

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

Año 25. #257.
Junio 2019
www.revistaviajeros.com

VIAJEROS

de transporte público en España y Portugal

MÁXIMA EFICIENCIA PARA LAS FLOTAS CON FROTCOM



- En Portada: El sector del autobús quiere ser todavía más seguro •
- Reportaje: Desindexación y las concesiones •
- Legal: La pérdida de la honorabilidad •



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



CON LOS OJOS Y LA PASIÓN DE UN NIÑO



Luis Gómez-Llorente
Director de Viajeros

Hace un mes que nos dejó Eduard Punset, sin duda el mejor divulgador científico de nuestro país, capaz de hablar con la mayor claridad de los conceptos más complicados y además conseguir que fuera ameno. No es por casualidad que otros grandes divulgadores como Félix Rodríguez de la Fuente o el investigador francés Cousteau, nos abrieran como él la puerta de las ciencias naturales para defender la fauna, los mares y en definitiva, el planeta y la vida. Nadie como Punset ha sabido aunar ciencia y filosofía en momentos que son malos tiempos para la lírica. En un ambiente crispado, donde la negociación y el diálogo se hacen cada vez más difícil, donde lo personal importa más que lo común y lo universal, y en el que lo sencillo es destruir en lugar de crear, se hace complicado combinar el esfuerzo de unos por evolucionar de un modo sostenible y el afán de otros por seguir anclados. Cuando negamos nuestra huella en el planeta, nos negamos a nosotros mismos y si creemos que no somos responsables de nuestras decisiones y actos es que hemos perdido la noción de la realidad. Cada ser humano está conectado con sus demás congéneres, con el resto de especies animales, los mares, la tierra y el aire que respira. Incluso un pequeño pensamiento puede cambiar el rumbo del planeta. Por eso es tan mágico ver las locas ideas que en los laboratorios se desarrollan, los diseños

futuristas que sobre el papel trazan los urbanistas, lo rompedor de la nueva movilidad que llega. De todas y cada una de las diminutas ideas que el Hombre tiene, brota la esperanza de un mundo mejorado y en el que puedan vivir las futuras generaciones hasta que nuestra estrella se apague o sencillamente el Universo decida que es nuestro momento. El último documental de Punset gira en torno a la crisis ecológica y biológica de nuestro mundo. Y lo hace desde la perspectiva de su yo de la infancia en un maravilloso final circular, haciéndonos como siempre un simpático guiño para que entendamos que estamos dentro de la rueda, que el niño es el mismo que muere y el mismo que con su caminar en la vida hace que todo se mueva y el mundo evolucione, que sus acciones siempre tienen consecuencias en el planeta. Los ojos del niño miran con esperanza al futuro llenos de optimismo y curiosidad. ¿Por qué no afrontamos el cambio urgente que necesita el planeta con la misma pasión que cuando éramos niños? Ellos ven la evidencia con claridad, sin los factores externos que la distorsionan. ¿Probamos?

“Para conservar nuestra Naturaleza hace falta la determinación de quererlo hacer y ese deseo solo podrá surgir de la emoción de descubrir, sentir y amar todo cuanto nos rodea”.
(Eduard Punset)



03



06



28



30



36



38



50



40



46

03 EDITORIAL

Con los ojos y la pasión de un niño

30 PRODUCTO

Todo sobre UITP Summit 2019

50 PRUEBA

Probamos el MAN Lion's Coach y el Neoplan Skyliner

06 EN PORTADA

Tecnología y formación de seguridad, vitales para lograr cero accidentes

36 ENTREVISTA

Javier Calleja, CEO de Solaris

40 ESPECIAL

Postventa

28 ENTREVISTA

Eduardo de Antonio, Director General de FROTCOM en España

38 ENTREVISTA

Guobao Ning, CEO de Alfabus

46 ESPECIAL

Climatización

VIAJEROS

de transporte público en España y Portugal



46 ENTREVISTA

Alejandro Moyano, National Fleet Business Manager de Continental Tires España

39 REPORTAJE

Auto Distribución Barcelona presenta las novedades de Iveco Bus

60 OPERADORES

CONFEBUS pide ciudades "Coachfriendly"

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 **Tascabus**

Dirección, Redacción y Publicidad:
C/. Padilla, 72
Tel.: 91 401 69 21 / 91 401 34 39

Precio de suscripción por un año edición Papel y boletín Digital:
Nacional: 65,49 €. Extranjero: 120 €.
Número suelto: 7,44 €

Impresión:
Gráficas Aries

Preimpresión:
infoycomunicación, S. L.

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

PREMIOS





EL SECTOR DEL AUTOBÚS, TODAVÍA MÁS SEGURO

TECNOLOGÍA Y FORMACIÓN DE SEGURIDAD, VITALES PARA LOGRAR CERO ACCIDENTES

MUCHOS FACTORES INTERVENDRÁN EN EL CAMINO HACIA LA ELIMINACIÓN DE ACCIDENTES Y VÍCTIMAS EN LA CARRETERA: ASISTENTES DE CONDUCCIÓN, FORMACIÓN Y LAS BUENAS RELACIONES LABORALES PARA DAR LUZ VERDE A LA DEMANDA DE LOS OPERADORES DE CONOCER EL SALDO DE PUNTOS DEL CONDUCTOR O PODER REALIZAR CONTROLES DE ALCOHOLEMIA

La tasa de siniestralidad del autobús es la más reducida de los modos de transporte por carretera. Los autocares están implicados en menos del 1% de los accidentes en carretera. El autobús es 20 veces más seguro que el automóvil y hasta 300 veces más que la motocicleta. Solo el 0,2% del total de las víctimas mortales de accidentes de tráfico en carretera se atribuye al autobús. A pesar de su contribución a la seguridad vial, el sector no se conforma y busca la cifra cero: cero accidentes, cero víctimas.

Para ello, no sólo se está apostando fuerte por la formación para conducción en situación de riesgo, sino que se invierte en los sistemas de seguridad más avanzados. De hecho, la UE ya tiene un paquete de equipos que progresivamente serán obligatorios en los próximos años para los autobuses y autocares. Sobre esta cuestión, encontrará un amplio reportaje en la Sección Oficial de ASCABUS en este número.

CONTROLES DE ALCOHOLEMIA A LOS CONDUCTORES PROFESIONALES

CONFEBUS pretende mejorar bajar aún más las cifras de siniestralidad del sector con la puesta en marcha de medidas de seguridad como la introducción del alco-

lok para poder arrancar el vehículo, la posibilidad de hacer controles médicos de drogas y alcohol, conocer el saldo de puntos del conductor... Con ello, considera la confederación que se mejora no sólo la seguridad vial sino también la imagen del sector, tan importante para frenar el efecto "uberización", según indicaba su presidente, Rafael Barbadillo, durante su intervención en la jornada "Normativa Social Europea. Modelo de relaciones laborales y plataformas para el transporte y la movilidad" organizada por la Fundación Corell.

CONOCER EL SALDO DE PUNTOS DE LOS CONDUCTORES PROFESIONALES

Hay una demanda ya histórica entre todos los operadores y asociaciones del sector: poder conocer el saldo de puntos de sus conductores. Recientemente, AETRAM ha solicitado a la Dirección General de Tráfico un acceso directo y más simplificado que el actualmente regulado sobre cesión de datos del Registro de Conductores e Infractores de la DGT, para que las empresas puedan conocer en todo momento además del apto/no apto de sus conductores, el número de puntos que tienen en vigor para poder solucionar, con la realización de cursos de recuperación de puntos antes de agotarse el crédito disponible, situaciones de posible retirada del carnet de conducir por pérdida de éstos.

ES NECESARIO MEJORAR LAS RELACIONES LABORALES

Los sindicatos UGT y CCOO se muestran contrarios tanto a que la empresa pueda saber el saldo de puntos de cada conductor como a que pueda hacer con-

IMPLICAR A LOS PASAJEROS EN LA SEGURIDAD

El sector del autobús, Confebus y la Fundación MAPFRE presentaron un informe conjunto en 2017 realizado con la ayuda de 9 compañías de autocares y la campaña #te-faltaalgo que pretendía difundir la necesidad del uso del cinturón de seguridad también en el autocar.

El uso del cinturón de seguridad reduce hasta un 80% el riesgo de lesión, sin embargo, según el estudio presentado, tan sólo el 20% de los pasajeros se lo abrochan cuando viajan en autocar.



troles de drogas y alcohol, o que pueda instalar el alcohol, por entender que esa cuestión debe ser competencia de agentes externos y ya hay controles establecidos por la ley de seguridad vial. Sí se muestran sin embargo a favor de la incorporación del tacógrafo digital sin excepción para cualquier tipo de servicios y vehículos.

COMPARTIR LA VÍA CON OTROS MODOS DE TRANSPORTE

El autobús es seguro, pero el bus debe compartir el espacio con otros modos tradicionales, como el coche privado, y los nuevos modos de movilidad que se imponen, no sólo la bicicleta. Ahora llegan también los denominados VMP, Vehículos de Movilidad Personal. Analizamos su siniestralidad.

**EL AUTOBÚS ES 20 VECES MÁS SEGURO QUE EL AUTOMÓVIL
Y HASTA 300 VECES MÁS QUE LA MOTOCICLETA**

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

LOS VEHÍCULOS DE MOVILIDAD PERSONAL (VPM) TOMAN LAS CALLES DE LAS CIUDADES

Los hay de todo tipo: patinetes, monociclos, hoverboards, segways... Cada vez aparecen más Vehículos de Movilidad Personal pero seguimos sin tener claras las normas de circulación de los mismos. Así se desprende del estudio realizado por la Fundación Línea Directa.

¿ESTAMOS PREPARADOS PARA USAR VMP?

El 96,5% de los españoles reconoce que no sabe "nada o casi nada" de la normativa aplicable a estos vehículos y casi el 70% reclama una ley clara y común a todo el país.

Aunque el Real Decreto que prepara la DGT limita la velocidad de los Vehículos de Movilidad Personal a 25 Km/h, este borrador delega en los ayuntamientos regular algunas de las principales demandas de los españoles: que los VMP circulen fuera de la acera (96%) y que sus conductores lleven casco (79%). Además, un 84% de los encuestados quieren que los

usuarios de VMP tengan carné o formación (84%) y que cuenten con un seguro para hacer frente a los daños que causen (88%). El 90% piensa que sus ciudades "no están preparadas para estos vehículos". A ello contribuye la gran disparidad de normas que existen según el municipio.

PUNTOS A FAVOR Y EN CONTRA

Los encuestados perciben los VMP como un peligro: casi 25 millones de españoles (72%) consideran que son una amenaza para la seguridad vial y el 95% cree que sus usuarios "no respetan las normas de circulación y van por donde quieren".

Sin embargo, con las restricciones al tráfico que se dan en las almendras centrales de las grandes ciudades, el 67% de los encuestados reconoce que favorecen la movilidad y que sí los utilizaría en caso de restricciones de tráfico. Son económicos, ligeros, no contaminan y, además, no necesitan seguros ni permisos para poder circular. Pero, ¿esto una ventaja realmente o un peligro para la seguridad vial?

SINIESTRALIDAD DE LOS VMP

Según datos de la Fiscalía de Seguridad Vial, en 2018 hubo 273 accidentes con Vehículos de Movilidad Personal en los que se registraron 5 víctimas mortales. Teniendo en cuenta el éxito comercial de estos vehículos, la Fundación Línea Directa estima que, de no afrontarse el problema, el número de fallecidos en accidentes con patinetes eléctricos puede triplicarse durante 2019, pudiendo alcanzar los 17 fallecidos.

¿CÓMO FUERON LOS SINIESTROS DE VMP?

Según el estudio, el pasado año, el 90% de los accidentes entre un VMP y otro usuario de la vía fueron causados por los primeros. Estos siniestros los sufrieron mayoritariamente jóvenes (29 años de media), en la calzada (33%), y contra otros vehículos (57%).

SEGÚN UN ESTUDIO DE LA FUNDACIÓN LÍNEA DIRECTA, SI NO SE TOMAN MEDIDAS, LOS FALLECIDOS EN ACCIDENTES CON VEHÍCULOS DE MOVILIDAD PERSONAL PUEDEN ALCANZAR EN ESPAÑA LOS 17 EN 2019, MÁS DEL TRIPLE QUE EN 2018



EVADYS

VERSÁTIL POR NATURALEZA. RENTABLE POR DEFINICIÓN.

BTS



VERSATILIDAD EXTRAORDINARIA

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

RENTABILIDAD OPTIMIZADA

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

FIABILIDAD PROBADA

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

MÁXIMA COMODIDAD Y SEGURIDAD

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

IVECO BUS

Tu socio para el transporte sostenible



RADIOGRAFÍA DE LA MOVILIDAD EN BICICLETA

Desde algunas asociaciones y las áreas de movilidad de las ciudades, se pide a la población que combinen modos no motorizados o eléctricos con el uso del transporte colectivo para mejorar la calidad del aire. Sin embargo, no todas las urbes apuestan por igual en inversión e infraestructuras para que esto sea viable de un modo seguro.

Las tres ciudades españolas que aparecen en el ranking Global Bicycle Cities Index 2019 son Sevilla, Madrid y Barcelona, que ocupan los puestos número 31, 44 y 46 respectivamente en un listado de 90 lugares de todo el mundo. El índice de uso de la bicicleta en Sevilla es del 7%, mientras en Madrid es del 6% y en Barcelona del 2,5%.

LAS TRES MEJORES CIUDADES DEL MUNDO PARA ANDAR EN BICI

Utrecht, Munster y Amberes, son mejores ciudades para moverse en bicicleta si se tienen en cuenta todos los factores estudiados como el clima, el tamaño de la ciudad o las infraestructuras exclusivas para este tipo de movilidad. La respuesta de los ciudadanos es clara: dos de ellas forman parte de las tres ciudades del mundo con mayor índice de uso de

bicicleta. Utrecht (51%), en Países Bajos, Munster (39,1%), en Alemania y Amsterdam (32%), en Países Bajos. Aun así, la ciudad belga de Amberes no queda lejos de ellas (30%) en la clasificación.

LAS CIUDADES GRANDES CON MÁS USO DE BICICLETA

Ninguna de las tres primeras grandes ciudades por uso de bicicleta está en Europa. En primer lugar se sitúa Hangzhou (30%), en China, y le siguen Montreal (18,2%), en Canadá, y Melbourne (16,1%), en Australia.

LAS CIUDADES MEDIANAS CON MÁS USO DE BICICLETA

Si nos referimos a las tres mejores marcas en ciudades medianas, hablamos entonces de Amsterdam (32%), en Países Bajos, Copenhague (29%), en Dinamarca, y Bremen (21%), en Alemania.

LAS CIUDADES PEQUEÑAS CON MÁS USO DE BICICLETA

En las ciudades pequeñas, se repite un escenario parecido. Lidera la tabla Utrecht (51%), en Países Bajos, Munster (39,1%), en Alemania y Malmö (30%), en Suecia.

Estos datos no son fruto de la casualidad o se deben únicamente al deseo y hábitos de movilidad de la población. Todas las ciudades anteriormente se encuentran entre las 20 que más invierten en infraestructura específica y reservada para circular en vías.

SEGÚN EL ESTUDIO GLOBAL BICYCLE CITIES INDEX 2019 DE LA ASEGURADORA COYA, LAS CIUDADES ESPAÑOLAS SE QUEDAN MUY LEJOS DE OTRAS VECINAS EUROPEAS EN EL USO DE BICICLETA COMO MODO DE TRANSPORTE

Un nuevo soplo de aire fresco
pronto en su ciudad

e-KENT C

electric DRIVE

100 % eléctrico - Cero emisiones - Silencioso



SOMAUTO

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

www.otokar-somauto.com

Otokar



DEL CINTURÓN DE SEGURIDAD A LA CONDUCCIÓN AUTÓNOMA

Mobileye, experto en sistemas que evitan colisiones, afirma que según los datos de 2017 de la Dirección General de Tráfico, ya casi la mitad del total de las víctimas mortales (el 46%) pertenece al grupo de usuarios vulnerables (408 en ciudad) y el 80% de los fallecidos en áreas urbanas son peatones, ciclistas y motoristas. Entre las soluciones que propone está el uso del GPS, para eliminar la desorientación de los conductores, prestar atención a las condiciones climatológicas ya que varía la distancia de frenado, utilizar sistemas de control de cansancio, detección de ángulos muertos o de peatones y bicicletas...

En este sentido trabajan también otras empresas que ofrecen soluciones tecnológicas, como es el caso de Continental, y fabricantes de vehículos como Daimler Buses y Volvo, que han logrado grandes avances en ese sentido.

ELIMINAR EL ERROR HUMANO AL VOLANTE

El 90 % de los accidentes se debe a errores humanos. En mayo de 2018, la Comisión Europea propuso la obligatoriedad de algunas medidas de seguridad de los vehículos, incluidos sistemas que reducen el peligroso ángulo muerto o avisan al conductor en caso de somnolencia o distracción. Los dispositivos avanzados de seguridad reducirán el número de accidentes, harán posible una movilidad cada vez más conectada y automatizada e impulsarán la innovación y la competitividad de la industria automovilística europea.

CADA PASO HACIA LA CONDUCCIÓN AUTÓNOMA AUMENTA LA SEGURIDAD. CUANDO HABLAMOS DE SEGURIDAD VIAL SOLEMOS PENSAR EN LOS OCUPANTES DE LOS VEHÍCULOS IMPLICADOS, PERO EN GRAN PARTE DE LOS CASOS, LAS VÍCTIMAS SON PEATONES Y OTROS USUARIOS VULNERABLES. LOS NUEVOS SISTEMAS DE AYUDA A LA CONDUCCIÓN MINIMIZARÁN EL RIESGO

EL PEATÓN ZOMBI

El error humano también existe fuera del vehículo. España es pionera en la implantación de la tecnología contra el "peatón zombi". Consiste en sistema de aviso de cambio de color del semáforo mediante balizas de led en el suelo, para obligar a quienes, pendientes de su móvil, no levantan la cabeza en los pasos de cebra. Según un estudio de la Fundación Mapfre el 98% de los accidentes donde el peatón es el culpable, están causados por el uso de los Smartphone. El invento es español, de la compañía Industrias Saludes, y ya se ha instalado en diversos municipios de Guadalajara. El primero fue Alovera. Se instalarán también en ciudades de Israel, Australia, Singapur, Países Bajos o Corea del Sur.



EL CINTURÓN DE SEGURIDAD DE TRES PUNTOS DE VOLVO CUMPLE 60 AÑOS

Hace seis décadas Volvo presentaba al mundo por primera vez su cinturón de seguridad en V con tres puntos de anclaje, un invento totalmente novedoso que ha demostrado su utilidad y eficacia, estimando que ha salvado más de un millón de vidas. La marca sueca, en un acto de generosidad con la sociedad, decidió regalar la patente para que todos los fabricantes pudiesen copiar el diseño en sus vehículos. Actualmente está demostrado que, en caso de accidente, el elemento de seguridad más importante es el cinturón.



EN ESTE VIAJE HAY SITIO PARA TODOS.

TEMSA MD7 Plus le ofrece un elevado número de asientos
sin comprometer la comodidad ni el espacio interior.

Prepárese para ampliar su negocio.



TEMSA
Smart Mobility

Hiper Recanvis
Sant Feliu de Buixalleu GIRONA
972 47 40 19/689 01 67 10

TURKYBUS S.L.
Dycasa
Talavera de La Reina TOLEDO
925 80 62 85/607 83 63 35

temsa.com



**SECCIÓN OFICIAL
Y EXCLUSIVA DE
COMUNICACIÓN DE**



NUEVOS SISTEMAS DE SEGURIDAD AVANZADOS EN AUTOBUSES Y AUTOCARES

EL OBJETIVO DE LA UE ES TENER CERO VÍCTIMAS EN LA CARRETERA PARA 2050

EL PASADO 16 DE ABRIL LA COMISIÓN EUROPEA ACOGIÓ CON SATISFACCIÓN EL VOTO POSITIVO EN EL PARLAMENTO EUROPEO SOBRE EL NUEVO REGLAMENTO GENERAL DE SEGURIDAD REVISADO PROPUESTO POR LA COMISIÓN EN MAYO DE 2018

A partir de 2022, nuevas tecnologías de seguridad serán obligatorias y empezarán a incorporarse en los vehículos europeos para proteger a los pasajeros, los peatones y los ciclistas. Las nuevas tecnologías que hay en el mercado pueden ayudar a reducir el número de muertes y lesiones en nuestras carreteras, el 90% de las cuales se considera que se deben a errores humanos. La incorporación de estas tecnologías contribuirá al objetivo a largo plazo de la UE de acercarse a cero víctimas mortales y lesiones graves para 2050 ("visión cero"). Las características de seguridad avanzadas reducirán el número de accidentes, allanarán el camino hacia una movilidad cada vez más conectada y automatizada, e impulsarán la innovación global y la competitividad de la industria automovilística europea.

El Parlamento Europeo y el Consejo de la UE alcanzaron un acuerdo político sobre esta propuesta en marzo, tras la aprobación formal del 16 de abril en el Parlamento Europeo, el Consejo de la UE debe ahora adoptar formalmente el Reglamento antes de que pueda publicarse en el Diario Oficial de la Unión Europea. Como se puede ver en la gráfica del informe correspondiente al año 2017 sobre siniestralidad en las carreteras españolas, publicado por la dirección General de tráfico, los datos de siniestralidad correspondientes a usuarios vulnerables (Ciclistas y peatones) son alarmantes.

LAS 18 NUEVAS MEDIDAS DE SEGURIDAD

En el actual documento del nuevo reglamento general de seguridad, aprobado por el parlamento Europeo en el apartado referente a Autobuses y Autocares, destaca la obligatoriedad de 18 nuevas medidas de seguridad, encaminadas la mayor parte de ellas a mejorar la protección de los usuarios vulnerables y las ayudas a la conducta del conductor. En la siguiente lista, se indican las fechas de aplicación previstas para los nuevos tipos de vehículos, y las fechas límites para todos los que se matriculen.

