y precisa. Sorprende su rodadura silenciosa, su maniobrabilidad a pesar de su elevado peso de 13,4 T.

El eCitaro solo es el principio de la futura movilidad urbana eléctrica.



ANTONIO JULIÁ
JEFE DE PRUEBAS DE AUTOBUSES
Y AUTOCARES DE VIAJEROS



NUEVA SPRINTER: MÁXIMA FLEXIBILIDAD

TAMBIÉN PUDIMOS PROBAR LA NUEVA GENERACIÓN SPRINTER

LA NUEVA MERCEDES-BENZ SPRINTER NOS SORPRENDE DE NUEVO. HA DEJADO DE SER UN FURGÓN PARA SER UN TURISMO MÁS DE LA MARCA, MODERNO, ELEGANTE Y FLEXIBLE

La nueva gama Sprinter se divide en tres variantes: Sprinter City 75, nuevo modelo urbano con una técnica singular, la Sprinter Transfer 23 y 35, el multitallento entre los minibuses y la Sprinter Mobility 23 y 45, especialmente diseñado para pasajeros con restricciones de movilidad. En otoño de 2019 también estará disponible la versión Sprinter Travel, dirigida a grandes viajes, con lo que la marca ofrecerá más de 20 versiones de la nueva Sprinter.

EN RUTA CON LA SPRINTER TRANSFER

Mercedes-Benz nos preparó para esta toma de contacto un circuito por los alrededores de Mannheim con una distancia de 36 kilómetros combinando vías urbanas auto-vía y carretera, muy completo para una distancia tan corta, pero muy significativo, ya que nos encontramos con todo tipo de situaciones habituales en nuestra conducción. Lo primero que nos sorprende es la majestuosa planta de la nueva Sprinter. Una vez dentro abandonas la idea de estar en un microbús y accedes a un turismo de la gama Mercedes Benz. La comodidad es absoluta, la tecnología aplicada a bordo es la misma que la gama de turismos y su conducción también. Su sistema MBUX (Mercedes Benz User Experience) es usado actualmente en los nuevos turismos de la Clase A. En una pantalla táctil de grandes dimensiones situada en la consola central del salpicadero, desde volante multifunción podemos seleccionar de manera fácil e intuitiva cualquier función del ordenador de a bordo. La versión probada incorporaba el cambio automático 7G-TRONIC, una delicia de cambio por su suavidad.

FICHA TÉCNICA

MOTOR

- Modelo: MB OM651 y OM 642
- Nº de cilindros: 4 en línea y 6 en v
- Cilindrada: 2143 cm³ y 2967 cm³
- Potencia máxima: 84 Kw (114cv), 105 Kw
..... (143cv), 120 Kw (163cv)
..... y 140 Kw (354cv)

TRANSMISIÓN

- Caja de cambios: . MB 7G-TRONIC
- Velocidades: 7 + marcha atrás
- Tipo de cambio: ... Automatizado y manual

SUSPENSIONES

- Delantera: Ballestas
- Trasera: Fuelles neumáticos
- Barra estabiliz.: Delantera y trasera

FRENOS

- Tipo: Neumático de discos
..... delanteros y traseros
- Sist. de asistencia: ABS, AEBS, ESP, ASR,
..... SPA, ENR
- De estacionam.: ... Neumático y muelle
- Ralentizador: TELMA AF 30/35

OTROS

- Ruedas: 195/75 R 16 C
- Plazas:
Sprinter City 75: 38 plazas
Sprinter transfer 35: 15 plazas
Sprinter Mobility 23: 8 plazas
o 4 plazas + 4 PMR

**SECCIÓN OFICIAL
Y EXCLUSIVA DE
COMUNICACIÓN DE**



RESULTADOS DE ASCABÚS EN 2018

**UNA VEZ FINALIZADO EL AÑO 2018, DESDE ASCABÚS
CONSIDERAMOS QUE LOS RESULTADOS ECONÓMICOS
OBTENIDOS SON SATISFACTORIOS**

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



Si bien el número de matriculaciones en el mercado nacional se redujo un 3,9 %, en comparación con el año 2017, esta reducción fue compensada por las empresas de Ascabús con un incremento del 19 % en las ventas realizadas en el mercado internacional, destacando la importancia de esos mercados para el sector carrocerero español.

Al hacer un análisis con el resto de los indicadores económicos de Ascabús correspondientes al año 2018, y compararlos con los del 2017, observamos que son todos positivos, salvo el mencionado anteriormente de ventas en el mercado nacional, no obstante, pensamos que el crecimiento de nuestras ciudades, la mejora de las normas medioambientales y la aparición de tecnologías y servicios innovadores en el ámbito de la movilidad urbana, van exigir una renovación sostenible de la flota de autobuses y autocares para los próximos años en España, que debería garantizar un incremento en la demanda para los próximos 5-10 años.

Para este año 2019, las previsiones que manejamos, son que se mantendrá un nivel de producción y matriculaciones similar al de los dos últimos años, situación que debemos considerar positiva para el sector carrocerero, también creemos que nos ayudará a cumplir estas previsiones, la necesidad de renovación de las flotas de transporte, que no han podido realizarse durante los años de la crisis, siendo necesario para esta renovación el apoyo de las administraciones públicas, estableciendo ayudas e incentivos para la adquisición de Autobuses seguros, accesibles y respetuosos con el medio ambiente.

DATOS ESTADÍSTICOS GLOBALES ASCABUS 2017 / 2018

	Empleo	Facturación	Producción	Mercado nacional	Mercado exportación
2017	2.705	557.500.000	3.680	2.045	1.635
2018	2.791	586.200.000	3.757	1.811	1.946
Incremento	△ +3,17%	△ +5,20%	△ +2,09%	▽ -11,50%	△ +19,02%



EL TRANSPORTE, EL 2,6% DE FITUR 2019

MÁS DE 190.000 VISITANTES DE LOS QUE 80.960 ERAN PROFESIONALES

LA SUPERFICIE DE EXPOSICIÓN CRECIÓ ESTE AÑO UN 4% CON RESPECTO A 2018, ALCANZANDO LOS 136.000 METROS CUADRADOS. EN CUANTO AL NÚMERO DE EMPRESAS EXPOSITORAS, AUMENTÓ UN 3%, CON LA PARTICIPACIÓN DE 10.487 EMPRESAS DE 165 PAÍSES

ACUERDOS PARA EL SECTOR FOTO AVANZA

Algunas compañías aprovecharon FITUR para cerrar acuerdos de colaboración. Es el caso de Avanza, que entre otras cuestiones, renovó el acuerdo de colaboración para la promoción turística de Segovia.

Claudia de Santos, concejala de Patrimonio Histórico y Turismo de Segovia, y Valentín Alonso, director general de Avanza, refrendaron en el stand de la compañía la renovación de dicho acuerdo.

En cuanto a las redes sociales, FITUR se consolida en ellas como foco de atención, con más de 84 millones de usuarios y con su hashtag #FITUR2019, que consiguió ser publicado por casi 15.000 usuarios. La presencia del sector del transporte supuso el 2,6% de la oferta de este certamen y el 6,1% de los visitantes de la feria eran del sector transporte.

