

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

Año 27. #281.
Febrero - Marzo 2022
www.revistaviajeros.com

VIAJEROS

de transporte público en España y Portugal



EL MD7 PLUS DE TEMSA ENTRA EN EL MERCADO ESPAÑOL CON PASO FIRME



- Reportaje: Resultados de 2021 •
- Entrevista: Diego Rodríguez, Administrador de Grupo Chapín •
- Especiales: Midibus y Microbuses; Accesibilidad PMR •

SÚBASE Y QUE COMIENZE EL VIAJE.

Vuelva a coger el ritmo.
Viaje con MAN.

Ha vuelto el optimismo: viajar por diferentes países, descubrir culturas y naturaleza, conocer lugares y sus gentes. Ningún otro continente ofrece la diversidad que tiene Europa en este sentido. ¿Y qué mejor forma de viajar con comodidad, seguridad y sostenibilidad por esta maravillosa parte del mundo que con el innovador MAN Lion's Coach? Haga del viaje a su lugar de destino una experiencia única y disfrute de la recobrada libertad de viajar desde el primer kilómetro. www.bus.man





LA CATÁSTROFE DE LA GUERRA



Luis Gómez-Llorente
Director de Viajeros

Desgraciadamente, al cierre de este número de la revista Viajeros, ha comenzado un conflicto bélico en Europa con la ocupación de Ucrania por parte de Rusia. Al drama humano que supone siempre la guerra, hay que sumar los daños económicos que provocará en el resto del continente.

En primer lugar, y como punto más evidente, la inmediata subida del gas y los combustibles, lo cual se suma a lo que ya se consideraba una crecida sin freno desde hace meses. Ahora el efecto será aún peor para las flotas de transporte.

El combustible supone aproximadamente un tercio de los gastos de explotación para los operadores de transporte. En muchos casos tienen dificultad para poder repercutir esa subida en lo contratos ya cerrados con la Administración o clientes habituales.

Incluso los recientes Observatorios de Costes se han quedado cortos, pues se llevaron a cabo antes del inicio de la guerra.

Pero no es el único coste afectado por este conflicto. También multitud de materias primas, algunas de ellas necesarias para la industria de la automoción, pueden alterar los precios de los vehículos.

Y lógicamente, que toda la población ve prorrateada la subida de materias primas en multitud de productos cotidianos, como el pan o la calefacción, y puede afectar a las reservas turísticas para la temporada alta de 2022, ante la pérdida de poder adquisitivo de los ciudadanos.

En este número de la revista Viajeros, tratamos precisamente de la incesante subida de precios del combustible y la solicitud por parte de las asociaciones de poner en marcha medidas con carácter urgente para paliar sus efectos.

Los operadores comenzaban a mostrarse optimistas por las cifras de turistas esperados. Sin embargo, esta triste noticia vuelve a poner a todos en guardia, por lo que pueda pasar.

Y todo es una rueda, porque 2021 fue el segundo año de caída de las matriculaciones desde el inicio de la pandemia pero se esperaba que comenzarían a ascender a lo largo de éste. Visto el panorama actual, hay que ser cauto para pronosticar pero todo indica nuevo retroceso.

Nosotros, como siempre, queremos lanzar un mensaje de apoyo y aliento al sector y, por supuesto, desear que ya no sólo por cuestiones económicas, sino humanas, cese el conflicto.



03



06



10



14



16



19



24



34



38

03 EDITORIAL

La catástrofe de la guerra

14 PUBLIRREPORTAJE

Resultados comparativa Full Hybrid vs. Mild Hybrid

24 ESPECIAL

Matriculaciones de autobuses en 2021

06 EN PORTADA

Preocupados por la subida de los combustibles

16 ENTREVISTA

Diego Rodríguez, Administrador de Grupo Chapín

34 ESPECIAL

Microbuses y midibuses, únicos segmentos que crecieron

10 REPORTAJE

El MD7 Plus de Temsa arranca en España con fuerza

19 REPORTAJE

El autobús, el más vehículo más seguro de la carretera

38 REPORTAJE

CAR-BUS.NET presenta su nueva gama urbana

VIAJEROS

de transporte público en España y Portugal

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)

Colaboradores:
José Carlos Cámara (Periodista), José M. Cáncer Lallane (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:

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

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

ORGANIZADOR DE LOS PREMIOS NACIONALES DEL TRANSPORTE



40 ESPECIAL

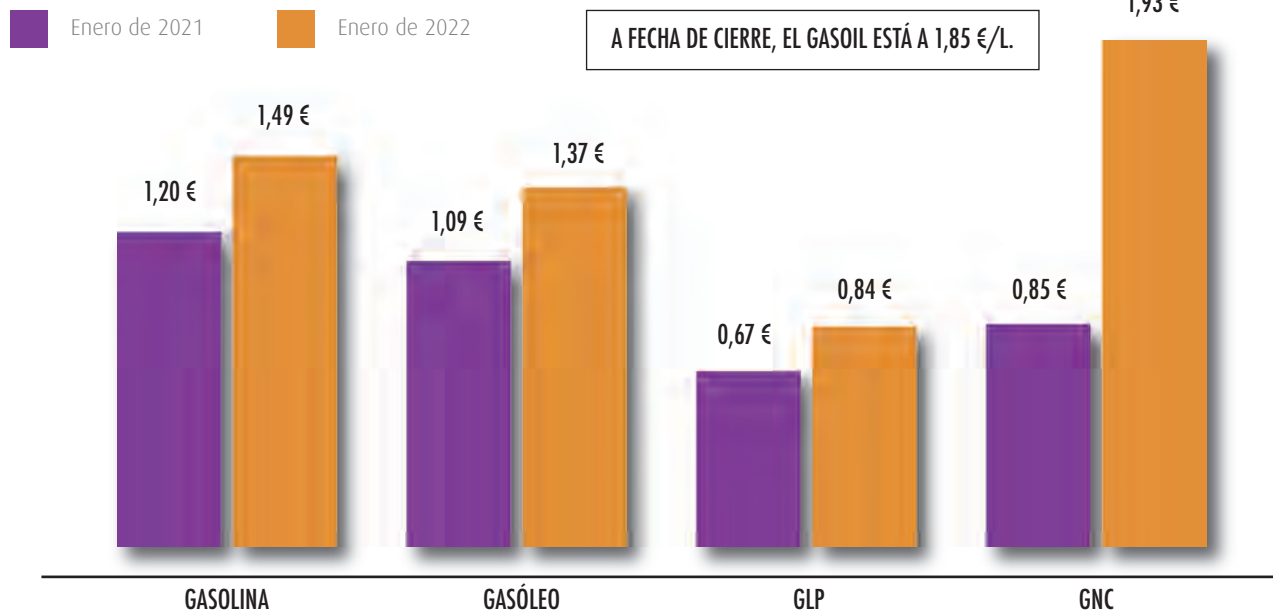
El sector PMR se recupera tímidamente

48 ASOCIACIONES

Asamblea de AETRAM y renovación de su Junta Directiva y Presidente

50 CONGRESO

Jornadas del Transporte de Andalucía. APETAM y FEDINTRA 2022



PREOCUPADOS POR LA SUBIDA DE LOS COMBUSTIBLES

EL SECTOR DEL TRANSPORTE POR CARRETERA NO PUEDE SOPORTAR LA CRECIDA DE PRECIOS

EN EL ÚLTIMO AÑO, HEMOS ASISTIDO A UNA ESCALADA DE PRECIOS SIN LÍMITE EN EL SECTOR ENERGÉTICO. PRIMERO FUERON LAS TARIFAS DE LA LUZ Y, DESPUÉS, LLEGA EL TURNO DEL GAS Y EL GASÓLEO, UNO DE LOS BLOQUES MÁS IMPORTANTES DE COSTES PARA LOS TRANSPORTISTAS

Según indica la OCU hoy nos cuesta el doble llenar el depósito de un vehículo con GNC. La subida ha sido generalizada para todos los combustibles fósiles pero no en la misma proporción en todos los casos. Los datos que facilita la Organización de Consumidores y Usuarios indican que, mientras el gasóleo ha subido un 25,8% y el GLP un 25,2%, el GNC se ha disparado un 128,3% con respecto al mes de enero de 2021.

EL ELEVADO PRECIO DEL GAS Y DEL GASÓLEO PONEN EN RIESGO AL AUTOBÚS

Todas las asociaciones del sector del transporte en autobús, tanto nacionales como regionales, están preocupadas por la incesante subida de las energías

que sirven de modo de propulsión para sus vehículos. A las subidas de la luz se suman también las del gas y las de diésel.

Ya informaba a finales de enero CONFEBUS de la necesidad de medidas urgentes, como compensaciones económicas, una revisión extraordinaria de las tarifas y el reequilibrio de los contratos de servicio público de transporte. La Confederación señaló que el precio del gas había alcanzado picos de más del 400% en 2021 y el litro de gasóleo acumulaba un encarecimiento del 37,4% desde mayo de 2020. Desde CONFEBUS se afirmó que "esta escalada de los precios de la energía, segunda componente más importante de la estructura de costes de las empresas de transporte en autobús, pone en riesgo la supervivencia de las empresas y está lastrando la recuperación de las ya deterioradas cuentas de un sector que se ha visto gravemente afectado por la pandemia, con unos niveles de demanda que aún están lejos de los de 2019."

Manuel Gutiérrez Zambruno, presidente de ATEDIBUS, Asociación Andaluza de Empresarios del Transporte de Viajeros en Autobús, señala: "El profesional del autobús recibe otro duro varapalo en uno de sus aspectos más importantes, el suministro de carburante de los vehículos. No entendemos este

tipo de subidas tan abusivas y que, en caso de producirse afecten tanto de manera directa al profesional. Es necesario activar medidas. Que los que dependemos muy directamente, podamos paliar la situación, o bien con ayudas directas o la reducción de la presión fiscal", indicaba también que estas políticas fiscales y económicas chocan además de frente con los retos de sostenibilidad y reducción de emisiones que se ha marcado el gobierno y la Unión Europa de cara a 2030. "No se puede pretender que estemos a la vanguardia de los retos de sostenibilidad, con vehículos ecológicos, siempre invirtiendo en mejoras de calidad y respetuosas con el Medio Ambiente, y tratando de aumentar el número de viajeros en transporte público, con estos obstáculos tan perjudiciales, pretendiendo cobrar por pasar por autopistas, sin ayudas, o con estas subidas en el gasóleo".

La Federación Valenciana de Empresarios del Transporte y la Logística (FVET) también ha advertido de la incesante escalada del precio del combustible, que ya supone un 36% más de coste medio anual para las empresas transportistas. "El combustible supone el 31% de los costes totales de las empresas del sector, una de las partidas más significativas. Su aumento lo notamos mes a mes, vehículo a vehículo. Sin posibilidad de poder repercutirlo, el incremento del precio podría poner fin a muchas empresas transportistas de la Comunidad Valenciana", asegura Carlos Prades, presidente de FVET.

GASNAM PIDE APOYO PARA LOS TRANSPORTISTAS POR LA SUBIDA DEL GAS NATURAL

Gasnam reclama al Gobierno un decidido apoyo para las empresas pioneras en el transporte sostenible ante el alza generalizada de precios del gas natural.



En su comunicado, la asociación Gasnam afirma que "Desde mediados del 2021 estamos asistiendo a un incremento sin precedentes del coste del gas natural en los mercados internacionales, con cotizaciones nunca vistas en los principales índices energéticos. Aunque las previsiones indican que esta situación es coyuntural y se atenuará de manera progresiva en los próximos meses, actualmente está impactando de manera directa en la competitividad de las compañías de transporte que han apostado por una energía menos contaminante. Estas empresas desde hace años están contribuyendo activamente a la reducción de emisiones de CO2 y gases

PREOCUPA ESPECIALMENTE LA SUBIDA DEL GNC. SEGÚN DATOS DE LA OCU, EN TAN SOLO UN AÑO CUESTA EL DOBLE LLENAR EL DEPÓSITO DE UN VEHÍCULO CON GNC

SOLARIS DIRECCIÓN **Urbino 15 LE electric**
El nuevo suburbano eléctrico

Solaris Bus Ibérica, S.L.

Avenida de Castilla,
1 (Pol. Industrial Las Fronteras)
28830 San Fernando de Henares (Madrid) España
+34 912 279 199, info.E@solarisbus.com

CAF GROUP



de efecto invernadero y sin embargo se están viendo injustamente penalizadas”.

Gasnam considera necesario que las diferentes administraciones se impliquen de forma inmediata y decidida en ayuda de las empresas que están sufriendo el mayor perjuicio derivado del drástico incremento de los precios. “El sector recuerda que la transición hacia los combustibles no contaminantes debe hacer compatible un progresivo proceso de descarbonización con la contención de costes. El gas natural es precisamente la única solución madura que había hecho esto posible a un coste de abatimiento notablemente más competitivo que el de cualquier otro combustible. En el sector internacional del transporte existe un claro consenso sobre el hecho de que la adopción ahora de la tecnología de gas natural es un paso imprescindible para la descarbonización progresiva del transporte pesado, a través de gases renovables como el biogás o el blending con hidrógeno verde”, añaden.

EL BIOGÁS, CLAVE PARA PALIAR LA CRISIS

Además, Gasnam considera que la falta de una política decidida de impulso al gas renovable hace que ante crisis como la que estamos viviendo actualmente España se encuentre sin alternativa. Mientras que otros países de Europa como Francia, Italia o Alemania ofrecen en sus surtidores gas renovable a los transportistas, producido localmente a partir

de sus propios residuos, España aún no disfruta de esta realidad, a pesar de contar con un importante potencial de producción.

Considera que la falta de desarrollo del adecuado marco regulatorio también ha truncado las ayudas a la adquisición de vehículos pesados de GNC / GNL previstas en el marco del Plan de Recuperación, dado que Europa exige garantizar el suministro de biogás para implementar las subvenciones.

AESSGAN TEME QUE LA SUBIDA DEL GAS PERJUDIQUE A LA DESCARBONIZACIÓN

La asociación cree que por su elevado precio, muchos flotitas decidan volver a usar diésel. Por otro lado, considera que el GNL debe considerarse combustible profesional. “El gas natural y en particular el GNL se ha convertido en los últimos años en la única alternativa real, inmediata y accesible a los derivados del petróleo para el transporte por carretera. Además de reducir drásticamente las emisiones reguladas y también de CO₂, ofrece el importante valor añadido de crear un parque circulante de vehículos listos para utilizar biometano, la variante renovable del mismo gas metano y que por su producción a partir de residuos orgánicos completa el circuito de la tan deseada economía circular. En el transporte pesado y de larga distancia no hay en perspectiva realista a corto y medio plazo más que el diésel o el (bio)GNL”, indican desde la AESSGAN. “La brutal subida del precio de gas natural supone para el transporte pesado una inesperada advertencia de que tienen que volver al diésel, algo que colisiona con la estrategia de descarbonización de la UE”, añade.

Por ello, propone la declaración del GNL como combustible profesional que permita a los transportistas seguir utilizándolo a precios compatibles con el desarrollo de su actividad. Pide también que se defina un tratamiento ventajoso del biometano, para avanzar en la implantación de este combustible 100% renovable, de producción nacional.

LA FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS TAMBIÉN SE VE MUY AFECTADA

La Alianza por la Competitividad de la Industria Española, de la que forma parte ANFAC solicita al Gobierno la inmediata adopción de medidas adicionales a las ya tomadas, ante la persistencia en los últimos meses de precios muy elevados en los mercados eléctrico y gasista, que triplican los precios habituales. Afirman que esta situación se agrava por la ausencia de ofertas de suministro eléctrico a plazo, a precio fijo y razonable, pese a las medidas adoptadas para su fomento por la Administración. La Alianza afirma que el diferencial de precios medios de los grandes consumidores no deja de crecer y pone en riesgo no solo la reindustrialización sino el mantenimiento de la actividad.

“LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE QUE HAN HECHO UNA APUESTA MÁS DECIDIDA POR DESCARBONIZAR EL TRANSPORTE DE PERSONAS Y MERCANCÍAS NO PUEDEN SER QUIENES PAGUEN EL PRECIO MÁS ALTO DE LA CRISIS ENERGÉTICA”, SE INDICA DESDE GASNAM

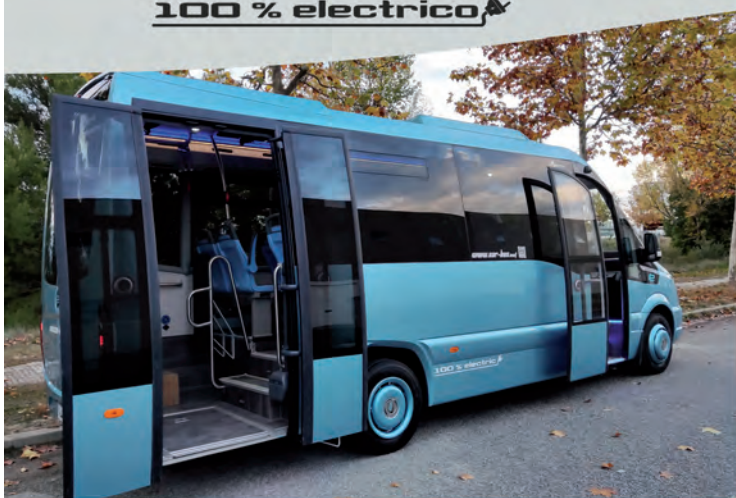
MICROBUS
DEL AÑO
2022

SHAULA
URBAN

car-bus
net

Fiabilidad, Diseño y Calidad

100 % electrico





EL MD7 PLUS DE TEMSA ARRANCA EN ESPAÑA CON FUERZA

RECIENTEMENTE HA SIDO GALARDONADO COMO MIDIBÚS DEL AÑO 2022 EN ESPAÑA

EL MD7 PLUS DE TEMSA SE PRESENTA COMO UNA GRAN OPCIÓN POR SUS 33 PLAZAS Y 7,75 METROS DE LONGITUD A UN PRECIO DE SALIDA REALMENTE ACCESIBLE



TEMSA, de la mano de su distribuidor oficial para España Marín Ayala, irrumpe en el mercado español con fuerza con su versátil midibús MD7. Se trata de un vehículo funcional de casi 8 metros de longitud con el aspecto de un autocar, que ofrece a los operadores una opción inteligente y rentable para explotar su negocio.

Dos puertas de acceso, una delante del eje delantero y otra detrás del eje trasero, que facilitan el acceso y la salida de sus 33 pasajeros. Unas cómodas butacas reclinables y desplazables y una altura interior de más de 1,90m. le otorgan una sensación de amplitud interior inmejorable.

Equipa de serie además lunas laterales dobles y un potente equipo de climatización, que incluye también convectoros para la calefacción. El precalentador se ofrece como opción.

CADENA CINEMÁTICA CONTRASTADA

Este midibús se monta sobre la base de un chasis con un potente motor delantero FPT de 4,5 litros, 186 CV y un elevado par motor de 680 Nm que le permiten remontar las pendientes más pronunciadas con facilidad. Es un motor industrial muy conocido, de gran reputación y cuyos consumibles pueden conseguirse con facilidad.

Equipa caja de cambios manual ZF de 6 velocidades, con la opción de caja automática Allison con las mismas relaciones. Incorpora de serie un retardador que "clava" literalmente el vehículo en caso de necesidad en una distancia muy corta.

RENTABLE Y VERSÁTIL

Su alto nivel de equipamiento de serie, unido a su competitivo precio, hace que el MD7 se consagre como la mejor opción en su segmento en cuanto a rentabilidad y recuperación de la inversión. Tiene

FICHA TÉCNICA

| | |
|----------------------|--------------------------------|
| Longitud | 7,75 m |
| Anchura | 2,40 m |
| Altura total | 3,37 m |
| Altura interior | 1,92 m |
| Distancia entre ejes | 3,72 m |
| Diámetro de giro | 14.580 mm |
| Volumen bodega | 5 m ³ |
| Motor | FPT E6 4,5 L 186 CV |
| Par máximo | 680 nm a 1250 RPM |
| Transmisión | Manual ZF / Automática Allison |

una anchura de 2,40 m, que casi le permiten ofrecer al pasaje el mismo nivel de comodidad que los otros modelos de TEMSA con motor trasero y de mayor longitud. Además, equipa butacas desplazables con mesita plegable con sistema antivandálico y revistero.

