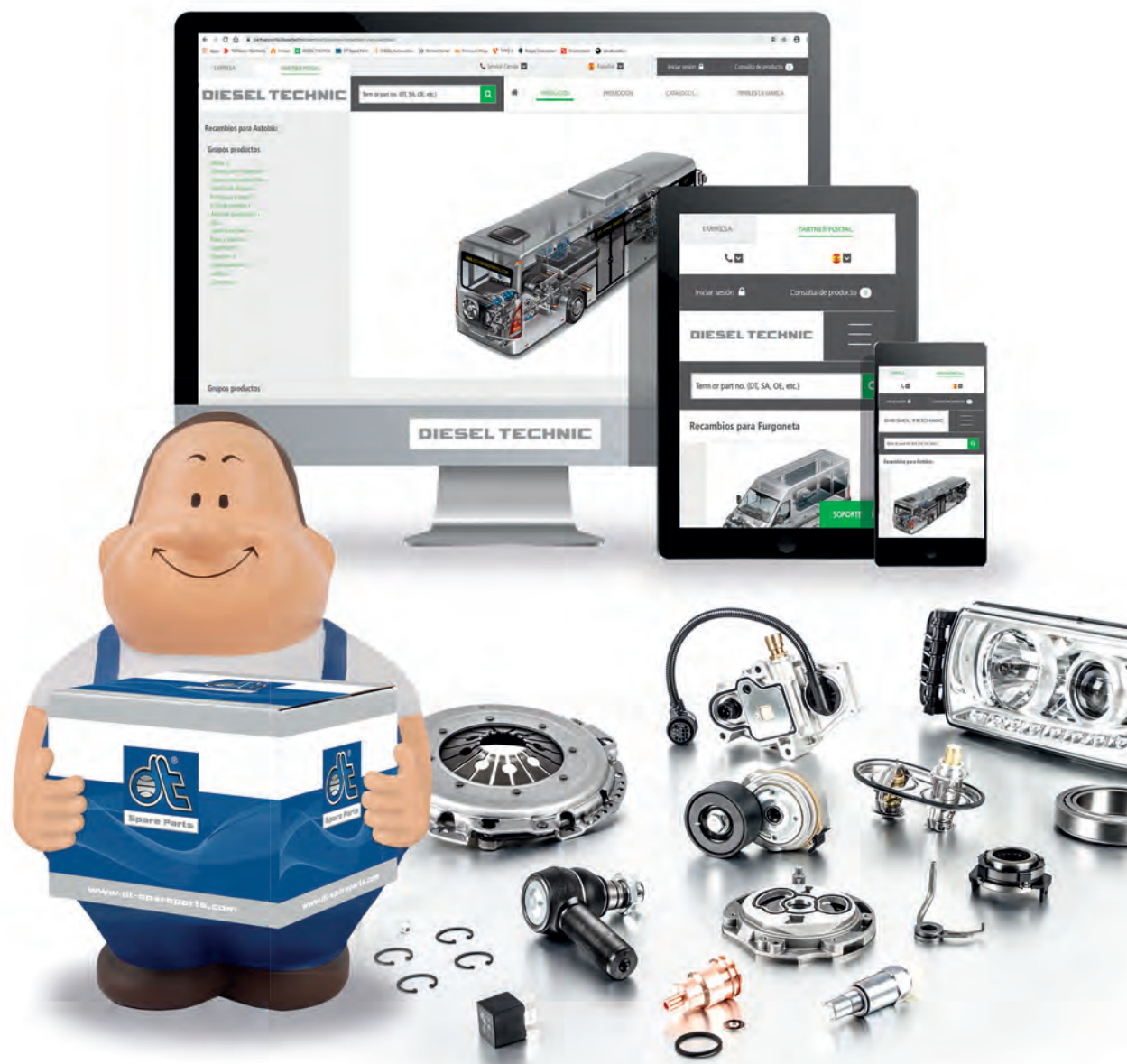


La revista  
de mayor difusión  
del transporte  
de pasajeros.  
Autocares, autobuses,  
carrocerías  
y componentes.

Año 26. #265.  
Abril-Mayo 2020  
www.revistaviajeros.com

# VIAJEROS

de transporte público en España y Portugal



## PARTNER PORTAL DE DIESEL TECHNIC

### GESTIÓN DE RECAMBIOS FÁCIL EN TIEMPOS DIFÍCILES

- En Portada: El transporte público durante la pandemia •
- Entrevista: Álvaro Fernández Heredia, gerente de AUVASA •
- Reportaje: Limpieza avanzada de autobuses •



# GRACIAS, AHORA Y SIEMPRE.

Desde MAN os queremos dar las gracias a los que seguís en marcha cuando todo lo demás se para. Porque fuistéis, sois y seréis esenciales.







## LA VIDA NOS ESPERA



Luis Gómez-Llorente  
Director de Viajeros

**A** veces, por un instante, el mundo parece detenerse. Y es en ese preciso momento cuando mejor podemos ver y cuando prestamos mayor atención a la escasa luz entre tanta oscuridad. Hay salida, siempre la hay. Cuesta encontrarla pero tarde o temprano daremos con ella.

Si algo tiene el ser humano de grande es su capacidad para salir adelante, para sobrevivir y adaptarse. Estamos aquí por eso, porque hemos luchado contra viento y marea desde nuestra aparición como especie.

Hemos superado climas extremos, hemos explorado el mundo cuando apenas empezábamos a sostenernos en pie, subimos a las mayores montañas y bajamos muchas veces a los abismos. Somos capaces de inventar y reinventarnos, tenemos fuerza para comenzar de cero cuando el terremoto nos sacude o si el mar nos intenta tragar en su inmensa ola. Hemos llegado hasta aquí juntos y juntos vamos a salir de ésta. No va a ser fácil, no va a ser gratis, pero saldremos si no soltamos la mano del que está al lado.

Estamos vivos y, sólo por eso, tenemos la obligación de luchar por los que vendrán y por los que se han ido. No hay excusas. En la gran cadena de la que formamos parte todos, hay que saber entender qué papel juega cada eslabón. Algunos son héroes improvisados porque tienen que moverse y estar físicamente para ayudar a los demás, jugándose su propia vida.

Otros tendrán que estar quietos, más quietos que nunca, para sujetarlo todo con paciencia y batallar en la sombra contra ese enemigo invisible que se lleva todo por delante y no nos deja ni decir adiós. Quienes tienen el poder de decidir tendrán que hacerlo con maestría y con la cabeza más puesta en el corazón que en el bolsillo. Si la cadena se rompe, habremos fracasado. Sin equipo, no habrá vida.

La salida será dura y tardaremos en volver a ver las cosas con los mismos ojos, porque el mundo al que nos enfrentaremos será otro, desconocido y difícil. Lo más importante ahora es tender la mano a los demás, porque todos estamos igual de perdidos.

¿Miedo? Mucho. Pero ese miedo no es malo, tan solo es nuestro sistema de alarma, la sensación que nos pone en guardia ante posibles peligros. Por eso somos capaces de sobrevivir. Ese miedo a lo desconocido nos impulsa a crear, a diseñar un modo de vida nuevo para volver a tener nuestra zona de confort en la que seguir viviendo.

Hemos visto iniciativas maravillosas en los últimos días de confinamiento, reconversión de industrias, generosidad y más afectividad estando lejos de la que jamás soñamos estando cerca. Vamos a salir de ésta, vamos a salir, seguro. Lentamente volveremos a tomar las riendas de este loco y bello mundo que es nuestro hogar. Porque la vida siempre se abre paso cuando menos te lo esperas.





03



06



14



15



18



20



21



29



30

**03 EDITORIAL**

La vida nos espera

**15 ENTREVISTA**

Juan Antonio Montoya, Director General Corporativo de Grupo INTERBUS

**21 REPORTAJE**

Suplemento del Otokar Ulyso T, Midibús del Año 2020 en España

**06 EN PORTADA**

Movilidad y limpieza en el transporte público tras el COVID-19

**18 REPORTAJE**

Diesel Technic hace fácil comprar recambios

**29 REPORTAJE**

IFEMA 2020, impulsará al sector

**14 ENTREVISTA**

Claudia Araujo, Dtra. de Marketing de JMB

**20 ENTREVISTA**

Julio Muñoz- Reja, Secretario General del SLT

**30 ENTREVISTA**

Álvaro Fernández Heredia, Gerente de AUVASA



# VIAJEROS

de transporte público en España y Portugal



#### 38 ENTREVISTA

Noemí Navas, directora de comunicación de ANFAC

#### 40 ENTREVISTA

Especial Carroceros. Entrevista a Javier González Pereira, Presidente de ASCABUS

#### 44 ESPECIAL

Transporte de Lujo

**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 J. Sánchez-Gamborino (Abogado), Antonio Mozas Martínez (Ingeniero), Óscar Sbert Lozano (Ingeniero), Roberto Llorens (Técnico en Transportes y Experto en Turismo)

**Secciones Oficiales:**

**aetram** **Ascabus**

**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 TRANSPORTE PÚBLICO DURANTE LA PANDEMIA

## ¿CÓMO SERÁ LA MOVILIDAD TRAS EL ESTADO DE ALARMA?

**EN LAS FASES DE “DESESCALADA” PROPUESTAS POR EL GOBIERNO, VEREMOS CÓMO PROGRESIVAMENTE VUELVEN A LA ACTIVIDAD LOS NEGOCIOS. SIN EMBARGO, LA DISTANCIA SOCIAL SERÁ EL GRAN PROBLEMA PARA MUCHOS SECTORES, ENTRE ELLOS EL DE LA MOVILIDAD EN TODOS SUS SEGMENTOS**

Cuando lleguemos a esa esperada “nueva normalidad”, lo que sí parece claro es que se va a imponer la distancia social, lo que exige, en el caso de la movilidad, que no se pueda transportar el número de pasajeros indicado para cada tipo de vehículo, sino en porcentajes tan pequeños que, para la misma demanda de viajeros habrá que utilizar muchos más recursos, tanto autobuses como conductores al tener que aumentar las frecuencias de paso. En el caso del transporte urbano y metropolitano hablaríamos de triplicar aproximadamente el número de vehículos para dar un servicio correcto a la ciudadanía.

Algunas de las soluciones propuestas para corregir esta terrible situación están en la recomendación de extender todo lo posible el teletrabajo en todos los puestos dónde sea posible, y la organización del tejido empresarial para evitar horas punta de aquellos que deben estar presencialmente para realizar su trabajo, distribuyendo pasajeros en un es-

pacio mayor de tiempo tanto a la entrada como a la salida de la jornada laboral.

Las líneas de largo recorrido están también en caída libre si tenemos en cuenta las mismas exigencias de aforos y las restricciones en cuanto a movilidad de personas entre provincias que se encuentren en diferentes puntos de la “desescalada”.

La Fundación Corell y el Think Tank Movilidad han elaborado un análisis de la situación del transporte público y cómo será tras el estado de alarma, con las consecuencias para el sector, y ponen sobre la mesa propuestas para poder avanzar. “El sector necesita planificación, anticipación y recursos para la nueva movilidad que exige la actual crisis sanitaria” y por ello recomiendan la creación de una plataforma sectorial de movilidad. Enumeran, además, cuáles serán los principales cambios para los operadores:

### PRINCIPALES CAMBIOS EN LA MOVILIDAD

1. El servicio básico deberá tener condiciones específicas para los servicios esenciales, como el transporte regular de uso general, el de uso especial y, por otro lado, el urbano.
2. Como medidas generales flexibles, se deberán planificar, evaluando el coste económico, las acciones sobre:
  - Nivel de oferta requerida: se considera que la demanda no se recuperará a niveles habituales en, al menos, un año. Por lo que la oferta deberá incrementarse de forma gradual y procurando que evolucione con la demanda real.



## 9 DE CADA 10 EMPRESAS DE TRANSPORTE EN AUTOBÚS SE HAN VISTO OBLIGADAS A APLICAR UN ERTE Y, DE ELLAS, CASI EL 80% NO CREE QUE VAYA A PODER MANTENER EL EMPLEO DENTRO DE SEIS MESES

- Infraestructuras: en estaciones terminales y paradas se debe garantizar la limpieza y desinfección diaria, al menos de todas ellas, de acuerdo con las normas generales o específicas vigentes.
  - Vehículos: limpieza y desinfección en función del número de viajes realizados en el día.
  - Personal laboral: con normas y procedimientos reglados, que estén aprobados y evaluados, desde EPIs, al rediseño del puesto y la zona de trabajo.
  - Clientes: control previo al embarque en las estaciones de autobuses, a través de la medida de la temperatura a la entrada de la instalación. Para una mejor trazabilidad, todos los billetes deberían ser nominativos, salvo en transporte urbano y habría que evitar el pago en efectivo.
  - Ocupación máxima: definirla en función del tipo de viaje, lo cual trae consecuencias en la viabilidad del contrato y, por ello, de la empresa.
3. Todos estos cambios producen nuevas condiciones provisionales de transporte, con enfoque a la seguridad sanitaria de las personas implicadas, trabajadores de empresas

## REFORZAR EL TRANSPORTE METROPOLITANO EN HORA PUNTA CON AUTOCARES DISCRECIONALES

Otra opción, transitoria, sería la propuesta en Madrid por el sector discrecional y el sindicato mayoritario, el SLT: reforzar el sistema de transporte público con los autocares que están parados a espera de la apertura de los colegios, ni excursiones, ni viajes del Imsero, ni recepción de turistas. No habría que adquirir nuevos vehículos, que quizá con la llegada de la vacuna se quedarían parados, ni se dejaría caer el sector discrecional, que está herido de muerte. En este número se incluye una interesante entrevista con el Secretario General del Sindicato Libre de Transporte.



# AUTOBÚS SALUDABLE EN SOLO 10 minutos



## STOP VIRUS CON **OZ plus** by **JMB**

DESINFECCIÓN  
CON TRATAMIENTO  
DE CHOQUE

DESINFECCIÓN  
EN MENOS DE  
**10 MIN**

EXCLUSIVO  
PARA AUTOBUSES

ELIMINA  
OLORES  
Y EVITA  
ALERGIAS

ENCHUFAR  
Y LISTO

NO  
QUÍMICOS  
NATURAL

AMBIENTE  
SALUDABLE

DESINFECCIÓN CON CERTIFICADO

**JMB**  
Asesoramiento en  
Sistemas de Limpieza

AUTOBÚS SALUDABLE



+34 607 400 483  
www.JmbGrupo.com





## ANETRA SOLICITÓ AL GOBIERNO DE ESPAÑA LA AMPLIACIÓN DEL ÁMBITO TEMPORAL DE LOS ERTES MÁS ALLÁ DE LA FINALIZACIÓN DEL ESTADO DE ALARMA

de transporte, estaciones y viajeros, que deben concretarse en un acuerdo sectorial de contenido social y económico.

### PROPUESTA PARA AVANZAR

Desde el Think Tank Movilidad de la Fundación Corell se propone:

- Inicio urgente del trabajo entre administración y asociaciones representativas, para fijar normas y protocolos de ejecución, dirigida por la Secretaria General de transporte, para aplicar a la salida del estado de alarma unas normas adecuadas a las necesidades temporales.
- Evaluación económica del nuevo modelo de movilidad para servicios esenciales y los costes inducidos que genera.
- Revisión y adaptación de las normas horizontales de ayudas propuestas por el Estado a las condiciones del sector y su complemento, con un fondo económico de contingencia específico, para el transporte de personas.
- Actualización de la normativa sectorial, con urgencia, que permita un ajuste de los contratos actuales a la nueva situación económica."

### IMPACTO DEL COVID-19 EN LAS FLOTAS ESPAÑOLAS

Webfleet Solutions ha realizado un estudio basado en el análisis de los datos de sus más de 50.000 clientes con casi un millón de vehículos (de manera anónima). Entre ellos se incluyen camiones, autobuses, vehículos comerciales y vehículos de transporte de pasajeros que sustentan diferentes actividades, tales como transporte, distribución, entregas a domicilio, servicio de mantenimiento, servicios de seguridad, servicios de emergencia y mucho más. Teniendo en cuenta que el día 17 de febrero se considera que los datos registrados son el 100% de la actividad, a fecha de 17 de abril, se han reducido los viajes diarios en un

44% y los kilómetros recorridos por semana en un 46%. En cuanto a las horas realizadas, se reducen a la mitad.

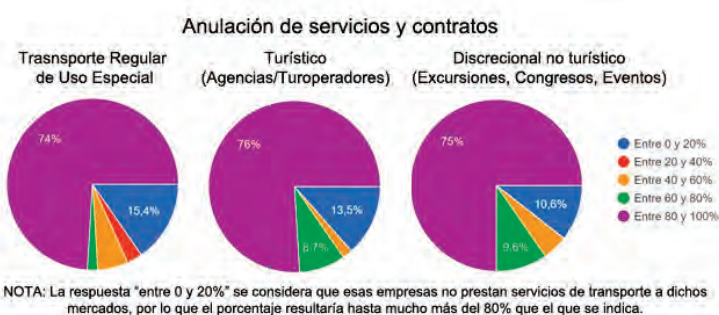
### EL IMPACTO DEL COVID-19 EN EL SECTOR DEL AUTOBÚS Y EL AUTOCAR

CONFEBUS ha elaborado dos Observatorios. En el segundo estudio, realizado del 13 al 17 de abril, casi el 88% de los encuestados han sido PYMES (el 73,3% han sido empresas pequeñas de menos de 50 trabajadores, el 13,3% empresas medianas de menos de 250 trabajadores y el 1,1% autónomos), seguido por empresas grandes (11,1%) y asociaciones (1,1%). De las empresas participantes, cerca del 87% dedican su actividad al transporte discrecional y turístico, seguido por el transporte regular de uso especial (72,2%), el transporte regular de uso general (45,6%), el transporte urbano (27,8%) y el transporte regular internacional (1,1%).

¿Cómo les ha afectado la crisis del COVID-19? El 100% de las empresas de autobuses se han visto afectadas negativamente, con más de 9 de cada 10 empresas afectadas muy negativamente. Asimismo, más del 42% de las empresas han visto que el volumen de sus ingresos ha descendido un 100%, mientras que la mitad lo ha visto reducido entre un 50 y un 100% y el 6,7% entre el 25 y el 50 %. Solo un 1,1% de las empresas lo ha visto reducido entre 0 y un 25%. Por otro lado, 9 de cada 10 empresas de transporte en autobús se han visto obligadas a aplicar un ERTE y, de ellas, casi el 80% no cree que vaya a poder mantener el empleo dentro de seis meses. Un poco más de 7 de cada 10 empresas reconoce haber solicitado o piensa solicitar financiación con avales del Estado para afrontar la crisis del COVID-19. Para más del 40% la solicitud de esta financiación ha sido complicada y casi un 14% ha necesitado garantías adicionales. El 21,5% ha obtenido una cantidad inferior a la solicitada.

### EL SEGMENTO DISCRECIONAL CAE EN PICADO

ANETRA solicitó al Gobierno de España la ampliación del ámbito temporal de los ERTES más allá de la finalización del estado de alarma, por la reanudación progresivamente lenta de servicios. La situación es crítica. Desde el comienzo de la pandemia, indica la asociación que el cien por cien tanto de servicios turísticos de transporte de viajeros, los discretionales, como los regulares de uso especial asistenciales o escolares, se encuentran totalmente cancelados, teniendo las empresas prácticamente la totalidad de la flota parada sin actividad y sin ingresos. Una de las grandes preocupaciones de los operadores del segmento es qué pasara cuando los trabajadores en ERTE deban regresar a sus compañías y están no tengan a penas actividad y por lo tanto no puedan hacer frente a las nóminas. Por lo tanto, ANETRA solicita un mantenimiento en el tiempo de los ERTES mientras que la desescalada sea acorde con un ritmo de ejecución de servicios reales que permitan la entrada de ingresos por la realización de transportes efectivos.



En la encuesta lanzada por ANETRA a sus empresas afiliadas se ha preguntado por el porcentaje de suspensión de contratos y/o anulación de servicios estimado por servicios a corto o medio plazo (hasta 6 meses).





## Capacidad para un confort indiscutible.

El nuevo Clase V es un vehículo perfecto para el transporte de pasajeros, ya que incorpora el máximo confort para todos, incluido el conductor. Su caja de cambios automática 9G-TRONIC de 9 velocidades, permite una conducción ágil y fluida. La posibilidad de colocar los asientos enfrentados entre sí, satisfacen cualquier deseo exigente de confort individual. Todos los pasajeros en clase VIP.

Mercedes-Benz







# EL TRANSPORTE POR CARRETERA SERÁ CLAVE EN LOS PRÓXIMOS MESES: CUIDÉMOSLO

ARTÍCULO DE SAMIR AWAD, MIEMBRO DEL THINK TANK MOVILIDAD

**“EL TRANSPORTE HA DEMOSTRADO, DESDE LA DECLARACIÓN DEL ESTADO DE ALARMA (Y LO VA A SEGUIR DEMOSTRANDO DURANTE LOS PRÓXIMOS DUROS MESES), QUE ES UN SERVICIO ESENCIAL. A VECES SE NOS OLVIDA Y ES NORMAL QUE SEA ASÍ. ESTO SUCEDE POR DOS MOTIVOS FUNDAMENTALMENTE”**

**E**l primero es que se trata de una actividad intermedia, es decir, no nos movemos ni movemos mercancías “por gusto”, sino que es una prestación de servicios necesaria para el desarrollo de otras actividades, que son a las que de verdad otorgamos un valor. El segundo, y quizá más representativo del buen hacer del sector, es que no solemos darnos cuenta de que está presente, algo habitual en los servicios que funcionan bien. Porque, cuando algo funciona mal, notamos su ausencia mucho más de lo que valoramos su presencia cuando funciona adecuadamente.

En este sentido, nos encontramos en un momento crucial para el transporte, tanto de viajeros como de mercancías, pues la pandemia del SARS CoV-2 ha sacudido el sector hasta un punto en el que, esperamos que no, podríamos comprobar cuánto lo echaríamos de menos si no estuviera. Hablamos de problemas de naturalezas diferentes en cada modalidad, en los cuales quiero incidir a continuación, centrándome en el transporte por carretera.

## LA SITUACIÓN DEL TRANSPORTE DE VIAJEROS

Por un lado, el transporte de viajeros se enfrenta a una bajada drástica de la movilidad, que pone en riesgo la viabilidad de los transportes públicos colectivos, tanto urbanos, como interurbanos. Para hacernos una idea de la magnitud de este problema, basta mencionar que se estima que el transporte de viajeros por carretera ha perdido entre el 80% y el 97% de la demanda durante la crisis. Esto implica un descenso muy marcado de los ingresos tarifarios en el transporte urbano y metropolitano (pues suele estar sujeto a subvenciones que compensan la adhesión de los operadores a los marcos tarifarios integrados) y casi completo para el caso de los servicios de larga distancia.