MUCHOS OPERADORES DE AUTOBÚS

Entre toda la información que facilitaron los operadores de autocar en autobuses turísticos en FITUR, procedentes de toda la geografía española, encontramos también vehículos expuestos tanto fuera como dentro de los pabellones, en los hall de paso.





FECAV SE REUNIÓ CON EL CONSELLER DE TERRITORI I SOSTENIBILITAT

Los miembros del Comité Ejecutivo de la Federación Empresarial Catalana de Autotransporte de Viajeros (FECAV) se han reunido por primera vez con el consejero de Territorio y Sostenibilidad, Damià Calvet, que fue nombrado en mayo de 2018. En la reunión, celebrada el 2 de enero, también participó el secretari de Infraestructures i Mobilitat de la Generalitat de Catalunya, Isidre Gavín. Los operadores han pedido al Conseller que realice más acciones para incentivar el uso del autocar y autobús, un medio de transporte capilar, seguro y sostenible.



¿Qué queremos del Plan MOVEA 2019?

CONFEBUS

- HA DE FORMAR PARTE DE UN PLAN GENERAL, COORDINANDO LOS APORTE DE TODAS LAS ADMINISTRACIONES PARA RENOVAR EL PARQUE DE AUTOMÓVILES
- AMPLIAR PLAZOS PARA PODER SUSPENDIR COMPRA DE BUSES ESCOLARES Y FLEXIBILIZAR COMPROMISOS DE SOLUCIÓN DE AYUDAS Y RESERVAS DE REEMPLAZO
- EVITAR QUE LOS PLANES SE REALIZEN EN CUANTAS MENOS EMPRESAS, LA NEUTRALIDAD TECNOLÓGICA SE HA PERDIDO COMO BUENA PRÁCTICA A NIVEL MUNDIAL
- RECUPERAR LAS DIRECCIONES DE I+D+i EN EL SECTOR DE LAS SERVICIOS POR INVERSIONES EN LA ADQUISICIÓN DE NUEVOS VEHÍCULOS DE ENERGÍA ALTERNATIVA
- FUERTE RESPONSALEZ Y SERVICIO PROFESIONAL, SERVICIALIZACIÓN, SERVICIALIZACIÓN, SERVICIALIZACIÓN, SERVICIALIZACIÓN, SERVICIALIZACIÓN, SERVICIALIZACIÓN, SERVICIALIZACIÓN, SERVICIALIZACIÓN
- ELIMINAR LAS BARRERAS EN MATERIA DE INFRAESTRUCTURAS QUE ACTUALMENTE COMPLICAN EL USO DE MÁS ALTERNATIVAS LIMPIAS
- APLICACIÓN RETROACTIVA A COMPRA DE AUTOMÓVILES TECNOLÓGICOS ADQUIRIDOS EN 2018, CUANDO NO HABÍA PLAN MOVIA

CONFEBUS PIDE QUE EL PLAN MOVEA IMPULSE EL USO DEL AUTOBÚS

La Confederación de Transporte en Autobús (CONFEBUS) ha enviado un informe al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo por el que le solicita que el Plan MOVEA 2019 (Plan de impulso a la movilidad con vehículos de energías alternativas) además de otorgar ayudas a la movilidad eléctrica, también lo haga a quienes utilizan otros combustibles alternativos como pueden ser el gas. CONFEBUS indica que la movilidad eléctrica no es en la actualidad una tecnología disponible para el transporte profesional por carretera.

EL GOBIERNO APRUEBA EL NUEVO ROTT

El Consejo de Ministros del viernes 15 de febrero ha aprobado la modificación del Reglamento de Ordenación de los Transportes Terrestres, el cual se publicará en el Boletín Oficial del Estado en próximas fechas, entrando en vigor al día siguiente de su publicación. La aprobación del nuevo ROTT se ha producido con casi 5 años de retraso.

El nuevo ROTT da cumplimiento a diferentes normas comunitarias en materia de acceso a la profesión y al mercado, pérdida del requisito de la honorabilidad y el régimen de otorgamiento de autorizaciones en los diferentes subsectores de transporte tanto de mercancías como de viajeros, adaptándose asimismo a la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea dictada en Febrero del pasado año que obligaba a eliminar en la regulación española el requisito actualmente existente de poseer una flota mínima inicial para acceder tanto al transporte de mercancías en vehículo pesado como en transporte de viajeros en autobús.



JOSÉ SIERRA FERNÁNDEZ, NUEVO "PERSONAJE ILUSTRE DE LA AUTOMOCIÓN ESPAÑOLA" 2018

José Sierra ha conseguido que la empresa que fundó, UROVESA, en treinta años haya llegado a ser clasificada por la Bolsa de Londres entre las mil Pymes con mayor proyección en Europa.

Los actos de esta designación han tenido lugar el viernes 1 de febrero durante la celebración del 'XXII Forum de la Automoción Española', la iniciativa anual más importante de ASEPA. El acto ha contado con la conferencia de Manuel Lage, Secretario General de ASEPA sobre 'La historia del vehículo militar en España'.

La entrega a José Sierra del Diploma 'Personaje Ilustre de la Automoción Española' ha sido realizada por Francisco Aparicio, Presidente de ASEPA.



SOCIBUS ESTRENA NUEVA WEB Y NUEVAS APLICACIONES DE VENTA EN TERMINALES MÓVILES

Los viajeros de la compañía han podido notar una imagen renovada en la web que permite adquirir billetes en cuatro pasos y manteniendo siempre el carro de la compra a la vista. Del mismo modo, Socibus incorpora una nueva APP móvil disponible para dispositivos Android y Apple. Facilitar las compras online era uno de los grandes retos que se puso Socibus para 2018. En los últimos meses la empresa de autobuses ha llevado a cabo las pruebas necesarias para llevar a cabo una transición segura para los clientes. Entre las novedades que incorpora la nueva web está la posibilidad de guardar y utilizar pasajeros frecuentes, aportando mayor comodidad y rapidez en las compras. Socibus también ha puesto en circulación su nueva App en las diferentes plataformas de descarga. La aplicación está disponible tanto en Android como en iOS para Apple.



AVANZA SEGUIRÁ OPERANDO EL TRANSPORTE URBANO EN SEGOVIA

El Ayuntamiento de Segovia y Avanza han firmado la renovación del contrato para seguir prestando el servicio de transporte urbano durante los próximos 10 años. La alcaldesa de Segovia, Clara Luquero, y el director general de Avanza, Valentín Alonso, refrendaron la firma de un contrato. El nuevo servicio llega el próximo día 1 de abril. En cuanto a la nueva flota, de los 28 autobuses con los que se realizará el servicio, 18 (casi el 65%) serán Mercedes-Benz de nueva adquisición. Todos disponen de una rampa doble de acceso a sillas de ruedas e incorporan un alcoholímetro con inmovilizador del autobús. Se va a modernizar el SAE y contará con una nueva y accesible web y una nueva aplicación móvil que dará información al usuario. Además, la Oficina de Atención al Cliente cambia de ubicación a la Estación de Autobuses.