Está disponible además con unos amplios porta paquetes, con luces de lectura individual y difusores para el aire acondicionado.

Su amplia bodega de 5 metros cúbicos le permiten alojar prácticamente todo el equipaje del pasaje. Dispone de compartimentos laterales y trasero.

SU ALTO NIVEL DE EQUIPAMIENTO DE SERIE, UNIDO A SU COMPETITIVO PRECIO, HACE QUE EL MD7 SE CONSAGRE COMO LA MEJOR OPCIÓN EN SU SEGMENTO EN CUANTO A RENTABILIDAD Y RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN



Equipa butacas desplazables con mesita plegable con sistema antivandálico y revistero.

Ofrece la posibilidad de suministrarse con 31 plazas más guía más conductor o 33 plazas más conductor sin guía, y también puede ofrecerse la opción de la adaptación para personas con movilidad reducida, con una puerta central y una plataforma ubicada justo debajo de la misma, pudiendo dar la posibilidad de habilitar espacio hasta 5 sillas para minusválidos más 13 plazas sentadas.

FUNCIONALIDAD Y SEGURIDAD

El emplazamiento del motor, justo detrás del eje delantero, permite que, al ir ubicado justo debajo del piso central, se disminuya de forma muy significativa la rumorosidad interior. Por otro lado, en sus 7,75 metros de longitud se pueden emplazar dos filas de butacas con una amplia medida entre respaldos.



El puesto de conducción es muy ergonómico y cómodo para el conductor



1



2



3



4

1. Tiene un alto nivel de comodidad y cuenta con amplios porta paquetes, con luces de lectura individual y difusores para el aire acondicionado.
2. El MD7 tiene un diseño sencillo pero armonioso y muy atractivo.
3. Dispone de todos los elementos de seguridad obligatorios en vehículos en Clase III.
4. Tiene una amplia bodega de 5 metros cúbicos. Dispone de compartimentos laterales y trasero.

Esta simbiosis le confiere un nivel de comodidad que rivaliza con sus competidores tradicionales de las mismas dimensiones fabricados sobre la base de furgones, otorgándole una mayor amplitud, que se percibe a simple vista.

El puesto de conducción es muy ergonómico y cómodo para el conductor. Dispone de apoyabrazos a

ambos lados, un amplio campo de visión gracias a su gran parabrisas, muy buena visibilidad en espejos retrovisores, con regulación eléctrica y parasol eléctrico, también equipados de serie, para un mayor confort.

Además, dispone de todos los elementos de seguridad obligatorios en vehículos en Clase III, que incluye LDW (Lane Departure Warning), sistema avanzado de frenada de emergencia, y control de velocidad equipado en el volante.

El MD7 viene dotado con cámara de visión trasera y avisador acústico de marcha atrás. La nevera en el salpicadero se ofrece como opción.

BONITO DISEÑO ACTUALIZADO

En su departamento de diseño TEMSA se preocupa por ofrecer a los operadores de transporte una imagen que cumpla con los estándares exigidos en el mundo actual del transporte.

El frontal del MD7, sencillo pero armonioso, unido a sus amplias lunas laterales que ofrecen al pasaje una visibilidad inmejorable, junto con su parte trasera con tres bonitos pilotos redondos encastrados a cada lado, conforman una agradable estética en su conjunto que hacen del MD7 un midibús atractivo y que irradia funcionalidad.

SE PUEDE OPTAR POR UNA CONFIGURACIÓN DE 31 PLAZAS + G + C O 33 PLAZAS + C, Y TAMBIÉN CON ADAPTACIÓN PARA PMR, DANDO LA POSIBILIDAD E HABILITAR ESPACIO HASTA 5 SILLAS PARA MINUSVÁLIDOS MÁS 13 PLAZAS SENTADAS



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

Piezas de recambio para AUTOCARES Y AUTOBUSES



ejes y dirección



lunas y parabrisas



calefacción



**cajas de cambio
y embragues**



electricidad



carrocería



retrovisores



suspensión



filtración



motor



asientos



frenos

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

www.cbmcompany.com

CO₂ y nivel sonoro

¿Qué autobuses urbanos producen menos emisiones? Resultados comparativa Full Hybrid vs. Mild Hybrid

EL INSIA, EN COLABORACIÓN CON LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID, HA REALIZADO UN ESTUDIO PARA COMPARAR TECNOLOGÍAS DE AUTOBUSES PARA TRANSPORTE URBANO. HAN PUESTO A PRUEBA DOS VEHÍCULOS, CON TECNOLOGÍA FULL HYBRID Y MILD HYBRID RESPECTIVAMENTE, CON EL OBJETIVO DE MEDIR LAS EMISIONES DE CO₂ Y EL NIVEL SONORO QUE PRODUCEN EN SUS TRAYECTOS POR LA CIUDAD. EL RESULTADO ES CONTUNDENTE: UN AUTOBÚS URBANO DE PASAJEROS FULL HYBRID, EN CICLO SORT1, REDUCE LAS EMISIONES DE CO₂ MÁS QUE UN MILD, EN CONCRETO UN -33%.



La descarbonización de las ciudades es un asunto importante a nivel global. Durante los últimos años, el sector del transporte ha puesto en el foco de su actividad el respeto por el medio ambiente conduciéndonos a una nueva realidad. Si bien supone un auténtico reto, se trata de algo fundamental para contribuir en el avance hacia la reducción de emisiones de CO₂.

Según el INE, en noviembre de 2021 se registraron más de 219,7 millones de viajeros en transporte público, lo que reitera el papel clave que puede jugar el sector para alcanzar un entorno más limpio, menos contaminado y, en definitiva, más respetuoso con la atmósfera.

Transporte urbano en la ciudad: No todos los híbridos son iguales

Apostar por tecnologías eficientes que permitan el desarrollo de las ciudades con bajas emisiones es el objetivo cada vez más claro de muchos países. Teniendo esto en cuenta, en febrero del año pasado, en el Instituto de Investigación del Automóvil Francisco Aparicio Izquierdo (INSIA) de la Universidad Politécnica de Madrid formaron un grupo de investigación para comparar las emisiones de CO₂ de dos autobuses urbanos con distinta tecnología de propulsión híbridas, que hoy en día recorren nuestras calles, siguiendo

los estrictos protocolos de la UITP. Ambos autobuses son híbridos diésel, pero el primero consta de un motor eléctrico de alta potencia (mayor de 100 kW) – conocido como Full Hybrid- y el segundo de uno de baja potencia (menor de 100 kW) -conocido como Mild Hybrid-. Estas diferencias en la tecnología del automóvil fueron clave para determinar que, aun siendo los dos híbridos, no contaminan de igual forma, ya que un Full Hybrid es capaz de arrancar y moverse empleando tan solo la energía eléctrica, mientras que el sistema eléctrico de un Mild Hybrid solo tiene capacidad de asistir al motor térmico, pero no potencia suficiente para impulsar en solitario al vehículo.

Full-Hybrid vs Mild-Hybrid

El equipo de investigación del estudio se encargó de realizar dos tipos de ciclos urbanos con estos dos modelos de autobuses (ciclos SORT tipo 1 y SORT tipo 2), tiempo en el cual, además, compararon el nivel sonoro de estos dos vehículos (ruido dinámico). Para hacerlo posible, se llevó a cabo la instalación y montaje de los equipos de registro en los vehículos, siendo importante que ambos autobuses pasaran la prueba en igualdad de conducciones: mismo lastrado, misma pista de prueba y mismo conductor. Para determinar los factores de emisión de CO₂, se utilizaron distintos instrumentos y se adoptaron los protocolos que establece la UITP (Unión Internacional del Transporte Público) para determinar el consumo de combustible de autobuses urbanos bajo ciclos de ensayo estandarizados (ciclos SORT). Adicionalmente también se realizó la medición del ruido al paso, conforme el Reglamento 51 de la CEPE/ONU.

El Full-hybrid emite - 33% de CO₂

En los resultados, se observó que el vehículo con tecnología de alta potencia eléctrica, Full-Hybrid, debido a su gestión energética y a la integración del motor eléctrico, tiene una importante reducción de los factores de emisión de CO₂, tanto por distancia como por trabajo de tracción, comparado con el Mild-Hybrid. El resultado fue que el Full-Hybrid emite un 33% menos de CO₂ para el ciclo SORT 1 y un 22% menos de CO₂ para el ciclo SORT 2. El estudio también evidenció además que el Full-Hybrid emite 73 dB mientras que el Mild- Hybrid emite 77db, (de acuerdo con el Reglamento 51 de la CEPE/ONU). El Full-Hybrid tiene por tanto un menor impacto sonoro en las personas.

La electromovilidad: el camino hacia la descarbonización

Más del 90% de las personas de todo el mundo viven en zonas donde se superan los niveles recomendados por la OMS en cuanto a aire saludable. Es por eso por lo que la movilidad eléctrica, en una primera fase con tecnología Full-Hybrid, es clave para reducir dicha contaminación urbana. No solo para reducir los niveles de CO₂ y la polución del



Volvo 7900 Híbrido, la conducción hacia una ciudad sostenible

La tecnología Full Hybrid en los autobuses de Volvo demuestra una reducción de emisiones de CO₂ y un menor impacto sonoro. De esta forma, Volvo aporta su granito de arena para contribuir en el respeto por el medio ambiente.

El Volvo 7900 S-Charge (Full Hybrid) asegura un transporte público limpio, silencioso y eficiente. Todo con el objetivo de transformar y avanzar hacia una Ciudad Cero: Cero emisiones, Cero ruidos, Cero congestión y Cero accidentes.

aire, sino que, al eliminar las emisiones de los tubos de escape, se puede operar en zonas sensibles y sometidas a protección medioambiental. Los vehículos totalmente eléctricos serán el siguiente gran paso para alcanzar el objetivo global de la descarbonización en las ciudades.

Aunque son pocas las ciudades que abordan el reto de la contaminación acústica, es un hecho que el exceso de ruido actúa negativamente sobre la salud pública. Al emplear autobuses Full-Hybrid contribuyen también a reducir la contaminación acústica. Cuando todos los vehículos sean Eléctricos habremos dado un paso muy importante también en este tipo de contaminación.

A la hora de alcanzar una ciudad sostenible y respetuosa con el medio ambiente, el transporte público desempeña un papel primordial. Sigamos avanzando hacia la electromovilidad implementando estos pequeños cambios que marcan la diferencia.

Fotos y texto: Volvo Bus



“EL SECTOR DEBE APRENDER A VALORARSE A SÍ MISMO”

DIEGO RODRÍGUEZ, ADMINISTRADOR DE GRUPO CHAPÍN

HEMOS HABLADO CON ÉL SOBRE LA SITUACIÓN DEL SECTOR DISCRECIONAL CON EL EFECTO DE LA PANDEMIA Y CÓMO SU GRUPO EMPRESARIAL HA SABIDO REACCIONAR CON ÉXITO

Cómo vivieron la llegada de la pandemia?

Fue un duro golpe. Las empresas pasaron de estar trabajando prácticamente al 100% a tener los autocares parados. Nosotros, por ejemplo, teníamos más de 200 trabajadores antes de que comenzara en marzo y, sin embargo, en el mes de septiembre solo contábamos con 5 de ellos.

En ese momento, tomamos la decisión de tratar de convivir con el virus y volver a tener actividad porque no se veía con claridad una fecha para el fin de la pandemia. Comenzamos a realizar algunos servicios de transporte escolar y para centros especiales.

¿Y cómo han evolucionado esos servicios?

Pues hemos debido de hacer bien las cosas y eso se ha notado en la confianza de muchos clientes. Grupo Chapín fue de las primeras empresas que implementó los protocolos anti Covid y nos tomamos muy en serio la formación de nuestro personal. Estamos convencidos de que con todas las medidas tomadas, el transporte público es seguro. Nuestros autocares ofrecen la máxima garantía de ello y así queremos transmitirlo a la sociedad. El usuario debe saber que viajar en autobús es seguro.

Creo que hemos sabido transmitirlo y, estuvimos, realizando alrededor del 75% de los servicios de traslado de los equipos de fútbol de primera y segunda división en la Comunidad de Madrid durante la pasada temporada. Si somos capaces de hacer eso, también podemos llevar el mismo mensaje de calidad y seguridad a los padres para que contraten sus rutas escolares. Ya hemos vuelto también a tener viajes del Imserso y circuitos por Europa. Todos ellos, con el menor índice de contagios, debido a las medidas implementadas. Sin duda, nuestros conductores han actuado muy bien y han seguido las pautas de una manera excelente.

¿Es usted entonces positivo respecto a la situación? Me gustaría decirle al sector discrecional que es posible. Siempre que apliquemos los protocolos, estrategias y formación idónea, claro. El miedo inicial ha ido cambiando porque hay que seguir viviendo en un mundo que todavía sufre una pandemia, pero se pueden buscar siempre nuevos mercados y también podemos profesionalizarnos más.

Por ejemplo, nosotros hemos adaptado nuestra oferta a las nuevas necesidades. Ahora hay muchos más grupos reducidos. Los turistas viajan con su grupo burbuja. Para ese tipo de transfer y desplazamientos pequeños hacen falta vehículos adecuados, lógicamente.

Ante el recién iniciado conflicto bélico en Ucrania, ¿cómo cree que afectará al sector?

Muy negativamente, porque el conflicto va a suponer una nueva subida de los combustibles, que ya habían experimentado una gran subida. Hay que tener en cuenta que también faltarán materias primas y se encarecerán las baterías, los neumáticos, las lunas... También será más caro comprar vehículos y teniendo en cuenta la subida de los tipos de interés, los créditos serán también más costosos.

Si el combustible sube un 10% hay que repercutir esa subida una media del 2% al 3% de manera lineal en todos los servicios contratados para poder cumplir correctamente con la amortización de los vehículos. Por ello, consideramos que necesario y urgente que la Administración realice un Real Decreto Ley en el que se puedan revisar los contratos existentes de manera temporal, donde incrementar la subida del gasóleo.

Entonces, ¿han seguido ustedes mejorando su flota a pesar de la pandemia?

Entre 2021 y 2022 hemos incorporado 16 vehículos nuevos. Nosotros no hemos dejado de comprar porque tenemos que ser fieles a nuestra filosofía de calidad, de darle lo mejor al cliente y no dejar que la flota envejezca.

“SOMOS MUY IMPORTANTES PARA EL NEGOCIO DEL TURISMO. SIN AUTOCARES NO HAY TURISMO DE GRUPO. LA ADMINISTRACIÓN DEBE VOLCARSE MÁS CON EL DISCRECIONAL.”

Entre las unidades nuevas hemos comprado dos Mercedes-Benz e-Vito. Son para nuestro servicio VTC, que destinamos solo a grupos muy reducidos. Hemos apostado en este caso por la propulsión eléctrica porque la sostenibilidad también está entre nuestros pilares fundamentales. Estos coches tienen una autonomía de alrededor de entre 300 km y 400 km, según las circunstancias.

Para los autocares, optamos por motores Euro 6 D, la tecnología más eficiente que podemos adquirir en nuestro caso, porque aún no han desarrollado suficientemente otro tipo de propulsión que se adapte a las necesidades reales del discrecional, como sí ocurre en otros segmentos.

¿Qué tipo de servicios harán los nuevos autocares?

Básicamente cualquiera de los que nos contraten, da igual que sea transporte oficial para deportistas, un colegio o un grupo grande de turistas, Grupo Chapín tiene un estándar de calidad alto y lo ponemos a disposición de todos los usuarios, independientemente de quién sea.

¿Han recuperado casi el total de su actividad ya?

Nosotros hemos vuelto a tener en plantilla a 190 personas y nuestra flota ha crecido hasta tener ya más de 130 vehículos. No podemos decir que estemos totalmente recuperados económicamente, pero casi. Parte importante de la recuperación ha sido el uso de minibuses. Es un tipo de vehículo fundamental para el turismo, no sólo para reuniones y congresos o transfer, sino como decía antes, para los grupos más reducidos, que van en aumento.

¿Qué quedará de la pandemia en el discrecional del futuro?

En realidad, creo que quedará la experiencia adquirida, los protocolos para actuar con rapidez en caso de rebrote o la llegada de otro virus o también los dispositivos como el dispensador de gel hidroalcohólico, por ejemplo. Supongo que se quedarán a modo de prevención.



Equipo de Grupo Chapín.

“MIRAMOS SIEMPRE AL FUTURO CON EL OBJETIVO DE CRECER, INCLUYENDO EN NUESTRA ESTRATEGIA LA ADQUISICIÓN DE OTRAS EMPRESAS”

Y en cuanto a la digitalización, ¿cómo está actuando Grupo Chapín?

Hemos digitalizado todos los procesos. Hacemos las gestiones internas y externas vía móvil o pc, se ha descartado el papel. A día de hoy, podemos facilitar cualquier tipo de información necesaria gracias a nuestro sistema de gestión de flotas, tanto informes para nuestro control y trabajo diario como para los clientes. Con el GPS y nuestra aplicación somos capaces de dejar tranquilos a los padres, que pueden saber dónde está su hijo en cada momento, si ha subido al autobús escolar o si llega con retraso a la parada de recogida ... También ofrecemos a los clientes wifi a bordo. Es útil para ellos y también para nosotros, que podemos conocerle mejor el perfil de nuestros usuarios a través de sus gustos y preferencias para seguir mejorando nuestra oferta de servicios.

Pero a toda la tecnología que hemos puesto al servicio del cliente, añadimos el trato personalizado y humano. No vamos a dejar de ofrecer nuestro contacto vía web ni la atención al cliente 24 horas vía telefónica. Siempre hay alguien en el departamento de tráfico, una persona al otro lado para resolver dudas o incidencias. Eso es un valor añadido: la persona tras la tecnología.

¿Va a seguir creciendo Grupo Chapín?

Por otro lado, creo que las empresas deben prepararse para dejar de ser pequeñas. La pyme siempre recoge menos a pesar de tener que esforzarse mucho más, porque al final la misma persona tiene que hacer casi de todo. Nosotros miramos siempre al futuro con el objetivo de crecer, incluyendo en nuestra estrategia la adquisición de otras empresas. Lo que tenemos muy claro es que no subcontratamos. Cuando prestamos un servicio tenemos que garantizar unos altos estándares de calidad, que es lo que se espera de nosotros. Si algo se escapa a ese nivel de excelencia, no estaríamos cumpliendo nuestro objetivo.

Todos nuestros vehículos llevan asientos de piel, reposapiés, wc... A pesar de su equipamiento, son polivalentes y pueden hacer cualquier tipo de servicio. Cuando los distinguimos como VIP es porque son los más nuevos, pero nada más. Tenemos una flota que ofrece desde coches VTC hasta autocares de 70 plazas y casi la mitad está preparada para el transporte de personas de movilidad reducida. Por algo somos elegidos como principal proveedor de transporte para los colegios y red de residencias públicas de la Comunidad de Madrid.



Mercedes-Benz e Vito eléctrica para servicios VTC de Grupo Chapín.

Mientras que otros ven en el hecho de ser empresa familiar una debilidad, Grupo Chapín lo entiende como una fortaleza por el gran conocimiento que nos da del cliente al estar siempre cerca de él. Así lo he vivido yo, al menos, en mis más de 30 años de experiencia. Aprovechando esa ventaja, la pyme familiar puede ser mucho más competitiva que otro tipo de empresas.

¿Qué les diría a sus compañeros del sector discrecional?

El transporte discrecional está acostumbrado a realizar servicios de Transporte Regular de Uso Especial. Al traslado de colegios y residencias se unen las rutas de empresa. Todo ello, no dejan de ser líneas estables, igual que las que realizan las empresas de Transporte Regular. A nuestra experiencia haciendo rutas regulares, sumamos también el know how del discrecional, la gestión de traslados turísticos y excursiones de un día para otro o con apenas horas de aviso. Movemos cada año entre 7 y 8 millones de viajeros. Somos muy importantes para el negocio del turismo que, sin duda, es el principal motor de la economía de nuestro país. Sin autocares no hay turismo de grupo. La Administración debe volcarse más con el discrecional.

