



# people & coaches

N2 JULIO 2009 MAGAZINE IRIZAR GROUP

## PRIMERA PLANA

### IRIZAR i4 LE (Low Entry)

Página 32

## LANZAMIENTOS IRIZAR PB

Brasil

Página 8

Sudáfrica

Página 12

## KORTRIJK 09

**A FONDO**

Entrevista Director  
General de Transportes Cerdeña

Página 4

**PERSONAS**

Humberto Pedrosa  
Presidente Grupo Barraqueiro

Página 16

Un Autocar Especial  
para Gustos Exquisitos

Página 22

# INDICE

# SUMARIO

03. EDITORIAL: 120 años en continua innovación
04. ENTREVISTA CON...  
Roberto Neroni, Director General Transportes de Cerdeña (Italia)
08. EN IRIZAR GROUP  
Lanzamiento del IRIZAR PB en Brasil  
Primeros Nuevos Century en Marruecos  
Lanzamiento del IRIZAR PB en Sudáfrica  
IRIZAR en Oceanía
16. CLIENTES  
Homenaje a Humberto Pedrosa – Grupo Barraqueiro (Portugal)  
IRIZAR Century en Oslo  
Un IRIZAR PB para gustos exquisitos  
Club Balonmano Ciudad Real  
Turistas japoneses en autocares IRIZAR PB  
Translink adquiere nuevos IRIZAR PB  
Conducir un IRIZAR PB  
IRIZAR i4 en Cerdeña
32. GAMA DE PRODUCTOS  
IRIZAR i4 LE (Low Entry)  
Servicio de Postventa
38. EVENTOS  
IRIZAR en Kortrijk (Bélgica)  
Presentación IRIZAR i4 LE (Low Entry)  
120 Años compartiendo
42. EN RUTA: Mexico
46. EL RETROVISOR  
El nacimiento de IRIZAR (II)

PEOPLE & COACHES  
No. 2 Julio 2009  
Magazine Irizar Group

**Edita:**  
Irizar Sdad Coop.  
Zumarraga bidea, 8  
20.216 Ormaiztegui (Gipuzkoa)  
Tel:+34 943 809100  
Fx: +34 943 889101  
irizar@irizar.com  
www.irizar.com

**Dirección editorial, gestión y coordinación:**  
Equipo Comunicación Externa de Irizar

**Realización:**  
DeFacto Estrategias Comunicación

**Dirección, supervisión y desarrollo de contenidos:**  
Irizar Sdad Coop.

**Diseño:**  
DeFacto Estrategias Comunicación

**Maquetación:**  
Impel

**Impresión:**  
Gráficas Legazpi



## 120 años en continua innovaci3n

Cumplimos 120 a1os en un mismo sector y con 3xitos continuos, algo de lo que muy pocas empresas pueden presumir a d3a de hoy.

En 1889 el gran emprendedor guipuzcoano Jos3 Antonio Irizar dio un gran paso en la evoluci3n del transporte. Pas3 de la fabricaci3n de herrajes y ruedas para carruajes al carrozado de diligencias. De aquel embri3n nacer3a IRIZAR, cuya filosof3a ha sido desde siempre saber adaptarse a las necesidades de los clientes en cada momento y a su vez, ser hoy en d3a una referencia incuestionable a nivel mundial en el sector del transporte por carretera.

La clara estrategia de IRIZAR, fundamentada en un innovador modelo de gesti3n que impulsa la participaci3n y las capacidades de todas sus personas y que a su vez basa todas sus acciones en satisfacer a sus clientes nos ha permitido crecer y desarrollarnos en un sector altamente competitivo.

Hoy, en un entorno tan incierto, en IRIZAR seguimos invirtiendo en el desarrollo de nuevos productos y nuevas tecnolog3as con el fin de seguir ofreciendo las mejores opciones para nuestros

clientes. Este a1o hemos lanzado al mercado el nuevo IRIZAR i4 LE (Low Entry), el primer low entry de cercan3as basado en un autocar. Estamos seguros que los pr3ximos hitos, despertarán gran inter3s en el mercado.

Desarrollando planes a futuro, tratamos de definir entre todos c3mo ser3 la movilidad de los ciudadanos a medio plazo. Fieles a nuestros principios, creemos que el futuro pasa por compartir y seguir ofreciendo nuevas soluciones a nuestros clientes.

La experiencia de estos 120 a1os juntos es s3lo el comienzo de un futuro en com3n.