Esta situación se prolongará aún varios meses pues, incluso cuando se esté volviendo a la normalidad, pa-



rece que se exigirá un distanciamiento social que permita que haya un único viajero (o incluso menos) por metro cuadrado, lo que supone, en muchos casos, entre un 50% y un 25% de la demanda actual en hora punta. Es decir, incluso cuando la situación sanitaria mejore, existirán unas condiciones desfavorables para el sector que, sin embargo, no podrá emplear vehículos más pequeños ni reducir las frecuencias. Es más, en todo caso, tendrá que incrementar la oferta a pesar de la reducción de la demanda, por la disminución de la capacidad útil de los vehículos que, al incrementar el gasto y disminuir los ingresos, se traducirá necesariamente en problemas de liquidez y de viabilidad, que ponen en riesgo la continuidad de las empresas y al propio servicio esencial que prestan. Además, incrementar las flotas de autobuses o trenes no es ni inmediato, ni económicamente sensato, si después tienen que volver a reducirse.

La solución a este problema solo puede pasar, por tanto, por un reequilibrio de los contratos que, de forma transitoria, pague exclusivamente por la disponibilidad, eliminando a los operadores el riesgo de demanda. Sería, para que nos entendamos, como si las Administraciones Públicas “compraran” la prestación de un número determinado de vehículos. Durante este periodo transitorio, el ideal es que se aproveche la coyuntura para reordenar la red de servicios esenciales (el mapa concesional), en los niveles administrativos que así lo exijan y establecer un nuevo tipo de contratos, basado en un modelo híbrido de pago, en el que se bonifique una parte por disponibilidad y otra parte por demanda, en el caso del transporte urbano y metropolitano.

En el caso del transporte interurbano deberían revisarse, igualmente, tanto los modelos de contratación como el mapa concesional, diferenciando entre líneas de posible rentabilidad comercial y áreas de necesaria rentabilidad social.

Este cambio representaría, además, una oportunidad inigualable para incorporar a los contratos condiciones para catalizar la necesaria transición ecológica del sector.

En el caso de los viajes urbanos y metropolitanos, se están lanzando mensajes institucionales que promocionan los modos individuales. Sin embargo, ni pro-



mocionar el coche es una opción, por todos los efectos negativos que puede producir un incremento de su uso, ni la bicicleta es capaz de representar una solución adecuada para todas las necesidades de movilidad. Pero, además, hay que tener en cuenta que estos no garantizan la universalidad, es decir, no permiten acceder a toda la ciudadanía de forma equitativa, como sí lo permite el transporte público. Por ello, es necesario incidir en el importante papel de los modos colectivos. En el caso del transporte por carretera, será imprescindible aumentar la capacidad del servicio, empleando los mismos recursos y eso pasa, necesariamente, por aumentar el número de kilómetros de carriles bus y potenciar la prioridad semafórica...”

“... Nos enfrentamos a una situación de difícil gestión, con gran incertidumbre y donde todo es nuevo para nosotros. Pero hay algo que tenemos claro: debemos cuidar los sectores esenciales y, entre ellos, al transporte. Por este motivo, es necesario plantear soluciones que, poniendo en primer lugar la seguridad sanitaria de empleados y usuarios, planteen cómo debe ser la gestión de los servicios de transporte por carretera y, para eso, es imprescindible la interlocución de las Administraciones Públicas, en sus distintos niveles, con los operadores y sus representantes asociativos.”

---

## EL DISTANCIAMIENTO SOCIAL OBLIGARÁ A QUE LA CAPACIDAD SEA DE UN ÚNICO VIAJERO (O INCLUSO MENOS) POR METRO CUADRADO

---

LA RENTABILIDAD TIENE  
UN NUEVO NOMBRE.  
MOVE. TOGETHER.



Experimenta la  
diferencia  
en [vdlbuscoach.com](http://vdlbuscoach.com)





# LIMPIEZA AVANZADA PARA TRANSPORTE COLECTIVO DE LA NUEVA REALIDAD

MANTENER LA HIGIENE DEL TRANSPORTE PÚBLICO ES MÁS IMPORTANTE QUE NUNCA

**EN EL NÚMERO DE MARZO DE VIAJEROS YA HABLÁBAMOS SOBRE LA NECESIDAD DE INTENSIFICAR LA LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN DE AUTOBUSES Y AUTOCARES A CAUSA DE LA PANDEMIA DEL COVID-19. AHORA, NOS ENCONTRAMOS ANTE MEDIDAS HIGIÉNICAS Y SANITARIAS AÚN MÁS ERICTAS PARA PREVENIR CONTAGIOS EN EL TRANSPORTE PÚBLICO**

**D**esde el primer momento, las empresas de transporte colectivo han tenido claro que era necesario mantener los más altos niveles de limpieza y han cumplido todos los protocolos exigidos. Además, se han editado guías prácticas de consejos para la desinfección o hábitos que previenen el contagio tanto para pasajeros como para trabajadores del sector. Es el caso del protocolo de la IRU, en cuya elaboración formó parte ANETRA. Entre las recomendaciones para los conductores de este protocolo estaban la de seguir siempre las indicaciones lanzadas desde las propias empresas, mantener la distancia con los pasajeros y

advertirles a ellos que también guarden la distancia entre sí, en el habitáculo, lavar correctamente las manos, usar guantes para manejar el dinero con seguridad, permanecer en la cabina de conducción, ventilar bien el vehículo, taparse con el interior de la manga al toser y avisar al menor síntoma de contagio propio o de algún familiar con el que se convive, así como la correcta limpieza interior del puesto de conducción y el habitáculo de pasajeros.

## INTENSIFICAR LA LIMPIEZA DEL TRANSPORTE PÚBLICO

Siempre hemos contado en el sector con equipos de limpieza de interior de autobuses como hemos visto en muchos de nuestros especiales en la revista Viajeros. Ahora se intensifica su uso y aparecen nuevos sistemas.

Un equipo de gran reconocimiento es el **eco3 de Hispacold**, un purificador de aire que evita malos olores y disminuye microorganismos, gérmenes y alergógenos. eco3 que basa su funcionamiento en la generación de iones negativos y ozono en las proporciones adecuadas, aumenta la concentración de oxígeno, manteniendo los niveles saludables y evitando que se vicié el aire interior del vehículo. eco3 se coloca en la aspiración del equipo de climatización y entra en funcionamiento, automáticamente, cada vez que funciona el equipo de climatización (AC, calefacción, ventilación). Todas estas ventajas con un consumo eléctrico muy pequeño, casi despreciable.



## ¿PORQUE EL OZONO ES EFECTIVO CONTRA LOS VIRUS?

### ¿QUÉ HACE PARA ELIMINARLOS?

Según indica Claudia Araujo, Directora de Marketing de JMB, "por un lado, el ozono oxida la pared celular del virus, provocando la rotura de la misma y la salida al exterior de los componentes que están en su interior. Por otro lado, el Ozono también causa daños en su ADN, al romper la cadena carbono-nitrógeno y como principal consecuencia, impide que el virus desarrolle una inmunidad al ozono. Con lo cual, el ozono es, sin duda y no porque lo digo yo, el desinfectante más eficiente para los virus, bacterias y otros microorganismos, según la OMS." La entrevista completa al final de este artículo.

### EQUIPOS DE LIMPIEZA DE JMB

Entre los principales equipos de limpieza de interior de JMB destacan:

- **VAPOPLUS**, limpieza sin agua para tapicerías, techos y rincones difíciles de tu autobús.
- **OZ Plus**, que ofrece un aire saludable para los viajeros al eliminar virus, bacterias, etc. en el interior del autobús.
- **Spread Oz Plus**, que es la versión OZ Plus que sirve para la desinfección de grandes flotas (5, 10 ó 15 autobuses a la vez).
- **Self Oz Plus**, pensado para la desinfección self-service para ambulancias.

Uno de los clásicos de la limpieza es su equipo **OZ-PLUS de JMB**. Se trata de un ozonizador exclusivo para autobuses: Elimina olores (vómitos, comida, olor corporal, caza, animales...) en solo 15 minutos; Desinfecta de manera natural y sin productos químicos; Evita alergias (neutraliza la contaminación de los conductos del aire acondicionado o el malestar producido por productos químicos.) No tiene mantenimiento, ni filtros y es fácil de usar, sólo hay que enchufar y listo.

En cuanto a Self Oz Plus, JMB en colaboración con su Partner, Cosemar Ozono, ha aportado su granito de arena para aminorar el riesgo de todos los profesionales y sanitarios expuestos al contagio por el Coronavirus ofreciendo un servicio de desinfección de vehículos en el Hospital Universitario de Donostia. Se trata de un sistema self-services capaz de eliminar, en tan sólo 8 minutos, virus, bacterias y hongos, con un funcionamiento sencillo.

### KING LONG COMERCIALIZARÁ EN ESPAÑA SUS EQUIPOS ANTI COVID-19

KING LONG ha desarrollado sistemas antipandemia para autobuses que no necesitan la intervención humana. Estos equipos se denominan ANMO. Tratan de frenar los contagios y propagación por coronavirus entre las personas usuarias del transporte público mediante controles exhaustivos de temperatura y la desinfección automática de los habitáculos de los autobuses.

En colaboración con el gobierno de China, King Long ha puesto en marcha este método que permite la



Desinfección del interior de un autobús de Guaguas Municipales.

desinfección continuada durante todo el día. Se realiza durante cinco minutos cada vez que el conductor estacione el autobús en la cabecera de línea y siempre sin la ocupación de pasajeros en su interior.

Además, se realiza un control de temperatura al pasaje mediante un sistema automático por acercamiento del rostro a un terminal. Esta medición tiene carácter obligatorio y determina en menos de 5 segundos si la persona tiene síntomas de fiebre o no, advirtiéndole en el peor de los casos la prohibición del acceso al medio de transporte a través de una señal acústica-luminosa. En el caso que se requiera el uso obligatorio de mascarilla, dicho sistema podrá programarse mediante reconocimiento facial. De esta manera, la protección entre los viajeros se refuerza frente a posibles contagios innecesarios por coronavirus consiguiendo además frenar la transmisión de la pandemia en los libres movimientos que realizarían tanto las personas infectadas como los nuevos contagios hacia sus centros de trabajo, colegios, supermercados, etc... evitando así nuevas consecuencias sociales y económicas nefastas para el conjunto de la población.

---

## KING LONG PROPORNE EQUIPOS DE CONTROL EXHAUSTIVO DE TEMPERATURA A LOS PASAJEROS Y LA DESINFECCIÓN AUTOMÁTICA DEL INTERIOR DE LOS AUTOBUSES EN CADA CABECERA

---

## JMB, EXPERTOS EN LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN DE FLOTAS

CLAUDIA ARAUJO, DTRA. DE MARKETING DE JMB



### ¿Cuánto tiempo lleva JMB aplicando este tipo de desinfección con Ozono?

Desde del 2012, junto con el lanzamiento en la FIAA de mi libro EL AUTOBUS SALUDABLE. Hemos desarrollado la Oz Plus para nuestros clientes de autobuses para que en tiempos ridículos puedan hacer una desinfección de alto impacto. Todo el interior del autobús queda desinfectado: el aire, asientos, conductos del aire acondicionado, rincones difíciles, salpicaderos, techos, suelos, etc... de forma limpia, sin químicos... Los resultados del poder de desinfección de la Oz Plus, está reflejado en las pruebas de laboratorio realizadas en varios tipos de autobuses de nuestro cliente Minibuses López Rubio, en Madrid.

### ¿Cuáles son sus principales ventajas?

El Ozono es una sustancia limpia y segura. Entre los principales beneficios de la desinfección con la Oz Plus destacamos:

- Es un potente VIRICIDA, BACTERICIDA. En definitiva, el Ozono ya es considerado por la Unión Europea como un BIOCIDA para diferentes usos.
- No deja residuos y penetra donde no llegan otros desinfectantes o en sitios muy difíciles de limpiar como el conducto del aire acondicionado en los autobuses, un foco de bacterias.
- Desinfección sostenible: SIN Químicos, SIN Sprays
- Neutraliza y elimina olores
- Evita alergia

### ¿Han notado el crecimiento de su demanda tras la llegada de la pandemia?

Por supuesto. Sin embargo, muchos clientes ya estaban concienciados de la importancia de la desinfección interior de sus autobuses. Estos, al tener la Oz Plus, cuando empezó lo de la pandemia, estaban y están tranquilos. Estos clientes ya estaban tomando acción desde hace años con la Oz Plus.

### ¿Tiene alguna contraindicación el uso de ozono como desinfectante para los usuarios y conductor, por ejemplo para asmáticos?

La aplicación del ozono con la Oz Plus, es un tratamiento de choque. Eso significa que su potencia es tan grande para eliminar virus, hongos y bacterias en un tiempo récord. Con lo cual no puede haber personas durante el tratamiento. Al absorber el oxígeno del aire, si hay alguna persona, esta sentirá dolores de cabeza, mareos, irritación en la garganta, etc... Con lo cual la exposición a cantidades elevadas de ozono es perjudicial a todas las personas, no solo a los asmáticos. Lo mejor del ozono es que no deja residuos, porque al poco tiempo en que termina el tratamiento, va desapareciendo con el contacto con el oxígeno. El resultado es un AUTOBUS SALUDABLE para los viajeros y para el conductor, apto para todo tipo de personas. Una vez pasado el tiempo de seguridad que recomendamos, cuando entran pasajeros y el chofer al autobús, el ozono ya ha hecho su trabajo y su nivel residual es inexistente. No hay que olvidar que la Oz Plus es una máquina ya calibrada para las necesidades de nuestros clientes.



Sistema OZPLUS de JMB.



## LA FIRME APUESTA POR LA DESINFECCIÓN DE INTERBUS

JUAN ANTONIO MONTOYA, DIRECTOR GENERAL CORPORATIVO DE GRUPO INTERBUS



En GRUPO INTERBUS, desde hace aproximadamente 5 años, todas las butacas de viajeros y de conductor que se montan en todas sus flotas de autobuses (urbanos, suburbanos/regionales, y de larga distancia) son ISRI, y tapizadas con moqueta "antibacteriana" IS PURE de AUNDE. Hablamos con Juan Antonio Montoya, Director General Corporativo de Grupo INTERBUS.

### ¿Qué es y cómo actúa su sistema de autolimpieza?

En la actualidad más del 50 % de la Flota de Autobuses del GRUPO INTERBUS está equipada con Butacas de ISRI de los Modelos Civic, Irati y Ega que disponen del Tratamiento Antibacteriano IS PURE en sus tapizados. La implementación del tejido antibacteriano en las butacas de viajeros y de conductor se ha convertido para nosotros en un requerimiento obligatorio a la hora de adquirir los nuevos vehículos.

Así mismo, desde hace ya aproximadamente 3 años, y fruto de esa continua colaboración con ISRI y AUNDE, INTERBUS fue la primera Empresa de Transporte de Viajeros por Carretera en España en realizar un Tratamiento Fotocatalítico de PURETI en 2 de sus Autobuses. Esta solución consiste en un compuesto Fotocatalítico formado por Dióxido de Titanio (TiO<sub>2</sub>), agua y PING (Pureti Inorganic Nanotechnological Glue). El PING es el elemento diferenciador al hacer que el Dióxido de Titanio se quede en la superficie de los productos donde se aplica, en este caso tanto en el exterior, como en el interior de los Autobuses, destacando el tapizado de las butacas.

### ¿Qué valoración haría tras probar este sistema de autolimpieza?

Tras la prueba inicial realizada en esos dos autobuses, todos los nuevos Autobuses que se incorporan desde el año 2018 a las nuevas Flotas del GRUPO INTERBUS, previamente a su puesta en servicio reciben el Tratamiento Fotocatalítico de PURETI, tanto en el exterior, como en el interior.

Aun siendo, tanto el Tratamiento IS PURE, así como el Tratamiento Fotocatalítico, actuaciones que no se perciben al ojo humano, estamos convencidos tecnológicamente de las mejoras que puede aportar a nuestros viajeros al colaborar ambos tratamientos con una mejora en la higiene y salubridad de los Autobuses, siendo un aporte más a nuestro Compromiso de Sostenibilidad Medioambiental. Visualmente percibimos una mejor conservación de las tapicerías de la limpieza interior y de las carrocerías.

### ¿Cómo están actuando ahora para eliminar el riesgo de contagio del COVID-19?

En primer lugar, y tal y como se dispuso Normativamente al inicio de la Crisis Sanitaria, hemos procedido con nuestros Operarios a intensificar la limpieza diaria de todos y cada uno de los Autobuses al finalizar sus Servicios diarios mediante el uso de bayeta humedecida en amoníaco, pasando esta bayeta por todas las barras, salpicadero, puesto de conductor, asideros de butacas, pulsadores interiores, portaequipajes, mamparas, etc.

Así mismo, hemos externalizado con nuestro Proveedor de Desinfección, Desratización y Desinsectación (DDD), WILL-KILL, a realizar una Desinfección Diaria en todos los Autobuses de nuestras flotas, así como en las Instalaciones (Oficinas, lugares comunes de descanso de conductores, vestuarios, furgonetas de servicio auxiliar y talleres). El plazo de seguridad del producto utilizado, OX-VIRIN, después de su aplicación es de 3 horas, pasado este tiempo podemos entrar en los autobuses para salir a trabajar.



Operario de la Empresa WILL-KILL antes de proceder a desinfectar uno de los autobuses de INTERBUS adscrito al Consorcio Regional de Transportes de Madrid, acompañado de un Miembro del Comité de Empresa.



# LA SALUD DEL TRANSPORTE PÚBLICO ESPAÑOL

EL THINK TANK MOVILIDAD ANALIZA EL EFECTO DEL COVID-19 EN EL SECTOR

**THINK TANK MOVILIDAD (TTMOVILIDAD) ES UN GRUPO DE DEBATE Y ESTUDIO, CREADO POR LA FUNDACIÓN CORELL Y COMPUESTO POR ESPECIALISTAS DE RECONOCIDO PRESTIGIO EN EL MUNDO DE LA MOVILIDAD**

**C**omo todas las crisis, la crisis mundial del COVID-19 ha llegado sin manual de instrucciones. La pandemia está impactando, de manera especialmente intensa en nuestro país, a nivel sanitario, pero, sin duda, también a nivel social, económico y financiero. Si hace unos días celebrábamos la enésima iniciativa de un Gobierno español para intentar poner en marcha una Ley de Movilidad Sostenible y Financiación del Transporte Urbano, hoy, nuestros enrabietados aplausos van dirigidos a los miles de profesionales del sector que, sin dudarlo, siguen prestando un servicio esencial para toda la sociedad. En un tiempo récord, los agentes públicos y privados que intervienen en el transporte de personas y mercancías en nuestro país han adoptado las medidas necesarias para garantizar la continuidad del ser-

vicio, asegurando la movilidad de profesionales, siempre fundamentales, aunque especialmente reconocidos en estos días: médicos, sanitarios, militares, policías, etc.

En coordinación permanente y atentos a las instrucciones de las Autoridades competentes, se han puesto los medios para que todas aquellas personas que no pueden quedarse en casa, dispongan de una alternativa de movilidad adecuada, adaptando la oferta al distanciamiento exigido, intensificando la limpieza de estaciones y vehículos sin reparar en costes, movilizándolo personal y activos a disposición de las Administraciones para crear nuevas líneas de transporte, aumentando la oferta de servicio a y desde hospitales y, todo ello, protegiendo al máximo a empleados y clientes, de acuerdo a las recomendaciones de seguridad y salud establecidas por el Ministerio de Sanidad y la Organización Mundial de la Salud.

Bajo el mando único, nuestros Consorcios y operadores de transporte, autónomos y asalariados, en un ejercicio de responsabilidad, han renunciado a las mascarillas y equipos de protección que habían adquirido, para ponerlos a disposición de los hospitales, han cedido autobuses para el traslado de sanitarios y de enfermos y, aun así, han tenido el tiempo y la visión de compartir sus experiencias con técnicos y Administraciones de otras partes del mundo, donde el coronavirus acaba de aterrizar.





nuevos proveedores de movilidad, industria, etc.), que harán subir exponencialmente el desempleo. Hay que actuar ahora o costará, también mucho, aplanar esa curva.

Reafirmamos la firme voluntad de este sector estratégico en España para seguir siendo el motor de la economía, vertebrando el territorio y asegurando que ninguna persona ni ningún lugar se quede atrás. Esperamos que la memoria de nuestros dirigentes recuerde, en el día después, que hay que compensar económicamente tanto esfuerzo. Confiamos, asimismo, en la responsabilidad de nuestros políticos para honrar los sacrificios de todos y cada una de las empresas y trabajadores que, arriesgando su salud física y financiera, permiten que España se siga moviendo cada día.

Sin embargo, la situación sanitaria está llevando a una caída generalizada e insostenible de la demanda de viajes, próxima al 90% y que, probablemente, se agrave con las nuevas restricciones a los desplazamientos, si bien desde el principio de la crisis se viene manteniendo una oferta muy superior a la demanda. Es, por lo tanto, urgente tomar medidas excepcionales, como ya se ha hecho en varios países, o el sistema colapsará. La nueva estrategia de movilidad, la lanzadera que permitiría que España transitara hacia una política de movilidad segura y sostenible, económica y medioambiental del siglo XXI, no podrá seguir. Se perderán miles de puestos de trabajo directos e indirectos (operadores de transporte público, públicos y privados, subcontratistas,

Dionisio González  
Director de Advocacy de la UITP

Miguel Ángel Ochoa  
Presidente del Patronato  
de la Fundación Corell



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](http://www.atlasautobus.com) • [info@atlasautobus.com](mailto: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-OBRADORES  
OTOKAR-SETRA-SUNSUNDEGUI  
STACO-TEMSA-UNVI-UGARTE  
VOLVO

**Euroliners y Eurotrims** Distribuidores exclusivos para España y Portugal



# DIESEL TECHNIC HACE FÁCIL LA COMPRA DE RECAMBIOS PESE A LA PANDEMIA

SU PARTNER PORTAL SIMPLIFICA LAS COMPRAS DE LOS TALLERES AL DISTRIBUIDOR HABITUAL

**EL POTENTE BUSCADOR DE REFERENCIAS DE DIESEL TECHNIC ES LA SOLUCIÓN IDEAL PARA ADQUIRIR CUALQUIER PIEZA DE REPUESTO DE MODO RÁPIDO Y SEGURO**

**E**l estado de alarma en España está complicando la adquisición de recambios. Los clientes finales ya no pueden acceder a los puntos de venta de los distribuidores de repuestos, pero sí se permite la venta de productos a través de teléfono, email y cualquier otro medio que no implique el acceso a sus locales.

Uno de estos medios es el comercio electrónico, muy presente en otros sectores, pero aún incipiente en la posventa del vehículo comercial, puesto que son necesarios motores de búsqueda y bases de datos muy potentes y complejos que exigen enormes recursos para ponerlos en marcha.