MATARÓ BUS ESTRENÓ PÁGINA WEB

La empresa Corporación Española de Transporte, S.L., concesionaria del servicio de Mataró Bus de la empresa Avanza, ha creado una nueva página Web a través de la cual los usuarios podrán realizar sus consultas de una forma más actual, dinámica e intuitiva. Se ha prescindido de la arquitectura de frames, ya obsoleta, y en su lugar se ha construido una página Web siguiendo las directrices del diseño Web adaptable, que mejora la interfaz para cada uno de los dispositivos desde los que se acceda (smartphones, libros electrónicos, portátiles, PC, etc.). La Web cuenta con una novedad en el menú principal: Cómo ir a... que permite buscar itinerarios en autobús sobre el callejero de Mataró. Otro cambio respecto a la antigua página Web es el apartado de incidencias, que pasa a llamarse Avisos.



EMTUSA HUELVA OBTIENE LA NUEVA CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL DE SEGURIDAD VIAL

Ha sido la primera empresa pública andaluza de transportes urbanos en conseguir este reconocimiento. La ISO 39001 de seguridad vial permite a las organizaciones que interactúan con el sistema vial reducir incidencias y riesgos. Se trata de un logro que se suma a la obtención de otras dos acreditaciones por vez primera por parte de la empresa onubense, como son la relativa al cumplimiento de la ISO 9001 en el ámbito de la calidad -introduciendo en la empresa un sistema que permite planear, controlar y mejorar los elementos de la organización que influyen en la satisfacción del cliente y en el logro de los resultados- y la ISO 14001, concerniente a la Gestión Ambiental, que proporciona a las organizaciones un marco con el que proteger el entorno y responder a las condiciones medioambientales cambiantes.



CONDUCCIÓN AUTÓNOMA CON LOS POTENTES SENSORES DE ZF

ZF ha presentado su potente cartera de sensores que no solo detectan con precisión el entorno del vehículo, tanto en el interior como en el exterior, sino que ayudan a mejorar la seguridad de los vehículos automatizados. La arquitectura resultante, que incluye un nuevo radar de rango completo, un LiDAR de estado sólido, cámaras innovadoras y sensores acústicos, se combinan con superordenadores de la familia de productos ZF ProAI para generar un potente sistema de sensores global.



CONTINENTAL PROBARÁ SUS NEUMÁTICOS EN UN VEHÍCULO AUTÓNOMO

La empresa de tecnología Continental ha encargado el primer vehículo de pruebas de neumáticos sin conductor para una amplia variedad de tipos de superficie de carreteras, en su centro de pruebas de Uvalde (Texas, EE. UU.). El objetivo es hacer que los resultados de las pruebas de los neumáticos de turismos y camiones ligeros de Continental sean más concluyentes y minimizar así los efectos del protocolo de ensayo en los resultados. El nuevo vehículo de pruebas se basa en el sistema automatizado Cruising Chauffeur de Continental, que fue desarrollado para autopistas. Se controla mediante un sistema de navegación por satélite. Gracias a sus sensores de cámara y radar, el automóvil podrá reaccionar de manera inmediata ante personas, animales u otros objetos inesperados que haya sobre la vía, incluso sin necesidad de un conductor. El equipo de desarrollo de Uvalde contribuye de este modo a hacer realidad la estrategia Vision Zero de Continental de lograr una conducción sin accidentes.

GMV MODERNIZARÁ EL TRANSPORTE URBANO COMARCAL DE PAMPLONA

Transports Ciutat Comtal (TCC) confía a GMV el despliegue de los nuevos sistemas de gestión de flota, de comunicaciones y de billeteo con tecnología EMV para Pamplona y otros 17 municipios de su Comarca. Se trata de un proyecto de referencia en España que aunará soluciones de última generación incluyendo tecnología que posibilita el pago con tarjetas bancarias sin contacto, smart cards, y teléfono móvil.

En 2018 GMV fue también adjudicatario del gran proyecto de ticketing EMV para la gestión del transporte público en todas las Islas Baleares, y de una nueva solución de billeteo EMV para el transporte urbano de la ciudad de Almería.



CASTROSUA PREMIADA POR SU EXCELENCIA EMPRESARIAL

José Castro Suárez, presidente de honor del Grupo Castrosua, recibió de manos del presidente de la Xunta el VI Premio a la Excelencia Empresarial que otorga el Club Financiero de Santiago y que en esta edición ha querido reconocer la trayectoria de Carrocera Castrosua. José Castro Suárez, agradeció el reconocimiento otorgado "que no hubiera sido posible sin el apoyo y trabajo de mi familia y de los empleados de nuestra empresa". El homenajeado destacó su satisfacción por recibir este premio en Santiago, la ciudad que eligió para su familia y en la que refundó Castrosua en 1979. Incidió en los valores de trabajo, honestidad y confianza en las personas, que han marcado su vida y su actividad personal y empresarial. "Siento una enorme satisfacción porque este legado tiene continuidad en mis hijos y mis nietos, y toda la gente que nos acompaña en nuestra empresa".





EBERSPÄCHER SÜTRAK NOMBRA DISTRIBUIDOR A ATLAS BUS

La prestigiosa marca alemana Eberspächer Sütrak dedicada a climatización, ha reestructurado su organigrama en España. El ambicioso proyecto ideado por su director para España, Ricardo Palomino, abarca una fuerte expansión, así como el refuerzo de la pos venta. Para ello se mantuvieron negociaciones en una exigente selección para tener un socio de calidad. Atlas Bus ha sido seleccionada por su gran prestigio como proveedor de flotas y talleres. Cuenta con una red comercial y logística que puede cubrir todo el territorio nacional, también concedora del producto, ya que lo venía comercializando desde hace años. Atlas se encargará del suministro de recambio, asistencia técnica documental y garantías de recambios. El acuerdo se hizo efectivo el pasado diciembre, siendo el 1 de enero de 2019 la fecha de inicio de la distribución.



FUCHS ACTUALIZA SU CATÁLOGO DE ACEITES DE MOTOR CON ÉXITO

Los lubricantes de la compañía cumplen con éxito los requisitos que exige la ACEA en sus últimas pruebas. La última actualización del 01.12.2016 ha entrado en vigor el 01.12.2018 para cubrir las solicitudes de productos tras un período transitorio de dos años. FUCHS ha calificado todos sus productos acorde a la ACEA 2016 y ha actualizado la información de sus productos a partir de diciembre de 2018. Para los productos que se especificaron previamente de acuerdo con la ACEA A1/B1, ahora tiene esta declaración como recomendación, ya que la ACEA ha suspendido la A1/B1.



1



2



3



4

EL NÚMERO DE CLIENTES DE GRUPO AEC SIGUE CRECIENDO Y FIDELIZÁNDOSE

Autocares Serrano (1) ha apostado por el nuevo Sintonizador HD de la marca alemana Bosch, para que los pasajeros puedan ver la televisión en directo con alta resolución y sin interferencias. Además, ha complementado el Professional Line 3 de Bosch, con el Reproductor USB Multimedia para ver películas desde un "pen drive".

Pascual Tours (2) se equipa con el Smart Series de Bosch. Las principales funciones del nuevo equipo de Bosch son: streaming de audio vía Bluetooth y el "manos libres" cómodo y seguro. Hacen del Coach SmartRadio un compañero de camino experto en medios muy apreciado por todos. Con la interfaz CAN y la posibilidad de integrar el smartphone se adapta perfectamente al entorno del vehículo.