Además, somos un sector acostumbrado a ajustarse a la demanda por completo, y en tiempos como los que corren, con importantes variaciones de usuarios, es un punto a nuestro favor. El Consorcio de Transportes de Madrid deberían tenerlo en cuenta y sacar a concursos sus líneas de manera que podamos participar todos. También creo que la liberalización total del transporte público beneficiaría al viajero, que tendría un mejor servicio de las empresas.

Pero, antes de terminar quiero insistir en que el autobús es muy seguro y lo sabemos todos. El sector debe aprender a valorarse a sí mismo porque somos la última milla de calidad y, además, somos esenciales.

En cuanto a la crisis que se avecina con el conflicto de Ucrania, les digo que es momento de que el sector se una y colabore y tengamos en cuenta que hay que repercutir esta subida de costes, como ocurre ya en otros productos. La situación va a ser complicada porque si los ciudadanos tienen más gastos en su día a día, van a recortar en los paquetes turísticos y puede que veamos además una bajada de trabajo.



EL AUTOBÚS, EL MODO MÁS SEGURO EN LA CARRETERA

HUBO QUE LAMENTAR UNA VÍCTIMA MORTAL
EN ACCIDENTE DE AUTOBÚS EN 2021

UN AÑO MÁS, EL SECTOR DEL AUTOBÚS
Y EL AUTOCAR DEMUESTRA LA GRAN
SEGURIDAD QUE SUS VEHÍCULOS
APORTAN A LA CARRETERA, FRENTE AL
TURISMO, QUE APUNTA ESTE AÑO 484
VÍCTIMAS MORTALES

En el total de siniestros mortales que se produjeron el año pasado en las carreteras de nuestro país, 921 exactamente, fallecieron 1.004 persona y resultaron heridas de gravedad otras 3.728.

Los modos de desplazamiento que más preocupan son el turismo (484 muertes) y las motos, seguidos por los peatones (110 víctimas). Este último dato pone de manifiesto la necesidad de sistemas que protejan a los viandantes y otros modos vulnerables: bicicleta (31 víctimas), VMP (1 víctima), ciclomotores (13 víctimas) y motos (228 víctimas). En total, más de un tercio de los fallecidos en accidente de tráfico en 2021 eran modos vulnerables, ascendiendo a 383 personas muertas, un 38,1% de los fallecidos totales.

LOS VEHÍCULOS INDUSTRIALES

En los accidentes con implicación de vehículos industriales, las furgonetas contabilizan un total de 60 víctimas mortales, los camiones 47 fallecidos y los autobuses y autocares, sólo 1. En el caso del transporte de viajeros, como vemos, el porcentaje de víctimas mortales sobre el total es tan sólo del 0,09%, muy lejos del uno por ciento.

OTRAS CIRCUNSTANCIAS DE LOS ACCIDENTES

Si tenemos en cuenta el tipo de vía en el que se producen los accidentes mortales, la carretera convencional sigue siendo la de mayor porcentaje (72%), a pesar de que ha descendido. En cuanto al tipo de accidente, aunque también ha descendido, la colisión frontal sigue siendo la más problemática (39%). El perfil de la víctima mortal apunta que desciende un 25% entre los mayores de 65 años y aumenta de 112 a 138 entre los jóvenes de la franja de edad entre 15 y 24 años. Siguen siendo los fines de semana los días de mayor peligro y las regiones que más reducción de siniestralidad vial mortal han registrado son Cataluña y la Comunidad de Madrid.

Para concluir, hay que destacar que 140 personas que viajaba en turismo y furgoneta (el 26% de ellas) no llevaban el cinturón de seguridad puesto y tampoco usaban casco 8 ciclistas y 10 motoristas.

Hidral Gobel

...con más de 20 años de experiencia

ESPECIALISTAS EN ACCESIBILIDAD para transporte de viajeros

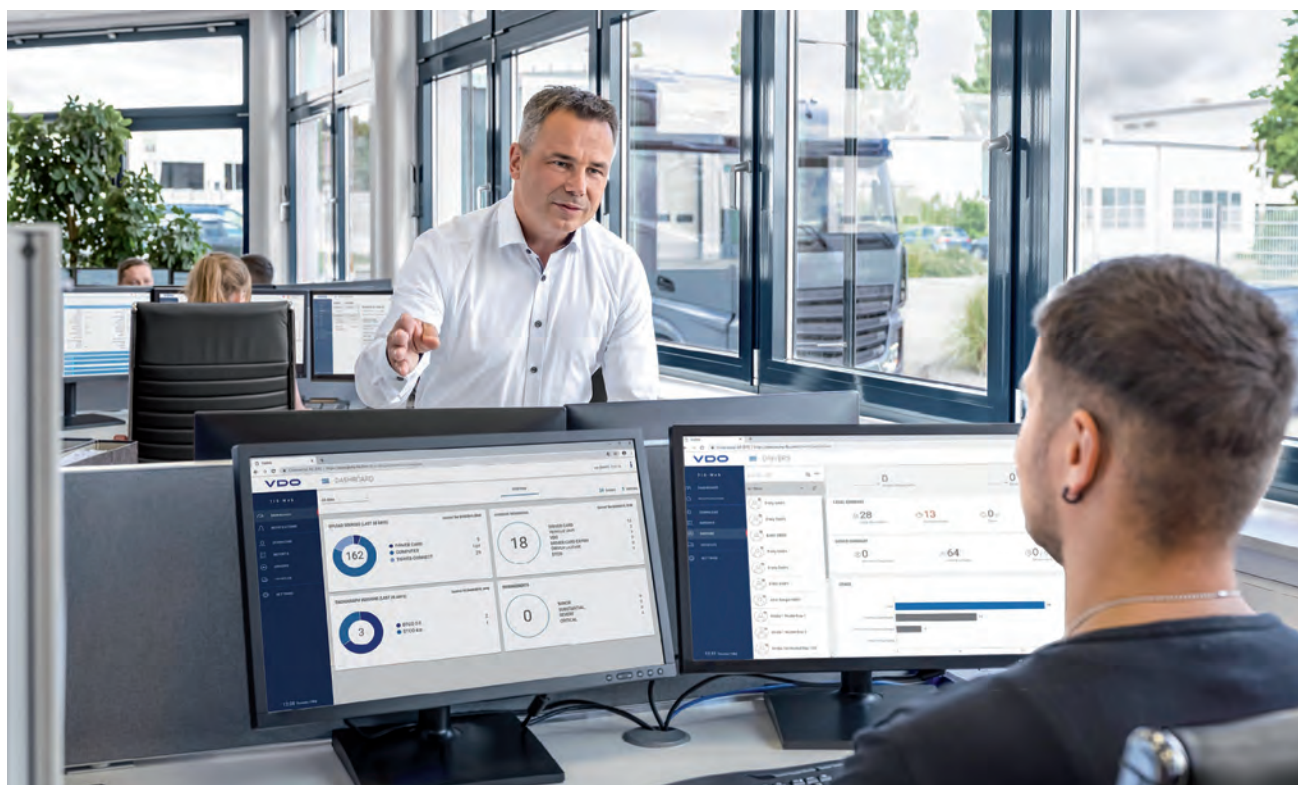


www.hidralgobel.com

info@hidralgobel.com

+34 91 677 00 95





CONTINENTAL E IVECO, JUNTOS POR LA SEGURIDAD

CONTINENTAL SE ASOCIA CON IVECO Y PROMUEVE SU GESTIÓN DE DATOS DEL TACÓGRAFO

LA EMPRESA ALEMANA DE TECNOLOGÍA CONTINENTAL Y EL FABRICANTE ITALIANO DE VEHÍCULOS IVECO, SE ESTÁN UNIENDO PARA CONSEGUIR MÁS SEGURIDAD EN LAS CARRETERAS EUROPEAS

Al integrar las funcionalidades y los datos de conductor del software de gestión de flotas de Continental, TIS-Web, en los servicios de gestión de flotas de IVECO, los dos líderes de movilidad permiten que los gestores de flotas puedan cumplir a partir del 2022 plenamente los requisitos legales del nuevo paquete de movilidad europeo.

Aunque inicialmente IVECO promocionará activamente la integración TIS-Web a sus clientes italianos,

alemanes y españoles, el fabricante tiene planes de extender este servicio al resto de Europa.

TIS-WEB FACILITA LA GESTIÓN INTELIGENTE DE DATOS DEL TACÓGRAFO

Continental propone su solución TIS-Web como la ideal para el almacenamiento, acceso y análisis de los datos del tacógrafo inteligente. Gracias a ella, los gestores de flotas que necesiten controlar a sus conductores y vehículos no sólo pueden archivar los datos de acuerdo con los requisitos legales europeos, sino que también pueden acceder a las estadísticas de todos los conductores y vehículos y utilizar una serie de informes para optimizar el estilo de conducción y gestionar eficazmente las tareas diarias de los conductores. Con sólo pulsar un botón y de un vistazo, los gestores de flotas que utilicen TIS-Web pueden comprobar el cumplimiento de las regulaciones de tiempos de conducción y descanso, así como velocidades, y recibir información sobre infracciones.



Además, esta solución también puede tener en cuenta las regulaciones locales y nacionales y proporcionar a los gestores de flotas solamente información relevante para sus negocios o países en los que operan. Y dado que TIS-Web es un servicio basado en la nube, se puede acceder a él desde cualquier lugar.

PARA LOS CLIENTES IVECO

Los clientes IVECO que aún no se han registrado para los servicios TIS-Web ahora pueden hacerlo a través de la red de ventas IVECO sin necesidad de hardware adicional. Los datos del tacógrafo se descargarán a través del dispositivo telemático IVECO y se enrutarán a través del back-end IVECO directamente a TIS-Web. Esta es una gran ventaja para la flota, ya que funciona total y automáticamente sin necesidad de ningún esfuerzo del gestor de flota.

El entorno competitivo de la industria y los crecientes requisitos legales obligan a los gestores de flotas europeos a aumentar su eficiencia para salvaguardar su negocio en el futuro. Además de ofrecer tecnología y soluciones de datos de última generación, Continental ha sido desde hace mucho un socio fiable para OEM como IVECO.



"Nos complace que, junto con nuestro socio a largo plazo IVECO, podamos ayudar a aumentar la eficacia de la gestión de la flota de sus clientes", comentó Dragan Kostevski, Director de Ventas de OEM y Proyectos de Movilidad en el segmento Commercial Vehicle Fleet Services en Continental.



Fabrizio Conicella, responsable global de Tecnologías Digitales y de Adv en IVECO, añade: "La aplicación TIS-Web de Continental complementa perfectamente nuestros servicios de gestión de flotas y añade valor real a los gestores de estas, especialmente en términos de cumplimiento de normas. Es fantástico que ahora podamos ofrecer a nuestros clientes este servicio adicional con una integración de datos transparente entre las plataformas IVECO y Continental".

LOS CLIENTES IVECO QUE AÚN NO SE HAN REGISTRADO PARA LOS SERVICIOS TIS-WEB AHORA PUEDEN HACERLO A TRAVÉS DE LA RED DE VENTAS IVECO SIN NECESIDAD DE HARDWARE ADICIONAL



Join Us in Paris! El evento para los profesionales de la movilidad europea

MÁS de **250** expositores y más de **11.000** participantes de 60 países

MÁS de **50** eventos, charlas, presentaciones, talleres, y más

MÁS de **100** ponentes, expertos, y profesionales de la movilidad

Para más información: Promosalons España
marketing@promosalons.es
Tel. 932178596

EUROPEAN MOBILITY EXPO
07 ▶ 09 junio 2022
París, Porte de Versailles

Organizado por
GIE **objectif transport public**
Groupement des Autorités
GART | UTP

eumo-expo.com
@EuMoExpo | EuMo Expo

En colaboración con



Con el apoyo de



Colaborador oficial





LOS RESPONSABLES DE VIAJEROS EN EL CNTC

BARBADILLO RENUEVA AL FRENTE DEL DEPARTAMENTO DE VIAJEROS HASTA 2025

SI EL PASADO 29 DE DICIEMBRE CONOCIMOS LA NUEVA COMPOSICIÓN DEL COMITÉ NACIONAL DE TRANSPORTE POR CARRETERA, EL 10 DE FEBRERO SE PROCEDIÓ A ELEGIR A LOS REPRESENTANTES DEL DEPARTAMENTO DE VIAJEROS DEL MISMO, ASÍ COMO DE SUS SECCIONES

El Comité orienta y armoniza los criterios de las distintas profesiones y sectores del transporte, y sin perjuicio de la colaboración directa e individualizada de las asociaciones con la Administración, es el cauce de participación integrada del sector, en aquellas actuaciones públicas que le afecten de forma general, que tengan un carácter relevante, o que supongan una importante incidencia para el mismo.

Departamento de Viajeros del CNTC

- Presidencia: Rafael Barbadillo
- Vicepresidencia: Luis Ángel Pedrero

Sección de transporte público interurbano de viajeros en autobús

- Presidencia: Rafael Barbadillo (CONFEBUS)
- Vicepresidencia: Luis Ángel Pedrero (ANETRA)

Sección de transporte público urbano de viajeros en autobús

- Presidencia: Jesús Herrero (ATUC)
- Vicepresidencia: Rafael Barbadillo (CONFEBUS)

Sección de estaciones de autobús

- Presidencia: Rafael Barbadillo (CONFEBUS)

BARBADILLO RENUEVA SU PRESIDENCIA



El Presidente de CONFEBUS lleva al frente del Departamento de Viajeros desde 2011. Ahora renueva por el periodo 2022-2025. A este cargo se suma la presidencia en la sección de autobuses interurbanos, la vicepresidencia en la sección de urbanos y la presidencia en la de estaciones de autobús, en la que la CONFEBUS tiene el 100% de los votos de representatividad.

ATUC PRESIDE LA SECCIÓN DE AUTOBUSES URBANOS EN EL CNTC



Dentro de la sección de autobuses urbanos, ATUC obtuvo una representación del 76%, lo que convierte automáticamente a la asociación en la mayoritaria. Será Jesús Herrero, Secretario General de ATUC, quien esté al frente de esta sección en representación de la asociación.

LUIS ÁNGEL PEDRERO, ELEGIDO VICEPRESIDENTE DE INTERURBANO EN EL CNTC



El Presidente de Anetra ha sido elegido Vicepresidente del Comité Nacional del Transporte por Carretera y Sección de transporte público interurbano de viajeros en autobús. Desde Anetra se indica: "seguiremos la senda de trabajo, como hemos hecho desde 1977, junto a las Administraciones en la búsqueda de soluciones y mejoras para el transporte público de viajeros discapacitados, regular de uso especial y turístico".

DIREBUS VE OBSOLETAS LA ORGANIZACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DEL CNTC

DIREBUS ESPAÑA ha entrado a formar parte ya del Comité Nacional de Transportes por Carretera. El día 10 de febrero votó en contra de la propuesta de nombrar, atendiendo a los porcentajes de representatividad de cada asociación, a los representantes de CONFEBUS y ANETRA como Presidente y Vicepresidente respectivamente de la sección de interurbanos del Departamento de Viajeros del Comité Nacional del Transporte por Carretera.

"DIREBUS ESPAÑA muestra su voto particular contrario a esa propuesta por el hecho de que se ha pre-


sentado un recurso de alzada contra la Resolución de representatividad acabado el proceso de renovación", se afirma desde la asociación, que indica también que "en el caso que dicho recurso se estime y se otorgue mayor representatividad que la inicialmente otorgada, si supera a alguna de las otras dos asociaciones, impugnará dicho nombramiento de cargos de esta Sección para que DIREBUS ESPAÑA ejerza su responsabilidad otorgada por la representatividad adquirida por las PYMES que integran su expediente." La asociación manifiesta además "encontrar obsoleto el Reglamento de Organización y Funcionamiento del CNTC", y anunciaban que lo llevarían "al orden del día de una próxima reunión del Departamento para solicitar modificar y actualizar el Reglamento."



De izquierda a derecha, Juan Manuel Sierra (director de Relaciones Institucionales) y Raúl Gil (Vicepresidente de DIREBUS ESPAÑA).

TURQUOISE de ISUZU, un modelo versátil y con gran maniobrabilidad

TURQUOISE by ISUZU

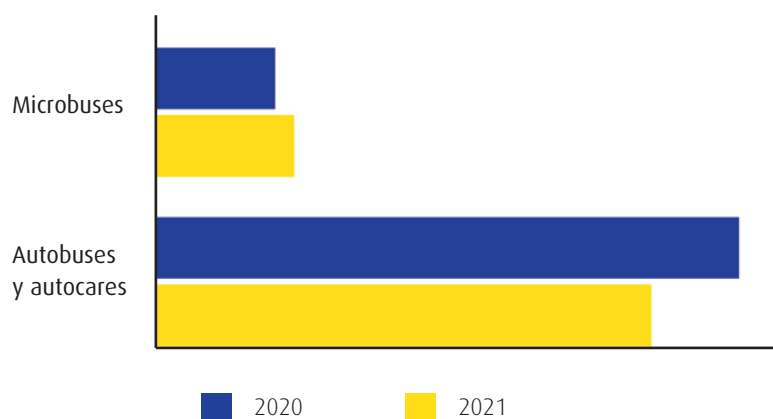
-  7,7 m. de longitud
-  Motor y caja de cambios ISUZU (5200 c.c. y 190cv)
-  33 plazas (6 pax. de pie en clase II)
-  Rampa elevadora para PMR
-  Apto para transporte escolar
-  Calidad y robustez



MOBILITY BUS
Distribuidor Oficial de Isuzu Bus en España
Av. de Córdoba Nº13, P.I. La Carrehuela, Nave 4. Valdemoro, Madrid
www.mobilitybus.es


mobilitybus
ISUZU BUS
Distribuidor oficial para España y Portugal

MERCADO NACIONAL VIAJEROS 2020



Esta caída de los vehículos industriales para pasajeros supone la entrega de 1.959 unidades en 2021 frente a las 2.171 unidades en 2020. En los segmentos de autocares y autobuses se experimentó una caída del 15,1% con un total de 1.533 unidades mientras que en el de microbuses hubo una subida del 16,4%, alcanzando las 426 unidades.

LAS MATRICULACIONES VUELVEN A CAER EN 2021

LA BAJADA GENERAL SE ACERCÓ AL 10% A PESAR DE LA SUBIDA DE LOS MICROS

SEGÚN LOS DATOS DE ANFAC, LAS MATRICULACIONES DE AUTOCARES, AUTOBUSES, Y MICROBUSES SUMARON UN TOTAL DE 1.959 UNIDADES EN 2021

MATRICULACIONES V. I. DE VIAJEROS (DATOS ANFAC)

| SEGMENTO | 2020 | 2021 | % CRECIMIENTO |
|-------------------------|-------|-------|---------------|
| → Autobuses y autocares | 1.805 | 1.533 | -15,1% |
| → Microbuses | 366 | 426 | 16,4% |
| → Total | 2.171 | 1.959 | -9,8% |

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

| MARCA | 2020 | 2021 |
|-----------------|-------|-------|
| → ALSTOM | 0 | 1 |
| → AYATS | 3 | 1 |
| → BYD | 15 | 30 |
| → CAETANO | 0 | 12 |
| → FIAT | 22 | 16 |
| → FORD | 43 | 36 |
| → INDCAR | 2 | 2 |
| → IRIZAR | 39 | 116 |
| → ISUZU | 2 | 31 |
| → IVECO BUS | 300 | 267 |
| → KING LONG | 13 | 31 |
| → MAN | 247 | 223 |
| → MERCEDES-BENZ | 651 | 495 |
| → NEOPLAN | 2 | 2 |
| → OTOKAR | 49 | 44 |
| → RAMPINI | 0 | 6 |
| → RENAULT | 12 | 30 |
| → SCANIA | 425 | 336 |
| → SETRA | 94 | 29 |
| → SOLARIS | 52 | 149 |
| → TEMSA | 3 | 3 |
| → VDL BUS | 2 | 3 |
| → VECTIA | 10 | 6 |
| → VOLVO | 183 | 90 |
| → TOTAL | 2.171 | 1.959 |

PODIUM GLOBAL MERCADO DE VIAJEROS 2021



MERCEDES-BENZ

PRIMER PUESTO



SCANIA

SEGUNDO PUESTO



IVECO BUS

TERCER PUESTO

Mercedes-Benz, Scania e Iveco Bus, encabezan el ranking de matriculaciones globales de todos los segmentos de viajeros.