LOS SISTEMAS DE RETENCIÓN, LOS ENSAYOS DE COLISIÓN, LA INTEGRIDAD DEL SISTEMA DE COMBUSTIBLE Y LA SEGURIDAD ELÉCTRICA DE ALTA TENSIÓN

A	A6	Sistemas de alerta de olvido del cinturón de seguridad (A) (Conductor y asientos delanteros, salvo butaca Guía)	01/09/2019 01/09/2021
---	----	---	--------------------------

LOS USUARIOS VULNERABLES DE LA VÍA PÚBLICA, LA VISIÓN Y LA VISIBILIDAD

B	B5	Advertencia de colisión con peatones y ciclistas (B)	2022 - 2024
	B6	Sistema de información sobre ángulos muertos (B)	2022 - 2024
	B7	Detector de marcha atrás (B)	2022 - 2024
	B9	Campo de visión directa de los vehículos pesados (D)	2026 - 2029

EL CHASIS, EL FRENADO, LOS NEUMÁTICOS Y LA DIRECCIÓN DEL VEHÍCULO

C	C14	Control de la presión de los neumáticos en vehículos pesados (B)	2022 - 2024
---	-----	--	-------------

LOS INSTRUMENTOS DE A BORDO, EL SISTEMA ELÉCTRICO, LAS LUCES DEL VEHÍCULO Y LA PROTECCIÓN CONTRA EL USO NO AUTORIZADO, INCLUIDOS CIBERATAQUES

D	D4	Protección del vehículo contra ciberataques (B)	2022 - 2024
	D8	Asistente de velocidad inteligente (B)	2022 - 2024
	D16	Señal de frenado de emergencia (B)	2022 - 2024

LA CONDUCTA DEL CONDUCTOR Y LA CONDUCTA DEL SISTEMA

E	E1	Interfaz para la instalación de alcoholímetros anti arranque (Norma EN 50436:2016) (B)	2022 - 2024
	E2	Sistema de advertencia de somnolencia y pérdida de atención del conductor (B)	2022 - 2024
	E3	Sistema avanzado de advertencia de distracciones del conductor (C)	2024 - 2026
	E4	Sistema de monitorización de la disponibilidad del conductor (Vehículos Automatizados) (B)	2022 - 2024
	E5	Registrador de datos de eventos (D)	2026 - 2029
	E6	Sistemas de sustitución del control del conductor (Vehículos Automatizados) (B)	2022 - 2024
	E7	Sistemas que proporcionan al vehículo información sobre el estado del vehículo y la zona circundante (Vehículos Automatizados) (B)	2022 - 2024
	E8	Pelotón de vehículos (Si está, instalado) (B)	2022 - 2024

LA ESTRUCTURA GENERAL Y LAS CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL VEHÍCULO

F	F2	Desplazamiento en marcha atrás (A)	R-46.04
---	----	------------------------------------	---------



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

El monocepillo para el lavado de grandes y pequeñas flotas

LITIO WASH

Único en el mundo con batería de Litio

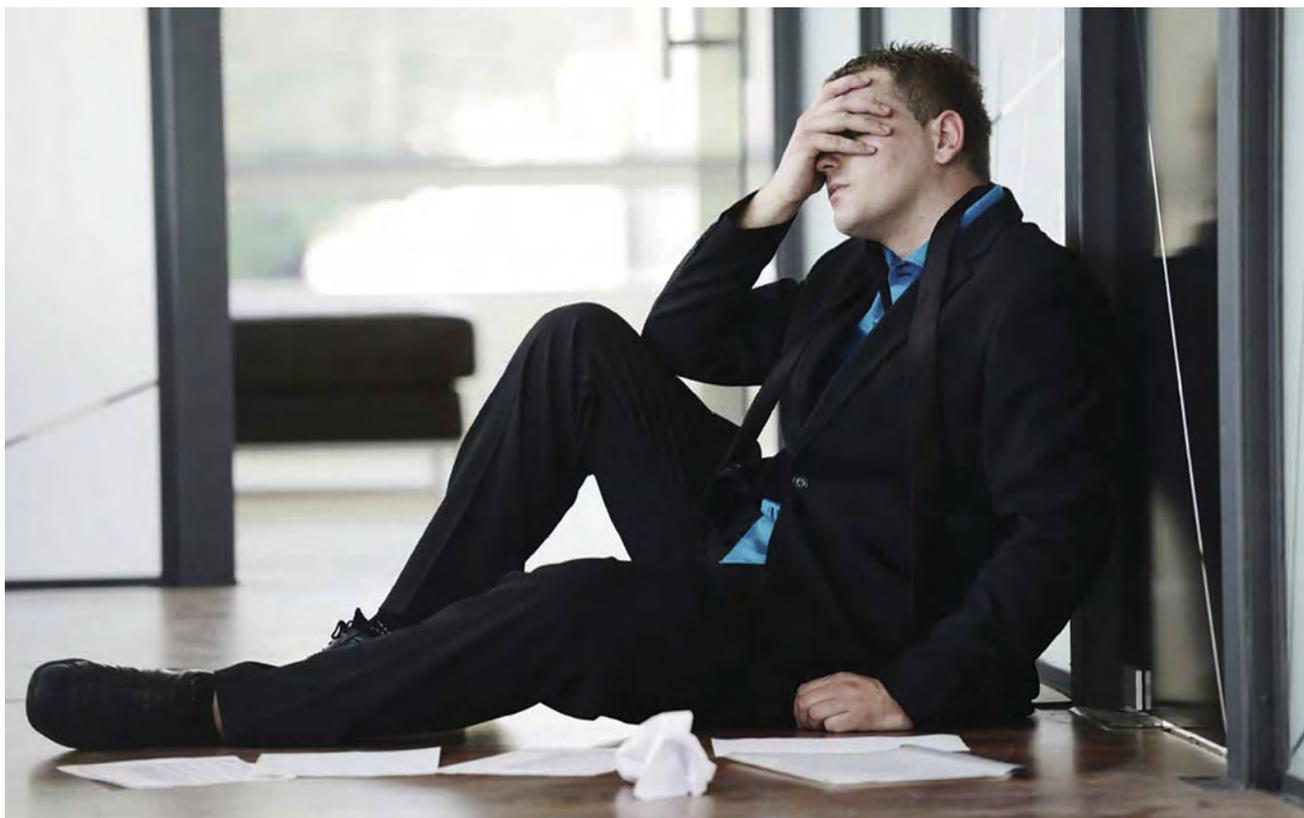
Novedad Mundial

- Ecológico: 0 emisiones y 0 ácidos
- Carga rápida
- Sin mantenimiento
- Rápido: 2'/Bus
- Silencioso
- Depósito de agua incorporado
- 100% móvil



www.JmbGrupo.com

+ 34 607 400 483



LA PÉRDIDA DE HONORABILIDAD PUEDE ACARREAR EL CIERRE DE LA EMPRESA TRANSPORTISTA

IMPRESINDIBLE RECURRIR ESTA CLASE DE RESOLUCIONES

Uno de los efectos más preocupantes del “nuevo ROTT”, como coloquialmente llamamos al R.D. 70/2019 de 15 Febrero, es la pérdida de honorabilidad de la empresa transportista o/y de su gestor de transporte. Se trata de algo aún mucho más grave que el importe de la fuerte multa que se pueda imponer, pues, siendo esta honorabilidad uno de los requisitos que permanentemente toda empresa transportista debe cumplir, su falta puede acarrear la imposibilidad de seguir poseyendo autorización para transportar, es decir, en la práctica, tener que cerrar la empresa. Ante situación tan inquietante, nuestro habitual colaborador jurídico Francisco Sánchez-Gamborino intenta aclarar conceptos y responder las dudas más frecuentes.

1. “QUÉ ES LA HONORABILIDAD”

La “honorabilidad” es, junto a la capacidad financiera y la capacitación -hoy llamada “competencia”- profesional, **uno de los requisitos básicos** (hay otros) **que, todo transportista** público de viajeros en autobús **ha de reunir** para acceder a una autorización administrativa que le permita ejercer legalmente tal actividad. Así lo impone la normativa vigente: tanto europea -Reglamento (CE) 1071/2009 de 21 Octubre- como española -Ley 16/1987 de 30 Julio (LOTT) y Reglamento de ésta aprobado por Real Decreto 1211/1990 de 28 Septiembre (ROTT), cuya más reciente versión es la modificada por dicho R.D. 70/2019-. Este requisito, además, junto a los restantes, **debe conservarlos a lo largo de toda su actividad**, de manera que si deja de tenerlos en algún momento, también, previo expediente y declaración firme, **queda en suspenso su título habilitante o autorización para transportar** -desde luego, también **para presentarse a cursos** administrativos de líneas de autobuses-. Autorización que, por supuesto, tampoco puede ser visada.

En otras palabras: perder la honorabilidad supone en la práctica el cierre de la empresa. La legislación no define, pues, quién es honorable. Sino quién no lo es o quién deja de serlo, o más exactamente, por qué motivos alguien deja de serlo. O sea, se conceptúa por exclusión.

En otras palabras, la honorabilidad no se “adquiere”, sino que se presume (como a los militares la valentía), pero se puede perder, por haber cometido ciertas infracciones administrativas de extrema gravedad. La ley distingue entre unas infracciones que, cometidas una sola vez, bastan para producir tan drástico efecto, y otras que solo lo acarrearán si han sido reiteradas en determinado periodo de tiempo. Pero todas ellas son sumamente graves, las más graves desde el punto de vista de la ordenación del transporte terrestre. O sea, la honorabilidad se pierde solo habiendo cometido infracciones “muy graves”. Enseguida entraremos en más detalle.

2. LA IMPORTANCIA DEL “GESTOR” DE TRANSPORTE

Como parte de la gran apuesta de las Administraciones –europea y española- por la profesionalización del transporte, toda empresa transportista persona jurídica deberá contar con un “gestor de transporte” –su director-, el cual **debe cumplir**, entre otras condiciones personales (como competencia profesional), **el requisito de honorabilidad**. Para estar acorde con los tiempos, “gestor” o “gestora”.

Por consiguiente, tanto la empresa titular de la autorización, persona física o jurídica, como su gestor de transporte, deberán cumplir el requisito de honorabilidad.

La figura del gestor es tan importante que la infracción que da lugar a expediente sancionador puede conllevar, por sí misma o por acumulación con otras, la pérdida de honorabilidad tanto de la empresa como de su gestor. Perderá el gestor su honorabilidad –y no podrá seguir ejerciendo como tal- cuando las infracciones que pudieran determinar la pérdida de la honorabilidad de una empresa guarden relación con el ámbito de funciones que corresponden a dicho gestor. Y no la perderá en caso contrario.

3. POR QUÉ CAUSAS PUEDE PERDERSE LA HONORABILIDAD

Sólo por infracciones muy graves. Por tanto, no fáciles de cometer por simple descuido.

La regulación actual reviste cierta complejidad. Pues, el Real Decreto 70/2019 –“nuevo ROTT”-, en materia de infracciones y sanciones, no se limita a reproducir las conductas descritas como ilícitas en la LOTT –versión 2013- (que ya recogía las infracciones causantes de pérdida de honorabilidad del transportista según el Reglamento (CE) 1071/2009), sino que además incorpora los criterios sancionadores del

LA HONORABILIDAD SOLO SE PUEDE PERDER POR CAUSAS LEGALMENTE PREVISTAS CON GRAN DETALLE

Reglamento (UE) 2016/403, de la Comisión, de 18 Marzo 2016, que completa el citado 1071/2009 –cumpliendo un mandato a la Comisión, contenido en éste –art. 6.2,b)- en lo relativo a la clasificación de infracciones graves que pueden acarrear la pérdida de honorabilidad. Son estas últimas infracciones referidas a limitador de velocidad, tacógrafo y tiempos de conducción, conductores de países terceros desprovistos de certificado u otra documentación obligatoria, transporte internacional regular de viajeros sin autorización o sin llevarla a bordo, etc. Esta añadidura puede dar la falsa impresión de que un decreto (el 70/2019) se atreve a modificar una ley (la LOTT) –cosa imposible, según el principio de jerarquía normativa-, cuando no es así: recoge lo previsto en un reglamento comunitario, de aplicación imperativa, que está por encima de la ley nacional. Además, la LOTT en su Disp. Adic. 10ª (Art. primero, nº 84, de la Ley 9/2013) permitió al Gobierno modificar el régimen de infracciones si lo cambiara la UE. Como ha ocurrido.

Al tiempo de publicarse este artículo, el BOE de 20 Mayo 2019 ha anunciado (inserción 21558, página 26729) que el Comité Nacional del Transporte por Carretera ha recurrido el R. D. 70/2019 –“nuevo ROTT”- en vía contencioso-administrativa ante el Tribunal Supremo (también otras entidades relacionadas con el transporte terrestre: ver páginas 26727, 26728, 26730 y 26732 del mismo BOE, y página 27841 del BOE de 23 Mayo). Pues bien, si esos pleitos, o alguno de ellos, fuesen estimados, la correspondiente sentencia anularía los artículos



que indicase. Entre tanto, todos sus preceptos –incluidos los que se refieren a pérdida de la honorabilidad– están en vigor, como para el conjunto del real decreto prevé su disposición final cuarta.

Dicho Reglamento (UE) 2016/403 ni siquiera se ajusta a nuestra tradición –desde la LOTT– división de las infracciones de transporte en “muy graves”, “graves” y “leves”, sino que establece tres “niveles” de gravedad propios, designados en columnas mediante las respectivas abreviaturas “LIMG”, “IMG” y “IG”, que –faltando un índice de abreviaturas al inicio (como hubiera sido lo adecuado)– en una de sus páginas (la 17 del DOUE L74), de manera asistemática y desordenada, parece que vienen a corresponder respectivamente con “conducción con deficiencias que crean un riesgo inmediato para la seguridad vial”, “deficiencias peligrosas”, y “deficiencias graves”. Podríamos decir grosso modo que tanto las “LIMG” como las “IMG” corresponden a las que LOTT y LOTT califican de “muy graves”; y que las “IG” equivalen a las “graves”.

Pero, aquí vamos a intentar simplificar nuestra explicación.

La primera causa de pérdida de honorabilidad es por la comisión de “delitos”, o sea, de ilícitos del Código Penal que conlleven inhabilitación para la actividad de transporte (no los restantes delitos). P. ej. contrabando, tráfico de drogas, introducción ilícita de inmigrantes, conducción temeraria, etc. Lo que, como

es de suponer, por fortuna resulta muy infrecuente. En tal caso, dura lo que la inhabilitación que el Juez Penal imponga.

Un segundo motivo es la comisión de infracciones administrativas relacionadas con los ámbitos mercantil, de Seguridad Social o laboral, de tráfico, etc. (por tanto, dictadas por sus respectivas autoridades competentes: Ministerio de Trabajo, del Interior, etc.; u otras, como el de Agricultura, para el transporte de animales vivos). Se trata de conductas también sumamente graves, que deben ser inscritas en el Registro de A. y E. de Transporte y comunicadas a la Administración de Transporte. En tal caso, dura 365 días. No “hasta” 365 días, sino ese plazo exacto, en todo caso. El sector lo ha criticado, por falta de conexión directa de aquellas conductas con la ordenación del transporte.

La tercera y última razón sería la comisión de infracciones específicas de ordenación del transporte. Y estas, a su vez, según su respectiva gravedad, basta que hayan sido perpetradas una única vez o bien se exige que hayan sido reiteradas en un periodo de 365 días. Entonces, la privación de honorabilidad también dura 365 días. Se trata de una clasificación en tres “bloques” –letras A, B y C– del Anexo I del “nuevo ROTT”, que enseguida detallaremos.

La normativa no prevé que entre tanto la honorabilidad perdida se pueda “recuperar”.

La LOTT –versión vigente, de 2013–, conforme al Reglamento europeo 1071/2009, había establecido la pérdida de honorabilidad del gestor, como efecto adicional a la sanción pecuniaria (multa), en las infracciones, todas “muy graves”, del art. 140 de la propia LOTT que especifica: apartados 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 14, 15.6, 15.7, 15.11, 15.18, 16, 17, 18, 20, 23, 37.1 y 37.2. Pero el “nuevo ROTT”, que, como sabemos, se hace eco de una normativa europea posterior a 2013, como es dicho Reglamento (UE) 2016/403, introduce la dualidad multa/pérdida del requisito, estableciendo así lo siguiente:

Se pierde la honorabilidad por conductas del Anexo I de este “nuevo ROTT” cometidas:

- **una sola vez** (o más veces): las descritas –tipificadas– en el apartado A; o
- **reiteradamente**: las descritas –tipificadas– en sus apartados B o C, con un Índice de Reiteración Infractora (en abreviatura, “IRI”) de valor igual o superior a tres.

En efecto, el Anexo I.A de este R.D. 70/2019 contiene la lista de infracciones administrativas de transporte cuya comisión –incluso una sola vez– puede acarrear la pérdida de la honorabilidad (muy detallada: 27 infracciones).

Se trata de muchas de las infracciones –todas, “muy graves”– previstas en el art. 140 LOTT y en el art. 197 ROTT, y en el Anexo IV del Reglamento (UE)

EXIGE UN EXPEDIENTE DISTINTO Y SUCESIVO AL TRAMITADO PARA IMPONER LA MULTA, EN QUE SE PUEDEN ALEGAR DIVERSOS MOTIVOS, DE HECHO Y DE DERECHO



Alicia Rubio, Subdirectora de Inspección del Ministerio de Fomento.

1071/2009. Hace constantes referencias al repetido Reglamento (UE) 2016/403 –a cuya columna “LIMG” vienen a equivaler-.

A modo de ejemplo, referidas al transporte en general o al de viajeros en particular:

- realizar transporte sin título habilitante;
- contratar como transportista o facturar transporte sin poseer autorización;
- organizar transporte regular de viajeros sin tener la concesión administrativa;
- vender plazas individuales de viajeros siendo solo transportista discrecional;
- dejar de prestar servicio en una concesión de transporte regular de viajeros;
- ceder títulos habilitantes;
- falsificar títulos habilitantes;
- ídem documentos requeridos para obtener esos títulos habilitantes;
- ídem hojas o datos del tacógrafo;
- manipular el tacógrafo o el limitador de velocidad;
- carecer de estos aparatos en el vehículo utilizado;
- emplear a conductores que carezcan del CAP;
- conducir sin carnet;
- exceder los tiempos de conducción, en los casos más graves;
- utilizar vehículos que no hayan pasado la ITV; etc.

Así, decimos, hasta 27 conductas. Y, desde luego, descritas en forma mucho más detallada.

Para aquellas infracciones que se exige sean reiteradas, se aplica un criterio específico. Nos referimos a que el “nuevo ROTT” –en otro lugar (art. 117)- expone las reglas para calcular el “Índice de Reiteración Infractora” (IRI) de una empresa titular de una autorización de transporte: letra b). Prosigue la complejidad, -de momento, no vamos a poder prescindir de la calculadora-, pues consiste en una fórmula matemática con tres variables, designadas con respectivas letras, cuyo significado el propio ar-



REQUIERE QUE LA RESOLUCIÓN QUE LA IMPONE SEA “FIRME”, LO QUE NO SUCEDE SI ES RECURRIDA

75
Aniversario
1944 | 2019



La evolución
es el camino

sunsundegui.com

 **Sunsundegui**

título describe, mediante simple remisión a las letras del Anexo I: "I" (mayúscula) remite a las infracciones tipificadas en la letra B, y "i" (minúscula) a las de su letra C. En el caso de empresas sin autorización de transporte (latare b) de dicho art. 117 perder la honorabilidad supone la imposibilidad de obtener una autorización de transporte en el futuro, durante el citado periodo de 365 días.

En ambos casos, la referencia temporal es al periodo de 365 días anteriores, y siempre sancionadas mediante resolución firme.

Hay una tercera letra, "V" (mayúscula), que solo se tiene en cuenta respecto a infracciones por empresas con autorización de transporte, y se refiere al número medio de vehículos que la empresa tenga adscritos a su autorización en ese mismo periodo, pretendiendo lograr un trato equitativo respecto a las empresas que, por su mayor flota, pueden presentar una mayor probabilidad de infringir.

Esta descripción sirve para las **infracciones reiteradas**: letras B y C del mismo Anexo I.

Pues, por su parte, el **Anexo I.B** enumera las infracciones administrativas de transporte que afectan al factor "I" –mayúscula- del IRI (muy detallada: 46 infracciones). Que hace constante referencia al Reglamento (UE) 2016/403 –a cuya columna "MG" vienen a equivaler-. Se refieren a tacógrafo y limitador de velocidad, tiempos de conducción y descanso –específicamente, en transporte internacional discrecional de viajeros-, trabajo del conductor, masas y dimensiones del vehículo, etc. Muy detallada e imposible aquí de resumir, por razón de espacio, es obligada su consulta directa por el lector interesado.

Finalmente, el **Anexo I.C** lista las infracciones administrativas de transporte que afectan al factor "i" –minúscula- del IRI. También hace constante referencia al Reglamento (UE) 2016/403 –a cuya columna "IG" vienen a equivaler-. Las materias son las mismas o muy semejantes a las del Anexo I.B. Incluye hacer paradas no autorizadas en transporte regular internacional de viajeros, o hacer este servicio sin llevar a bordo la autorización, irregularidades en los tiempos de conducción en transporte internacional discrecional de viajeros, etc. Tan detallada como en las letras anteriores, y por igual motivo, a consultar directamente.

4. IMPRESCINDIBLE UN EXPEDIENTE ESPECÍFICO SOBRE LA HONORABILIDAD

Dadas sus drásticas consecuencias, la pérdida de honorabilidad puede acaecer solo tras haber seguido un expediente administrativo específico y distinto a aquel cuyo objeto es la multa. Y, por supuesto, en ambos el inculpado puede defenderse, presentando alegaciones.

Dicho de otro modo: cometido un hecho ilícito de aquellos que según la ley llevan aparejada pérdida de la honorabilidad, se abren o inician **–se "incoan"- dos expedientes: uno para la posible imposición de multa, y otro para la posible declaración de pérdida de honorabilidad**. Ambos, independientes pero relacionados, de manera que si en el primero se declara no cometido el hecho o se le otorga una calificación de menor gravedad, ello repercute en el segundo, donde la pérdida de honorabilidad ya no tendría lugar. La resolución del primer expediente –o sea, en el que se impone la sanción- ha de ser firme.

Por eso, ambos expedientes deberían ser **sucesivos**, pues así solo cuando quede acreditada la infracción –impuesta la sanción- se abriría el segundo, para determinar si la medida es proporcionada, si hay culpabilidad, etc.

Como la infracción la comete la empresa transportista (LOTT art. 138), **para que pierda la honorabilidad el gestor lo ha tenido antes que perder la empresa** (de ahí la notificación al gestor, que prevé el art. 210.2 del ROTT). Y viceversa: si se sobresee la infracción a la empresa o se califica con menor gravedad, o si se decide que la empresa no pierda la honorabilidad, tampoco la perderá el gestor.