Autocars Vilà Betriu (3) ha equipado su nuevo vehículo con el Smart Series de Bosch y el TomTom Bridge.

El Smart Series tiene varias funciones como el streaming de audio vía Bluetooth, el "manos libres" cómodo y seguro y la interfaz CAN con la posibilidad de integrar el Smartphone. El TomTom Bridge es un dispositivo muy potente que mejora la experiencia de conducir a través un navegador más rápido e inteligente y que permite a la empresa poder controlar el tiempo real de la llegada, enviar mensaje al conductor y tener un report de la ruta.

Europamundo (4) sigue confiando en Bosch apostando por su equipamiento de audio y vídeo. Ha incorporado el sistema Professional Line 3, con doble zona, para diferenciar la zona de pasaje de la del conductor, además de 3 monitores Bosch, dos de ellos flip-down, para ofrecer la mejor calidad de imagen.



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.

KING LONG ENTREGA UN AUTOPORTANTE DEL MODELO C10 A LEPEBUS

Es un vehículo de 10 metros, modelo C10 con capacidad para 39 + G + C para la empresa Onubense Lepebus. Fue entregado por Fernando Morales, delegado comercial de King Long, y recepcionado por Daniel Márquez copropietario de Lepebus.



SOMAUTO ENTREGA UN VEHÍCULO A DICARPRI-TOUR

Es un Otokar NavigoT de 7,721 m con motor Cummins ISBe 4.5, de 180 C.V y capacidad para 31 pasajeros sentados. Cuenta con ABS+ESP+EBS, radio/CD, butaca neumática del conductor, control de velocidad, GPS y TEMPOMAT.



AUTOCARES PALAS VUELVE A CONFIAR EN BEULAS Y SCANIA

El operador catalán ha renovado su flota con la adquisición de una nueva unidad del modelo Aura 2018. El vehículo tiene una longitud de 12.90 m. Se ha carrozado sobre bastidor SCANIA. Esta unidad incorpora el nuevo restyling del frontal.



AUTOCARES CANALS REFUERZA SUS SERVICIOS CON DOS NUEVOS IVECO EVADYS

Autocares Canals, a través de su filial Autocares Congosto, ha adquirido dos unidades del nuevo modelo Evadys, unidad autoportante de la marca Iveco. La operación ha sido gestionada por Auto Distribución, S.L, concesionario oficial, IVECO BUS.



AUTOCUBY ENTREGA UNA UNIDAD MERCEDES-BENZ A LA EMPRESA DOLORES

El operador granadino ha apostado por el modelo Special Tourist Line de AutoCUBY carrozado sobre Sprinter. Tiene capacidad para 22+1+1 plazas y se ha preparado para 6 sillas de ruedas. Va equipado con freno eléctrico y rampa cassette de DHOLLANDIA.



AUTOCARES BERGUA INCORPORA UN ONE DE INTEGRALIA A SU FLOTA

Autocares Bergua ha incorporado un ONE de 24 plazas con gancho para sus servicios en el Pirineo. Bergua ofrece servicios en la zona de Aínsa y atiende líneas regulares, el turismo de la zona de Monte Perdido y excursiones BTT a la Zona Zero, entre otras.





AUTOCARES LUIS CAR AMPLÍA FLOTA CON VOLVO Y SUNSUNDEGUI

Autocares Luis Car, empresa ubicada en Lasarte-Oria, ha adquirido un SC7 que Sunsundegui le ha carrozado sobre chasis Volvo con suspensión delantera independiente de 13,10 m y 55 plazas aunque su voladizo favorece la disposición de 59.

SOMAUTO ENTREGA 2 AUTOCARES A BLUE TENERIFE BUS

Se trata de dos unidades del modelo Otokar Vectio U 9.26 metros, CLASE III. Estos vehículos de carrocería autoportante, cuentan con cadena Cinemática Cummins (280 CV) con caja de cambios ZF manual (con ayuda neumática).



MAN Y CASTROSUA ENTREGAN 3 NUEVAS UNIDADES GNC AL SMTU DE BURGOS

Es la tercera vez consecutiva que MAN gana su concurso de vehículos GNC (11 unidades de una flota de 62). Y son 12 unidades entregadas en los últimos 2 años por Castrosua al operador. Son MAN NL 313F GNC de 12 m con carrocería City Versus.



TILP VUELVE A CONFIAR EN AUTOCUBY Y MERCEDES-BENZ

Esta es su quinta unidad AutoCUBY. La Empresa de Transporte Insular La Palma ha adquirido un vehículo modelo Sprinter HD. Se ha carrozado sobre chasis Mercedes-Benz Sprinter 519. Cuenta con capacidad para 19+1+1 plazas y un gran maletero.

AUTOCARES EUROPA BUS INCORPORA UNA UNIDAD SCANIA A SU FLOTA

Autocares Europa Bus S.L., constituida en el año 198 y sede en Sevilla, incorpora a su flota la primera unidad Scania Touring 410CV con motor de 13 litros y un par máximo de 2.150 Nm. Scania Touring es el vehículo completo con alto nivel de equipamiento.



SAGALÉS AMPLÍA SU FLOTA CON IVECO

Fue pionera en España en incorporar el modelo Iveco Crossway de 14,5 metros a su flota. Los vehículos circulan en el corredor interurbano Barcelona - Caldes de Montbui. Son de piso bajo, de 14,5 m y 3 ejes, con capacidad hasta 57 asientos y 1 silla de ruedas.

AUTOCARES FRAHEMAR APUESTA POR VDL

Autocares Frahemar comienza el 2019 con la incorporación a su flota de la primera unidad del pedido cursado el pasado año 2018 que cuenta con vehículos de distintas capacidades y características. En esta ocasión, es el VDL Futura FHD2.106 (10 metros).



SANT BOI DE LLOBREGAT APUESTA POR VECTIA

Tres unidades Teris.10 Hybrid de Vectia se han entregado a la operadora Autobus Oliveras, perteneciente al Grupo Baixbus que opera dentro del Área Metropolitana de Barcelona (AMB). Operan líneas de transporte público de Sant Boi de Llobregat.



ACTUALIDAD

→ UN DÍA FELIZ



TRANSPORTES MUÑOZ AMEZCUA CONFÍA EN SUNSUNDEGUI Y VOLVO

La empresa jienense Transportes Muñoz Amezcua estrenó el SC7 que Sunsundegui le ha carrozado sobre chasis Volvo de la serie B11R. Cuenta con suspensión delantera independiente, 13 metros de longitud y acondicionado para un máximo de 59 plazas.

AISA INCORPORA 4 UNIDADES DE SCANIA Y CASTROSUA

Todas las unidades son Scania K280 CV UB 4X2 GNC con carrocería Castrosua Magnus. Estos autobuses cuentan con motor de 9 litros de 280 CV de potencia y un par máximo de 1.400 Nm. Operan en el transporte urbano de Valdemoro.



