



NORTRANS

Irizar apuesta por los empresarios de Galicia



- ▷ Entrevista con Juan José Hidalgo, presidente de Globalia
- ▷ Las mejores fotos del Rally Clásico de Cataluña
- ▷ Asintra presenta sus objetivos de aquí al 2020



Por otros 100 años de hitos sobre ruedas. Con MAN.

Para estar a la cabeza hay que ser innovador. En los últimos 100 años pocos han vivido esta filosofía con tanto convencimiento como MAN. En el año 1915 salieron los primeros camiones y autobuses de nuestra fábrica. Desde entonces seguimos desarrollando y fabricando hitos sobre ruedas. Como el primer motor diésel de inyección directa, que en 1924 supuso la primera lección de eficiencia. Hemos celebrado doce veces los títulos "Truck of the Year" y "Coach of the Year". Pero lo mejor de nuestro éxito es que no solo nos beneficia a nosotros, así lo demuestran nuestra tecnología EURO 6, nuestra alternativa híbrida y nuestros vehículos propulsados por gas. Desde hace 100 años innovamos, marcamos pautas y seguimos trabajando para crear eficiencia todavía más eficiente y a los clientes más satisfechos. Eso es nuestro objetivo también para el futuro. Descubra más sobre los hitos sobre ruedas en www.man.eu.

MAN kann.

100
100 Years
MAN Truck and Bus





mayte@carrilbus.com

¿Cumplirán los nuevos responsables municipales las propuestas sobre transporte que incluyeron en los programas políticos?

Las elecciones del 24 de mayo han cambiado considerablemente los signos políticos de las principales ciudades españolas. Según el informe realizado por Carril Bus justo antes de los comicios, los partidos políticos habían propuestos cambios significativos para el sector, a excepción del Partido Popular que apenas mencionaba propuestas para el transporte.

Manuela Carmena es la nueva alcaldesa de Madrid, pertenece a la plataforma ciudadana Ahora Madrid que cuenta con el respaldo de Podemos. La investidura se ha producido gracias al apoyo que el socialista Antonio Carmona ha dado a la ex jueza.

Ada Colau es la nueva alcaldesa de Barcelona, pertenece a la plataforma ciudadana Barcelona en Comú y ha contado con los 11 votos de su formación, los 5 de ERC, los 4 del PSC y 1 de la CUP.

El nuevo alcalde de Valencia es Joan Ribó de Compromís, que ha accedido al cargo gracias al apoyo de Valencia en Comú.

Juan Espadas (PSOE) es el nuevo alcalde de Sevilla, que ha logrado gobernar con los apoyos de Participa Sevilla (Podemos) e Izquierda Unida.

En resumen, en estas cuatro ciudades dominarán los programas de Podemos y PSOE.

El primero propuso reorientar la inversión en carretera hacia otras más “productivas”. El programa dice claramente que apuesta

por el transporte público, punto muy positivo. No obstante, pretende incrementar y mejorar las infraestructuras de ferrocarril, una idea muy costosa en términos de inversión.

Cabe destacar que es el único programa que propone una fiscalidad reducida para el combustible destinado a la actividad de transporte público. Al igual que Ciudadanos, propone una transparencia en el nombramiento de altos cargos, pero opta más por una vía de “concurrentia competitiva” (“oposición”) que aunque garantice que el mejor candidato “sobre el papel” se quede con el puesto.

Por su parte, el PSOE propuso la idea de no desarrollar nuevas zonas urbanas y consolidar las ya existentes. Además, incluyó la propuesta de fomentar plataformas para el transporte público en los corredores metropolitanos. Los socialistas también incluyeron medidas encaminadas a mejorar los planes de movilidad de ámbito reducido para empresas, centros comerciales, escolares... Y la posibilidad de electrificar el transporte urbano, y por supuesto, merece ser profundizada ya que podría conllevar altas inversiones. Según el sistema escogido podría llegar a ser el modelo más barato en materia de costes operativos. Eso, si se escogen tecnologías probadas y fiables, como los “trolebuses” de nueva generación.

Estas fueron las propuestas, ahora nos toca a todos los ciudadanos esperar que se cumplan.

Editbus

Ediciones Peruchela
Rocinante, 13 e1, 3ªA
28034 Madrid.
Tel.: 91 113 44 89
mayte@carrilbus.com
www.carrilbus.com

DIRECTORA-EDITORIAL
Mayte Rodríguez

REDACTORES
Imelda García

COLABORADORES
Juan Carlos Villarejo
Miguel García
José Manuel González
Fernando Fernández
José Manuel López
Gregory Carmona

PUBLICIDAD
Departamento propio

DISEÑO Y MAQUETACIÓN
Salvia Comunicación, S.L.

CONTABILIDAD Y ADM.
Departamento propio

IMPRESIÓN
APYCE

DEPÓSITO LEGAL
M-21.730-2003

Sumario

ENTREVISTA



Juan José Hidalgo, presidente de Globalia

EN PORTADA

14 Irizar acude a Nortrans

ASOCIACIONES

20 Asintra, objetivos hasta 2020

PRODUCTOS

24 SCAN COIN suministrará equipos a EMT Madrid

OPINIÓN

28 "Más ave", por Adolfo Barrios

32

ENTREGAS

42

EMPRESAS

PRODUCTOS

44 Auto Cuby, nuevos microbuses

46

INDUSTRIA

26

ESPECIAL



VI Rallye de autobuses clásicos en Barcelona

28

OPINIÓN



¿Más AVE?, por Adolfo Barrios



Tecnología de futuro



www.irizar.com

Juan José Hidalgo empezó trasladando emigrantes desde Suiza a España en un turismo, hoy es propietario de un holding que factura 3.500 millones de euros al año y da empleo a 22.000 personas

“Por origen y sentimiento me siento sobre todo transportista y por eso me gustaría ampliar la actividad del grupo al transporte regular por carretera y en el ferroviario”

Juan José Hidalgo,
presidente de Globalia



“Los actuales pliegos de los concursos garantizan la libre competencia, que era el objetivo que perseguíamos al recurrirlos.” *Juan José Hidalgo*

JUAN JOSÉ HIDALGO AFIRMA TENER INTERÉS en ser uno más de esos operadores de líneas regulares que se reparten al año en España unos 2.400 millones de euros entre las concesiones de Fomento y de las de las CC.AA, y de los que más de 400 corresponden a las del Ministerio. En estos momentos Hidalgo se dedica exclusivamente al discrecional turístico dentro del sector del autobús y autocar. Se trata para él de una actividad que le supone tan solo el 1% de la facturación total de su grupo, aunque con unos resultados del 2%, demostrando que el margen de beneficios de esta actividad es el doble que otras actividades del grupo.

Nuestro interés por su figura proviene, no sólo por su trayectoria de hombre hecho a sí mismo y trabajador infatigable, lo que por cierto, le ha valido ser distinguido con la Medalla de Oro al Mérito en el Trabajo. (Algo de lo que se siente especialmente orgulloso y cuya distinción lleva siempre en el ojal de su chaqueta). Y tampoco nos interesa exclusivamente por su relevancia empresarial, factura unos 3.500 millones de euros, especialmente en transporte aéreo, actividad de agencia de viajes y Touroperación, así como en handling aeroportuario. Nos interesa fundamentalmente, por haber sido una de sus empresas, Globalia Autocares S.A., la que inició el proceso de recurrir los pliegos a los concursos de líneas regulares de autocares. Unos recursos a los que la compañía ya ha puesto fin. Según nos indica Juan José Hidalgo en esta entre-

vista, considera que los pliegos actuales, “si bien no son los que hubiesen deseado, los hubiese querido mucho más objetivos en sus puntuaciones, si garantizan la libre competencia”, que era su principal objetivo cuando emprendió las demandas a los mismos.

CB.- ¿Cómo y cuándo inició su actividad empresarial?

J.J.Hidalgo.- Pues fundamentalmente como transportista, primero con un turismo transportando emigrantes desde Suiza a España, luego continué con un autobús para pasar posteriormente a mover una flota de ellos en transporte internacional, me introduje en el mundo de las agencias de viaje creando una, Halcón Viajes, en Cáceres en los primeros años 70 y así tras muchos años, hasta la actual Globalia Corporación Empresarial S.A. como cabecera de un holding de empresas que facturará en este año unos 3.500 millones de euros en el campo del transporte, los viajes, la Tour Operación, los hoteles, el handling, donde después de la última licitación de AENA hemos crecido de forma muy importante, etc. y con ello nos situaremos con un empleo en el Grupo Globalia del orden de unas 20.000 personas con presencia en cerca de 20 países además de España y tres continentes.

Pero por origen y sentimiento, me siento sobre todo transportista y en ese campo me gustaría ampliar la actividad del Grupo al transporte urbano y al ferroviario.



Hidalgo nos indica la intención de Globalia de competir por las concesiones de Fomento y de las Autonomías y no descarta hacerlo incluso buscando alianzas con empresas del sector

CB.- ¿Cuál es la implicación de Globalia en el transporte de viajeros en autobús y autocar, qué volumen supone esta actividad dentro del grupo? ¿Qué objetivos persigue dentro de este sector?

J.J.Hidalgo.- Globalia Autocares S.A. viene representando en términos de facturación global del Grupo Globalia del orden de un 1 %, alrededor de 35 millones de euros anuales, y en términos de aportación a resultados del orden del 2%, es decir, su margen es superior, aproximadamente el doble, que la media de las actividades del Grupo y esperamos que ese porcentaje de ingresos crezca notablemente con la apertura a la competencia del mercado de transporte concesional que sólo en el caso del Ministerio de Fomento y según datos publicados representa una facturación del orden de los 450 millones al año y en su conjunto, incluyendo las concesiones interurbanas de las Comunidades Autónomas, unos 2.400 millones de euros en los que actualmente Globalia Autocares S.A. no tiene ninguna participación, siendo su actividad básicamente discrecional turística como consecuencia de la no apertura a la competencia que ha existido en el sector del transporte regular interurbano de viajeros en autobús.

CB.- ¿Cuál es para usted el sistema de transporte que podría considerarse mejor negocio en estos tiempos: ferrocarril, compañías aéreas, otros...?

J.J.Hidalgo.- Todos tienen interés para nuestro Grupo y nuestra presencia en ellos depende de cómo de abiertos hayan estado a la competencia y por eso nuestra principal presencia es en el transporte aéreo a través de Air Europa.

Todos tienen oportunidades y riesgos y lo importante es ser una empresa eficiente sea para competir en el mercado, caso del transporte aéreo y el discrecional en autobús, o compitiendo para obtener el contrato que se licita en exclusividad, caso de las concesiones de transporte de viajeros en autobús y parece será también en el caso ferroviario, y como Grupo Globalia queremos estar presentes en todos ellos para ser un Grupo integral de transporte como lo somos ya en el campo turístico.

CB.- ¿Qué le llevó a recurrir los pliegos a los concursos públicos de líneas regulares de Fomento?

J.J.Hidalgo.- Es muy simple, con esos pliegos, el adjudicatario estaba inexorablemente predeterminado; a no ser que por alguna ra-

zón no le interesara seguir con la concesión y no presentara oferta no podía ser otro que el anterior concesionario, lo que en última instancia y por si el pliego como tal no era suficiente para asegurarlo, que sí lo era, ya que simplemente ofreciendo mantener las anteriores condiciones de explotación, que en muchos casos garantizaban beneficios muy importantes, tenía prácticamente asegurada la obtención de la máxima puntuación en todos los apartados, el derecho de preferencia venía a garantizarlo funcionando como cerrojo de seguridad anti cambios de concesionario. Y que lo indicado no era una simple opinión de Globalia ha quedado acreditado con las Sentencias de los Tribunales y con lo ocurrido en las adjudicaciones efectuadas hasta que se ha producido el último cambio de pliegos de condiciones que rige en las licitaciones desde junio de 2014, momento en el que, como habíamos anunciado, se están produciendo importantes reducciones tarifarias y mejora de las condiciones para los usuarios sin que esté garantizado que el adjudicatario sea el anterior concesionario ni tampoco ningún otro. En definitiva, esos pliegos que recurrimos eran un fraude como licitaciones pues estas estaban



"Llevamos ocho años de retraso en la renovación de unas concesiones que cuando se adjudiquen tendrán 10 años más de duración. Es decir, se está concediendo una prórroga de hecho y eso le está costando más de 90 millones al año a los usuarios de las concesiones de Fomento"

preadjudicadas al anterior concesionario salvo que no le interesase, único caso en que sí se podía dar la concurrencia aunque en ese caso, como en los anteriores, en claro fraude a los usuarios de esos servicios al hurtárseles la posibilidad de mejoras fundamentalmente en tarifas y frecuencias en la prestación de los servicios.

Con los actuales pliegos, a nuestro juicio plenamente legales, por más que nos hubiese gustado que hubiera más puntos de valoración objetiva y menos subjetiva - cuanto más objetividad y más transparencia, menos susceptibilidades frente a las adjudicaciones -, la concurrencia está abierta para todos los que puedan estar interesados, con lo que ganaremos todos y especialmente los usuarios.

Ahora, una vez definidos los pliegos, sólo cabe solicitar un mayor

ritmo de celebración de concursos, dos al mes podría ser una cifra razonable - desde Junio de 2014 sólo se han licitado ocho, un número inexplicablemente bajo -, y un orden conocido o previsible de ellos, según caducidades sería lo lógico, lo que eliminaría la sensación de que los más importantes se están aplazando y, por supuesto, que se ejecuten las Sentencias firmes convocando, en su caso, nuevos concursos sin dilaciones injustificadas en todos aquellos casos en que los anteriores y las correspondientes adjudicaciones han sido anulados por los Tribunales.

Por otra parte, es de esperar que una vez se forme gobierno en Andalucía, aunque eso no debería influir en las licitaciones, se agilicen las de su competencia y a la par vayan finalizando las prórrogas de concesiones en las dife-

rentes Comunidades Autónomas y salgan a concurso las concesiones correspondientes con lo que este sector se normalizará y armonizará con el resto de los sectores en cuanto a la forma de acceder a los contratos con las administraciones públicas mediante un sistema competitivo

CB.- En la situación actual con los concursos totalmente judicializados y las empresas operando sus concesiones en precario, ¿cuál cree que es la salida?, ¿cree que el modelo concesional actual debería ser sustituido por otro?, si es así, ¿se le ocurre algún modelo que pudiese regular el transporte público de viajeros por carretera en nuestro país?