**POTENTE MOTOR DE BÚSQUDA DE RECAMBIOS PARA VEHÍCULOS COMERCIALES**

La solución que Diesel Technic propone es utilizar su buscador con más de 10 millones de cruces de referencias y múltiples opciones de búsqueda e identificación del recambio que se necesita. Este está implementado en su Partner Portal, que es también la plataforma donde Diesel Technic, el líder mundial del recambio alternativo para vehículos comerciales, ofrece toda la gama completa de sus marcas DT Spare Parts y SIEGEL Automotive. A través de él permite el acceso libre, gratuito e inmediato a toda la información sobre más de 41.000 productos, con sus imágenes, aplicaciones, características, instrucciones de montaje, e incluso la disponibilidad en los diferentes almacenes situados por todo el mundo.

**LOS TALLERES PODRÁN COMPRAR A SU DISTRIBUIDOR UTILIZANDO EL PARTNER PORTAL DE DIESEL TECHNIC**

Además de eso, los socios distribuidores del grupo alemán pueden ver precios, realizar pedidos y gestionar toda la documentación relacionada con los procesos de negocio, pero, a su vez, estos distribuidores pueden utilizar el Partner Portal como su pro-



plata tienda online permitiendo que parte de estas funciones ampliadas sean accesibles para sus clientes –minoristas, talleres o flotas–, como ver precios y comprarles productos.

De esta manera, los recambios pueden enviarse rápidamente al distribuidor local, o entregarse directamente al cliente desde los almacenes de Diesel Technic; evitando así demoras innecesarias tanto en la realización de los pedidos como en la logística posterior.

#### ES NECESARIO SIMPLIFICAR LOS PROCESOS PARA SER MÁS EFICIENTES

Dada la actual situación, esta operativa simplifica enormemente los procesos logrando que el vehículo permanezca parado el menor tiempo posible. Diesel Technic ofrece este servicio con el fin de facilitar un ahorro en los tiempos de tránsito y disminuir los costes de transporte. Además, con su amplia gama de productos es posible efectuar reparaciones completas, lo que hace que disminuya el número de expediciones porque no es necesario recurrir a terceros. En cualquier caso, es siempre el distribuidor autorizado quien se encarga de la comercialización directa. La novedad es que sus clientes más recurrentes también podrán usar el Partner Portal para agilizar sus procesos de aprovisionamiento de recambios.

#### EL PAPEL DE LOS SOCIOS DISTRIBUIDORES HA SIDO, ES, Y SEGUIRÁ SIENDO FUNDAMENTAL

En palabras del gerente de su filial en España, Martín Ratón: “La posibilidad de ver precios y realizar pedidos en nuestro Partner Portal para clientes autorizados por algunos de nuestros socios distribuidores es una realidad desde hace ya unos años. Estos socios permiten que otros minoristas, talleres o flotas se aprovisionen

## LOS DISTRIBUIDORES PUEDEN UTILIZAR EL PARTNER PORTAL COMO SU PROPIA TIENDA ONLINE PERMITIENDO QUE PARTE DE ESTAS FUNCIONES AMPLIADAS SEAN ACCESIBLES PARA SUS CLIENTES –MINORISTAS, TALLERES O FLOTAS–, COMO VER PRECIOS Y COMPRARLES PRODUCTOS



en nuestro almacén realizando sus pedidos directamente en el Partner Portal para descargarse de trabajo y concentrarse en lo que realmente exige su participación. De esta manera, con este perfil de cliente, el distribuidor no pierde el tiempo con estas tareas y así no pierde el enfoque de lo que realmente aporta valor añadido; haciéndolo más competitivo, al mismo tiempo que ofrece un mejor servicio. Y esto beneficia a todas las partes implicadas.

Por supuesto, la cadena comercial sigue intacta. El papel de los socios distribuidores ha sido, es y seguirá siendo fundamental porque son los que mantienen un contacto constante con el cliente, los que conocen sus necesidades, quienes les asesoran basándose en ellas, y los que en último término van a sacarle las castañas del fuego en caso de necesidad.

La logística de Diesel Technic Group es una de las más avanzadas del Aftermarket. Dispone de modernos almacenes estratégicamente ubicados en centros logísticos de primer orden en todo el mundo. En Torrejón somos capaces de expedir complicados pedidos realizados a última hora del día y ponerlos en cualquier punto de la península a la mañana siguiente. Si tienes un socio de confianza experto en logística y en comercio electrónico ¿Por qué no aprovecharlo al máximo?”

Aquellos que estén interesados en aprovisionarse utilizando el Partner Portal pueden contactar con su distribuidor habitual de recambios o realizar la consulta en el formulario de contacto de [www.dieseltechnic.com](http://www.dieseltechnic.com)

Partner Portal disponible en <https://partnerportal.dieseltechnic.com/>





# FIAA 2020, UN SOPLO DE IMPULSO

LA MAYOR FERIA DEL SUR DE EUROPA APOYARÁ AL SECTOR DEL AUTOBÚS Y EL AUTOCAR

**EL SECTOR PODRÁ VOLVER A VER LA OFERTA DE PRODUCTO Y SERVICIOS PARA AUTOBÚS Y AUTOCAR EN EL RECINTO FERIAL IFEMA, EN MADRID, DEL 6 AL 9 DE OCTUBRE**

**A**hora más que nunca, FIAA, la Feria Internacional del Autobús y el Autocar, quiere ser un escaparate de esperanza y servir de impulso a una industria duramente castigada por la situación económica generada por el COVID-19.

El objetivo es contribuir a normalizar el sector lo antes posible, poniendo en contacto a los agentes de la movilidad de pasajeros por carretera y sus proveedores, para que sepan que pueden contar con ellos y que siguen trabajando para mejorar sus productos y servicios. El fin es reactivar el sector en 2021.

#### MÁS ESPACIO CONTRATADO A DÍA DE HOY

Hasta el momento, FIAA 2020 cuenta ya con más superficie expositiva contratada -21.000 m<sup>2</sup>- que en la pasada edición. Los principales fabricantes y carroceros de Europa han confirmado su participación en FIAA 2020. Ya se cuenta con la presencia de la práctica totalidad de los fabricantes europeos, todos los carroceros españoles, y una nutrida representación internacional; así como una importante participación de empresas de servicios, componentes y recambios para la industria y los operadores del sector.

En concreto, Mercedes Benz, Setra, MAN, Neoplan, Iveco, Scania, Solaris, Volvo, VDL, Van Hool, Irizar, Isuzu, Karsan, Otokar, Tamsa, King Long o Castrosua, Sunsundegui, Ayats, Beulas, Indcar, Nogebus, Unvi, Car-Bus Net, Ferqui, Integrallia, Bluebus, AV Euro, Autocuby, Esref Karoser, etc, son algunos de los principales fabricantes integrales de autobuses o carroceros de Alemania, Suecia, Italia, España, Francia, China, Turquía, Polonia y Rumanía con los que cuenta FIAA 2020.

En cuanto a la participación de firmas europeas de servicios o componentes, se puede hablar de la participación de JMB, EMAR-Kiel, Cummins, Arconic, Webasto, SIKA, Grupa Ekoenergika, Actia Systems, Arcol, Ruspa, Stratio Automotive, Brusa Seatings, Molpir, o Gerflor, entre otros.

El apoyo del sector

Las asociaciones de operadores CONFEBYS y ANETRA, así como la de los carroceros, ASCABUS, han mostrado ya su apoyo a la feria y trabajan conjuntamente para atraer con acciones concretas a los responsables del transporte público de municipios y comunidades autónomas, así como a los operadores privados que dan servicio en España y Portugal.

En los mercados internacionales, FIAA está también desarrollando un ambicioso programa de invitados por el cual traerá a compradores y responsables del transporte público de los 9 países propuestos por Ascabus y que se suma a la campaña de promoción que alcanza a 35 medios de 24 países.



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

Año 25. #265.  
Suplemento Abril-Mayo 2020  
[www.revistaviajeros.com](http://www.revistaviajeros.com)

# VIAJEROS

de transporte público en España y Portugal

## OTOKAR ULYSO T MIDIBÚS DEL AÑO 2020 EN ESPAÑA







## OTOKAR ULYSO T MIDIBÚS DEL AÑO 2020 EN ESPAÑA



**EL PRESIDENTE DE ANETRA, LUIS ANGEL PEDRERO, HIZO ENTREGA DE ESTE PREMIO A ANTONIO BAUTISTA TORIBIO, PRESIDENTE DE SOMAUTO, DISTRIBUIDOR DE LA MARCA OTOKAR EN ESPAÑA**

### GRAN ACEPTACIÓN EN EL MERCADO ESPAÑOL

Una vez más, un nuevo producto de la familia de vehículos de Otokar se ha abierto camino en España de la mano de Somauto. El modelo Ulyso T ha tenido muy buena acogida, como también se prevé para su nuevo Kent U LE del que encontrará información adicional en este suplemento.

**E**l pasado 22 de enero de 2020 tuvo lugar en Madrid, organizada por las revistas Viajeros y Transporte 3 (Grupo Editec), la entrega de los premios a los mejores vehículos industriales del año del mercado español, que otorga un destacado grupo de empresarios y profesionales de los sectores del transporte de mercancías y pasajeros de todas las Comunidades Autónomas.

En esta ocasión, el jurado ha estado compuesto por 533 profesionales del transporte por carretera. Han participado como candidatas 40 empresas con 71 modelos. En las categorías de viajeros se han evaluado 26 modelos (Autocar 4, Autobús 10, Midibús 6, Microbús 6).

La entrega de premios fue realizada por los representantes de las asociaciones AETRAM, ANETRA, ASFARES, ASTIC, ATUC, CETM, CETM Cisternas y CONFEBUS así como el organismo IDAE. El acto fue clausurado por D. Benito Bermejo, Subdirector General de Gestión, Análisis e Innovación del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana.







MIDIBÚS  
DEL AÑO  
2020



# ULYSO T DE OTOKAR, PENSADO PARA ADAPTARSE

PRESTA EL MEJOR SERVICIO EN TODO TIPO DE VIAJES (ESTANCIAS, VISITAS, LARGA DISTANCIA...)

**ULYSO T DE OTOKAR DEMUESTRA FLEXIBILIDAD  
TANTO EN LA CARRETERA COMO EN EL PRECIO.  
BIENVENIDOS A BORDO DEL ULYSO T**



10,10 m



Hasta 43 pasajeros



233 kW (320 CV)/2300 rpm



EURO 6 D

## CARACTERÍSTICAS DEL VEHÍCULO

- Manejabilidad: Ulyso T mantiene la estabilidad incluso en las curvas más cerradas. La distancia entre ejes, de solo 5 m, es una ventaja para este vehículo de 10,10 m. El radio de giro también es destacable, pues es de solo 9,50 m (pared a pared).
- Amplio compartimento para equipaje (5,1 m<sup>3</sup>) respecto al largo y al número de pasajeros (43 como máximo), uno de los mejores de su categoría.

## CADENA CINEMÁTICA

- Motor Cummins ISB6.7E6C320 6,7 l de 320 CV.
- La caja de cambios es la ZF EcoLife automática y, de manera opcional, se puede obtener la mecánica (ZF 6S1110B0), ambas con 6 marchas.

## SEGURIDAD Y ACCESIBILIDAD

- Ulyso T incluye sistemas de seguridad de última generación (frenado de emergencia, sistema de mantenimiento de carril).
- Además de los dispositivos de frenado (en su mayoría de Knorr), el Ulyso T incluye una docena de componentes de seguridad adicionales como el sistema de nivelación y el dispositivo Fogmaker de extinción de incendios en el habitáculo del motor.

- Ulyso T también ofrece de forma opcional una tercera puerta central con plataforma elevadora para personas en silla de ruedas.

## JUNTOS, SEGUIMOS RODANDO

Desde el comienzo de la pandemia siempre ha sido nuestra máxima prioridad la salud y seguridad de todos, colaborando para evitar el avance del coronavirus. Nuestro deseo es mantener nuestro servicio de reparación de vehículos para los miles de profesionales que en estos momentos necesitan de nuestro apoyo en la realización de los servicios mínimos e indispensables. Seguimos realizando teletrabajo de nuestra plantilla, para mantener la plena actividad y el servicio con la normalidad permitida en estos días, con nuestro horario de 9:00-14:00 ininterrumpidamente. Os mandamos mucho ánimo y fuerza para estos duros momentos.

Autoportante



# ULYSO T OTOKAR

## PRESTACIONES DE UN GRAN TURISMO

### ACCESIBILIDAD



- Suelo plano y plataforma elevadora (opcional).
- Diferentes posibilidades de disposición.

### EQUIPAMIENTO



- Sistema de entretenimiento integrado.
- Numerosos elementos de confort: refrigerador y hervidor.

### ESPACIO PARA PASAJEROS

- Refrigerador integrado en el salpicadero (48 l).
- Espacio con hervidor junto al asiento para guía.
- Asientos reclinables con reposacabezas de cuero y reposapiés. Un mecanismo de deslizamiento lateral ofrece mayor comodidad y espacio a los viajeros.
- Cada asiento incluye en la parte trasera una bandeja, una red portaobjetos y un espacio para dejar el móvil y conectarlo a una de las 2 tomas USB disponibles en el respaldo.
- Sensación de espacio con una altura interior que casi alcanza los 2 m y 2,41 m de ancho.
- WC opcional.





## COMODIDAD DE LOS PASAJEROS



- Asientos confortables, reclinables y equipados con reposacabezas y reposapiés.
- Iluminación individual con tecnología LED, toma USB.

Suspensión neumática con brazos independientes en eje delantero

- Calefacción/aire acondicionado de 24 kW; sistema de calefacción para techo Sutrak, con convectores y sistema de control digital de calefacción/climatización Sutrak; precalentamiento con temporizador Eberspächer.
- El magnífico sistema de suspensión del Ulyso T se compone, en la parte delantera, de 2 fuelles de suspensión, 2 amortiguadores hidráulicos y 1 válvula niveladora. En la parte trasera cuenta con 4 fuelles de suspensión, 4 amortiguadores hidráulicos, 2 válvulas niveladoras con estabilizador, etc.
- Suelo plano que facilita los desplazamientos a bordo y ofrece la posibilidad de modificar la disposición.
- Sistema de entretenimiento integrado.
- Los pasajeros pueden ver contenidos a través de dos pantallas de 19", una integrada en la parte delantera del techo y otra, abatible, en la parte media.
- Sistema de audio y vídeo Bosch Professional Line 3, CD-DVDreproductor de MP3.
- Micrófono de cuello de cisne para conductor, asiento para guía, micrófono con cable.

## GRAN DISEÑO DEL PUESTO DE CONDUCCIÓN: ESPACIOSO, ERGONÓMICO Y FUNCIONAL

- Salpicadero inspirado en los automóviles coronado con un alero para evitar el reflejo de la luz.
- Pantalla de la cámara de visión trasera integrada en el salpicadero.
- Asiento neumático Grammer con reposabrazos.
- Volante revestido de cuero con 4 radios.



- Columna de dirección regulable.
- Excelente visibilidad con dos grandes retrovisores calefactables en cada lateral.
- A la izquierda del conductor, una amplia ventana con elevallas eléctrico facilita el paso por los peajes.
- El conductor también cuenta con parasol y una caja fuerte con llave.

Gran capacidad:  
hasta 90  
pasajeros



# NUEVO KENT U LE DE OTOKAR

## ACCESIBILIDAD, COMODIDAD Y MULTIFUNCIONALIDAD

### ACCESIBILIDAD

- Pasillo de gran amplitud y filas de asientos (2 x 2) a cada lado en la parte delantera que facilitan la circulación.
- La rampa manual del Kent U Le se despliega con un simple gesto de la mano, permitiendo así que una persona en silla de ruedas pueda subir en poco tiempo.
- Espacio para una silla de ruedas y personas de pie (24 en total en el vehículo).
- Los pasajeros pueden permanecer de pie durante todo el trayecto gracias a la altura del techo, que además está perfectamente iluminado. La amplitud y la disposición del pasillo facilitan los desplazamientos dentro del vehículo. Las asas de los asientos junto al pasillo y los pasamanos permiten mantenerse de pie sin riesgo de caerse.

### COMODIDAD

- Gran visibilidad.
- La suspensión neumática delantera y trasera garantiza una conducción cómoda, especialmente en la parte delantera, equipada con una suspensión de ruedas independientes (eje ZF en la parte delantera, Mercedes en la parte trasera) sin ninguna sensación de balanceo.
- Buena insonorización del compartimento del motor. Los 300 caballos del Cummins de 6,7 l apenas se oyen, solo se escucha un ligero rurrún. La caja de cambios ZF EcoLife también es silenciosa y se adapta magníficamente al modelo Kent U Le.



12,20 m



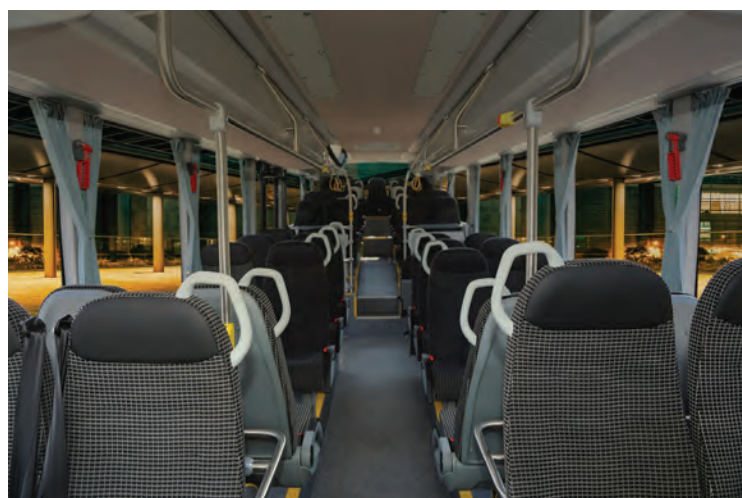
Hasta 45 plazas sentadas



220 kW (300 CV)



EURO 6 D







La inversión perfecta para su flota



**Multifuncionalidad:** Kent U LE funciona como autocar y autobús a un mismo tiempo.

- Vehículo pensado para circular tanto en zonas de máxima densidad como zonas periurbanas.
- Muy buena maniobrabilidad.
- El Kent U LE está equipado con portaequipajes y 4 asientos abatibles en la parte media, al igual que un autocar interurbano de techo alto.
- El Kent U LE tiene la máxima capacidad dentro de la gama interurbana de Otokar. Sus dimensiones son perfectas tanto para líneas regulares como para líneas urbanas, lo que lo convierte en una gran elección para cualquier flota.







Si busca un autocar compacto,  
elegante y de gran versatilidad de uso  
ha llegado al sitio indicado.



Nueva opción: acceso PMR  
configurables hasta 8 sillas




**ULYSO T** por

# Otokar

Nuevo **Ulyso T** de Otokar: el complemento perfecto para cualquier flota de autocares de turismo. Accesibilidad, confort, compacidad, elegancia y flexibilidad de uso, son solo algunas de las prestaciones que, sin prescindir de la seguridad, harán de los

viajes en grupos reducidos o los trayectos como lanzadera VIP una grata experiencia de movilidad para sus pasajeros. Y todo ello con un bajo coste de explotación. ¡Solo tiene que subir a bordo para comprobarlo y juzgar por usted mismo!

 10 m

 5,5 m<sup>3</sup>

**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](http://www.otokar-somauto.com)





# “HAY SALIDAS A ESTA CRISIS, SOLO SE NECESITA VOLUNTAD DE TODAS LAS PARTES”

JULIO MUÑOZ-REJA, SECRETARIO GENERAL DEL SLT

## DESDE EL SINDICATO LIBRE DE TRANSPORTE NOS EXPLICAN LA SITUACIÓN DEL SECTOR DISCRECIONAL Y PROPUESTAS PARA RELANZARLO

**H**an podido valorar el nivel de caída del sector discrecional y la pérdida de puestos de trabajo prevista en España a causa de esta crisis sanitaria y económica?

La caída ha sido del 90% prácticamente están sin actividad. De no darles una salida por parte de todos los agentes implicados (administración, patronales y sindicatos), sin mirarse cada uno su ombligo, el sector no levantará cabeza, pues está en fase terminal.

El transporte público como lo conocemos va a cambiar mucho por las medidas de máxima capacidad autorizadas para evitar contagios. ¿Qué efectos puede tener en ciudades grandes, como es el caso de Madrid?

Habrán cambios con seguridad, y ahora más que nunca hay que solidarizarse con el ciudadano y armar todos el hombro para poder construir el tejido social de nuestro país y el motor de la economía, pero eso solo tiene un camino, poniéndose todos a armar el hombro y no engrosar las filas del paro.

¿Cómo valora que el Gobierno esté fomentando el uso del vehículo privado?

Pésimo, o incalificable solo creará Caos. Y traerá más miseria, y esta enfermedad no tendrá cura, terminaremos siendo la cola del mundo. Como nos ha sucedido con el virus COVID-19. Pero elevado al cubo.

¿Qué iniciativas se están poniendo sobre la mesa desde el sector para evitar el uso de coche privado y mantener los altos niveles de capacidad necesarios en el transporte colectivo en Madrid, especialmente en horas punta?

Desde el sindicato libre de transporte SLT, creemos que tiene una muy sencilla solución solo es querer y que todos las partes implicadas se pringuen y pongan la carne en el asador. Facilitando dar trabajo a todo las flotas de autobuses existentes en la comunidad, quiero decir que dado que la flota de los discrecionales están todos en las campas de sus empresas paralizados y debido a que solo pueden viajar una tercera parte de la ocupación real del vehículo. Toda esa flota con sus respectivos 7.200 trabajadores, hoy en día todos en el paro, daría una salida muy importante a la problemática que se nos viene encima y conseguiríamos un triple efecto.

Conseguiríamos que 7 en vez de tres de cada 10 viajeros que utilizan el transporte público no se queden en tierra. El caos del tráfico y la movilidad de las ciudades disminuirían muy considerablemente. Y conseguiríamos que los trabajadores del sector no cobrasen de la subvención del estado por desempleo y cobrarían por su trabajo realizado activamente en sus empresas.

¿Qué mensaje quiere lanzar teniendo en cuenta cómo va a cambiar la movilidad?

Que hay salidas, para dar solución a esta crisis, solo se necesita voluntad de todas las partes implicadas, siendo la más importante de ellas tener voluntad política. Por todo ello este sindicato SLT, ha solicitado a D<sup>a</sup> Isabel Díaz Ayuso presidenta de la Comunidad de Madrid, D. José Luis Martínez-Almeida alcalde de Madrid y D. Ángel Garrido consejero de transporte. A que nos reúnan con urgencia a todas las partes implicadas. Soy optimista, creo que buscaremos soluciones que mejoren el transporte y la movilidad a todos los ciudadanos de la comunidad de Madrid.