EMPRESA RAÚL OPTA POR EL SC7 DE SUNSUNDEGUI Y MERCEDES-BENZ

La pontevedresa Empresa Raúl, fundada en el año 1920 por Raúl García Durán, ha adquirido un autocar SC7 que Sunsundegui le ha carrozado sobre chasis Mercedes de 13 metros de longitud y 59 plazas.



SOMAUTO ENTREGA DOS VEHÍCULOS A TRANSPORTS PUBLICS DEL PRIORAT I DOMENECH

En primer lugar entregó un reestilizado Otokar Navigo TH 7.7 m. clase III. El vehículo tiene una configuración de 31 plazas + C + G Hasta 7 PMR y su cadena cinemática cuenta con motor central adelantado Cummins ISBe 4.5, 180 C.V., y cambio manual. El segundo es un Otokar Vectio TH, de 10,10 metros. Este vehículo de carrocería auto-

portante tiene capacidad para 43 PAX + C+ G, y está homologado para 10 PMR. Cuenta con motor Cummins 320cv con Common Rail y caja de cambios manual. Autocars Domenech es una empresa familiar que comenzó su actividad de transporte de viajeros por carretera antes de los años 20 con Josep Aguiló Miró (primera generación).



AUTOCARES BRAVO AMPLÍA FLOTA CON SUNSUNDEGUI Y VOLVO

La empresa malagueña Autocares Bravo, fundada en 1966, recogió un SC7 que Sunsundegui sobre chasis Volvo B11R con suspensión delantera independiente de 15 metros y capacidad para 71 butacas.

DOS INDCAR SOBRE MERCEDES-BENZ PARA AUTOS PACO

Indcar ha entregado a Autos Paco dos nuevos Next L9 PMR Mercedes-Benz. Tienen capacidad para 35 pasajeros y son transformables a 6 PMR. Son los primeros vehículos INDCAR que el operador gallego incorpora a su flota.



UN MODELO NORA DE FERQUI E IVECO PARA AUTOCARES PATRI

Autocares Patri, operador con sede en Aranda de Duero, en la provincia de Burgos, ha apostado por el modelo Nora en versión PMR. El vehículo cuenta con plataforma PMR y es apto hasta para 3 sillas de ruedas. Tiene tomas USB.





VISTA BUS SUMA A SU FLOTA UN AUTOCAR DE BEULAS Y VOLVO

El vehículo tiene una longitud de 12,9 m. Autocares VISTA BUS es una empresa familiar con más de 30 años de experiencia en el sector dedicada al transporte discrecional de viajeros por carretera, a nivel nacional e internacional.

AUTOCARES SERENA TRAVEL INCORPORA UNA UNIDAD SCANIA E IRIZAR

Autocares Serena Travel, con sede en la localidad extremeña de Quintana de la Serena, adquiere esta primera unidad Scania que incorpora a su flota. Es un chasis Scania KEB450 CV carrocería IRIZAR I6 con motor de 13 litros y par máximo de 2.350 Nm.



AUTOCARS TARRES INCORPORA UN NUEVO VEHÍCULO MAN A SU FLOTA

El autocar, de 12,92 m, cuenta con capacidad para 55 + 1. Autocares Tarres, con más de 37 años al servicio del transporte de viajeros y haciendo transporte escolar y todo tipo de servicios discretos por España y extranjero, está ubicada en Solsona (Lleida).



CARS DELUXE INCORPORA UN INDCAR CON CHASIS Y MERCEDES-BENZ

Por segundo mes consecutivo, Indcar entregó a Cars Deluxe un microbús Strada M2. Tiene un motor Mercedes-Benz Sprinter (314 o 316 CDI), 5,9 metros, capacidad para 9 pasajeros, un interior VIP de alto confort y un volumen de maletero de 1,73 m³.

AUTOCARES JIMÉNEZ ADQUIERE DOS ONE DE INTEGRALIA Y MERCEDES-BENZ

La empresa riojana Autocares Jiménez ha incorporado dos vehículos ONE de Integralia con chasis Mercedes-Benz y capacidad para 25 plazas. Uno de los vehículos dará servicio en La Rioja y el otro en Navarra. La empresa, originaria de Arnedo, cuenta con 135 años de historia.



AUTOCARES DEL RÍO APUESTA POR BEULAS Y VOLVO

Apostó por el Beulas Aura de longitud 12,9 m sobre bastidor VOLVO. Autocares del Río se fundó en 1984 en Barcelona. Está dedicada al transporte discrecional de viajeros por carretera en el ámbito nacional e internacional.

FERRAGUD APUESTA POR AUTOCUBY Y MERCEDES-BENZ

Esta empresa de Gandía ha adquirido su segunda unidad de AutoCUBY. El vehículo cuenta con carrocería TaxiBus M1 sobre chasis Mercedes-Benz. Dispone de capacidad para 8+C y equipado con rampa eléctrica para personas de movilidad reducida.



AUVASA RENUEVA SU CONFIANZA EN VECTIA

Ha incorporado a su flota de urbanos 6 nuevos VERIS.12 Partial Electric que se suman a los 5 ya adquiridos en 2017. Está previsto que en junio se incorporen a la flota de urbanos de Valladolid otros 6 Veris.12 Partial Electric.



ACTUALIDAD

→ AETRAM

SECCIÓN OFICIAL Y EXCLUSIVA DE COMUNICACIÓN DE

aetram

ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS
DE TRANSPORTE EN AUTOCAR
DE MADRID



AETRAM SE INTEGRA EN LA COMISIÓN DE SEGUIMIENTO DE MADRID CENTRAL

AETRAM, como miembro integrante del Comité Madrileño de Transportes – CMTTC formara parte de la Mesa de Seguimiento de Madrid Central, constituida por el Área de Medio Ambiente y Movilidad del Ayuntamiento de Madrid desde el pasado 22 de enero para “examinar la información proporcionada por los indicadores elaborados así como cualquier dato objetivo relevante para el mejor funcionamiento de Madrid Central y, proponer en su caso las medidas de apoyo e incentivo complementarias necesarias para alcanzar los objetivos de Madrid Central”.

La Mesa funcionara a través de grupos de trabajo, que harán el seguimiento de temas específicos, además de la Sesión Plenaria. AETRAM estará integrado en el grupo de trabajo de renovación de flotas de servicios comerciales y profesionales, calendario de restricciones de acceso a MC, análisis de los indicadores, datos obtenidos y herramientas de seguimiento de acceso a Madrid Central e identificación de necesidades específicas y acciones propuestas que afecten en particular al Transporte Público Colectivo.

WEMOB E ITELEVESA SE SUMAN AL CÍRCULO DE EMPRESAS COLABORADORAS DE AETRAM

Las empresas que ya formaban parte del Círculo son: CENTRO TECNICO DE SEGUROS, IRIZAR, AUTOESCUELA GOYA, PROFORMATRANS, CEPESA, BEULAS, MAN, SUNSUNDEGUI, OTOKAR-SOMAUTO, NOGEBUS, SINFE, VDL BUS & COACH, COCENTRO e INTEGRALIA. Ahora suman WEMOB e ITELEVESA.

WEMOB es una empresa madrileña de servicios en el mundo del IoT (Internet de las cosas), con más de 10 años de experiencia en el sector de las nuevas tecnologías. Es experta en servicios de Gestión de Flotas, geo-localización de vehículos, descarga del táctografo y, en general, en la telemetría de vehículos profesionales.