J.J.Hidalgo.- La, a mi juicio, interesadamente mal llamada judicialización - todas las decisiones de la Administración son susceptibles de recurso en un Estado de Derecho

Globalia Autocares está teniendo el doble de rentabilidad en el transporte por carretera discrecional que en la media de las otras actividades desarrolladas por el grupo



– está en la práctica terminada. El Tribunal Supremo ha establecido de manera reiterada y concluyente que las sucesivas generaciones de pliegos que la Administración ha venido aplicando son ilegales y que lo único acorde con la legalidad es realizar concursos abiertos con igualdad en las condiciones de competencia. Es cierto que se han presentado demandas contra los nuevos pliegos que aplican la doctrina del Tribunal Supremo, pero pronto veremos Sentencias, ya ha habido Resoluciones del TACRC, sé que no es un Tribunal de Justicia, pero no es el propio Ministerio, que los validarán y quedará claro que el único objetivo de los que las están interponiendo es frenar lo inevitable y ganar tiempo, porque tiempo es dinero. Curiosamente los que firmaron el Protocolo de 2007, del que mejor olvidarse y no recordar a los que lo promovieron y ratificaron, interponen ahora demandas contra la Administración; es su derecho por supuesto, ¿pero las ha leído?, ¿ha visto las alegaciones que se formulan?, ¿ha visto las resoluciones del TACRC sobre esos recursos? Con todos los respetos a los Tribunales, que serán quienes decidan y dejando aparte cuestiones menores de forma, esto está sentenciado porque, por ejemplo, ¿cómo se puede alegar que lo que se licita no es lo que se estaba explotando en la conce-

sión que ha caducado? Y los intentos de retrasar las licitaciones para ver si mientras hay cambios y volvemos a las andadas del Protocolo o por lo menos retrasamos unos añitos, no tienen ninguna viabilidad ni legal, ni política, ni social, porque hay más de 65 millones de pasajeros afectados sólo por las concesiones del Ministerio, más del doble de los usuarios del AVE y estos van a reclamar su derecho a unos servicios de calidad y seguridad en el alto nivel que el Ministerio establezca en los pliegos y **a los mejores precios posibles con el máximo de frecuencias** que la demanda posibilite.

La única alternativa al modelo concesional con concurrencia real entre las empresas para acceder a las concesiones – no el modelo concesional que en el fondo algunos invocan de “estancos” hereditarios a los que sólo se accede por compra o herencia – es su liberalización y acceso libre con competencia en el mercado y eso creo que en España con la extensión territorial y la población que tiene, sería peor para los usuarios, las empresas, especialmente las pymes, y los Presupuestos Generales de las Administraciones y lo digo desde la indiferencia en cuanto a nuestra conveniencia; a nosotros, como Globalia Autocares S.A.,

nos da igual y si me apura hasta nos beneficiaría una liberalización total, pero aceptamos y defendemos el sistema concesional del Reglamento comunitario que es el de la LOTT de 1987, y sólo queremos reglas claras e igualdad de oportunidades, sea con el marco legal del modelo concesional de concurrencia por el mercado o el de competencia en el mercado como es el caso del transporte aéreo y el del transporte discrecional en autobús.

Eso sí, lo que no queremos es que se utilice la falacia de que hay que discutir lo del sistema concesional, la revisión de la LOTT de julio de 2013 ya lo ha resuelto, e incluso lo de revisar la red de servicios, desde los años 90 tras la convalidación de concesiones ha habido tiempo suficiente para ello, para retrasar los concursos dado que desde 2007 **ya llevamos ocho años de retraso** en la renovación de unas concesiones que dentro de poco en muchos casos tendrán 10 años de duración tras su caducidad, es decir se está concediendo de “tapadillo” una prórroga de hecho y **eso le está costando más de 90 millones al año a los usuarios de los servicios del Ministerio** de los que sólo se benefician los actuales concesionarios de unas concesiones que ya deberían haberse licitado.

CB.- Los empresarios de regulares se quejan de la poca rentabilidad que les quedará a sus concesiones una vez adjudicadas con unos pliegos que priman las tarifas sobre otros aspectos y con unos costes estructurales muy altos, fruto quizás de años de bonanza. En este marco y como empresario, ¿cómo se posiciona usted?, ¿compite o competirá por estas concesiones a cualquier precio? ¿Y qué opina de la subrogación de todo el personal de la empresa que tuviera la concesión?

J.J.Hidalgo.- Mire, a nadie le obligan a licitar ni a ofertar precios ruinosos ni a mantener las concesiones. Algunos, que han vivido en su "mundo feliz" sin competencia para mantener sus contratos, pero mientras han licitado a sangre y fuego en el sector discrecional arrasando en precios sobre la base de los extra beneficios de ese sector fuera de la competencia con precios sólo explicables por ello y jamás han tenido a bien considerar que podría haber dumping de precios - era la competencia, el mercado y la eficacia empresarial - ahora cuando tienen que licitar como todos para la adjudicación de las

concesiones, ¿qué cuentan de inviabilidades de competir?

¿Cómo se puede alegar en un recurso a los pliegos que las tarifas máximas establecidas por la Administración en ellos son ruinosas e inviables y al tiempo, esa misma empresa, ofertar en la licitación una baja muy sensible sobre esas tarifas máximas que se decían ruinosas en su recurso? ¿Quiere decir que su oferta es temeraria acorde a sus propias manifestaciones y que con esas tarifas se arruinará y por ello estaría de acuerdo en ser excluido por baja temeraria? ¿Verdad que no? Y entonces ¿por qué las oferta? Y le hablo de alguno de los recursos a estos pliegos últimos y a sus adjudicaciones.

Esta es una vieja historia tan repetida que aburre y que la realidad demuestra que es falsa. Como Ud. sabe y saben todos, las licitaciones de los años 90, las únicas reales hasta hoy donde enlazan con las de los nuevos pliegos, demostraron que con más calidad de servicio y autocares más modernos y más frecuencias, en servicios comparables se redujeron los precios un mínimo de un 30% respecto a

los de las concesiones previas a la LOTT en donde como todos saben, realmente no había competencia para la adjudicación, y ya entonces los Jeremías de siempre hablaron

"Queremos ser un operador integral de transporte, como lo somos ya en el sector turístico"

de ruina y del fin de los tiempos, pero unos 20 años después de aquello, esas concesiones se han "licitado" con los pliegos anulados por los Tribunales y ¿sabe Ud. qué rentabilidad tenían según los datos de los pliegos que lógicamente son los datos facilitados por los propios concesionarios? Pues 35% de media de beneficios sobre facturación y le hablo de concesiones como Ferrol - Algeciras, Santander - Bilbao - La Manga, Madrid - Córdoba - San Fernando, Madrid - Almería, Zaragoza - Murcia, Vigo - Irún - Barcelona, etc. todas ellas licitadas tras la LOTT y que dieron esas re-



Diseñamos el futuro a medida



Polígono Ind. Ibarrea, s/n - 31800 ALSASUA (Navarra) ESPAÑA - TEL. 902 07 08 51 - SAT. 902 07 08 52
sunsundegui@sunsundegui.com www.sunsundegui.com



ducciones de precio a que le hacía referencia antes respecto a concesiones similares preexistentes, niveles de beneficios como puede verse más o menos como los del transporte discrecional, perdone la ironía, y eso que esas concesiones eran de las "ruinosas" que eran inviables y hablando en serio, claro que hay otras que no es así y que podrían necesitar de subvenciones, si es que las concesiones son necesarias, pero, por favor, seamos serios y llamemos pan al pan y vino al vino.

Y le voy a decir más sobre rentabilidades. Como le explicaba al principio, Globalia Autocares S.A. está teniendo el doble de rentabilidad en su actividad de transpor-

Globalia Autocares S.A. va a competir con sus mejores precios en términos de rentabilidad y en aquellos casos en que creamos que podemos ofrecer una alternativa eficiente, competitiva, rentable y sostenible y lo haremos en las concesiones del Ministerio en UTE con Transportes Chapín en base al acuerdo que mantenemos y en otros casos en licitaciones de Comunidades Autónomas, solos o en unión de otras empresas, con o sin Transportes Chapín lo que dependerá de si a ellos les interesa o no participar en esas licitaciones.

Y sobre que los concursos priman la tarifa sobre otros aspectos, 35 puntos sobre 100, no 65 que es otra falacia más o simple ignorancia de

ñalan que lo económico del servicio, es decir el precio, nunca debería ser inferior al 50%, la CNMC desde luego es de esa opinión y con solicitud con carácter general de mayor ponderación para el precio que ese 50% y el propio Ministerio en otras áreas sitúa la oferta económica en las licitaciones sobre 75 puntos sobre 100, ¿de qué estamos hablando pues?

En el transporte aéreo, abierto total y absolutamente a la competencia, las compañías tradicionales hemos debido ajustar nuestras estructuras y costes a los de los nuevos entrantes y estamos creciendo día a día y sin subrogaciones por parte de los nuevos entrantes y algo similar han debido hacer en viajeros por carretera las empresas dedicadas al discrecional también sin subrogaciones cuando perdían un contrato.

"En el transporte aéreo, abierto total y absolutamente a la competencia, las compañías tradicionales hemos debido ajustar nuestras estructuras y costes a los de los nuevos entrantes y estamos creciendo día a día y sin subrogaciones por parte de los nuevos entrantes y algo similar han debido hacer en viajeros por carretera, de hecho, las empresas dedicadas al discrecional tampoco tienen subrogaciones cuando pierden un contrato"

te de viajeros por carretera que, como se ha dicho, se mueve en el campo del transporte discrecional, de rentabilidades que nada tienen que ver con la del regular concesional, de la media de las actividades del grupo que se refieren a actividades muy diversas, con lo que es conveniente que algunos descubran la realidad de los mercados y la competencia antes de hablar.

lo que son los aspectos económicos, pues mire eso es lo mismo del concurso del Imsero, es lo que AENA ha utilizado en sus licitaciones de handling, pero menos del 50% utilizado por AENA en las de los autobuses de comunicación entre Terminales en Madrid y Barcelona; Asturias en sus licitaciones sitúa el precio en 50 puntos sobre 100, muchos expertos en estos temas se-

Respecto a dicho tema de subrogaciones poco tenemos que añadir, se da en handling y funciona muy bien, pero eso sí, en clave del personal operativo como la reforma de la LOTT ha impuesto y no cómo algunos pretenden de taquilleros, mecánicos, administrativos y se supone que también directivos, ¿no? ¿y también la alícuota parte de los miembros de los consejos de administración? Ningún problema con la subrogación en términos lógicos, tampoco cuando de hecho hay una sucesión empresarial como en el caso de Madrid – Córdoba – San Fernando o del Santander - Bilbao – La Manga en que la empresa y la concesión vienen a ser lo mismo, pero en los otros casos decimos, como mantenía la extinta Comisión Nacional de Competencia, sí a la subrogación cuando responde a criterios lógicos, **no cuando su única justificación es crear barreras artifi-**



ciales de entrada y, qué curioso, cuando los Tribunales han anulado las artimañas de utilizar la subrogación para que nada cambie, e incluso con una modificación legal que la impone con criterios razonables – la redacción anterior lo remitía a la legislación laboral que incluye los convenios colectivos, que a nuestro juicio sería lo coherente –, se plantea ahora en regulares, no en discrecionales y no antes, curioso, muy curioso. En los términos de la LOTT tras la reforma de julio de 2013 y aplicando criterios análogos a los que se utilizan en handling, totalmente de acuerdo; como barreras artificiales, no, y si ese es el objetivo, me temo que la CNMC algo va a decir sobre ese Convenio y también los Tribunales, y creo que nada favorable a esa posición digamos extrema, pero no vamos a recurrir los pliegos por ello para contribuir a lo que otros pretenden, retrasar sine die los concursos.

CB.- En términos económicos, ¿cómo se define usted: liberal, conservador...?

J.J.Hidalgo.- Yo soy empresario y partidario de la libertad de empresa y de la competencia en igualdad de condiciones con reglas claras y transparentes iguales para to-

dos cuando de alguna forma el mercado está regulado, y todos lo están en mayor o menor medida, sean normas de seguridad, laboral, fiscal, regulatorias sectoriales, etc. y siempre con transparencia y reglas claras y cuanto más objetivas mejor, especialmente en lo referente a la contratación con el Sector Público.

CB.-¿Qué futuro le espera al transporte de larga distancia en este país: quizás solo el ferrocarril?

J.J.Hidalgo.- Supongo que hablamos de mercado peninsular y distancias máximas digamos de hasta 700 u 800 km, porque más allá no veo al ferrocarril por mucha alta velocidad que sea.

Creo que hay sitio para todos y habrá que especializarse y asociarse, sea el autobús sea el tren o el aéreo y lo que sí están definidos son los modelos de negocio del avión y del autobús y el que está por definir es el de un ferrocarril de larga distancia - AVE, casi AVE o no AVE – sin subvenciones públicas que legalmente no puede tener con carácter general y cuando eso se resuelva de forma compatible con la asunción de costes de ADIF y los Presupuestos,

tendrá respuesta su pregunta en lo concerniente al ferrocarril, pero creo que hay sitio para todos especializándose, y cooperando o compitiendo depende en qué mercados y, por supuesto, desde la eficiencia empresarial y la igualdad de condiciones para todos con los matices correspondientes del transporte ferroviario en cuanto a las infraestructuras.

CB.- Y una última pregunta, en sus estrategias empresariales y competencia por el mercado, ¿mejor solo o acompañado?

J.J.Hidalgo.- Normalmente hemos ido solos, pero también en compañía, caso de las UTE de transporte en los aeropuertos de Madrid o Barcelona, o de las ofertas que hemos presentado con Transportes Chapín, o para el IMSERSO, los servicios aéreos para Interior, etc. Si podemos presentar una oferta competitiva con nuestros propios medios, los del Grupo Globalia, pues mejor solos, pero eso hay que evaluarlo caso a caso y en algunos, como el transporte urbano o en su momento será el ferroviario, pues creo que lo más conveniente será ir con otros de forma que conjuntamente con quienes pudiésemos ir juntos, generemos sinergias ganadoras.

Exhibe un total de siete autocares en Nortrans

IRIZAR, más de 50 años comprometida con sus clientes en Galicia



Su presencia en Nortrans acredita la gran apuesta del fabricante por los empresarios de esta región

IRIZAR ACUDE ESTE AÑO a la Feria Nortrans con el objetivo de seguir mostrando su apuesta por el mercado de Galicia y "su compromiso de estar siempre cerca de sus clientes". De hecho, ya hace más de 50 años que entregó el primer autocar en esta comunidad autónoma. Además, aprovecha su presencia en el salón orensano para reforzar y transmitir valores de marca y producto, como son la seguridad, la fiabilidad, el servicio y la garantía.

En un stand de 600 metros cuadrados muestra cinco autocares totalmente personalizados: dos autocares Irizar Pb en versiones de 14.37 m, y 12.37 m, y tres autocares modelo i6 en versiones de 15.37m, 12.37m y 110.78 metros. Todos ellos fabricados sobre diferentes chasis y pertenecientes a diversos clientes gallegos. También se exponen dos autocares Irizar en los stands de Man y Scania. Concretamente un Irizar Pb de 12 metros en el stand de

Man, y un i6 de 14 metros en el stand de Scania.

Nosotros nos acercamos un poco a esa historia de Irizar en Galicia y contactamos con algunas de las empresas que han comprado a lo largo de su historia sus autocares. Así, hemos podido hablar con responsables de las empresas Autos González, Autos Piña (Anpian), González y de la Riva, Autocares Louro, Autos Ramón Outeiral y Autos Meiriño.

Fidel Martínez de la empresa Autos González

“Los vehículos de Irizar gustan mucho a los usuarios”



FIDEL MARTÍNEZ, gerente de Autos González, nos comentaba que el primer Irizar que compraron, un PB en el año 2006, les dio muy buen resultado y, sobre todo, gustó mucho a los usuarios”. Por eso, en esta empresa que cuenta con una flota de 72 vehículos han decidido apostar de nuevo por la marca y comprar ahora también un Irizar i6 15/37 sobre bastidor MAN con capacidad para 70 plazas y varios extras, que se utilizará para prestar servicios discrecionales y transporte escolar.



Y su intención es continuar comprando más vehículos de la firma en un futuro. “El modelo PB tiene nueve años y está como nuevo”. También destaca el trato al cliente de la compañía de Ormaiztegui.