Gorka Herranz  
*Presidente de IRIZAR*

# “La reorganización del transporte colectivo aportará calidad de vida y recuperación de espacios para el ciudadano”

**El actual escenario que contempla el Plan General de Transportes y Logística de Cerdeña determina la necesidad de prestar especial atención a la nueva organización del transporte para conseguir una estructura de red unitaria que recupere las líneas y los servicios ferroviarios regionales así como los de carretera tanto urbanos como interurbanos.**

## **La evolución del PGTL requiere mejorar las políticas de movilidad. ¿Qué medidas se están tomando en Cerdeña desde su Departamento?**

La Región y en concreto la Asesoría de Transportes continúan trabajando conforme a los objetivos previstos del PGTL para favorecer la integración de los servicios ferroviarios con el transporte rodado. Con ello, pretendemos mejorar la eficiencia global, especialmente, en las áreas meridionales prestando especial atención a los procesos de liberalización de los mercados orientados a optimizar la calidad de los servicios y la reducción de costes.

## **En el contexto regional ¿qué novedades se han introducido?**

La fundamental ha sido la transformación de ARST en SpA como la mayor empresa de transporte local de carretera y ferrocarril en Cerdeña tras la reciente regionalización de Ferrovías Meridionales Sargas y Ferrovías de Cerdeña.

## **¿En qué han consistido?**

La unión con la que se debe construir el nuevo modelo de servicios, junto a la configuración de la organización del sistema ferroviario previsto asigna el papel de eje portante a la red nacional ferroviaria FS. De aquí, todos los restantes medios de transporte tanto ferroviarios como rodados deberán prestar estratégicamente servicios de derivación y distribución en el resto del territorio, para evitar por un lado las superposiciones y los paralelismos entre las diversas modalidades y por otro para contribuir a la reordenación de los servicios y a su integración y sostenibilidad.

## **¿En qué manera afectarán estas medidas?**

Según lo previsto por el Plan Regional de Transportes, se propone realizar un sistema de red extendido a todas las modalidades de transporte a través de centros intermodales con áreas de descanso para autobuses y vehículos privados. Para ello, se transfieren al PGTL cuotas significativas de movilidad y se establece un sistema único de integración de tarifas.

## **¿Esta reordenación de los servicios se ajusta a los principios de sostenibilidad?**

Efectivamente, conviene destacar que a través de la reordenación de los servicios se asegura también el desarrollo sostenible del transporte ya que se reducirá el consumo energético, las emisiones contaminantes, los impactos medioambientales e histórico arquitectónicos previstos en el Plan Paisajístico y el Plan Regional de Desarrollo Turístico sostenible.

El transporte urbano e interurbano en la isla de Cerdeña, con un total de 611 líneas, mueve anualmente alrededor de 67 millones de pasajeros.



**¿Cuáles son las directrices de sus próximas acciones en el marco de la nueva Europa Comunitaria?**

Las intervenciones previstas en el sector de los transportes se enmarcan en revitalizar y nivelar los desequilibrios territoriales con el objetivo de mejorar la calidad de vida de las áreas urbanas y de las zonas territoriales desaventajadas.

**Cerdeña está realizando importantes esfuerzos por mejorar sus carreteras. ¿Considera que se adaptan a la cantidad de vehículos que circulan?**

Considero que la estructura vial existente es suficientemente adecuada al flujo de vehículos que circulan a diario por la red. Sin embargo, la conexión Olbia – Sassari presenta notables problemas por el elevado volumen de tráfico pesado. Aun así, debemos subrayar que la red vial de conexión entre áreas más

periféricas y los centros urbanos de mayores dimensiones no se adecua en términos de confort y seguridad tal es el caso de las congestiones habituales que se registran habitualmente en Cagliari y Sassari.

**¿Cuántas concesiones de línea existen en Cerdeña?**

El número total de líneas en concesión es de 611, de las cuales 138 son urbanas e interurbanas en régimen de concesión privada, 122 urbanas en régimen público y 351 a la empresa ARST.

**¿Cuántos pasajeros utilizan al año los medios de transporte?**

Alrededor de 66,7 millones en total entre transporte urbano e interurbano.

**¿Está prevista la creación de nuevas líneas?**

Más que la creación de nuevas líneas está prevista una reorganización de los servicios que se basa principalmente en la jerarquización de las mismas y en su integración especial y temporal para garantizar un sistema de transporte público cada vez más eficiente y competitivo respecto al transporte privado.