# “UNO DE NUESTROS RETOS SERÁ DESARROLLAR LA CAPACIDAD DE ADAPTAR EN TIEMPO REAL NUESTRA OFERTA A UNA DEMANDA CAMBIANTE”

ÁLVARO FERNÁNDEZ HEREDIA, GERENTE DE AUVASA

LA HISTORIA DE AUVASA SIEMPRE HA SIDO LA DE UNA EMPRESA INNOVADORA Y VALIENTE. SOBRE TODOS SUS AVANCES Y DESAFÍOS HABLAMOS CON SU GERENTE



Miembro del Jurado

**T**ras su nombramiento, ¿cuáles han sido y serán sus principales líneas estratégicas al frente de AUVASA?

Las principales líneas estratégicas son convertirse en el operador de superficie de referencia en la ciudad, lo cual implica abrir AUVASA a nuevos negocios de movilidad e interactuar con

otros operadores. La renovación tecnológica de la empresa en todos los ámbitos, desde procesos internos de gestión, como medios de pago y la tecnología asociada a la explotación. La renovación del parque móvil apostando por el GNC con el objetivo de rejuvenecer la flota de manera prioritaria mediante un importante programa de inversiones. El establecimiento de procedimientos internos reglados tanto a nivel administrativo como de planificación, ambientales y de gestión interna.

¿Cuáles son los principales problemas de movilidad en ciudades de tamaño medio, de entre 200.000 y 500.000 habitantes?

Las características de estas ciudades medias frente a las ciudades pequeñas y grandes es que son ciudades donde prevalece el modo a pie. En el caso de Valladolid la cuota de viaje a pie es del 52% y la



cuota del autobús es considerable, en comparación con otras ciudades de tamaño similar, llegando al 13%. Los problemas de movilidad no son importantes, si bien es en estas ciudades donde encontramos el reto colectivo de tener más capacidad de mejorar el peso del transporte colectivo en detrimento del coche, dado que aún tienen combinaciones de viajes con distancias suficientes como para necesitar una movilidad motorizada. Hay que saber hacer nuestra oferta más atractiva, más flexible a las nuevas necesidades de movilidad para ofertar una alternativa competitiva y ecológica al coche.

### ¿Qué cree que necesita Valladolid para mejorar su movilidad y potenciar más el transporte público?

En Valladolid las cosas se han hecho razonablemente bien en el pasado y muestra de ello es que tiene una movilidad más que razonable. Sin embargo, los nuevos retos requieren de discriminar positivamente al autobús, dándole espacio reservado en la calzada, prioridad semafórica y una mejor conexión intermodal. La combinación de estas iniciativas con una Zona de Bajas Emisiones y una oferta más flexible y adaptada a las necesidades concretas de los usuarios son el camino.

### ¿Gestiona AUVASA algún otro modo de transporte que no sea el autobús, como bicicletas, o hay algún proyecto para hacerlo?

Actualmente no, pero en la hoja de ruta inmediata está previsto que AUVASA pase a ser un operador multimodal.

En cuanto a financiación, teniendo en cuenta que Valladolid no es una de las ciudades con contrato-programa para recibir presupuestos de los PGE, ¿qué carencias económicas supone esa diferencia con otras ciudades? ¿Cómo beneficiaría a AUVASA una Ley de Financiación del Transporte Público?

## “LOS NUEVOS RETOS REQUIEREN DE DISCRIMINAR POSITIVAMENTE AL AUTOBÚS, DÁNDOLE ESPACIO RESERVADO EN LA CALZADA, PRIORIDAD SEMAFÓRICA Y UNA MEJOR CONEXIÓN INTERMODAL... UNA ZONA DE BAJAS EMISIONES Y UNA OFERTA MÁS FLEXIBLE”

Al igual que el resto de ciudades estamos ante un nuevo paradigma de movilidad que va a requerir de una apuesta decidida. Los retos de calidad del aire y cambio climático a nivel nación, pasan por asumir que la gran transformación debe tener lugar en las ciudades, especialmente en las medianas, que es donde reside la mayor parte de la población y tienen lugar el mayor número de desplazamientos cotidianos. Ese reto pasa por una mayor financiación, más estable y con la implicación a todos los niveles administrativos. El gobierno central debe entender que fracasará en su agenda de cambio climático si no presta especial atención a la movilidad urbana. Es el transporte el que mayor cuota de emisiones acapara y el único sector que crece. No hablamos de una financiación que desplace a otras actualmente existentes, que es la peligrosa tentación que pueden sentir algunos regidores, sino de mayor financiación para ofrecer más y mejor servicio, seguramente un servicio muy diferente al actual y poder también realizar las inversiones necesarias en el momento actual.

### Valladolid forma parte de Smart City VyP. ¿Qué es y cómo contribuye en ese proyecto AUVASA?

Smart City VyP es una iniciativa que apuesta por desarrollar proyectos innovadores en el ámbito urbano e interurbano entre Valladolid y Palencia, ciudades cercanas pero diferentes, que buscan un nuevo concepto de ciudad, más sostenible, eficiente y participativa.

AUVASA contribuye a la plataforma Smart City VyP dentro el proyecto “S2CITY” para la integración de la tarjeta ciudadana como elemento aglutinador de información y servicios a ciudadanos y turistas a través de las TIC, facilitando un acceso unificado a estos servicios, incluidos los de movilidad, y la obtención de datos e indicadores que permitan



**SOBRE LA LEY DE FINANCIACIÓN DEL TRANSPORTE PÚBLICO QUE PIDE EL SECTOR: “NO HABLAMOS DE UNA FINANCIACIÓN QUE DESPLACE A OTRAS ACTUALMENTE EXISTENTES, QUE ES LA PELIGROSA TENTACIÓN QUE PUEDEN SENTIR ALGUNOS REGIDORES, SINO DE MAYOR FINANCIACIÓN PARA OFRECER MÁS Y MEJOR SERVICIO, SEGURAMENTE UN SERVICIO MUY DIFERENTE AL ACTUAL”**

crear nuevos servicios y mejorar los existentes. Actualmente, por ejemplo, el modo de pago en AUVASA es a través de esta tarjeta ciudadana.

**La ciudad también forma parte del plan REMOURBAN. ¿De qué modo afecta a AUVASA?**

REMOURBAN es un proyecto inteligente que apuesta por una transformación sostenible de la ciudad a través de la eficiencia energética, la movilidad eléctrica y las plataformas digitales para la mejora de la calidad de vida de todos los ciudadanos. El principal papel fue la implementación de una línea de autobús 100% eléctrica en su paso por la zona de bajas emisiones a través de la recarga de oportunidad con pantógrafo de los Vectia Veris.12 Hybrid, que permite que durante los cuatro kilómetros de esta zona, el autobús solo utilice propulsión eléctrica.

**¿Cómo ha evolucionado la electromovilidad en AUVASA desde que llegara en 2011 su primer autobús híbrido de MAN?**

Tras esa primera incorporación la mayor aportación fue precisamente la que te comentaba en tu pregunta anterior sobre el proyecto RE-



El concejal de Movilidad y Espacio Urbano de Valladolid y presidente de AUVASA, Luis Vélez, y el gerente de la empresa, Álvaro Fernández Heredia, presentando la ampliación de la gratuidad del Bono Infantil a los menores de 15 años.



MOURBAN. En total se han incorporado 18 vehículos híbridos y un coche auxiliar de servicio 100% eléctrico.

**¿Cuáles son las previsiones de compras para los próximos años? ¿Seguirán apostando por las marcas del grupo CAF y su sistema escalable de electromovilidad?**

AUVASA se encuentra en una situación crítica con una edad media de su parque de 12,72 años que, además, se distribuye de forma muy poco homogénea. Al tiempo que hay un número importa de coches con menos de 4 años, fruto de las últimas inversiones, hay un número importa de 20 coches GLP con más de 20 años. Esto hace prioritario la incorporación de vehículos nuevos y debido al esfuerzo inversor necesario para una empresa de estas características: se va a optar por GNC como combustible de transición hasta que la edad del parque alcance unos parámetros razonables.

**¿Qué supuso para AUVASA ser el primer operador de España que puso en marcha una línea en la que tan sólo circulaban vehículos eléctricos?**

De vehículos de 12 metros sí. En primer lugar supuso un logro para la ciudad de Valladolid en términos ambientales. Pero también lo ha sido para que AUVASA adquiriera experiencia y conocimientos en electromovilidad que poder compartir con otros operadores con intereses comunes en el ámbito de la sostenibilidad. Lo cierto es que la historia de AUVASA siempre ha sido la historia de una empresa innovadora y valiente, ya pasó con los primeros GLP de España o uno de los primeros SAEs por baliza de radio.

**¿Qué tipo de recarga han elegido y por qué?**

Se realiza recarga de oportunidad mediante pantógrafo en línea, en ambas cabeceras de la línea eléctrica. Esta elección ha estado motivada principalmente por el concepto del proyecto REMOURBAN. Quizás la principal novedad es la posibilidad de que el vehículo circule solo con propulsión eléctrica de forma automática en un entorno que es configurable.

**En cuanto a tecnología, en qué punto se encuentra AUVASA, tanto por sistemas de gestión como información al pasajero.**

En este punto hemos de reconocer que tenemos mucho trabajo por delante. Estamos en un proceso de transición hacia nuevos sistemas que no solamente se traduzcan en una mejora de las prestaciones hacia el



## “ESTÁ PREVISTO QUE AUVASA PASE A SER UN OPERADOR MULTIMODAL”

usuario, sino que nos proporcionen las herramientas de análisis necesarias para la mejora del servicio. Esperamos dar un avance significativo en los próximos meses, y apostamos por la tecnología como elemento de mejora de la movilidad en todos sus ámbitos. Necesitamos renovar, y así está previsto, en el corto plazo toda nuestra tecnología vinculada a la explotación, incluido el SAE. De esta forma, afrontaremos el reto en el que se hallan inmersas el resto de operaciones de introducir los nuevos medios de pagos y explotar todas las posibilidades que es permite.

**El pasado año firmaron un acuerdo para poner en marcha el pago con tarjeta bancaria. ¿En qué punto se encuentra esta cuestión?**

Es un proyecto ilusionante para la introducción de los sistemas de pago EMV en el transporte urbano de Valladolid, que servirá de punta de lanza para la implantación de nuevos sistemas de ticketing, y esperamos que cuando la situación actual vuelva a la normalidad pueda ser puesto en marcha lo antes posible. Nuestros socios son GMV, que es nuestro proveedor tecnológico, y Santander. Hay cierto retraso pero



confiamos en ellos para retomar el proyecto con la determinación que una ciudad como Valladolid merece.

**Hace años que se puso en funcionamiento en su zona metropolitana un título intermodal. ¿Cómo ha repercutido en la demanda de viajeros de AUVASA? ¿Algún nuevo proyecto en este sentido?**

La tarjeta metropolitana aporta al año cerca de 85.000 viajeros. Son datos positivos, que seguramente puedan tener mayor desarrollo en los próximos años con la aplicación de políticas de intermodalidad por parte de todos los agentes involucrados en el transporte de viajeros en el entorno metropolitano. Castilla y León se halla inmersa en el proceso de renovación del mapa de concesiones interurbanas, creo que es un buen momento para transitar a una mayor integración del alfoz vallisoletano, que debiera funcionar como una verdadera área metropolitana de prestación conjunta y, a día de hoy, no lo hace, más allá de este nuevo título, que fue un paso muy importante. La Ley de Transporte Público de Castilla y León es, a mi escaso entender, modélica. Tiene las bases necesarias para hacer un buen sistema integrado que permita dar un impulso al transporte público metropolitano.

**¿Podría hacernos un diagnóstico de la accesibilidad en los autobuses urbanos de Valladolid?**

En el año 2018 AUVASA llevó a cabo un diagnóstico y plan de actuación en este sentido, que ha derivado en actuaciones concretas en la adecuación de paradas conforme a criterios de accesibilidad, la aplicación de protocolos de prestación del servicio bajo este tipo de criterios (en lo referente a la disponibilidad de vehículos con rampa para personas de movilidad reducida), y la información prestada al usuario, especialmente con el uso de nuevas tecnologías como las aplicadas en los paneles de información en paradas. Todas estas medidas están encaminadas a que los ciudadanos dispongan de un transporte urbano accesible, cómodo, comprensible y de calidad, independientemente de las condiciones personales de cada uno de ellos.

**La actualidad manda y no podemos dejar de preguntar cómo ha afectado a AUVASA la pandemia en cuanto a medidas tomadas, personal, demanda y repercusiones en todos los planes previstos.** Ha afectado a todos los niveles. En primer término porque nos vemos afectados como el resto de la sociedad. Además, la condición de los operadores de transporte público de prestadores de un servicio esencial, nos ha obligado a tener que adaptar nuestras empresas a situaciones muy cambiantes en muy pequeño espacio de tiempo. Desde la pérdida del ingreso tarifario, hasta la necesidad de

## ¿CÓMO ES AUVASA EN CIFRAS?

Número de autobuses: 153

Autobuses de propulsión ecológica:

GNC: 3

GLP: 82

Diésel: 50

Híbridos: 18

Eléctricos: 0

Líneas de autobús: 21 ordinarias, 9

Polígonos, 7 Matinales, 5 Búho, 6 Fútbol, 4

Servicios Especiales

Número de Paradas: 575

Pasajeros transportados al año: 26.018.796

Plantilla total: 459

Conductores: 80%

Personal de taller: 12%





elaborar nuevos horarios casi cada semana, enfrentar a una demanda absolutamente nueva, sobre la que no existían conocimiento alguno de sus variables de viaje, la gestión de personal, la sostenibilidad material de la empresa y, como no, garantizar la seguridad de los propios trabajadores y de nuestros usuarios. Todo eso en menos de tres semanas, más lo que esté por venir, y sin que ninguno lo hubiéramos podido predecir en su total magnitud. Seguramente ha sido uno de los mayores retos profesionales a los que nos enfrentemos y yo creo que todos los operadores tienen motivos para estar orgullosos de su importante papel en una crisis como la que nos está golpeando.

**Es posible que cuando acabemos con el coronavirus, en la sociedad quede implantado de manera natural un considerable aumento del teletrabajo. ¿Veremos cambios importantes en la movilidad a raíz de esto?**

Ciertamente este episodio ha demostrado que el teletrabajo puede ser una realidad a gran escala. Me temo que también nos dejará con la sensación de que no es tan idílico como se pudiera plantear y que el contacto humano en las relaciones profesionales ocupa un papel muy importante. La complicidad o la empatía son necesarias para nuestro desempeño laboral y requieren de presencialidad. En definitiva, en la ecuanimidad de esta experiencia encontraremos un nuevo equilibrio que, sin duda, cambiará la movilidad de nuestras ciudades. El futuro traerá menos viajes de movilidad obligada, aunque seguiremos viendo una mayor movilidad por otros motivos. Esto es una oportunidad para combatir la concentración de viajes que provoca la congestión y las puntas de nuestros servicios. Quizás veamos una distribución de la demanda más plana, pero al tiempo será más poliédrica y requerirá de mucha capacidad de adap-

tación de los operadores a los nuevos requerimientos, que pasará no solo por atender viajes multi-etápicos más dispersos, sino también, combinación de formas de viaje, motivos y acontecimientos a bordo de nuestros vehículos.

**¿Hay algo que desee añadir que le parezca de interés?**

Creo que uno de nuestros retos va a ser desarrollar la capacidad de adaptar en tiempo real nuestra oferta a una demanda cambiante. Y cuando digo en tiempo real, me refiero a eso literalmente. Ya disponemos de tecnología suficiente como para conocer la ocupación instantánea de nuestros vehículos, inteligencia artificial que nos pueda asistir en la toma de decisiones inmediata, cantidades ingentes de datos aprovechables y sistemas de comunicación con el usuario, directa e indirecta, como para predecir futuros escenarios de forma instantánea. Creo que nuestra mejora de flexibilidad y adaptación a la nueva movilidad pasa por una mejora de eficiencia en la que dejemos de transportar aire en algunas expediciones, al tiempo que vamos por delante de los cambios que suceden a cada momento en nuestra red, respondiendo a las necesidades de forma inmediata y que seamos capaces de dar soluciones combinadas de transporte ecológico donde el transporte colectivo es el soporte principal. La metodología tradicional de diseñar nuestra oferta es claramente decimonónica y ya empieza a producirnos sonrojos. Creo que esta crisis del coronavirus lo ha puesto de manifiesto de forma elocuente.

Todos los elementos de este nuevo sistema ya están aquí, queda que seamos capaces de combinarlos, así que tenemos el apasionante privilegio profesional de vivir la oportunidad de que nos toque llevar a cabo esa revolución. No se me ocurre un país con un tejido empresarial de transporte público que reúna mejores condiciones que el nuestro para que esto ocurra. Así que deberíamos dejar de mirar fuera a todo lo que se le pone el adjetivo de "Smart", de "nueva revolución as a service" de la movilidad y comenzar a interiorizar que la revolución está dentro de nosotros y no en la aparición constante de nuevos dispositivos y herramientas de movilidad que aterrizan con mucha fuerza pero escaso conocimiento en profundidad del fenómeno.

**"LA INTRODUCCIÓN DE LOS SISTEMAS DE PAGO EMV EN EL TRANSPORTE URBANO DE VALLADOLID SERVIRÁ DE PUNTA DE LANZA PARA LA IMPLANTACIÓN DE NUEVOS SISTEMAS DE TICKETING"**







# NUNCA TANTOS DEBIERON TANTO A TAN POCOS

ARTÍCULO DE FERNANDO JOSÉ CASCALES MORENO

**“NUNCA TANTOS DEBIERON TANTO A TAN POCOS”. CON ESTAS PALABRAS RECONOCÍA CHURCHILL EL SACRIFICIO DE LOS PILOTOS DE LA RAF Y SU DEFENSA EN 1940 DE LA AMENAZA NAZI”**

**Y** con estas mismas palabras me refiero a los empresarios del transporte de viajeros y de mercancías por carretera y a cuantos trabajan en este sector, muy especialmente a los conductores. Ha tenido que sufrir el mundo esta fatal pandemia global para que se valore por la sociedad el valor de estas empresas. Así, si los servicios en autobús y los taxis garantizan la movilidad de las personas, las empresas de transporte de mercancías y autónomos del sector (sean en vehículos ligeros o pesados), aseguran nada más y nada menos que el abastecimiento. En un entorno como el de España, de carencia de equipos de protección y de desinfección, no es exagerado resaltar que el comportamiento del sector

del transporte público por carretera es heroico, lo que más allá de cualquier otra consideración sobre la pandemia, su gestión pública y sus efectos, se debe de resaltar.

Cuando tanto se habla de una liberalización incluso ilimitada o sin control del régimen concesional, me pregunto... ¿qué hubiera sucedido si no existieran esta clase de servicios con OSP?

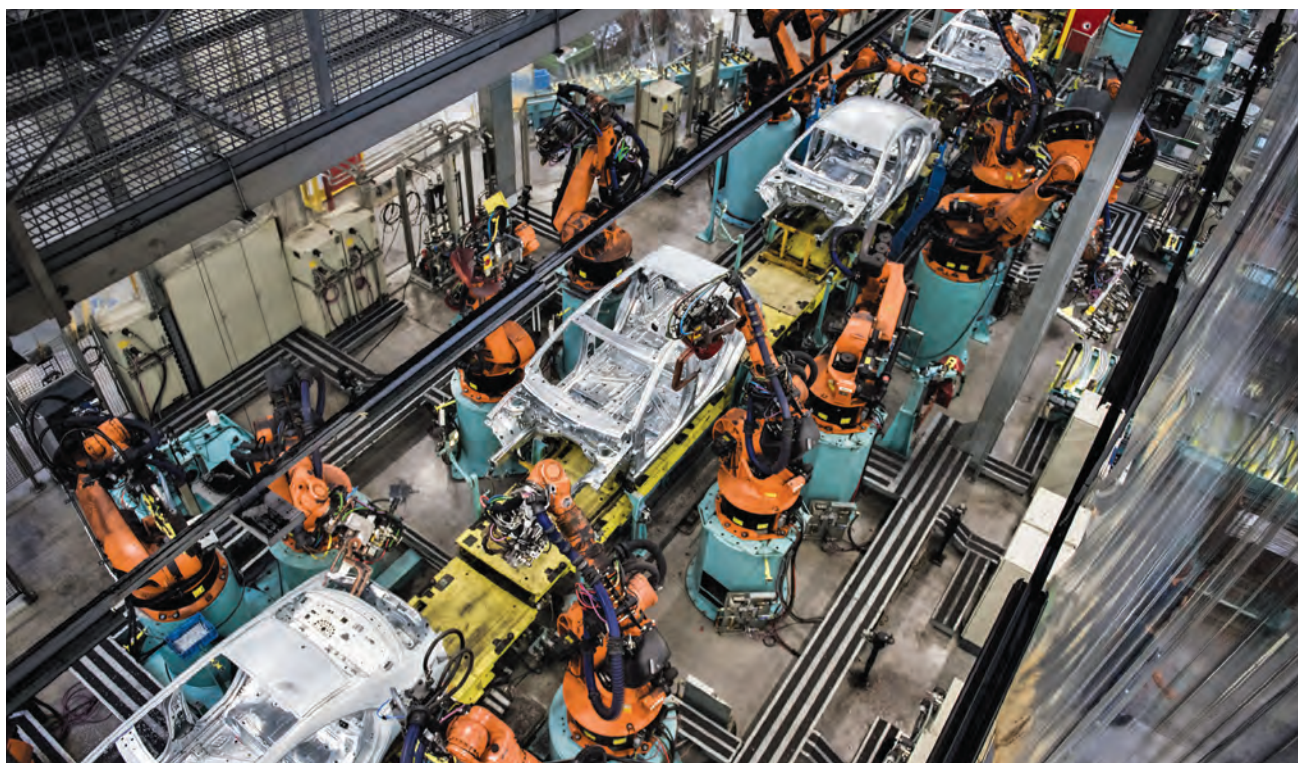
Es por ello que siendo un sector estratégico y esencial, pondero que se deberían de haber decretado medidas mucho más contundentes de ayudas a estas empresas y autónomos del sector, independientemente de su volumen de facturación.

Una vez más se pide al sector un descomunal esfuerzo, que debería de tener unas compensaciones que no tiene.

Pero al menos que brille el heroísmo y capacidad de sacrificio de empresarios y trabajadores del sector, que junto con los sanitarios, personal de seguridad (Policía Nacional, Policías municipales y G. Civil), militares, y otros empleados de servicios básicos, están sosteniendo a nuestra patria en un momento tan difícil que no tiene antecedentes.