MATRICULACIONES GLOBALES POR MARCAS

Mercedes-Benz lidera las matriculaciones de viajeros con un total de 495 unidades. En segundo lugar, en las matriculaciones totales de viajeros, se encuentra Scania, que matriculó 336 autobuses y autocares. El tercero de la lista global es Iveco Bus con 267 vehículos.

CONJUNTO DE AUTOBÚS Y AUTOCAR

La suma de los segmentos de autobús y autocar indica un retroceso del 15,1%. Si tenemos solo en cuenta el volumen de autobuses y autocares matriculados, el ranking de las tres primeras marcas queda así: Scania (336 unidades), Mercedes-Benz (327 unidades) y MAN (209 unidades).

CONJUNTO DE MICROBÚS

En el segmento de microbús se experimentó una subida del 16,4%. Mercedes-Benz (168 unidades) e Iveco (162 unidades) fueron los líderes, seguidos por Ford (36 unidades).

PODIUM AUTOCAR Y AUTOBÚS 2021



SCANIA

PRIMER PUESTO



MERCEDES-BENZ

SEGUNDO PUESTO



MAN

TERCER PUESTO

Scania, Mercedes-Benz y MAN vuelven a estar en el ranking en el conjunto de matriculaciones de autobús y autocar.

MATRICULACIONES POR MARCAS AUTOCAR Y AUTOBÚS (DATOS ANFAC)

| MARCA | 2020 | 2021 |
|-----------------|-------|-------|
| → ALSTOM | 0 | 1 |
| → AYATS | 3 | 1 |
| → BYD | 15 | 30 |
| → CAETANO | 0 | 12 |
| → INCAR | 2 | 2 |
| → IRIZAR | 39 | 116 |
| → ISUZU | 2 | 31 |
| → IVECO BUS | 300 | 105 |
| → KING LONG | 13 | 31 |
| → MAN | 247 | 209 |
| → MERCEDES-BENZ | 651 | 327 |
| → NEOPLAN | 2 | 2 |
| → OTOKAR | 49 | 44 |
| → RAMPINI | 0 | 6 |
| → RENAULT | 12 | 30 |
| → SCANIA | 425 | 336 |
| → SETRA | 94 | 29 |
| → SOLARIS | 52 | 149 |
| → TEMSA | 3 | 3 |
| → VDL BUS | 2 | 3 |
| → VECTIA | 10 | 6 |
| → VOLVO | 183 | 90 |
| → TOTAL | 2.171 | 1.533 |

LAS MARCAS VALORAN SUS RESULTADOS DE 2021

SUS RESPONSABLES EN EL MERCADO ESPAÑOL NOS HABLAN
DE RESULTADOS Y PREVISIONES

JUAN ANTONIO MALDONADO, CEO EVOBUS IBÉRICA

“Seguimos manteniendo un año más el liderato en el mercado de más de 8 toneladas”



“Apenas vemos las cifras de mercado correspondientes al año 2021, hay que reconocer claramente que ha sido un año nefasto para nuestro sector, aún peor incluso que el 2020. En todo el año se matricularon 1.527 autobuses y autocares de más de 8 toneladas, esto es un 15,4% menos que el año anterior, que ya que fue malo. Comparando cifras 2021 con el último año “normal” 2019, la caída de matriculaciones es de un 45%, casi la mitad del mercado. Ha sido fundamentalmente el segmento de largo recorrido y discrecional, donde los datos son dramáticos con un descenso del 70%. Los segmentos de cercanías y urbano han sufrido algo menos, experimentando una caída del 30%. A pesar de la mala coyuntura, en EvoBus Ibérica estamos satisfechos pues seguimos manteniendo un año más el liderato en el mercado de más de 8 toneladas con nuestras marcas Mercedes-Benz y Setra. Hacer previsiones teniendo en cuenta las circunstancias es complicado. Aunque hay ciertas señales que nos permiten ser optimistas: el rápido descenso

de la incidencia de la pandemia, la tasa de vacunación y las ganas de viajar que tienen las personas, se traducen en unas buenas previsiones en el turismo. Aun así, no creo que llegemos a la normalidad en nuestro sector este año, tendremos que esperar al 2023. Nuestra estimación es que el segmento de largo recorrido estará algo por encima de las 500 unidades, lo que es una cifra aún muy lejos de la normalidad. En cuanto a los segmentos de cercanías y urbano, es probable que volvamos a niveles habituales de mercado en el año 2023 debido a la necesidad de renovar flota por parte de los operadores para cumplir con los objetivos marcados en cuanto a cuotas de vehículos no contaminantes y el programa de ayudas para la adquisición de vehículos cero emisiones. Para EvoBus Ibérica, filial española de Daimler Buses, el propósito es claro, preservar nuestro liderato en el mercado siendo el referente tecnológico y ofreciendo a los clientes productos y soluciones de movilidad sostenibles y eficientes.”

IGNACIO CORTEZÓN, DIRECTOR DE AUTOBUSES Y MOTORES DE SCANIA IBÉRICA

“Hemos liderado el segmento de autobuses de cercanías”



“Scania ha cerrado el año 2021 con 336 autobuses matriculados en España, en un mercado total que ha acabado con una caída del 18% (1.424 uds) frente al año anterior. Este dato nos otorga una cuota de mercado del 23,6% y nos lleva a ocupar el primer puesto del mercado de autobuses de más de 16 toneladas. Por segmentos, destacar que hemos liderado el segmento de Cercanías, siendo 1 de cada 2 autobuses matriculados el año pasado Scania y alcanzando una participación del 55%. El segmento de los Urbanos representó más de la

mitad de todo el mercado, habiendo alcanzado Scania una participación del 12%. Por último, en el segmento del Largo Recorrido, el más castigado por la pandemia, hemos obtenido una cuota de mercado del 17%. Nuestro sector continúa con la transformación hacia el uso de tecnologías de propulsión de vehículos más ecológicas, y esto será más acusado aún mientras duren los fondos europeos que subvencionan fuertemente esta transición. Sin embargo, estos subsidios no durarán eternamente y es por eso que es más importante que nunca

apostar por soluciones técnicas y económicamente viables. La proximidad de elecciones municipales en 2023 hace prever una mayor actividad en los segmentos dependientes de contratos con Administraciones públicas, bien sean de autobuses Urbanos o de Cercanías. Por lo que respecta al largo Recorrido, esperamos que la ansiada recuperación del turismo y de la movilidad en general empiece a mostrarse a lo largo de este año.

En Scania queremos liderar el cambio hacia un sistema de transporte sostenible y uno de nuestros focos de 2022 será seguir avanzando en el desarrollo de fórmulas para lograr un transporte más ecológico. Contamos con una amplia gama de soluciones alternativas al diésel, entre ellas el gas, el biodiésel, la tecnología híbrida y eléctrica y además soluciones de transporte inteligente basadas en los vehículos conectados.”

FABRIZIO TOSCANO, DIRECTOR IVECO BUS ESPAÑA & PORTUGAL

“Cabe destacar el gran éxito alcanzado por nuestra marca como líderes de la gama de minibuses”

“Este 2021 hemos visto que la situación del mercado está mejorando poco a poco, y reponiéndose de los últimos años con un mercado más perjudicado debido al contexto histórico complicado que hemos vivido. Finalmente, el mercado está retomando los volúmenes de 2019, con un crecimiento en todas las gamas, especialmente durante la segunda parte del año. Estamos satisfechos porque seguimos siendo los líderes indiscutibles en los vehículos completos de nuestra gama Intercity, donde nuestro modelo IVECO BUS Crossway continúa siendo un producto realmente valorado por los clientes. Además, cabe destacar el gran éxito alcanzado por nuestra marca durante el pasado año al posicionarnos como líderes de la gama de minibuses, en un segmento que representa aproximadamente un 25% del total mercado de pasajeros, alcanzado una cuota histórica del 35’7%. En este segmento de mer-

cado que creció un 20,8% respecto al año anterior, me enorgullece señalar que IVECO BUS ha liderado este crecimiento con una gama recientemente renovada, como es la Daily Minibús. Según nuestras previsiones, será un año mejor que el 2021. A pesar de la situación actual que afecta al sector de automoción y de transporte, somos optimistas y confiamos en que continúe la recuperación del mercado, que ya estamos viviendo. Tenemos por delante un año muy interesante en el que nuestro objetivo es, sin duda, mantenernos como líderes en el segmento de minibuses, apostando por nuestra Daily Minibús. Por otro lado, seguir creciendo en el segmento de Intercity donde podremos entregar los primeros vehículos Mild Hybrid en Europa y comenzar a entregar vehículos urbanos eléctricos, como el IVECO BUS E-WAY, un modelo 100% ecológico, sostenible y eficiente”.



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

“El interurbano-coach hemos obtenido una cuota de mercado del 25,2%, liderando este segmento”

“El mercado ha seguido descendiendo en 2021 de manera significativa, especialmente los segmentos de cercanías e interurbano-coach. Las sucesivas olas de la pandemia han mantenido la actividad turística en niveles bajos y el transporte de viajeros sigue lejos de recuperar los niveles de ocupación previos a la pandemia. Nuestros clientes siguen afrontando una situación extremadamente compleja que afecta de forma evidente a sus planes de renovación. Se han matriculado algo más de 1.500 unidades y hemos alcanzado una cuota de mercado del 13,8%. Valoramos nuestros resultados de forma positiva, dentro de la difícil situación que atraviesa el sector, matriculando algo más de 200 unidades a nivel nacional.

El segmento urbano se mantuvo estable con respecto a 2020, con un aumento del número de licitaciones en la última parte del año. Hemos alcanzado una cuota del 11,21%. El segmento de cercanías-intercity redujo su volumen en 2021. Alcanzamos un 7,1% del mercado, destacando las entregas de nuestro Lion’s Intercity con la nueva motorización D15. El segmento interurbano-coach continua en unos niveles extremadamente bajos para nuestro país y se redujo aún más en 2021. Hemos obtenido una cuota de mercado del 25,2%, liderando este segmento, que confiamos vuelva a alcanzar su volumen habitual en los próximos años. También durante 2021, entregamos las primeras 20 unidades de nuestro microbús TGE, entrando en un segmento



totalmente nuevo para nosotros, con una muy buena acogida por parte de los clientes.

Esperamos una paulatina recuperación del mercado. Hay optimismo de cara a la temporada turística y confiamos en una retirada progresiva de las restricciones vinculadas a la pandemia, lo que debería tener un impacto claro en la movilidad y los niveles de utilización del transporte público. El importante aumento del precio de los combustibles, especialmente del gas, y el conflicto en Ucrania, pueden condicionar de manera muy importante la actividad de nuestros clientes y, por tanto, la evolución del mercado. El segmento urbano tiene muy buenas perspectivas. El número de concursos públicos previstos, nos hace ser optimistas en cuanto al desarrollo del segmento en los próximos dos años. La positiva tendencia de renovación y la llegada de los fondos europeos, acelerarán de forma significativa la transición a la electromovilidad. La buena aceptación de nuestro autobús eléctrico MAN Lion's City E, del que entregaremos las primeras unidades a Grupo Ruiz en las próximas semanas, supone una garantía de cara a las próximas licitaciones. Continuaremos con las pruebas de nuestro vehículo eléctrico

durante todo este año, tanto en sus versiones de 12m como el articulado de 18m, tratando de llegar al mayor número posible de operadores. Así mismo, las últimas adjudicaciones en Barcelona, Málaga y Sevilla, nos confirman, una vez más, la confianza del mercado en MAN y aseguran un buen volumen para este año.

Contamos con una importante novedad para el mercado de cercanías-intercity, que recuperará volumen durante este año. El nuevo Lion's Intercity Low Entry, galardonado con el premio al Autobús del Año en España, supone una apuesta clara por este segmento. Un vehículo muy polivalente y totalmente enfocado a la reducción de los costes de explotación del operador. Disponible inicialmente en versiones de 12m y 13m, contará con versión híbrida en los próximos meses.

Para el segmento interurbano-coach prevemos un crecimiento moderado con respecto a 2021. Las empresas han sufrido muchísimo en los últimos dos años y necesitarán un tiempo todavía para iniciar un proceso de renovación de flota. Confiamos en seguir manteniendo nuestra buena posición en el mercado, con una gama de producto muy consolidada."

JESÚS ALONSO, DIRECTOR COMERCIAL DE SOLARIS BUS IBÉRICA

"Estamos muy orgullosos con el resultado de 2021"



"Solaris se mantiene como líder en Europa en 2020 y 2021 en ventas de autobuses cero emisiones, segmento donde se incluyen los buses eléctricos de baterías y los buses de hidrógeno. Nuestro objetivo es mantener ese liderazgo, y buena prueba de ello es que el 40% de nuestra producción son vehículos de tracción 100% eléctrica.

Por otro lado, en España, con casi 150 buses urbanos matriculados, hemos alcanzado la segunda posición entre los fabricantes con un índice de penetración de cerca del 20%. Estamos

muy orgullosos con el resultado de 2021.

Solaris siempre ha demostrado su implicación por las energías verdes; desde 2001 fabricamos buses con tracción eléctrica, desde 2011 producimos en serie los autobuses eléctricos de baterías, y en 2014 ya teníamos vehículos con tecnología de hidrógeno en servicio. Estamos totalmente centrados en nuestra apuesta por las energías verdes, y nuestro objetivo es continuar en esta dirección para el 2022, aprovechando la presentación durante este año de nuevos modelos cero emisiones."

MIGUEL ANGEL PÉREZ, DIRECTOR COMERCIAL DE ESPAÑA Y PORTUGAL

"Hemos sido capaces de incrementar la cuota de mercado en casi un 10%"



"En 2021 y pese a que el mercado ha caído respecto a 2020 hemos sido capaces de incrementar la cuota de mercado en casi un 10% debido a nuestra gran presencia en el segmento de cercanías pasando de fabricar 95 unidades en 2020 a 134 unidades en 2021, lo que supone un 40% más. Esto nos ha permitido mantener el nº de unidades totales para el mercado español en 208 autocares lo que supone una cuota cercana al 40%. Del total de 680 unidades facturadas en Irizar Ormaiztegui para todo el mercado europeo, 116

unidades son integrales, de los cuales 50 unidades (43%) ha ido al segmento de cercanías y el resto al segmento del medio y largo recorrido. En cuanto al segmento urbano eléctrico también ha supuesto un significativo incremento en ventas en este sector, alcanzando una facturación de 134 unidades. Continuamos con el crecimiento de nuestra presencia en Europa donde ya tenemos vehículos rodando en 10 países.

En 2022 nuestra previsión en España pasa por mantener el nº de unidades en el segmento de

cercanías, con más de 100 unidades, pero donde debemos de ver una notable mejoría es en el modelo "coach" (líneas de media y larga distancia, escolar y discrecional) donde la mejora de la situación pandémica y por consiguiente de la movi-

lidad nos debe de permitir incrementar considerablemente el nº de unidades a fabricar que estimamos en unas 200 unidades, que duplicarían las de 2021. En el segmento urbano eléctrico la previsión también es optimista."

JAIME VERDÚ, DIRECTOR COMERCIAL DE VOLVO BUSES

"En 2021 entregamos la primera unidad 9900, nuestro buque insignia en coach"

"Teníamos confianza en que el mercado se recuperase después de todo lo acontecido en el 2020, pero los volúmenes no han sido los esperados. En el mercado de urbano hemos tenido muchas iniciativas relacionadas con los vehículos eléctricos, con fuerte actividad para dar a conocer el producto, y esperamos que en 2022 se vean los resultados del trabajo realizado el año anterior. En el segmento de cercanías hemos tenido una alta contribución en la parte del mercado en la que tenemos producto, y en la parte de coach/discrecional ha sido un mercado con una recuperación inferior a la esperada, aunque estamos viendo que en coach toda nuestra gama está teniendo buena acogida, tanto en producto chasis como en vehículos completos, de hecho en 2021 se ha entregado la primera unidad del 9900, nuestro

buque insignia en este segmento. Está claro que hay un mercado urbano muy activo, se ve la repercusión de todas las ayudas que provienen de Europa, que se está reflejando en la renovación de flotas con autobuses que ayuden a la descarbonización. También tenemos mucha actividad tanto en la oferta de vehículos híbridos como en la participación de concursos con la gama de productos eléctricos. Esperamos que esto se refleje en futuras entregas a lo largo de este año. Para la parte discrecional, el mercado sigue marcado por la incertidumbre y todavía es pronto para arrojar previsiones, aunque se vislumbra un mercado de Volvo superior al del año 2021, lo que nos hace afrontar con ilusión este año 2022, que no va a estar exento de grandes retos por circunstancias ajenas al sector."



www.atlasautobus.com Avda. Rebullón s/n - P.I. A Portela • 36416 Mos, Pontevedra, España • Tlf: 986 288 934 • Fax: 986 498 890 info@atlasautobus.com
Delegación Madrid: Solidaridad 9 • P.I. Los Olivos • 28906 Getafe - Madrid • Tlf: 91 357 87 13

Recambios y Accesorios para Autobuses y Autocares

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



**Ayats Autocuby Beulas BMC Carser
Carsa Caetano Castrosua Camo Cobus
Carbus Farebus Ferqui Indcar Higer
Integralia Irisbus Iveco Irizar Isuzu
King Long MAN Marcopolo Mercedes
Benz Neoplan NogeBus Obradors
Otokar Scania Setra Sunsundegui
Staco Temsa UNVI VDL Volvo VW**



Euroliners y Eurotrims Distribuidores exclusivos para España y Portugal

ANTONIO BAUTISTA GONZÁLEZ, CONSEJERO DELEGADO DE SOMAUTO (OTOKAR)

“Superamos el 2021 con un resultado mejor del esperado”



“El resultado obtenido en 2021 ha sido satisfactorio, dentro de las expectativas que teníamos puestas en él. Cuando fijamos los objetivos de este ejercicio, éramos conscientes de que se nos venía encima un año complicado, con restricciones por el Covid y con un sector dañado económicamente debido a la pandemia, asique fuimos bastante conservadores. Finalmente cerramos el año con algún vehículo más vendido de los previstos. Ha sido un año en el que hemos tenido bastante actividad de vehículo usado. En resumen, podemos decir que superamos el 2021 con un resultado mejor del esperado

Para este 2022 hemos sido algo más agresivos con la previsión, aunque somos conscientes que el sector aún no está recuperado, creemos que nos encontramos en un año de recuperación en el que las empresas van a trabajar mucho, pero también tienen mucho que pagar debido a la deuda adquirida durante la pandemia. Van a hacer falta más autobuses, pero estos también estarán limitados por el número de conductores disponibles. Nos hemos fijado un objetivo de 80 unidades en este 2022, igualando el año 2019 que hasta ahora había sido nuestro mejor año.”

ISMAEL GÓMEZ JIMÉNEZ, DIRECTOR COMERCIAL DE MOBILITY BUS (ISUZU BUS)

“Estamos muy satisfechos de la acogida de la marca”



“Siendo 2021 un año complicado por los efectos del Covid como todos sabemos desde Mobility Bus estamos muy satisfechos con los resultados obtenidos y la confianza que se ha puesto en nuestros productos.

En el segmento de Midibuses hemos matriculado un total de 25 unidades entre los modelos NOVO de 7,3 m de longitud y 29 plazas, el modelo Turquoise de 7,8 m de longitud y 33 plazas y el modelo Visigo de 9,7 m y 39 plazas con motor trasero.

En el segmento de Urbanos también hemos matriculado 6 vehículos entre unidades de nuestro modelo NovocitiLife de 8 m y hasta 60 pasajeros de capacidad, con el que ganamos el concurso de Ponferrada y nuestro modelo Citibus de 9,5 m y hasta 73 pasajeros de capacidad.