---

Roberto Neroni, máximo responsable en el diseño del actual Plan General de Transportes y logística de Cerdeña.

---

ARST experimentó un crecimiento del 8% durante el año 2008 con la adquisición de nuevos autobuses y la incorporación de las dos empresas ferroviarias de la zona.

**¿Considera suficiente el transporte en autobús en Cerdeña?**

Es suficiente si se analiza desde un punto de vista meramente cuantitativo en términos de kilómetros efectuados y plazas ofrecidas en relación a la demanda. Sin embargo, creo que no siempre se organiza de manera eficiente, ha faltado una planificación atractiva que anime al usuario a elegir este tipo de modalidad.

**¿Cuál es el objetivo que se persigue?**

Buscamos un sistema de transporte basado en líneas sencillas e integradas tanto entre sí como con las otras modalidades de transporte, atractivo también para los usuarios que podrían utilizar para los desplazamientos su propio coche.

**¿Qué destacaría como elemento más significativo en estos últimos años?**

Entre otros, el Proyecto de Desarrollo y Experimentación de los Sistemas de Integración Tarifaria en el transporte público global en Cerdeña (Sintas). Se ha introducido el Sistema de Billetería Electrónica (SIBE Sassari) así como su modelización, estimación y definición en toda la isla.

**ARST es la empresa más importante de transporte en Cerdeña. ¿Qué evolución ha experimentado?**

En estos últimos dos años, la empresa se ha centrado en la dinamización de la oferta del transporte público. La adquisición de nuevos autobuses junto a la incorporación de las dos empresas ferroviarias de la zona ha supuesto un crecimiento del 8% durante el año pasado.

---

Se asegura el desarrollo sostenible del transporte con la reducción del consumo energético y las emisiones contaminantes, minimizando el impacto medioambiental e histórico arquitectónico.

---



**¿Y el resto de las empresas de TPL?**

El resto de las empresas de transporte son de pequeñas dimensiones, la mayoría son empresas privadas, con frecuencia de gestión casi familiar. La empresa pública más importante después de ARST es el CTM de Cagliari que gestiona las líneas urbanas del área de Cagliari.

**¿Cuáles considera las características o valores más importantes que ha aportado IRIZAR al TPL en Cerdeña?**

Sin lugar a dudas la renovación de la flota de autocares ha aportado mejoras en el confort de los viajes. Es de gran importancia también la electrónica de bordo que permite la tele-localización para una gestión mejorada de la flota y máquinas expendedoras de billetes ya preparadas para la integración de tarifas.

**En materia de seguridad y confort, ¿cuál es su opinión sobre la evolución en estos últimos años en los autobuses?**

Creo que los progresos tecnológicos en los medios de transporte han alcanzado excelentes resultados en estos últimos años, tanto en términos de confort como de seguridad y prestaciones. Sin embargo, considero que los problemas vinculados a la seguridad están relacionados tanto con la estructura de la red como con la promiscuidad del tráfico privado con el público.

**¿Quedan cosas por mejorar?**

No cabe duda de que todavía se puede mejorar tanto en términos de prestaciones como de confort.

**En cuanto a la protección del medio ambiente, ¿qué políticas está aplicando su Departamento?**

La renovación del parque rodante y la mejora del servicio de TPL por la transferencia de cuotas de demanda del transporte privado al colectivo ayudan, sin lugar a dudas, a proteger el medio ambiente.

**En este sentido y en línea con la sostenibilidad, ¿qué tipo de progresos se advierten en el PGTL acerca del tráfico rodado?**

Creo que la política que está haciendo la Región y en concreto la Asesoría de Transportes se orienta a alcanzar una movilidad sostenible. En concreto, la planificación integrada de los servicios de transporte en las grandes áreas urbanas pretende reducir en gran medida los problemas de congestión y en consecuencia los impactos de contaminación atmosférica y acústica. Además la reorganización y la potenciación de un servicio de transporte colectivo, con intervenciones orientadas al control y a la reglamentación del tráfico privado traerán beneficios también en términos de calidad de vida y recuperación de espacios para el ciudadano.

Sin lugar a dudas la renovación de la flota de autocares de la mano de los IRIZAR i4 ha aportado mejoras en el confort de los viajes.

---

Reducir los problemas de congestión y los impactos de contaminación atmosférica y acústica son dos retos a los que se enfrenta Roberto Neroni.