El sector transportista ha criticado la **excesiva severidad de la medida**, pues no siempre es fácil sustituir "de un día para otro" a un gestor que deviene incapaz de ejercer como tal por haber perdido la honorabilidad.

Como ni LOTT ni ROTT contienen previsiones sobre este expediente específico y "autónomo" de pérdida de honorabilidad, hay que entender que el mismo se desarrollará por los trámites generales previstos en la legislación general de procedimiento administrativo común. Con las peculiaridades a que se refiere el ROTT.

ES IMPRESCINDIBLE RECURRIR TANTO LA RESOLUCIÓN QUE IMPONE LA MULTA COMO LA QUE DECLARA LA PÉRDIDA DE HONORABILIDAD



5. LA HONORABILIDAD SE PIERDE SÓLO POR RESOLUCIÓN "FIRME"

Además de firmeza de la resolución que impone la sanción, se requiere firmeza de la resolución que declara la pérdida de la honorabilidad.

En efecto, la pérdida de honorabilidad requiere "resolución firme en vía administrativa". El nuevo ROTT parece establecer que toda resolución que declare la pérdida de honorabilidad es siempre firme, pero lo interpretamos como que esta declaración no surte efecto hasta que la misma alcanza ese estado de firmeza. Lo contrario equivaldría a negar el recurso en vía administrativa, cosa que no parece concebible: sería contrario al derecho de defensa que proclama nuestra Constitución en su art. 24, y al régimen general de la Ley 39/2015 de 1 Octubre, de Procedimiento Administrativo Común, según cuyo art. 112.1 contra las resoluciones "podrán interponerse por los interesados los recursos de alzada y potestativo de reposición". Recurso es el medio de impugnación que las leyes prevén para combatir cualquier decisión administrativa, impidiendo que ésta alcance firmeza.

"Firme" es sinónimo de definitiva. Por tanto, en sentido contrario, no es "firme" aquella resolución cuyo plazo de recurso aún no ha expirado, ni aquella que, dentro de ese plazo, ha sido recurrida, sea en vía administrativa o en vía jurisdiccional.

Entre tanto el recurso se tramita, la resolución no alcanza firmeza. Si el recurso prospera -es "estimado"-, ésta es revocada; y lógicamente tampoco alcanza firmeza.

Si la infracción que da lugar a expediente sancionador puede conllevar, por sí misma o por acumulación con otras, la pérdida de honorabilidad tanto de la empresa como de su gestor -supuesto a que antes aludimos-, el acuerdo de iniciación o incoación lo hará constar así, y se notificará a ambos, ofreciendo al gestor plazo de 15 días para presentar alegaciones.

Por supuesto, puede perder la honorabilidad la empresa transportista y, después, no el gestor.

6. LUEGO, HAY QUE RECURRIR LA PÉRDIDA PARA INTENTAR QUE NO ALCANCE FIRMEZA

La deducción es obvia: si por interponer un recurso, la resolución que impone la sanción o la que declara pérdida la honorabilidad no alcanzan firmeza, **lo que hay que hacer es**

- siempre recurrirlas: primero, ante la propia Administración que impuso tan severa medida (Comunidad Autónoma del domicilio de la empresa)
- y, si ese recurso fuese desestimado, expresamente (mediante respuesta escrita) o por "silencio administrativo" (mero transcurso del tiempo sin respuesta),

LA SUSPENSIÓN DE LA AUTORIZACIÓN POR PÉRDIDA DE HONORABILIDAD NO DURA "HASTA" 365 DÍAS, SINO ESE PLAZO EXACTO, EN TODO CASO

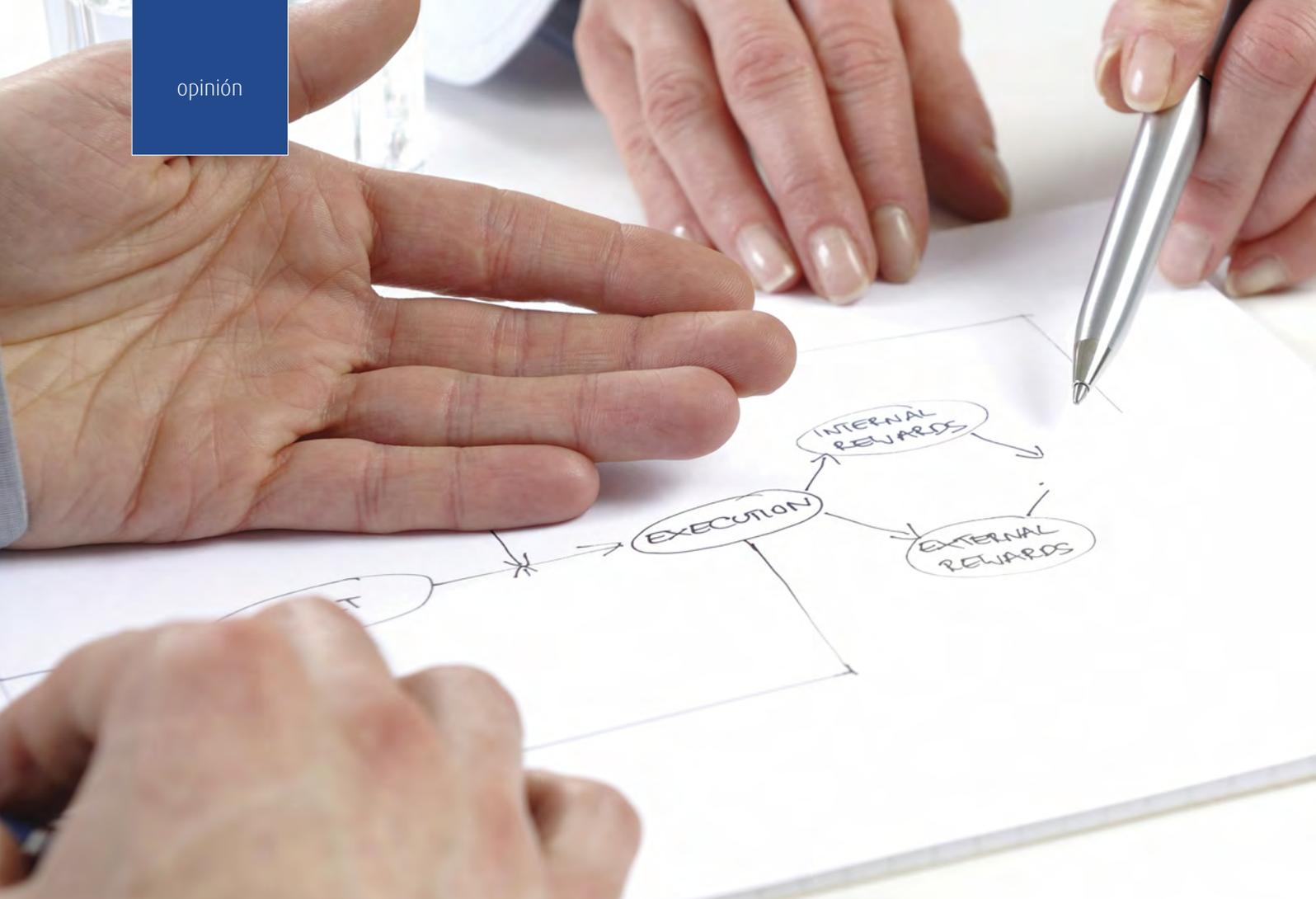


- entonces, acudir ante los Juzgados y Tribunales de Justicia, en lo que se conoce como recurso contencioso-administrativo.

Varios son los argumentos -de hecho y de derecho- que pueden esgrimirse en tales recursos contra la resolución que condena a la pérdida de la honorabilidad: uno de ellos, el específico de desproporción, que la normativa, tanto europea como española, contempla para estos casos y que puede tener que ver con la reiteración (su ausencia), o que los hechos no guarden relación con las funciones del gestor en la empresa sancionada, o se produjeran fuera del tiempo en que estuvo prestando servicio, etc.



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



LEY DE DESINDEXACIÓN: TIEMPO DE DESCUENTO

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LAS INVERSIONES Y PLAZO DE LOS CONTRATOS DE CONCESIÓN

RAÚL COLETO SIERRA, DIRECTOR DE ARGON CONSULTORES, E IGNACIO ARACIL ÁVILA, SOCIO DIRECTOR DE ARGON CONSULTORES, ANALIZAN LOS EFECTOS DE LA LEY DE DESINDEXACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN LAS CONCESIONES Y EN EL TRANSPORTE TERRESTRE

INTRODUCCIÓN

"Debemos tomar conciencia de que el sistema económico en el que vivimos se sustenta no solamente en el dinero sino también en un sutil empleo de la variable "tiempo". Y debemos comprender también que el empleo de esta variable debe hacerse de forma cuidadosa. El ánimo de lucro es el motor que lleva a los individuos de una sociedad libre a desarrollar iniciativas que ponen en marcha las economías, generan crecimiento y proporcionan prosperidad. Por

otro lado, la avidez desmesurada que pasa por encima de las cuestiones más esenciales, de los derechos más básicos de las personas, que no respeta, en definitiva, las bases del propio sistema de economía libre es la causante de casi todas las crisis económicas sucedidas en la historia"

En esta reflexión tan certera de Fernando Trías de Bes en su novela "El vendedor de tiempo", defiende el ánimo de lucro, de un modo que podemos calificar de "responsable", como motor de la economía, y que ésta tiene como uno de los factores principales el tiempo. Y efectivamente, el tiempo es la base de cualquier cálculo financiero, en los cálculos de remuneración e intereses, en los procesos de actualización de valores, etc. Todo ello es muy relevante para el análisis a realizar de la denominada Ley de Desindexación de la economía española. El ámbito del presente artículo se refiere a las concesiones en general y a los transportes terrestres en



LA LEY DE DESINDEXACIÓN SE PLANTEÓ DE UNA MANERA RAZONABLE PARA CONTRATOS DE OBRA E INCLUSO DE SERVICIOS DE CORTO Y MEDIO PLAZO CON EL FIN DE MITIGAR LA INFLACIÓN

Por su parte, el Plan de Inversión Extraordinario ("PIC") del Ministerio de Fomento del anterior gobierno central, de más de 5.000 millones de euros, con plazos de concesión previstos de 20-30 años, también se enfrentó a la citada nueva Ley de Desindexación con el resultado de la reformulación de los contratos previstos.

Y no son pocas las Administraciones Públicas que se encuentran desde hace meses en un proceso de análisis interno sobre la licitación de nuevos concursos de concesiones, ante la duda de cómo hacerlos atractivos dentro de un marco – la Ley de Desindexación – que, si bien se planteó de una manera razonable para contratos de obra e incluso de servicios de corto y medio plazo con el fin de mitigar la inflación, está suponiendo un corsé para los contratos de concesión, especialmente cuanto más largo es el plazo previsto y más intensivos son en inversiones.

particular. En ambas áreas es de aplicación el Real Decreto 55/2017, de 3 de febrero, por el que se desarrolla la Ley 2/2015, de 30 de marzo, de desindexación de la economía española, que limita el plazo de los contratos al período de recuperación de las inversiones aplicando una tasa de descuento establecida por procedimiento normativo a los flujos de caja del proyecto.

Y es precisamente este nuevo criterio establecido en la citada Ley lo que está generando muchas dudas y preocupación en las diferentes Administraciones Públicas en los nuevos estudios de viabilidad y procesos de licitación.

De manera particular, la reciente aprobación del nuevo Reglamento de Ordenación de los Transportes Terrestres ("ROTT")¹, pone el foco en un sector que está viviendo el fin del plazo de las vigentes concesiones estatales de transporte regular viajeros ("VAC"), así como el de varias Comunidades Autónomas.

PREGUNTAS ABIERTAS

Así, es pertinente plantear algunas preguntas que orientarán al lector. Todo ello porque la viabilidad de un proyecto de inversión en el que participa la iniciativa privada, con aportaciones públicas o no, está sujeto al paso del tiempo y a la coyuntura correspondiente, con la lógica incertidumbre del medio y largo plazo.

- ¿Tiene sentido aplicar la misma tasa de descuento, definida por ley, a todos los sectores y a todos los tipos de contratos (los que requieran elevadas inversiones iniciales y los que no)?, ¿es esta tasa de descuento atractiva para el mercado?



LA LEY DE DESINDEXACIÓN ESTÁ SUPONIENDO UN CORSÉ PARA LOS CONTRATOS DE CONCESIÓN, ESPECIALMENTE CUANTO MÁS LARGO ES EL PLAZO PREVISTO Y MÁS INTENSIVOS SON EN INVERSIONES

- La imposición de una tasa de descuento, ¿favorece la concurrencia de ofertas y el interés público?
- ¿Se puede imponer la rentabilidad de los contratos en un plazo sin comprometer el atractivo y la viabilidad financiera de los mismos?, ¿es viable una concesión de más de cinco años, con la imposición de plazo de recuperación de las inversiones a partir de la tasa de descuento establecida en el artículo 10 del Real Decreto 55/2017?
- ¿Debe ser el plazo del contrato – de más de cinco años – el mismo que el plazo necesario para recuperar la inversión? En este sentido y en el ámbito del transporte regular, si todos servicios concesionados son servicio público, ¿no está el interés general – prestación del servicio – por encima del particular (del concesionario)?, ¿pueden dejarse de prestar servicios de transporte regular por la imposición de un plazo al no hacer atractivos los contratos?
- ¿Cómo afecta la Ley de Desindexación de la economía española a la transmisión de riesgo en los proyectos y a la consiguiente consolidación presupuestaria de las administraciones públicas, de acuerdo con la normativa comunitaria?
- ¿Deben tratarse igual, de acuerdo a la Ley de Desindexación, las concesiones con obligaciones de servicio público y aportaciones de la Administración y las concesiones que no requieren tales aportaciones?, en estos casos, ¿la tasa de descuento a aplicar debe ser la misma para todos los flujos del proyecto?

ENTORNO: LA LEY DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO

Dispone el citado artículo 29.6 párrafo segundo de la LCSP que el plazo del contrato se calculará justificando el plazo de recuperación de la inversión:

“Si la concesión de obras o de servicios sobrepasara el plazo de cinco años, la duración máxima de la misma no podrá exceder del tiempo que se calcule razonable para que el concesionario recupere las inversiones realizadas para la explotación de

las obras o servicios, junto con un rendimiento sobre el capital invertido, teniendo en cuenta las inversiones necesarias para alcanzar los objetivos contractuales específicos”.

Lo previsto en el citado artículo es relevante y, a priori, parece razonable y debería constituirse como un principio a respetar en todo proceso: las inversiones a realizar por el concesionario para la prestación del servicio público deben facilitar su recuperación mediante su explotación, incluyendo un rendimiento sobre el capital invertido. El problema surge cuando se establecen límites que coartan la obtención de un beneficio razonable, lo que puede generar dos problemas: la no concurrencia en los concursos o, en caso de ponerse en marcha los contratos, el fracaso de los mismos y la consiguiente pérdida de recursos económicos.

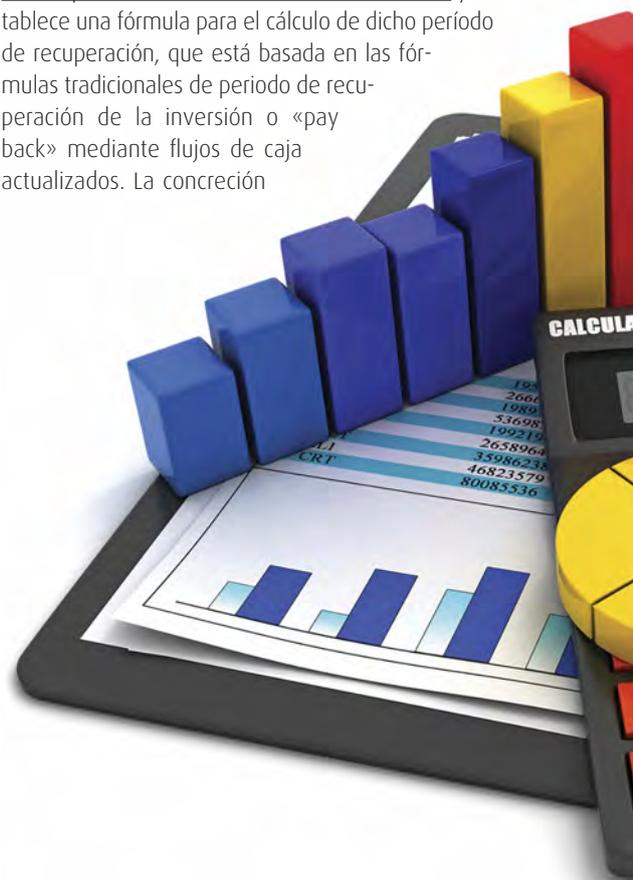
Y precisamente se plantea este problema poco adelante en dicho artículo 29 de la LCSP, al remitir a la Ley 2/2015, que en su punto 9 dice cómo debe realizarse el cálculo:

“9. El período de recuperación de la inversión a que se refieren los apartados 4 y 6 de este artículo será calculado de acuerdo con lo establecido en el Real Decreto 55/2017, de 3 de febrero (artículos 9 y 10) por el que se desarrolla la Ley 2/2015, de 30 de marzo, de desindexación de la economía española”.

ACERCÁNDONOS AL PROBLEMA

El artículo 9 del Real Decreto 55/2017 remite al artículo 10 para el cálculo del periodo de recuperación de las inversiones del contrato.

El artículo 10 del citado Real Decreto define el período de recuperación de la inversión de los contratos y establece una fórmula para el cálculo de dicho periodo de recuperación, que está basada en las fórmulas tradicionales de periodo de recuperación de la inversión o «pay back» mediante flujos de caja actualizados. La concreción



del periodo de recuperación mediante la aplicación de dicha fórmula exige, para evitar casos espurios, que las inversiones estén totalmente desembolsadas.

“1. Se entiende por periodo de recuperación de la inversión del contrato aquél en el que previsiblemente puedan recuperarse las inversiones realizadas para la correcta ejecución de las obligaciones previstas en el contrato, incluidas las exigencias de calidad y precio para los usuarios, en su caso, y se permita al contratista la obtención de un beneficio sobre el capital invertido en condiciones normales de explotación”.

En principio, este primer párrafo corrobora la citada premisa básica del análisis financiero en la recuperación de las inversiones: éstas deben hacerse de manera correcta para prestar el servicio de forma adecuada y que permitan obtener “un beneficio sobre el capital invertido en condiciones normales”. Así, el contratista (concesionario) invierte un capital a riesgo y ventura y sobre dicho capital se debe obtener un beneficio que, en el ámbito del análisis de viabilidad financiera de proyectos, resulta ser la Tasa Interna de Retorno (TIR).

“La determinación del periodo de recuperación de la inversión del contrato deberá basarse en parámetros objetivos, en función de la naturaleza concreta del objeto del contrato. Las estimaciones deberán realizarse sobre la base de predicciones razonables y, siempre que resulte posible, basadas en fuentes estadísticas oficiales”.

Y a continuación, con la precisión de “en función de la naturaleza concreta del objeto del contrato”, se está especificando que cada contrato tiene unas características determinadas y unos niveles de riesgos que deben asignarse correctamente. Y todos estos aspectos representan los factores que deben formar parte de la

LA IMPOSICIÓN DE UNA TASA DE DESCUENTO, ¿FAVORECE LA CONCURRENCIA DE OFERTAS Y EL INTERÉS PÚBLICO?

tasa de rentabilidad exigida o beneficio requerido al capital invertido.

De manera concreta, el citado artículo 10 de la ley especifica la fórmula de cálculo aplicable para la estimación del periodo de recuperación de la inversión:

“2. Se define el periodo de recuperación de la inversión del contrato como el mínimo valor de n para el que se cumple la siguiente desigualdad, habiéndose realizado todas las inversiones para la correcta ejecución de las obligaciones previstas en el contrato:

$$\sum_{t=0}^n \frac{FC_t}{(1+b)^t} \geq 0$$

Donde:

- t son los años medidos en números enteros.
- FC_t es el flujo de caja esperado del año t , definido como la suma de lo siguiente:

a) El flujo de caja procedente de las actividades de explotación [...]

b) El flujo de caja procedente de las actividades de inversión [...]

FC_t no incluirá cobros y pagos derivados de actividades de financiación.

La estimación de los flujos de caja se realizará sin considerar ninguna actualización de los valores monetarios que componen FC_t .”

Hasta aquí, la fórmula parece replicar la forma de cálculo de los flujos de caja de proyecto, y acorde con la metodología establecida en la “Guía del Análisis Coste-Beneficio [y financiero] de proyectos de inversión” de la Comisión Europea, de diciembre de 2014. Sin embargo, posiblemente el párrafo siguiente sea el más controvertido de este artículo y el aspecto que está generando las dudas y preocupaciones:

“b es la tasa de descuento, cuyo valor será el rendimiento medio en el mercado secundario de la deuda del Estado a diez años en los últimos seis meses incrementado en un diferencial de 200 puntos básicos. Se tomará como referencia para el cálculo de dicho rendimiento medio los últimos datos disponibles publicados por el Banco de





LA LEY CONTEMPLA LA POSIBILIDAD DE MODIFICAR LA TASA DE DESCUENTO POR PARTE DEL MINISTRO DE HACIENDA "PARA ADAPTARLO A LOS PLAZOS Y CONDICIONES DE RIESGO Y RENTABILIDAD". ¿PODRÁ SER ÉSTA UNA SOLUCIÓN ÁGIL, TRANSPARENTE Y RAZONABLE?

España en el Boletín del Mercado de Deuda Pública".

Según se expone en el párrafo anterior, los flujos de caja del contrato (FCt) deben actualizarse a la citada tasa "b" que, según la fórmula expuesta más arriba en el punto 2 del presente artículo 10, es la equivalente a la TIR de Proyecto, pues es la que hace que el valor actual neto de los FCt sea cero (o mayor que cero en este caso). Según los datos disponibles, la estimación de dicha tasa de descuento "b" está por debajo del 3,5% actualmente; es decir, se está considerando que un contrato de largo plazo, con los riesgos asignados que corresponda, debería tener una TIR de Proyecto que hoy en día se considera fuera de mercado, muy inferior a la razonable en la mayoría de los casos.