También hemos entregado varias unidades de nuestro modelo urbano Citiport de 12 m y capacidad hasta 99 pasajeros y que se verán reflejadas en las matriculaciones de 2022. También hemos comenzado las entregas en Portugal de unidades Novo y Visigo que se verán reflejadas en 2022.

Para nosotros ha sido un año exitoso, y si tenemos en cuenta que nuestra presentación en el mercado español comenzó en Noviembre de 2019 con nuestra asistencia a Expobus en Silleda donde por primera vez los clientes tuvieron la ocasión de ver y tocar nuestros vehículos, y obviamente con un trabajo intenso durante 2020, podemos decir sin lugar a dudas que estamos muy satisfechos de la acogida de la marca ISUZU en el sector del autobús.

Pensamos que si vamos dejando atrás los problemas de la Pandemia, el transporte de viajeros se irá reactivando y a continuación se deberá

comenzar a renovar flota, pero desgraciadamente el mercado sigue arrastrando los problemas económicos sufridos en 2020 y 2021 y quizá para el último trimestre se pueda apreciar un ligero aumento de las matriculaciones.

El transporte urbano es claramente el sector que está más activo porque los ciclos de renovación se deben cumplir y además con una tendencia clara hacia renovar con vehículos propulsados por energías limpias ya sea eléctrica, hidrógeno. En este sentido también aparece el Biogas propano que ofrece una huella Zero Neta y que minimiza el impacto de inversión en vehículos si comparamos con las otras alternativas.

En Anadolu Isuzu se está trabajando con el diseño de vehículos que cumplan y respeten estos criterios de energías limpias para cumplir nuestro compromiso con el respeto al Medio ambiente y ofrecer soluciones a los retos que tenemos que afrontar.

Ya comercializamos el Novociti VOLT eléctrico de 8 m de longitud con una capacidad de hasta 52 pasajeros y un rango de autonomía de hasta 300 km dependiendo de las condiciones de la ruta. Y estamos trabajando en vehículos urbanos de eléctricos de 12 y 18 m que en un futuro próximo comercializaremos. Esperamos que a lo largo de este 2022 poder repetir las cifras de matriculaciones que hemos tenido en 2021 o superarlas, aunque somos conscientes de la dificultad que ello supone. Nuestra confianza en los autobuses ISUZU es máxima y después de ver el comportamiento de los ya matriculados y que están rodando lo tenemos muy claro. Son vehículos robustos, fiables y muy competitivos.”

CAYETANO PELÁEZ, DIRECTOR DE OPERACIONES EN KING LONG ESPAÑA

“Nos aproximamos casi a los niveles pre-pandemia”

“Desde KL Buses destacamos que el año pasado se realizaron profundos cambios y reestructuraciones en nuestra importadora así como en la propia fábrica de King Long con la finalidad de establecer un plan de choque que hiciera frente a los tiempos que corren y precisar así unos objetivos muy definidos y marcados que nos ayudaran a tener un crecimiento sostenible en todo el mercado ibérico para los próximos años fundamentado en los pilares de la digitalización, la apertura de un canal de flotas urbanas, la aplicación de mejoras en discrecional y en la llegada de nuevos modelos de la marca. Cabe decir que también establecimos una línea de trabajo conjuntamente con el centro de i+D del fabricante Xiamen King Long Automotive Industry Co. Ltd para dar voz a transportistas que tuvieron muy buenas ideas aplicables en nuestros modelos de discrecional consiguiendo como resultado actualizar dichos vehículos con un salto en calidad bastante visible y más acentuados al gusto europeo. En cuanto a los resultados de ventas obtenidas el año pasado parte de los cambios realizados en la empresa se vieron reflejados en un aumento de la facturación con respecto al año 2020 aproximándonos de esta manera casi a los niveles pre-pandemia aunque consideramos y creemos necesario que el sector turístico debe recuperarse cuanto antes para dar oxígeno a las empresas de discrecional y que éstas puedan renovar parte de su flota.

El difícil obtener una previsión general de ventas para este año 2022 puesto que el sector sigue arrastrando problemas causados por la pandemia como la falta de turismo -todavía muy alejado de los 81 millones de visitantes que recibió España en el año 2019-, las posibles nuevas variantes de cepas Covid, el alza de las materias primas, e incluso la llegada de fondos europeos para la recuperación, etc...

No obstante, creemos que a lo largo del 2022 mejorarán notablemente las alteraciones del mercado causadas por la pandemia y estimamos que será un año muy positivo para el turismo ya que consideramos que la confianza del viajero se verá restablecida gracias al alto grado de vacunación, a la normalización de convivencia con el coronavirus y a la relajación de medidas en los diferentes países europeos creando por consiguiente un punto de inflexión para el sector que nos llevará a un ligero aumento de las ventas en el discrecional. En cuanto al canal de electromovilidad ideado para buses urbanos, estamos observando desde hace unos años una gran aceptación de nuestros modelos híbridos-eléctricos y eléctricos puros pero sobre todo y gracias a la recién estrenada 5ª generación de buses eléctricos de King Long con la que ya estamos realizando pruebas a través de varios operadores españoles estamos completamente seguros que ayudará a consolidar el canal de urbanos este mismo año debido al alto grado cuantificable de aportación tecnológica y perfección que presentan los vehículos.”



HÉCTOR RODRÍGUEZ, DIRECTOR GERENTE VDL BUS & COACH ESPAÑA

“Esperamos tener más de 100 vehículos VDL Futura circulando en España para 2022”

“Nuestra marca VDL Bus & Coach tiene productos solamente en el segmento de autocares, por lo que seguimos muy de cerca los resultados de este segmento. Desafortunadamente éste es de los segmentos que todavía sigue sin poder recuperarse por segundo año consecutivo. Después del fuerte impacto de la crisis derivada del COVID, que generó en 2020 un resultado nefasto con una

caída del 60% respecto a 2019, se esperaba que el año 2021 fuera un año de recuperación, pero bien al contrario, este segmento sigue cayendo un 20% comparado con el pésimo año 2020. Los principales problemas que acucian a este segmento y al sector en su conjunto son, por un lado, la falta de microchips que está paralizando la fabricación de automóviles y su distribución y por otro lado



la falta de conductores lo cual está ralentizando bastante su recuperación.

En tal sentido y con el objetivo de paliar en buena medida los efectos de la crisis y apoyar nuestro sector, que lo necesita más que nunca, desde VDL Bus & Coach hemos lanzado un servicio muy novedoso que ya muchos conocéis desde su lanzamiento y es el alquiler flexible de autocares sin conductor. Desde el lanzamiento de la nueva marca RENTALBUS no paramos de recibir llamadas, emails y sobre todo la enhorabuena porque la acogida de este servicio ha sido muy bien recibida por parte de los empresarios. La verdad es que estamos muy orgullosos de poder apoyar a los transportistas en este momento que aún sigue siendo de mucha incertidumbre donde el

alquiler les permite seguir contando con una flota de vehículos sin tener que recurrir a grandes compromisos con los financieras y en cambio poder seguir ofreciendo sus servicios de transporte.

Creo que nunca antes habríamos podido entrar mejor en España con RENTALBUS, las condiciones son perfectas para crecer, cada vez son más los vehículos VDL que están en carreteras españolas con contratos de larga duración. Los beneficios son incuestionables, vehículos con los mejores consumos del mercado, con cuotas permisibles de pagar y que incluyen reparación, mantenimiento y seguros. Por todas estas razones esperamos tener más de 100 vehículos VDL Futura circulando en España para 2022."

ANTONIO LÓPEZ, DIRECTOR COMERCIAL DE LA MARCA TEMSA EN ESPAÑA

"Como nuevo distribuidor de TEMSA en España, hemos conseguido llegar a un gran número de empresas que desconocían la gama"



"Para nosotros, como nuevo distribuidor de Temsa en España y en el contexto de pandemia en el que hemos iniciado este proyecto, ha sido un año en el que hemos dado prioridad a la comunicación a los clientes y a una primera toma de contacto sobre el terreno, teniendo en cuenta el contexto de una situación tan compleja por la que está atravesando el sector de transporte de viajeros. Por lo tanto, no ha sido un 2021 en la que las matriculaciones hayan sido relevantes, algo con lo que ya contábamos al iniciar nuestra andadura como distribuidores de la marca.

Fruto de estos primeros meses, creemos que hemos conseguido llegar a un gran número de empresas que desconocían la gama de vehículos que engloba Temsa. También hemos logrado cerrar una serie de operaciones en retail y flotas que serán matriculadas en el presente año, por lo que creemos que los objetivos marcados en la primera fase se han logrado satisfactoriamente. De hecho, en estos primeros meses de 2022 estamos logrando situarnos en la cuota de mercado que nos habíamos fijado para este año. Por modelos, tanto el Temsa Prestij SX como el recientemente galardonado Midibus de año 2022, el Temsa MD7 Plus, han causado muy buena impresión general entre las empresas del sector, tanto por prestaciones como por su rela-

ción precio/calidad excepcional, traduciéndose ello en reservas y ventas en esta primera parte del año. Lo cual nos anima a pensar en conseguir unos resultados notables en este 2022.

Nuestras previsiones para este 2022 es consolidar la marca como alternativa real y fiable como proveedores de las empresas de viajeros de este país, y ello ya se está logrando en algunos casos con clientes que desean repetir con nuestra marca.

También queremos ampliar nuestra cobertura comercial en algunas zonas de nuestro país que hasta ahora no habían sido atendidas de manera eficiente para mejorar nuestro servicio al cliente. En la misma línea seguiremos ampliando la red de talleres colaboradores, los cuales contarán con el apoyo técnico y logístico necesario en todo momento, con el objeto de dar la mejor cobertura, porque entendemos que es la mayor preocupación de un cliente a la hora de adquirir cualquier vehículo.

También esperamos culminar en este año 2022 el traslado y apertura de unas nuevas instalaciones en Málaga para seguir dando cobertura en la mitad sur de España y para ello estamos preparando el traslado desde nuestra actual ubicación a otras instalaciones de mayor superficie para dar un mejor servicio a los clientes".



NACE GLOBAL MOBILITY CALL

SE CELEBRARÁ DEL 14 AL 16 DE JUNIO DE 2022 EN IFEMA MADRID

EL GRAN PROYECTO DE IFEMA MADRID Y SMOBHUB SITUARÁ A MADRID COMO EPICENTRO INTERNACIONAL DE LA MOVILIDAD SOSTENIBLE

Este gran proyecto, con el auspicio del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (MITMA), cuenta con un sólido respaldo institucional para la primera edición. Tiene también el apoyo del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO), el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, la Comunidad de Madrid y el Ayuntamiento de Madrid. Su Majestad el Rey Felipe es el presidente de Honor de Global Mobility Call.

El congreso cuenta además con el respaldo de las asociaciones del sector y empresas líderes, que participan como Allied Partners o Empresas Adheridas, lo que asegura enfoque holístico con todos los sectores interconectados para lograr que la movilidad sostenible tenga impactos sociales, económicos y medioambientales beneficiosos.

EL PROGRAMA

Global Mobility Call contará con una programación en la que voces líderes del sector empresa-

rial, instituciones, académicos y emprendedores participarán del foro de debate, conferencias y presentaciones sobre la agenda y nuevas tendencias en movilidad sostenible.

La participación estará conformada en cinco ejes temáticos y un espacio de exposición: New Urban Planning, que abordará los nuevos modelos urbanos para la eficiencia energética, movilidad y conectividad centrada en el ciudadano; Economic Development & Regulation, sobre el impulso económico a partir de nuevos marcos de cooperación público-privada, ecosistemas empresariales y esquemas regulatorios; Sustainable Transportation, para tratar los retos del transporte, multimodal, la planificación y las mejores soluciones; Tech, Data & Innovation, para abordar las nuevas tecnologías en infraestructura, datos, automatización y nuevos servicios; y Future Society, que plantea una agenda pública global para hacer frente a la los nuevos retos demográficos y sociales emergentes.

La tercera parte del programa consistirá en tres Acciones para la Sociedad que involucran a las nuevas generaciones, a los emprendedores y a áreas rurales: New Generation Congress, que dará voz a los jóvenes de menos de 35 años para establecer una agenda de movilidad para las próximas décadas; el Rural Challenge, que promoverá iniciativas que tendrán a la movilidad como elemento de desarrollo de las zonas rurales; y el New Economy que impulsará start-ups y scale-ups, al ponerlas en contacto con inversores, empresas e instituciones.



SE MATRICULARON MÁS MICROBUSES EN 2021

A PESAR DE LA NUEVA CAÍDA DE MATRICULACIONES, EL SEGMENTO HA LOGRADO CRECER

EN EL CASO DE MICROBUSES, VOLVIENDO A LOS DATOS DE ANFAC, EXPERIMENTARON UNA SUBIDA DEL 16,4%

Según esos datos, las tres marcas líderes son: Mercedes-Benz (168 unidades), Iveco (162 unidades) y Ford (36 unidades).

También hemos asistido a un crecimiento en la introducción de vehículos midis de la mano de marcas como Isuzu, King Long, Otakar y Temsa.

En cuanto a los carroceros tradicionales españoles de microbuses y midibuses, la mayor parte de sus entregas son sobre chasis Iveco y Mercedes-Benz.

PANDEMIA Y MICROBUSES

Las nuevas necesidades de los viajeros ha marcado esta tendencia de crecimiento, frente al segmento del autocar, por ejemplo. Y es que, se normalizaron las contrataciones de pequeños grupos burbuja. Para algunos operadores, contar con este tipo de vehícu-

los ha sido, definitivamente, un respiro para poder prestar servicios discretos.

PREMIOS NACIONALES DEL TRANSPORTE 2022

En estos segmentos, los ganadores de la última edición de los Premios Nacionales del Transporte 2022 fueron TEMSA MD7 Plus ("Midibús del Año 2022 en España") y CAR-BUS.NET Shaula Urban ("Microbús del Año 2022 en España"). Sobre ambos, encontrará amplios reportajes en este número de Viajeros

MATRICULACIONES POR MARCAS AUTOCAR Y AUTOBÚS (DATOS ANFAC)

| MARCA | 2020 | 2021 |
|-----------------|------|------|
| → FIAT | 22 | 16 |
| → FORD | 43 | 36 |
| → IVECO BUS | 126 | 162 |
| → MAN | 2 | 14 |
| → MERCEDES-BENZ | 161 | 168 |
| → RENAULT | 12 | 30 |
| → TOTAL | 366 | 426 |

CAR-BUS.NET

El carrocer catalán Car-Bus.net cuenta con una amplia variedad de opciones para cubrir todo tipo de servicios con microbuses y midibuses. El más pequeño de la gama es su M1, para traslados de lujo de pequeños grupos hasta 7 personas más acompañante y conductor. Hasta 22 plazas + C, puede carrozar el versátil Lepus y el Diplomatic, y también los modelos Corvi S y Corvi Long, vehículos para transporte VIP y el Spica, que ofrece gran maletero. Pero también en encontramos en su cartera de producto el nuevo Shaula, capaz de hacer servicios de lujo, línea y PMR y con capacidad de hasta 27+C. El mayor de la familia es el Tourer, un midi con capacidad hasta 37 plazas + C.

Para el sector turístico ofrece un vehículo de hasta 19 plazas + C, el Corvi Panoramic, que tiene techo plegable para que los turistas disfruten de las vistas. Y para servicios urbanos cuenta con versiones del Shaula, el Spica Urban y Urban Low Entry, así como el Corvi Low Entry y el Corvi Long Low Entry con entrada central.

También ha desarrollado productos eléctricos como el eUrban y el eShuttle, ambos con autonomía de hasta 120 Km, y el Wolta Q, un urbano con autonomía de hasta 170 Km.



Car-Bus.net Corvi Panoramic.



Ferqui Sunrise Semiurbano.

FERQUI

El carrocer asturiano Ferqui ofrece para el segmento de microbuses sus modelos Sunset S4 y Soroco S4 (este es la versión con volante a la derecha), así como el Dino. El



SUNRISE



NORA



SUNSET



DINO



Teléfono: (+34) 985 740 420
www.ferqui.com

Polígono Industrial La Barreda Parcela 15.
33180 NOREÑA - Principado de Asturias - España.



Indcar Wing.



Integralia ONE.



Unvi Vendal.

Sunset S4 es un vehículo elegante y funcional de 7,7 metros y capacidad hasta 22 plazas. El modelo Dino es una conversión sobre furgón IVECO con 7,5 metros y capacidad también para 22 plazas.

En cuanto a midibuses, cuenta con su amplia gama Sunrise, que incluye las versiones PMR y PMR PT, School, SL, Semiurbano y 24 PMR GNC, y el modelo Nora, en sus versiones corta (31 plazas) y larga (37 plazas).

INDCAR

El carrocer catalán Indcar tiene también una amplia gama, empezando por los vehículos para servicios urbanos y metropolitanos, el modelo Mobi, funcional y

robusto, ideal para transporte escolar, Mobi City, capaz de realizar servicio urbano en las calles más estrechas, y la versión Mobi Low Entry. También están disponibles con motorización GNC.

Para viajar, su modelo más exitoso es el Wing, que con todas sus variantes permite elegir el vehículo más adecuado, con capacidad hasta 30 plazas y con un enorme maletero. En cuanto al modelo Mago2, permite hacer servicios VIP de máximo confort. Su versión descapotable, Mago2 Cabrio, es óptima para disfrutar del paisaje o de las ciudades que visitemos. Finalmente, el modelo NEXT, disponible en 7, 8 y 9 metros, tiene una capacidad de hasta 37 plazas, siendo el mayor de la familia Indcar.

INTEGRALIA

El carrocer navarro Integralia es experto en movilidad PMR y personalización máxima del producto. Ha explorado en la creación de interiores que aporten una experiencia en sí misma dentro del viaje. Los modelos que ofrece como customizables hasta el último detalle, son ONE (hasta 25 plazas) y T-ONE (hasta 22 plazas). También tienen un modelo para servicios de transporte público que requieran un pequeño vehículo, el Urban (hasta 26 plazas). Si por algo ha apostado Integralia es por la tecnología. El sistema Integralia Bus Board Control aumenta la seguridad gracias a la eliminación de la gran cantidad de botones del salpicadero, que quedan reducidos al mínimo en dos pantallas táctiles para que el conductor se centre en su labor sin perder atención. Sin embargo, el IBBC es mucho más. Se trata de la herramienta de gestión. Con su uso y la información que facilita, reduce el tiempo de solución de incidencias y consiguen, en la mayoría de las ocasiones, reducir y evitar el paso de los minibuses de Integralia por el servicio técnico.

UNVI

El carrocer gallego Unvi es el que tiene una mayor variedad de vehículos por tamaños y soluciones. Desde microbuses hasta autobuses urbanos, autocares de doble piso y vehículos especiales o micros 4x4. Entre sus modelos más pequeños están los modelos S20 (con motorizaciones diesel, gas o eléctrica), Vendal y Vega (hasta 22 plazas), después pasamos a los modelos Compa (24 a 33 plazas), Vogager GT (30 a 34 plazas), el Cimo (hasta 37 plazas) y el Touring GT (hasta 45 plazas).

Para los servicios turísticos ofrece una versión abierta, Open Air, que está disponible para tres modelos, el Vega, el Compa y el Touring GT, de modo que se puede optar por capacidades de entre 16 y 43 pasajeros.

Los microbuses y midibuses han logrado adaptarse a nichos de trabajo en los que no resulta rentable hacerlo con vehículos más largos o, directamente imposible en los cascos históricos de calles angostas. Merece la pena contar con ellos en las flotas.



EL SECTOR DEL AUTOBÚS EN FITUR 2022

SE CELEBRÓ PRESENCIALMENTE DEL 19 AL 23 DE ENERO EN IFEMA MADRID

SE TRATA DE LA EDICIÓN NÚMERO 42 EDICIÓN DE FITUR. A SU CIERRE, SE CONTABILIZARON UN TOTAL DE 111.193 ASISTENTES DE 127 PAÍSES. EL SECTOR DEL TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA TAMBIÉN ESTUVO PRESENTE EN ESTA OCASIÓN

ALSA presentó su oferta de productos y servicios turísticos, con especial énfasis en la sostenibilidad. Expuso su Bus Autónomo, así como soluciones de movilidad de última milla con AlsaCab, y renovó el acuerdo con Renfe para la intermodalidad de sus rutas.