GRUPO ITELEVESA es un referente en la seguridad industrial y, específicamente, en el área de la inspección técnica de vehículos. Actualmente tiene en funcionamiento 68 centros de inspección fijos, 18 unidades móviles agrícolas, y más de 1.128 trabajadores, distribuidas en 10 comunidades autónomas (8 en la Comunidad de Madrid).

EUROPA RECHAZA APLICAR LA REGLA DE LOS 12 DÍAS EN LOS SERVICIOS DISCRECIONALES NACIONALES

El Parlamento Europeo ha rechazado, en comisión parlamentaria, los informes relativos a dos propuestas de carácter social de las iniciativas presentadas en mayo de 2017 como parte del Paquete de Movilidad de la UE.

En concreto, las iniciativas rechazadas han sido la propuesta de revisión de la Directiva sobre Tiempos de Descanso y Conducción (condiciones más flexibles para la operación de servicios de transporte en carretera) y la propuesta de Directiva para aplicar las normas de desplazamiento de trabajadores a las operaciones internacionales de transporte por carretera, entre las que se encontraba la aplicación de la regla de los 12 días en los servicios discrecionales internacionales también a los servicios discrecionales de ámbito nacional.



www.cocentro.com
a un click en internet



COORDENADAS GPS

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

COCENTRO



MAN LION'S COACH 440 CV
55 B + G + C
MATRI.: 03/10/2008 REF: 2697



FIAT DUCATO
15 BF + G + C 160 CV
F.MATRI: 03/09/2009 REF: 3466



IVECO EUR C45 54 BR + G + C
HISPANO XERUS
F.MATRI: 22/07/2010 REF: 6866



MAN 18410 54 BR + C + G
IRIZAR PV MANUAL 8V
F.MATRI: 13/09/2002 FER: 4207



IVECO C-45A SRI 63 BR + G + C
IRIZAR I6
F.MATRI: 09/03/2012 REF: 4940



IVECO 50C18 C. UNVI 180 CV
F.MATRI: 23/02/2018 REF: 4025



IVECO CC100E21 MAGO 2
30 B + C / 18 B + 3 PMR + C
F.MATRI: 24/01/2007 REF: 8921



SETRA S319 GT 60 BR + G + C
CON WC 480 CV
F.MATRI: 03/03/2006 REF: 3753



SCANIA K124 54 BR + G + C
IRIZAR PB
F.MATRI: 26/06/2006 REF: 5823

COCENTRO, S.A.

Ctra. de Valencia, Km. 12

28031 Madrid

Tel. 91 301 37 60

Fax. 91 331 20 13

Contacto: Nely Garcia

email: nely@cocentro.com

tlf. 619 75 5985

Contacto: Javier Tierno

tlf. 619 15 3258



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



EVADYS
VERSÁTIL POR NATURALEZA. RENTABLE POR DEFINICIÓN.

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

BADAJOZ

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. 7.000 € más IVA. Tel. 605678782

IVECO 65C18

Se vende IVECO 65C18 - CARBÚS BERTIZ PLUS, 25 plazas + G + C. Enero 2009. Calef. por conveectores, 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 llevárselas. Columnas en Madrid. Móvil: 681.38.96.52

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 Vía 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 Peligros (Granada)

¡ENHORABUENA!

Los profesionales del transporte de viajeros han elegido los mejores vehículos del año 2019

#premiosnacionalesdeltransporte



PATROCINADORES:



VOLVO 7900 HÍBRIDO ELÉCTRICO

SILENCIOSO, LIMPIO Y SEGURO

Carga rápida en parada



Gestión de zonas



Zona de seguridad

Zona silenciosa

Zona de cero emisiones

Zona de baja velocidad



Flexibilidad en el funcionamiento: El Volvo 7900 Híbrido Eléctrico puede funcionar como un autobús eléctrico en determinadas zonas alcanzando hasta un 70% en modo eléctrico y como un vehículo híbrido en cualquier otra vía sin acceso a estaciones de carga, lo que le permite una flexibilidad en la operación indiscutible.

Bajo consumo energético: Ahorra hasta un 75% de combustible.

Protección medioambiental: Líder en protección del medioambiente, reduce el consumo energético hasta un 60%, las emisiones de CO2 una media del 75% y las partículas en una proporción aún mayor.



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

Año 24. #253.
Suplemento Febrero 2019
www.revistaviajeros.com

VIAJEROS

de transporte público en España y Portugal

VOLVO GAMA 9000 AUTOCAR DEL AÑO 2019 EN ESPAÑA





VOLVO GAMA 9000. MÁS DE LO QUE IMAGINA

LA NUEVA GAMA 9000 DE AUTOCARES INTEGRALES VOLVO ES UNA MODERNA Y ELEGANTE EVOLUCIÓN DE LOS VALORES TRADICIONALES DE LA MARCA: CALIDAD, SEGURIDAD, PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y RENTABILIDAD

El diseño exterior de la gama 9000 ha sabido combinar a la perfección la identidad de marca y una excelente aerodinámica para mejorar todavía más los ahorros de combustible de los autocares Volvo. A ello contribuye la elección de los materiales de construcción y equipamiento interior.

BELLEZA Y EFICIENCIA

Su nueva estructura se caracteriza por un techo en construcción tipo "sándwich". Este techo pesa 250 Kg menos que el anterior; es decir, la carga útil es mayor y el centro de gravedad, menor. El resultado es una mayor estabilidad en carretera y un viaje más cómodo para los pasajeros. En el exterior encontramos un frontal redondeado y unos laterales despejados. El parachoques y los faros delanteros en forma de V aportan a su diseño fuerza y belleza.

UN INTERIOR QUE CAUTIVA A TODOS

Los viajeros son cada vez más exigentes y tienen nuevas necesidades que hay que cumplir. Calidad, comodidad y seguridad son los factores de los que se parte de base en el diseño de los autocares Volvo. Pero hay mucho más que ofrecer. En el desarrollo de la nueva gama se ha tenido en muy en cuenta los resultados de la encuesta de Volvo Buses entre pasajeros y conductores de España, Suecia, Alemania, Francia, Italia y Reino Unido. La nueva gama 9000 responde positivamente a todas sus peticiones.

ENCUESTA VOLVO BUSES

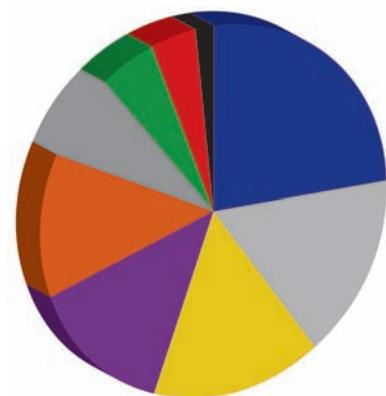
Para los viajeros encuestados, lo más importante (67%) es tener mayor espacio para las piernas entre asientos. La segunda cuestión que más importa es el conductor (49%). La tercera preocupación de los usuarios (27%) es que haya buena conexión WiFi y sistema de entretenimiento a bordo. Tanto importa esta cuestión que hasta el 30% de quienes pagarían un plus económico por servicios extra, sitúan como lo más relevante la velocidad de la co-

nexión. El 19% pagaría más por tener más espacio y privacidad, de hecho, el asiento más valorado es el que se sitúa tras la puerta trasera con asiento aislado y extra ancho en configuración de 2 + 1. Para que un conductor elija una empresa en la que trabajar, tiene en cuenta como primer punto el modelo de autobuses que va a conducir (22%) incluso por encima de la flexibilidad horaria o la ruta. Por índice de satisfacción, lo que más les gusta es que los pasajeros estén contentos (44%) y la propia conducción (29%). La cuestión que más valoran es la seguridad y después la maniobrabilidad del vehículo. En cuanto a formación el 52% esta principalmente interesado en conocer los nuevos sistemas de asistencia a la conducción.