No obstante, la citada ley, en su siguiente párrafo, contempla la posibilidad de modificar dicha tasa de descuento por parte del Ministro de Hacienda "para adaptarlo a los plazos y condiciones de riesgo y rentabilidad". Pero dicha modificación por parte del Ministro de Hacienda podría suponer un aspecto de rigidez y seguramente un plazo de tramitación más largo de lo deseable, al tiempo que implica el eventual sometimiento de los términos de un contrato a

los criterios coyunturales del Ejecutivo en lugar de permitir que dicha tasa de descuento fuera la que las condiciones de mercado aconsejaran de manera justificada en cada momento:

"El instrumento de deuda y el diferencial que sirven de base al cálculo de la tasa de descuento podrán ser modificados por Orden del Ministro de Hacienda y Función Pública, previo informe de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado, para adaptarlo a los plazos y condiciones de riesgo y rentabilidad observadas en los contratos del sector público".

Hasta aquí, hemos expuesto el problema de rigidez que se genera por la Ley de Desindexación, tanto en los plazos de los contratos como en su rentabilidad. En el próximo número de la revista Viajeros hacemos mención al caso particular de las concesiones de transporte de viajeros por carretera, así como unas reflexiones sobre la tasa de descuento y el planteamiento de una posible solución al problema expuesto.

NOTAS:

1. Real Decreto 70/2019 de 15 de febrero
2. Ley de Contratos del Sector Público (LCSP), art. 29.6, párrafo 2º

RAÚL COLETO SIERRA
DIRECTOR DE ARGON CONSULTORES

IGNACIO ARACIL ÁVILA
SOCIO DIRECTOR DE ARGON CONSULTORES

25a
EDICIÓN

Estamos
moviendo
de Kortrijk
a Bruselas



busworld®

EUROPE **BRUSSELS**

18-23 OCT 2019

www.busworldeurope.org



LAS OTRAS
EXPOSICIONES
DE BUSWORLD

ASIA CENTRAL **ALMATY** | 25-27 JUN 2019
TURQUÍA **ISTANBUL** | 5-7 MAR 2020
CHINA **SHANGHAI** | 18-20 MAR 2020
AMÉRICA LATINA **BOGOTÁ** | 2020

INDIA **BANGALORE** | 2020
RUSIA **MOSCOW** | 26-28 OCT 2020
SUDESTE DE ASIA **JAKARTA** | 24-26 MAR 2021



“TENEMOS UN NUEVO MÓDULO DE GESTIÓN DE RUTAS LINEALES Y CIRCULARES PARA UNA GESTIÓN EFICIENTE DE LA FLOTA”

EDUARDO DE ANTONIO, DIRECTOR GENERAL DE FROTCOM EN ESPAÑA

FROTCOM INTERNATIONAL ESTÁ PRESENTE EN MÁS DE 30 PAÍSES Y CUENTA CON MÁS DE 5.000 CLIENTES EN EUROPA QUE UTILIZAN SUS SOLUCIONES PARA GESTIÓN DE FLOTAS

sente en más de 30 países de todo el mundo, a través de una red de filiales y distribuidores exclusivos de muy alta cualificación. Más de 5.000 empresas en Europa utilizan Frotcom para gestionar sus flotas. Debido a que es una solución modular y flexible, nuestro software es usado desde las pequeñas flotas a las más grandes con más de mil vehículos, en todas las actividades, desde el transporte por carretera; el de pasajeros, o flotas comerciales.

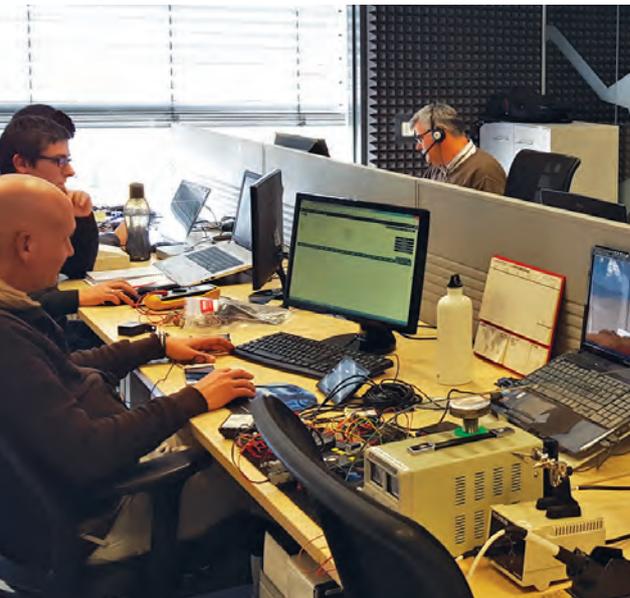
Eduardo, hablemos un poco sobre los inicios de Frotcom.

El primer sistema de rastreo de vehículos que realizó Frotcom fue en 1997, como un simple sistema de rastreo por GPS que funcionaba a través de las comunicaciones satelitales. Más tarde adoptamos el sistema GSM/SMS como canal de comunicación.

En 2005, Frotcom fue uno de los primeros sistemas del mundo en utilizar GPRS para comunicar los datos de seguimiento de los vehículos a nuestro servidor.

En 2008, Frotcom International empezó la internacionalización de la compañía. La propia Portugal y España fueron las dos primeras filiales con capital de Frotcom International que empezaron a funcionar. En la actualidad, Frotcom International, con sede en Lisboa, está pre-





¿Cuáles son las diferencias entre las distintas filiales?

Son muy grandes. Hay que tener en cuenta que nuestra red de distribución de Frotcom incluye países de Europa, África, América del Sur, América del Norte, Oriente Medio y Oceanía. Depende muchísimo de las áreas geográficas, la madurez del mercado y las necesidades de gestión de flotas. También pueden ser bastante diferentes, desde el control de los tiempos de conducción, pasando por el análisis del comportamiento de la conducción o la detección y prevención del robo de combustible. Sin embargo, todas las oficinas de Frotcom cuentan con suficientes herramientas y capacitación para poder vender todos los módulos de Frotcom.

¿Cuántas personas forman parte del equipo FROTCOM?

Aproximadamente 120 personas en la red de Distribución, además de las 40 personas en Frotcom International. De estos, 30 en I + D + I. Es decir, un equipo humano de 150 personas.

En un mercado como la Gestión de la Flota, el factor I + D + I cobra vital importancia. ¿Qué desarrollos tecnológicos ha realizado Frotcom en el sector del transporte de pasajeros en los últimos años?

Somos una referencia en la integración de sistemas ERP con Frotcom, y hemos sido precursores en aplicaciones móviles (APP) para la gestión y comunicación de conductores en tiempo real sin necesidad de voz, además del envío de partes de trabajo y otros formularios a través de navegadores, smartphones o tablets, lo que supone un compromiso total con el Medio Ambiente y el ahorro de papel, además de un ahorro de tiempo considerable.

¿Cuáles son las ventajas competitivas de Frotcom en el sector del Transporte de pasajeros, respecto a otras marcas?

Estamos en un sector muy competitivo en un mercado inmenso, y donde hay que estar preparados

para cualquier interrupción. Es todo un reto diferenciarse. Todas las marcas ofrecen productos muy interesantes, lo que hace difícil la toma de decisiones de un cliente. Yo personalmente le doy mucha importancia a la cadena de valor de mi empresa, y considero que el equipo de I+D+i es el gran éxito de Frotcom y es lo que hace desequilibrar la balanza a nuestro favor. Hemos hecho desarrollos a los que otros no han podido llegar, y ha hecho que estemos trabajando con los mejores.

¿Puede hablarnos del SAE que ha desarrollado Frotcom para el servicio de rutas regulares?

Es quizás nuestro desarrollo más importante de los últimos años en este sector. De hecho, en el sector del transporte de pasajeros, nuestro nuevo Módulo de Control y Gestión de Rutas nos ha servido para que las grandes flotas de pasajeros utilicen FROTCOM para la programación de sus rutas diarias o semanales; la asignación de rutas circulares para buses turísticos, el control de accesos de pasajeros por paradas, tiempos estimados de llegada, alarmas en caso de retrasos en la llegada del autocar y control del corredor de ruta. El resultado de este desarrollo es claramente satisfactorio.

¿Quieres mencionarnos algunos nombres de grandes flotas de Autocares que trabajan en la actualidad con FROTCOM?

Gracias al sistema de identificación de pasajeros en tiempo real con lectores DORMA-KABA de tarjeta LEGIC, de máxima seguridad, trasladada diariamente a más de 6.000 personas a la fábrica de SEAT en Martorell (Barcelona). La UTE formada por Autocares Juliá, Grupo MONBUS y Autocares Sant Martí ganó el concurso en que el requisito más importante era integrar un sistema de máxima seguridad, como es KABA con un SAE para la Gestión de Rutas y Pasajeros. No fue un proyecto fácil, pero gracias a nuestro departamento de I+D+i lo conseguimos, y en un tiempo record.

“DEBIDO A QUE ES UNA SOLUCIÓN MODULAR Y FLEXIBLE, NUESTRO SOFTWARE ES USADO DESDE PEQUEÑAS FLOTAS A LAS MÁS GRANDES CON MÁS DE MIL VEHÍCULOS”



SCANIA

PROPULSIÓN Y MOVILIDAD ALTERNATIVA EN UITP SUMMIT ESTOCOLMO 2019

ELECTROMOVILIDAD, HIDRÓGENO Y NUEVOS MODOS DE TRANSPORTE, PROTAGONISTAS DEL FORO

ESTE AÑO, LA UITP CELEBRÓ SU SUMMIT EN ESTA CIUDAD SUECA DEL 9 AL 12 DE JUNIO. EN ELLA VIMOS NO SÓLO PRODUCTO, SINO CONFERENCIAS SOBRE LA MOVILIDAD COMO SERVICIO Y EL NUEVO PARADIGMA DE MOVILIDAD COMBINADA

El transporte público es y seguirá siendo la columna vertebral de la movilidad urbana. Hoy en día, los nuevos servicios están complementando los sistemas tradicionales para ofrecer un servicio puerta a puerta sin interrupciones. El reto actual del sector del transporte público yace en continuar aprovechando el potencial de la digitalización para lograr una mejor combinación de los modos de transporte tradicionales y otras modalidades. Asimismo, el sector también debe prepararse para la integración exitosa de flotas compartidas de vehículos autónomos en los sistemas de movilidad existentes.

La transición global hacia la reducción de emisiones está en proceso con el desarrollo a gran escala de vehículos eléctricos. La próxima etapa del

sector consiste en prepararse para el despliegue de amplias flotas de autobuses eléctricos. En la cumbre de UITP en Estocolmo vimos las investigaciones, los logros globales y los proyectos innovadores más recientes, destinados a mejorar nuestro rendimiento en todo el sector.

ALFABUS

En el stand de Alfabus pudimos ver su última versión de su autobús eléctrico de 12 metros Ecity L12, que ahora cuenta con suspensión independiente y con un equipo especial de climatización para las baterías del techo.



ALFABUS

BYD

Vimos el ya conocido modelo eléctrico BYD ebus de 12 metros, el más conocido de los autobuses eléctricos de la marca. Con miles de unidades circulando por las carreteras de todo el mundo, el autobús ha demostrado ser seguro y confiable.

EVOBUS

El eCitaro fue el centro de atención del stand de Mercedes-Benz. Autobús rígido, autobús articulado, versión corta, low entry, ejecución de cercanías... La versión 100% eléctrica ocupó un lugar central. Lo acompañan los rentables motores diésel Euro VI, así como el Citaro NGT con propulsión por gas. La utilización de biogás o biogás natural le permite circular de forma prácticamente neutra en cuanto a las emisiones CO2. Tanto motores diésel como de gas están disponibles de forma opcional con módulo híbrido. El nivel de seguridad es excepcional gracias al servofreno de emergencia activo Preventive Brake Assist y el Sideguard Assist. También vimos el minibús Sprinter City 75, con sus hasta 38 plazas para pasajeros y 8,5 m de largo resulta especialmente espacioso. Su masa máxima autorizada es de 6,8 t. Mercedes Benz eMobility Consulting ofrece asistencia para la planificación de la movilidad eléctrica: alimentación eléctrica, la infraestructura de carga, la planificación de la circulación, sistemas de telemática, conceptos de servicio y la formación.

IRIZAR E-MOBILITY

Irizar e-mobility presentó en primicia el primer autobús modelo Irizar ie tram de 12 metros y el primer autobús modelo Irizar ie bus articulado de 18 metros, versiones éstas que amplían la actual gama de vehículos eléctricos cero emisiones del Grupo Irizar para que el operador o la ciudad tenga donde elegir. Asimismo, se presenta el sistema de baterías desarrollada y fabricada por Irizar que cubre las necesidades del mercado europeo actual y aporta la mejor respuesta a cada requerimiento del operador. Irizar e-mobility aporta soluciones integrales de electromovilidad llave en mano totalmente personalizadas para las ciudades.



POR UN CIELO CADA DÍA MÁS LIMPIO



Híbrido



BioGás



Gas Natural



Biodiésel



Bioetanol



HVO

AUTOBUSES SCANIA, AUTOBUSES SOSTENIBLES

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

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



www.scania.es

SCANIA



IVECO



MAN



OTOKAR



SOLARIS



TEMSA



VDL



VOLVO

IVECO

La solución Natural Power de IVECO BUS pone la experiencia de la marca al servicio del transporte sostenible. Cuenta con vehículos a gas natural, desde los autobuses de Urbanway hasta los Crossway recientemente lanzados. Completa su oferta con modelos eléctricos de "Carga en movimiento" de Urbanway y Crealis. Disponibles en longitudes de 12 my 18 m, estos vehículos combinan la carga de oportunidad superior con una pequeña batería a bordo. Por otro lado, la gama GX ELEC, lanzada en 2015, incluye el GX LINIUM completamente eléctrico. Esta nueva generación de vehículos Bus Rapid Transit está disponible en versiones estándar o articuladas.

MAN

MAN exhibió el MAN City City E, totalmente eléctrico, que completa la nueva generación de autobuses urbanos de MAN. MAN mostró también la nueva línea motriz de la versión diésel con un nuevo motor D1556 LOH más liviano que ya cumple con el estándar de emisiones Euro 6d. El motor altamente eficiente de 9 litros está disponible en los niveles de potencia 280 , 330 y 360 CV. Puede complementarse opcionalmente con MAN EfficientHybrid, un sistema que reduce significativamente el consumo de combustible y las emisiones. MAN ha ampliado su gama de autobuses urbanos con una variante de gas. El MAN Lion's City G presenta una serie de motores E18 completamente remodelados. También está disponible con el MAN EfficientHybrid. Por otro lado, MAN Transport Solutions allana el camino a la movilidad electrónica para los operadores de transporte, con un servicio de asesoramiento integral.

OTOKAR

Una de las novedades del congreso fue el lanzamiento del nuevo autobús 100% eléctrico e-Kent C, un urbano de 12 metros con baterías de ion-litio que permiten una carga total en 4 horas en depósito y proporciona una autonomía de 300 Km sin necesidad de carga de oportunidad. Estará disponible en Europa en 2020.

SCANIA

Scania sorprendió con un futurista autobús, un nuevo concepto de bus autónomo y eléctrico que se denomina NXT. Con este vehículo, la marca pretende revolucionar la movilidad urbana, ya que la plataforma puede usarse indistintamente como autobús y como camión. Está prevista su entrada en el mercado en el año 2030.

SOLARIS

Solaris eligió este foro para el lanzamiento mundial de su nueva versión con propulsión de hidrógeno del Solaris Urbino 12. Se trata de un vehículo de nueva generación, propulsado gracias a su celda de combustible de hidrógeno.

TEMSA

Trabajando profundamente para un futuro mejor con la visión de movilidad inteligente, Temsa ofrece también cuenta con dos autobuses eléctricos listos para la producción en serie: el Avenue Electron y el vehículo eléctrico de 9 metros MD 9 electricITY. Mostró también el urbano LF 12.

VDL

VDL lanzó su nuevo autobús eléctrico de piso bajo de 14,5 metros y tres ejes. Con el programa actual VDL Citea Electric, VDL ofrece un enfoque modular de la movilidad eléctrica, proporcionando una gran cantidad de modelos eléctricos completos con soluciones a medida en sistemas de línea de transmisión y baterías.

VOLVO

Volvo anunció un nuevo autobús eléctrico articulado con más capacidad: el Volvo 7900 eléctrico articulado. La empresa dispone así de una gama completa de vehículos electrificados que incluye autobuses híbridos, híbridos eléctricos y totalmente eléctricos, para las diferentes necesidades de una gran variedad de ciudades. Estará disponible con dos longitudes (18 y 18,7 metros). Las baterías se cargarán tanto a través de estaciones de carga rápida en cualquiera de los finales de la ruta, como a través de la carga nocturna en la cochera utilizando CCS. Se presentará en Busworld.



LA INDUSTRIA AUXILIAR EN UITP ESTOCOLMO 2019

Entre las marcas españolas que estuvieron presentes en UITP Estocolmo 2019 hay que destacar la presencia de MASATS, proveedor internacional de vanguardia de puertas y sistemas de accesibilidad para vehículos en transporte público, incluidos autobuses de tránsito, autocares, minibuses y vagones de ferrocarril. Su gama de productos incluye puertas neumáticas y eléctricas, rampas eléctricas y manuales, ascensores y mecanismos para compartimentos de equipaje y plataformas Screen Doors para estaciones. Entre los equipos para autobús que vimos en su stand, la rampa telescópica eléctrica y manual RT1 y la rampa manual RM2.

Muy interesante fue también la muestra de ZF. Además de las transmisiones eléctricas para todas las clases de vehículos, desde bicicletas eléctricas

hasta autobuses articulados, la compañía también ofrece sistemas inteligentes y conectados para funciones de conducción automatizadas que permitirán que los taxis robots se desplacen de forma autónoma en la ciudad en el futuro, incluidos todos los sensores necesarios y la caja de control compatible con AI, ZF ProAI.

No faltaron otros proveedores de cajas como Allison Transmission y Voith, ni proveedores de extinción de incendios para motor de autobús como DAFO y Fogmaker, fabricantes de butacas y tejidos, como Kiel y Vogelsitze, proveedores de climatización como Webasto, o empresas capaces de suministrar todo tipo de tecnología para mejorar la gestión e información de la flota, como Actia, GMV o Hanover Displays.



LA RENTABILIDAD
TIENE UN NUEVO NOMBRE.
TU PRÓXIMO FUTURA.



Your next Futura.

La nueva generación del autocar VDL Futura viene equipado con una nueva cadena cinemática que proporciona, menor peso, fiabilidad óptima, menores costes de mantenimiento y mayor ahorro de combustible. Construido para ser eficiente, diseñado para ser probado en el Futuro. Experimenta la diferencia en vdlbuscoach.com





URBANOS DE MAN: LISTOS PARA EL FUTURO

UN CAMINO MÁS SENCILLO HACIA LA ELECTROMOVILIDAD CON MAN TRANSPORT SOLUTIONS

MAN TRUCK & BUS MOSTRÓ EN UITP SUMMIT 2019 SU AUTOBÚS URBANO MAN CITY CITY E Y SU SERVICIO DE CONSULTORÍA PARA PONER EN MARCHA PROYECTOS DE ELECTROMOVILIDAD

Consciente del gran salto que las ciudades están dando para adaptarse a las nuevas necesidades de movilidad y la propulsión libre de emisiones contaminantes, MAN se presenta como un colaborador para los operadores y un asesor para lograr con éxito el salto a la electromovilidad.

La realidad de cada ciudad es distinta, y por eso, la marca cuenta con una amplia gama de soluciones de transporte público, tanto por su tipo de propulsión como por su capacidad, para que sus clientes tengan el vehículo adecuado para cada tipo de servicio. Por eso, su nueva generación de autobuses urbanos ofrece desde la tecnología diésel Euro 6 más eficiente y ecológica, hasta modelos eléctricos, así como híbridos y propulsados por gas.

MAN TRANSPORT SOLUTIONS. ASESORAMIENTO INTEGRAL

Además de la nueva generación de autobuses urbanos, MAN pone en marcha sus servicios integrales de consulta. Basándose en una gran experiencia, los consultores de la marca no solo pueden aconsejar sobre el vehículo de propulsión alternativa, sino también sobre la infraestructura más aconsejable para cada tipo de ruta y los requisitos para el suministro de energía, así como mantenimiento y diseño de la flota para optimizar el servicio. No se trata de vender autobuses eléctricos, sino de diseñar una red adecuada y bien dimensionada, correctamente abastecida y que permita operar a su cliente de la manera más eficiente.

HOJA DE RUTA DE LA ELECTROMOVILIDAD DE MAN

Como parte de la hoja de ruta de movilidad electrónica, se lanzará una flota de demostración eBus en cinco países europeos en 2020, y se someterán a múltiples pruebas de campo para testar su idoneidad para el uso diario. Para iniciar estas demostraciones, MAN ha firmado acuerdos de innovación con varios operadores europeos. Estos incluyen a Hamburger Hochbahn y a los operadores de transporte Verkehrsbetriebe Hamburg-Holstein (VHH), a las autoridades municipales de Munich y Wolfsburg, así como a la compañía luxemburguesa Voyages Emile Weber.

Los primeros vehículos producidos en serie de MAN Lion's City E se entregarán a los clientes en la segunda mitad de 2020.

MAN LION'S CITY E. MOVILIDAD 100% ELÉCTRICA

Con el MAN City City E, totalmente eléctrico, se completa la nueva generación de autobuses urbanos de MAN. La línea de transmisión completamente eléctrica produce 160 kW hasta un máximo de 270 kW, lo que permite a Lion's City E garantizar una autonomía de 200 km a lo largo de toda la vida útil de las baterías.

Su diseño ha cambiado ligeramente pero el eBus es claramente reconocible, en particular debido a los asientos traseros adicionales creados al omitir la torre del motor. Tres puertas eléctricas permiten el acceso al interior del bus, que cuenta con 29 asientos.



MAN LION'S CITY_HYBRID

Desde 2010, MAN ha puesto en circulación 10 países europeos más de 800 unidades de su urbano en versión híbrida. La nueva generación de autobuses urbanos con MAN EfficientHybrid continúa la historia de éxito. Vendió casi 200 autobuses del exitoso modelo Lion's City Hybrid (A37) entre enero de 2018 y abril de 2019. La nueva serie de Lion's City, aún más eficiente y respetuosa con el medio ambiente, con MAN EfficientHybrid marca el inicio de una nueva era.