GRUPO PACO PEPE. Promovió sus acuerdos con touroperadores, agencias de viaje y hoteles. Expuso servicios y paquetes turísticos presentando su amplia flota adaptada a PMR y con altos estándares de calidad, seguridad y confort.

Bajo el eslogan "ROSABÚS con el turismo sostenible", la firma compartió su satisfacción por haberse convertido en la primera empresa nacional en obtener la Certificación de Huella de Carbono dentro del servicio exclusivo discrecional turístico.

VECTALIA mostró sus servicios de movilidad, entre otros. En esta edición, apostó por el turismo de experiencias únicas de la mano de la bodega Casa Sicilia de Novelda como referente del enoturismo.



masats

CREANDO UN MUNDO MAS ACCESIBLE

SISTEMAS DE ACCESIBILIDAD PARA TRANSPORTE PÚBLICO

RAMPA TELESCÓPICA AUTOMÁTICA + MANUAL RT1

www.masats.es

NE PAS MARCHER SUR LA RAMPE EN MOUVEMENT!

300



CAR-BUS.NET PRESENTA SU NUEVA GAMA URBANA

EL NUEVO SHAULA URBAN HA GANADO EL "MICROBÚS DEL AÑO 2022 EN ESPAÑA"



CAR-BUS.NET LANZA LA NUEVA GENERACIÓN DE SHAULA CON BASE DE MERCEDES- BENZ SPRINTER Y TAMBIÉN DA A CONOCER SU MICROBÚS EURBAN 100 % ELÉCTRICO

Car-bus.net es una empresa especializada en el diseño, desarrollo y construcción de microbuses y vehículos especiales. Cuenta con más de 50 años de experiencia en el sector y comercializa una gran gama de vehículos que, gracias al conocimiento del sector, puede adaptar totalmente a lo solicitado por sus clientes.

Su compromiso es la fiabilidad, el diseño y la calidad de sus productos. Actualmente CAR-BUS.net produce 120 minibuses totalmente personalizados al año, con una sólida red de ventas especialmente en Francia, Reino Unido, Suiza, Holanda, Alemania, Italia y Portugal.

EL MODELO SHAULA URBAN

En cuanto a modelos de microbuses urbanos se refiere, CAR-BUS.net ha revolucionado el mercado con el nuevo SHAULA URBAN. Después de haber invertido muchas horas en estudiar distintas configuraciones para aprovechar el máximo espacio disponible, así como para flexibilizar todas las demandas potenciales de los clientes, el vehículo ha sido totalmente adaptado para servicios en las zonas urbanas e interurbanas.





No puede faltar un acondicionamiento interior totalmente pensado para la comodidad del viaje urbano tanto para los pasajeros como para el conductor.

Este modelo SHAULA también está en la versión M3 clase III con una capacidad máxima de 29 plazas y 4 versiones para poder escoger dentro de la amplia gama de producto para realizar todo tipo de servicios.

LA NUEVA PROPUESTA EN MODELO ELÉCTRICO ES EL eURBAN

El futuro de la movilidad eléctrica ya está al servicio de los clientes de CAR-BUS.net, una apuesta que revoluciona el mercado y que nos da la oportunidad de disfrutar de un servicio con la alternativa más ecológica, rápida e idónea para evitar el colapso de nuestras ciudades y poder reducir los altos niveles de contaminación y ruido.

El modelo eléctrico eURBAN, con una carrocería totalmente diseñada para adaptarse sobre el chasis ofrecido por QEV Technologies, cuenta con una autonomía de hasta 250 km con un motor de 140kWh y con una capacidad de 22 pasajeros.

El modelo eURBAN ha concluido satisfactoriamente las pruebas en PYRÉNÉES INDUSTRIALS en el Principado de Andorra. El 'eURBAN' se presentó en las instalaciones de Pyrénées Industrials el pasado lunes 21, ante el ministro de Presidencia, Economía y Empresa, Jordi Gallardo, quién se ha mostrado muy satisfecho con el paso que ha dado Pyrénées Industrials para introducir la movilidad eléctrica en ámbito del transporte y la logística empresarial. Entre los asistentes, proveedores y clientes habituales de Pyrénées

Industrials, se encontraba la empresa Andbus, que se ha mostrado especialmente interesada por el vehículo y espera poder adquirir varias unidades cuando el modelo definitivo esté terminado.

Jordi Monferrer CEO de CAR-BUS.net: "Conseguir una movilidad respetuosa con el medio ambiente es una prioridad máxima, además de que el transporte público debe ser una prioridad para todos los municipios y ciudades, tanto por el importante ahorro económico como para mejorar la vida de los conciudadanos en la prevención de las enfermedades asociadas a la polución."

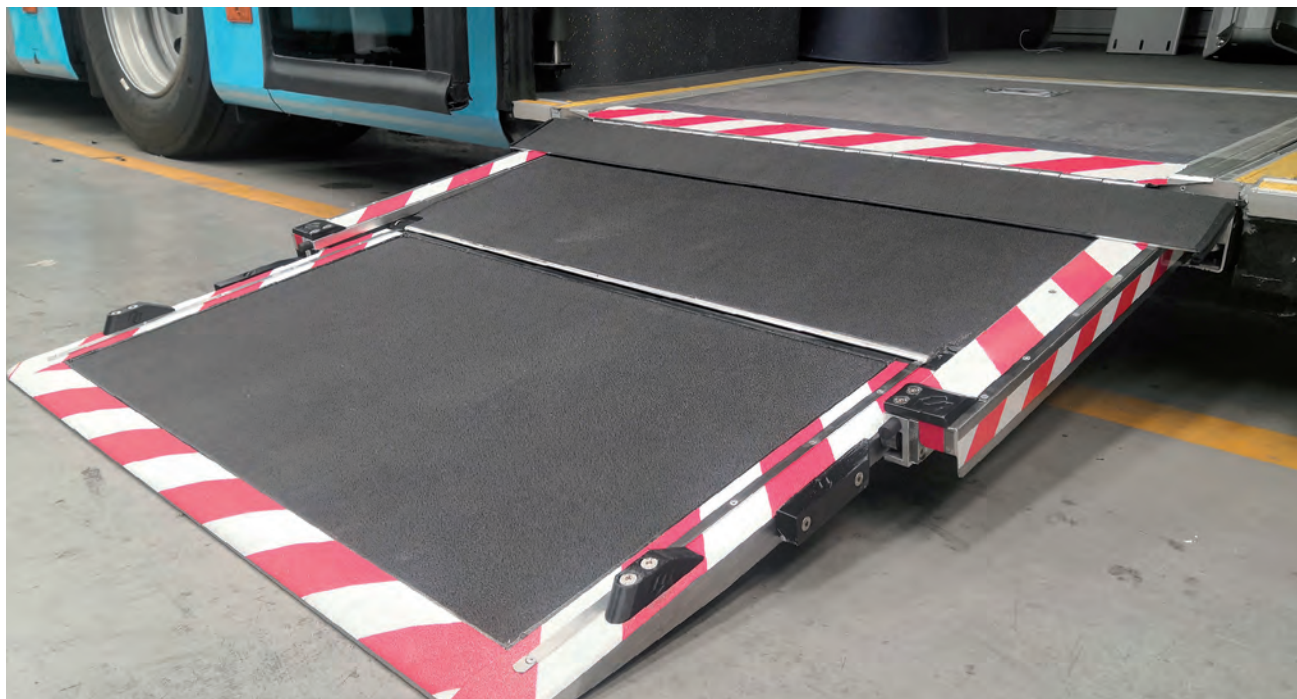
Jordi Gallardo, ministro de Presidencia, Economía y Empresa, ha declarado: "El vehículo eléctrico ya se ha normalizado en el ámbito privado y todavía nos falta la parte más industrial, y que haya empresas del país desarrollando esto, es la forma para que este tipo de vehículos penetren en la sociedad andorrana y que las empresas y los autónomos vean realmente su viabilidad".

El gerente de Pyrénées Industrials, Jaume Rey, considera que "es un tipo de modelo que puede tener mucho interés para los operadores logísticos del país. En el caso de Andbus, son clientes habituales y actualmente ya nos compran vehículos similares en plazas y carrocería, y en los próximos meses esperamos poder ofrecer también la alternativa eléctrica".

Javier Navarro, director de operaciones de la división Mobility de QEV Technologies, explica: "Hemos comprobado el funcionamiento con bajas temperaturas y los consumos en pendientes. El 'eURBAN' es un vehículo que encaja perfectamente con las necesidades de la orografía andorrana".

Dispone de un sistema que permite una carga rápida homologada por la Unión Europea además de electricidad que el mismo vehículo genera en movimiento.





EL SECTOR PMR SE RECUPERA TÍMIDAMENTE

EN LAS PREVISIONES PARA ESTE AÑO HAY DIVERSIDAD DE OPINIÓN

HEMOS HABLADO CON LOS REFERENTES DE EQUIPOS PMR PARA LA MOVILIDAD EN AUTOBÚS EN NUESTRO PAÍS: HIDRAL GOBEL, IRC Y MASATS SOBRE LA SITUACIÓN DEL SECTOR, PREVISIÓN Y OFERTA DE PRODUCTOS

Cómo valoran los resultados de 2021?

HIDRAL GOBEL: "Si en el primer trimestre del 2021 había habido algún indicio que hacía esperar una recuperación en seguida, hemos tenido que enfrentarnos a una situación del mercado más compleja que la del 2020. Al prolongarse la situación de emergencia sanitaria, que no hacía recuperar el número de viajeros, se ha añadido el retraso en la llegada de los fondos europeos, la fuerte subida del costo de las materias primas, los componentes, la energía y su escasez para, así, pintar un año de grandes retos de resistencia y ajustes, sin duda, el peor que nos ha tocado vivir como equipo".

IRC: "El año pasado 2021 fue récord de ventas en nuestra historia, eso se debe a nuestra diversificación en varios mercados".

MASATS: "Poco a poco vamos viendo una ligera recuperación, aunque los resultados de este año 2021 se han continuado viendo afectados por la crisis global generada por el Covid-19 y las dificultades de abastecimiento de algunos componentes.

La afectación a nuestros clientes ha sido diferente según el sector. El transporte de larga distancia ha tenido el peor comportamiento debido a la reducción del turismo, mientras que el transporte urbano y el sector ferroviario han tenido una mejor evolución.

La facturación de accesibilidad este año se mantiene respecto al año anterior, ayudada por la exportación al mercado inglés debido al cumplimiento de la normativa PSVAR, que ha obligado a incorporar plataformas en todos los nuevos vehículos de turismo, y a modificar el acceso a los vehículos que estaban ya en circulación."

¿Qué previsiones hay para 2022?

HIDRAL GOBEL: "Por cuanto dicho de 2021, sin duda nos esperamos un 2022 mejor, aunque no será todavía el año de la recuperación plena. Aun así, nos ponemos como reto una importante recuperación en nuestra facturación que sin duda, se dará por una mejora generalizada en el sector aunque queremos que se amplifique con la puesta en valor de nuestros servicios."



el que hemos presentado un nuevo dispositivo RF3+ con sensores sin contacto que se despliega como rampa-estribo-gap filler de forma inteligente según la posición de la plataforma. En este proyecto hemos trabajado dentro del marco del proyecto Shift2Rail de la Comunidad Europea.”

¿Qué porcentaje de producción es para el mercado nacional y cuál para el extranjero?

HIDRAL GOBEL: “En 2021 el 45% de nuestros productos ha sido montados en vehículos con servicio fuera de España. Es un porcentaje importante que demuestra el esfuerzo de la compañía por la internacionalización.”

IRC: “Creemos que este año 2022 debería ser mejor que el anterior, así mismo esperamos la salida de varios tenders o concursos en el sector bus y ambulancias, tanto a nivel nacional como internacional. Sin embargo, la incertidumbre estará muy presente y habrá que ser muy prudente. Las tensiones en los costes de materias primas y proveedores, así como los retrasos en plazos de entrega, seguirán muy presentes este año”.

IRC: El 70% de las ventas es nacional y el 30% para exportación.

MASATS: “Masats exporta el 48% de su facturación global y si nos centramos en los productos de accesibilidad es del 25%. Este año hemos crecido a nivel nacional y también a nivel internacional especialmente en Reino Unido, Polonia Italia y Hungría.”

MASATS: “Para 2022, la recuperación es ya evidente, y para los próximos años vemos un gran potencial de crecimiento. La gran apuesta por la sostenibilidad con implantación de la electromovilidad y las inversiones en el sector ferroviario tendrán sin duda mucho peso en el sector de la movilidad. También se aprecia que el sector de vehículos de turismo ha iniciado su recuperación.”

Prevedemos crecer globalmente un 35% este año 2022. Seguimos enfocados en la innovación de nuevas soluciones para seguir garantizando un embarque seguro a todas las personas. No solo en el sector del autobús, sino también en el sector ferroviario en



EXPERIENCIA EN ACCESIBILIDAD

Precios muy competitivos.
Anclajes sillas de ruedas, recambios. UNWIN. Qstraint.
Fiabilidad. Innovación. Seguridad.
Potente red postventa (España, Portugal, Francia, todas las islas). Atención inmediata.



 **IRC international railway co. s.l.**

POL. IND. ARANIBAR-2. Local 17
20305 IRUN
Tel. 943 647 322 / 943 647 017
www.irailwayc.com
info@irailwayc.com





HIDRAL GOBEL, MÁS DE 25 AÑOS INNOVANDO

LA COMPAÑÍA CUMPLIÓ EL PASADO MES DE ABRIL SU PRIMER CUARTO DE SIGLO

SEGUIR SIENDO UN REFERENTE Y CRECER A NIVEL INTERNACIONAL SON, SIN DUDA, LOS RETOS QUE LA COMPAÑÍA SE PONE PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS

Sin duda, la compañía ha sabido crecer y adaptar su organización y producto a la evolución del mercado, a los cambios que se han dado en el material móvil con una fuerte vocación de servicio para toda la cadena de valor, desde el momento en que se empieza a pensar y dibujar un nuevo vehículo hasta que llega a circular y los pasajeros pueden disfrutarlo y acceder de forma segura e inclusiva.

BUENOS RESULTADOS EN EL TRANSPORTE URBANO

La compañía quiere destacar, sin duda, los resultados obtenidos en el transporte urbano donde cada día más ciudades y más fabricantes apuestan por su producto, por su comodidad y facilidad de uso, todo ello debido a la labor constante con las empresas de transportes y con los usuarios finales.

TAMBIÉN EN EL CAMPO DE LA CONDUCCIÓN AUTÓNOMA

HIDRAL GOBEL tiene importantes proyectos relacionados con los vehículos autónomos. En ello está dedicando muchos de los recursos de desarrollo. Se trata de ir modificando los productos actuales para que puedan funcionar en un entorno y unas condiciones muy distintas. Son proyectos con un alto contenido de innovación y han dado paso a un cambio cultural importante dentro de la empresa.

EL SERVICIO AL USUARIO FINAL DE SUS PRODUCTOS HA SIDO SIEMPRE UNA PRIORIDAD PARA HIDRAL GOBEL, ASÍ COMO LA INNOVACIÓN Y UNA ATENCIÓN POSTVENTA RÁPIDA Y CAPAZ DE ADAPTARSE A LO QUE NECESITAN SUS CLIENTES

SU EXCELENTE POSTVENTA

El servicio al usuario final de sus productos ha sido siempre una prioridad para HIDRAL GOBEL y, también, el mejor soporte a su acción comercial.

Destacan dos características muy importantes de su red: formación constante, y capacidad de incluir con rapidez y efectividad nuevos puntos de servicio que, a menudo, les sugieren sus usuarios finales.



LOS EQUIPOS PMR MÁS DESTACADOS DE HIDRAL GOBEL

PARA AUTOBÚS URBANO

Para el transporte urbano, HIDRAL GOBEL ofrece su rampa doble, telescópica + manual, HGR COMFORT. Es el producto que más crecimiento ha tenido en estos dos últimos años.

PARA AUTOCARES

En autocares, EVO18 se ha mostrado como una plataforma sencilla en su uso y, por ello, muy querida por los conductores de empresas de transporte en distintos países. Además, por ser un producto muy compacto se ha podido montar prácticamente en todos los tipos de vehículos.

PARA MICROS Y MIDIS

Finalmente, su plataforma MICRO, con sus múltiples versiones, que permite montajes en distintas posiciones en Midibuses y Microbuses es, sin duda, un producto ya muy conocido al cual últimamente se han añadido opciones de software para una mayor coordinación con el vehículo.





IRC, EXCELENCIA Y SERVICIO AL CLIENTE

INTERNATIONAL RAILWAY CONSULTING LLEVA EN SU ADN LA ATENCIÓN POSTVENTA DE CALIDAD

CUANDO ESTÁ YA CERCA DE CUMPLIR 20 AÑOS, HABLAMOS CON LOS RESPONSABLES DE IRC PARA HABLAR DE SU HISTORIA, EVOLUCIÓN Y GAMA DE PRODUCTO

Con casi 20 años de historia, IRC – International Railway Consulting, S.L. nació en el 2003, para aportar valor y servicio en el sector ferroviario, dónde su fundador Juan Miguel Sanz-Sanvicens tenía una dilatada experiencia profesional y con marcado carácter internacional. Más adelante, surgieron otros mercados para IRC, como la carrocería de Bus, la carrocería de Ambulancias y de vehículos policiales.

Buscando siempre la excelencia y el servicio al cliente, la compañía cuenta con una visión muy internacional, con colaboraciones estratégicas con proveedores de todo el mundo.

Su evolución ha sido también la creación de una potente red post venta, que a día de hoy incluye España, Portugal y sur de Francia.

EL PERFIL DE SUS CLIENTES

Para sus gamas de producto nuevo, sus clientes son los carroceros de autocar y autobús, así como los fabricantes de vehículo completo.

Asimismo, suministra directamente a los operadores una gran variedad de recambios y servicio, reparación, mantenimiento, etc. desde su red post venta, que trata de mantener en continua formación.

Dispone de dos técnicos que viajan in situ para reparaciones de mayor envergadura, y para mantener la formación de la red de post venta.





“TENEMOS DOS TÉCNICOS QUE SE DEDICAN CONTINUAMENTE A LA FORMACIÓN DE LA RED POSTVENTA”

UNA RED DE POST VENTA QUE APORTA VALOR AÑADIDO

“Nuestra prioridad es el servicio de excelencia a nuestros clientes y el aportarles valor añadido. Para ello NUESTRA RED POST VENTA es nuestra seña de identidad, nuestro ADN. Disponemos de más de 35 puntos post venta formados en España, Portugal y sur de Francia. Tenemos dos técnicos que se dedican continuamente a la formación de dicha red post venta, y a dar servicio en casa de los clientes”, indican desde la compañía.

PRODUCTOS PARA PMR

AUTOBÚS URBANO

- Rampa eléctrica bus urbano low floor
- Rampa manual bus urbano low floor

MICROBUS, MIDIBUS, AUTOCAR INTER-URBANO Y DISCRECIONAL

- Plataforma electro-hidráulica acceso PMR
- Anclajes silla ruedas PMR
- Cinturones PMR

VEHÍCULO CLASIFICACIÓN M1 (HASTA 9 PLAZAS).

- Mediante conjunto funcional
- Plataforma electro-hidráulica
- Rampa manual
- Peldaño eléctrico de acceso
- Anclajes y cinturones PMR silla ruedas
- Butacas fijas y giratorias



LA COMPAÑÍA CUENTA CON UNA VISIÓN MUY INTERNACIONAL, CON COLABORACIONES ESTRATÉGICAS CON PROVEEDORES DE TODO EL MUNDO



LA ACCESIBILIDAD SIGUE EVOLUCIONANDO CON MASATS

MASATS APLICA TECNOLOGÍA DE VANGUARDIA A SUS PRODUCTOS DE ACCESIBILIDAD

ACTUALMENTE ESTÁ TRABAJANDO EN DIFERENTES ÁREAS DE PRODUCTO. A SUS RAMPAS Y ELEVADORES PARA PMR, SE SUMAN NUEVAS PUERTAS QUE PERMITEN MÁS ACCESIBILIDAD E INTERESANTES PROYECTOS DE MANTENIMIENTO PREDICTIVO

Puertas de andén PSD en L11 de Barcelona.