Autos González es una empresa que se constituyó como sociedad limitada en el año 1983 en Ourense, pero sus inicios se remontan al año 1972. Se dedica a la prestación de servicios regulares y discrecionales de transporte por carretera de personas y desde el año 2002 también ha ampliado su actividad al arrendamiento de vehículos de lujo.



Interior y exterior del nuevo Irizar i6 entregado en Nortrans a Autos González

Rafael de la Riva de la empresa González y de la Riva,

“Desde los años 70 hemos sido fieles a Irizar porque sus productos acaban su vida útil en excelentes condiciones”

ESTA EMPRESA DE ORIGEN FAMILIAR cuenta con una flota de 27 unidades y trabaja en Castilla y León y Galicia donde realiza transporte escolar, laboral y discrecional. La compañía, que nació oficialmente en 1954, es la más antigua del Bierzo.

Su confianza en Irizar se remonta a los años 70 cuando se incorporó el primer vehículo de esta marca. En estos momentos, toda la flota de vehículos grandes es de esta firma, la única excepción son los microbuses.

Para Rafael de la Riva, Irizar ofrece un producto de calidad, con cinco años de garantía. Destaca además las “excelentes relaciones personales que tengo con algunos miembros de la empresa con quienes trato desde hace más de 30 años”.

El modelo que recogerán en Nortrans es un PB 14/37 sobre Mercedes-Benz OC500. Es un vehículo de tres ejes con 42 plazas con equipamiento VIP, entre ellos asientos reclinables y desplazables, dos mesas traseras, puertos USB, enchufes de 220 v en cada asiento, cafetera, nevera, televisión con TDT y butacas de piel de máxima calidad.

La empresa lo utilizará para desplazar al equipo de fútbol de Ponferrada, La Ponferradina, de segunda división A, aunque también realizará desplazamientos por toda España. Lo usarán para otros servicios pero está personalizado en rotulación para ese equipo.

Aunque reconoce que el precio es algo superior al de otros vehículos, “al final de sus días están en buenas condiciones sin gastar prácticamente nada en ellos”. Además, “como nuestras líneas son de corto recorrido, los vehículos duran más y cuando acaban su vida útil están impecables”.



Nuevo Irizar pb entregado a González y de la Riva durante Nortrans.

José Antonio Jardón de la empresa Autocares Louro, “La calidad y estética de los productos es impecable”

JOSÉ ANTONIO JARDÓN, administrador de Autocares Louro, nos indica que en Nortrans recibirán el primer Irizar que incorporan a su flota. Han sido sus hijos quienes han tomado la decisión, un i6 con chasis Volvo de 430 CV de 12,20 metros de longitud y 3,70 de altura. Este último dato es importante porque se destinará a servicios turísticos que requieren un gran maletero. Además, sus hijos, que viajaron a Ormatiztegui a conocer la planta de fabricación, han elegido otros extras para las 55 plazas, como precalentador y doble cristal. Preguntado por los motivos de la compra, José Antonio Jardón explica que les gusta la forma estética del vehículo, así como la forma de trabajar y la calidad que vieron cuando visitaron las instalaciones del fabricante en Guipúzcoa.

Este i6 se destinará a servicios de transporte escolar y discrecional por España, Francia y Portugal. Necesitaban un autocar alto para las maletas por los viajes discrecionales. Aunque indica que “no es barato, pero hemos apostado por la calidad”. También nos comentaron que para sus servicios buscaban un coche cómodo para viajes largos, con extras que van pidiendo los clientes como USB, enchufes para el ordenador, dos monitores de TV con radio y vídeo, butacas reclinables con apoyapiés de tres posiciones, interior con sonido individual, calefacción y aire acondicionado. Autocares Louro es una pequeña empresa de Riotorto, Lugo, que dispone de una flota de ocho vehículos para el transporte público, que abarcan desde las 17 plazas hasta las 55 plazas.



Nuevo Irizar i6 entregado a Louro en Nortrans.



Seguridad **UNIVERSAL**

El cinturón 3P GENERACIONAL de Fainsa: LA FORMA MÁS SEGURA DE VIAJAR

FAINSA, junto con FITSA, ha desarrollado y patentado el cinturón de 3 puntos con sistema de guiado universal que se ajusta automáticamente a la talla de cualquier viajero.

Es un sistema exclusivo que ofrece la máxima seguridad para los pasajeros, tanto si son adultos como si son niños (de talla superior a 100 cts.), por lo que ofrece un enorme plus de seguridad, especialmente en el transporte escolar o mixto.

- Sin riesgo de lesiones o estrangulamiento
- Se adapta a todas las tallas
- Plus de seguridad y comodidad
- Sin necesidad de alzas suplementarias
- Mínima sensación de opresión muscular



Autos Ramón Outeiral

“El binomio Outeiral-Irizar es hoy en día la combinación más adecuada para continuar dando a nuestros clientes el mejor servicio posible”

EL AUTOCAR ES PARA LA EMPRESA F. Senin, una filial de esta empresa en Santiago de Compostela y que Autos Ramón Outeiral adquirió hace dos años. El nuevo vehículo está pintado con los colores de F. Senin.

Las empresas del grupo, con la sede central en Boiro (A Coruña) cuentan con un total de 24 vehículos entre autocares y microbuses, de los cuales nueve son de Irizar (10 con la nueva unidad que se entregará en Nortrans) y se dedican a prestar todo tipo de servicios: escolar, regular, transporte de trabajadores y discrecional tanto nacional como internacional.

“Apostamos por Irizar porque desde la adquisición de la primera carrocería Irizar PB nos dimos cuenta que la seguridad era uno de sus principales valores”

En la empresa Autos Ramón Outeiral el primer Irizar fue un C-1011-BL modelo Century que fue adquirido 1995. Además, en la empresa F. Senin tuvieron Irizar bastante antes que en Outeiral, sobre los años 80 más o menos.

La nueva unidad es un Irizar i6 sobre chasis Scania de 14 metros con 63 plazas. Y el motivo de la compra es claro: “Apostamos por Irizar porque desde la adquisición de la primera carrocería Irizar PB nos dimos cuenta que la seguridad era uno de sus principales valores”. Los 125 años de experiencia son una garantía a la hora de fabricar carrocerías y “ese valor añadido es lo que queremos transmitir a todos nuestros clientes”.

Con la compra de los vehículos Irizar “sabíamos que cumpliríamos perfectamente todas las características

que se necesitan para poder dar a nuestros clientes las mayores prestaciones posibles en todos los aspectos relacionados con seguridad y fiabilidad”.

En F. Senin y Autos Ramón Outeiral siempre “procuramos que nuestros clientes viajen y disfruten de todos los servicios necesarios para que el viaje sea una experiencia única”, indica la empresa, cuyos valores más importantes son la puntualidad, la imagen y el servicio.

En cuanto a la valoración de la marca de Ormaiztegui, en Autos Outeiral son claros, Irizar cuenta con muchos años de experiencia carrozando autobuses y “eso al final es una garantía que valoramos”, sobre todo en momentos difíciles en los que “hay que realizar apuestas seguras en las que prime la calidad. También destacan la atención comercial, “tanto antes como después de la compra.

El nuevo vehículo pertenece al modelo i6 de 14 metros de longitud y una altura de 3,9 metros. Como equipamiento cabe destacar WC, tres monitores, faros bixenón, letrero frontal electrónico, lunas oscuras con una transmisión lumínica del 7%, aspiradora, seis enchufes, equipo de sonido Bosch, preinstalación de plataforma para PMR, butacas PB acolchadas con apoyapiés, wifi, suelo de madera y maleteros sobre los pasos de rueda.



Foto: El Portal del Autobús

Antonio Meiriño de la empresa Autocares Meiriño,

“Los vehículos de Irizar tienen éxito entre los clientes”

ESTA EMPRESA CON CINCO vehículos ubicada en la localidad de Melón en Ourense será otra de las que reciba un Irizar PB sobre MAN durante la feria de Nortrans. Esta no es la primera unidad que prueban, hace ocho años compraron un Century con Scania. En estos momentos, ya cuentan con otro PB en la flota.

Para el gerente de la empresa, “es un coche que va bien y tiene éxito entre los clientes, que valoran sobre todo la comodidad y la estabilidad durante la conducción”.

También se pronuncia sobre el precio, algo más alto que en el caso de otros proveedores, pero cree que se compensa durante la vida útil del vehículo que “apenas sufre averías”.

El nuevo Irizar prestará servicios de transporte escolar y discrecional por España. Y este último tipo de servicio les ha llevado a elegir un coche con 50 butacas revestidas en cuero, cargadores USB y enchufes para los dispositivos que llevan a bordo los viajeros, así como otros extra que garanticen la comodidad de sus clientes.



Nuevo Irizar pb entregado a Meiriño en Nortrans.



Suso Piña de la empresa Autos Piña, ANPIAN

“Tenemos una larga trayectoria con Irizar que se remonta a 40 años atrás”

SUSO PIÑA, UNO DE LOS RESPONSABLES de Autos Piña, Anpian, y perteneciente a la tercera generación de empresarios de transporte de esta conocida empresa gallega ubicada en Ourense, tiene una larga trayectoria con Irizar. De hecho, el primero lo compraron en la década de los 70 y se trataba del modelo Urepel. Ahora mismo, el 80% de la flota, alrededor de 35 vehículos, están carrozados por la compañía de Ormaiztegui.

Para la empresa operadora, lo más destacable es el servicio posventa de la marca, que le ofrece cinco años de garantía y que según nos indica, “favorece nuestros intereses”. Además, alude al atractivo visual de los vehículos y a la comodidad para los clientes.



El nuevo vehículo que reciben en Nortrans corresponde al modelo PB, que han querido equipar con extras como asientos de cuero, servicio y litera para el conductor, porque se va a utilizar para realizar las líneas internacionales desde España a París en transporte regular, aunque también prestará servicios de transporte discrecional y escolar.



Durante la Asamblea General de la federación celebrada en Madrid presentó el Plan 20-20



Asintra plantea aumentar el transporte de viajeros en autobús un 20% de aquí a 2020

EL PRESIDENTE DE ASINTRA, Rafael Barbadillo, presentó durante la Asamblea General de la federación celebrada en Madrid el Plan 20-20, una iniciativa que tiene como objetivo incrementar un 20% el número de viajeros en autobús desde ahora hasta el año 2020 a un ritmo del 4% anual.

El proyecto se apoyará en ocho acciones que comprenden un marco regulatorio estable, la financiación, la optimización de las infraestructuras, el cambio tecnológico, la sostenibilidad, una revisión de la fiscalidad, la calidad del servicio y la imagen.

El primer punto, al que denominó gobernanza, propone proporcionar un marco regulatorio favorable al desarrollo de la actividad y la mejora de la coordinación en todos los niveles de la Administración para que el sector pueda realizar inversiones a largo plazo "en un entorno jurídico estable". Entre las reformas regulatorias que propuso Barbadillo destacó la de habilitar una mayor apertura del mercado de larga distancia en los Estados miembros de la UE que aún no lo hayan hecho, basándose para ello en el modelo concesional español, que "permite la vertebración del territorio sin coste para las

"El sector está observando con preocupación el creciente fenómeno del mal llamado consumo colaborativo, que supone ya el 20% de la oferta de transporte de viajeros por carretera en los días punta de demanda"

Rafael Roig y Juan Rosell reciben los Premios Asintra 2015

Tras la celebración de la Asamblea General, la federación entregó los Premios Asintra 2015, que este año han recaído sobre Rafael Roig para reconocer su trayectoria empresarial y su contribución al sector y Juan Rosell por su defensa y representación de los empresarios españoles.

Rafael Roig es consejero delegado de Empresa Roig Bus, empresa dedicada a la actividad del transporte discrecional y turístico de viajeros, alquiler de vehículos sin conductor, agencia de viajes, taxis y gasolineras. Además, es presidente de la Agrupación del Servicio Discrecional de Viajeros de Baleares (FEBT) desde 2007. Y presidente del Comité Balear de Transportes, tesorero de la Confederación de Asociaciones Empresariales de Baleares y consejero de Sa Nostra (BMN).

Juan Rosell, actual presidente de la CEOE, recibió el premio por su defensa de los intereses empresariales, un galardón que fue recogido por Ana Plaza, actual secretaria general de la confederación.

Rosell es además presidente de OMB, Sistemas Integrados para la Higiene Urbana; presidente de Congost Plastic; presidente del Comité de Inversiones de Capital Riesgo MIURA; consejero de Caixa Bank; consejero de Port Aventura y consejero de Gas Natural Fenosa.

Por lo que respecta al mundo institucional, además de Presidente de CEOE, es vicepresidente de la Confederación Europea de Empresas BusinessEurope. También ostenta la presidencia de la fundación ÁNIMA, y es miembro de la Mont Pelerin Society.



Rafael Roig, presidente de Empresas Roig Bus.

Administraciones". También, será necesario reducir las cargas administrativas que soporta el sector, como por ejemplo la orden ministerial de contabilidad analítica, que debería ser modulada en función de la facturación de la concesión, así como potenciar la administración electrónica.

La segunda área de actuación es la financiación, donde es preciso crear instrumentos adecuados para eliminar la morosidad de las Administraciones Públicas y dotar a los servicios de transporte en autobús de la necesaria estabilidad. En cuanto al tercer punto, las infraestructuras, el objetivo será optimizar el acceso de las autoridades regionales y locales a la financiación, incluidos los fondos de la Red Transeuropea de Transporte, para la renovación y construcción de infraestructuras específicas.

Es necesario también impulsar la Innovación y el cambio tecnológico, fomentando el uso de los

Sistemas Inteligentes de Transporte en el ámbito de la información, la planificación del viaje y venta de títulos multimodales. Es necesario identificar los modelos de éxito que producen un aumento sustancial en el uso del transporte colectivo para hacerlo extensivo a todo el sector.

Sostenibilidad, para mejorar en seguridad, medio ambiente y la huella de carbono del sistema de transporte en autobús, mediante la sustitución de combustibles fósiles por alternativos, cuando sea económicamente viable y ecológicamente racional. Igualmente es imprescindible, indicó, mejorar la eficiencia, la seguridad y la velocidad comercial, aumentando la prioridad de tráfico del transporte en autobús con el fin de reducir la congestión e incrementar el atractivo de nuestros servicios.

También propuso revisar toda la fiscalidad que afecta al sector del transporte para establecer la igual-

Rafael Barbadillo, presidente de Asintra.



En cuanto a la imagen del sector, recalcó que "debemos ser conscientes de que no refleja la realidad". "Se percibe como un modo de transporte obsoleto y es deber del sector conseguir transmitir lo que verdaderamente es, un sector puntero y vanguardista"

dad de condiciones entre modos y mejorar la calidad del servicio, un aspecto íntimamente ligado a la formación de los profesionales que deberían dotarse de "las competencias y conocimientos necesarios con el fin de mejorar el servicio al cliente, así como establecer una campaña de imagen del conductor".

En cuanto a la imagen del sector, recalcó que "debemos ser conscientes de que no refleja la realidad". "Se percibe como un modo de transporte obsoleto y es deber del sector conseguir transmitir lo que verdaderamente es, un sector puntero y vanguardista". España cuenta con una de las flotas más jóvenes de Europa, y los servicios que se ofrecen obtienen altas valoraciones por los clientes. Así, explicó que se deben enfocar todos los esfuerzos para que la sociedad nos reconozca como un modo de transporte moderno, sostenible, seguro y con el que tendrá una magnífica experiencia si decide optar por él.