**LOS PRIMEROS BUSES ELÉCTRICOS
MAN LION'S CITY E PRODUCIDOS EN
SERIE SE ENTREGARÁN EN LA
SEGUNDA MITAD DE 2020**



MAN LION'S CITY G. LA VERSIÓN DE GAS

MAN ha ampliado su gama de autobuses urbanos con una variante de gas. El MAN Lion's City G presenta una serie de motores E18 completamente remodelados. Al igual que la variante diésel, el MAN Lion's City G también está disponible con el MAN EfficientHybrid. En el caso de que un operador apueste por el biogás, este autobús presenta la solución más económica y ambientalmente sensata para un sistema de transporte público virtualmente neutral en carbono.

NUEVA GAMA LION'S CITY, NUEVO MOTOR DIÉSEL Y MAN EFFICIENTHYBRID



La nueva línea motriz de la versión diésel también incorpora un nuevo motor D1556 LOH más liviano que ya cumple con el estándar de emisiones Euro 6d, que entrará en vigencia a partir del 1 de septiembre de 2019. El motor altamente eficiente de 9 litros está disponible en los niveles de potencia 280, 330 y 360 CV, que cubren perfectamente los campos de aplicación típicos de los autobuses urbanos.

Tanto la variante diésel con el nuevo motor diésel D15 como la versión a gas con la serie de motores E18 completamente rediseñados, vienen con la opción de ser combinados con el MAN EfficientHybrid. Este es un sistema que reduce notablemente el consumo de combustible y las emisiones. La función de parada y arranque estándar de la serie del MAN EfficientHybrid proporciona fases de parada extremadamente silenciosas en las paradas de autobús y los semáforos. El consumo se reduce hasta en un 16% como resultado de la combinación del motor D15, el módulo MAN EfficientHybrid y la reducción de peso del autobús urbano.



“LO MÁS IMPORTANTE ES TENER UNA CARTERA DE PRODUCTO QUE RESUELVAN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES”

JAVIER CALLEJA, CEO DE SOLARIS BUS & COACH

DESDE EL 4 DE SEPTIEMBRE DE 2018, CAF ES PROPIETARIA DEL 100% DE SOLARIS BUS & COACH. HABLAMOS CON EL NUEVO CEO DE SOLARIS

Háblenos del proceso de compra de Solaris. ¿Qué buscaba CAF?

Básicamente, creo que la idea es que la movilidad se está transformando y CAF vio que para atender mejor a los operadores de movilidad urbana debía extender su gama de producto. No se trataba únicamente de comprar una empresa fabricante de autobuses sino que fuera una compañía líder en electromovilidad, y Solaris es una de las dos más grandes en electromovilidad en Europa.

Coincidió que Solaris quería vender y entramos en el proceso para poder hacerlo. Durante varios meses. Solaris entendió que CAF era el socio ideal para dar continuidad a la compañía. El proyecto industrial que presentamos coincidía mucho con seguir avanzando en la línea que ellos tenían trazada.

¿Cómo es CAF en cifras y qué peso tiene Solaris en el grupo?

Forman parte de Solaris unas 2.500 personas, factura cerca de 500 millones de euros y ahora mismo supone aproximadamente el 25% del total del grupo CAF. Es una parte de peso para el grupo y esperamos un importante crecimiento en los próximos cinco años. Recientemente hemos creado una unidad de negocio nueva dedicada sólo a la fabricación de autobuses.





SOBRE JAVIER CALLEJA

ASUME EL CARGO DESDE EL PASADO 3 DE OCTUBRE DE 2018

Casado y con dos hijos, Javier Calleja (nacido en España hace 50 años) tiene el título de Master en Ingeniería Mecánica en la Universidad de Bilbao (España) y Master en Administración de Empresas de INSEAD en Francia. El nuevo CEO de Solaris Bus and Coach tiene una amplia experiencia comercial en múltiples sectores, incluyendo la industria del transporte, y liderando equipos altamente cualificados. Durante los últimos 20 años Javier Calleja fue socio de Bain & Company, una empresa de consultoría global líder. Tiene mucha experiencia en grandes transformaciones y proyectos de mejora operativa tanto en Europa como América.

Vectia también pertenece a CAF ¿Cuál es la estrategia para ambas marcas de bus?

Estamos trabajando en la integración de Vectia y Solaris. Ahora nuestro portfolio es más completo y somos más competitivos. Para nosotros lo más importante es tener una cartera de producto que resuelva los problemas y necesidades de los clientes, tanto por power train como por modelo de autobús.

¿Qué aportará CAF a Solaris?

En primer lugar, tecnología. Solaris es líder en su segmento pero CAF le aporta tecnología adicional. Estamos trabajando para ser juntos aún más fuertes en este sentido. En segundo lugar, aporta complementariedad en términos comerciales porque muchos clientes compran tanto tranvías como autobuses.

¿Cómo se organizará la fabricación en el futuro?

Si crecemos al ritmo esperado, a las plantas actuales de producción de Solaris y Vectia habrá que sumarle más capacidad. Ya estamos ampliando la capacidad de nuestras plantas, pero no descartamos abrir otras nuevas a medio plazo.

¿Cuáles son los objetivos de crecimiento?

Queremos crecer significativamente y ser líderes en electromovilidad en los mercados de Europa, no sólo en venta de unidades sino en resultados financieros.

¿Es económicamente viable su nuevo autobús de hidrógeno?

En el business case del hidrógeno el autobús es una parte importante, pero también lo es toda la parte de infraestructura y suministro. El hidrógeno está ganando peso y seguirá haciéndolo. Si queremos ser líderes en electromovilidad, tenemos que complementar con toda la gama de posibilidades y el hidrógeno es una de ellas. A corto plazo parece que tendrá un peso menor que las propulsiones full electric e híbrida.

¿Volverán a tener autocares?

No descartaría nada a futuro, pero ahora apostamos fuerte por el segmento city. También tenemos suburbano con el modelo Interurbino, pero no autocar.

¿Podrán cumplir las flotas los porcentajes de emisiones cero pedidos por la UE?

Es un desafío muy importante y difícil de alcanzar. Muchas veces es necesario tener un objetivo ambicioso y perseguirlo. No se podrá lograr a base de pequeños contratos. Estamos empezando a ver ciudades con tender de 100 o más unidades full electric. El número de fabricantes capacitados para suministrar tantas unidades es pequeño. Solaris es uno de ellos.

¿Cómo cree que han recibido los operadores la noticia de que Solaris forma parte del grupo CAF?

De un modo muy positivo porque supone contar con un fabricante aún más fuerte. Nos han dado respuestas muy positivas. Algunos eran clientes de CAF, otros de Solaris o de Vectia, y todos coinciden en que ha sido un movimiento muy inteligente y con mucho sentido estratégico.

EN LA ACTUALIDAD, SOLARIS SUPONE APROXIMADAMENTE EL 25% DEL NEGOCIO DEL GRUPO CAF



Javier Calleja, CEO de Solaris Bus & Coach, y Luis Gómez-Llorente, director de Viajeros.

Guobao Ning, CEO de Alfabus y Pablo de la Fuente, distribuidor de la marca en España.



“LO IMPORTANTE NO SERÁ NUESTRO PRECIO, SINO NUESTRA CALIDAD”

GUOBAO NING, CEO DE ALFABUS

PRONTO ESTARÁ DISPONIBLE PARA PRUEBAS EL AUTOBÚS ELÉCTRICO DE ALFABUS ECITY L12 QUE TENDRÁ UNA AUTONOMÍA DE 250 KM Y UN TIEMPO DE RECARGA DE CINCO HORAS

Cuál es su estrategia para entrar en un mercado tan complicado como el español?

Lo primero es construir una red internacional de partners para crear lazos comerciales en cada mercado y acercarnos a sus necesidades específicas. En segundo lugar tenemos que demostrar en esos mercados que contamos con una extensa experiencia de casi 20 años en la fabricación de autobuses eléctricos en China. Estamos seguros de que podemos responder con calidad a la firme apuesta por la electromovilidad de la UE.

¿Cuáles son sus objetivos para 2019 y 2020?

En mi opinión, los próximos cinco años veremos un gran crecimiento de la electromovilidad en el mercado de la UE. Para nuestro vehículo eléctrico, 2019 y 2020 será un período de pruebas con los clientes. En el año 2021 tendremos preparada nuestra oferta para lanzar al mercado diferentes longitudes, desde 6 metros hasta 18 metros. La versión de 8 metros ya está lista, es una medida muy necesaria en las flotas de transporte urbano.

¿Cuándo llegarán las primeras unidades de prueba?

Este mes de agosto llegarán a Europa las primeras unidades de prueba y pronto se podrán hacer test en España también.

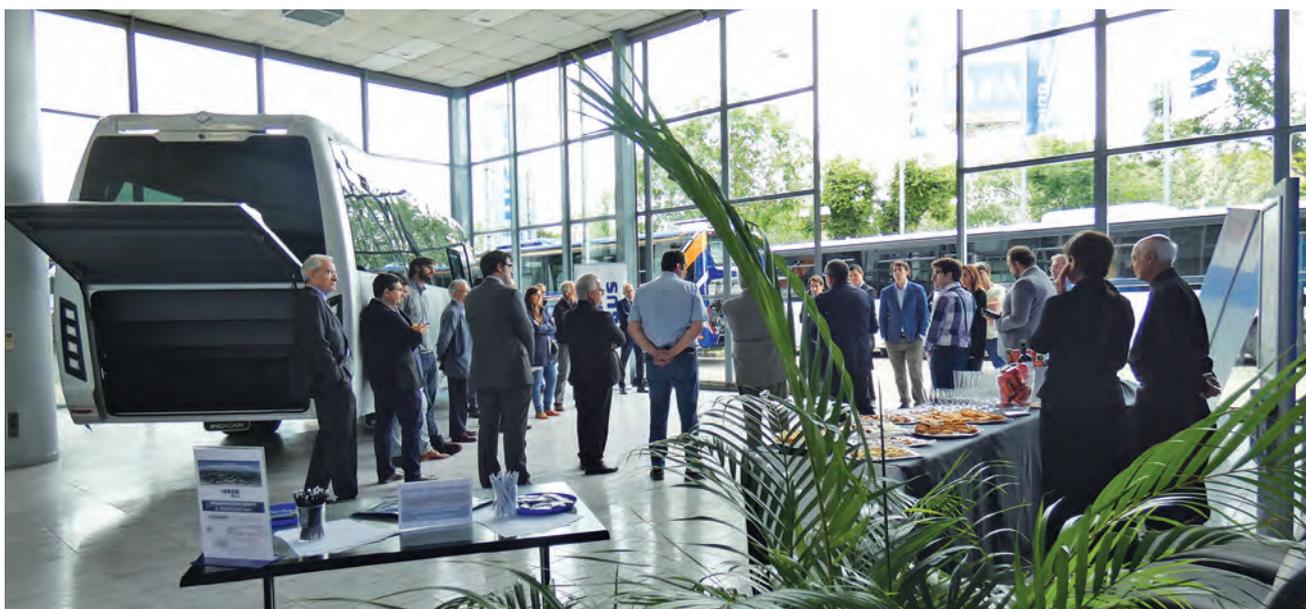
Háblenos de su producto. ¿Qué destacaría?

Tenemos que luchar contra muchos prejuicios sobre nuestro producto por ser chinos, pero lo cierto es que nosotros tenemos una alta capacidad tecnológica y simplemente nos adaptamos a lo que hasta ahora nos demandaba el cliente. Si el operador europeo exige alta calidad, nosotros estamos sobradamente preparados para dársela. Para nosotros, es importantísima la postventa, ser capaces de suministrar recambios rápidamente al cliente cuando los necesita. Tendremos las principales piezas en stock en España, cerca de los clientes.

Igualmente, es necesario dar apoyo y formación al cliente porque la tecnología de los autobuses eléctricos no es como la mecánica del motor diésel.

¿En qué rango de precio se moverá su producto en España?

El precio de nuestro autobús eléctrico en realidad dependerá de la configuración elegida por el cliente. Será un poco inferior al de otras marcas europeas, pero eso no es lo más importante, sino que mis componentes son mejores que los suyos, de una gran calidad.



AUTO DISTRIBUCIÓN BARCELONA PRESENTA LAS NOVEDADES DE IVECO BUS

EL CONCESIONARIO OFICIAL DE LA MARCA PRESENTÓ SUS PRODUCTOS MÁS NOVEDOSOS

LA PRESENTACIÓN TUVO LUGAR EL PASADO 28 DE MAYO DE 2019 EN LAS INSTALACIONES DE AUTO DISTRIBUCIÓN (BARCELONA)

Auto Distribución, concesionario oficial de la marca IVECO BUS en Hospitalet de Llobregat, hizo una presentación dinámica de toda la gama de autobuses y microbuses IVECO.

La jornada estuvo muy amenizada con la presencia de un gran número de clientes interesados, dónde pudieron realizar pruebas de conducción y conocer todas las novedades de los vehículos expuestos. Entre los asistentes al evento contamos con la presencia de los carroceros de microbuses de Iveco, INDCAR y FERQUI.

LA EXPOSICIÓN DE VEHÍCULOS

La exposición de vehículos duró todo el día y pudimos ver los siguientes modelos:

- **MAGELYS PRO 13 metros**, con triple homologación 55/57/59 +G+C, 400cv de potencia y EURO 6 C.
- **EVADYS 13 metros** con puerta central sencilla, con 57+G+C, y una motorización CURSOR 9 de 400 cv EURO 6 C, y caja automatizada ASTRONIC.
- **CROSSWAY PRO de 12 metros**, con cursor 9, 360 cv y caja automatizada ASTRONIC y 55+G+C.
- Un **70C18 con INDCAR WING** paso largo (4750 mm) en su versión de 28 + conductor, y HI-MATIC. Un 70C18 con UNVI, con su modelo COMPA en paso largo (4750mm) y su versión de 29 + conductor con caja automática ZF HIMATIC de 8 velocidades.
- Un **FERQUI 70C18 HIMATIC SUNRISE SEMIURBANO**, con posibilidad de hasta 24 sentados + 11 de pie + 1 PMR, y diversas configuraciones de plazas entre sentados y de pie.





LA POSVENTA DIGITAL ABRE NUEVAS POSIBILIDADES PARA EL SECTOR

LA DIGITALIZACIÓN PERMITE CADA VEZ MÁS CONECTIVIDAD ENTRE OPERADOR Y TALLER

EL TALLER 4.0 YA ES UNA REALIDAD Y VA A CAMBIAR EL MODO DE COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE. LOS MANTENIMIENTOS SERÁN PREDICTIVOS GRACIAS AL ACCESO DIGITAL A CUALQUIER PUNTO DEL VEHÍCULO Y NO SOLO PREVENTIVOS O CORRECTIVOS. AHORA MÁS QUE NUNCA ES NECESARIO TENER UN EQUIPO DE POSVENTA MUY BIEN FORMADO

Los fabricantes de autobuses ya han dado el salto. No sólo son proveedores de vehículos sino que ofrecen soluciones globales, que van desde el asesoramiento previo a la compra hasta la gestión de la flota y los mantenimientos “inteligentes” de ésta.

OMNIPLUS ON, EL SERVICIO SE VUELVE DIGITAL

La empresa de posventa del grupo Daimler Buses se ha transformado y ahora ofrece cuatro líneas de negocio online:

- **Omniplus On advance.** Garantiza la máxima disponibilidad, por ejemplo, con el servicio Omniplus Uptime para la supervisión de los sistemas del vehículo en tiempo real.
- **Omniplus On monitor.** Reúne servicios telemáticos.

- **Omniplus On drive.** Ayuda al conductor, por ejemplo, con el control de arranque.
- **Omniplus On commerce.** Permite a las empresas adquirir recambios de forma rápida y específica a cualquier hora del día en la Omniplus eShop.

LAS TIENDAS ONLINE Y APP

Especial atención merece la facilidad con la que ahora se pueden realizar los pedidos a través de la web de marcas y proveedores de recambios. Es el caso de Omniplus eShop o la nueva App de MAN para una Post-Venta personalizada, con la que los propietarios de cualquier vehículo MAN, sea camión, furgoneta o autobús, tienen a su disposición cualquier dispositivo móvil todos los servicios de Post-Venta de la marca. Su funcionamiento es muy sencillo. Lo único que hay que hacer es visitar un servicio oficial MAN, donde será colocada en el vehículo una etiqueta con un código QR único asignado al chasis. A continuación, con el móvil o la tablet, se procede a su lectura y se genera un acceso exclusivo a la Web App, operación que ya no será necesario repetir en el futuro. Desde ese momento, se encuentran a disposición del cliente todos los servicios de Post-Venta, a lo que se añade el acceso a MAN ServiceCare (el sistema proactivo de gestión del mantenimiento del vehículo de la marca) y la información sobre los dos años de garantía que MAN ofrece en sus recambios originales. Todos estos ser-

vicios, además, se irán incrementando y actualizando paulatinamente.

En lo que se refiere a atención web, Diesel Technic es uno de los líderes del sector, con una amplia red de catálogos de piezas disponibles en su web. Dando un paso más allá, Diesel Technic tiene además un canal de televisión propio, que ya ha cumplido 10 años. En www.dt-web.tv se han compartido más de 350 vídeos para proporcionar al espectador información sobre los productos de las marcas DT Spare Parts y SIEGEL Automotive, junto a trucos y consejos útiles para taller. A través de este medio, unos 4.000 suscriptores siguen actualmente las noticias relacionadas con este proveedor de recambios y accesorios.

NUEVOS CONTRATOS Y FIDELIZACIÓN

Con los datos que ahora tenemos disponibles, es más fácil cuantificar los mantenimientos y ajustar contratos personalizados para cada tipo de flotas y servicios, para no tener contratiempos y gestionar de un modo más eficaz. Por ejemplo, el verano pasado, Asociación Provincial de Empresarios del Transporte de Málaga (APETAM) firmaba un acuerdo con COVEI para el mantenimiento de flotas. El acuerdo recoge el asesoramiento para el recambio de piezas, revisiones de tacógrafos y precintado de cajas de cambio, para un mejor funcionamiento y garantía en carretera.



A LOS CONTRATOS PERSONALIZADOS DE MANTENIMIENTO SE SUMAN TAMBIÉN VENTAJAS COMO MODOS DE PAGO O SISTEMAS DE FIDELIZACIÓN

A los contratos personalizados de mantenimiento se suman también ventajas como modos de pago o sistemas de fidelización.

MAN Truck & Bus Iberia ha lanzado en España la tarjeta MAN Card, que ya está operativa en otros países europeos, con la que los clientes, sea cual sea su dimensión, disponen de pago garantizado de hasta 5.000 euros en las operaciones que realicen en la red de talleres oficiales MAN de toda Europa. Esa garantía de pago también incluye las intervenciones realizadas a través de MAN Mobile24, servicio de asistencia en carretera. Sea con un camión o una furgoneta MAN o con un autobús o autocar de las marcas MAN y Neoplan, el cliente puede hacer frente a cualquier contratiempo 'a crédito', en decir, sin necesidad de abo-



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

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

www.atlasautobus.com • info@atlasautobus.com

Recambios y Accesorios para Autobuses y Autocares

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



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

Euroliners y Eurotrims Distribuidores exclusivos para España y Portugal



nar la reparación en el momento. MAN Card es gratuita y tiene validez en toda la red de MAN en Europa, así como en los puntos de asistencia de sus socios. Incluso se puede utilizar con vehículos que no sean MAN, siempre que la flota disponga de al menos un vehículo de la marca. Además, con MAN Card también se accede a importantes descuentos (de hasta 15 céntimos/litro) a la hora de repostar en más de 53.000 estaciones de servicio, gracias a la colaboración de entidades como Aral/BP, Shell, Total o LogPlay. El cliente puede solicitar una tarjeta MAN Card asociada a una o varias de estas redes de estaciones de servicio.

Por otro lado, empresas como DT Spare Parts, cuentan con programas de fidelización de para el profesional del taller en los que se puede ganar premios en su Premium Shop.

NUEVOS CENTROS LOGÍSTICOS

Para que pueda funcionar esta nueva posventa, también es preciso digitalizar los almacenes, la distribución e invertir en I+D+i.

Continental ha abierto un nuevo centro logístico en España. El nuevo centro logístico, de 35.000m², se encuentra en Cabanillas del Campo (Guadalajara). DSV Solutions Spain SAU se encarga de su gestión. Este nuevo centro es el resultado de la ampliación de las necesidades de Continental para el suministro de neumáticos en España, un crecimiento que durante los últimos 8 años ha duplicado el volumen de neumáticos tanto en unidades como en tonelaje. El cen-

tro de Cabanillas del Campo ya se encuentra operativo y cuenta con un sistema automático de selección de neumáticos, único en el grupo en Europa, capaz de clasificar y etiquetar más de 1.500 neumáticos a la hora. Además, facilita el almacenamiento de los neumáticos y la gestión del comercio electrónico. Este nuevo centro cuenta con los principales aspectos tecnológicos y de seguridad permitiendo una mayor eficiencia tanto productiva como energética. ZF Aftermarket desarrolló un banco de prueba específico para realizar ensayos precisos de pérdidas y funcionales. Las transmisiones modernas son eficientes y de larga vida útil. A pesar de esto, pueden aparecer problemas o incluso daños. Para evitar costosas reparaciones que llevan mucho tiempo, especialmente en el sector de vehículos comerciales, es esencial un diagnóstico preciso y contar con la experiencia necesaria desde el primer momento.

MAN ENTREGA2: LOS RECAMBIOS ORIGINALES LLEGARÁN MÁS RÁPIDO

Esta es la nueva apuesta del departamento de Post-Venta de MAN Truck&Bus Iberia, que refuerza su logística de recambios originales desde la red de talleres oficiales a cliente final. MAN Entrega2 incluye todo tipo de recambios originales MAN, tanto para camiones, como para autobuses, autocares y furgonetas. Se realizarán dos entregas diarias.



MAN CARD ES GRATUITA Y TIENE VALIDEZ EN TODA LA RED DE MAN EN EUROPA, ASÍ COMO EN LOS PUNTOS DE ASISTENCIA DE SUS SOCIOS

FORMACIÓN EN POSVENTA

Todos estos cambios requieren un aumento de la formación del personal de taller. Hay métodos lúdicos de educación continua a través de competiciones internas de cada marca, como el conocido Volvo VISTA, el BusTech Challenge de Daimler o el premio a las Mejores Prácticas de Post-Venta 2018 de MAN Truck & Bus Iberia.

Los carroceros también saben de la importancia de una buena posventa y empresas como Indcar forman además a sus clientes. Recientemente, el equipo técnico y de posventa de Indcar ha estado dando formación a sus clientes en las islas Canarias. Durante dos jornadas se han explicado cómo funcionan los sistemas eléctricos de sus vehículos, dando así herramientas a los servicios oficiales Indcar para conocer de manera óptima los vehículos. La acogida ha sido muy positiva entre los participantes, que pudieron resolver todas las dudas planteadas

ACTUALIDAD DE LA POSVENTA

Desde el último especial de posventa de la revista Viajeros, estás son algunas de las principales novedades del sector.