MANTENIMIENTO PREDICTIVO

Uno de los proyectos más interesantes e innovadores en el que está inmersa la compañía es el desarrollo de una plataforma de mantenimiento predictivo, orientado a aumentar la disponibilidad de las rampas y puertas. La posibilidad de recoger los datos de funcionamiento del equipo, y su análisis para obtener información para prevenir futuras averías, nos permite anticiparnos y garantizar una mayor disponibilidad y fiabilidad del vehículo.

Está en fase de pruebas en 14 vehículos en TMB Barcelona, 20 vehículos en EMT Madrid y 50 vehículos en Singapur. Los resultados en vehículos urbanos empiezan a ser espectaculares, ya que ha conseguido un aumento de la fiabilidad del 150%, un aumento de la disponibilidad del 50% y una reducción importante del 45% del coste de ciclo de vida

Esta información le sirve también a MASATS para obtener puntos de mejora para los nuevos sistemas que desarrolla.

NUEVA PUERTA DESLIZANTE

Acaba de lanzar la nueva puerta deslizante, a la que ha denominado 028d SLIM. Se trata de una puerta más ligera y que ocupa menos espacio en el interior del vehículo. Todo ello revierte en un menor impacto ambiental, ya que se ha reducido el peso y número de componentes, para alcanzar objetivos de sostenibilidad, al mismo tiempo que cubre necesidades de reducción de espacio en los vehículos.

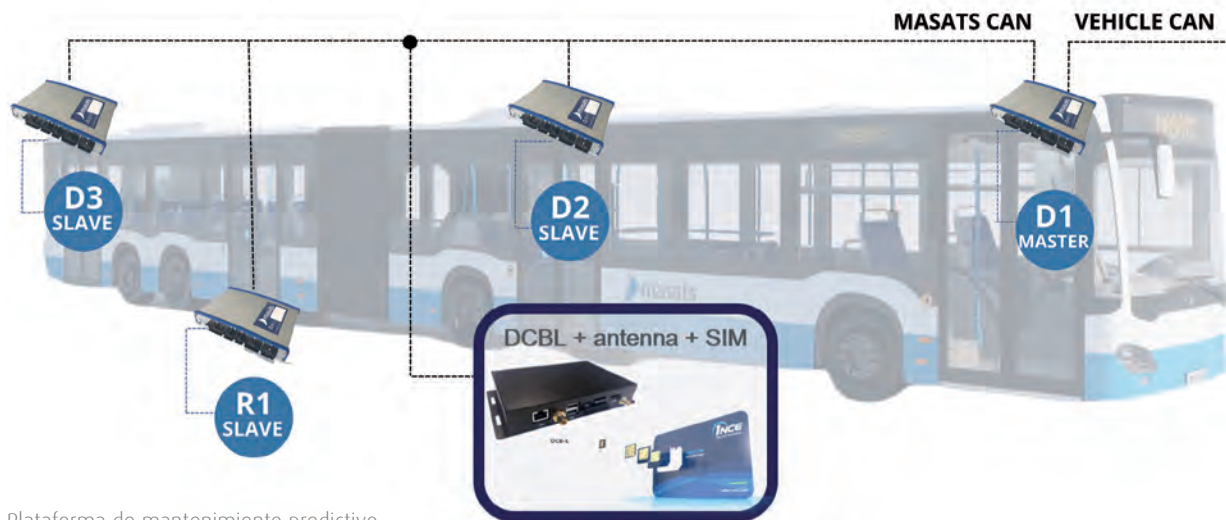
Esta puerta completa la gama de nuevas puertas con mayor fiabilidad y seguridad, como la puerta basculante-deslizante 029i que presentó el año pasado.

ACCESO PMR TAMBIÉN

EN SEGMENTOS FERROVIARIOS

En el ámbito de accesibilidad, MASATS acaba de lanzar un dispositivo muy innovador para el acceso a los trenes. Se trata de la nueva rampa-estribo RF3+, un dispositivo que incorpora sensores sin contacto, que permiten de forma inteligente desplegarse como rampa, como estribo, o como placa puente, dependiendo de la posición del andén de la estación con respecto al suelo del tren y de forma automática, sin necesidad de ayuda de personas.





Plataforma de mantenimiento predictivo.

Este producto permite un acceso universal a los trenes para las personas con necesidades especiales, pero también para todos los pasajeros, ya que elimina el hueco entre tren y andén que provoca algunos accidentes. Proporciona la máxima seguridad en el embarque y desembarque.

Este dispositivo va a incorporarse ya a dos proyectos de Renfe, para su proyecto de Ancho métrico y Alpino, que entraran en servicio en los próximos meses.

Actualmente Masats está participando en los proyectos de Stadler para FGC Ferrocarrils de la Generalitat, y en el proyecto de Renfe Ancho métrico, donde además de este nuevo dispositivo, entregará las puertas deslizantes automáticas y la puerta de cabina manual con cerradura electrónica, de control de seguridad de presencia en la cabina.

Un hito importante para la empresa, ha sido la primera instalación de puertas de Anden PSD para la Línea 11 de Metro de Barcelona. Las puertas de andén mejoran la seguridad de la estación, mejoran el servicio, optimizan la calidad del aire y la climatización de la estación. Su portal de iluminación proporciona información de la posición y situación operativa de las puertas a los pasajeros y minimiza los retrasos. Un proyecto de alta tecnología, que ha sido desarrollado e implantado en tiempo récord. La instalación se llevó a cabo en el mes de agosto y entró en funcionamiento en septiembre.

NUEVA LÍNEA DE MONTAJE 4.0

Siguiendo con los proyectos estratégicos, Masats está trabajando en una nueva Línea de montaje de

puertas 4.0. Después de ver oportunidades para automatizar el diseño de los productos, y detectar una necesidad de integración de proveedores, Masats empezó la nueva línea de montaje, según criterios de Lean Manufacturing. Se pretende asegurar servicio en las circunstancias actuales sincronizando toda la cadena de suministro y permitiendo escalabilidad y consistencia en el crecimiento. Mejorar el plazo de entrega en todos los pedidos y fiabilidad en cuanto a Lead Time, son los dos objetivos principales de este proyecto.

INNOVADOR PORTAL DE POSTVENTA

En el apartado de Postventa, Masats ha aprovechado el reciente lanzamiento de su nueva web para incorporar un innovador Portal de recambios y documentación, que permitirá que los clientes puedan identificar los recambios que precisan, navegando en la estructura de recambios hasta definir el componente necesario. También permite consultar todo tipo de documentación del producto.

En la nueva web se ha potenciado toda el área de Postventa, para ofrecer mayor utilidad al cliente u operador. También incorpora una nueva Aplicación para la gestión de reparaciones y garantías, específico para los talleres oficiales de Masats, o grandes clientes. Con estas herramientas da soporte 24/7 sobre información de producto, lo que será útil también a la red de talleres repartidos por toda Europa.



LAS PRUEBAS REALIZADAS CON SU PLATAFORMA DE MANTENIMIENTO PREDICTIVO PARA RAMPAS Y PUERTAS INDICAN UN AUMENTO DE LA FIABILIDAD DEL 150%, UN AUMENTO DE LA DISPONIBILIDAD DEL 50% Y UNA REDUCCIÓN IMPORTANTE DEL 45% DEL COSTE DE CICLO DE VIDA

SECCIÓN OFICIAL
Y EXCLUSIVA DE
COMUNICACIÓN DE

aetram

ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS
DE TRANSPORTE EN AUTOCAR
DE MADRID



AETRAM SOLICITA AYUDAS DE LA COMUNIDAD DE MADRID PARA EL DISCRECIONAL

Así lo manifestó el todavía **presidente en funciones de AETRAM y presidente de ANETRA, Luis Ángel Pedrero** durante la Asamblea de la asociación.



Habló en su discurso de apertura la difícil situación que atraviesa el discrecional desde el inicio de la pandemia y la nula ayuda recibida por parte del gobierno de la Comunidad Autónoma de Madrid. Ponía como ejemplo el apoyo económico recibido en otras regiones como Valencia, Baleares o Andalucía, que acaba de publicar una ayuda de casi 6 millones de euros específica para ese segmento. Pedrero recordaba que las subvenciones recibidas han llegado del Gobierno central, pero no de la administración de Madrid que, sin embargo, si ha ayudado a las líneas del Consorcio Regional de Transportes. En cuanto a la relación con el Ayuntamiento de Madrid, afirma que ha empeorado con la entrada del nuevo gobierno del PP, para el que “el discrecional no existe y el único modo de transporte es la EMT”. Asegura que gracias al trabajo

de Aetram se ha logrado que se incluya un anexo en la ordenanza para tener libre acceso a la almendra central de la capital. También están hablando para ampliar paradas para sus autocares, que en algún caso se han visto afectadas y disminuidas por modificaciones urbanas, como en la Plaza de España.

En cuántos a los costes, decía que ahora mismo “son desorbitados”. Se refirió al Observatorio de Costes para que las empresas lo tengan en cuenta al presupuestar: “Tenemos que ser conscientes de lo cuenta hacer un servicio. Está en nuestras manos que demos valor a las empresas y que conociendo esos costes no tarifemos por debajo de ellos”.



Clausuró la Asamblea el **director de transportes de Comunidad de Madrid, José Luis Fernández-Quejo del Pozo**. Sobre la petición de una línea directa de ayudas al discrecional, les anuncia que la propia presidenta Isabel Ayuso les ha



NUEVO PRESIDENTE DE AETRAM Y NUEVA JUNTA DIRECTIVA



Presidente: David del Olmo
Vicepresidenta: Sonia Lorenzo
Vicepresidente Segundo: Luis Ángel Pedrero
Tesorero: Diego Carrascal
Secretario General: Juan Manuel Muro
Vocales: Manuel Bravo, Marcelino Rincón,
Santiago López, Conrado Calcerrada, José Luis
Conde, Isaac Álvarez, Pedro Jiménez, Laura
Herreros y Carlos Moreno.

pedido mantener una reunión de los responsables de transportes y la asociación para tratar de buscar una solución. “A ver si ahora, con la indicación de la presidenta encontramos una solución”. Hizo referencia a la campaña de comunicación pendiente desde finales de 2021 para promocionar el uso del transporte discrecional. Afirmó que a finales de marzo o principios de abril saldrá adelante. Y terminó diciendo que la transición energética “tendría que haber sido más pausada” y tener en cuenta también a los vehículos diesel de última generación menos contaminantes en las ayudas.

EL PRIMER DISCURSO DEL NUEVO PRESIDENTE, DAVID DEL OLMO

Habló primero de la gran caída de la demanda. La situación geopolítica actual y las consecuencias de la pandemia no ayudan a salir adelante, decía. También se refirió a la gran subida de los combustibles y la energía en general, que afecta especialmente al transporte con una “subida infernal” que actualmente supera el 11%, lo que significa que “hay que subir los precios de los servicios un 11,3% para mantenernos como estamos. Quiero que toméis conciencia de ello”. Indicaba que a la baja demanda y costes altos, con el agravante de la falta de conductores que durante la paralización del sector por la pandemia han huido a otros sectores, se suma la incertidumbre del futuro para el discrecional. Les recordaba que hasta ahora, siempre se ha transmitido la necesidad de resistir porque “el que aguante ganará” y “hemos aguantado endeudándonos hasta las cejas o reducir nuestros ahorros, mantener al cliente a cualquier pre-

cio y trabajar a pérdidas”. A todo ello se suma “el cóctel molotov” que provoca un entorno de transición energética y sostenibilidad, que “nos tiene paralizados y nos causa miedo”. Por eso lanzaba un mensaje a los asociados: “El miedo sirve para avanzar o para paralizarte. Debemos tener las agallas que tuvieron nuestros padres o nuestras generaciones anteriores para movernos. Ante nosotros tenemos importantes retos y los asociados tienen que ser el pilar de la asociación. AETRAM es el vehículo de transmisión de formación, información, medidas, negociación con la Administración, pero el socio es el protagonista”. Les pidió mayor participación para aportar ideas y que entre todos pongamos en común diferentes soluciones, en lugar de buscar una para cada empresa en solitario.

AETRAM canalizará asesoramiento en las materias más complicadas a los asociados y, junto con ANETRA, diseñará planes de formación. En breve habrá también renovación del convenio y se buscará la paz social. En cuanto a la Administración, señalaba que como lobby hay que hacerles entender sus problemas, porque a veces ni siquiera saben que los tienen. También decía que hay que intensificar las relaciones entre las propias empresas del sector para salir reforzados: “Aunque somos pequeños empresarios, somos muchos. Y quizá juntos seamos más que algunas de las grandes empresas del sector. Tenemos que intentar que eso sea nuestra fuerza”. Recordaba a los asistentes que su nacional, ANETRA, tiene un peso muy importante con el Mitma y hay también que hacer solicitudes a través de ellos. “El futuro será muy digital y hay que prepararse para el cambio”, añadía también.

Del Olmo habló para concluir sobre la necesidad de abrir las posibilidades de su negocio, no solo pudiendo entrar en concesiones sino desregularizando el suyo: “Tenemos que conseguir la desregulación de nuestro sector para poder vender plaza a plaza”. “Si todos trabajamos juntos y a la vez conseguiremos el resultado que esperamos”, concluyó.

HOMENAJE A JESÚS GONZALO TOMEY

Además de dar lectura y aprobación a las cuentas del año anterior y el presupuesto para 2022, hubo momento también para homenajes a los asociados que han fallecido desde la última Asamblea y también para el ex presidente de la asociación, Jesús Gonzalo Tomey. En su intervención, Jesús Gonzalo Tomey afirmaba estar muy satisfecho con todo lo que ha hecho y que le “ha apasionado mucho más el transporte que la abogacía”. “Estamos en un momento en el que el transporte discrecional está en el aire, no se sabe a donde vamos”. Aseguraba que ya no se puede hacer camino solo trabajando para salir adelante porque hay muchos factores que condicionan la actividad. Se despidió diciendo a los presentes: “los transportistas sois mis hermanos”.





CASI 6 MILLONES DE EUROS PARA EL DISCRECIONAL ANDALUZ

XIX JORNADAS TÉCNICAS DEL TRANSPORTE DE MÁLAGA Y LAS IV JORNADAS ANDALUZAS

ESTE ENCUENTRO SE HA CONVERTIDO EN LA CITA MÁS IMPORTANTE DE SUR DE ESPAÑA PARA EL SECTOR DEL TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA

Antonio Vázquez Olmedo, Presidente de FEDINTRA y de APETAM, abrió la jornada recordando la difícil situación del discrecional andaluz, afirmando que han sentido “el abandono no solo de la Administración, sino también de las entidades financieras”. También hacía referencia a nuevos problemas que se suman a los provocados por la pandemia, como la subida de los combustibles, la falta de conductores y la imposibilidad de conseguir ayudas para achatarrar autobuses diesel antiguos para sustituirlos por motores diesel de última generación. A todo ello se suma la invasión rusa de Ucrania, que “va a afectar al sector turístico mundial y a crear mayor ralentización en la economía”, decía.

El Concejal Delegado del Área de Movilidad del Ayuntamiento de Málaga, José del Río, recordaba que “al principio de la pandemia se demonizó al transporte público de un modo injusto porque se ha demostrado con datos científicos que, si se aplican las medidas de seguridad, no hay posibilidad de contagio”.

Por su parte, la Consejera de Fomento, Infraestructuras y Ordenación del Territorio de la Junta de Andalucía, Marifrán Carazo, ha querido reconocer el mérito de un sector que ha sido esencial, tanto para los empresarios como para los trabajadores. Anunció en su discurso que se abría una convocatoria de casi 6 millones de euros para ayudar al discrecional, como prometió ya en el mes de diciembre y que el 1 de marzo se publicaba en el BOJA. También se refirió a la necesidad de recuperar la demanda. El Director General de Movilidad de la Junta de Andalucía, Felipe Arias, habló sobre las ayudas al sector y, en concreto, de los

5.950.000 millones de euros a los que se refería Carazo. Pondrán ser beneficiarios los autónomos, pymes y cooperativas de discrecional que hayan registrado caída de ingresos por el impacto del Covid. Se concederán hasta 1.700 euros/autocar. Se podrán usar para cubrir las facturas ya pagadas que se hayan generado entre el 14 de marzo de 2020 y el 8 de mayo de 2021 y que tengan que ver con capital circulante o explotación como mantenimiento, seguridad social, alquileres, limpieza, equipamiento anti covid, etc... Pero no para cubrir intereses, pagos de IVA, retrasos, multas, procesos judiciales...

El Presidente del Comité Nacional del Transporte por Carretera, Rafael Barbadillo, insistió en la necesidad de apoyar económicamente a los operadores para contrarrestar la subida incesante de los combustibles, tanto el diesel como el gas. Se refirió a las ayudas que Portugal ha puesto en marcha en este sentido, que ascienden a 1.050 euros por autocar. Esa medida ya estaba en marcha incluso antes de la llegada de la guerra de Ucrania. Además, hizo hincapié en la necesidad de recuperar la demanda, dar el salto a la digitalización y eliminar la huella de carbono. En este último punto, señaló que los legisladores europeos deben ser realistas. Con el ánimo de ayudar al sector a conseguir ayudas, anunciaba que acaba de nacer Confibus NextGen, una oficina que asistirá a los operadores en la búsqueda de subvenciones y apoyo económico en diversos departamentos.

Hubo también tiempo para ponencias de expertos en diversas materias, como el abogado Fernando Cascales, que se centró en las causas que restringen la competencia en nuestro sistema concesional, el consultor Jimmy Pons, y el creador de la empresa de transporte a la demanda MUFMI y presidente de AMSIR, Asociación por la Movilidad Sostenible y la Innovación Rural, Reiner Uphoff que hablaron de la necesidad de innovar, centrarse en el cliente y no estar solos para afrontar el futuro.

EXPOSICIÓN DE VEHÍCULOS Y SERVICIOS

El encuentro ha tenido lugar el 28 de febrero y el 1 de marzo, contando con más de 500 participantes y 50 expositores en dos jornadas con ponencias profesionales y una exposición de vehículos y servicios para el sector del autobús y el autocar.



VOLVO



ALCOA



CBM



EMAR KIEL



IRIZAR



IVECO



JMB



KING LONG



MAN



MERCEDES-BENZ



OTOKAR



RENTALBUS



TEMSA



**SECCIÓN OFICIAL
Y EXCLUSIVA DE
COMUNICACIÓN DE**



ASEGURANDO LA DURABILIDAD DE LAS BATERÍAS

PROPUESTA DE NUEVO REGLAMENTO TÉCNICO SOBRE LA DURABILIDAD DE LAS BATERÍAS

LA DURABILIDAD DE LAS BATERÍAS ES UNO DE LOS PRINCIPALES PUNTOS DE LA INVESTIGACIÓN EN EL CAMPO DEL ALMACENAMIENTO ELECTROQUÍMICO DE ENERGÍA Y MERECE UNA IMPORTANTE CONSIDERACIÓN JUNTO CON LA SEGURIDAD Y EL COSTE

1. Debido a la imperiosa necesidad de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) y otros contaminantes atmosféricos, se prevé que la cuota de mercado de los vehículos electrificados crezca en el futuro. Un componente clave de estos vehículos es la batería de tracción que se utiliza para almacenar y suministrar energía para impulsar el movimiento del vehículo y los sistemas que lo componen. Las mejoras en el rendimiento de las baterías para ofrecer una mayor autonomía de conducción, tiempos de carga reducidos y una mayor estabilidad son un objetivo importante para los fabricantes y se espera

que los desarrollos tecnológicos en esta área aceleren la adopción de los vehículos electrificados por parte de los consumidores.