**FERNANDO JOSÉ CASCALES MORENO**  
**ABOGADO. ACADÉMICO**  
**EX DIRECTOR GENERAL DE FERROCARRILES Y TRANSPORTES**  
**POR CARRETERA, Y DEL INTA**  
**EX PRESIDENTE DEL CONSEJO SUPERIOR DE OBRAS PÚBLICAS Y DE INSA**  
**DEL CUERPO TÉCNICO DE INSPECCIÓN DEL TRANSPORTE TERRESTRE**



# LA INDUSTRIA DE LA AUTOMOCIÓN EN RIESGO

ALIANZA POR LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA DE LA AUTOMOCIÓN ESPAÑOLA

**LOS PRODUCTORES DE VEHÍCULOS VEN ANTE SÍ UN DURO MOMENTO Y UN FUTURO POCO ALENTADOR. POR ELLO, LA INDUSTRIA DEL SECTOR HA FIRMADO UNA ALIANZA POR LA COMPETITIVIDAD**

**D**ada la evolución de la crisis sanitaria y económica, el sector de la automoción en su conjunto (fabricantes de vehículos, proveedores, concesionarios, talleres, renting, alquiladoras y actividades de reciclaje y desguace que componen toda la cadena de valor del sector, así como otras asociaciones de vehículos de motor) pidió en bloque al Gobierno que aprobara un plan de choque nacional de medidas urgentes y específicas para el automóvil y otros vehículos, como vehículos industriales, autobuses, motocicletas o ciclomotores. Para los firmantes de la Alianza, la necesidad de proteger a los trabajadores del sector, junto a las restricciones derivadas del estado de alarma, han provocado un cese total de la actividad productiva y comercial, lo que coloca al sector de la automoción en una muy difícil situación, no solo a corto

plazo sino también cuando se vayan levantando las medidas progresivamente.

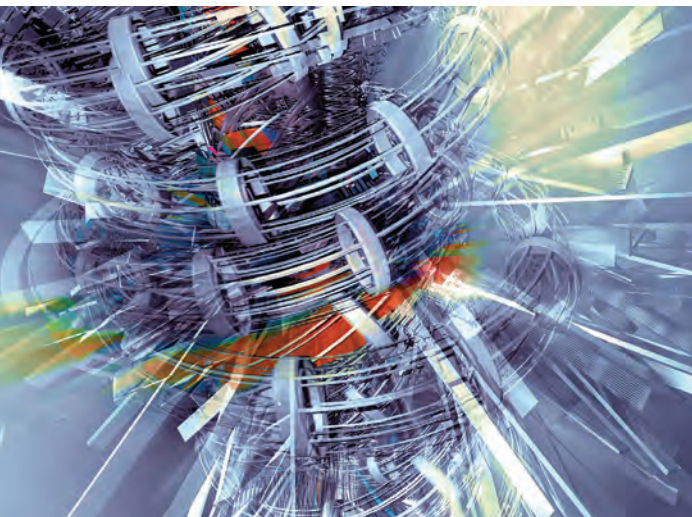
## DESPLOME COMERCIAL

Según los datos que aportan, la limitación a servicios mínimos esenciales de talleres y actividades afines ha provocado una caída del 95% en su facturación y el cierre total de la actividad comercial en concesionarios y compraventas, ha provocado un desplome del 69% en las matriculaciones de marzo, caída que se hará aún más profunda en abril, donde se registraron bajadas diarias del 90%. En el caso de los alquiladores de vehículos, el impacto será devastador al darse prácticamente por perdida la temporada turística. A su juicio, aunque la actividad comercial se recupere a lo largo del mes de mayo, la crisis económica posterior provocará una grave incertidumbre en los consumidores y en las empresas al respecto de su propia estabilidad económica y la de sus empleos.

## CADENA DE PRODUCCIÓN PARALIZADA

Por otro lado, la industria se paralizó el pasado 16 de marzo, por la situación de grave crisis sanitaria en España y en Europa, donde también estaban paradas fábricas y ventas. Desde la Alianza se afirma que al





arrancar las fábricas españolas arrancaran de manera paulatina serán necesarios meses para volver a plena producción.

#### IMPACTO EN EL EMPLEO

Esta situación tiene un impacto importantísimo en el empleo. Se calcula que al menos unos 350.000 empleados del sector (entre fabricantes, componentes y distribución) han tenido que acogerse a expedientes de regulación temporal del empleo para paliar el impacto negativo de la parada de actividad. Y estos datos son los recogidos hasta la mitad del mes de abril. Por todo ello, la Alianza solicita un Plan de Choque Nacional.

#### EL PESO DE LA AUTOMOCIÓN EN NUESTRA ECONOMÍA

El sector de la automoción, firmante de esta petición, representa el 10% del PIB y el 9% del empleo en España. Es uno de los sectores industriales de mayor peso específico, inversión y empleo del país, además de ser clave en la exportación y balanza comercial. Es un sector fundamental para la recuperación económica por su gran efecto tractor sobre multitud de otras actividades industriales y de transporte.

#### PLAN DE CHOQUE NACIONAL PROPUESTO POR LA ALIANZA POR LA COMPETITIVIDAD

Este paquete de medidas solicitado debería abordar todos los aspectos relevantes para la industria y el sector de la automoción, de tal manera que se garantice, en la medida de lo posible dentro de la grave crisis que atraviesa España,

## EL SECTOR DE LA AUTOMOCIÓN, FIRMANTE DE ESTA PETICIÓN, REPRESENTA EL 10% DEL PIB Y EL 9% DEL EMPLEO EN ESPAÑA

la competitividad y viabilidad futura de todas las empresas y componentes de la cadena de valor de este sector.

Estas son las ideas lanzadas:

- Medidas de impulso a la demanda, que ayuden a la recuperación global del mercado y sus servicios, que promuevan la renovación del parque con todas las nuevas tecnologías disponibles e impulsen el cumplimiento de los objetivos medioambientales del sector.
- Medidas para mejorar la liquidez de las empresas, en especial las de menor tamaño y riesgo financiero.
- Medidas fiscales para reactivar el mercado
- Medidas de flexibilidad laboral
- Medidas para el impulso de la inversión y de la industria 4.0.

### ¿QUIÉNES FORMAN LA ALIANZA?

AELR	ASNEF
AER	CETRAA
AEDRA	CONEPA
ANCERA	FACONAUTO
ANESDOR	FENEVAL
ANFAC	GANVAM
ASCABÚS	SERNAUTO
ASFARES	SIGRAUTO



La garantía  
del fabricante

### SISTEMA DE SEGURIDAD PARA SU FOSO DE TALLER



- INSTALACION RÁPIDA
- FÁCIL DE USAR
- COMPATIBLE CON GATOS DE ELEVACIÓN O BANDEJA DE ACEITE EN EL FOSO
- HECHO A MEDIDA DE SU FOSO
- CERTIFICACIÓN DE MONTAJE
- PRODUCTO CE



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



## “ES FUNDAMENTAL PONER EN MARCHA MEDIDAS DE ESTÍMULO A LA DEMANDA”

NOEMÍ NAVAS, DIRECTORA DE COMUNICACIÓN DE ANFAC

**HABLAMOS CON LOS RESPONSABLES DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE AUTOMÓVILES Y CAMIONES, ANFAC, PARA CONOCER MÁS EN DETALLE CÓMO AFECTARÁ LA CRISIS DEL COVID-19 AL SECTOR INDUSTRIAL DEL AUTOBÚS Y EL AUTOCAR**

**Q**ué peso tiene la industria del autobús en la industria automovilística española?

Durante 2019 representó el 0,2% de las matriculaciones totales de vehículos en España. Se registraron un total de 3.498 autobuses, autocares y microbuses, que supuso un retroceso respecto al año anterior del 4,9%.

¿Cómo cree que se verá afectado a corto plazo tanto en producción, puestos de trabajo y ventas?

La pandemia del COVID-19 ha afectado notablemente al sector de la automoción. Desde el inicio del estado de alarma, la automoción ha sido el único sector industrial que ha parado completamente su actividad, tanto fabricantes, proveedores,

concesionarios y talleres (a excepción de servicios de urgencia) han detenido su producción y venta, lo que ha conllevado una inactividad por más de mes y medio, produciendo ERTES entre los empleados.

Esta situación ha conllevado una caída del 96% en las matriculaciones en el mes de abril y un 45% menos de producción en las fábricas españolas. Y para el conjunto del año se prevé un 45% menos de matriculaciones de vehículos nuevos y 700.000 vehículos menos producidos.

Estas cifras ejemplifican el importante impacto que va a suponer para un sector, como la automoción, que representa el 10% del PIB nacional y genera el 9% del empleo sobre la población activa. En la última semana de abril y primera de mayo se ha ido retomando la actividad en las fábricas españolas, de manera gradual y bajo los más estrictos protocolos de seguridad y salud para evitar posibles propagaciones de contagios e ir retomando la normalidad.

En el Plan de Choque solicitado al Gobierno por la Alianza por la Competitividad se habla de incentivar la demanda. ¿Cómo cree que puede llevarse a cabo en el caso de los flotistas de autobús tras la caída también de su demanda de pasajeros y del turismo? A lo largo de las próximas semanas y con el plan de desescalada planteado por el Gobierno se supone



que se irá retomando la actividad y el flujo de pasajeros. Pero es evidente que no va a ser como antes, sino que vamos a establecer una nueva normalidad, donde va a ser necesario mantener una serie de estrictas normas sociales para evitar futuros rebrotes. Esta situación va a conllevar que sectores como el del transporte o el turismo, tan dependientes de la demanda de movilidad diaria de los usuarios, se vayan a ver más afectados. Por ello, es fundamental poner en marcha, lo antes posible, medidas de estímulo a la demanda mediante planes de ayuda, sin que haya discriminación ni para ningún tipo de tecnología ni de vehículo. Las empresas flotas van a vivir un periodo duro de recuperación, y por ello, es fundamental establecer herramientas fiscales y de liquidez para apoyar su labor, según se vaya recuperando la normalidad y aumente la demanda de servicios por parte de los usuarios.

**¿Cree que tras el primer momento de caída habrá un repunte de las ventas de automóviles frente a la caída del autobús? ¿Podría el miedo orientar de nuevo hacia el coche privado a los ciudadanos?**

A corto plazo, puede que haya un crecimiento del uso del vehículo privado. Pero habrá que ver qué tipo de vehículo se adquiere. Con la altísima incertidumbre económica y laboral que va a quejar a España en los próximos meses, los consumidores no van a tomar la decisión de comprar un coche nuevo con facilidad. Hay que evitar que los clientes opten por un vehículo viejo para solucionar sus problemas de movilidad, con el impacto negativo que tienen estos automóviles en la calidad del aire, la descarbonización y la seguridad vial. Por eso es imprescindible poner en marcha un plan de choque, con medidas de estímulo a la demanda.

A medio plazo, las tendencias apostaban por un crecimiento de los servicios de movilidad compartida y la intermodalidad, donde el transporte colectivo tiene mucha relevancia para agilizar el tráfico. Habrá que ver cómo se compatibilizan todos los objetivos y necesidades.



**¿Se seguirá apostando por la introducción de vehículos de propulsión más ecológica, a pesar de su mayor coste en momentos económicos tan duros?**

Desde el sector de la automoción estamos comprometidos con los objetivos de descarbonización y de reducción de emisiones contaminantes. Durante 2018, en España se invirtió más de 3.000 millones de euros en innovación para implementar tecnologías orientadas a la nueva movilidad. El vehículo cero emisiones es la apuesta de futuro del sector.

Somos plenamente conscientes de que la compra de un vehículo no va a ser una prioridad por parte de los usuarios en los próximos meses, pero es necesario continuar trabajando para recuperar el mercado perdido durante el parón provocado por el COVID-19. Es fundamental implantar un plan de choque urgente específico para el sector de la automoción que esté enfocado a impulsar la demanda de vehículos, a través de un plan de ayudas y estímulos fiscales que, en el caso de los vehículos alternativos, incentiven su compra, haciendo más accesible su precio de entrada, y en línea con la renovación del parque automovilístico hacia una movilidad más ecoeficiente.

**¿Cree que afectará estructuralmente al diseño de los vehículos, tanto privados como de transporte colectivo el miedo a los contagios, nuestro modo de vida tras la pandemia? (materiales usados, mamparas, sistemas de ventilación y climatización...)**

Es muy pronto para pensar en eso. Lo que está claro es que esta pandemia va a tener consecuencias en todos los ejes y veremos la forma de la movilidad de una manera diferente a como la vemos hoy.



**DIRECCIÓN >**  
**E-mobility**





# LA PANDEMIA FRENA EL CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA CARROCERA ESPAÑOLA

## LOS CARROCEROS ESPAÑOLES BUSCAN EL APOYO DEL GOBIERNO

**TRAS LOS BUENOS RESULTADOS DEL EJERCICIO ANTERIOR, EL FUTURO AHORA SE VE DIFÍCIL: DE SER UN SECTOR QUE GENERA EMPLEOS A TENER QUE VER CÓMO ÉSTOS PUEDEN PERDERSE A CAUSA DE LA CRISIS DERIVADA DEL CORONAVIRUS**

**E**n el balance de ASCABUS sobre los datos estadísticos del año 2019 y su comparación con el 2018, se podía ver cómo las plantillas de trabajadores de las empresas pertenecientes a la asociación crecieron un 8,02%, con respecto al año anterior. Desde la asociación se indicaba a principios de año: "Destacamos en el balance de 2019 el importante incremento de puestos de trabajo directos, que supuso un 8,02% y el aumento en el número de unidades fabricadas, un 3,32%. Las matriculaciones en España, decrecieron del 5,74%, pero el mercado de exportación, con un crecimiento del 11,76%, compensó la caída en el mercado nacional". El importante incremento en la facturación del 15,86%, se produjo por tres factores principales:

- el aumento del mercado de exportación (mayor equipamiento y valor añadido de los Autobuses);
- el incremento del costo de fabricación de los Autobuses, motivado por los nuevos elementos de seguridad que están obligados a equipar;
- y por la mayor demanda en la comercialización de Autobuses eco sostenibles (Eléctricos, Híbridos, Gas Natural, etc.) con un coste inicial de fabricación más elevado.

### EL EFECTO CORONAVIRUS

Al día de hoy, en plena "desescalada" del estado de alarma, la sociedad española, al igual que gran parte de la mundial, está funcionando a medio gas. No es posible saber por cuánto tiempo la situación seguirá siendo tan hostil para la economía. En cualquier caso, parece difícil pensar en la apertura de los mercados internacionales, cuando apenas los nacionales están funcionando. Esa realidad es un problema para las carroceras, que exportan de media más de la mitad de su producción.

Por otro lado, los operadores españoles están prácticamente sin liquidez y con serios problemas para regresar a la actividad, especialmente en el segmento discrecional que se encuentra sin colegios ni turistas.

Finalmente, el tercer punto fuerte de la subida de facturación del año pasado fueron las nuevas pro-



pulsiones. Con la crisis económica que se avecina, no es posible saber si todas las Administraciones van a ser capaz de sostener el coste que la transición energética del transporte público. Aunque ha quedado más que demostrado, durante la cuarentena mundial, que es necesario hacerlo para volver a tener cielos despejados y aire puro.

**LA INDUSTRIA CARROCERA ESPAÑOLA MANDÓ UN MENSAJE DE ESPERANZA**

El presidente de ASCABUS, Javier González Pereira, en nombre de todos los asociados, mandó un comunicado de apoyo y de esperanza ante la crisis del coronavirus.

“El brote de coronavirus que está castigando a España y ha puesto en jaque la economía mundial, supone que prácticamente ningún sector haya logrado escapar de sus efectos, y dentro de este escenario, la industria carrocerera y el sector del transporte de viajeros por carretera no es una excepción.

En estos momentos en los que estamos sufriendo el impacto devastador de esta situación, queremos agradecer el esfuerzo de todas las personas que forman parte de la gran familia del transporte de viajeros por carretera, los empresarios, los conductores, los mecánicos, las personas que participan en las labores de limpieza y desinfección, y todos los demás profesionales del transporte, que con su trabajo y compromiso, siguen contribuyendo a garantizar los servicios básicos de movilidad de las personas.

También queremos dar las gracias al personal sanitario y a las fuerzas de seguridad del estado, que con su esfuerzo y dedicación están cuidando de todos nosotros. Desde Ascabús tenemos la cabeza, el corazón y la determinación puestos en reanudar nuestra actividad, y estamos convencidos que con el trabajo, colaboración y solidaridad de todas las empresas y personas que formamos esta gran familia del transporte de viajeros por carretera, saldremos adelante.”



Castrosua.



Indcar.



Sunsundegui.



**ESPECIALISTAS EN ACCESIBILIDAD**  
con 20 años de experiencia

**GOBEL 300**



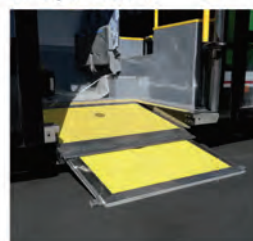
**Gobel EVO y MICRO**



**Rampa GOLDEN**



**Rampa VICOLI**



**Accesorios**





## “CONFIAMOS QUE EL SECTOR APUESTE POR EL PRODUCTO NACIONAL”

JAVIER GONZÁLEZ PEREIRA, PRESIDENTE DE ASCABUS

**HABLAMOS CON EL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN QUE REPRESENTA A LA INDUSTRIA CARROCERA ESPAÑOLA PARA CONOCER SU SITUACIÓN, SUS PROPUESTAS Y QUE ESPERA EN UN FUTURO INMEDIATO**

**C**ómo calcula ASCABUS qué afectará esta crisis sanitaria y económica a las cifras de 2020 de la industria carrocerera?

Hacer estimaciones concretas es extremadamente arriesgado en estas circunstancias. Las previsiones macroeconómicas que se manejan actualmente, son que el déficit público se dispare entre el 7,5% y el 9,5% del PIB y teniendo en cuenta tanto el aumento del déficit público como la contracción del PIB, las agencias de estrategia económica de la banca privada, estiman que la deuda bruta de España se sitúe entre el 110% y el 122%.

Dado que nuestro sector, es uno de los más afectados a nivel económico por la pandemia del Covid-19, en este escenario las cifras de negocio de la industria carrocerera para el año 2020 van

a ser negativas, y el resultado final en estas circunstancias de máxima incertidumbre, dependerá en gran medida de la evolución de la epidemia, que será determinante en el verdadero impacto económico y financiero.

Y desde luego de las medidas que adopte el gobierno para ayudar a nuestro sector, que permitan garantizar la supervivencia de las empresas, mantener el empleo y reactivar la economía.

Acertar con el futuro de la economía a corto y medio plazo suena complejo, pero como pasa en todos los países de nuestro entorno, en estos tiempos de crisis, creemos que es el momento DE APOYARSE MUTUAMENTE Y CONFIAMOS que el sector del transporte español apueste de forma decidida por el “Producto nacional”, que además de generar riqueza de forma directa al PIB nacional, ayudará a proteger los MÁS 3.000 puestos de trabajo directos y los más de 5.000 indirectos que actualmente conforman el tejido empresarial de las 11 empresas pertenecientes a Ascabús, dentro del Sector Carrocerero Español.

Aprovecho para destacar que la industria carrocerera española goza de un gran prestigio desde hace muchos años en todo el mundo, tanto por la calidad y seguridad como por el diseño de sus carrocerías. Prueba de ello es que las empresas asociadas a ASCABUS exportación más del 56 % de su producción a los 5 continentes.

**¿Qué medidas se proponen desde ASCABUS para paliar el efecto negativo del COVID-19 en el sector carrocerero español?**

Ascabús como el resto del sector de la Automoción, realizaron el pasado 8 de Abril un comunicado conjunto, en el que se exponía la necesidad de un PLAN DE CHOQUE NACIONAL INMEDIATO de apoyo al sector. Con medidas que impulsaran la demanda, la renovación del parque de Autobuses, que además de incorporar las nuevas tecnologías en sistemas de seguridad, ayudaría a cumplir los objetivos medioambientales, las ayudas para mejorar la liquidez de las empresas, las medidas fiscales para reactivar el mercado, la flexibilidad laboral y medidas para el impulso de la inversión y de la industria 4.0.

**¿Cómo creen que va a afectar al diseño de carrocerías las nuevas exigencias de desinfección que parecen adivinarse en la movilidad tras la pandemia?**

Actualmente en la limpieza interior de los Autobuses por parte de los transportistas se están usando máquinas de nebulización con desinfectantes hidroalcohólicos o con ozono, como tratamiento de choque que elimina en cortos períodos de tiempo todo tipo de agentes contaminantes del aire, principalmente bacterias, virus y hongos y que son recomendados por las autoridades sanitarias, y son aplicados sobre aquellos elementos que más suelen estar en con-





1



2



3



4

1. Ayats.
2. Car-Bus.net
3. Ferqui.
4. Unvi.

tacto con las personas (lector de los billetes y tarjetas de transporte, pulsadores de apertura de puertas, timbres de solicitud de parada, barras de apoyo, asientos, ventanas, piso, etc.);  
 Por otra parte, en nuestras empresas de ASCABUS ya están trabajando con diferentes iniciativas, como son el diseño de pantallas o mamparas de protección del conductor para aquellos que lo soliciten, para que puedan actuar como una barrera física de protección frente a los pasajeros, y se está estudiando la utiliza-

ción de filtros HEPA (High Efficiency Particulate Air) en los sistemas de climatización y aire acondicionado. Es importante que el ministerio que corresponda defina claramente un protocolo de actuación con criterio de salud pública, para que tanto las empresas de transporte de pasajeros como los fabricantes de carrocerías de autobuses, sepamos a qué atenernos, valorar su coste de implantación en los autobuses y con qué ayudas podemos contar por parte del gobierno para llevarlas a cabo.

# Ferqui







# VIAJAR, UN LUJO EN SÍ MISMO

LA RESTRICCIÓN DE MOVILIDAD MODIFICA EL MERCADO PREMIUM

**EL FRENO EN SECO DE LA MOVILIDAD Y DEL TURISMO OCASIONADO POR LA PANDEMIA MARCARÁ GRAVEMENTE TAMBIÉN AL SECTOR DEL LUJO EN ESPAÑA, QUINTO PAÍS DE EUROPA RECEPTIVO DE CLIENTES EN BUSCA DE SERVICIOS PREMIUM**

**E**l mercado del lujo creció nuevamente en todo el mundo durante 2019. Este sector aumentó un 4% con respecto a los datos de 2018. Entre los productos más destacados se incluyen las experiencias de alta gama, como el alojamiento de lujo, que subió un 2%, o los cruceros luxury que crecieron un 9%. Todos los servicios de compra de productos de alta gama o viaje de lujo, requieren también transfer y transporte adaptado a ese tipo de cliente.

## ¿DÓNDE CRECIÓ EL MERCADO DEL LUJO?

En 2019, China volvió a ser el motor de la industria del lujo, con una subida del 26%. Por su parte, USA sigue siendo un mercado estable. El lujo en Japón creció un 4% y en Europa un 1%. Con la excepción de Dubai, el resto de Oriente Medio experimentó un retroceso en el mercado del lujo.

## EL LUJO TAMBIÉN SE PASA AL TERRENO ONLINE

La subida imparable de las compras en internet ha llegado también al segmento del lujo. Las compras de productos y servicios de alta gama en las diversas plataformas digitales ya representan el 12% del segmento.