EL NÚMERO DE CLIENTES DE GRUPO AEC SIGUE CRECIENDO Y FIDELIZÁNDOSE

Entre los principales clientes de Grupo AEC figuran AndBUS, Pascual Tours, Autocars Vilà Beltriu, Europamundo o Autocares Serrano, que acaba de repetir con AEC equipando su nuevo vehículo. Esta vez ha configurado con sus equipos el nuevo autocar TEMSA Marathon que ha adquirido. Autocares Serrano sigue apostando por ofrecer las mejores experiencias a sus pasajeros, siempre apostando por equipar sus autobuses con la máxima calidad. Esta vez ha incorporado a su flota el primer TEMSA Marathon que llega a España desde Turquía. Siguiendo con su política de calidad y servicio ha apostado por el Grupo AEC para equipar su nueva unidad. Esta nueva unidad va full-equip de la marca BOSCH, añadiendo un micrófono inalámbrico para que el guía tenga total movilidad por todo el autobús. Grupo AEC ofrece la máxima calidad en el sector del transporte por carretera, apostando por marcas de gran prestigio y producto original. Es por ello que el grado de fidelización y satisfacción de sus clientes es alto, optimizando el servicio post-venta y minimizando el tiempo en el que el autobús está parado por averías.



ATLAS BUS CONTINÚA EN CRECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN

Atlas Bus cerró el año 2018 con una cifra récord en su historia, alcanzando los 8.9 millones de euros, unos magníficos resultados teniendo en cuenta que la media sectorial se ha contenido. Desde Atlas Bus se indica que fue “un año



extraño para todo el sector, con un súbito cambio de gobierno, previsiones de subida en combustibles, imposiciones para cambios en el modelo de movilidad, introducción en el parque móvil de vehículos híbridos, eléctricos y la incertidumbre ante futuros concursos de los años venideros.” A pesar de todo ello, Atlas Bus se ha consolidado fuertemente en el mercado nacional y Portugués, aportando este último un crecimiento del 16%. La exportación general creció en un 15%. La compañía tiene grandes proyectos para el año 2019, y la incorporación de distribuciones como Eberspächer Sütrak y Brusa, son un gran incentivo y motivación para seguir en esta línea. Este año ya ha estado presente en exposiciones como ARP, el congreso anual de la Asociación de transportistas en Portugal celebrado en Evora, y APE-TAM, congreso y exposición para los transportistas andaluces, en especial malagueños.

SEFAC

La garantía del fabricante



DESMONTADORA DE RUEDAS INDUSTRIAL

- MÁQUINA COMPACTA PERO EFICIENTE PARA RUEDAS DE VEHÍCULOS PESADOS HASTA LLANTAS DE 26 PULGADAS
- DISEÑO ELECTRO-HIDRÁULICO
- MANDOS MANUALES PARA TOTAL CONTROL DE LAS OPERACIONES
- MOVIMIENTO HIDRÁULICO DEL CARRO PORTA HERRAMIENTA
- IDEAL PARA FLOTAS DE CAMIONES, AUTOBUSES Y AUTOCARES



Contacte con nosotros a

comercial@sefac.es o al tel. 91 672 3612

www.sefac.es o facebook/SefacEspana



CBM PRESENTE EN MÁS DE 40 PAÍSES

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



EL POTENTE SISTEMA LOGÍSTICO DE DIESEL TECHNIC ES LA BASE DEL CRECIMIENTO

2018 fue para Diesel Technic Group un exitoso y ajetreado año. Con un gran número de novedades en las áreas de productos y servicios, la compañía con sede central en Kirchdorf (Alemania) se centró en el crecimiento común, en la línea del lema «Expand your business». Los socios distribuidores y sus clientes se beneficiaron de numerosas innovaciones: la Premium Shop, nuevos catálogos, el Partner Portal, nuevas infraestructuras, más presencia en ferias sectoriales y más patrocinios deportivos. Su canal de TV cumplió además 10 años.

La red francesa Techniques Véhicules Industriels (TVI) ha galardonado a Diesel Technic France SARL como el mejor proveedor logístico. La compañía también recibió el premio especial como mejor proveedor. Este premio reconoce el excelente funcionamiento de la cadena de suministro.



MONEDERO ESTUVO EN AUTOMECHANIKA FRANKFURT 2018

Monedero presentó en Automechanika Frankfurt 2018 como novedad los productos aftermarket:

SEFAC ES SINÓNIMO DE SEGURIDAD EN LOS TALLERES

Bloque aplicación SCANIA DSC12/DT12/DC11/DC12 y la culata aplicación MAN D2066, acompañados por los últimos lanzamientos como el Longblock VOLVO D7E, el Shortblock MAN D2066 o el Bloque MB OM906 entre otros, así como su catálogo "Engine Components 2018" con una amplia gama de recambios para motor de vehículo industrial y bus.



CAMBIOS EN EL ORGANIGRAMA DE AUTOSUR DE LEVANTE

Desde el pasado mes de septiembre, Carles Perera Vernetta sustituye a Marcelino Hontana Hontana como Director Comercial. Los nuevos responsables de los distintos departamentos en su sede de Valencia son: Víctor Manuel Madrigal Tendero - Director de Postventa; Donaciano García Donate - Jefe de Taller; Luis Montañas Fuentes - Jefe de Recambios.

SEFAC, UN REFERENTE PARA EL TRABAJO EN TALLER

SEFAC cuenta con una completa gama de columnas móviles para vehículos industriales: modelos adaptados a cada necesidad con diferentes capacidades de elevación por columna, sistemas con cables o inalámbricos, según la frecuencia de trabajo de los clientes. Ofrece también el servicio "5+", la nueva garantía de 5 años todo incluido, disponible con la compra de columnas nuevas. Se propone así asegurar un mantenimiento preventivo de los equipos, alargar su vida útil y evitar inmovilización de los equipos. SEFAC dispone además de una nueva gama de desmontadoras y equilibradores para neumáticos de vehículos pesados.

En la pasada edición de MOTORETEC el equipo de SEFAC España recibió con orgullo el galardón "Toda la vida" premiando su fidelidad a esta feria desde su principio en el 1991. SEFAC está presente en España desde el año 1981. Tiene 22 puntos de asistencia técnica en toda la península y las islas, atendiendo sus más de 6.000 columnas funcionando en el país.





Lunas y Parabrisas

Más de **1000** referencias
Parabrisas Ventanas y lunas

STOCK PROPIO

Lunas y parabrisas Homologados
Homologación Europea R43
Fabricantes de Primeros equipos
Garantía y calidad del Producto
Distribución directa

SOMOS ESPECIALITAS

Parabrisas u lunas primeros equipos
Somos distribuidores
Negociación de Stocks
Estudio de flota a la carta
Compromiso y Calidad
Garantía de servicio
Plazo de entrega 24-72 Horas
a cualquier punto de España y Portugal



ASISTENCIA

Línea telefónica
asistencia técnica

SOPORTE

Equipo comercial
especializado

SERVICIOS

Servicio de atención al cliente
Diseño de planos
Estudio de flotas

C/Osca, 20 nave 4, parc. ALI 2.1
Plataforma Logística PLAZA
50197 Zaragoza ESPAÑA
+34 876 26 95 50 • +34 876 76 89 94
info@cbmiberica.eu

www.cbmcompany.com



CLIMATIZACIÓN ECOLÓGICA Y "CONECTADA"

LOS EQUIPOS DE CLIMATIZACIÓN, PREPARADOS PARA LOS VEHÍCULOS DEL FUTURO

LAS MARCAS ESPECIALIZADAS EN CLIMATIZACIÓN DE VEHÍCULOS NO SÓLO UTILIZAN REFRIGERANTES ECOLÓGICOS, SINO QUE SE HAN ADAPTADO A LAS NECESIDADES DE LA ELECTROMOVILIDAD Y AHORA TAMBIÉN A LA "CONECTIVIDAD" DE LA AUTOMOCIÓN

HISPACOLD, HISTÓRICAMENTE COMPROMETIDA CON LAS POLÍTICAS DE REDUCCIÓN DEL CALENTAMIENTO GLOBAL

Desde sus orígenes, Hispacold ha demostrado su compromiso con la protección del medioambiente y las políticas de reducción del calentamiento global. Fiel a su política de innovación en el desarrollo de sus productos, y adelantándose a los cambios de regulación, Hispacold i+D comenzó en 2006 a trabajar en la investigación, el desarrollo y la aplicación de refrigerantes alternativos con menor potencial global de calentamiento (GWP), como el CO₂, los refrigerantes HFO'S y HFO'S combinados.

En 2006, mucho antes de que lo hicieran otras empresas del sector, Hispacold empezó a usar el CO₂ en sus sistemas de climatización. En 2010 también fue pionera en probar sistemas de climatización con refrigerante 1234yf. En 2014, cuando se aprobó la Directiva Europea F-GAS REGULATION N° 517/2014, Hispacold ya

trabajaba con refrigerantes con GWP<150, como el R-744 (dióxido de carbono) y el HFO-1234yf.

En la actualidad, dispone de numerosos sistemas en prueba que operan con el refrigerante R-513a con GWP=631. En definitiva, Hispacold está preparada para afrontar cualquier nuevo cambio de rumbo en las políticas de reducción del calentamiento global.

WEBASTO DIAVIA, PONE A SERVICIO DE SUS CLIENTES UNA NUEVA WEB

El objetivo principal de esta nueva plataforma es mejorar su servicio al cliente, ofreciendo una herramienta más avanzada y que permita adaptarse a las necesidades actuales del mercado y de sus clientes. Está activa desde el pasado 1 de marzo. Los clientes encontrarán bajo la misma dirección URL, www.webasto-diavia.es, un nuevo entorno, más intuitivo, amplio en información y con potentes herramientas que les permitirán realizar una búsqueda más rápida y efectiva.

SUS ASPECTOS MÁS NOVEDOSOS:

- La incorporación de varios filtros en cada línea de productos que permitirán de una manera fácil y rápida acotar la búsqueda. (acceso abierto).
- Acceso a productos relacionados e información adicional (acceso abierto)
- La posibilidad de consulta de disponibilidad de stock (acceso restringido a clientes)
- La realización de pedidos de manera automática desde la web (acceso restringido a clientes).

- En esta primera etapa dispone de las familias de productos ya conocidas por sus clientes; Kit equipos de AA, Recambios AA, Estaciones, Herramientas, Recambios de estaciones, herramientas y Consumibles.... Pero en una segunda etapa quiere ofrecer otras familias de productos relacionados con la climatización (eléctricos y de calefacciones autónomas) que permita dar una solución integral en climatización a sus clientes en los diferentes segmentos de mercado, turismo, vehículo industrial, agrícola, buses, etc.

EBERSPÄCHER REESTRUCTURA SU ORGANIGRAMA EN ESPAÑA

La prestigiosa marca alemana Eberspächer Sutrak, dedicada a climatización, ha reestructurado su organigrama en España. Por eso firmó un acuerdo con Atlas para que fuera su distribuidor en nuestro mercado. La firma tuvo lugar el pasado mes de diciembre, siendo el 1 de enero de 2019 la fecha de inicio de la distribución. El ambicioso proyecto ideado por su director para España, Ricardo Palomino, abarca una fuerte expansión, así como el refuerzo de la posventa. 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 conocedora del producto, ya que lo venía comercializando desde hace años. Atlas se encargará del suministro de recambio, asistencia técnica documental y garantías de recambios.

Por otro lado, Servibus Clima es el nuevo distribuidor en España de recambios de la firma. Con este nombramiento Eberspächer Sutrak se asegura poder abastecer el mercado español de recambios con la mayor calidad posible. El gran conocimiento de mercado por parte de Servibus Clima garantiza a la marca alemana tener un posicionamiento basado en la calidad y el servicio.

Servibus Clima es una empresa con amplia experiencia en el sector del aire acondicionado y calefacción para vehículo industrial, siendo una de las referencias en la zona centro del país. La gran capacidad técnica, el trato personalizado y el amplio stock de múltiples referencias hacen que los clientes tengan total confianza en la empresa. La amplia gama de productos que ofrece la marca alemana, permite a Servibus, poder cubrir cualquier necesidad del cliente en un periodo de tiempo reducido.



Sistemas Eléctricos de Climatización hispacold

sostenibles



ATLAS BUS ES DISTRIBUIDOR OFICIAL DE EBERSPÄCHER

EBERSPÄCHER TUVO UN SÓLIDO AÑO FISCAL 2018

Especializados en el sector de la automoción, la mayoría de fabricantes de coches, autobuses y camiones se equipan con sus sistemas de aire acondicionado y calefacción. Eberspächer Sutrak está presente en más de 29 países con alrededor de 10.000 colaboradores. En 2018, el Grupo Eberspächer aumentó sus ingresos consolidados a alrededor de 4,6 mil millones de euros y logró un ingreso neto de 53,4 millones de euros. Para el año en curso, el proveedor automotriz con sede en Esslingen espera que los ingresos se mantengan en el mismo nivel y sigan mejorando el resultado consolidado.

La División de Sistemas de Control de Clima registró ingresos por valor de 491,9 millones de euros, en consonancia con el nivel del año anterior. Continuaron las mejoras en el área de calentadores eléctricos para automóviles con motor híbrido y eléctrico. En Tianjin, China, la producción de calentadores de alto voltaje comenzó en 2018. En Hermsdorf, Alemania, comenzó la construcción de una nueva planta para la producción de elementos cerámicos. Con la creciente demanda de vehículos por vehículos con sistemas de manejo alternativos, se espera un crecimiento significativo de ingresos para estos productos en años subsiguientes. La adquisición del 100% de la compañía francesa Kalori SAS fue un hito importante en el camino hacia convertirse en un proveedor global líder de soluciones de gestión térmica en vehículos especiales. El especialista en climatización con sede en Lyon, Francia, ha estado desarrollando y produciendo con éxito sistemas de aire acondicionado y ventilación para vehículos comerciales y para fines especiales durante más de 25 años. Mientras que los ingresos de los calentadores que operaban con combustible en la modernización aumentaron, especialmente para camiones, maquinaria de construcción y vehículos recreativos, los ingresos cayeron en el equipo original de los automóviles. El segmento de sistemas de aire acondicionado registró una ventaja e intensificó sus actividades, especialmente con productos para autobuses eléctricos.

NOVEDADES DE PRODUCTOS DE CLIMATIZACIÓN EBERSPÄCHER KALORI

Con la reciente adquisición, Eberspächer ahora ofrece una gama aún más amplia. Los productos Kalori combinados con

sus propios productos diseñados, ofrecen soluciones inigualables para todos los requisitos ambientales para conductores y pasajeros por igual.

Se están introduciendo nuevos diseños impulsados por tecnología de evaporadores de calefacción y enfriamiento y unidades HVAC con ventiladores potentes y aletas revestidas que extraen el máximo rendimiento con una operación sin condensado. Los sistemas de alta tensión están disponibles para vehículos híbridos y completamente eléctricos.

- Calentadores independientes: los nuevos calentadores de aire operados con combustible de 2kW y 4kW de Generation 2 Airtronic D2L y D4L ofrecen la solución de calefacción más eficiente hasta ahora de Eberspächer. Un menor consumo de energía, un menor peso, una vida útil más larga, menos ruido son algunas de las características de las que se benefician nuestros clientes. Junto con el calentador de refrigerante Hydronic HS3 recientemente introducido, se pueden combinar con el control de usuario habilitado por EasyStart Pro CAN recientemente lanzado, y la conectividad con EasyStart Web hace que estos calentadores sean la única opción.

WEBASTO AMPLÍA SU CARTERA DE PRODUCTOS PARA ELECTROMOVILIDAD

Extendiendo el portfolio de productos al segmento de electromovilidad, Webasto suministra hace un tiempo calefactores de alto voltaje (HVH 50/70 y HVH 100), potentes, eficientes y rápidos, con destino principalmente a vehículos híbridos enchufables y eléctricos. Lanzó en Motortec 2019 dos cargadores de baterías para vehículos eléctricos o híbridos enchufables: Webasto Pure, modelo básico, y el Webasto Live, cargador inteligente y comunicado.

Para el segmento de Estaciones de recuperación, reciclaje y recarga, y de la mano de la marca Robinair, presentó la nueva estación AC1234/5i, un modelo que reúne capacidad, automatismo y precisión en un precio muy competitivo. Como complemento a esta oferta presentó un modelo especial de estación, del fabricante Oksys, para trabajos sobre vehículos taller, modelo 34170M, dotada de elementos de gran resistencia y prestaciones para trabajos en duras condiciones y con la posibilidad de trabajar con un adecuado transformador a 12V, tensión de batería



del vehículo.

**HISPACOLD EQUIPA
37 AUTOBUSES ELÉCTRICOS
DE DOBLE PISO
PARA LONDRES**

Son 37 autobuses de doble piso de la marca ADL modelo E400EV 100% eléctricos. Contarán con dos equipos eléctricos integrados, desarrollados por Hispacold, uno para pasajeros, modelo DDE HP E400 EV y otro para el conductor, modelo DCAB HP E400 EV. Se trata de sistemas de climatización de última generación

Los dos equipos integrados de Hispacold cuentan con bomba de calor reversible. Ambos equipos, íntegramente desarrollados y fabricados por Hispacold, son 100% eléctricos, y gracias a su gestión innovadora de la calefacción, permiten incrementar el rango de funcionamiento en invierno por debajo de los -10°C.

Estos equipos, el modelo DDE HP E400 EV para pasajeros y el modelo DCAB HP E400 EV para el conductor, han sido desarrollados con la última tecnología, siendo los sistemas más eficientes del mercado y por ello los que menos consumen del mercado.

Sin duda alguna Hispacold continúa apostando por los sistemas de climatización para vehículos eléctricos, desarrollando nuevas versiones en función de la demanda del mercado, y ampliando los modelos disponibles para nuevas aplicaciones, como en este caso de sistemas integrados para doble piso, con un peso muy reducido.



Confort Webasto – Calefacción y Aire Acondicionado

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



Calefacciones de Agua

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



Calefacciones de Aire

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



Sistemas de Aire Acondicionado

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

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





TEST DE INVIERNO CON MAN Y NEOPLAN

PROBAMOS EL MAN LION'S COACH Y EL NEOPLAN SKYLINER EN ESCANDINAVIA

ANTES DE FINALIZAR EL INVIERNO HEMOS REALIZADO UN RECORRIDO CON AMBOS VEHÍCULOS ENTRE ESTOCOLMO Y COPENHAGUE Y PROBAMOS NOVEDADES QUE SERÁN UNA REALIDAD PRONTO

El tiempo de la región nos recibió con frío, lluvia y agua-nieve. Estábamos a mitad de marzo. Nos esperaban dos duras jornadas y un largo recorrido por las carreteras suecas desde Estocolmo hasta nuestro destino final en Copenhague. La distancia total del recorrido fue de 712 Km dividido en dos etapas ya que hicimos noche en Jönköping situada más o menos a mitad de camino entre ambas capitales.

Entre las novedades que nos esperaban: el sistema de visión con cámara MAN OptiView, que sustituía al retrovisor exterior, una nueva caja de cambios y una actualización del extraordinario motor D26 con una mejora de potencia y sobretodo de par motor, situándolo entre los más eficiente del mercado, tanto en consumos como en prestaciones, como así lo pudimos comprobar ya que la media de consumo rondó en ambos modelos los 26 L/100. Eso sí, los vehículos iban sin lastrar, pero con ruedas de invierno especiales (obligatorias tanto en Suecia como Dinamarca), que lógicamente perjudican al consumo. A cambio, permiten rodar con total comodidad y seguridad por carreteras nevadas o con hielo sin perder adherencia.

NEOPLAN SKYLINER

A FAVOR

- Sistemas de seguridad
- Prestaciones
- MAN OptiView
- Comodidad

EN CONTRA

- Pantalla ordenador pequeña
- Accesibilidad al selector de marchas

MAN LION'S COACH L

A FAVOR

- Sistemas de seguridad
- Prestaciones
- Confort de marcha
- Comodidad

EN CONTRA

- Visión de los espejos con el parasol desplegado
- Pantalla ordenador pequeña



Ambos vehículos cuentan con una nueva caja de cambios y una actualización del extraordinario motor D26 con una mejora de potencia y sobretodo de par motor.

PRIMER DÍA EN RUTA CON EL NEOPLAN SKYLINER

La primera parte de la prueba fueron 370 Km de Estocolmo a Jönköping. El primer día salimos de la capital sueca con el Skyliner. El consumo fue de 26,9 l/100 Km a una velocidad media de 73,8 km/h, una cifra nada mala teniendo en cuenta las condiciones climáticas y el tipo de ruedas que llevaba. Empezamos con una intensa lluvia y tráfico muy denso hasta abandonar el área metropolitana de Estocolmo y al atardecer nos cayó una tormenta de agua y viento muy fuerte lo que hacía que la conducción fuese muy dura.

Lo primero que llama la atención es la ausencia de espejos ya que estos han sido sustituidos por el sistema de cámaras MAN OptyView. En seguida te adaptas y empiezas a ver todas sus ventajas.

Tras dejar atrás la lluvia y con mucho menos tráfico el Skyliner demostró su capacidad de devorar kilómetros por las autopistas suecas sin inmutarse, ni él ni el conductor, ya que el nivel de comodidad es simplemente extraordinario. A ello se suman las ayudas a la conducción como el ACC (Adaptive cruise control), que nos permite ajustar automáticamente la velocidad de conducción así como la distancia con el vehículo de delante, o la ayuda del sistema MAN EfficientCruise con el EfficientRoll, sistemas que no solo controlan en todo momento el vehículo sino que también permiten un ahorro de combustible.

PRIMER DÍA EN RUTA CON EL MAN LION'S COACH

A medio camino, cambiamos de vehículo. Esta segunda etapa, hasta llegar a Jönköping, la hicimos con el MAN Lion's Coach. El consumo medio fue de 27,1 l/100 Km un poco superior al Skyliner. La unidad probada llevaba la nueva versión del ya conocido D2676 LOH, un seis cilindros en línea y 12.419 cm³ y 346 Kw (470 cv).

Aunque comenzamos con un poco de sol y el piso seco el tiempo cambió, con una fuerte lluvia acompañada de fuertes rachas de viento lateral que hacían la conducción muy difícil. A ello se sumaba que no activamos los sistemas de ayuda a la conducción y solo disponíamos del control de crucero, lo que también motivo que el consumo fuese algo más alto.