2. A pesar de las mejoras esperadas en el rendimiento de los nuevos vehículos electrificados, el rendimiento continuado de la batería en el tiempo no está regulado actualmente. Por lo tanto, la principal motivación para el desarrollo de un GTR sobre la durabilidad de la batería en el vehículo se deriva del reconocimiento de que el rendimiento medioambiental de los vehículos electrificados puede verse afectado por el exceso de degradación del sistema de la batería con el tiempo.
3. La pérdida de autonomía eléctrica y la pérdida de eficiencia energética del vehículo son dos preocupaciones principales. La pérdida de autonomía eléctrica podría conducir a una pérdida de utilidad, lo que significa que los vehículos eléctricos se conducen menos y, por lo tanto, desplazan menos dis-

tancia recorrida que, de otro modo, podría conducirse en vehículos convencionales. La pérdida de utilidad también podría frenar el sentimiento de los consumidores y el crecimiento del mercado necesario para que las ventas de vehículos eléctricos cumplan con la reducción de emisiones de la flota. La pérdida de eficiencia de los vehículos podría repercutir en las emisiones previas al aumentar la cantidad de electricidad necesaria por cada distancia recorrida por el vehículo. Ambas cosas pueden afectar no sólo a la utilidad del vehículo para el consumidor, sino también al rendimiento medioambiental del mismo. La pérdida de rendimiento medioambiental es importante, en particular porque los programas de cumplimiento de la normativa gubernamental a menudo acreditan a los vehículos electrificados con un cierto nivel de beneficio medioambiental esperado, que podría no realizarse durante la vida del vehículo si se produce una degradación excesiva de la batería.

- Además de los cambios en la autonomía y el consumo de energía, los vehículos eléctricos híbridos suelen estar equipados con una cadena cinemática convencional y otra eléctrica, y en el caso de estos vehículos las emisiones de contaminantes criterio de la cadena cinemática convencional podrían verse afectadas por la degradación de la batería a lo largo del tiempo.
- El desarrollo de este reglamento técnico (GTR) sobre la durabilidad de las baterías de los vehículos tiene, por tanto, como objetivo proporcionar una metodología armonizada para abordar estas preocupaciones mediante la introducción de un método por el cual la salud de la batería puede ser monitoreada en el tiempo y mediante el establecimiento de requisitos mínimos de rendimiento para la durabilidad de esta.

EVOLUCIÓN DE LA PROPUESTA

El grupo de trabajo informal de Naciones Unidas (IWG) sobre vehículos eléctricos (EVE) presentó un proyecto de informe de la situación al Grupo de Trabajo sobre Contaminación y Energía (GRPE) en mayo de 2019 sobre la investigación de la durabilidad y el rendimiento de las baterías de los vehículos.

El informe de situación indicaba que había suficiente información para poder iniciar un reglamento técnico (GTR) sobre la durabilidad de las baterías de los vehículos.

En Noviembre de 2021, el GRPE adoptó la propuesta de un nuevo reglamento técnico (GTR) de la ONU sobre la durabilidad de las baterías de los vehículos. El nuevo Reglamento técnico establece requisitos mínimos de rendimiento para la energía de las baterías instaladas en vehículos ligeros (PHEV y BEV) exigirán a los fabricantes que certifiquen que las baterías instaladas en sus vehículos eléctricos (VE) perderán



menos del 20% de su capacidad inicial en 5 años o 100.000 km y menos del 30% en 8 años o 160.000 km.

Para comprobar su cumplimiento, exige que se instalen monitores de estado de salud en todos los vehículos. Se establece un procedimiento para comprobar la precisión de los monitores y también para controlar que la flota cumpla con los requisitos mínimos de rendimiento. Se espera que el reglamento técnico (GTR) de la ONU sea adoptado por China, Japón, Corea, EE.UU. y la UE, entre otros países que han mostrado interés en el tema.

Esto evitaría el uso de baterías de baja calidad, garantizando que sólo se instalen baterías duraderas en los VE. Esto es crucial para aumentar la confianza de los consumidores y para mejorar el rendimiento medioambiental de los VE más allá de sus bajas emisiones. Asegurarse de que cada batería dure más tiempo ayudaría a aliviar la presión sobre las materias primas críticas necesarias para su producción, y reduciría los residuos de las baterías usadas.

André Rijnders, presidente del Grupo de Trabajo de Naciones Unidas sobre Contaminación y Energía (GRPE) que ha elaborado esta propuesta, ha declarado lo siguiente: "Con el reglamento propuesto, se pondrá a disposición del propietario del vehículo información precisa sobre el estado de salud y la capacidad restante de la batería. Esto proporcionará información valiosa para las transacciones de vehículos eléctricos de segunda mano y otros cambios de propietario".

La propuesta acordada se someterá a votación en la sesión del WP.29 de marzo de 2022. Los países que voten a favor del nuevo texto legal tendrán que transponerlo a su legislación nacional/regional con un calendario específico de entrada en vigor del nuevo régimen, que podría llegar en 2023.

Fuente: United Nations Economic Commission for Europe



<https://unece.org/sites/default/files/2021-10/GRPE-84-01e%20-%20clean.pdf>



Agustín Gómez Pereira
Secretario General de Ascabús
C/ Oquendo, 23 – 3ª Planta
28006 Madrid
Telf. 699594987 / Fax. 913450377
www.ascabus.es



PAGO CON TARJETA BANCARIA DEL BILLETE SENCILLO EN LA TMB

El pago y la validación del billete sencillo de autobús con tarjeta bancaria está disponible desde este enero en todas las líneas regulares de Transportes Metropolitanos de Barcelona (TMB) una vez finalizada la instalación de los lectores EMV en la flota. El sistema, apto también para teléfonos y relojes inteligentes, facilita el acceso de los usuarios esporádicos al transporte público, evita contactos y agiliza el servicio. Culmina así el proyecto impulsado junto con la Autoridad del Transporte Metropolitano (ATM) para proporcionar una alternativa fácil, práctica y segura a los pagos en efectivo a bordo de los vehículos. En la imagen de TMB, Laia Bonet, su Presidenta, validando con teléfono móvil en un autobús de la flota.



TEISA RENUEVA SU COMPROMISO CON EL SPAR GIRONA

El club de baloncesto Spar Girona y el grupo gerundense TEISA han renovado el acuerdo para ampliar su compromiso de vinculación que lleva vigente desde los inicios del club. TEISA dispone de un autobús vinilado con los colores del Spa Girona, con la clara intención de apoyar y difundir la imagen del club. La empresa de autobuses de las comarcas gerundenses seguirá siendo el proveedor del club durante sus viajes por carretera por España y por Europa. En la imagen, Àlex Gilabert, director-gerente de TEISA, con jugadoras del Spa Girona.

ALSA INCORPORA A RUTH HERNÁNDEZ COMO NUEVA DIRECTORA DE PERSONAS Y CULTURA

Es Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Juan Carlos III de Madrid y master en Compensación y Beneficios por Garrigues y en PRL por el CEU. Hasta su llegada a Alsa era directora de Operaciones y Transformación Digital de Personas en Acciona. Ruth Hernández aporta una sólida experiencia como directiva avalada por sus más de 20 años de trabajo en todas las áreas de recursos humanos, con especial relevancia en el ámbito internacional. Destacan las áreas de Organización, Talento y Transformación Digital, donde ha tenido la oportunidad de desarrollar e implantar proyectos y políticas en compañías como Acciona, Pepsico y Unión Fenosa, entre otras.



LA EMT DE VALENCIA ENTRA EN LA NUEVA TARJETA DE TRANSPORTE METROPOLITANO

La Empresa Municipal de Transportes (EMT) de València se ha adherido a la nueva tarjeta de transporte integrado de la Autoridad de Transporte Metropolitano de València (ATMV), en la que aportará más del 50% de los viajes totales, por encima del número de viajes que se hicieran con el resto de los operadores integrados en la nueva tarjeta (Metrovalencia, MetroBus y Renfe Cercanías). El presidente de EMT, Giuseppe Grezzi, y la directora gerente, Marta Serrano, participaron en la presentación de la nueva tarjeta.

LOS AUTOBUSES METROPOLITANOS DEL CONSORCIO DE SEVILLA, EN LA APP MEEP

El Consorcio de Transporte Metropolitano del Área de Sevilla, ha llegado a un acuerdo con Meep Sevilla by Globalvia, startup especializada en el desarrollo de soluciones de Movilidad como servicio, para la integración de la red de autobuses metropolitanos de Sevilla y sus tarifas en la aplicación de movilidad urbana sostenible Meep.



INKA KOLJONEN NOMBRADA DIRECTORA FINANCIERA DE MAN

Inka Koljonen ha sido nombrada miembro de la Junta Directiva de Finanzas, Informática y Asuntos Jurídicos de MAN Truck & Bus SE, cargo que desempeña desde el 1 de febrero de 2022. Sucede a Christian Schenk que pasa a ocupar ese mismo puesto en Skoda Auto. Koljonen es finlandesa, se licenció en administración de empresas en la universidad Ludwig-Maximilian (LMU) de Múnich y, además de su lengua materna, habla con fluidez alemán y otros cinco idiomas.



LANGENDORF, NUEVO DIRECTOR DE COMUNICACIÓN DE MAN

El Dr. Marc Langendorf ha asumido el cargo de director de Comunicación y Asuntos Públicos de MAN Truck & Bus. Sucede en el cargo a Pietro Zollino, que el 1 de noviembre de 2021 inició su andadura como director de Comunicación del Grupo, Relaciones Gubernamentales y Sostenibilidad en el GRUPO TRATON, la empresa matriz.

ATLAS BUS YA ESTÁ EN REDES SOCIALES

Ya es posible seguir a ATLAS BUS en Instagram, Facebook, LinkedIn, Twitter y su canal de Youtube. A continuación, se indican sus cuentas para poder seguirlos:

https://www.instagram.com/atlas_bus/
<https://www.facebook.com/Atlasbus>
<https://www.linkedin.com/company/atlas-bus-s-l>
<https://twitter.com/ATLASBUS>
<https://www.youtube.com/channel/UCzCiGWx-y-GLVR23VdxXrWA>



EXPOBUS IBERIA YA TIENE FECHA PARA 2023

La tercera edición de la Feria del Transporte de Viajeros por Carretera, ExpoBus Iberia, se celebrará del 16 al 18 de noviembre de 2023 en el recinto Feira Internacional de Galicia ABANCA (Silleda, Pontevedra). En su última edición en 2019 registró un total de 1.882 visitantes, un 48% más que en la pasada cita. A nivel expositivo también creció entonces de forma importante, con 152 firmas expositoras, un 50% más. De ellas, 64 fueron expositores directos presentes con stand, un 39% más. Un crecimiento que supuso también una mayor presencia internacional, pues las firmas procedían de 21 países, un 61% más, mientras que los expositores directos fueron de 4 países, el doble. Respecto a la superficie neta, ocuparon 8.009 metros cuadrados, un 36,5% más. Un incremento que supuso que la feria se extendiera a un segundo pabellón.



SIGFREDO MORENO, NUEVO DIRECTOR GENERAL DE BMC EN ESPAÑA

Con una amplia trayectoria en el sector de los vehículos industriales, después de ser director comercial de MAN Truck&Bus en España y Portugal y director nacional de ventas en Renault Trucks, Moreno ha asumido la dirección de esta marca en nuestro país. Natural de Madrid, Sigfredo Moreno es licenciado en Dirección y Administración de Empresas y diplomado en Márketing y RR PP por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, además de contar con un máster en dirección de Ventas. La marca de vehículos industriales recién llegada a nuestro país quiere hacer un hueco en el sector del transporte con la gama Tugra para los camiones, y Procity, Neocity y Neoport para los buses.



SERVICIO DE POSTVENTA 360º DE INDCAR

En cada entrega de Indcar, el técnico asignado hace la formación al cliente final, muchas veces trasladándose a las instalaciones en las que se hace entrega, para formar a todas las personas implicadas en el proyecto. Esta formación es clave para que los operadores, conductores y técnicos puedan conocer de primera mano el funcionamiento de todos los elementos que componen el minibus, muy especialmente cuando son minibuses urbanos e interurbanos y van equipados con multitud de elementos de seguridad pasiva, activa y control de flotas. Antes de entregar cualquier vehículo, este pasa por un exhaustivo proceso de verificación y puesta a punto en las instalaciones de Indcar. Pero posteriormente es imprescindible una formación y entrega que siempre se llevan a cabo por un técnico altamente especializado. Indcar cuenta con equipos de postventa en todas sus sedes comerciales (España, Italia y Francia) y también otro dedicado al resto de mercado de exportación. Este mismo equipo será el encargado de resolver cualquier incidencia que los vehículos puedan tener a lo largo de su vida útil.



DYRESEL ESTRENA IMAGEN, WEB Y CATÁLOGOS

Dyresel es experto en soluciones de iluminación y señalización a medida para la movilidad industrial desde hace más de 35 años. La nueva web de Dyresel es más visual, completa y fácil de usar. Cuenta además con un nuevo catálogo corporativo y un catálogo comercial completamente renovado y actualizado. Para el segmento del autobús cuenta con novedades en cuatro gamas de producto de iluminación: La Serie Vega de pilotos traseros redondos LED, la Serie Fénix de pilotos traseros multifunción LED, la Serie Polar de luz indicadora de dirección y la Serie Skylab de iluminación interior.



HASTA UN 35% DE DESCUENTO EN RECAMBIOS CON EL MANTENIMIENTO SCANIA

Gracias a esta campaña, que está disponible desde el 1 de febrero, aquellos clientes que contraten entre uno y tres años de mantenimiento, se beneficiarán de descuentos del 20%, el 30% y el 35% en ciertas piezas de sus vehículos. Además, hasta el 30/06/2022 los clientes que se acojan a un contrato de Mantenimiento de tres años de duración disfrutarán de un regalo de la marca valorado en 60€. Así, los vehículos de hasta un millón de kilómetros con un año de contrato tendrán un descuento del 20%; con dos años de contrato llegan al 30%; y con tres años de contrato el descuento llega al 35%. Si el vehículo supera el millón de kilómetros, el descuento en los recambios es del 35%, independientemente de los años de contrato.



MOTORTEC MADRID SE CELEBRARÁ DEL 20 AL 23 DE ABRIL DE 2022

Una nueva edición de esta feria de referencia del mundo de la posventa, tendrá lugar en el Recinto Ferial de IFEMA, en Madrid. Entre las cerca de 400 empresas que han confirmado ya su participación. A finales de enero ya estaba reservado el 90% de la superficie expositiva prevista en los 75.000 m2 que ocuparán los 5 pabellones de la Feria. Conviene resaltar la amplia presencia internacional, con 55 expositores extranjeros confirmados, procedentes de 16 países: Alemania, Bielorrusia, Bélgica, Eslovaquia, Francia, Grecia, Irán, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumanía y Turquía. Entre otras cuestiones, se abordará la digitalización de talleres, el coche eléctrico y autónomo, los sistemas ADAS o el coche conectado, así como el Encuentro de Redes de Talleres, el III Concurso del mejor técnico MOTORTEC, la XVIII edición del Concurso Jóvenes Técnicos en Automoción o el Encuentro de Talleres de Vehículo Industrial, entre otros.

www.cocentro.com
a un click en internet



COORDENADAS GPS

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

COCENTRO



IVECO T30 TOURING, 43PLAZAS+1+1, DOBLE LUNA, EURO V, MATRICULACIÓN 28/10/2011



IVECO T30, FAREBUS GALA, 43PLAZAS+1+1, CAMBIO MANUAL, FRENO ELECTRICO, TTE.ESCOLAR, MATRICULACION 20/09/2010



MERCEDES 518 CDI, 19PLAZAS+1+1, CARBUS NET, BUTACA VOGEL, CAMBIO AUTOMATICO, RETARDER, EURO IV, MATRICULACIÓN 25/06/2008



SCANIA K3801, IRIZAR PB, 55PLAZAS+1+1, CAMBIO MANUAL, RETARDER, TTE.ESCOLAR, MATRICULACIÓN 20/11/2007



IVECO EURORIDER 380, 56PLAZAS+1+1 +WC,C.SUNSUDEGUI SC7 CAMBIO MANUAL,EURO 5,PREINSTALACIÓN PMR,MATRICULACIÓN 01/04/2014



MAN 24.480 RATIO, 59PLAZAS+1+1, IRIZAR PB, WC,TTE.ESCOLAR, MATRICULACIÓN 07/09/2009



IVECO C35, IRIZAR CENTURY, 55PLAZAS+1+1,BUTACA INAZA,EURO III, DOBLE LUNA, MATRICULACION 31/3/2005



IVECO CC100E25, ANDECAR VII, 37+c+g/HASTA 855RR,CAMBIO MANUAL,RETARDER, TTE. ESCOLAR,EURO V, MATRICULACIÓN 15/06/2012

COCENTRO, S.A.

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

Contacto: Nely Garcia
email: nely@cocentro.com
tlf. 619 75 5985
Contacto: Javier Tierno
tlf. 619 15 3258



COCENTRO, S.A.

ACCESOS:
CTRA. DE VALENCIA, KM. 12
C/ DEL ARTE ABSTRACTO

CÓMO ANUNCIAR SU VEHÍCULO:

EMPRESARIOS DE VIAJEROS

Puede enviar la foto e información del vehículo en venta para anunciar gratis a la dirección de E-mail

viajeros@editec.es

o por correo postal a:

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

CONCESIONARIOS Y COMPRA-VENTAS

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

Srta. Paloma Buitrón

Tels.: 91-4016921/91-4013439

Email: viajeros_publicidad@editec.es

AUTO DISTRIBUCION

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

AVANZANDO CON PASO FIRME HACIA LA EXCELENCIA



NUESTROS SERVICIOS

EXPOSICIÓN Y VENTA

Vehículo nuevo y vehículo de ocasión

TALLER ESPECIALIZADO

Vehículo industrial y profesional

RECAMBIOS

Venta de recambios originales

TÚNEL DE LAVADO

Para todo tipo de vehículos

TALLER DE PLANCHA Y PINTURA

Cabina de pintura y Potro

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

CATALUÑA

ANDALUCÍA

CEUTA

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

KING LONG C9



Motor Cummins 310 cv. Autocar de 35+1+1 plazas. Matriculado en septiembre 2016 (Quedan 13 cursos de transporte escolar). En perfecto estado de funcionamiento y mantenimiento. Mejor ver y probar. Tfno. 619 12 35 09 - Godofredo Galán

SEFAC



Vendo segunda mano, 4 columnas móviles para autobuses, marca SEFAC, Capacidad 7,2t cada una, perfecto estado, revisadas por el fabricante, año 2004. 9000 Euros.

Para llevárselas. Columnas en Madrid. Móvil: 681.38.96.52

FIAT DUCATO



Vendo Fiat Ducato, adaptada, cuatro sillas o 13 Pax. 265.000 Km. 2008. 24000 € más IVA. 605678782. Vicente.



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) T. +34 93 263 25 12



AUTODISTRIBUCIÓN HISPALIS, S.L.
Antonio de la Peña López, 5-7 41007 Sevilla T. +34 954 99 96 22



AUTODISTRIBUCIÓN ILLIBERIS, S.L.
Carretera de Madrid Km 425 18210 Peligros (Granada) T. +34 958 466 164





- ◆ Proformatrans, entidad especializada en formación en el transporte, gestionamos e impartimos la formación de las empresas.
- ◆ Proformatrans como entidad organizadora líder en el sector ha formado desde diciembre del pasado 2010 a más de 10.000 conductores, participando un total de 250 empresas del sector.

PROFORMATRANS ofrece diversos cursos del sector del transporte:

Curso de Tacógrafo Digital

Curso CAP Formación Continua de Conductores

Curso de Normas y leyes en el Transporte

Preparación EMT

Prevención de Riesgos Laborales



V O L V O

Transporte Urbano en la ciudad

Nos mueve la Descarbonización

Por eso nuestros autobuses se mueven emitiendo un -33% CO₂*



*Según protocolo SORT1 de la UITP

No todos los híbridos son iguales. Según el Estudio de evaluación de tecnologías de autobuses urbanos de INSIA, en colaboración con la Universidad Politécnica de Madrid, 2021, un autobús urbano de pasajeros Full Hybrid, en ciclo SORT1, reduce las emisiones de CO₂ más que un Mild. Y es 5% más silencioso. Por eso Volvo cuenta con autobuses con tecnología Full Hybrid, como el 7900, para contribuir con el respeto por el medio ambiente.



Volvo Buses. Driving quality of life.