¿POR QUÉ ESTÁN DISPUESTOS A PAGAR MÁS LOS PASAJEROS?

Según la edad del entrevistado, cambia el porcentaje de interés en pagar más por servicios extra a bordo.



VOLVO 9900. LUJO Y PERSONALIDAD

Este es el autocar para los pasajeros más exigentes. Los asientos son muy cómodos y todo lo que les rodea está hecho de materiales selectos, con un acabado distinguido y combinaciones cromáticas en total armonía. La visibilidad del Volvo 9900 es única, gracias a la línea de la ventanilla inclinada y al suelo tipo "sala de cine" en pendiente.

Una climatización perfecta y un sistema "infotainment" versátil y de máxima calidad rematan el autocar que cualquier pasajero elegiría para tener el viaje ideal.

DIMENSIONES:

Con una altura de 3,850m, el Volvo 9900 está disponible en 12,4m (2 ejes), 13,1m y 13,9m (ambos en 3 ejes).

Su capacidad de pasajeros va de 48 personas (versión 4 estrellas) a 57 (versión 3 estrellas).

En cuanto al maletero su volumen oscila entre 10,5 m³ y 13,9 m³.

MOTORIZACIÓN:

Cuenta con motor Volvo D11K diésel Euro 6 con inyección Common Rail y 6 cilindros en línea en potencias de 430 cv o 460 cv. Incorpora sistema de cambio automático de marchas Volvo I-Shift con ralentizador integrado y calefactor de aceite de la caja de cambios (opcional).



VOLVO 9700. LA MÁXIMA VERSATILIDAD

El 9700 es el autocar más polifacético de Volvo. Sea cual sea la operación (larga o media distancia), ofrece comodidad y seguridad a los pasajeros así como la máxima productividad para el operador. Son amplios y los materiales elegidos para sus dos niveles de equipamiento, bonitos y duraderos, como sus bandejas portaequipajes.

DIMENSIONES:

Con una altura de 3,650m, el Volvo 9700 está disponible en 12,4m, 13,1m (ambos en 2 ejes), y 13,9m (3 ejes).

Su capacidad de pasajeros va de 49 personas (versión 3 estrellas) a 61 (versión 2 estrellas).

En cuanto al maletero su volumen oscila entre 9,1 m³ y 11,3 m³.

Dispone de dos lugares diferentes para elegir donde instalar elevador de silla de ruedas

MOTORIZACIÓN:

Cuenta con motor Volvo D11K diésel Euro 6 con inyección Common Rail y 6 cilindros en línea en potencias de 380 cv, 430 cv o 460 cv. Incorpora sistema de cambio automático de marchas Volvo I-Shift con ralentizador integrado y calefactor de aceite de la caja de cambios (opcional).

250 kg
más ligero

LUCES EN FORMA DE V DE VOLVO



La gama Volvo 9000 viene equipada con unos potentes faros dotados de luces diurnas integradas y la característica forma en V de la firma.

VISIBILIDAD INIGUALABLE



El nuevo espacio del conductor tiene alta visibilidad. El panel de cristal de la puerta delantera permite ver a los peatones, bicicletas y motos que circulan en paralelo.

BELLEZA Y AERODINÁMICA



El frontal redondeado, los laterales despejados con su línea de ventana única en forma de Z del 9900, las esquinas traseras bien estudiadas, todo ello contribuye a reducir el consumo de combustible y a lograr una aerodinámica sensacional.



PAQUETES DE EQUIPAMIENTO DE LOS AUTOCARES VOLVO 9000

LA NUEVA GAMA PUEDE INCORPORAR DIFERENTES PAQUETES DE EQUIPAMIENTO Y SERVICIOS PARA DISEÑAR A LA CARTA CADA AUTOCAR

1.

PAQUETE DE EFICACIA.

Permite hasta un 10% de ahorro de combustible. Lo logra con su sistema de descenso del chasis por encima de 80Km/h para mejorar la resistencia al aire. A ello se suma el sistema I-See, que comprende la topografía de una ruta y optimiza la conducción, y el I-Coaching, que proporciona información instantánea al conductor sobre su forma de conducir. Como servicios ofrece informes de flota, reportes de conducción de bajo consumo y zonas de asistencia al conductor.

2.

PAQUETE DE SEGURIDAD.

Incluye control de la presión de los neumáticos, cámara de marcha atrás, segunda puerta con cámara, sistema de extinción de incendios y alarma antirrobo. Como servicios cuenta con zonas de seguridad, un servicio conectado que lleva un seguimiento de las zonas definidas por el conductor y las velocidades máximas correspondientes.

3.

EL PAQUETE DE RENDIMIENTO DEL CONDUCTOR.

Para facilitar la conducción se incluye en este paquete un programador de velocidad adaptada, el sistema de Dirección dinámica de Volvo (VDS), retrovisores calefactados/accionados eléctricamente y convertidor de tensión, que permite usar un equipamiento con alimentación a 230 V.



CONDUCCIÓN, ERGONOMÍA Y SEGURIDAD

El nuevo espacio del conductor se centra en el control y la comodidad. El diseño es sencillo, con controles agrupados de manera intuitiva y al alcance del conductor. El sistema DVS evita además lesiones musculares en espalda y brazos.

VIVIR EL LUJO A BORDO



La Gama 9000 ha sido diseñada de cero. Su nueva estructura integral hace que el vehículo tenga menos vibraciones y ruidos. Comodidad, amplitud, piso en desnivel tipo teatro, potente climatización... todo se traduce en una experiencia de viaje de primera.



4.

PAQUETE DE VISIBILIDAD.

La visibilidad es prioridad máxima para una conducción segura. En este paquete se incluyen luces bi-xenón, luces estáticas en las esquinas e indicador luminoso sobre la segunda puerta.

5.

PAQUETE DE COMODIDAD DEL CONDUCTOR.

Permite al conductor tener un compartimento de descanso, frigorífico en el salpicadero, caja fuerte y papelería, así como bloqueo central.

6.

PAQUETE DE COMODIDAD DEL PASAJERO.

Dispone de conjuntos de servicio con luces y salidas de aire individuales, cortinas plisadas, alfombrillas extraíbles debajo de los asientos en las plataformas de asientos y alfombrilla extraíble en el compartimento guardabultos.

7.

PAQUETE MULTIMEDIA.