CONSUMO MAN LION'S COACH L

→ Tramo	L/100	Vel. media	Litros	Tiempo
→ Estocolmo – Jönköping	27,1	73,8 km/h	100,0	5:00 h
→ Jönköping - Copenhagen	25,7	82,6 km/h	86,5	4:03 h
→ Km. totales	L/100	Vel/Media	Litros	Tiempo
→ 251,7	26,4	78,2 KM/H	186,5 L	9:03 H

CONSUMO NEOPLAN SKYLINER

→ Tramo	L/100	Vel. media	Litros	Tiempo
→ Estocolmo – Jönköping	26,9	73,8 km/h	100,0	5:00 h
→ Jönköping - Copenhagen	26,8	81,2 km/h	91,0	4:09 h
→ Km. totales	L/100	Vel/Media	Litros	Tiempo
→ 251,7	26,8	77,5 km/h	191,0	9:09 h

SEGUNDO DÍA EN RUTA CON EL NEOPLAN SKYLINER

Al día siguiente salimos dirección Copenhagen por la E4 y E20 hasta nuestro destino final, un tramo de 339 km. Contamos con un tiempo muy frío y muy variable, ya que tuvimos de todo un poco, encapotado, agua nieve y fuertes lluvias. En este tramo el consumo fue de 26,8 l/100 pero con una mejor velocidad media, de 81,2 km/h.

SEGUNDO DÍA EN RUTA CON EL MAN LION'S COACH

La segunda parte, desde la mitad del trayecto, ya se hizo con el Lion's con el que tuve el placer de cruzar uno de los viaductos más impresionantes de la vieja Europa, el puente que separa Suecia de Dinamarca. En este caso el consumo del Lion's fue de 25,7 l/100 con una velocidad media de 82,6 km/h. En este caso se demostró más eficiente que el Skyliner, porque no tuvimos el viento del día anterior, y eso fue un factor determinante, pero si fuerte lluvia, y volvimos a manejar el vehículo sin las ayudas a la conducción.

Ambos modelos pasan con nota muy alta el test de invierno por tierras suecas ya que, a pesar de las adversas condiciones climáticas en algunos tramos, su conducción fue en todo momento cómoda y segura, además de disfrutar de un rendimiento espectacular gracias a la evolución del nuevo motor D26, que ha sido todo un acierto, tanto en prestaciones como en consumo.



Sistema de visión con cámara MAN OptiView, que sustituye al retrovisor exterior.



MAN LION'S COACH L

PROBAMOS EL MAN LION'S COACH Y EL NEOPLAN SKYLINER EN ESCANDINAVIA

EL MAN LION'S COACH L ES UN AUTOCAR DE 13,90 METROS Y TRES EJES CON UNA ALTURA MÁXIMA DE 3,87 METROS. SE PUEDE CONSIDERAR EL BUQUE INSIGNIA DE MAN CON UN DISEÑO MODERNO Y ATRACTIVO, A LA VEZ QUE FUNCIONAL

MOTOR MÁS EFICIENTE Y POTENTE

Aprovechando la mejora medioambiental de motor D26 para adaptarlo al nivel de emisiones Euro 6 step d, MAN ha evolucionado su motor y ahora la gama Lion's Coach cuenta con tres nuevos niveles de potencia: 430 cv, 470 cv y 510 cv, en el cual se sigue manteniendo el escalonamiento de 40 cv entre cada versión. Pero lo más llamativo de la nueva gama no es solo el incremento de potencia, que en este caso ha sido de 10 cv por versión, también lo es el incremento de su par motor en 100 Nm por versión, que sitúa a la marca MAN, entre los más eficientes del mercado, con una entrega de par motor de 2200 Nm, 2400 Nm y 2600 Nm entre 930 rpm y 1400 rpm. A estas extraordinarias prestaciones se le une un considerable reducción de peso, ya que la nueva versión del D26 pesa 70 kg menos, a lo que también se le une la nueva caja de cambios MAN TipMatic Coach de 12 velocidades, que es una evolución muy mejorada de la anterior versión, con lo que MAN ha renovado por completo toda su cadena cinemática, la cual estará disponible a partir de julio del 2019.

EL EXTERIOR DEL LION'S COACH L

Su diseño destaca por sus líneas suaves y elegantes, es atemporal. El frontal, la parte inferior, está marcando tendencia den-

tro del grupo, ya que a medida que se van renovando modelos de la extensa gama MAN se les aplica el mismo estilo fluido y flanqueados por unas ópticas de tecnología LED de extraordinario diseño y eficacia. Se le suma además una accesibilidad extraordinaria ya que toda la parte inferior del frontal se puede abatir para el mantenimiento.

En la parte superior destaca su enorme cristal panorámico con un acabado en la parte inferior en negro brillante que se fusiona a la perfección con la parte inferior a través de una elegante línea cromada.

El lateral se caracteriza por una perfecta separación visual entre el habitáculo de pasajeros y la zona del conductor con una elegante línea plateada que se fusiona con la parte inferior a la perfección. Merece especial atención su gran superficie acristalada con el matiz de la elegante incisión perfectamente integrada que separa la línea de bodega de la de pasajeros.

La parte posterior, al igual que el frontal, está siendo la firma de la marca. Predomina el negro brillante así como el uso de materiales ligeros, con lo que se consiguen dos cosas al mismo tiempo: una nueva, diferente y elegante imagen junto a una reducción de peso. Se logra una perfecta integración entre la luna y el portón del motor. Otro aspecto de su diseño exterior es su gran accesibilidad, tanto a sus partes mecánicas como de almacenamiento. No hay que olvidar el diseño en c invertida de las rejillas del portón del radiador.

En este caso tenemos una bodega con una capacidad de 10,9 m3 suficientes para las 61 plazas como máximo que puede albergar el Lion's Coach L, aunque la versión que hemos probado venía en configuración de cuatro estrellas con tan solo 52 plazas.

EL INTERIOR DEL LION'S COACH

El interior está claramente diferenciado en dos zonas, la de los pasajeros y la del conductor y entrada principal, tanto por dentro como por el excelente diseño exterior. Para acceder al Lion's Coach disponemos de dos puertas, una situada en la parte central con cinco escalones y acceso al baño en el primer escalón, y un acceso principal situado en la parte delantera con seis escalones, pero de menor tamaño. La altura del suelo al primer escalón es de 349 mm, aunque ésta se puede disminuir ya que lleva incorporado el sistema de arrodillamiento.

El interior del Lion's Coach es todo un alarde de diseño y comodidad al mismo tiempo, con un diseño en el que prima la luz natural y la luz indirecta, una combinación agradable y relajante. Tanto por las ventanas laterales como por las nuevas claraboyas de cristal con filtrado UV se aporta luz adicional al compartimento de los pasajeros. Cuando llega la noche el Lion's Coach nos sorprende, ya que gracias a su iluminación indirecta a base de tiras LED orientadas hacia el techo difunden una agradable luz blanca cálida, generando una atmosfera inigualable. A esto se le une la comodidad de sus 52 butacas MAN Deluxxo, reclinables, desplazables, reposapiés y bandeja, además de cinturones de seguridad de dos puntos, y para estar conectado puertos USB y toma de corriente a 220v con lo que la comodidad y conectividad del pasajero está más que asegurada.

EL PUESTO DE CONDUCCIÓN

Mención aparte se merece el puesto de conducción del MAN Lion's Coach, ya que si la comodidad de los pasajeros es extraordinaria la del conductor no desmerece, empezando por el excelente asiento Isri ProActive 2 climatizado con cinturón de seguridad de tres puntos, desde el cual tenemos una visión de todo el perímetro visual excelente incluidos sus retrovisores. El salpicadero es de tipo envolvente con una distribución simétrica y elegante, con lo que su accesibilidad a cualquier botón o mando es muy buena, así como su visibilidad ya que basta una pequeña mirada para que todo esté en orden.

FICHA TÉCNICA

MOTOR

- Modelo: MAN D 2676 LOH Common Rail
- Nº de cilindros: 6 en línea Cilindrada: 12 419 cm³
- Potencia máxima: 346 kw (470 CV) a 1800 rpm
- Par motor: 2400 Nm entre 930 y 1350 rpm

TRANSMISIÓN

- Caja de cambios: MAN TipMatic® MAN EasyStart
- Velocidades: 12 velocidades + marcha atrás
- Tipo de cambio: Automatizado

EJES

- Delantero: MAN VOS-08-B-01
..... con suspension independiente
- Trasero: MAN HY-1350-B-03
- Tercer eje: EHLA MAN

SUSPENSIONES

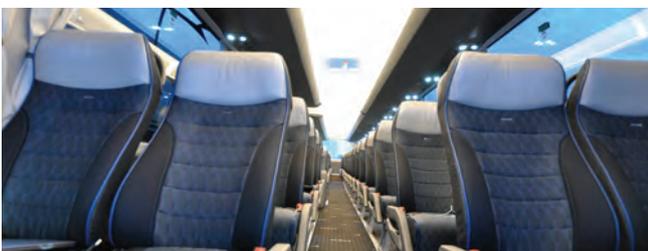
- Delantera: 2 Fuelles neumáticos
- Trasera: 4 Fuelles neumáticos
- Tercer eje: 2 Fuelles neumáticos
- Barra estabilizadora: Delantera y trasera

FRENOS

- Tipo: Neumático de discos delanteros
..... y traseros, ABS, ASR, EBS
- De estacionamiento: Neumático y muelle
- Ralentizador: Hidráulico

OTROS

- Llantas: 22,5 x 8.25 Ruedas: 295/80 R 22,5
- Depósito de combustible: Lion's Coach L 525 L + 170 L =
..... = 595 L + 35 L AdBlue
- Plazas: Lions Coach L 52+1+1 capacidad
..... máxima 61+1+1
- Capacidad maletero: Lion's Coach L 10,9





NEOPLAN SKYLINER

PROBAMOS EL MAN LION'S COACH Y EL NEOPLAN SKYLINER EN ESCANDINAVIA

COMO VIENE OCURRIENDO DESDE HACE YA 50 AÑOS DESDE EL LANZAMIENTO DEL PRIMER SKYLINER, ESTE MODELO TIENE PROBABLEMENTE UNOS DE LOS MEJORES DISEÑOS: ELEGANTE Y ATREVIDO

Una de las principales novedades del nuevo Neoplan Skyliner es su cadena cinemática la cual, al igual que en el MAN Lion's Coach, ha sido totalmente renovada para adaptarse a la inminente norma Euro 6D. En este caso se ha optado por la versión más potente del motor MAN D2676 LOH con 375 Kw (510 cv) y un asombroso para motor de 2600 Nm junto con la nueva caja de cambios MAN TipMatic Coach de 12 marchas.

EL EXTERIOR DEL SKYLINER

A primera vista lo primero que nos llamó la atención de su exterior fue la ausencia de espejos retrovisores, ya que la unidad probada llevaba incorporado el novedoso sistema de visión por cámaras exteriores MAN OptiView, perfectamente integrado en su estructura exterior, de exquisito diseño, que prácticamente son inapreciables pero son extraordinariamente eficaces. Están situados encima de la ventana del conductor y en el lado derecho encima de la puerta de acceso, formando un elegante y aerodinámico saliente integrado en la línea que elegantemente delimita la parte inferior de la superior del Neoplan Skyliner, además de ir pintado en el color de la línea, con lo que casi pasa desapercibido.

Neoplan Skyliner se ha adaptado a los nuevos tiempos y tecnologías sin perder su seña de identidad, como la gran inclinación de la luna superior. Otro aspecto remarkable está en el lateral, su gran superficie acristalada con sus ya clásicas lunas inclinadas y la parte superior a dos aguas.

Pero no todo es diseño visual en este autocar de dos pisos. Todo está pensado para que el acceso a todos sus elementos mecánicos o compartimentos, tanto para el equipaje como para otros enseres sea cómodo y práctico. Para acceder al maletero disponemos de dos portones situados cada uno a ambos lados y una puerta con escalones situada en el lado derecho, con una capacidad de almacenaje de unos 10 m³. Su capacidad máxima es de 83 plazas, pero al medir 14 metros existe la posibilidad de incorporar en la parte posterior un cajón porta equipajes con lo que se gana espacio de almacenamiento. En la parte derecha tenemos dos accesos: uno en la parte delantera de 990 mm y otro en la parte central de 1100 mm. Este último incorpora una rampa para acceso PMR con una altura sobre el suelo en ambos accesos de 350 mm.

EL INTERIOR DEL NEOPLAN SKYLINER

En su interior también hay novedades. La escalera de subida interior ahora está en el lado derecho en lugar de en el izquierdo, con lo que se hace mucho más cómodo el acceso al piso superior. Este cambio de posición de la escalera ha propiciado que el puesto de conducción gane en amplitud, ya que este ha sido ampliado en 14 centímetros de profundidad, lo que permite que la butaca del conductor gane 70 mm más de espacio para regular la posición de conducción. Las otras novedades nos esperaban en el piso superior ya que el mirador de la zona delantera ha sido totalmente remozado, junto a la bandeja portaequi-

pajes del piso superior que es de nuevo diseño con los soportes en forma de la invertida iluminados con unas elegantes tiras LED, consiguiendo una mayor sensación de espacio.

Como viene siendo habitual en los vehículos de dos pisos, se suelen crear dos zonas claramente diferenciadas entre sí, y en el Skyliner no iba a ser menos, ya que en la parte inferior se aprovecha para crear una zona de servicios y un elegante salón donde podemos relajarnos gracias a su configuración, con mesita y asientos enfrentados además de disponer de una pequeña cocina y nevera para atender a los pasajeros. Una vez subimos al piso superior descubrimos el cielo, así es como se siente un pasajero en cualquiera de sus cómodas butacas modelo Exclusivo, ya que todo el piso está pensado para que el pasajero disfrute del viaje, desde cualquier asiento, pues es como estar en una terraza panorámica. Mención aparte es la primera fila del piso superior, ya que en esta se disfruta además de una vista privilegiada, y más después de un rediseño de la terraza mirador del Skyliner que se ha mejorado estéticamente con un diseño moderno y elegante en el que predomina el led y las nuevas salidas de aire.

Y este es otro de los grandes puntos fuertes del Skyliner, su comodidad ambiental gracias al sistema de climatización Dual-Zone de Konvekta con una capacidad frigorífica de 56 kw y calorífica de 96,6 kw con regulación independiente para el piso superior, inferior y puesto de conducción con lo que la comodidad está más que asegurada.

EL PUESTO DE CONDUCCIÓN Y SISTEMAS DE SEGURIDAD

El Neoplan Skyliner no solo es diseño, también es comodidad y, sobre todo, seguridad, y esta empieza por disponer de un puesto de conducción extraordinariamente cómodo y agradable, que de por sí ya es un síntoma de seguridad. Al mayor espacio y visibilidad su suma la excelente butaca Isri ProActive 2 calefactada, con control climático, ajustes lumbar y laterales, cinturón de tres puntos, ajustable en altura, longitud e inclinación, con lo que se consigue una perfecta posición de conducción, así como una extraordinaria accesibilidad a casi todos los elementos del cuadro de mandos. También lleva embarcados todos los sistemas y ayudas a la conducción que hay actualmente en el mercado e incorpora el sistema de detección y extinción de incendios en el compartimento motor y detectores de humo en el wc, con lo que la comodidad y seguridad está más que garantizada en el nuevo y elegante Neoplan Skyliner.



ANTONIO JULIÁ
JEFE DE PRUEBAS DE AUTOBUSES
Y AUTOCARES DE VIAJEROS

FICHA TÉCNICA

MOTOR

- Modelo: MAN D 2676 LOH Common Rail
- Nº de cilindros: 6 en línea Cilindrada: 12 419 cm³
- Potencia máxima: 375 kw (510 CV) a 1800 rpm
- Par motor: 2600 Nm entre 930 y 1400 rpm

TRANSMISIÓN

- Caja de cambios: MAN TipMatic® MAN EsayStart
- Velocidades: 12 velocidades + marcha atrás
- Tipo de cambio: Automatizado

EJES

- Delantero: MAN VOS-08-B-01
- Trasero: MAN HY-1350-B-01
- Eje no propulsado: EHLA NEOPLAN

SUSPENSIONES

- Delantera: 2 Fuelles neumáticos
- Trasera: 4 Fuelles neumáticos
- Eje no propulsado: 2 Fuelles neumáticos
- Barra estabilizadora: Delantera y trasera

FRENOS

- Tipo: Neumático de discos delanteros
..... y traseros, ABS, ASR, EBS
- De estacionamiento: Neumático y muelle
- Ralentizador: Hidráulico

OTROS

- Llantas: 22,5 x 9 Ruedas: 315/70 R 22,5
- Depósito de combustible: 590 L. + 60 AdBlue
- Plazas: 76+1+1 (20 Piso inferior + 56 piso superior) cap. Max. 83 +1 + 1
- Capacidad maletero: 10 m³





“LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS MARCAN UN NUEVO MODELO DE NEGOCIO PARA LOS FLOTISTAS”

ALEJANDRO MOYANO, NATIONAL FLEET BUSINESS MANAGER DE CONTINENTAL TIRES ESPAÑA

LAS INNOVACIONES DE LOS NEUMÁTICOS Y SISTEMAS EMBARCADOS DE CONTINENTAL, AYUDAN A MEJORAR LA EFICIENCIA Y SEGURIDAD EN LAS FLOTAS PERO TAMBIÉN EN LA GESTIÓN PARA UN MODELO EMPRESARIAL DONDE LOS DATOS Y LA CONECTIVIDAD SERÁN FUNDAMENTALES

Háblenos de los resultados de su división en Continental en 2018.

El escenario durante 2017 estuvo muy marcado por el incremento de la materia prima, que adelantó las compras a la primera mitad del año con el objetivo de aprovisionarse antes de la subida, mientras que 2018 ha sido sin duda el año de las marcas alternativas fundamentalmente impulsado por las medidas anti-dumping por la unión europea. Podemos pensar que hasta 2021 la demanda seguirá siendo importante en segundas marcas con una previsible bajada del mix, si bien entendemos que

los fabricantes penalizados por la medida no se quedarán parados.

En el 2018 hemos crecido por encima del 10% en nuestro negocio de Flotas. Durante el 2019 la tendencia nos sitúa por encima del 20% respecto al año anterior.

Ha habido crecimiento y hemos notado tendencias muy claras de los clientes. El fuerte arancel al neumático chino les ha hecho virar al producto europeo, lo que nos ha dado una ventaja. Pero el cliente que compraba chino no ha optado por neumáticos Premium, sino por segundas marcas de nuestro grupo: Semperit, Uniroyal, Barum y Matador.

Los flotistas buscan valor añadido, gestión completa de contratos, ya sean contratos kilométricos, contratos de mantenimiento, o contratos telemáticos. Adicionalmente estamos incorporando sensores, balizas, equipamiento a bordo para el control de presión y temperatura, y con conectividad telemática.

¿Cómo está evolucionando 2019 y cuáles son los objetivos para el presente año?

Se espera que las matriculaciones se estanquen o caigan un poco, según los flotistas. La sensación es

que los fabricantes de vehículos están en un momento en el que deben equilibrar la salida de stock de usado y mantener las plantas de producción de nuevos. Se da ese dilema. ¿Qué hago con el parque de usado? Muchos vienen de operaciones de renting. Son vehículos jóvenes que no tienen salida en otros mercados que antes los absorbían. La tecnología Euro 6 no se está introduciendo bien fuera de la UE, ni en los países africanos ni en el este de Europa. Desde el punto de vista de las flotas, en el sector de buses vemos mucha concentración empresarial. Hemos crecido en ventas de neumático de autocar porque tenemos gama de producto específico para ese segmento con 3 o 4 alternativas. La variedad es grande y se cumple además los requisitos y legislación específica aplicable al sector del bus.

En España y para camión la gama principal es la Hybrid. Además, estamos completando la renovación de nuestra gama de obra con la gama Crostrac. El producto de larga distancia Eco Plus se ofrece en menor medida y está más enfocado a larga distancia con pocas paradas y circulación principalmente por autopista. El neumático Hybrid es muy robusto, adecuado para circular por España por su orografía, sin penalizar el consumo de combustible. Las tres están disponibles para tractora y semirremolque.

El programa VECTO, dentro del plan europeo de reducción de emisiones de CO2, pretende obtener los primeros resultados para 2025. Se está ejerciendo mucha presión a los fabricantes de vehículos en cuanto a nivel de emisiones y uno de los puntos a tratar son los neumáticos, que influyen por el efecto de la resistencia a la rodadura al consumo de combustible. Un neumático que está optimizado para ahorro de combustible tiene menos resistencia a la rodadura pero dura menos. Los fabricantes de neumáticos se están planteando si el mismo producto que se monta en primer equipo será el mismo que se ofrecerá en reposición. Ahora mismo hay intereses contrapuestos entre lo que pide el fabricante de vehículos, que es ahorrar combustible, y lo que pide el cliente final, que son más



Continental lanza el primer neumático optimizado para autobuses eléctricos urbanos.

kilómetros, durabilidad. La tendencia es montar diferentes productos en primer equipo y en reposición.

Continental abrió recientemente un nuevo centro logístico en España. ¿Cómo mejora el servicio de distribución de sus neumáticos esta nueva infraestructura?

Con este nuevo centro mejoramos la capacidad de almacenaje pero también los plazos de entrega debido a su automatización.

¿Cree que el sector se está profesionalizando? ¿Cuál es la tendencia?

Aparte de los procesos de concentración, vemos mucha regulación, ajustes de márgenes, cambio ge-





“ADEMÁS DE LA OFERTA BÁSICA DE LA VENTA DE NEUMÁTICOS TAMBIÉN OFRECEMOS CONTRATOS DE MANTENIMIENTO Y LA OPCIÓN DE COSTE POR KILÓMETRO”

neracional y la llegada de “Controllers” al sector. Últimamente surgen grupos de compra conjunta para hacer fuerza como un único interlocutor. Los flotistas, a veces ni siquiera del mismo segmento de transporte, se unen y crean centrales de compras, que llevan la gestión de la negociación como único comprador de cara a los proveedores.

¿Cuál es la propuesta comercial de Continental para las flotas?

Además de la oferta básica de la venta de neumáticos vamos ampliando el valor añadido con asistencia en carretera o ayuda en la gestión. También ofrecemos contratos de mantenimiento y la opción de coste por kilómetro.