Para concluir, Rafael Barbadillo dijo "creo que se avecinan tiempos mejores pero no por ello debemos pararnos, sino que debemos trabajar juntos, administraciones, sector y proveedores, para que todos nos

veamos beneficiados de este ciclo de crecimiento económico e incrementar la demanda haciendo entre todos que la oferta de transporte colectivo sea más atractiva".

ENCUADRE MACROECONÓMICO

Barbadillo inició su discurso ante la Asamblea General apuntando que en 2014 la economía española intensificó la fase de recuperación iniciada a mediados de 2013, con indicadores que apuntan hacia una consolidación de la senda de recuperación de la actividad y del empleo. Esta situación de la economía contrasta con la que está viviendo el transporte en autobús, en el que la demanda en 2014 se contrajo en más de un 19%, perdiendo viajeros en todas las especialidades.

Sin embargo, en el primer trimestre de 2015 la caída parece haberse atenuado, incluso presenta ya algunos datos positivos, especialmente en los servicios discrecionales por el excelente comportamiento del sector turístico aseguró. Entre las causas por las que el sector no ha crecido, destacó la política de consolidación fiscal, "que ha obligado a realizar importantes reducciones en la oferta de servicios, especialmente en la media y corta distancia, los urbanos y en el transporte

escolar, lo que claramente ha conllevado una caída de la demanda, por la penalización que ello supone para el viajero".

También se refirió a la economía colaborativa y a la política comercial de Renfe, que "están afectando de forma considerable a los servicios de autobús de media y larga distancia".

LICITACIONES Y FUTURO

Durante su discurso habló también de las licitaciones de las Administraciones Públicas, con modelos que son "determinantes en el proceso de renovación de los contratos y que definirán el modelo de empresa de transporte del futuro". Indicó al respecto que las licitaciones deben ser "concurrentes, transparentes y equilibradas" y criticó que el modelo actual no busca la mejor relación entre calidad seguridad y precio. Esta última variable pesa más, lo que es un error porque "hay conceptos que deben ser más valorados" como la sostenibilidad social, ambiental y económica junto a la seguridad y la calidad.

"Tal y como se están planteando las nuevas licitaciones, ya sean de servicios regulares de uso general, especial o urbano, se está provocando un cambio en las estructuras del

Nueva página web

Durante la Asamblea General también se presentó la nueva página web de la federación, www.asintra.org, con un cambio de imagen que tiene como objetivo "servir como plataforma para el intercambio de ideas, opiniones y conocimientos, con un flujo de información lo más claro posible para agilizar y multiplicar nuestra capacidad de proyección externa y la permeabilidad social de nuestros planteamientos".

Destaca su adaptación para navegar desde cualquier dispositivo, la actualización para que funcione con todos los navegadores, nuevas funcionalidades que la hacen más dinámica, un apartado específico para formación y otro para Confebus, y la incorporación de enlaces a los perfiles de Twitter, Facebook, LinkedIn, canal de Youtube y páginas de Google+ y Flickr.

sector, que a futuro supondrá una pérdida de valor de las empresas", aseguró.

Asimismo, se refirió a la situación de judicialización de las licitaciones del Ministerio de Fomento que está "generando constantes paralizaciones del proceso de renovación, lo que está llevando a la Administración a realizar continuos cambios en el pliego, e incluso al desistimiento de algunas licitaciones debiendo ser de nuevo concursadas, con las consiguientes implicaciones de inestabilidad e incertidumbre para el sector".

Según reveló, en este contexto en el que sería deseable que Administración y sector buscaran una solución y adelantó que se está llevando a cabo un estudio de análisis de todos los pliegos de licitación de contratos de servicios de transporte desde el punto de vista económico, que permitirá obtener conclusiones que se pondrán en conocimiento de todos.

LA COMPETENCIA DE OTROS MODOS

En cuanto a la competencia intermodal, indicó que debe ser

"equilibrada" y no rechazó que se destinen recursos a otros modos, pero con "un reparto más equitativo de los presupuestos" que evite los desequilibrios entre modos.

Un reparto equitativo contribuiría a mejorar las infraestructuras del transporte por carretera, como los imprescindibles carriles Bus VAO o la renovación de las estaciones de autobuses, que "tan necesarias son para el desarrollo de la actividad" y se refirió a la necesidad de una colaboración público privada donde se aborde la renovación de estas infraestructuras que influyen directamente en la percepción del viaje.

"El sector está observando con preocupación el creciente fenómeno del mal llamado consumo colaborativo, que supone ya el 20% de la oferta de transporte de viajeros por carretera en los días punta de demanda". Como ejemplo, el presidente se refirió al fin de semana del primero de mayo, en el cual se ofertaron más de 4.000 plazas entre Madrid y Levante, que es el equivalente a más de 80 autocares.

Mal llamado, porque, explicó Barbadillo, mediante el uso de plataformas electrónicas se ofertan servicios de transporte público utilizando vehículos particulares con la excusa de que se comparten los gastos del viaje. "Pero realmente lo que están haciendo estas plataformas es la intermediación: recomiendan precios, gestionan el cobro del servicio mediante tarjeta de crédito, cargan el 10% de comisión por la intermediación, liquidan al conductor pasados 15 días desde la realización del servicio y el precio del servicio no varía en función de la ocupación del vehículo".

UNIVERSIDAD DE VERANO

En el mes de julio, se inaugurará la Universidad de Verano, que junto con el Master en Dirección y Gestión de Empresas de Transporte de Viajeros por Carretera, son dos importantes actividades de Confibus, "que contribuirán a mejorar la imagen del sector". La Universidad de Verano se desarrollará con la colaboración de la Escuela de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos de la Universidad Politécnica de Madrid, y será un lugar de encuentro para debatir, durante dos días, sobre los principales retos del sector.




PREMIO
MIDIBUS DEL AÑO
EN ESPAÑA
2014



Polígono Industrial La Barreda. Parcela 15
C.P. 33180 Noreña, Principado de Asturias (España)
Teléfono: (98) 574 04 20 - Fax: (98) 574 28 69
www.ferqui.com

24 millones de viajeros anuales pagan el autobús con efectivo en Madrid

EMT Madrid incorporará máquinas autoliquidadoras más ágiles para controlar su efectivo



La operativa más ágil de las nuevas máquinas de autoliquidación de SCAN COIN ha permitido a la EMT reducir su número

CONTROLAR LA RECAUDACIÓN diaria es una preocupación para las empresas de transporte urbano. Llevar un control exacto del efectivo en venta de billetes sencillos es posible desde hace años gracias a las máquinas autoliquidadoras. Estos sistemas llevan ya más de 30 años en el mercado y con el tiempo se han ido perfeccionando e incorporando nuevos softwares y tecnologías.

EMT Madrid dispone desde hace tiempo de máquinas de autoliqui-

dación, si bien, su antigüedad unida a la desaparición del fabricante, ha ocasionado que las mismas tengan una postventa complicada. Por eso la compañía ha decidido su renovación mediante concurso público, que ha sido adjudicado hace escasos días a la empresa SCAN COIN. En concreto, EMT Madrid acaba de adjudicar el contrato para el suministro de 11 máquinas de recaudación que permiten el ingreso y conteo diario de las recaudaciones de billetes y monedas de los conduc-

tores, y 10 máquinas de cambio de moneda. Estas 21 nuevas máquinas vienen a sustituir a las 25 actuales (15 de recaudación y 10 de cambio) permitiendo que los ingresos obtenidos por más de 24 millones de viajeros anuales puedan ser controlados debidamente.

Hasta la fecha el control de la recaudación en efectivo de los autobuses se viene haciendo actualmente con máquinas de autoliquidación similares a las que se han adjudicado a

Scan Coin, es decir, de forma totalmente automatizada. Cada conductor, al final de su jornada, una vez que guarda el autobús, deposita en estas máquinas la recaudación. Las máquinas hacen el arqueo correspondiente y posteriormente, se realiza una supervisión general de toda la recaudación desde las denominadas "Agencias de Recaudación" que hay en cada uno de los cinco Centros de Operaciones de EMT.

Mediante esta nueva contratación, EMT reduce de tres a dos las máquinas de recaudación y autoliquidación que hay en cada uno de los cinco Centro de Operaciones. Según indican desde la propia EMT, "esta reducción del número de máquinas de autoliquidación es posible gracias a las ventajas de una tecnología más moderna y una operativa más ágil".

Las once nuevas máquinas de autoliquidación son todas del mode-

lo CDP4 del fabricante SCAN COIN y las de cambio también las comercializa SCAN COIN con su marca en España. La simplicidad de la parte mecánica es una de las virtudes principales del modelo CDP4, de cara al posterior mantenimiento.

Las razones de la renovación son, por un lado, el cierre de la factoría del fabricante en Alemania de las actuales máquinas de gestión de efectivo, lo que condiciona el suministro de piezas de repuesto, y, por otro, la elevada antigüedad de las actuales máquinas, lo que ya encarecía el mantenimiento en sí mismo y elevaba el número de averías.

Como todas las aplicaciones de negocio de la EMT, el software principal para la gestión de la recaudación diaria ha sido desarrollado por la propia EMT pero, aprovechando el cambio, se han gestionado mejoras en la operativa. Por otro lado,

y según nos indica la EMT, "la plataforma software del fabricante aportará a la empresa información adicional sobre el conteo y recaudación diarios".

Es la primera vez que EMT trabaja con SCAN COIN "pero es innegable que su presencia consolidada en España con este modelo de máquina ha sido determinante a la hora de elegirles", afirman desde EMT.

Preguntando a la EMT por los plazos de amortización de este tipo de equipamientos, nos comentan que dependen de muchos factores, por lo que no es fácil dar una cifra concreta. En todo caso, nos dicen, "se trata de un equipamiento indispensable para la EMT por lo que no se plantea una rentabilidad económica ni la amortización sino la rentabilidad "fáctica" para la empresa y para su gestión diaria".



COMPA T Iveco | 29 plazas



☒ **STOCK** (disponible para entrega inmediata)

☒ **CALIDAD**

☒ **DISEÑO**

☒ **CAPACIDAD**

Y todo esto al mejor precio del mercado

VI Rally Internacional de Autobuses Clásicos

De Barcelona a Caldes de Montbui

El Rally ha contado en esta ocasión con treinta autobuses clásicos



La Fundación TMB, Sagalés y la Asociación Arca junto con el apoyo del voluntariado de las Asociaciones ACEMA y Jubilados de TB organizaron el 13 y 14 de Junio la VI edición de esta concentración de vehículos históricos.

LA AVENIDA REINA CRISTINA congregó durante las jornadas 30 Autobuses, cinco de ellos en exposición estática, Ford TT e Hispanos Suizas y un Peugeot 129 de los años 1909 a 1926, el resto de autobuses hasta los 30 participantes, formalizaron el Rally que unió Barcelona con Caldas de Montbui, pasando por diferentes poblaciones siendo

seguido ampliamente como cada edición por un gran número de personas.

Como novedades esta edición ha contado con la vuelta del Leyland Titan PD3/14 y la incorporación por primera vez del Saviem SC10-PF que ha tenido a bien convertir nuestro Rally en su primera salida internacional.





Además de los vehículos participantes ha tenido mucho éxito las demostraciones y pruebas realizadas con el simulador de Autobuses OMSI.

Según nos comenta el presidente de ACEMA, Asociación de coleccionistas y empleados de Metro y Bus, Alberto Martín Soler, "cabe destacar el trabajo realizado por un amplio voluntariado de las Asociaciones ACEMA, Jubilados TB y profesionales de las Empresas organizadoras, que junto con ARCA hacen posible cada año este encuentro.

ACEMA además celebra este año sus quince años de historia desde su fundación en el año 2000.



EL AVE no es una buena inversión, ni económica, ni socialmente.

¿Más AVE?



España es, con gran diferencia, el país del mundo que más invierte en alta velocidad ferroviaria en proporción a su población. Según el experto en transportes y derecho ferroviario, Adolfo Barrio, estamos hablando de un modelo de transporte insostenible económicamente para el estado español, además de un modelo injusto socialmente, que pagamos todos, pero que disfrutan esencialmente los más pudientes, y que además, favorece la concentración en grandes núcleos y el desequilibrio territorial.



Por Adolfo Barrio
Mozo, exSubdirector
General de
Ordenación del
Transporte Terrestre y
Vicepresidente de la
Asociación Española
de Derecho
Ferroviario

SEGÚN ADOLFO BARRIO, autor de este artículo, experto en transportes y Vicepresidente de la Asociación Española de Derecho Ferroviario, los datos demuestran que el AVE, que pagamos todos detrayendo el dinero de la sanidad, la educación, las pensiones y los servicios sociales, es utilizado prioritariamente por las clases más pudientes (es decir, implica que los pobres financien a los ricos). Además, estudios de prestigiosos profesores de transportes demuestran su carácter globalmente perturbador para la vertebración del conjunto del territorio, contribuyendo a despoblar el campo, a concentrar la población en lugares ya saturados, a incrementar el desequilibrio regional y a dificultar un urbanismo racional.

Las críticas del informe de FEDEA y de otros expertos en transportes señalando, con profusión de datos, la falta de rentabilidad económica y social del AVE, a las que se ha sumado el Tribunal de Cuentas manifestando en un riguroso informe al que se ha dado casi nula difusión su insostenibilidad económica, han tenido como paradójica consecuencia que el Gobierno haya anunciado su propósito de blindar las masivas inversiones previstas para la alta velocidad ferroviaria en los próximos años mediante la aprobación por el Congreso de una Resolución considerándolas "estratégicas", una palabra vacía que el Ministerio de Fomento está utilizando profusamente como mantra para combatir la contundencia de los datos que no es capaz de rebatir.



El Gobierno habla de inversiones estrat3gicas para justificar un desarrollo del AVE que no se sostiene ni econ3mica ni socialmente.

Dichos datos, a los que ni el Gobierno ni nadie ha contrapuesto otros, demuestran, no solo que es imposible amortizar en ninguna l3nea de AVE la inversi3n realizada, sino que las actualmente en construcci3n hacia Galicia y el norte de Espa3a tendr3n, incluso aunque no se amortice un solo euro de la enorme inversi3n prevista, una explotaci3n deficitaria que tendr3 que financiarse mediante impuestos.

Y 3que tienen de verdad las apelaciones del Gobierno y del gigantesco lobby AVE a que, independientemente de los aspectos econ3micos, dichas masivas inversiones se justifican por consideraciones estrat3gicas y sociales?, pues aparentemente nada; los datos demuestran que el AVE, que pagamos todos detrayendo el dinero de la sanidad, la educaci3n, las pensiones y los servicios sociales, es utilizado prioritariamente por las clases m3s pudientes (es decir, implica que los pobres financien a los ricos) y estudios de prestigiosos profesores de transporte demuestran su car3cter globalmente perturbador para la vertebraci3n del conjunto del territorio, contribuyendo a despoblar el campo, a concentrar la poblaci3n en lugares ya saturados, a incrementar el desequilibrio regional y a dificultar un urbanismo racional.

A los expertos en transporte nos resulta inexplicable que aproximadamente el 90% de la inversi3n ferroviaria en lo que va de siglo se

haya dedicado al AVE y que se pretenda mantener dicho porcentaje en el futuro pese a sus estructuralmente decrecientes utilidad y rentabilidad. El que al resto del ferrocarril (cercan3as –cuyos usuarios son m3s de 13 veces los del AVE–, regionales, larga distancia no AVE y mercanc3as, este 3ltimo a punto literalmente de desaparecer gracias a la nefasta pol3tica del Gobierno –representa menos del 4% del total y no deja de bajar–) 3nicamente se dedique el 10% de las inversiones no alcanzando valores ni de reposici3n, resulta escandaloso y no tiene parang3n en el mundo.