## ¿QUIÉNES COMPRAN LUJO?

Frente al perfil clásico de consumidor de lujo, aparecen con gran fuerza los "millennials", que ya acaparan el 35% del consumo mundial de alta gama y se calcula que rondaría el 45% en 2025. La población más joven



El tipo de distribución y comodidad de los asientos es fundamental.





La tecnología también tiene una importancia vital para crear espacios privados.

aún, la Generación Z podría representar el 40% de los consumidores del mercado del lujo en el año 2035.

### ESPAÑA, QUINTO MERCADO DEL LUJO DE LA UNIÓN EUROPEA

Según los datos de la Asociación Española del Lujo, nuestro país es el quinto país del ranking de consumo de lujo en la UE, después de Francia, Italia, Alemania y Suiza.

En España el sector del lujo tiene mucho que ver con la exportación y el turismo que nos visita. Los principales mercados compradores del lujo y servicios vip españoles son China, Estados Unidos, Japón, India, UEA, Qatar, México, Colombia y Suiza, Bélgica, Alemania e Italia en Europa. Por ciudades, Barcelona es la que más lujo vende de toda nuestra geografía, con un 32% de la cuota. Le siguen Marbella, con un 27,5%, Madrid, con un 16%, Ibiza (8,5%) y Mallorca (6%).

Los productos de lujo españoles más solicitados son los servicios gourmet. Lo que más se valora del lujo español es la combinación de tradición e innovación, así como la calidad.



Cocina a bordo de IRIZAR.



La zona gourmet es importante. Mesa para cuatro con SETRA.

## EL SEGMENTO PREMIUM ESPERA UNA CAÍDA DEL 35% EN 2020



Zona de reunión en un autocar NEOPLAN.



Zona de reunión en un autocar SETRA.

### EL PESO DEL TURISMO EN EL MERCADO DEL LUJO

Casi el 85% de las compras de productos y servicios de lujo tienen su origen en los turistas que recibe España cada año. Como decíamos, el mercado gourmet, junto con los hoteles de alta gama y el shopping, acaparan el principal consumo de este segmento. Sin embargo, en los momentos actuales, nos encontramos sumergidos en un escenario de incertidumbre debido a la pandemia del COVID-19. Es esta situación es difícil saber cómo se verá afectado el turismo en general teniendo en cuenta la falta de movilidad, no solo nacional sino también internacional, de donde procede la mayor parte de nuestros consumidores de lujo.

### LUJO Y CORONAVIRUS

Al igual que a la mayor parte de los sectores, la pandemia también atacará al sector del lujo. Según un estudio del Royal Bank of Canada, se cree que el consumo general en China, el gran demandador de bienes Premium, caerá un 10% en el primer semestre de 2020 y supondrá una reducción del 2% en sus pedidos de lujo. En líneas generales, el segmento Premium espera una caída del 35% en 2020. Son datos obtenidos del informe Luxury After COVID-19, publicado por la consultora Bain&Company. En ese documento se indica claramente que las restricciones del transporte y los viajes son las causas principales de la caída del segmento. Y lo peor es que se prevé que esa tendencia se mantenga también en 2021. Frente a esa realidad, el mundo online, que sigue salvando no solo a los productos Premium, sino a todos en general.

### EL TRANSPORTE DE LUJO RESPETA LAS DISTANCIAS SALUDABLES

En el caso del transporte de lujo, las medidas de distancia social no va a tener gran influencia, porque está diseñado en origen para dar servicio a pocas personas, con vehículos dotados de grandes áreas de ocio, en el caso de los autocares. El problema radica principalmente, en la falta de movilidad de las personas.



# LA CRISIS DEL CORONAVIRUS: ¿PELIGRO MORTAL U OPORTUNIDAD?

CARTA DE JAVIER FUENTES AL SECTOR DEL TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA

**PARA LOS ORIENTALES, LA PALABRA CRISIS SE COMPONE DE DOS IDEOGRAMAS, UNO QUE ADVIERTE DE UN PELIGRO MORTAL SI LA MISMA NO SE AFRONTA BIEN Y OTRO QUE INDICA UNA OPORTUNIDAD ÚNICA PARA CRECER, SUPERARNOS Y SALIR ADELANTE**

危機

**Y** sirva el lenguaje oriental para expresar mi más firme convicción con esta doble acepción lingüística, puesto que esta crisis no tiene precedente en nuestra historia más reciente y sin duda, se quiera o no, va a implicar un forzoso cambio de mentalidad para quien quiera sobrevivir, tanto en el corto, como en el medio y largo plazo. Esta crisis implicará romper con el paradigma de lo establecido y cuestionar todo lo que se ha hecho

anteriormente en cada industria. Habrá que cuestionar en profundidad el estatus quo que existía antes de que el bicho llegara a nuestras vidas.

Porque esta pandemia mundial lo ha cambiado todo para siempre. Ha marcado un antes y un después. Un punto de inflexión. Un punto cero. Si no se acepta la necesidad de cambio, el impacto será sin duda brutal en nuestras empresas. Como advierten los orientales, un peligro mortal que llevará a la ruina a muchas empresas, y lo que es peor, a muchas familias que dieron su vida por llegar hasta donde habían llegado. Por eso, el sector necesita un cambio urgente en su forma tradicional de pensar. Por eso, aunque cueste, aunque duela, aunque signifique dar el brazo a torcer, aunque implique negociar con quien no querrías hacerlo... quien quiera seguir adelante, tendrá que cambiar el "chip". Y quien no quiera aceptarlo, acabará muriendo.

La crisis que ha provocado este maldito virus no tiene nada que ver con la crisis financiera del 2008. Las variables y las circunstancias son muy



diferentes. El Covid-19 ha provocado el cierre total o casi total de nuestras empresas, sin duda algo que nunca había pasado antes. Lo ha cambiado todo. De la noche a la mañana, no es que las ventas hayan bajado significativamente, es que los ingresos han pasado a ser cero o casi cero.

Lo nunca visto. Las flotas están paradas al 100% en los servicios escolares, discrecionales y turísticos, y al 90% en los servicios regulares, tanto urbanos, como interurbanos.

Vamos un drama sin precedentes en nuestra industria. Y todo ello con el problema añadido de la dificultad para que las ventas puedan recuperarse en el corto y medio plazo. El pánico de la sociedad a salir de casa y sobre todo a las aglomeraciones son a día de hoy una realidad, con difíciles visos de cambio. La pérdida de confianza en la movilidad en grupo, es brutal a día de hoy. La demanda no se va a recuperar con facilidad, y tardará muchos años en llegar a ser lo que fue antes de la crisis. Dicen algunas voces que la actividad en nuestro sector empezará a recuperarse a partir de septiembre, pero quien piense que lo hará de golpe al mismo nivel que antes, debe despertar del sueño. Y rezar para que no haya un rebrote de la enfermedad en octubre.

Es probable que mucha gente, hasta que no vea claro que el riesgo de contagio es ínfimo, recupere el coche para ir a trabajar, huyendo del transporte colectivo, y mermando por tanto la demanda pre-crisis del transporte público (tanto urbano como interurbano). El transporte escolar se estima que pueda empezar el curso que viene con aparente normalidad, pero todo apunta a que las actividades fuera del aula caigan igualmente hasta que el profesorado vea un horizonte claro en términos sanitarios. Probablemente, estas salidas caigan a mínimos históricos para asegurar los contenidos académicos esenciales en caso de un rebrote del virus.

Y en términos turísticos, las previsiones si caben son aún peor. Los expertos hablan de un año perdido, pero la pregunta es hasta que punto, la psicosis que este virus ha supuesto en muchas personas, puede suponer un cambio de modelo turístico por el pánico generalizado a viajar. Es lo que podríamos llamar el efecto global en el sector turístico mundial. Pero la segunda cuestión y quizás aún más importante para nuestra industria, es el efecto específico en el turismo español, puesto que no es baladí, haber sido el país del mundo con mayor número de fallecidos por cada 100.000 habitantes. ¿Querrán venir a España el mismo número de turistas que lo hacía antes? ¿Quedará en la memoria mundial que nuestro país ha sido uno de los principales focos de contagio?

Si entre nosotros mismos ha habido cierto rechazo, como por ejemplo en algunas partes de España hacia los madrileños ¿Pasará lo mismo a nivel mundial? Desde luego, todo hace pensar, que se necesitará tiempo y recursos para lavar nuestra imagen como país saludable al que sigue mereciendo la pena venir. Pero el esfuerzo que habrá que hacer para reflotar la "marca España" es una variable exó-



gena que las empresas no pueden controlar. Por ello, solo un cambio de paradigma en la gestión, podrá sacar al sector de esta terrible situación. Sentarse a esperar a que todo vuelva a ser como antes, será como firmar una sentencia de muerte.

Sin embargo, decía Einstein que las crisis son necesarias para que la humanidad avance y que solo en esos momentos surgen las grandes mentes. Sin duda, es preferible escoger el segundo ideograma oriental, y centrarnos en la oportunidad que tiene el sector para poner todo "patas arriba" y "empezar desde cero". Y quizás para, de una vez por todas, aprobar la asignatura pendiente y elegir el camino de la rentabilidad económica.

Quizás ha llegado el momento de olvidar indicadores vanidosos como la cifra de negocio, el número de autobuses o el número de clientes, y sustituirlos por aquellos que siempre debieron formar parte del cuadro de mandos, tales como un beneficio razonable, un endeudamiento apropiado o una adecuada tasa de retorno a la inversión. Tomar la senda de la dignificación sectorial y la profesionalización verdadera puede que sea la única forma de salir de esta crisis. Convertir el peligro en oportunidad. El miedo en esperanza. El pesimismo en ilusión.

Como optimista convencido ante cualquier adversidad de la vida y como asesor de empresas en temas estratégicos, me permito darle las pinceladas de nuestro PLAN

RADAR. Un plan que se puede leer igual de izquierda a derecha o de derecha a izquierda. Porque las 5 medidas que se plantean son necesarias y decisivas para poder seguir adelante. Un plan cuyo título advierte de su importancia. Por eso se llama RADAR. Porque nos obliga a estar atentos y vigilando cualquier movimiento. Y también para que sirva de acrónimo o regla nemotécnica de las 5 medidas a poner en marcha.

---

**ESTA CRISIS IMPLICARÁ ROMPER CON EL PARADIGMA DE LO ESTABLECIDO Y CUESTIONAR TODO LO QUE SE HA HECHO ANTERIORMENTE EN CADA INDUSTRIA**

---

**PLAN RADAR****Reestructuración**

Ya habrá empezado con esta medida, pues es lo urgente, lo apremiante. Ajuste todo al nuevo escenario de cero o casi cero ingresos, mediante el alivio total de costes fijos y estructurales. Emplee todas las fórmulas legales posibles. Negocie con sus trabajadores y proveedores. Y asegure su tesorería. Estudie las ayudas para asegurar la liquidez que ha puesto en marcha el gobierno. Pero estudie bien las condiciones porque muchas entidades intentarán aprovechar el momento. No lo dude. Y sobre todo no se obsesione por empezar la actividad al mismo nivel de antes. Ponga foco. Nuevo foco.

**Análisis**

Cuestione todos y cada uno de los acuerdos comerciales que tenía en el pasado. Es el momento de negociar. Todo el mundo querrá negociar, pero recuerde que nadie tiene más que ganar que los sectores que están a cero. Es triste, pero es así. No haga lo de siempre. No acepte condiciones leoninas, sino todo lo contrario. No se vuelva loco por empezar de nuevo. Es el momento de poner en marcha un plan comercial de cambio. Y no solo para lo privado, sino también para lo público. Porque las condiciones de equilibrio económico han cambiado. Recuerde que está a cero.

**Demanda**

Ha quedado claro que el volumen de actividad (la q) ha caído a cero o casi cero. Recuerde que la función de demanda tiene dos términos. La Q (cantidad de producto o servicio) y la P (precio de los mismos). Es una ecuación con relación inversa. Tradicionalmente la P ha

bajado porque subía la Q, pero ahora el escenario es el contrario. La Q se ha hecho cero y tardará mucho tiempo en recuperarse a cantidades pre-crisis.

El precio de equilibrio no puede ser el mismo que antes. Las hipótesis de Q (Demanda) que introducimos hace años en el Observatorio de Costes del Ministerio de Fomento (del cual el que suscribe fue ponente oficial) ha cambiado radicalmente. Será difícil aceptarlo, pero recuerde la necesidad de cambiar el paradigma. Es de parvulario. El precio de venta para una unidad, no puede ser el mismo que para cien unidades.

**Asociacionismo**

Hable con sus colegas de profesión y comparta ideas sobre la situación. Traslade su problemática y su plan RADAR a su asociación provincial, autonómica y nacional. Aliente a sus directivos a que hagan un plan de choque conjunto que permita salir de la crisis con todo el sector reforzado. Pida un libro blanco que dignifique de una vez por todas la profesión. Pida un Observatorio de Costes con las nuevas premisas de demanda. Consiga una única unidad de obra como referencia. Solicite un código de buenas prácticas, un modelo de contratación y un código deontológico que regule el nuevo escenario. No piense que saldrá solo de esta crisis. Pida a sus asociaciones que lean al premio Nobel de Economía John Nash. Para que pongan en marcha su teoría de la colaboración y la cooperación versus la teoría de la mano invisible de Adam Smith. Pídalas que actúen conjuntamente en beneficio de todos.

**Reflexión estratégica**

No olvide realizar una reflexión y evaluación estratégica de la situación de su empresa. Haga una reflexión externa en profundidad sobre el estado de su recursos, sobre su entorno, sobre las 7S de McKinsey y sobre las 4P del Marketing MIX. Haga lo mismo con su situación competitiva actual y la que tendrá después de la crisis. Haga una matriz de análisis que le permita tomar decisiones. Haga también una reflexión interna a través de un sencillo DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) sobre su situación organizacional y familiar (no olvide esta característica pues necesitarán ser una piña para poder salir de la crisis). Y de-

**LOS EXPERTOS HABLAN DE UN AÑO PERDIDO, PERO LA PREGUNTA ES HASTA QUÉ PUNTO, LA PSICOSIS QUE ESTE VIRUS HA SUPUESTO EN MUCHAS PERSONAS, PUEDE SUPONER UN CAMBIO DE MODELO TURÍSTICO POR EL PÁNICO GENERALIZADO A VIAJAR**







... fina sus visiones personales y organizativas para definir sus objetivos a largo plazo. Y cuando lo haga, tome decisiones acordes a la reflexión. No se obsesione con hacer lo mismo de siempre. No se ofusque por salir como sea sin lo ve claro, no vaya a ser que lo pierda todo. No se endeude por encima de su capacidad real de devolución. No avale con su patrimonio personal. Al menos que la crisis no se lleve lo ahorrado hasta la fecha. Desarrolle una estrategia inteligente.

Y si necesita ayuda, pídala. No confunda la valentía con la temeridad como decía

Cervantes en boca de Don Quijote. Si sufre la "soledad directiva" comparta sus miedos con profesionales. Aproveche la cantidad de ayudas que se están abriendo para poder disponer de asesoría experta y profesional. Muchas de ellas sin coste. Pregunte por ellas, pero no pierda la oportunidad de desarrollar una buena estrategia compartida. Porque es el momento de hacer lo que nunca se ha hecho o se ha hecho poco. Ahora que el día a día no apremia, hay más tiempo para pensar y tomar decisiones reflexivas para el largo plazo. Hágalo pronto. Su patrimonio está en juego. Un fuerte abrazo.



#### Javier Fuentes

- Socio-Director de Grupo ARTE Soluciones Creativas
- Doctor Sobresaliente Cum Laude en Ciencias Empresariales por la UAM

- Más de 20 años de experiencia como Directivo y Empresario de Éxito
- Profesor en varios MBA y conferenciante de alto impacto
- Consultor de empresas especializado en empresas familiares, valoración y compra-venta de empresas y procesos de transformación directiva
- Autor de varios libros y más de 200 artículos de opinión
- Inventor, músico, emprendedor compulsivo y enamorado del Quijote

# fiaa



FERIA INTERNACIONAL DEL AUTOBÚS Y DEL AUTOCAR

6-9  
OCTUBRE  
2020  
MADRID / ESPAÑA



IFEMA  
Feria de  
Madrid



UN NUEVO  
CONCEPTO  
DE MOVILIDAD

ECOLÓGICA • SEGURA • CONECTADA



PATROCINADOR  
OFICIAL DE



[ifema.es/fiaa](http://ifema.es/fiaa)



# MAN TRUCK & BUS RECOGE EL FRUTO DE SU PROCESO DE RENOVACIÓN

NUEVOS VEHÍCULOS, PREMIOS Y CULMINACIÓN DEL PLAN DE CAMBIO INTERNO

**EL NUEVO MAN LION'S CITY E RESULTÓ ELEGIDO COMO EL 'AUTOBÚS DEL AÑO 2020 EN ESPAÑA', EL NEOPLAN SKYLINER RECIBIÓ EL RECONOCIMIENTO COMO 'AUTOCAR DEL AÑO 2020 EN ESPAÑA', Y LA FURGONETA MAN ETGE FUE DESIGNADA COMO 'VEHÍCULO INDUSTRIAL LIGERO DEL AÑO 2020 EN ESPAÑA'**

**E**l año 2020 ha comenzado siendo un importante hito para MAN Truck & Bus. No solo por la reciente presentación de la nueva generación de camiones, sino porque este lanzamiento es la culminación y el primer hecho visible de un profundo cambio a nivel interno para la compañía, iniciado hace unos años en aras de convertirse en una nueva empresa. El cliente está, aún más,

en el centro de todo y se implementan nuevos procesos de trabajo en distintos niveles.

## MUCHOS PREMIOS RECOGIDOS

Además, este ejercicio ha empezado con muy buenas noticias para MAN en España, con la consecución de tres de los Premios Nacionales del Transporte 2020, entregados por la Editorial Editec. El nuevo MAN Lion's City E resultó elegido como el 'Autobús del Año 2020 en España', el Neoplan Skyliner recibió el reconocimiento como 'Autocar del Año 2020 en España', y la furgoneta MAN eTGE fue designada como 'Vehículo Industrial Ligero del Año 2020 en España'. Triple motivo de celebración.

Estos reconocimientos se suman al hecho de que MAN Truck & Bus Iberia acaba de pasar a formar parte de la prestigiosa red mundial de Top Employers, una institución global que reconoce la excelencia en prácticas de Recursos Humanos; el reconocimiento al MAN Lion's Coach como 'Coach of the Year 2020'; y la reciente designación del diseño del nuevo MAN Lion's City eléctrico como iF Gold Award 2020 en la categoría "Automóvil / Vehículo / Bicicleta".



## SU ÉXITO EN EL MERCADO DE AUTOBUSES

MAN cerró el año 2019 con un 22,6% de cuota de mercado en urbanos (segunda posición del ránking), lideró el segmento autocar (23,7% entre MAN y Neoplan) y, a nivel global, también alcanzó la segunda posición, con un 19,9% del mercado. Otro dato a resaltar es que las matriculaciones de vehículos completos supusieron el 46% del total, 10 puntos más que en el ejercicio precedente. MAN tiene el firme convencimiento de seguir ofreciendo al cliente el producto que necesite, por lo que ambas líneas de negocio continuarán abiertas, como hasta la fecha.

Las novedades para 2020 apuntan al nuevo Lion's City, que incorporará una versión híbrida de gas natural, también se iniciará la fabricación en serie del Lion's City E 100% eléctrico, y se completará la gama Lion's Intercity con la incorporación del motor D15 con 330 y 360 CV.

### MAN TopUsed

La diversidad de la oferta, la amplia exposición de unidades en los MAN TopUsed Centers y Corners, la mejora continua de la página web específica, las campañas especializadas o la flexibilidad en financiación son solo algunas de las razones de los buenos resultados obtenidos.

## DIGITAL SERVICES

Actualmente, el 51,5% de los vehículos que tienen instalada la RIO Box ya están conectados, de los cuales el 94% tiene activado MAN ServiceCare, servicio gratuito de mantenimiento proactivo por parte del taller seleccionado. Ahora también pueden disfrutar de este servicio los propietarios de Neoplan y de autocares completos MAN.

A esto se suman, entre otras ofertas ampliadas de servicios digitales, las nuevas funcionalidades incluidas en la MAN DriverApp, desde la que el conductor puede, entre otras muchas cosas, realizar una inspección previa del vehículo, elaborar informes de daños y llevar un estricto control de los tiempos de conducción.

## POST-VENTA

Una de las Áreas de Negocio que mejores resultados viene presentando en los últimos ejercicios es la de Post-Venta, y 2019 no fue una excepción. La facturación de recambios se incrementó un 6,8%, la facturación de mano de obra incluso un poco más (+7,3%) y el número de vehículos con un contrato de mantenimiento y reparación creció un 11%.

La actividad de Post-Venta en MAN se enfoca, un poco más si cabe que el resto, en la atención personalizada al cliente, en la cercanía con el transportista a través de una red continuamente formada que cuenta con los mejores profesionales, los cuales además reciben formación continua. Las nuevas tecnologías también juegan un papel esencial en esta relación, tanto en la diagnosis como en las herramientas utilizadas por el personal.

## EN ESTOS MOMENTOS NO ES POSIBLE HACER NINGÚN TIPO DE PREVISIÓN SOBRE LAS CIFRAS DE 2020 DEBIDO A LA INCERTIDUMBRE ACTUAL PORQUE SE DESCONOCE LA DIMENSIÓN DEL IMPACTO ECONÓMICO QUE ESTÁ CAUSANDO EL CORONAVIRUS

La red está compuesta por un total de 70 puntos oficiales, 12 MAN Truck & Bus Centers y 58 MAN Truck & Bus Services. Durante 2019 se produjeron tres nuevas aperturas (Rubio Rodrigo en Ciudad Real, Eurocam en Burgos y Sernauto en Alcorcón, Madrid), estando previstas dos más, en Huelva y Huesca, para este ejercicio. La Garantía de Movilidad se ha ampliado a los autocares completos y, en el caso de MAN TGE, se extiende un año (o 50.000 km) en caso de que el cliente realice un mantenimiento completo con el cambio de aceite del motor en uno de los puntos oficiales de la red MAN de servicio.

Los recambios reacondicionados EcoLine o las sucesivas campañas de Segunda Vida, que atienden a los vehículos de más de cinco años con el máximo conocimiento del producto, son otras de las soluciones rentables que MAN propone a sus clientes.

## FINANCIERA

La cartera de vehículos de MAN Financial Services era, a cierre de 2019, de 6.479, creciendo sobre los 6.129 del año anterior. Del mismo modo, el volumen total de las operaciones ha pasado de 377 a 384 millones de euros, lo que significa un año positivo para la financiera de marca. En 2019, además, se superó por primera vez en la historia la cifra de 2.000 contratos nuevos. En el caso de los autobuses, el comportamiento fue de un 8% de penetración. Por último, las relaciones con Volkswagen Financial Services es de muy estrecha colaboración, con distintas campañas conjuntas y con el desarrollo de ofertas para el segmento retail.