---

LAS NUEVAS UNIDADES YA CIRCULAN POR EL PAÍS CARIOCA

## Brasil da una calurosa bienvenida al IRIZAR PB

**Sao Paulo fue el lugar elegido por Irizar Brasil para llevar a cabo el lanzamiento de su autocar de gama alta que supone toda una revolución en América del Sur. Los clientes dieron la bienvenida al modelo con gran entusiasmo.**

---

El acto de presentación del IRIZAR PB tuvo lugar en Sao Paulo el pasado 26 de noviembre en presencia de 400 invitados

---

El lanzamiento del IRIZAR PB en Brasil viene a complementar la gama de productos IRIZAR en Sudamérica que refuerza su liderazgo en el segmento de autocares Premium y reafirma a Irizar Brasil como uno de los proyectos más flexibles del GRUPO.

El acto de presentación tuvo lugar en Sao Paulo el pasado 26 de noviembre en presencia de 400 invitados, entre

autoridades, prensa especializada, personas de IRIZAR y clientes en su gran mayoría, que quedaron encantados al ver los productos presentados.

Tras la rueda de prensa en un hotel de la localidad, se llevó a cabo el acto de presentación del IRIZAR PB. Intervinieron Manuel Neves, responsable de la planta de IRIZAR en Brasil, Gotzon Gómez, responsable de coordinar el proyecto Irizar







Los clientes tuvieron la ocasión de ver y disfrutar del nuevo modelo de autocar durante más de una hora tras lo que se ofreció un cóctel y actuaciones musicales.

Brasil y José Manuel Orcasitas, responsable de coordinar los proyectos de IRIZAR GROUP en el exterior. Tras una breve exposición sobre el GRUPO IRIZAR y sobre la trayectoria de Irizar Brasil desde su implantación en ese país, se pasó a realizar una presentación de los aspectos técnicos del producto y los atributos que lo hacen diferente del resto de sus competidores.

A continuación aparecieron en escena, entre música y efectos especiales, siete flamantes autocares de entre 12,2 metros y 14 metros de longitud construidos sobre

chasis Mercedes-Benz, Scania, Volvo y Volkswagen. El impacto fue tremendo y, a decir de los clientes principales “nunca habían visto algo tan impresionante”.

Los clientes tuvieron la ocasión de ver y disfrutar del nuevo modelo de autocar durante más de una hora tras lo que se ofreció un cóctel y actuaciones musicales. El acto, ante el buen ambiente existente, se alargó hasta bien entrada la madrugada.

El desarrollo y la perfecta adaptación del IRIZAR PB a los usos y costumbres de



los países de Sudamérica a los que va destinado, ha supuesto una inversión de 6 millones de euros y se ha realizado con equipos mixtos de ingeniería formados por personas de Irizar Brasil, Irizar México y de la matriz en España.

A lo largo de este año 2009, los autocares serán presentados en diversas ciudades del Centro y Sur de América.

# IRIZAR comienza la fabricación del modelo Nuevo Century en su planta de Marruecos

---

**El operador de transporte marroquí CTM ha adquirido los primeros 30 autocares del modelo Nuevo Century destinado para medias y largas distancias cuya producción se lleva a cabo en la planta de Shk rat de Irizar Maroc.**



CTM ha vuelto a confiar en IRIZAR para la renovación y modernización de su flota reforzando la calidad del servicio y su imagen con el fin de consolidar su posición en el mercado marroquí.

La entrega de las 16 primeras unidades fabricadas sobre bastidores Volvo B12B tuvo lugar en la planta de Skhirat el 11 de Febrero. El acto de presentación y posterior rueda de prensa contó con la presencia de los máximos responsables de CTM, Volvo e IRIZAR así como con las máximas autoridades del Ministerio de Transportes marroquí.

El modelo Century es el autocar de lujo por excelencia en Marruecos y uno de los más vendidos en el mundo desde su lanzamiento en 1991, con más de 20.000 unidades en circulación. Este modelo está considerado como uno de los productos de mayor éxito en el sector de larga y mediana distancia en Europa.

El operador CTM con sede en Algeciras y en La Línea de la Concepción, compañía fundada en Melilla el 14 de abril de 1936, refuerza así la calidad del servicio y su imagen con el fin de consolidar su posición en el mercado marroquí.

---

**Acto de entrega de las 16 primeras unidades del modelo Nuevo Century, adjudicado a la empresa magrebí CTM.**

---

## La planta de Skhirat duplica su ritmo de producción 6 meses después de su inauguración

### 120 personas se han incorporado al proyecto de IRIZAR en Marruecos

La estrategia presentada el pasado 10 de julio durante la inauguración de la planta de Skhirat comienza a dar sus frutos. La transferencia del nuevo modelo Century a Irizar Maroc posibilita el desarrollo de la mejora continua de sus productos, la estandarización, así como de los procesos de fabricación en Marruecos.