Cuando la Ministra Pastor dice que en la pr3xima Ley Ferroviaria se va a contemplar la obligaci3n de realizar estudios de rentabilidad econ3mica y social para la construcci3n de nuevas l3neas de AVE, est3 expl3citamente reconociendo que para las construidas o en construcci3n no se han realizado, lo cual quiere decir que se han “invertido” 50.000 millones de euros y se va a blindar el seguir invirtiendo muchos m3s en AVEs no justificados en otro criterio que la decisi3n arbitraria de los dirigentes pol3ticos.

Nuestra red de alta velocidad ferroviaria, la 2ª m3s extensa del mundo despu3s de la China (con una poblaci3n casi 40 veces superior) supuso el 39% del total de la inversi3n de la Uni3n Europea en el quinquenio 2000-2005, el 42% en el 2005-2010 y el 70% en el 2010-2015, lo que supone m3s del 50%

Ninguna inversi3n en AVE en Espa3a se amortizar3, pero adem3s, los desarrollos de AVE hacia Galicia y el norte ser3n deficitarios incluso en su explotaci3n y el important3simo problema financiero ya existente se ir3 agravando a medida que entren en servicio las nuevas l3neas actualmente en construcci3n.

Aproximadamente el 90% de la inversión ferroviaria en lo que va de siglo y en España, se ha destinado a AVE



en el periodo considerado, con fuerte tendencia a incrementarse. Pese a nuestras difíciles condiciones estructurales hemos invertido en alta velocidad mucho más que Alemania, 16%, Francia, 14%, Italia, 12%, Reino Unido, 2%, y Benelux y otros, 6%, y ello pese a que estos países tienen un PIB, una renta per cápita y una densidad de población muy superiores a las nuestras.

Pese a nuestra baja densidad de población y, comparativamente, de riqueza, la inversión española en alta velocidad ferroviaria ha supuesto en lo que va de siglo más del 50% del total de la Unión Europea y aproximadamente el 70% en el último quinquenio.

Debe además señalarse que el incremento señalado para España en el periodo 2010-2015 se ha producido coincidiendo con la crisis económica y con la drástica reducción de la cofinanciación mediante fondos europeos la cual fue muy importante en periodos anteriores en detrimento de otras alternativas de gasto más provechosas. Piénsese, por ejemplo, en que las ayudas de los fondos Feder para I+D+i apenas se han utilizado en un 50% o en que el gasto anual en AVE permitiría extender a todas las Comunidades Autónomas una renta mínima de inserción digna.

Pese a la política de reducción de precios, los índices de ocupación del AVE se resisten a avanzar sobre los existentes en 2005 y mientras en el periodo 2005-2015 la longitud de la red se triplicó pasando de 1.090 Km a 3.211 el número de pasajeros no llegó a duplicarse, pasando de 17,7 millones a 33, del orden de la mitad de los que mueven las concesiones de transporte interurbano de autobuses competencia del Ministerio. Lógicamente la citada reducción de precios y el aumento de km de líneas a mantener en proporción muy superior al número de viajeros que las uti-

lizan están disparando los déficit y el endeudamiento del ADIF dificultando su financiación y haciendo que su deuda con el BEI se haya triplicado entre 2006 y 2014 y que su monto y evolución generales hayan llevado al Tribunal de Cuentas a hacer la citada advertencia formal sobre la insostenibilidad del sistema.

Pero probablemente lo más grave está por llegar; cuando se inauguren las nuevas líneas a Galicia y al norte, que estructuralmente y por evidentes razones demográficas van a tener unos índices de utilización mucho menores que las actuales, el problema se disparará, estando claro que la reducción de los cánones de acceso y servicios para promover la concurrencia privada no haría sino agravarlo.

El AVE no es formalmente un servicio público y, en teoría, la normativa europea prohíbe subvencionarlo ¿por qué no se optó, como preveía la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres, por concursar concesiones de construcción y explotación conjunta de líneas por empresas privadas a su riesgo y ventura? Francia tiene ya programado el seguir dicho camino.

AUTO DISTRIBUCIÓN

IVECO BUS

Exposición y ventas
Vehículos de ocasión
Recambios y accesorios
Cabina de pintura. Potro
Túnel de lavado y engrase



**Concesionario para toda la gama IVECO BUS
de microbuses y autocares para Cataluña,
Andalucía, Badajoz, Ceuta y Melilla**

AUTO DISTRIBUCIÓN, S.L.

C/ Rafael Barradas, 22-32
P.I. Gran Vía Sur
Tel.: 93 2633112
Fax.: 93 2632524
08908 L' HOSPITALET DE LLOBREGAT
BARCELONA

AUTO DISTRIBUCIÓN ILLIBERIS, S.L.

Ctra. de Madrid, km. 425
Tel.: 95 8466164
Fax.: 95 8467419
18210 PELIGROS
GRANADA

AUTO DISTRIBUCIÓN HISPALIS, S.L.

C/ Antonio de la Peña y López, 5-7
Tel.: 95 4999262
Fax.: 95 4672324
41007 SEVILLA

**USED
PLUS**



Autos Pelines recibe el primer Volvo B8R con carrocería SC5 de Sunsundegui



LA EMPRESA PONFERRADINA Autos Pelines, dirigida por Manrique Alonso, acaba de recibir el primer autocar Volvo B8R, con carrocería SC5, de Sunsundegui, de 10,35 metros de longitud. El autocar, con una capacidad máxima de 43 plazas, más conductor y más guía, equipa

un motor Volvo D8K, Euro 6, vertical, trasero, de 8 litros, 6 cilindros en línea y 350 CV de potencia.

Por lo que respecta a la carrocería dicho autocar, de 10,35 m. de longitud y con gran capacidad de bodega, está equipado con todos los elementos de máximo confort para el viajero como son butacas en piel con apoyabrazos central, apoyapiés, sistema TDT, wifi, enchufes de 220 V. para ordenadores, 2 mesas de juego, climatizador de aire con precalentador y cámaras de visión interna para pasajeros.

La unidad fue recibida por Jorge Fra, gerente de Autos Pelines, en las instalaciones de Carrocerías Sunsundegui, en Alsasua (Navarra).

Grandoure estrena un Spica de Car-bus.net

INTEGRAL AUTOMOCIÓN, concesionario oficial de Mercedes-Benz, ha hecho entrega de un Spica sobre chasis 519 CDI a la empresa Grandoure, dedicada al alquiler de autocares, microbuses y turismos de lujo con conductor en Madrid, Valladolid y otras zonas de España. El operador está especializado en el traslado de grupos VIP y personas de movilidad reducida.

Para equipar este vehículo, que dispone de 16 plazas más conductor, Grandoure ha escogido maleteros laterales, mueble para cafetera, mueble salpicadero con nevera integrada, monitor + DVD + GPS, cristal doble, suelo en madera, espejos y rejilla cromados, butacas acolchadas con reposapiés, mesa con butacas, tomas de USB en cada butaca, A.A. con display de programación y un segundo monitor en el centro del pasillo.



Cars de Luxe compra un vehículo de AutoCuby

LA EMPRESA barcelonesa Cars de Luxe ha comprado un vehículo del fabricante AutoCuby. El cliente ha elegido una versión de entre 19 y 22 plazas más guía y conductor. Se ha carrozado sobre una Mercedes-Benz Sprinter 519 3.0 con una potencia de 190 CV. Equipa además caja automática, faros de xenón y volante multifunción.



Sunsundegui carroza dos unidades SC7 para Jiménez Dorado Autocares



LA CARROCERA NAVARRA ha entregado dos unidades SC7 en 13 metros carrozados sobre chasis Mercedes-Benz OC 500 RF a Jiménez Dorado Autocares. Los vehículos cuentan con 48 plazas para el pasaje, así como portabici, compartimiento para mascotas, sistema de entretenimiento individual, enchufes 220V, purificador de aire Eco3, rampa PMR para dos sillas y WC.

Jiménez Dorado Autocares es una empresa familiar fundada hace más de tres décadas dedicada al transporte de viajeros. En estos años de experiencia se ha convertido en un equipo orientado al cliente con el único objetivo de ofrecer la más completa y cualificada atención, formado por distintas generaciones con diferentes perspectivas y experiencias en el sector, y comprometido con el medio ambiente.

El Gato amplía flota con dos Spica de Car-bus.net



ITARSA, CONCESIONARIO oficial Mercedes-Benz, ha hecho entrega de dos unidades Spica sobre chasis Mercedes-Benz 519 CDI a la empresa madrileña El Gato. El vehículo está equipado con 22

plazas más conductor y está adaptado para alojar hasta seis personas en silla de ruedas, ha indicado la compañía.

Está equipado con monitor + DVD, cristal doble, suspensión neumática, suportación máquina expendedora, 3 rótulos luminosos Hanover, enganche de remolque y todo el equipamiento de serie que ofrece Mercedes-Benz.

Autobuses El Gato nació a principios del siglo XX, aunque no fue hasta 1948 cuando tomó su actual denominación. Ofrece servicios de transporte regular en el suroeste de la Comunidad de Madrid, así como transporte regular de uso especial.

Autobuses Prisei recibe la primera unidad de la serie Teris de Vectia

EL TERIS.10 HÍBRIDO Diésel Euro VI, entregado a Autobuses Prisei, es un vehículo híbrido, con tracción eléctrica, convertible a 100% eléctrico durante su vida útil. Destaca por su alta eficiencia energética, lo que permite un ahorro de combustible fósil en el entorno del 30%.

Autobuses Prisei, empresa madrileña fundada por Ginés Prieto en 1960, es pues, el primer operador de transporte que realice rutas con el vehículo Teris. Autobuses Prisei cubre una línea de transporte urbano integrada en el Consorcio de Transportes de Madrid desde la fundación del mismo, en concreto entre los Cármes y la Plaza de Isabel II (en el centro de la capital).



Tranvía de Cádiz compra seis City Versus de Castrosua



CASTROSUA HA ENTREGADO en las últimas semanas seis unidades de su modelo City Versus, carrocería específicamente dirigida al segmento urbano y que fue presentada oficialmente en la última edición de FIAA, a Tranvía de Cádiz. De este modo, la operadora gaditana amplía su flota de autobuses.

Las seis carrocerías destinadas a Tranvía de Cádiz han sido articuladas sobre bastidor MAN A 22 Diésel (con 280 CV y cambio automático de cuatro marchas Voith). Cada unidad posee una longitud de 12 metros, con dos puertas eléctricas, aire acondicionado de Hispacold 12 I, rampa manual y automática SAM 1001 de Masats, rótulos led de Hanover y ventanas en parsol verde con cuatro maineles en cada costado.

Además, los autobuses cuentan con 24 butacas modelo Metrópolis 1.0 de Fainsa, aunque su capacidad es para 55 viajeros de pie. Junto a esto, los City Versus entregados a la empresa gaditana poseen instalación de Sistema de Ayuda a la Explotación (SAE) y equipo de videovigilancia, entre otras características técnicas.

Por sus características de diseño y fabricación, el City Versus de Castrosua se dirige específicamente al ámbito del transporte urbano.

Car-bus.net entrega un Spica a Autocares Ríos



LA EMPRESA CARROCERA Car-bus.net ha entregado una unidad del modelo Spica a la empresa valenciana Autocares Ríos a través de su concesionario Ibericar Benet. El vehículo, montado sobre chasis Mercedes-Benz, tiene capacidad para 19 plazas más guía más conductor y está equipado con un maletero lateral y butacas Ligerus Sport Top Luxe.

Además, se han incluido otros extras como nevera TM en el salpicadero, cristal doble tintado, suelo y salpicadero de madera y 12 tomas USB de 12 V.

Autocares Ríos es una empresa ubicada en Málaga, que ofrece servicios de transporte integral nacional e internacional con una flota adaptada a la normativa actual.

Autocares Servitrans carroza con Sunsundegui

AUTOCARES SERVITRANS ha carrozado un SC7 en 13 metros sobre chasis Scania K440 EB (Euro 6) con la empresa carrocera navarra Sunsundegui. El autocar cuenta con 59 plazas para el pasaje, butacas Emar Kiel modelo Avance 2050 en poli piel, precalentador EberSpacher, rampa PMR para seis plazas.

La empresa familiar fundada en 1980 ofrece como garantía de calidad un servicio excelente con 25 años de experiencia en el transporte de viajeros. Cuentan

con una flota de vehículos de primera calidad para ofrecer los siguientes servicios: servicio discrecional de viajeros, excursiones de un día, circuitos nacionales e internacionales, excursiones de colegio y fin de curso.



Autocares Medina Travel compra un Stellae de Castrosua

LA EMPRESA AUTOCARES

Medina Travel, operadora de transporte de viajeros con sede en la localidad de Jerez de la Frontera, se suma al grupo de compañías que incorporan el modelo Stellae a su flota de vehículos. Así, recientemente Grupo Castrosua hizo entrega de una unidad Stellae a esta firma gaditana.



La unidad entregada a Autocares Medina Travel mide 12,9 metros de largo y tiene una altura de 3,45. Ha sido carrozada sobre bastidor MAN RR2, con suspensión independiente, 440 CV y caja de cambios TipMatic automatizada de 12 marchas.

Con carrocería multiplexada, el vehículo posee, además, equipamiento de aire acondicionado Hispacold 12L+; precalentador Spheros con programador y 59 butacas de la marca Sunviauto (modelo Conturo). Junto a esto, cuenta con preinstalación de plataforma elevadora DHRB y carrileta para anclaje de 2 sillas de ruedas.

Autobuses Sánchez sigue confiando en Scania

COMERCIAL CONAUTO, concesionario oficial de Scania para las provincias de Navarra, La Rioja y Álava, ha entregado, por medio de su representante Luis M^a Armendáriz, a Miguel Sánchez de Falces de la empresa Autobuses Sánchez, un Scania de tres ejes y 490 CV, un vehículo equipado con medidas de seguridad activas y pasivas.

La carrocería es de Irizar, modelo i6 de 14 metros de longitud, equipada con todo lujo de detalles. La operadora, que está radicada en la localidad navarra de Falces, es familiar y ahora mismo está gestionada por la tercera generación. Ofrece servicios discrecionales y regular de uso especial a fábricas y escolares.



Autocares Fernanbús compra un Stellae de Castrosua

EL GRUPO CASTROSUA

acaba de formalizar la entrega de una unidad del modelo Stellae a la empresa Autocares Fernanbús, con sede en la localidad madrileña de Valdemoro. Así, esta compañía reforzará sus servicios de transporte discrecional y largo recorrido con la incorporación a su flota de vehículos de la carrocería desarrollada por Castrosua.



La unidad entregada a Autocares Fernanbús mide 12,9 metros y tiene una altura de 3,60. Cuenta con 55 butacas de Sunviauto (modelo Conturo Sport Top Luxe, aire acondicionado de Hispacold 12L+, precalentador Spheros con programador, rótulo delantero de Aesys con consola integrada, luna delantera térmica y está equipado con wifi, bluetooth y toma de corriente 220V con inverter 2000W y 6 enchufes. El vehículo ha sido carrozado sobre bastidor Mercedes OC 500 4x2 1943 Euro VI.