**SECCIÓN OFICIAL  
Y EXCLUSIVA DE  
COMUNICACIÓN DE**



# EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE AUTOBUSES Y AUTOCARES

PRIMER TRIMESTRE DE 2020 Y SU COMPARATIVA EL MISMO PERÍODO DE 2019

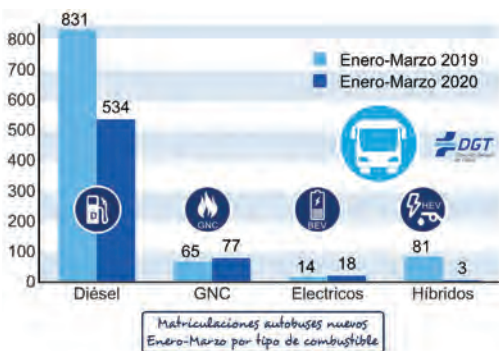
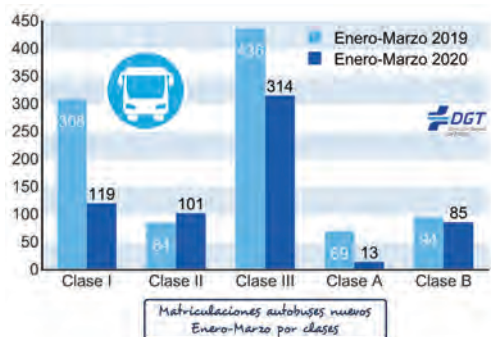
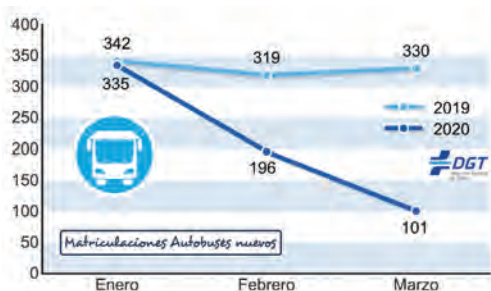
LOS DATOS DEL PORTAL ESTADÍSTICO DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE TRÁFICO, EN EL PERÍODO COMPENDIDO ENTRE ENERO Y MARZO DE 2020, INDICAN QUE EN ESPAÑA SE MATRICULARON 740 AUTOBUSES Y AUTOCARES (CIFRA EN LA QUE ESTÁN INCLUIDOS LOS AUTOBUSES USADOS DE NUEVA MATRICULACIÓN Y LOS DE MATRICULACIÓN TEMPORAL)

**D**e los 740 Autobuses matriculados, 632 eran “nuevos” y 108 “usados o de matriculación temporal”. De los 632 Autobuses nuevos, 577 correspondían a la categoría M3 (Mas de 8 plazas además del conductor y > de 5 Toneladas de M.M.T.) y 55 a la categoría M2 (Mas de 8 plazas además del conductor y ≤ de 5 Toneladas de M.M.T.). Si realizamos una comparación entre los datos correspondientes a los mismos meses del año 2019 y 2020, los resultados son los que se reflejan en las tablas 1, 2 y 3. Los malos resultados del primer trimestre del año 2020, están condicionados por la declaración del estado de alarma el 14 de marzo, originado por el brote de coronavirus que



nos está afectando y que ha puesto en jaque la economía mundial, lo que supone que prácticamente ningún sector productivo haya logrado escapar a sus efectos, y en este escenario, el transporte de viajeros por carretera y la industria carroceras española no son una excepción.

Desde Ascabús, confiamos en una pronta finalización del estado de alerta declarado, en donde los operadores de transporte de pasajeros tendrán un papel fundamental en la cubrir las necesidades de movilidad de las personas durante la fase de recuperación económica y por ello estamos convencidos que una vez se reanude la actividad productiva, con trabajo, colaboración de las administraciones comunitarias, estatales y autonómicas, y con la solidaridad de todas las empresas y personas que estamos involucrados en el transporte de viajeros por carretera, seremos capaces de superar esta difícil situación.



Gráficas de la evolución matriculaciones en Enero - Marzo 2019 / 2020. Fuentes: Portal estadístico DGT.

**TABLA 1. MATRICULACIONES DE AUTOBUSES "NUEVOS Y USADOS" EN EL PERÍODO ENERO - MARZO**

	2019	2020	Variación
Enero	377	364	-3,5 %
Febrero	339	252	-25,7 %
Marzo	362	124	-65,7 %
Total Matriculaciones Autobuses nuevos	1078	740	-31,4 %

Fuente: Portal estadístico de la D.G.T.

**TABLA 2. MATRICULACIONES DE AUTOBUSES "NUEVOS" EN EL PERÍODO ENERO - MARZO**

	2019	2020	Variación
Enero	342	335	-2,1 %
Febrero	319	196	-38,6 %
Marzo	330	101	-69,4 %
Total Matriculaciones Autobuses nuevos	991	632	-36,3 %

Fuente: Portal estadístico de la D.G.T.

**TABLA 3. MATRICULACIONES DE AUTOBUSES ENERO - MARZO 2020 POR TIPO DE COMBUSTIBLE**

	Diésel	GNC	Eléctrico Baterías BEV	Híbrido Eléctrico HEV
Enero	294	38	3	0
Febrero	157	24	15	0
Marzo	83	15	0	3
Total Matriculaciones (632)	534	77	18	3

Fuente: Portal estadístico de la D.G.T.

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





## JACOBO KALITOVICS, DIRECTOR DE LA RED DE BUS EN TMB

El hasta ahora director gerente de TITSA (Transportes Interurbanos de Tenerife), fue nombrado director de Bus en Transportes Metropolitanos de Barcelona (TMB) el 1 de abril. Jacobo Kalitovics Nobrega, tinerfeño de nacimiento, es licenciado en máquinas navales por la Universidad de La Laguna, diplomado en alta dirección de empresas por el Instituto Internacional Bravo Murillo y ha realizado formación complementaria a la IE Business School. Kalitovics cuenta con más de 20 años de experiencia en el mundo del transporte de viajeros. Formó parte de TITSA desde su incorporación en 1997, como Técnico Superior, etapa que duró 4 años. En una segunda etapa se incorporó al equipo de nuevo como Director Técnico en 2005 hasta su nombramiento en 2012 como Director de Producción, Marketing y Comercial, y después como Director Gerente desde 2013. También es miembro de la Comisión Ejecutiva de ATUC-Movilidad sostenible desde 2013 y vocal del Cluster de Logística y Transporte de Canarias, además de ser miembro activo de APD y de AED.



## ACUERDO DE TITSA PARA EL TRANSPORTE DE JÓVENES SIN EMPLEO

La Cámara de Comercio y TITSA firmaron por cuarto año consecutivo un acuerdo de colaboración para financiar el desplazamiento de alumnos jóvenes sin empleo. El convenio incluye 200 tarjetas Tenmás, precargadas con 15 euros gratuitos para los alumnos de 16 a 29 años del Plan Integral de Cualificación y Empleo (PICE) de la Cámara que no tienen recursos para desplazarse hasta el lugar en el que se imparte la formación.



## AGNES PASTUSZAK SUCEDER A LUIS PEDRERO EN LA PRESIDENCIA DE GPN

La 28ª Reunión General Bianual de la Red Mundial de Pasajeros fue organizada por su miembro checo Umbrella Holidays en Praga, del 9 al 12 de marzo. Durante la reunión, Luis Pedrero anunció que dejaba la presidencia de la organización y que Agnes Pastuszak había sido nombrada por el Consejo de Administración para sucederle como Presidente de GPN. Las muestras de agradecimiento hacia Luis Pedrero se sucedieron por estos 8 años al mando de la organización, a la que continuará sirviendo como Presidente Honorífico. Durante esta reunión, GPN dio la bienvenida a 2 nuevos miembros que aumentaron su red de miembros a un total de 41 y ampliando así la presencia de GPN en los continentes de Asia y África. Los nuevos miembros son: GM2 Tours de Marruecos y Hai Van Group de Vietnam.

## FALLECE EL PRESIDENTE DE FECALBUS, GERARDO SALGADO

Gerardo Salgado ha fallecido víctima del coronavirus. Llegó a Segovia en 1999 para hacerse cargo de la gerencia de la empresa Linecar-Galo Álvarez. Enseguida se integró en Asetra, primero como directivo y luego como presidente de los transportistas segovianos (2008-2016). En la actualidad era presidente de FECALBUS, la Federación Castellano Leonesa de Transporte en Autobús. Estaba casado con Ana García, siendo ambos padres de un niño de 6 años. El pasado 15 de marzo cumplió 46 años.







## ANETRA PARTICIPA ACTIVAMENTE DENTRO DE LA IRU

El 4 de marzo se celebró en la sede de la IRU la reunión de su Consejo de Transporte de Viajeros por carretera CTP. Previamente, hubo un encuentro bilateral entre los directivos de la IRU y de ANETRA. Según informó ANETRA, “en dicho encuentro, se analizó la estructura empresarial y asociativa española, el modelo de empresa predominante y cómo el mercado español hace frente de manera diferente y bajo unas reglas reglamentarias distintas sobre las necesidades de servicio público de transporte en función de la longitud del recorrido que el usuario demanda, situación que impide la liberalización de los servicios de transporte de viajeros por carretera en España”. Los tres ejes principales de la reunión trimestral del Consejo de Transporte de Viajeros CTP fueron las nuevas tecnologías, el medio ambiente y los asuntos sociales, con cuestiones como la implantación del salario mínimo o la modificación de las edades mínimas para obtener un permiso profesional de conducción de autobuses y autocares. En la imagen, de izquierda a derecha: Sagar Singamsetty, Luis Pedrero, Marian Raluca, Juan Manuel Sierra, Patrick Westelinck, Umberto de Pretto



## ATEDIBUS APLAUDIÓ LA SUPRESIÓN DE PEAJES EN LA AP-4 Y LA AP7

Se trata de los tramos AP-4 Sevilla-Cádiz y AP-7 en la Comunidad Valenciana. La Asociación de Empresas del Transporte de Viajeros de Sevilla destaca que la liberalización del peaje aumenta la seguridad en carretera y mejora las relaciones entre ambas provincias. Esta liberalización supondrá un alivio para los profesionales del sector del transporte de viajeros por carretera, que abonaban entre 12,65 y 14,05 euros por trayecto y cada vehículo.

## EL AMB DOTÓ CON 26 MILLONES AL PLAN DE MOVILIDAD SOSTENIBLE 2020-2023

De este presupuesto, la AMB decidió destinar 6 millones de euros para subvenciones dirigidas a autónomos con bajos ingresos del ámbito de la distribución urbana de mercancías y con vehículos sin etiqueta, con el objetivo de financiar parcialmente la renovación de estos vehículos. El organismo metropolitano regulará en el ámbito metropolitano las zonas de descarga urbana de mercancías (DUM) y creará una app para el sector de la logística. Para impulsar la bicicleta, seguirá construyendo infraestructura ciclable y la Bicivia, creará nuevos aparcamientos seguros asociados al Bicibox y lanzará nuevas subvenciones de 250 € para la compra de bicis eléctricas. La AMB también ampliará la red de electrolinerías, para los vehículos particulares, y electrificará cocheras y puntos de recarga en la calle para el servicio de Bus Metropolitano.



## FEDINTRA PIDIÓ QUE NO SE SUBIERA EL IMPUESTO AL GASÓLEO PROFESIONAL

La Federación Independiente del Transporte de Andalucía, FEDINTRA, solicitó de forma oficial a la Junta de Andalucía que no aumente el tramo autonómico de los impuestos sobre gasóleo profesional, a raíz del anuncio del gobierno central de aumentar esta carga fiscal. FEDINTRA recuerda que el autobús, al ser un transporte colectivo, contribuye a la disminución de la congestión y la contaminación causada por el tráfico en las ciudades y carreteras. Cada autobús puede sustituir entre 14-30 vehículos. El traspase del uso diario del vehículo particular al autobús supondrá 2,4 veces menos emisiones de CO2 por km. recorrido y también cuatro veces menos contaminación acústica por pasajero-km.





### ALSA PREMIADA COMO EMPRESA SALUDABLE

ALSA, Volkswagen México y COFARES fueron premiadas en el Parlamento Europeo de Bruselas con el European & American Sport and Healthy Company Award. El objetivo de este galardón es certificar el esfuerzo de aquellas empresas que promueven el deporte y la salud entre sus empleados, valorando tener un compromiso evidente con salud psicosocial, actividad física y la salud en general de los empleados, contar con instalaciones deportivas propias o en colaboración con terceros y programas de actuación específicos para los trabajadores en materia de Salud y Deporte y tener sede física en al menos un país miembro del Continente Europeo. Por parte de ALSA, recogieron el premio Juan Antonio Esteban, HR Director y Oliver Alejo, Head of Occupational Risk Prevention.



### TITSA, MENCIÓN ESPECIAL EN LOS PREMIOS A LA EXCELENCIA EMPRESARIAL 2019

Transportes Interurbanos de Tenerife (Titsa) ha recibido una Mención Especial en los Premios a la Excelencia Empresarial 2019 en la modalidad de Mediana-Gran Empresa otorgado por la Consejería de Economía, Conocimiento y Empleo del Gobierno de Canarias. Estos premios, puestos en marcha por el Gobierno, reconocen la labor que realizan las compañías para impulsar y promover los principios de calidad, innovación y excelencia en su gestión, con el objetivo de mejorar su competitividad. El director general de Promoción Económica, Laureano Pérez, hizo entrega del galardón al director técnico de la compañía, Pedro Gómez, que estuvo acompañado por otros miembros de la empresa. El director técnico recuerda, además, el compromiso que Titsa mantiene desde hace más de un década con el medioambiente y con la calidad de servicios, dos objetivos certificados a través de las normas ISO 14001 e ISO 9001, respectivamente, y la apuesta firme que la compañía mantiene por la seguridad y salud de sus empleados.



### GRUPO ARRIAGA, NUEVO SOCIO DE FLIXBUS EN LÍNEAS INTERNACIONALES

FlixBus ha integrado entre sus socios colaboradores locales a Grupo Arriaga, con sede en Vitoria-Gasteiz, tras el proceso de adquisición de Eurolines France. FlixBus ofrece desde el País Vasco cerca de 15 líneas de autobús que conectan con más de 30 destinos en Francia, Portugal, Italia y Bélgica. Por su parte, las líneas que va a operar Grupo Arriaga en colaboración con FlixBus, establecen operaciones entre España, Portugal, Francia y Reino Unido. Por el momento estos autobuses mantendrán la imagen de Eurolines y paulatinamente se irán cambiando a la imagen exterior de la marca FlixBus.

### EL AUTOBÚS URBANO DE CERVELLÓ INCORPORA SERVICIO A LA DEMANDA

El vicepresidente de Movilidad, Transporte y Sostenibilidad de la AMB, Antoni Poveda, y el alcalde de Cervelló, José Ignacio Aparicio, presentaron las novedades del servicio de autobús urbano de este municipio del Baix Llobregat. Se ha puesto en marcha el servicio a demanda por las tardes, que se podrá solicitar previamente con la app "Bus a demanda Cervelló" o vía telefónica. El bus urbano también amplía el horario de mañana y se integra en la red de transporte público metropolitano, por lo que se puede utilizar con los títulos de transporte integrados de la ATM. La AMB ha renovado más de la mitad de las marquesinas de autobús del municipio. Además, el organismo metropolitano también pone en marcha en Cervelló dos aparcamientos P + R para facilitar el intercambio entre el vehículo privado y el transporte público.







## AUTOS GONZÁLEZ SE ESTRENÓ EN GALIEXPO MOTOR SHOW

Autos González participó por primera vez en Galiexpo Motor Show con su autobús inglés, un Bristol Lodekka de 1968. Era su XIV edición, celebrada en febrero. Autos González aprovechó este escaparate para exhibir su autobús inglés y mostrar a los visitantes las múltiples posibilidades que ofrece gracias a su cuidado equipamiento: como aula formativa o espacio para reuniones corporativas o para congresos y ferias. Otra de sus funcionalidades es la de valla publicitaria móvil para empresas a través de sus paneles exteriores distribuidos en sus cuatro metros de altura.



## PACO PEPE FUE TRANSPORTE OFICIAL DE LA COPA DEL REY DE BALONCESTO DE MÁLAGA 2020

Trasladó a los equipos participantes de ACB y de la Mini-copa. Realizó los trayectos desde su llegada a la capital de la Costa del Sol a sus alojamientos, y al Palacio de los Deportes José María Martín Carpena. Además, transportó a los periodistas acreditados. Para el gerente de Autobuses Paco Pepe, Juan Antonio Jiménez, indicaba antes del evento deportivo: "es todo un honor, como hacemos con otros equipos profesionales y en grandes eventos, volver a colaborar con un evento de esta envergadura, que pondrá a Málaga en el centro del Deporte nacional. Y que volverá a demostrar la capacidad organizativa de la ciudad y sus empresas".

## UNAUTO TRASLADA SU OFICINA DE ATENCIÓN A LA ESTACIÓN DE TOLEDO

El día 10 de febrero, Unauto abrió su nueva oficina de atención al usuario de la calle Sillería 14 en una nueva ubicación, en la estación de autobuses de Toledo. En este espacio, los ciudadanos pueden solicitar la información sobre líneas y horarios, disponen del servicio de atención al cliente y, por supuesto, pueden adquirir y renovar sus bonos de transporte. Además, la entidad concesionaria del servicio de transporte urbano, ha decidido incluir un punto solidario en este nuevo local. De este modo, la Asociación Pequeños Corazones de Toledo, contará con la oficina de Unauto como punto de venta de sus productos solidarios. Esta Asociación está destinada a ayudar a los niños con problemas del corazón.



## ARRIVA MADRID RENUEVA SU SEDE EN ALCORCÓN

Arriva Madrid, la operadora de autobuses interurbanos del suroeste de la Comunidad, ha comenzado las obras para renovar las instalaciones de su sede en Alcorcón, donde edificará un taller de reparación y mantenimiento de autobuses, así como sus oficinas en 4.080 metros cuadrados de superficie, en una parcela de 7.484 metros cuadrados. Con una inversión de más de 2,7 millones de euros, las nuevas instalaciones, ubicadas en el polígono de Urtinsa, estarán dotadas con tecnologías punteras desde el punto de vista de la sostenibilidad e innovación. El edificio de oficinas está diseñado con criterios de Baja Demanda Energética del instituto Passivhaus, cuyo modelo de construcción energéticamente eficiente cuenta con prestigio internacional. De igual manera, la instalación diseñada por el estudio de arquitectos Adam Bresnick y construida por Litecon, contará con preinstalaciones e infraestructuras necesarias para la carga de vehículos híbridos, eléctricos y propulsados a gas, estando por tanto preparada para poder operar en ella todos los nuevos sistemas de movilidad y transporte actuales y futuros.





## LA MAN ETGE ACERCÓ LA MOVILIDAD DEL FUTURO A LA FERIA GO MOBILITY

Los días 11 y 12 de marzo, el recinto ferial Ficoba, situado en Irún (Guipúzcoa), albergó la segunda edición de Go Mobility, un evento que pretende consolidarse como punto de encuentro del Sur de Europa acerca de la movilidad del futuro.

MAN Truck & Bus Iberia mostró su furgoneta eTGE 100% eléctrica como solución ideal para la movilidad urbana sin ruidos ni emisiones. Además de la furgoneta 100% eléctrica, en la feria estuvieron presentes expertos de electromovilidad de MAN, tanto para furgonetas como para camiones y buses.

La electromovilidad es la gran apuesta de MAN para los trayectos en ciudad y de corto recorrido, tanto para mercancías como viajeros. Presentada en 2019, MAN TGE ha ganado el premio al Vehículo Industrial Ligero del Año 2020 en España. Del mismo modo en el transporte de viajeros MAN acaba de presentar su bus urbano MAN Lion's City E, galardonado con el premio Autobús del Año 2020 en España.



## TMB COMPRA MÁS AUTOBUSES ELÉCTRICOS SOLARIS

Transports Metropolitans de Barcelona (TMB), hizo un pedido de 14 autobuses eléctricos Solaris Urbino 18. Barcelona es una de las primeras ciudades donde se lanzaron los autobuses eléctricos Urbino en la versión articulada de 18 metros. El productor polaco ha suministrado cinco autobuses eléctricos articulados a esa ciudad desde 2015. Los vehículos contarán con sistemas de mejora de la conducción y la seguridad vial, como el sistema MirrorEye, que reemplaza los espejos laterales convencionales con cámaras. Todos los vehículos pedidos también estarán equipados con el dispositivo Mobileye Shield +, que minimiza el riesgo de colisionar con peatones o ciclistas. Se equipará adicionalmente con Geotab, sistema que reconoce, archiva información e informa al operador TMB sobre baches.



## CIALONE E INDCAR CELEBRAN LA ENTREGA DEL MOBI NÚMERO 1000

Entre su flota, Cialone cuenta con más de 100 vehículos urbanos Mobi, y la entrega del número 1.000 no ha hecho si no confirmar la apuesta del operador romano por los vehículos urbanos de Indcar. La entrega se hizo conjuntamente con el concesionario de Iveco Romana Diesel. El distribuidor ha sido clave en el éxito del Mobi en el mercado italiano, solamente Romana Diesel ha vendido más de 200 unidades de las 1.000 que se han vendido en todo Europa. Durante la celebración, Gaël Queralt hizo entrega a Guglielmo Cialone de una maqueta del vehículo rotulado para conmemorar esta simbólica cifra.



## LA PLANTA DE VOLVO EN BORÀS FUNCIONA SOLO CON ENERGÍA RENOVABLE

Volvo ha sido certificada como una "Instalación de Energía Renovable". Toda la energía que utiliza la fábrica proviene de fuentes renovables, como la energía hidroeléctrica y los biocombustibles. La certificación se emitió siguiendo una serie de pasos diseñados para minimizar la huella climática de la fábrica. En los últimos años, la fábrica también ha implementado una serie de medidas que juntas reducen el consumo de energía en un 15%. Otro ejemplo es la participación de la fábrica de Borås en Autofreight, un proyecto diseñado para reducir el transporte entre el Parque Logístico Viared y el Puerto de Gotemburgo. Es una solución ayudó a reducir las emisiones de CO2 en aproximadamente un 30%. La reducción del impacto climático de la producción es uno de los varios aspectos del trabajo de mejora del medio ambiente de Volvo Buses.