En las flotas de pasajeros, las grandes flotas usan el modelo de contrato pero en el segmento discrecional, en general, las empresas no suelen firmar contratos de mantenimiento, sólo pago por compra de neumático básico.

En las flotas de mercancías, cada vez hay más contratos, quizá por el cambio generacional. Donde más contratos de mantenimiento se hacen es en Cataluña. Se está pasando de tener un modelo de coste variable a coste fijo.

¿Hay muchos flotistas que hayan pasado del modelo tradicional de inversión de neumáticos al “pago por el uso”?

El 20% hace ya contrato de mantenimiento y esta cifra va en crecimiento. Lo que más aumenta son los contratos de coste por kilómetro y de mantenimiento, que es cuota fija.

El contrato de mantenimiento se basa en la estimación hecha por el flotista de consumo anual de neumáticos y servicios para éstos, incluyendo o no la mano de obra y con la flota dispersa o no. Dividimos ese coste total entre doce mensualidades fijas.

En el caso del contrato por kilómetro, el neumático es propiedad de la empresa pero la gestión la hace Continental y somos nosotros los que es-

timamos el coste total de equipar esa flota y los servicios de mantenimiento que van a necesitar ese año. Nosotros asumimos el riesgo de esa gestión en caso de que sean más kilómetros.

¿Cómo ayuda Continental al flotista en cuanto a gestión de la eficiencia?

Con nuestros contratos de mantenimiento o kilométricos y con la figura del gestor de contratos, que es una persona que aconseja al responsable de mantenimiento de la flota en la planificación y protocolos de trabajo. Hacemos formación para el cliente también cuando tienen equipo propio de montaje de neumáticos para que lo hagan bien y no dañen la carcasa. No se trata de vender neumáticos. Cuanto más enriqueces la oferta, más fidelización obtienes. No es solo una cuestión de precio.

¿Y en cuanto a seguridad?

Cuando la presión no es la correcta, aumenta el consumo y baja la durabilidad del neumático, pero también disminuye la seguridad en la carretera. Continental tiene una gama denominada Intelligent Tire en la que nuestros neumáticos vienen de fábrica con sensores que registran la temperatura y la presión. La tendencia es que esos sensores sigan avanzando y se incorporen más funciones como contadores de kilómetros y control de la profundidad de huella.

Contamos con soluciones digitales en equipos de abordaje para ayudar e informar al conductor y enviar telemáticamente los datos al sistema del gestor de la flota.

En España vamos a lanzar el YardReader (que ya está lanzado en Europa), una baliza para capturar los datos de los sensores al entrar en la base del flotista. Así se descarga la información automáticamente a su llegada para que el gestor compruebe si hay incidencias en los neumáticos. La ventaja de este equipo es que solo hay que montar los sensores pero no unidades electrónicas a bordo. Este sistema ayuda, por ejemplo, a detectar que todos los neumáticos que llegan en los vehículos son los propios y que no han sido cambiados por otros por el camino.

¿Cree que la digitalización supone una oportunidad para el sector? ¿Cómo contribuye Continental?

ContiPressureCheck™ es una herramienta muy útil. Mide continuamente la presión y temperatura de todos los neumáticos del vehículo para reducir los costes operativos. Será muy importante contar con sistemas embarcados de eficiencia y seguridad para cumplir con los requisitos técnicos que se piden en los pliegos de los concursos concesionales de autobús. El sector del bus tiene una alta sensibilidad en materia de seguridad.

Lo cierto es que tanto para el transporte de viajeros como para el de mercancías, habrá un cambio de modelo de negocio para los flotistas al imponerse las nuevas tecnologías.



SECCIÓN OFICIAL Y EXCLUSIVA DE COMUNICACIÓN DE **aetram** ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE TRANSPORTE EN AUTOCAR DE MADRID

MUGICLOUD SE INCORPORA AL CÍRCULO DE EMPRESAS COLABORADORAS DE AETRAM

El Círculo de Empresas Colaboradoras de la Asociación AETRAM ha ampliado el número de empresas con la incorporación de MUGICLOUD, entidad que ofrecerá a las empresas transportistas asociadas a AETRAM servicios de WIFI bus, control y gestión de flotas, conducción eficiente, ahorro de combustible, tacógrafo digital, comunicación con los pasajeros y entretenimiento a bordo.

MUGICLOUD es una empresa tecnológica que ha desarrollado y comercializa la solución global para las empresas de transporte profesional de pasajeros. Identificando y contrastando las necesidades de las

empresas, aporta mejoras clave en conectividad (wifi, marketing y publicidad), seguridad (estilos de conducción) y gestión de flotas. Ha presentado el primer sistema integral de entretenimiento a bordo mugimedia pensado en la mejora de la experiencia del viajero. Con una única plataforma donde poder gestionar los dispositivos embarcados, MUGICLOUD aporta beneficios y eficiencia en las principales áreas de negocio.

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, INTEGRALIA, WEMOB, GRUPO ITEVELESA y CEDEC.

LA UE ESTABLECE NUEVAS NORMAS DE SEGURIDAD Y PROTECCIÓN A PARTIR DE 2022

La UE ha establecido que, a partir de 2022, será obligatorio que los vehículos estén equipados con nuevas tecnologías de seguridad para proteger a pasajeros, peatones y ciclistas. Estas medidas de seguridad de los vehículos vinculadas principalmente a las nuevas tecnologías, supondrán la inclusión de sistemas que reducen el peligroso ángulo muerto o avisan al conductor en caso de somnolencia o distracción, reducirán el número de accidentes, harán posible una movilidad cada vez más conectada y automatizada. Para vehículos pesados (camiones y autobuses) se establecerán requisitos específicos para mejorar la visión directa de los conductores, eliminación de los ángulos muertos, y sistemas situados en la parte delantera y en el lateral del vehículo para detectar y

advertir a los usuarios vulnerables de la vía pública, especialmente cuando se hagan giros.

Respecto a los autocares, los nuevos dispositivos obligatorios a partir de 2022 serán:

- Instalación de bloqueo del vehículo por detección de alcohol en el conductor.
- Sistemas para la detección de somnolencia y atención durante la conducción (por ejemplo, uso del teléfono móvil).
- Sistemas para la prevención y reconocimiento de la distracción.
- Registrador de datos en casos de accidente (caja negra).
- Señal de parada de emergencia.
- Asistentes de velocidad inteligentes.
- Marcha atrás segura gracias a cámaras o sensores.
- Sistema de seguimiento de presión de neumáticos.
- Sistemas situados en la parte delantera y en el lateral del vehículo para detectar y advertir a los usuarios vulnerables de la carretera.
- Sistemas que permitan eliminar ángulos muertos y mejorar la visión de los usuarios vulnerables de la carretera desde la posición del conductor (éste sistema se introducirá con posterioridad porque se necesita mayor plazo para hacer cambios estructurales en el diseño de los vehículos).





CONFEBUS PIDE QUE ESPAÑA SEA "COACHFRIENDLY"

EL BUS COMO PILAR PARA EL TURISMO, LA SEGURIDAD VIAL Y LA COHESIÓN TERRITORIAL

ESTA FUE UNA DE LAS IDEAS LANZADAS POR LA CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE TRANSPORTE EN AUTOBÚS, CONFEBUS, EN SU ASAMBLEA GENERAL

El Presidente de CONFEBUS, Rafael Barbadillo, hizo resumen de las acciones llevadas a cabo durante el último año por la confederación así como el respaldo logrado por Europa al sistema concesional español.

Recientemente, CONFEBUS ha ingresado como socio en la IRU, la Unión Internacional de Transporte por Carretera, dando un paso más en la internacionalización del sector del autobús para los operadores españoles. Ha presentado ya una guía de viajes por Europa dirigida a los operadores de servicios internacionales y actualmente trabaja con la IRU en la implantación de un sistema de clasificación de la oferta similar al que existe en otros servicios turísticos y que, según Barbadillo, garantizaría la calidad de los servicios de autobús mediante la introducción de criterios técnicos que van más allá de los legales, como son el confort o la seguridad.

Otras de las acciones llevadas a cabo son el lanzamiento del estudio "El bus, una visión de presente y futuro: Liderando el cambio de rumbo para la movilidad sostenible de las personas", en el que se explica la relevancia del sector en cifras y los retos a los que se enfrenta. En este sentido, Barbadillo hacía referencia a la gran importancia del autobús y autocar dentro del sector turístico, uno

de los pilares de la economía de nuestro país. Dada la contribución del sector a la mejora del turismo y la propia cohesión social que facilita para la ciudad y el mundo rural, solicitaba más facilidad para que los vehículos de transporte colectivo puedan acceder y encontrar aparcamiento fácilmente en las ciudades, pues es en sí mismo un modo ecológico por evitar la entrada en circulación de muchos coches al usarlo. Es lo que denominó como ciudades "Coachfriendly".

En el primer SUMMIT de CONFEBUS, se habló precisamente de los retos de la movilidad de este siglo, principalmente desde el punto de vista medioambiental y de la digitalización. Sobre esta cuestión se habló también en su curso "Autobús y Digitalización", celebrado en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo.

LOS DESAFÍOS INMEDIATOS DEL SECTOR

El presidente de CONFEBUS destacaba entre los principales desafíos, la necesidad de diseñar un nuevo mapa concesional en paralelo las nuevas licitaciones, adaptándose así a las necesidades de movilidad actuales de la sociedad española.

Afirmaba también que la Ley de Desindexación de la Economía Española no favorece la actividad empresarial ya que impide el equilibrio económico del contrato y dificulta el diálogo social.

CONFEBUS PIDE LA DEROGACIÓN DE LA LEY DE DESINDEXACIÓN

En cuanto a la seguridad, a pesar de ser el bus el modo de transporte por carretera más seguro, desde la Confederación se pide tolerancia cero de alcohol y drogas a los conductores profesionales y, para tal fin, reclaman la instalación de alcoholoks de forma obligatoria en los vehículos a matricular a partir de una determinada fecha o la realización periódica de reconocimientos médicos, así como conocer el saldo de puntos de los conductores.

Volviendo a la importancia del sector para el turismo, hacía hincapié en la necesidad de contar con buenas infraestructuras, que den preferencia de uso de las vías, como los carriles reservados o que las más de 350 estaciones de autobús de nuestro país sean remodeladas. Afirmaba que aunque éstas son de vital importancia para la imagen del sector, la mayoría se encuentra en grave situación de deterioro e incluso abandono.

Finalizaba recordando la importancia de dar pasos hacia la digitalización del sector y lograr objetivos como un único billete intermodal para toda la UE.

MÁSTER Y PREMIOS CONFEBUS 2019



Durante el acto también ha tenido lugar la entrega de diplomas de la 8ª edición del Máster en Dirección y Gestión de Empresas de Transporte de Viajeros por Carretera. Además, se han concedido los Premios CONFEBUS, que este año han reconocido la labor de los eurodiputados Inés Ayala, Izaskun Bilbao y Luis de Grandes. También ha otorgado un premio a Emilio Sidera en reconocimiento a su admirable y extensa trayectoria profesional tras más de treinta años dedicado al transporte terrestre y veinte al frente de la Subdirección General de Ordenación y Normativa de la Dirección General de Transporte Terrestre del Ministerio de Fomento.



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





BRIDGESTONE: MÁS QUE NEUMÁTICOS

DE FABRICANTE DE NEUMÁTICOS A PROVEEDOR DE SOLUCIONES DE MOVILIDAD

BRIDGESTONE PROPONE A LOS TRANSPORTISTAS HERRAMIENTAS DIGITALES PARA OBTENER EL MAYOR AHORRO DE COSTES TOTALES DE EXPLOTACIÓN, TANTO CON EL CONTROL DE LOS NEUMÁTICOS COMO CON LA GESTIÓN DE LA PROPIA FLOTA

La marca ha lanzado recientemente la nueva generación de neumáticos para camión Ecopia H002 y ahora estrena otras dos nuevas gamas: Duravis R002 y Coach-AP 001 (específica para autocar). Con los nuevos neumáticos desarrollados, logra la reducción de TCO, mayor seguridad, eficiencia, durabilidad y comodidad. Los tres neumáticos incorporan la identificación por radiofrecuencia RFID, que les dota de conectividad para mejorar su mantenimiento. A estas nuevas generaciones de neumáticos se suma Bandag FuelTech®, los neumáticos recauchutados de consumo inteligente.

SU PRIMER NEUMÁTICO PARA AUTOCAR: COACH-AP 001

El nuevo neumático de Bridgestone para autocar es COACH-AP 001, que permite extraordinarios ahorros de consumo y cuenta con gran resistencia a la rodadura, con etiqueta B de la UE. Ofrece además un gran rendimiento en carretera húmeda, con su etiqueta B de la UE en agarre sobre mojado. Cuenta con las marcas 3PMSF y M+S, por lo que es apto para conducción de invierno. Al ahorro, durabilidad, seguridad y confort que aporta este neumático se suma también su bajo nivel sonoro, con tan sólo 69 dB.

LA SOLUCIÓN TOTAL TYRE CARE

En Total Tyre Care se agrupan diferentes herramientas tecnológicas que permiten hacer el seguimiento, mantenimiento y gestión de los neumáticos. El flotista puede configurar de manera personalizada esta solución con los paquetes que precise: Toolbox (monitorización), Fleetbridge (gestión integral), Basys (gestión de carcasas) o Tirematics (control de la presión y el mantenimiento proactivo).

FLEETPULSE

FleetPulse permite monitorizar la presión de los neumáticos de manera digital en pocos segundos, por lo que se reduce el tiempo invertido en mantenimiento y aumenta el tiempo del vehículo en operación. Además, controlar que la presión esté en el nivel adecuado significa ahorro de combustible y seguridad vial. Esta sencilla herramienta no está necesariamente vinculada al uso de la solución de monitorización digital integral Total Tyre Care, sino que puede usarse de modo aislado.

WEBFLEET DE TOMTOM TELEMATICS

Tras la reciente compra de TomTom Telematics, Bridgestone ha sumado a su oferta de soluciones digitales su sistema de gestión de flotas. Con WEBFLEET es posible hacer el seguimiento en tiempo real tanto de los vehículos como de los consumos y del tipo de conducción. Da la posibilidad de comunicarse en todo momento con los conductores para solucionar sobre la marcha, por ejemplo, el exceso de consumo.



XAVIER MARTÍNEZ, NUEVO PRESIDENTE DE GASLICUADO

Xavier Martínez, director de Operaciones de Primagas, ha sido elegido nuevo presidente de GasLicuado, en relevo de Filipe Ribeiro Henriques, en el cargo desde 2012.

La asociación acaba de cumplir 20 años. Coincidiendo con el aniversario de su creación, celebró en Madrid un encuentro informativo donde repasó su trayectoria, así como los retos que tiene por delante. El entonces presidente explicó que es la "energía del presente y del futuro", debido a que es una fuente energética que ayuda a mejorar la calidad del aire. En esa misma línea se expresó Michael Kelly, subdirector general de The World LPG Association, WLPGA, quien recalzó que el gas licuado, o GLP, es una energía excepcional utilizada por más de 1.000 millones de hogares en todo el mundo.

TEMSA "HD 13" LLAMÓ LA ATENCIÓN EN LA FERIA BUS2BUS DE BERLÍN

Los 'HD 13' de TEMSA fueron exhibidos en la feria "Bus2Bus" de Berlín. La marca ha vendido cerca de 15.000 autobuses en 66 países alrededor del mundo. Sólo en Francia, circulan 5.000 unidades y Temsa continúa fortaleciendo su posición en el mercado alemán. Andreas Scheuer, Ministro Federal de Transporte e Infraestructura Digital de Alemania, visitó la feria y examinó el autocar de largo recorrido del modelo 'HD 13' de TEMSA con su séquito. La compañía también trabaja arduamente para aumentar su participación de mercado en los Estados Unidos. TEMSA produce 11.500 vehículos cada año (4.000 autobuses / midibuses y 7.500 camiones ligeros) en sus instalaciones de fabricación en Adana.



Continental 
The Future in Motion



ContiPressureCheck™

Sistema para la monitorización de la presión de neumáticos

El Control en continuo de la presión de los neumáticos ayuda a reducir los costes operativos de la flota.



Sensor de neumático

› **Economía:** Menor consumo de combustible, incremento del kilometraje y protección de la carcasa del neumático.

› **Fiabilidad y seguridad:** Prevención de averías que supondrían un coste mayor al no detectarse a tiempo y, sobre todo, posibles accidentes.



Pantalla

› **Sostenible:** Reducción las emisiones de CO² y por tanto protección del medio ambiente.

› **Sencillo:** Fácil de instalar, compatible con sistemas telemáticos y se puede montar en cualquier marca de neumáticos.



Unidad central de control (CCU)



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, carrocer o concesionario que les realice la entrega. Ellos se pondrán en contacto con nosotros y nos enviarán la fotografía que recuerde ese momento.



AUTOCARES ANTONIO MUÑOZ ESTRENÓ AUTOCARES DE SUNSUNDEGUI Y SCANIA

La empresa Antonio Muñoz, fundada en el año 1970 en Lorca (Murcia), adquirió los dos autocares SC7 que Sunsundegui le carrozó sobre chasis Scania con suspensión independiente, de 13 metros y preparados para transportar a 59 pasajeros.

AUTOCARS MIR VUELVE A CONFIAR EN BEULAS

El operador, empresa familiar dedicada al transporte de viajeros por carretera operativa desde hace más de un siglo, ha renovado su flota adquiriendo el modelo Aura 2018 de Beulas, sobre bastidor Mercedes-Benz. El vehículo tiene una longitud de 12.90 metros.



GRUPO ROMERÍAS ESTRENA UN ONE DE INTEGRALIA

El vehículo, configurado con 24 plazas sobre chasis Mercedes-Benz Sprinter 519 Euro VI con 190 CV, hará servicios premium. En la imagen: Ángel Martínez, director general de Grupo Romerías, y a Efrén Rodríguez, responsable de Grandes Cuentas para España de Integralia.

SOMAUTO ENTREGA UN MIDIBÚS AL GRUPO ROMERÍAS

Se trata de un Otokar Navigo TH 8.4 metros. M.M Romerías es una empresa dedicada al transporte nacional e internacional de viajeros entre otros, que cuenta con otro Navigo T 8.4 metros marca OTOKAR.



FRANCH AUTOCARS SUMA UN INDCAR CON CHASIS MERCEDES-BENZ A SU FLOTA

El vehículo, Next L9, ha sido carrozado sobre chasis Atego. Tiene capacidad para 37 plazas + C. El vehículo cuenta con cambio automático, aire acondicionado, equipo de audio y video, rotulación original y butacas tapizadas en piel sintética y moqueta.

AUTOCARES CAPELA ADQUIERE UN AUTOCAR DE SUNSUNDEGUI Y VOLVO

La empresa Autocares Capela de La Coruña nació bajo el nombre Empresa Capela como una empresa familiar en los años 50. Apostó por el modelo SC7 de Sunsundegui sobre chasis Volvo B11R con suspensión independiente de 13 m y 55 plazas.





AUTOCARES HERMANOS NIETO VUELVE A CONFIAR EN VDL BUS & COACH

Ha incorporado una segunda unidad del fabricante holandés tras los buenos resultados de consumo de su primer Futura adquirido en octubre de 2018. En esta ocasión se trata de un Futura FHD2-135 de 13,5 metros con el motor DAF MX11-330, 330kW/450cv.

BUSTELO REPITE CON CASTROSUA Y MERCEDES-BENZ

Es la tercera unidad Stellae para Autocares Bustelo en menos de tres años. Se ha fabricado sobre chasis Mercedes-Benz OC500 de 460CV. La empresa gallega del municipio coruñés de Padrón, sumaba con esta entrega la unidad número 26 a su flota.



SARFA-MOVENTIS CONFÍA EN SUNSUNDEGUI Y VOLVO

La empresa de Girona Sarfa, perteneciente al grupo Moventis, apostó por el modelo SC7 de 14 metros y 63 plazas que Sunsundegui le ha carrozado sobre chasis Volvo B11R con suspensión independiente.



INDCAR ENTREGA 5 MINIBUSES MERCEDES-BENZ A TITSA

Se trata de 5 unidades del modelo Next L8 sobre chasis Mercedes-Benz Atego 1024, con capacidad para 27 plazas + 1 PMR. Con estos vehículos, TITSA prestará transporte interurbano en la isla de Tenerife.

DOS AUTOCARES DE SUNSUNDEGUI Y VOLVO PARA BUS SIGÜENZA

La empresa alicantina retiró de las instalaciones de Sunsundegui dos SC7 carrozados sobre chasis Volvo B11R con suspensión independiente, 13 metros y 58 plazas. La empresa Bus Sigüenza fue fundada en 1959 por Ricardo Sigüenza Berná.



GRUPO ALSA RECIBE TRES UNIDADES DE INDCAR Y MERCEDES-BENZ

Ha elegido el modelo Strada M2, el minibus más pequeño de Indcar, carrozado sobre un chasis de la nueva Sprinter de Mercedes-Benz. Tiene 9 plazas y acabados de alta gama para sus servicios VIP dentro del Aeropuerto Barajas Adolfo Suárez de Madrid.

AUTOCARES GIBERT APUESTA POR AUTO DISTRIBUCIÓN E IVECO

Esta empresa familiar ubicada en Vilanova del Vallès, compró la tercera unidad Iveco CC150E25 de 250 cv para servicio discrecional. Cuenta con suspensión neumática integral con level para conductor, freno eléctrico y sistemas de seguridad actuales.



MAN ENTREGA A TRANSPORTES VIRGEN DE LA MACARENA

El vehículo elegido por el operador Campillo de Llerena (Badajoz) es un Lion's Coach R10 Euro 6C Advance de 13 m. y 2 ejes, con motor de 460 cv y capacidad para 59 plazas. En la imagen: Juan García Triviño (operador) y José Joaquín León (MAN).

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

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)

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

¡ENHORABUENA!

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

#premiosnacionalesdeltransporte



PATROCINADORES:



100% HÍBRIDO 100% VOLVO #LOQUELACIUDADQUIERE



Ser o no ser híbrido. Esa es la cuestión. El Volvo 7900 Híbrido lleva la eficiencia ecológica al siguiente nivel, más allá de la legislación Euro 6. El más fiable y eficiente del mercado, con el que se pueden obtener **ahorros de combustible entre el 30 y hasta un 40%** y contribuir al cuidado del medio ambiente. Una gama que constituye una sólida base para renovar su flota urbana.

VOLVO 7900 HYBRID

www.laciudadquiere.es

Volvo Buses. Driving quality of life