Autocares Rascón de Córdoba recibe un Vectio U SH de Somauto

LA EMPRESA CORDOBESA Autocares Rascón ha comprado un vehículo del modelo Vectio U SH a Somauto, distribuidor oficial de la firma turca Otokar en España. Se trata de un autocar de nueve metros con capacidad para 39 plazas, más guía más conductor al que se le han añadido los elementos necesarios para alojar hasta seis sillas de ruedas.

Entre el equipamiento cabe destacar la incorporación de un ascensor Braun en la parte central del maletero, así como una puerta central para el acceso de las sillas de ruedas. La motorización ha correspondido a MAN y el cambio es de ZF. Además, equipa un retarder hidráulico de Voith, climatizador con precalentador y una doble luna tintada.



Autobuses Urbanos de Ronda presenta un Radius Citybrid carrozado por Ferqui



CARROCEÍAS FERQUI ha entregado a Autobuses Urbanos de Ronda un vehículo del modelo Radius Citybrid carrozada sobre un chasis Mercedes-Benz Sprinter 516. El vehículo equipa butacas reclinables, plataforma para minusválidos y los modernos sistemas de información y billeteo ofertados en la licitación por la concesionaria UTE Urbano Ronda.

Además, lleva instaladas 15 butacas más la de conductor y tiene capacidad para 7 pasajeros de pie y una silla de ruedas. Está equipada con plataforma de minusválidos manual, aire acondicionado, calefacción, portaequipajes y sistema de audio.

El servicio de autobuses urbanos de Ronda cumple su primer año de funcionamiento con buenos resultados en cuanto a número de viajeros y recaudaciones medias, variables fundamentales para el mantenimiento y la permanencia de este servicio municipal de movilidad para ciudadanos y visitantes. Se acerca a los 9 puntos de media la calificación de los vehículos por comodidad y amplitud para los usuarios, limpieza y conservación, así como por sus dotaciones de seguridad.

Indcar entrega varios vehículos a Minivips y Canals

ESTE MES DE FEBRERO Indcar ha destinado varias unidades al mercado nacional, entre las que destacan 2 unidades de Mago2 entregadas a través de Auto distribución y un modelo Wing que se ha distribuido a través de Cocentro. En el caso de los Mago 2 se trata de los clientes Minivips y Canals.

Con una longitud de 8.850 mm y un ancho de 2.490 mm el Mago 2 de Indcar, ofrece una gran amplitud de espacios, que en el caso de este modelo de Canals se encuentran distribuidos en 32 plazas, equipadas con butacas Prestige confort, personalizadas con el logo de Canals. El segundo Mago 2 fabricado para Minivips, ha sido equipado con todo tipo de prestaciones incluyendo tomas de potencia, perfil de escalones con leds y mesas vips entre sus opcionales. El modelo Wing de Indcar que dispone de 28 plazas, se ha entregado a Oyarzun.

Minivips, con una gama de vehículos que cubre de las 3 a las 55 plazas, ofrece vehículos de lujo, para realizar traslados de empresa, city tours y transfers al aeropuerto entre sus múltiples servicios. Canals es una empresa dedicada al transporte de Viajeros con sede en Lloret de Mar, y entre sus actividades, recoge a viajeros de los diferentes aeropuertos catalanes y les muestra la Costa Brava. Tanto Minivips como Canals, repiten de nuevo la experiencia de adquirir un modelo Indcar.

Autocares Oyarzun está ubicada en Aizoáin, Navarra, cuenta con más de 30 años de experiencia dentro del sector dedicados especialmente al transporte escolar, turístico y adaptado de viajeros, entre otros.



Indcar entrega dos Wing a la empresa holandesa Doelen Coach Services

INDCAR HA ENTREGADO

en las instalaciones de Arbucies dos unidades del modelo Wing al propietario de la empresa Doelen Coach Services. Con estas



2 unidades, la empresa holandesa suma ya 4 unidades de Wing, adquiridas en los últimos años. En esta ocasión, el dealer de Indcar en Benelux, Jan Smit de la empresa Zudeind, ha sido el encargado de hacer la entrega.

Los dos Wing se carrozaron sobre chasis 70C17 de Iveco, y se encuentran distribuidos en 23 y 24 butacas respectivamente. Con unos acabados que incluyen el suelo imitación a madera, tomas de USB, nevera y butacas en piel.

Doelen Coach fue adquirido por la familia Van Wijk en 1979 y se encuentra situado en el aeropuerto Schiphol de Amsterdam. Con una flota de 22 autobuses y 17 coches/ furgonetas ha adquirido recientemente Verkuijl Vervoersdiensten, que ofrece servicios de taxi y limousines.

Bernal Bus confía en Sunsundegui

BERNAL BUS HA CARROZADO un SC7 en 13 metros sobre chasis Volvo B11R con la compañía navarra Sunsundegui. El autocar tiene una capacidad de 54 plazas para el pasaje.

Bernal Bus está ubicada en Fernán Caballero, Ciudad Real, y es una empresa reconocida en el sector por ofrecer un excelente servicio de alquiler de autocares. Sus coches cuentan con todo el equipamiento necesario para que los clientes se sientan cómodos durante su desplazamiento, y cuentan con los servicios de alquiler de autocares, transporte escolar y viajes nacionales e internacionales.



Cocentro entrega los primeros nueve Urbanway de Madrid a la EMT de Fuenlabrada



LA EMT DE FUENLABRADA

en Madrid ha puesto en marcha los primeros vehículos de la gama Urbanway de Iveco Bus que llegan a la comunidad autónoma. Los vehículos, que han sido fabricados íntegramente por la firma del delfín, equipan motor Euro 6 y han sido entregados por el concesionario Cocentro.

El Urbanway es el nuevo modelo de autobús urbano diseñado y desarrollado por Iveco Bus para cumplir con la última normativa europea impuesta a nivel de emisiones, la norma Euro 6. Ello lo logra con un nuevo sistema de postratamiento de los gases escape denominado Hi-SCR, diseñado y patentado por la ingeniería de motores del grupo FPT, cuyo funcionamiento se basa en la inyección solamente de ad-blue, sin necesidad de EGR, lo cual mejora el rendimiento del sistema SCR en más de un 95% y la eficiencia en la conversión de los NOx.

Los nuevos vehículos tienen una longitud de 12 metros y una anchura de 2,50 metros, lo que facilita su maniobrabilidad, y además es totalmente accesible para los pasajeros siendo de piso bajo integral y disponiendo de 3 puertas de acceso, doble rampa (automática y manual), suspensión neumática integral y sistema de arrodillamiento (kneeling).

Adicionalmente equipan un motor Cursor 9 de 310 CV y caja de cambios automática, lo que le confiere de las prestaciones necesarias para prestar el servicio de transporte urbano en Fuenlabrada.

Los vehículos, de 12 metros de longitud, disponen de tres puertas de acceso, de las cuales la trasera y la central son correderas de tipo metro. Equipan además doble rampa, eléctrica y manual, sistema de climatización frío y calor para el conductor y los pasajeros y 24 butacas, cuatro reservadas para PMR con dos espacios para personas en silla de ruedas y capacidad para 70 pasajeros de pie.

Además, incorpora baterías de gel, cámaras en las puertas central y trasera y cámara marcha atrás.

Transports Municipals del Gironés presenta nuevos autobuses Iveco Bus

TMG (TRANSPORTS MUNICIPALS DEL GIRONÉS) ha

presentado sus nuevos cuatro vehículos adquiridos a través del concurso que adjudicó íntegramente a Iveco Bus, con la principal novedad de que 2 de ellos son de tecnología de Gas Natural Comprimido (GNC), tratándose de los primeros autobuses de esta tipología que se van a poner en funcionamiento en Girona.



De esta manera, TMG moderniza su flota con tecnologías totalmente respuestas con el medio ambiente, ya que los modelos adquiridos cumplen con la normativa de emisiones Euro VI. Dos unidades son del modelo Urbanway GNC de 10,5 metros y las otras dos unidades son del modelo Heuliez GX137 Diésel de 9,5 metros de longitud.

Por un lado, el modelo Urbanway en versión de GNC adquirido por TMG ofrece la ventaja de emplear una tecnología totalmente probada y de altas prestaciones que además, como energía alternativa, ofrece una mejora medioambiental a nivel de emisiones y ruidos respecto de los vehículos diésel.

Por otro lado, el modelo Heuliez (Iveco) GX137 equipa la tecnología de postratamiento de los gases Hi-SCR, diseñado y patentado por la ingeniería de motores del grupo FPT, cuyo funcionamiento se basa en la inyección solamente de ad-blue, sin necesidad de EGR, lo cual mejora el rendimiento del sistema SCR en más de un 95% y la eficiencia en la conversión de los NOx en comparación con el resto de sistemas del mercado.

Ainhoa Bus adquiere un Turismo 16 RHD/2 Mercedes-Benz



AINHOA BUS ha adquirido un Turismo 16 RHD/2 Mercedes-Benz con 12,98 m de longitud y 3,65 m de altura. La entrega se realizó en las instalaciones del cliente en Jayena (Granada). Estuvieron presentes Federico Muñoz Ruiz y Rubén Muñoz

Moreno, por parte de Ainhoa Bus y Miguel A. Frías, delegado Zona Sureste para las marcas Mercedes-Benz y Setra.

La empresa Ainhoa Bus, ubicada en Jayena en Granada, cuenta con una antigüedad de 25 años y con una flota de 12 vehículos. Ofrece servicio discrecional, tanto para el transporte escolar, nacional, así como en circuitos internacionales.

El vehículo equipa un motor OM 470, 290 kw, caja de cambios automatizada Mercedes-Benz GO 240-8, PowerShift (MPS), lunas tintadas Galaxsee, faros de xenón, 55 butacas con tapizado Luxline, 2 pantallas planas de 19" y varios sistemas de seguridad como ESP, sistema de frenos electrónico-neumático (EBS) con dispositivo antibloqueo de frenos (ABS), reajuste automático del desgaste, sistema de tracción antideslizante (ASR), conectado al sistema ABS.

Además, cuenta con letrero electrónico, enchufes, retardador hidrodinámico tipo Voith VR 115E y llantas de aluminio.

Lara y López apuesta por el Navigo T de Otokar

LA EMPRESA MALAGUEÑA Lara y López acaba de adquirir un vehículo del modelo Navigo T de Otokar, que ha sido entregado por el distribuidor oficial de la firma turca en España, Somauto. El Navigo T cuenta con 31 plazas más guía más conductor, además de butacas desplazables y reclinables, doble luna tintada, motor Cummins y freno eléctrico.

Lara y López, que ya contaba con otro vehículo de la firma en su flota, se dedica al transporte discrecional y tiene sede en la provincia de Málaga. Y en esta ocasión ha elegido el Navigo T de Otokar, que está pensado para el transporte turístico para lo que dispone de un maletero de tres metros cuadrados. Incorpora un control de navegación para aumentar el confort de los pasajeros.



Somauto entrega un Navigo T a la empresa Jomofer de Madrid



SOMAUTO, DISTRIBUIDOR oficial de los productos Otokar en España, acaba de entregar un vehículo del modelo Navigo T a la empresa madrileña Jomofer. El vehículo está equipado con 31 plazas más guía más conductor y dispone de sistema de aire acondicionado, calefacción, precalentador, doble luna y motorización Cummins Euro 6.

El motor desarrolla una potencia de 180 CV y el vehículo equipa caja de cambios Eaton de seis velocidades, freno eléctrico de la firma Telma. Este Navigo dispone de un maletero de tres metros cuadrados. El Navigo T incorpora control de navegación y climatización interior.

Autocares Jomofer Bus es una empresa madrileña dedicada al transporte de viajeros y con una trayectoria de más de 50 años. Se dedica al transporte discrecional, tanto en servicios urbanos como interurbanos, nacionales e internacionales. La empresa ofrece una amplia gama de servicios de traslados.



Esto no hace tu bus más eficiente. Un chasis Scania, sí.

EFICIENCIA Y FIABILIDAD POR ENCIMA DE TODO. **ASÍ DE SENCILLO.**

En un bus la carrocería es esencial, pero la clave para reducir el consumo está justo debajo: en el chasis. La amplia gama de chasis Scania para autobuses y autocares permite toda clase de configuraciones y ofrece una gran variedad de motores que le aportan mayor fiabilidad y ahorran todavía más combustible. Con la incorporación del motor de 450 CV, Scania amplía su gama de motores con tecnología sólo SCR, sumándose a los ya disponibles de 320, 360 y 410 CV. Sin olvidar el resto de motorizaciones válidas de combustibles alternativos como el gas, el biodiésel y el etanol.



www.scania.es

Síguenos en  Scania Hispania



SCANIA

Dedicados día a día

Julián de Castro compra cinco nuevos vehículos interurbanos

LA EMPRESA AUTOCARES Julián de Castro, a través del Plan de Modernización y Calidad de autobuses impulsado por el Consorcio Regional de Transportes, ha adquirido cinco nuevos vehículos interurbanos con los que dará servicio a las líneas regulares que explota en el noroeste de Madrid.

Los vehículos, adquiridos a la firma Scania K 410 IB6X3 y carrozados con el modelo i6 de Irizar en 15 metros de longitud, equipan un motor de 410 CV e incorporan el nuevo sistema automático de detección de fatiga del conductor (Magic Eye), que a partir de un estudio en tiempo real del parpadeo, atención y demás facciones del rostro del conductor, envía un mensaje de alerta al Centro de Control de la empresa y al propio conductor. Además, están provistos de plataforma elevadora para el acceso de personas en sillas de ruedas.

El acto de presentación de estos cinco vehículos, ha tenido lugar en el Centro Cultural de La Pocilla, en Galapagar. Al acto asistieron el director del Consorcio de Transportes de Madrid, Jesús Valverde; el alcalde de Galapagar, Daniel Pérez; la presidenta de Julián de Castro, Sefuca de Castro, y el consejero delegado de la compañía operadora, Julián de Castro; el responsable de Scania, Ignacio Cortezón; y otras autoridades del ayuntamiento.

Una vez recibidas las distintas autoridades y representantes de las empresas implicadas, han iniciado el acto inaugural, visitando los cinco vehículos y teniendo una breve conversación con los conductores. El alcalde de Galapagar y el director del Consorcio de Transportes de Madrid se interesaron por el sistema Magic Eye. Además, Valverde se informó sobre el aumento en la frecuencia de los servicios de la línea 635 hacia Parquelagos.

Con estas entregas se renueva la confianza de Julián de Castro en el fabricante sueco, cuya presencia en su flota se incrementa sumando un total de 14 unidades.



Autocares Lallana, sigue confiando en Scania.

COMERCIAL CONAUTO, servicio oficial Scania para las provincias de Navarra, La Rioja y Álava, ha entregado por medio de su representante Luis M^a Armendáriz, a Alberto Lallana de Haro (La Rioja), un Scania Euro 6 modelo K450EB4X2. El vehículo incorpora un motor de 450 CV con un par de 2.350 Nm y retarder con aceite independiente de la caja de cambios.

La caja es de 12 velocidades sin pedal de embrague. Además, incorpora ESP, control de tracción y suspensión independiente. El vehículo se ha carrozado sobre un i6 de Irizar de 13 metros de longitud y 3,70 metros de altura. En cuanto a confort, cabe destacar que equipa wifi para los pasajeros y luces exteriores.



Sunsundegui carroza dos unidades SC7 para Doig's of Glasgow

EN ESTA OCASIÓN la carrocera navarra ha entregado una unidad para la línea regular Doig's of Glasgow y otra para la línea Platinum. Los autocares se han carrozado sobre chasis Volvo B11R, en 13 metros, y cuentan con 57 plazas para el pasaje con butacas reclinables modelo EGA de ESTEBAN con mesa, dos monitores de 19" y WC.