## NUEVO ACUERDO DE COOPERACIÓN ENTRE IRIZAR Y SCANIA DEUTSCHLAND

Irizar ha firmado un acuerdo de colaboración con Scania Deutschland para ofrecer al mercado alemán su gama de autocares Irizar-Scania. Con dicha colaboración, Irizar pretende conseguir un posicionamiento más fuerte en los sectores de autobuses interurbanos y autocares, poniendo a su disposición una amplia gama de productos para el segmento premium, en los que se encuentran el Irizar i8, el Irizar i6S, el i6 y el suburbano Irizar i4. La comercialización de los autocares Irizar en Alemania se realizará de forma exclusiva a través de la red de distribución de Scania en Alemania, que ya cuenta con una extensa cartera de servicios, 17 centros técnicos especializados y una red de más de 150 talleres propios, así como un centro de autobuses usados recientemente creado. La disponibilidad de piezas de recambio estará garantizada a través del Scania Parts Center en Bélgica y de un almacén especialmente creado para mantener un stock de piezas de recambio Irizar en Bremen.



## ATLAS BUS ASISTIÓ A LA OCTAVA EDICIÓN DE BUSWORLD TURQUÍA

El evento se celebró los días 5, 6 y 7 de marzo de 2020, en el centro de exposiciones de Estambul. Participaron 128 expositores de los cuales 106 eran locales y 22 extranjeros, dando a conocer sus novedades de productos y servicios; se registraron 7.935 visitantes profesionales. Por parte de la firma española asistieron David Pereira, director de la compañía y Ana Fernández componente de Atlas international trade department, siendo una gran oportunidad para estrechar lazos con antiguos colaboradores, compartir experiencias, fomentar relaciones fuertes y comprometidas, establecer nuevos contactos y negocios en particular con Turquía y sus países vecinos.

## EKIAN - EL MAYOR PARQUE SOLAR DE EUSKADI

Ekian (participada por Grupo Irizar) es una iniciativa público-privada promovida por el Ente Vasco de la Energía y KREAN y cuenta con 22 empresas inversoras. Está formado por un conjunto de 66.000 paneles solares de última generación de 355 vatios cada uno, lo que en conjunto suma una potencia instalada total de 24 MW que duplica la potencia solar actual de Euskadi. A pleno rendimiento producirá aproximadamente 40.000 MWh anuales, es decir, energía eléctrica equivalente al consumo eléctrico de 15.000 familias en un año y evitará la emisión de cerca de 14.600 toneladas de CO2 si esa energía fuera producida mediante otras fuentes de energía de origen fósil.



## ALLISON Y SUS TRANSMISIONES AUTOMÁTICAS EN BUSWORLD TURQUÍA

Allison ofreció en la feria una amplia gama de soluciones de propulsión para autobuses que van desde midibuses de 7 y 8 metros utilizados para el turismo y el transporte de personal, hasta autobuses urbanos de 12 metros y autocares interurbanos. En su stand de Allison Transmission se vieron sus cajas de cambio totalmente automáticas T2100 xFE™ y T3270 xFE™. Las transmisiones totalmente automáticas de Allison son perfectamente compatibles con motores de gas natural como GNC y GNL.





### CONTINENTAL Y KORDSA, PRIMERA SERIE DE NEUMÁTICOS SOSTENIBLES COKOON

Continental, la compañía de tecnología y fabricante de neumáticos premium, y Kordsa, proveedor mundial de refuerzos que atiende principalmente al sector de los neumáticos, anunciaron que la producción en serie de los primeros 250.000 neumáticos para automóviles de pasajeros que incorporan la nueva tecnología de adhesivo sostenible comenzó en 2019. Los dos socios han estado trabajando juntos desde 2017 en esta nueva tecnología de inmersión ecológica que permite la activación de la unión de materiales de refuerzo textil con compuestos de caucho sin el uso de resorcinol y formaldehído en el baño textil. Los materiales de refuerzo textil se utilizan ampliamente en la fabricación de neumáticos, así como en la producción de productos mecánicos de caucho, como mangueras y cintas transportadoras. Más de 40 actores del sector ya muestran interés en esta tecnología de código abierto. El grupo de licencias da la bienvenida a las partes interesadas en unirse.



### ATLAS BUS CELEBRA SU 10º ANIVERSARIO

Atlas Bus ha celebrado su décimo aniversario agasajando a sus más íntimos colaboradores en el Círculo de empresarios de Galicia. Durante el evento, su director, David Pereira Cividanes, y su gerente, Jaime González Danoz, agradecieron a los invitados por su asistencia y a todas las personas que durante estos años han confiado en su trayectoria profesional. La compañía fue fundada a principios del año 2010. A día de hoy, tras diez años de actividad, su crecimiento ha tenido una proyección aritmética, constante. Un balance satisfactorio en el que se refleja una constante evolución en todos los sentidos: resultados económicos, una plantilla de casi 40 trabajadores, diversificación geográfica, ampliación de líneas de negocios, cuenta con una red de colaboradores y distribuidores exclusivos por toda Europa, asentamiento en el mercado y líder en el sector superando los 9,5 millones de euros en ventas.

### NUEVA GAMA DE SEÑALIZACIÓN DE AUDIOBUS

La firma aragonesa acaba de lanzar al mercado sus nuevos equipos de señalización prioritaria y de emergencia. Diferentes opciones de medias y colores están disponibles. Para recibir toda la información y precios es mejor que contacten directamente con AUDIOBUS.



### PARA AHORRAR TIEMPO EN EL TALLER: JUEGOS DE REPARACIÓN DT SPARE PARTS

Un kit: todas las piezas necesarias. Con unos 1400 conjuntos de reparación, la marca DT Spare Parts ayuda a acelerar los procesos en el taller. Los "Special Repair Kits" contienen todos los recambios necesarios para una reparación completa bajo un solo número de referencia.

En los talleres se dan a menudo situaciones de estrés porque el cliente está a la espera y necesita cuanto antes que su vehículo esté reparado y listo; pero conseguir todos los recambios necesarios puede llevar tiempo, especialmente si primero han de ser identificados, localizados y pedidos. Un tiempo precioso que puede ahorrarse fácilmente con los prácticos kits de reparación. Estos ofrecen la solución ideal a los profesionales del taller para completar sus tareas de forma aún más eficiente, dando así una mayor satisfacción a sus clientes. Todos los kits de reparación están pre-

sentes en el Partner Portal, desde donde se pueden pedir directamente (distribuidores autorizados) o realizar una consulta sobre ellos.





## CONTINENTAL AYUDA A SELECCIONAR EL MEJOR SISTEMA DE DESCARGA DE DATOS

Continental ofrece a las flotas, independientemente de su tamaño, la solución perfecta para el tacógrafo.

### DLKPRO DOWNLOADKEY S, DESCARGA MANUAL SENCILLA:

Se trata de una solución rentable en formato compacto para una fácil descarga manual y el archivo de los datos de la tarjeta del conductor y de la memoria del tacógrafo, pudiendo transferirse a un PC mediante un USB.

### DLK PRO TIS-COMPACT S: PRIMER PASO PARA LA EVALUACIÓN DE DATOS

Con DLK Pro TIS-Compact S, puedes hacer más que descargar y archivar datos manualmente, ya que el dispositivo también permite una evaluación inicial de los datos. Estos se pueden transferir a otras aplicaciones de PC mediante la función de exportación.

### VDO SMARTTERMINAL – INDEPENDIEMENTE DEL HORARIO DE OFICINA

Este terminal es una solución independiente. No se requiere de PC en segundo plano para leer la tarjeta de conductor y transmitir datos desde la llave de descarga, lo que la hace ideal para flotas en las que los conductores trabajan independientemente de las horas de oficina. Los usuarios manejan el terminal a través de una pantalla táctil grande similar a la de un tablet, y la transferencia de datos al PC se realiza a través de Wi-Fi o conexión de red (Ethernet LAN).



## DIESEL TECHNIC APOYA A SUS DISTRIBUIDORES CON UN SERVICIO INTEGRAL DE 360°

Con un servicio integral de 360°, Diesel Technic ofrece asistencia en todos los procesos comerciales, antes, durante y después de la compra. Diesel Technic utiliza una gran variedad de canales para ofrecer a sus distribuidores la mejor información posible sobre sus 41.000 productos. Además de los tradicionales catálogos, en versión impresa y digital en línea, toda la información sobre las piezas está disponible de manera actualizada en el Partner Portal. El boletín mensual Business info informa a los lectores de las últimas novedades de Diesel Technic y sus marcas para mantener su propia ventaja competitiva. Los análisis de necesidades individuales permiten a los socios de distribución optimizar su planificación, por ejemplo, en las compras. Además de este soporte personalizado, en el Service Center, al que se puede acceder desde el Partner Portal, se encuentra toda la información y los formularios relevantes, para garantizar un rápido procesamiento. La confianza en sus productos se ve recompensada con una garantía de 24 meses (DT Spare Parts) o de 12 meses (SIEGEL Automotive). La garantía se aplica a toda la gama y comienza el día en que el usuario final adquiere el producto.

### DLD WIDE RANGE II - DESCARGA AUTOMÁTICA EN CARRETERA

Es la solución perfecta para descargar datos mientras el vehículo está en la carretera. Este dispositivo está vinculado al tacógrafo digital y envía automáticamente los datos encriptados del vehículo y de la tarjeta de conductor a través de la tarjeta SIM a intervalos fijos.

### TIS-WEB - EVALUACIÓN DE LOS DATOS DE TACÓGRAFO Y SEGUIMIENTO DE LAS FLOTAS

La plataforma TIS-Web permite a los gestores de flota cumplir todos los requisitos legales para archivar los datos. Además, pueden ver de un vistazo si algo está mal. Los informes, las estadísticas y los recordatorios automáticos simplifican su trabajo diario. Además, TIS-Web Motion proporciona información en tiempo real sobre conductores y vehículos.



## CAMPAÑA DE MANTENIMIENTO DE NEUMÁTICOS DE SCANIA Y CONTINENTAL

Scania lanza una campaña de mantenimiento de neumáticos que incluye revisión y montaje, equilibrado, permutas y reparación de pinchazos, además de la sustitución de un número limitado de neumáticos, durante 3 años. En función del vehículo para el que se contrate el mantenimiento, se dispone de diferentes cuotas: vehículos nuevos: 95 €/mes; vehículos en circulación: 135 €/mes; semirremolques: 126 €/mes; autobuses: 140 €/mes. La campaña está vigente hasta el 30 de junio en cualquier taller oficial de la red Scania y tendrá una duración de 36 meses desde su activación.





## APAREZCA AQUÍ EN SU DÍA FELIZ

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

### FERQUI ENTREGA DOS VEHÍCULOS IVECO A RUBIOCAR

La empresa de transporte Rubiocar ha adquirido dos Sunrise, con la configuración 32 +C, vendido a través del concesionario Talleres Garrido. Ambos van equipados con USB. También poseen su respectiva nevera y monitor para comodidad de sus clientes.



### AMPURDAN BUS AMPLIÓ SU FLOTA CON OTOKAR

El operador de transporte discrecional adquirió un autobús marca OTOKAR: un Ulyso T. La empresa de Gerona, fundada el año 1900 y que ofrece alquiler de autocares para excursiones, bodas, etc, contaba ya con un modelo anterior: Vectio USH.



### CAR-BUS.NET ENTREGA NUEVOS VEHÍCULOS MERCEDES-BENZ A TEISA 1920

Transports Electric Interurbans S.A., fundada el 13 de marzo de 1920 en el municipio de Banyoles, ha apostado por unidades del modelo CORVI LONG, un vehículo que se realiza a través de la transformación del furgón extra largo de Mercedes-Benz.

### UN AUTOCAR SC7 DE SUNSUNDEGUI Y VOLVO PARA AUTOBUSES IFACH

La alicantina Autobuses Ifach adquirió un nuevo SC7 que Sunsundegui le carrozó sobre chasis Volvo B11R con suspensión independiente, 13 metros de longitud y capacidad para 59 pasajeros.



### AUTOCARES JIMÉNEZ DORADO RENUEVA SU CONFIANZA CON SOMAUTO-OTOKAR

Ha apostado por un autobús Otokar Ulyso T con 41 plazas. El operador madrileño, con más de 35 años de actividad, cuenta con una flota total de 100 autobuses distribuidos entre Madrid y Barcelona, de los cuales 4 unidades son modelo Otokar Vectio T.

### AUTOBUSES ELCARTE RENUEVA SU CONFIANZA EN SUNSUNDEGUI Y VOLVO

La navarra Autobuses Elcarte, con más de 90 años de historia, renueva la confianza en Sunsundegui y adquiere un SC7 carrozado sobre chasis Volvo B11R con suspensión independiente, 15 metros y capacidad para 71 pasajeros.







## DANI MAR ADQUIERE UN NEXT DE INDCAR CON CHASIS MERCEDES-BENZ

Con más de 50 años en el mercado y sede en Rubí, Autocars Dani Mar cuenta con una flota que va de las 8 a las 61 plazas. El Next adquirido es la versión L8. Está carrozado sobre chasis Mercedes-Benz Atego. Tiene capacidad para 33 pasajeros.

## AUTOCARES BENITO GARCÍA APUESTA POR ISUZU

El operador gallego, con sede en Moaña (Pontevedra), ha ampliado flota con un midibús VISIGO de Isuzu clase 3 de 39 plazas, motor Cummins. El Visigo de 9,6 metros tiene espacio de 5,5 m3 para equipaje y permite hasta plazas 6 PMR. Para mayor confort de los pasajeros los asientos son reclinables y desplazables.



ACTUALIDAD  
→ UN DÍA FELIZ



## AUTOCARES HERENCIA CONFÍA EN SUNSUNDEGUI Y SCANIA

La empresa de Ciudad Real Autocares Herencia, (Hnos García Morato) ha adquirido el SC7 que Sunsundegui sobre chasis Scania con 13 metros. La compañía fue fundada en 1970 por D. José García Morato como Autocares García Morato.



## UN VEHÍCULO FERQUI SEMIURBANO CON CHASIS IVECO PARA MONTFERRI

Montferri Hermanos ha adquirido su nuevo Sunrise Semiurbano, con configuración 24+C, vendido a través del concesionario Auto Distribución Barcelona. Se ha adaptado para servicios escolares y dispone de letreros de ruta en la parte delantera y trasera.

## EMIZ CONFÍA NUEVAMENTE EN KING LONG PARA AUMENTAR SU FLOTA

Recientemente la empresa cacereña Emiz ha incorporado a su flota un King Long C10 autoportante de última generación. El vehículo tiene 10 metros y capacidad para 39 plazas + G + C.



## SOMAUTO-OTOKAR ENTREGA UN AUTOBÚS A MINIBUSES RONDA

Se trata del modelo Otokar Navigo T 7.78 con una estética mejorada, 7.78 metros, compacto y hasta 33 pasajeros de capacidad. La empresa de Ronda lleva especializada en el transporte de viajeros desde 1994, realizando todo tipo de servicios discrecionales.

## GAVILANES ADQUIERE UN AUTOCAR DE SUNSUNDEGUI Y VOLVO

Esta empresa orensana compró un SC5 carrozado sobre chasis Volvo B11R de 13 metros y capacidad para 59 pasajeros. El operador es una empresa familiar dedicada al sector des 1945 y dirigida por la 2ª y 3ª generación de José Gavilanes García.



## AUTOBUSES PARRA ESTRENÓ UN AUTOCAR DE SUNSUNDEGUI Y VOLVO

La empresa navarra Autobuses Parra, localizada en San Adrián, estrenó un SC7 que Sunsundegui carrozó sobre Volvo B11R, con 15 metros y capacidad para 71 pasajeros. Además de servicios discrecionales opera el autobús urbano que recorre Calahorra.

## 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](mailto: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](mailto:viajeros_publicidad@editec.es)

## AUTO DISTRIBUCION

Tu concesionario de confianza en el transporte sostenible  
[www.autodistribucion.com](http://www.autodistribucion.com)



AVANZANDO CON PASO FIRME HACIA LA EXCELENCIA



### NUESTROS SERVICIOS

#### EXPOSICIÓN Y VENTA

Vehículo nuevo y vehículo de ocasión

#### TALLER ESPECIALIZADO

Vehículo industrial y profesional

#### RECAMBIOS

Venta de recambios originales

#### TÚNEL DE LAVADO

Para todo tipo de vehículos

#### TALLER DE PLANCHA Y PINTURA

Cabina de pintura y Potro

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

CATALUÑA

ANDALUCÍA

BADAJOS

CEUTA Y MELILLA

### SE VENDE EMPRESA

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

### RENAULT MASTER



Vendo Renault master, año 2002. Transporte escolar. 6 sillas, elevador eléctrico de 350 Kg. PVP. 7.000 € más IVA. Tel. 605678782

### IVECO 65C18



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



[AUTODISTRIBUCION.COM](http://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 HISPALS, S.L.**  
Antonio de la Peña Lopez, 5-7 41007 Sevilla



**AUTODISTRIBUCIÓN ILLIBERIS, S.L.**  
Carretera de Madrid Km 425-18210 Peligros (Granada)



www.cocentro.com  
a un click en internet



COORDENADAS GPS

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

# COCENTRO



VOLVO B12B 59 B + G + C  
SUNSUNDEGUI SIDERAL  
F.MATRI: 13/11/2007 REF: 1166



MAN 18.280 39 BR + G + C  
S. STACO DEXON S3  
F.MATRI: 03/09/2007 REF: 0513



IVECO NOGE TOURING  
59 BR + G + C  
F.MATRI: 12/02/2013 REF: 4894



IVECO A65C17 24 B + C  
INDCAR WING  
F.MATRI: 18/05/2011 REF: 3580



IVECO T30 43 B + G + C  
C. FAREBUS-GALA  
F.MATRI: 20/09/2010 REF: 9975



MAN 10.220 35 BR + G + C  
C. EXTACO-DEXON  
F.MATRI: 02/10/2006 REF: 6920



MAN 18.410 54 BR + G + C  
IRIZAR PB  
F.MATRI: 19/05/2004 REF: 9285



MERCEDES SPRINTER 542 GAS  
19 BR + C  
F.MATRI: 14/04/2011 REF: 8703



MAN 14.284 HOCL 42 BR + G + C  
C. IRIZAR CENTURY  
F.MATRI: 11/02/2011 REF: 1947

## COCENTRO, S.A.

Ctra. de Valencia, Km. 12  
28031 Madrid  
Tel. 91 301 37 60  
Fax. 91 331 20 13

Contacto: Nely Garcia  
email: nely@cocentro.com  
tlf. 619 75 5985  
Contacto: Javier de la Llave  
tlf. 626 04 1250





**SECCIÓN OFICIAL**  
→ AETRAM

## SECCIÓN OFICIAL Y EXCLUSIVA DE COMUNICACIÓN DE

# aetram

ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS  
DE TRANSPORTE EN AUTOCAR  
DE MADRID



### WEBINAR DE AETRAM CON SUS ASOCIADOS Y TRANSPORTISTAS

AETRAM ha celebrado durante la crisis del Covid19 varias reuniones online con sus empresas asociadas donde se explican todas las medidas y gestiones adoptadas desde AETRAM en defensa de sus empresas asociadas del Sector Discrecional de viajeros en la Comunidad de Madrid durante la crisis del Covid19.

Estos eventos que están teniendo un importante número de espectadores tienen un espacio de tiempo exclusivo dedicado a la consulta de dudas planteadas por los asistentes al mismo como público en el canal de Youtube de AETRAM, siendo un punto de encuentro importante en estos momentos entre AETRAM y sus empresas asociadas además de empresas transportistas de todo el Sector Discrecional.

### LLEGA EL MOMENTO DE QUE LA COMUNIDAD DE MADRID ASUMA COMPROMISOS

AETRAM y AEMAV exigen a la Presidenta de la Comunidad de Madrid cumplir su compromiso de dotar con 10 millones de € adicionales el programa "IMPULSA para autónomos en dificultades" y solicitan a la CAM que AVALMADRID complete los avales ICO hasta el 90% de cobertura, supresión de los impuestos regionales y municipales correspondientes al periodo de inactividad, y una línea de crédito a tipo cero para el pago del tramo autonómico del IVA. Demandan también recibir los pagos debidos por servicios prestados, no asumir los costes no evitables de los servicios rescindidos ante la falta de liquidez, y planes de promoción turística. La Asociación de Empresarios de Transporte en Autocar de Madrid, AETRAM, y la Asociación Empresarial Madrileña de Agencias de Viajes, AEMAV, tienen actualmente a sus asociados en total paralización y con ERTES presentados a causa del COVID-19 por la desapa-

rición de la actividad turística y de los desplazamientos de escolares, trabajadores, mayores, o a espectáculos públicos. Por ello, AEMAV y AETRAM, que son parte importante del tejido empresarial madrileño, y fundamentales para la actividad turística, se encuentran en "modo supervivencia" por la ausencia total de ingresos en un modelo de negocio que requiere generar liquidez para sobrevivir hasta llegar a una cierta normalidad que posibilite atender al endeudamiento que han de asumir ahora para aspirar a tener un futuro. Por último, AEMAV y AETRAM solicitan el desarrollo de una campaña de promoción del turismo en Madrid dirigida prioritariamente al mercado doméstico de residentes en España coordinada con las de otras comunidades y el sector privado en el marco de CONESTUR, complementada con otra dirigida al mercado exterior coordinada con Turespaña de la Secretaría de Estado de Turismo y el sector privado.

### TRATO MARGINAL HACIA EL DISCRECIONAL EN LA LICITACIÓN PARA SUSTITUIR METRO L12

AETRAM ha trasladado por escrito al Consejero de Transportes, Movilidad e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid, D. Ángel Garrido, su queja formal por lo que AETRAM considera "un tratamiento marginal de nuestra actividad en relación con la licitación referida". El motivo de esta queja dimana de la licitación del servicio de trans-

porte sustitutivo de viajeros mediante rutas de autobús por suspensión de servicio programada en Línea 12 de Metro (Tramo Conservatorio-Hospital de Móstoles), a realizar en el período entre el 20 de junio y el 6 de septiembre del corriente año, en el cual se produce "una discriminación total y una desigualdad en el tratamiento según se trate de unas empresas u otras, es decir, se otorga un beneficio a la minoría de operadores de transporte en perjuicio de la gran mayoría". Para AETRAM el concurso debe concurrirse "en igualdad de condiciones con el conjunto de operadores de transporte, el pliego debería posibilitar el acceso a la licitación a los autocares de Clase III, pero al excluirlos intencionadamente, restringiéndose el tipo de vehículos solicitados a los de Clase II, de nuevo se aprecia que, para las administraciones públicas competentes en la materia, solo existen, como proveedores de transporte coadyuvantes de la movilidad ciudadana, el Metro, el Consorcio de Transportes, la EMT y las cercanías de Renfe".





# ¡ENHORABUENA!

Los profesionales del transporte de viajeros han elegido los mejores vehículos del año 2020

#PremiosNacionalesDelTransporte



Sunset S4

Enero 2020



Lion's City E

Enero 2020



Skyliner

Enero 2020



Otokar

Ulyso T

Enero 2020

## PATROCINADORES







En Irizar apostamos por  
la innovación y la sostenibilidad