El pasajero puede disfrutar de Wi-Fi, altavoz de ultrabajos, pantallas basculantes de 19", toma USB en los asientos y cámara de carretera.

VOLVO BUS CARE

El trabajo conjunto de Volvo con sus clientes no acaba con la venta del vehículo. Además, con el programa Volvo Bus CARE, el operador dispone de asesoramiento para elegir el autocar y paquetes de equipamiento y contratos de servicio más adecuados y una financiación a su medida. Una solución integral





LA SEGURIDAD ES LO PRIMERO

LA SEGURIDAD ESTÁ EN EL ADN DE VOLVO. LA GAMA 9000 DA UN PASO MÁS ALLÁ EN MATERIA DE SEGURIDAD

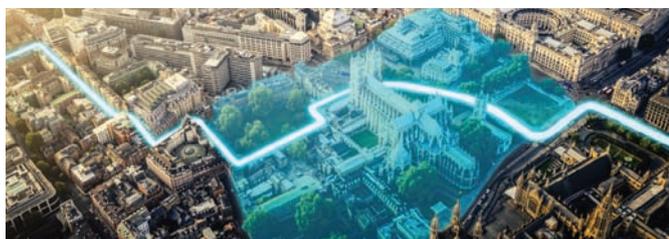
EN MATERIA DE SEGURIDAD LO MEJOR ES PREVENIR ACCIDENTES. POR ELLO, ES FUNDAMENTAL TRABAJAR EN LA COMODIDAD DEL CONDUCTOR Y LA VISIBILIDAD PARA FACILITAR SU TRABAJO. VOLVO OFRECE ADEMÁS TODO UN DESPLIEGUE DE MEJORAS ESTRUCTURALES Y TECNOLÓGICAS PARA GARANTIZAR LA MEJOR SEGURIDAD ACTIVA Y PASIVA

VOLVO ALCOLOCK

Los conductores deben superar un test de alcoholemia para encender el motor. El motor se bloquea si el conductor da positivo.

ZONAS DE SEGURIDAD A LA CARTA

Este servicio permite definir áreas geográficas o carreteras y establecer una velocidad máxima del autocar. Al entrar en la zona en cuestión, el conductor recibe una alerta en el salpicadero y se establece automáticamente la velocidad máxima configurada.



ASISTENTE AVANZADO PARA EL CONDUCTOR

Los sistemas avanzados de asistencia ayudan al conductor a evitar accidentes.

- VDS, el exclusivo servicio Dirección dinámica de Volvo, aumenta la estabilidad a velocidades más altas, lo que reduce la tensión en hombros y cuello y las posibles lesiones derivadas.
- La alerta de cansancio del conductor nota si el conductor se distrae y avisa para descansar.
- El control de crucero adaptativo detecta los vehículos más lentos por delante y ajusta la velocidad para mantener la distancia de seguridad.



- El Aviso de Colisión con Frenada de Emergencia (AEBS) detecta los vehículos de delante y avisa al conductor cuando existe riesgo de colisión. El vehículo frena automáticamente si la advertencia se ignora.
- La asistencia para permanencia en el carril permite seguir las líneas de señalización de carriles y avisa al conductor cuando existe riesgo de salirse por error.
- I-Coaching es un sistema que proporciona información inmediata en pantalla que ayuda al conductor a conducir de forma más segura, económica y cómoda.

PROTECCIÓN CONTRA IMPACTOS FRONTALES

La nueva gama ofrece una estructura delantera reforzada para aumentar la seguridad pasiva del conductor y del guía que se suma a su Sistema de protección contra empotramiento frontal (FUPS), que evita que un turismo pueda entrar bajo el autocar en caso de colisión, y el de protección contra impactos en las rodillas (KIP), ya que los paneles absorben la energía tras el salpicadero y mitigan el riesgo de sufrir lesiones en rodillas y piernas a causa de una colisión frontal. Probablemente, no existe un modo más seguro de viajar por carretera que a bordo de uno autocar Volvo.



El Presidente de CONFEBUS, Rafael Barbadillo, entregó este galardón recogido por Jaime Verdú, Director Comercial de Volvo Buses.



LA NUEVA GAMA VOLVO 9000 AUTOCAR DEL AÑO 2019 EN ESPAÑA



EL EQUIPO DE GRUPO VOLVO RECOGIÓ EL GALARDÓN ESTE AÑO CON SU NUEVA SOLUCIÓN DE AUTOCARES INTEGRALES PARA TRANSPORTE INTERURBANO

El pasado 24 de enero de 2019 tuvo lugar en Madrid, organizada por las revistas Viajeros y Transporte 3 (Grupo Editec), la entrega de los premios a los mejores vehículos industriales del año que otorgan un destacado grupo empresarios y profesionales de los sectores del transporte de mercancías y pasajeros de todas las Comunidades Autónomas.

La entrega de premios fue realizada por los representantes de las asociaciones AETRAM, ASFARES, ASTIC, ATUC, CETM y CONFEBUS así como el organismo IDAE.

En esta ocasión, el jurado ha estado compuesto por 455 profesionales del Transporte por carretera. Han participado como candidatas 44 empresas con 55 modelos.

De esas 44 empresas que optaban a las diferentes categorías de los premios, 18 eran del sector de viajeros (Autocar 4, Autobús 7, Midibús 4, Microbús 3). En la categoría de Autocar ha resultado vencedora la nueva Gama 9000 de Volvo.

JURADO DEL AUTOCAR DEL AÑO EN ESPAÑA 2019

AGREDA AUTOMOVIL - Juan José Calvo Pujol
 AISA - Fortunato Pascual Hernansanz
 ALSA - Víctor Manuel López
 AROSA BUS - José Núñez Outón
 ARRIVA SPAIN - Juan Ignacio García de Miguel
 ASCABUS - Agustín Gómez Pereira
 AUTOCARES CID - Ceferino Mozos
 AUTOCARES JULIÁ - José Francisco Adell
 AUTOCARES JULIAN DE CASTRO - Julián de Castro Sanz
 AUTOCARES VERA - José Vera
 AVANZA - Eloísa Díaz de Diego
 EMPRESA CASAL - Ángel Díaz Vázquez
 EMPRESA PLANA - Jesús Barroso Rincón
 GRUPO CHAPIN - Diego Rodríguez Gil
 GRUPO ESTEBAN RIVAS - Esteban Rivas
 GRUPO LEDA - José Emilio Cruz Prados

GRUPO MONBUS - Raúl López
 GRUPO RUIZ - Alberto Egido Martínez
 GRUPO SAMAR - Miguel Ángel Gutiérrez Martí
 IDIADA - Ignacio Lafuente Buil
 INSIA - José María López Martínez
 INTA - José Luis Rivera Pardo
 INTERBUS - Juan Antonio Montoya
 IPARBUS - Francisco Ruíz
 LA REGIONAL VALLISOLETANA (GRUPO MAT) - Manuel Aguado Burgaz
 LAT - Angel Jiménez Pérez
 REVISTA VIAJEROS - Antonio Juliá Fernández
 TRANSVIA - Antonio Catalán Paracuellos
 VECTALIA - Antonio Arias Paredes
 VIPCAR - Jesús Mirón González
 Secretario General del Jurado - Luis Gómez-Llorente

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