La empresa escocesa se dedica al transporte de pasajeros desde el año 1991.

Ofrecen un servicio lujoso, de máxima seguridad y comodidad, con vehículos de no más de cinco años. Asimismo, siempre ha contado con la tecnología más avanzada y los mejores recursos humanos para garantizar la calidad de su servicio.



Sagalés presenta cuatro nuevos vehículos Solaris Urbino para Nou Barris



SAGALÉS HA PRESENTADO cuatro nuevos vehículos que se incorporan a la flota de Bus Nou Barris. El acto inaugural ha tenido lugar en las instalaciones de Bus Nou Barris y ha contado con la presencia de Joaquim Forn, presidente de TMB y primer teniente de alcalde de Barcelona; Irma Rognoni, regidora de Nou Barris, y Ramon Sagalés, consejero delegado de Sagalés.

Los cuatro nuevos autobuses son de la marca Solaris, modelo Urbino 8,6. Con una largada de 8,6 metros y 2,4 metros de ancho, los Urbino son los autobuses más pequeños de su gama. Son de la familia de vehículos urbanos de piso bajo, donde la línea del vidrio delantero es más baja de lo habitual para tener una mejor visibilidad de la acera izquierda cuando el vehículo se está acercando a la parada. Son vehículos modernos, ligeros, resistentes, de fácil servicio, mantenimiento y explotación, completamente adaptados para las personas con movilidad reducida y respetuosos con el medio ambiente, ya que están preparados para el consumo de Biodiesel. La capacidad de los Urbino 8,6 es de 17 plazas sentadas y 35 de pie, y cuenta con una plaza reservada para sillas de ruedas.

Los nuevos vehículos disponen de un sistema de suspensión que permite el descenso de la entrada a 70 mm, y también una rampa retráctil que facilita el acceso a aquellos que se mueven con silla de ruedas.

Autocares Berzosa adquiere un SC7 Volvo B11R

AUTOCARES BERZOSA ha carrozado un SC7 en 13 metros sobre chasis Volvo B11R



IFS E6 con la empresa carrocera navarra Sunsundegui. El autocar cuenta con 59 plazas para el pasaje, butacas ISRI modelo Ega Relax en polipiel, así como puertos USB, preinstalación WIFI y sintonizador TDT Albasat.

La empresa madrileña se dedica al transporte de viajeros desde el año 1992 y ofrecen servicio discrecional de viajeros, rutas escolares, bodas, turismo y excursiones. Disponen de autocares desde 25 a 55 plazas, todos ellos dotados de los más modernos sistemas de seguridad, y con menos de 5 años de media.

Grupo Afa de Portugal adquiere un SC7 Volvo B11R

LA CARROCERA NAVARRA Sunsundegui ha entregado un vehículo del modelo SC7 en 12 metros montado sobre chasis Volvo B11R RFS a Grupo Afa de Portugal. El autocar cuenta con 51 plazas para el pasaje con butacas Emar Kiel. Grupo Afa se fundó en el año 1980 en la Región Autónoma de Madeira y hoy en día es un grupo empresarial con una dimensión internacional.

Siendo el turismo la principal actividad económica de la Región Autónoma de Madeira, la isla es una importante referencia internacional como destino turístico, lo que explica la

presencia del Grupo AFA en la actividad hotelera ofreciendo el servicio de transporte de pasajeros.



Empresa Montes celebra su 80 aniversario y compra dos híbridos Volvo 7900

CON LA INCORPORACIÓN de dos nuevos Volvo 7900 híbridos Euro 6, la Empresa Montes de Madrid que este año celebra su 80 aniversario (1935-2015), acaba de poner en funcionamiento para las líneas urbanas de Alcobendas-La Moraleja, otros dos Volvos más en su flota formada en su totalidad por dicha marca sueca.

Estos híbridos ahorran combustible hasta un 39%, emisiones contaminantes cerca de un 50% y emisiones de CO2 hasta un 39%, con menos peso, mayor rendimiento del conductor, bajo nivel de ruidos y mayor flujo de viajeros al tener 3 puertas dobles eléctricas.



Además, dispone de plataformas de acceso para personas con movilidad reducida, dispositivos de información para personas con dificultades auditivas y de visión, sistemas de ayuda a la explotación (SAE), sistemas de monética inteligente y con una pequeña particularidad "puntos USB" para que los viajeros puedan cargar sus móviles mientras viajan en autobús.

La Universidad de Alicante y Vectalia crean una Cátedra de Movilidad

COMO RESPUESTA AL CRECIENTE interés por aumentar la calidad de vida de los habitantes de las ciudades, la Universidad de Alicante y Vectalia han creado la Cátedra de Movilidad, que nace con la vocación de ser un núcleo de reflexión, debate e investigación en el campo de los sistemas de movilidad sostenibles y seguros.



La nueva cátedra, "la décima dependiente de la institución académica", como ha recordado el rector, Manuel Palomar, se ha presentado esta mañana en el campus de San Vicente con la presencia, entre otras personalidades, del presidente del Grupo, Joaquín Arias.

La nueva cátedra, "la décima dependiente de la institución académica", como ha recordado el rector, Manuel Palomar, se ha presentado esta mañana en el campus de San Vicente con la presencia, entre otras personalidades, del presidente del Grupo, Joaquín Arias.

La Cátedra Vectalia Movilidad arranca bajo la dirección del profesor Javier García Barba, subdirector del grado de Ingeniería de Caminos Canales y Puertos de la Escuela Politécnica Superior de la Universidad de Alicante.

La EMT de Madrid colaborará con Aldeas Infantiles SOS Infancia

LA EMPRESA MUNICIPAL de Transporte de Madrid ha firmado un convenio con Aldeas Infantiles SOS España para contribuir a la difusión de los programas de esta organización no gubernamental entre los usuarios de los autobuses madrileños y el personal de la propia empresa municipal.

Con la firma de este acuerdo, la EMT brinda su apoyo a la difusión y el desarrollo de las campañas de Aldeas Infantiles SOS España, pensadas a favor de niños, jóvenes y familias, tanto en programas de protección de menores como en programas de prevención para evitar la exclusión social. Además, la EMT se compromete a ceder ciertos espacios, como

es el caso de los aparcamientos, para que dicha ONG lleve a cabo acciones de sensibilización.



LAT de Murcia presenta su nueva imagen corporativa

LAT de Murcia acaba de presentar su nueva imagen corporativa en un acto presidido por José Luis Sánchez, presidente de la compañía. El acto, durante el que se han presentado 20 nuevos autobuses, ha contado con la asistencia del consejero de Fomento, Francisco Bernabé, y el consejero de Economía y Hacienda, Luis Martínez de Salas.

El cambio del naranja y azul por el amarillo es la señal más distintiva de la nueva imagen corporativa del grupo, que además recupera su denominación anterior volviendo a ser LAT «para acercarnos a



nuestros usuarios que, sobre todo en las pedanías de Murcia, nos han seguido llamando así».

Nuevo centro de control de Aisa



TODA LA FLOTA DE AISA se controla actualmente gracias al nuevo sistema de control creado por la compañía y que está ya operativo en las instalaciones de Valdemoro, en Madrid. El nuevo centro fue visitado recientemente por el consejero de Transportes de la CAM, Pablo Caverio.

El responsable de Transportes afirmó que gracias a él, los 9,2 millones de viajeros que recorren anualmente las líneas de Aisa en la zona sur de Madrid, pueden conocer a tiempo real los datos sobre los horarios de paso de los autobuses, tanto en las paradas como en el interior de los propios vehículos.

En la visita responsables y personal de Aisa informaron sobre las principales características del nuevo centro de control, destacando que sus instalaciones, que permanecen abiertas las 24 horas del día y los 365 días del año, cuentan con un sistema de cámaras que permiten visionar en grandes pantallas el paso real de los autocares de las 12 líneas interurbanas y 13 líneas urbanas que Aisa gestiona en la zona sur de Madrid. Además, los datos recogidos por el centro se transmiten en tiempo real al Consorcio Regional de Transportes de Madrid, que los recibe en su propio Centro Integral del Transporte Público denominado CITRAM.

TMB adjudica a Volvo 22 unidades de los modelos 7900 y B8RLE

CONTINUANDO CON LA CON LA IMPLANTACIÓN

de la nueva red de los autobuses urbanos de Barcelona, gestionados por la compañía Transportes Metropolitanos de Barcelona, TMB, ha adjudicado a Volvo 22 unidades, 12 Híbridos Volvo 7900 y 10 unidades B8RLE doble piso, de una renovación total de 37 vehículos.

Ya en 2013 TMB adjudicó a Volvo cinco autobuses híbridos 7900, unos autobuses que consumen hasta un 39% menos de combustible que los autobuses diésel convencionales. Tras los resultados obtenidos con estas primeras cinco unidades, TMB vuelve a confiar en Volvo como proveedor de soluciones de transporte. Por ello ha adjudicado 22 de las 37 unidades ofertadas: 10 unidades de autobuses turísticos de Volvo B8RLE de 14 metros con carrocería Beulas y 12 unidades de Volvo 7900 híbrido articulado. Estos Volvo 7900 híbrido articulado son las primeras unidades de este tipo que llegarán a España.



IVECO

33+1+1 (33)
7200kg
COC 2007/46

Applus⁺
IDIADA



Applus⁺
IDIADA



DMC 5500kg
COC 2007/46



Autocuby estrena nuevas versiones en el mercado español



Autocuby, conocida ya en nuestro mercado por sus lujosos y sofisticados interiores, introduce en el mercado español nuevas versiones de microbuses urbanos e interurbanos sobre Mercedes-Benz e Iveco, y en versiones tanto diésel como GNC, adaptadas también para PMR.

Así, el nuevo modelo City Slid urbano en versión diésel y GNC ya está disponible para el mercado español. Se trata de un microbús que puede equipar configuraciones hasta las 30 plazas. La versión estándar admite hasta 10 plazas sentadas y 19 de pie, más conductor. La versión PMR, admite hasta 6 plazas sentadas, espacio para 1 PMR y 19 de pie. La rampa de acceso se ubica en la puerta delantera. El vehículo está carrozado sobre bastidor Mercedes-Benz Sprinter 519 tiene una longitud de 8.450 mm.

Este vehículo también se ofrece en versión interurbana, modelo denominado Cuby RHD. Un microbús con nuevos maleteros laterales y trasero, más espaciosos, y que la marca ofrece en configuraciones de 19+1+1 y 22+1+1 plazas. Además, las butacas llevan monitores integrados. Cada monitor almacena en su memoria hasta 200 películas y 100 juegos de entretenimiento.

Por último, la firma acaba de lanzar una versión sobre bastidor Iveco, un midibús en 33 plazas, más conductor y guía y un PMA de 7.200 kg. También configurable con los acabados que el cliente demande.

Desde que inició su introducción en el mercado español a finales de 2014, Autocuby ya ha entregado más de 30 unidades.



DIESEL

CNG
700 km

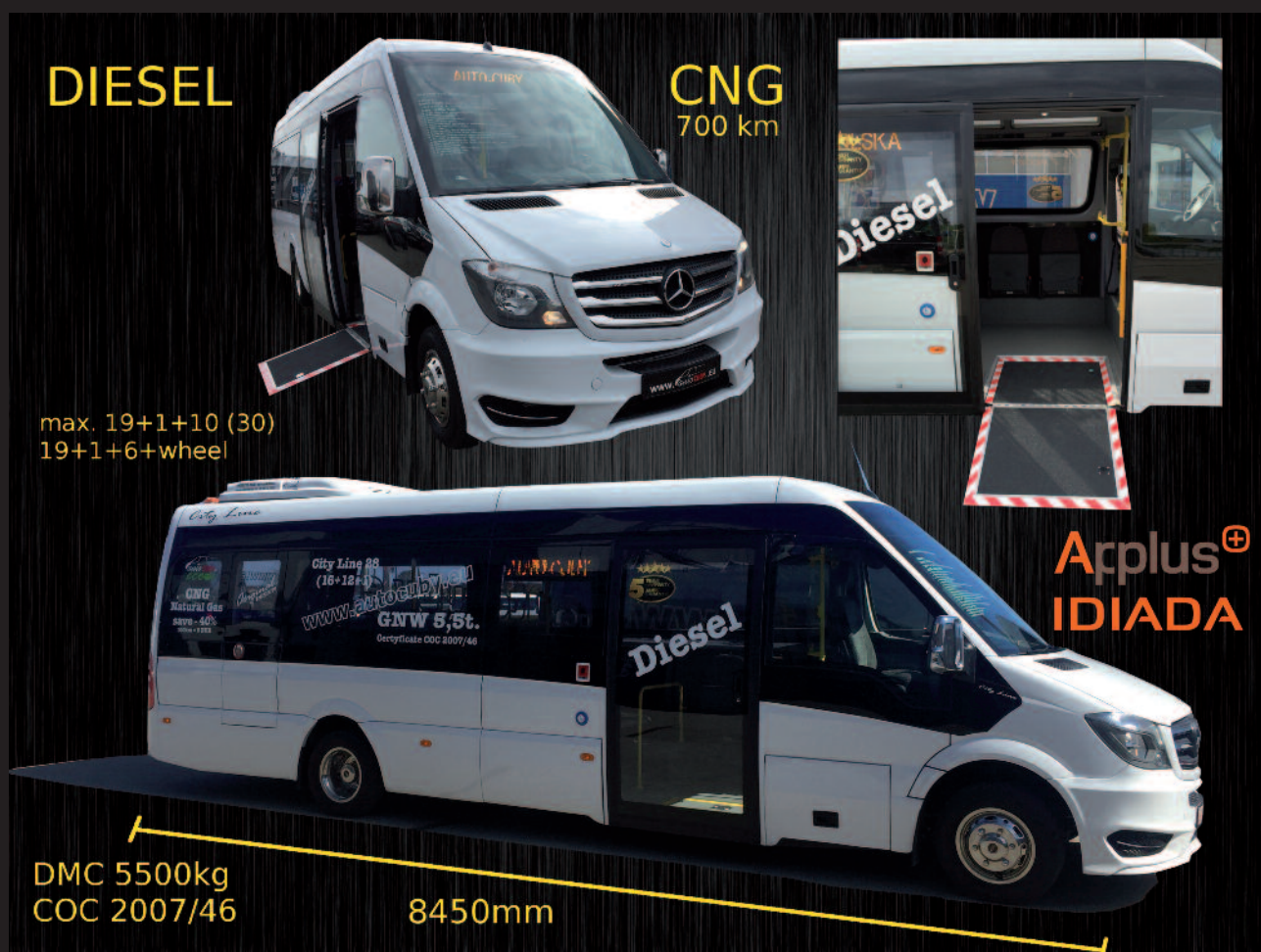
max. 19+1+10 (30)
19+1+6+wheel



Applus⁺
IDIADA

DMC 5500kg
COC 2007/46

8450mm



Volvo lanza una nueva campaña de mantenimiento a la medida

VOLVO HA LANZADO al mercado una nueva campaña de mantenimiento para vehículos industriales bajo el lema 'El mantenimiento a su medida', que está vigente desde el pasado 1 de abril en los talleres autorizados de la firma de origen sueco.

Con el Contrato Azul de Mantenimiento se cubre todo el mantenimiento preventivo, adaptando el plazo y la cobertura del contrato a necesidades específicas del vehículo y del cliente, reduciendo así el tiempo de parada y recortando los tiempos de inactividad.

El Seguro de Avería Grave Volvo se ofrece de manera gratuita a aquellos clientes que realicen un mantenimiento de su vehículo conforme a lo previsto por la marca en un taller autorizado. El seguro tiene cobertura de 4 o 6 meses renovándose automáticamente al realizar el siguiente mantenimien-

to. Este seguro cubre el valor completo de la reparación en caso de avería, siempre y cuando ésta sea superior a 4.000 eur con un límite de 15.000 eur, y es válido para vehículos con un máximo de 9 años de antigüedad y que no superen los 120.000 km.

La tercera opción es el contrato de servicio My Service para aquellos que estiman que, ya sea por la antigüedad del vehículo o debido a su situación financiera, los mantenimientos recomendados por Volvo exceden sus necesidades. Con este contrato, que incluye una serie de servicios y cambios de componentes, se mantiene en forma la línea motriz.



Volvo vende más de 100 autobuses híbridos en España

LA FIRMA DE ORIGEN SUECO ha indicado que se ha logrado un nuevo hito en las ventas de autobuses híbridos de Volvo en España. Volvo Buses ya ha vendido más de 100 unidades en 10 provincias desde que se presentara el Volvo 7900 Híbrido. Cada vez más ciudades en España han apostado por la eficiencia energética y medioambiental.

"Con la gran acogida que sus autobuses híbridos están teniendo, Volvo refuerza su liderazgo en España en autobuses híbridos", ha indicado la compañía.

Ciudades como Barcelona, Valencia o Málaga han elegido a Volvo como proveedor de autobuses híbridos, entre los que se encuentran vehícu-

Indcar incorpora a Almotrans dentro de su gestión corporativa

LA COMPAÑÍA ALMOTRANS, dedicada a la fabricación de componentes de aceros, inoxidables y aluminio para los sectores ferroviaria, automoción, vehículo industrial y carroceros, ha pasado a integrarse dentro de la gestión corporativa del Grupo Indcar, una decisión que forma parte del plan estratégico del conglomerado empresarial.

Almotrans, que tiene entre sus clientes a CAF, ASSa, Ably, ASAS Systems, Fives e Indcar, siempre ha pertenecido a Indcar, aunque no ha sido hasta el mes de enero cuando el grupo decidió que formase parte de la gestión corporativa y que su nueva denominación sea Indcar-Almotrans.

La razón de este cambio es poder agrupar e identificar todas las actividades de las empresas del grupo, dentro de una misma imagen y gestión corporativa. Esta integración, permitirá a Almotrans, ha indicado Indcar, beneficiarse de sinergias internas con el grupo y garantizar un crecimiento estable en el futuro, ofreciendo a su vez, unos mejores productos de mayor calidad y servicio.



los Híbridos Articulados como los adquiridos recientemente por TMB de Barcelona.

Diesel Technic Iberia cumple 10 años

DIESEL TECHNIC IBERIA ha celebrado sus diez años de existencia, junto con sus socios distribuidores de España y Portugal. Más de 100 invitados acudieron a la ceremonia que tuvo lugar en el Teatro Bodevil en Madrid. Con el lema "10 years: 2005-2015", los socios distribuidores y los empleados de la filial española brindaron por los diez años.

Diesel Technic Iberia se fundó en 2005 y se instaló en un almacén con oficinas en San Fernando de Henares, cerca de Madrid. Durante los últimos años, España y Portugal han vivido la peor crisis económica de su historia reciente, pero, a pesar de ello, Diesel Technic Iberia ha podido desarrollarse exitosamente y crecer junto con sus socios de distribución gracias a la marca DT Spare Parts. Así, en diciembre de 2012 se pudo llevar a cabo el tras-



lado a una sede más amplia y moderna en Alcalá de Henares, también muy cercana a Madrid. Desde ella, Diesel Technic Iberia abastece de recambios

de la marca DT Spare Parts a los socios distribuidores de España y Portugal y les ofrece un excelente servicio posventa.

Nuevo elevador KV5 de Masats

MASATS ACABA DE LANZAR una nueva gama de elevadores para vehículos de piso alto. Se trata de un elevador vertical hidráulico para autocares instalado en el eje trasero y permitiendo la máxima eficiencia del espacio para la disposición de maleteros y otros elementos mecánicos.

Además, el nuevo elevador KV5 permite el acceso de las personas con necesidades especiales, por una puerta dedicada a tal fin, aportando un acceso adicional al vehículo.

La operación es sencilla, por medio de un mando de control. El

sistema es automático, excepto las barandillas que son manuales. En caso de falta de suministro eléctrico, el elevador puede utilizarse también en modo manual.

De la simplicidad de este elevador KV5 se desprende su fácil instalación. Además, "su probada robustez, ya que ha sido testado a 350 kg, hace que sea apto para un uso intensivo", indica la propia marca. Otra de sus cualidades es el bajo mantenimiento requerido.

Masats dispone de 2 versiones, 1600 o 1800, según la altura del piso.



El Consorcio de Madrid premia a Castrosua por su carrocería GNC de piso alto

EL PREMIO ENTREGADO a Castrosua por el Consorcio madrileño de transportes reconoce el desarrollo por parte de este fabricante gallego, de los primeros autobuses carrozados de Europa de clase II, piso alto y propulsión GNC Euro VI. "Este desarrollo pionero ha superado con éxito todos los controles de calidad, así como los requerimientos técnicos que distintos organismos exigen a empresas operadoras de rutas de transporte de viajeros", afirman desde el Consorcio.

Precisamente, un total de 40 unidades de estas características fue-

ron entregadas por Castrosua a diversas empresas integradas en el Consorcio Regional de Transportes de Madrid en el último trimestre del año pasado. Hay que señalar que el Grupo Castrosua es el único proveedor de vehículos propulsados con GNC para el CRTM.

Estas unidades, que ya circulan por diferentes ciudades de nuestro país, re-

ducen los niveles de emisión exigidos y permiten un ahorro en combustible de hasta el 57%.



VDO, del grupo Continental, presenta un sistema de control de neumáticos más preciso

TIS-WEB, LA PLATAFORMA de gestión de flotas de Continental permite obtener información del neumático, como por ejemplo su presión y temperatura. Esto les permitirá tomar rápidamente decisiones ante señales de aumento de consumo ocasionadas por un deterioro, daño o falta de presión del mismo.

VDO ofrece a todos sus clientes de Tis Web, un starter kit TPMS, pudiendo implementar de forma rápida y fácil esta nueva función en sus flotas. Este kit incluye dispositivo Bluetooth para la transmisión móvil de los datos, cables del sistema Conti-

PressureCheck (CPC) y un código QR para la descarga de la app TIS-Web Fleet.

Asimismo, utilizando la app TIS-Web Fleet se puede monitorizar el estado de la flotas incluso estando fuera de la base.



Scania prolonga la campaña preventiva de servicios hasta 1.000.000 km

SCANIA PROLONGA la campaña de precios fijos en reparaciones preventivas hasta 1.000.000 km. La marca ofrece hasta diez paquetes de reparación a precio fijo en componentes vitales del motor en autobuses con kilometraje a partir de 800.000 km. Según indica la marca, "una reparación preventiva disminuye la posibilidad de paralizaciones, planifica el momento para efectuar el gasto y mantiene el motor del vehículo a pleno rendimiento".

La Campaña 1.000.000 km de Scania estará en vigor hasta el 31 de diciembre de 2015. Con la creación de estos paquetes a precio fijo para vehículos con más de 800.000 km., Scania ayuda a sus clientes a "mantener la rentabilidad de su negocio contribuyendo a alargar la vida específica de estos motores y controlar la relación coste fijo del vehículo y tiempo de paralización en taller", ha indicado el constructor.

Fallece Salvador Alapont



SALVADOR ALAPONT falleció el pasado 5 de mayo en Olesa de Montserrat a los 60 años de edad. Descendiente de una empresa familiar con una larga trayectoria, cuyos orígenes datan de 1925, cuando su bisabuelo inicia un servicio de transporte de viajeros entre Sant Salvador de Guardiola y Manresa.

Con los años el grupo se va ampliando progresivamente con la adquisición de TGO, TUISA y Autos Castellbisbal. Salvador, junto a su padre Salvador Alapont Masats, crece en el mundo del transporte de viajeros por carretera, al tiempo que deja en él su imborrable huella.

En los 80, el grupo de empresas entra a formar parte de Fecav, momento en que él la hace suya, y a la que ha acompañado en su trayectoria hasta el final, desde 1990, como secretario general de la misma. "Gran impulsor del mundo asociativo, con su talante dialogante y siempre cordial, a lo que se suma su pasión por el transporte en autocar. Todo ello lo hace merecedor del reconocimiento y el afecto de nuestro sector y, nos consta, el de todos aquellos que tuvieron relación con él desde todos los ámbitos", han indicado sus compañeros de federación.

Desde estas líneas queremos transmitir nuestro más sincero pésame muy en especial a su familia, también a sus amigos y a sus compañeros de profesión.



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

Delegación Madrid: Calidad 58 • P.I. Los Olivos • 28906 Getafe - Madrid • Tlf: 91 357 87 13

www.atlasautobus.com • info@atlasautobus.com

Recambios y Accesorios para Autobuses y Autocares

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



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

Euroliners y Eurotrims Distribuidores exclusivos para España y Portugal

Valentín Alonso, nuevo director general del Grupo Avanza

VALENTÍN ALONSO es el nuevo director general del Grupo Avanza en sustitución de Jesús López Torralba. Hasta ahora, Alonso había ocupado el cargo de director financiero de la compañía. Avanza pertenece al Grupo mexicano ADO.

La compañía obtuvo una cifra de negocio en 2013 de 408 millones de euros y cuenta actualmente con más de 5.000 trabajadores a su servicio. Por su parte, Grupo ADO, con sede central en México, cuenta con una flota de más de 8.000 autobuses gracias a los que transporta 430 millones de viajeros al año. ADO adquirió Avanza en 2013.



Rafael Roldán se despide de Fainsa

DESPUÉS DE 57 AÑOS TRABAJANDO en la empresa especializada en la fabricación de butacas para automoción, Rafael Roldán ha anunciado que se despide de su actividad diaria en Fainsa. No obstante, Roldán continuará desempeñando la función de consejero del presidente para asuntos de importancia por un periodo de tiempo parcial e indeterminado.

Roldán, que ocupaba el puesto de director general, ha anunciado esta decisión a través de un escrito dirigido a las publicaciones del sector en el que agradece los años de colaboración y desea la mejor de las suertes a quienes permanecen en el sector.

“Ha sido un enorme placer haberos encontrado en mi camino”, ha indicado el ya ex director general de Fainsa.



Jaime Verdú, nuevo Director Comercial de Volvo Buses España

Y DESDE EL PASADO 1 DE ABRIL Jaime Verdú es el nuevo Director Comercial para Volvo Buses España.

Jaime posee una amplia experiencia en el sector, habiendo trabajado para Mercedes-Benz, Scania e Iveco. Natural de Madrid, es Ingeniero Técnico Industrial. En 2006 se incorporó a Irisbus donde ejerció como responsable de Bodybuilders, desempeñando diferentes posiciones hasta ser director de ventas de Interurbanos (Intercity/Coach)

Posteriormente ocupó diferentes posiciones directivas en los segmentos de camiones y autobuses, y desde el 1 de abril, fecha de su incorporación a Volvo España, será el director Comercial de Autobuses y Autocares en España, reportando a Francisco Unda, Director de Autobuses y Autocares en Volvo España, y Director de Volvo Buses para el Área Europa Sur.



www.cocentro.com

a un click en internet



COORDENADAS GPS

LATITUD: 40° 36' 6991" N

LONGITUD: 3° 58' 3319" O

COCENTRO



IVECO A 59.12
C. MAGO I 25 BR+C
F. MATRICULACION: 1/03/2001



VOLVO B-12 SUSUNDEGUI ASTRAL
50bf+c + 1 P.M.R. + 26 DE PIE
F. MATRICULACION: 18/10/2005



VOLVO B-7R 49 BF+C
F. MATRICULACION: 3/11/2003



VOLVO B-12
3 Ejes SUNSUNDEGUI ASTRAL
61BF+C+1 P.M.R. + 38 DE PIE
F. MATRICULACION: 15/06/2005



IVECO EURO C-31
CASTROSUA 51 BF+C
F. MATRICULACION: 15/9/2004



IVECO A50 C 18 ,
C. INDCAR STRADA 9 BR+C
F. MATRICULACION: 1/12/2010



IVECO CC150E 21
C. INDCAR MOD. DAYRON 39 BR+G+C
F. MATRICULACION: 2/9/2008

COCENTRO, S.A.

Ctra. de Valencia, Km. 12

28031 Madrid

Tel. 91 301 37 60

Fax. 91 331 20 13

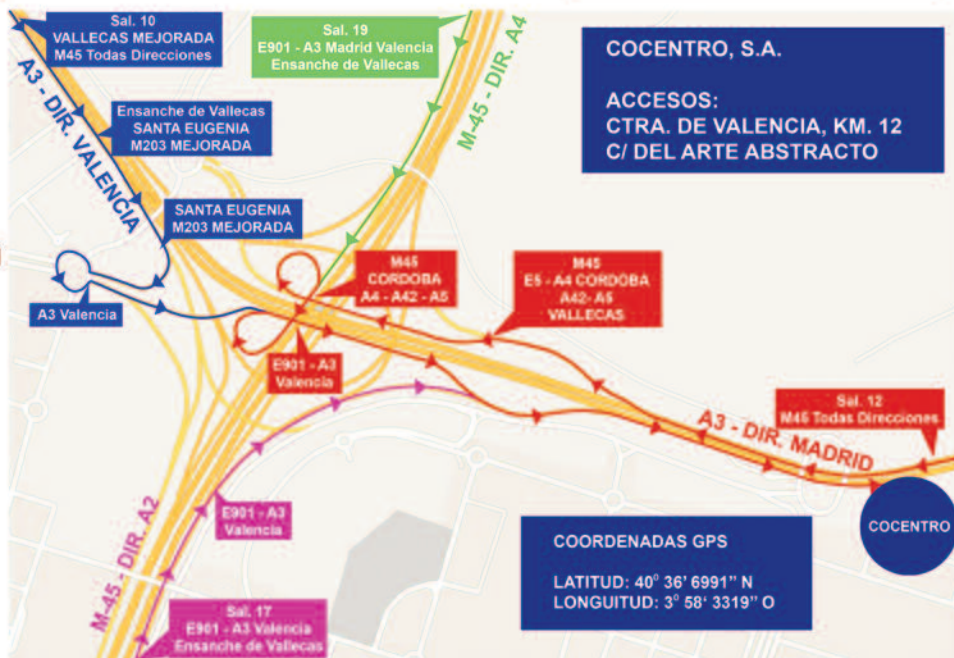
Contacto: Nely Garcia

email: nely@cocentro.com

tlf. 619 75 5985

Contacto: Sebastian López

tlf. 626 04 1250



Otokar

www.otokar-somauto.com

**MERECE LA PENA
MOVERSE POR
LA CIUDAD
CÓMODAMENTE**



MERECE LA PENA ELEGIR OTOKAR

SOMAUTO

Distribuidor en España y Andorra
Avda. de Córdoba, 13 Nave 4 Pol. Ind. La Carrehuela
28343 Valdemoro (Madrid)
Tel : +34918954301 Fax +34918094067