El primer paso ha sido incorporar 120 personas al proyecto para duplicar el ritmo de producción en la nueva planta donde se están fabricando además de los 'Nuevos Century', las primeras unidades del modelo urbano 'IRIZAR Iria'.

De este modo, IRIZAR incrementa la capacidad productiva en Marruecos que puede llegar hasta un máximo de 1.000 unidades al año. La inversión total de IRIZAR en esta planta de 60.000 m2 con 15.000 m2 cubiertos rondará los 25 millones de euros y cuenta, al igual que las principales plantas del grupo, con todos los equipamientos y medios más modernos para producir autocares de la máxima calidad.





El acto de presentación contó con un espectáculo musical de gran originalidad.

## IRIZAR PB, la nueva estrella de Sudáfrica

**El lanzamiento del IRIZAR PB en Sudáfrica se convirtió en un espectáculo para nuestros clientes de los países sudafricanos. Los autocares ya circulan por Sudáfrica, Zambia y Zimbawe.**

Johannesburgo fue la ciudad elegida para presentar el buque insignia de IRIZAR lo que supone su apuesta inequívoca por su filial en Sudáfrica y por todos los mercados africanos en general.

La presentación se llevó a cabo el pasado 26 mayo en las afueras de Johannesburgo, en un paraje situado en la campiña. El acto contó con la presencia de 130 invitados, principalmente clientes. También se encontraban algunas personas de las marcas, prensa especializada y de IRIZAR.

Al igual que en Brasil, lugar de fabricación de estas carrocerías, primero se realizó una rueda de prensa en un hotel de Johannesburgo para, a continuación, realizar el acto de presentación a los clientes.



La inversión realizada por IRIZAR refuerza la posición del GRUPO en el mercado de lujo en los países sudafricanos

Intervinieron por parte de Irizar Southern Africa, Paul Nel, responsable de la planta de Sudáfrica, por parte de Irizar Brasil Manuel Neves, responsable de la planta de Brasil, Gotzon Gómez, responsable de coordinar el proyecto Irizar Southern Africa y José Manuel Orcasitas, responsable de coordinar los proyectos del GRUPO IRIZAR en el exterior. De igual manera que en Brasil, se realizó una breve exposición sobre el GRUPO IRIZAR y la trayectoria de Irizar Sudáfrica, desde su implantación en 2004. Asimismo, se realizó una presentación de los aspectos técnicos del IRIZAR PB y los atributos que lo hacen ser único frente al resto de sus competidores.

A continuación se mostraron tres espectaculares autocares de entre 12,9 metros y 14 metros de longitud contruidos sobre chasis Mercedes-Benz, Scania y Volvo. Este acto tuvo lugar al aire libre acompañado por un espectáculo musical de gran originalidad.

Con esta inversión realizada por IRIZAR se refuerza su posición en el mercado de lujo en los países sudafricanos y se aporta a los clientes de ese entorno un producto que aporta un fuerte diferencial en diseño, calidad, confort y seguridad para los pasajeros.



Paul Nel, José Manuel Orcasitas, Gotzon Gómez y Manuel Neves durante el acto de presentación del IRIZAR PB en Sudáfrica al que acudieron 130 invitados.





Greyhound es la empresa pionera y líder en el transporte de pasajeros en Australia

IRIZAR IRRUMPE EN OCEANÍA FINALIZANDO ASÍ SU EXPANSIÓN A LOS CINCO CONTINENTES

## Australia y Nueva Zelanda reciben los 40 primeros Century Premium procedentes de Irizar Brasil

**Las primeras unidades de IRIZAR ya circulan por Australia desde el pasado mes de octubre. Un total de once empresas relacionadas con el transporte de pasajeros por carretera han adquirido 32 Century Premium para la renovación de su flota actual de vehículos. Este nuevo paso dado por IRIZAR consolida su presencia en los cinco continentes.**

**Las primeras unidades llegan también, a Nueva Zelanda a principios de este año.**

Un total de once empresas australianas y cuatro neozelandesas ligadas al transporte de pasajeros por carretera han elegido por primera vez en su historia el modelo Century Premium para la renovación de su flota actual de vehículos. Los nuevos autocares



Autocar rotulado con la imagen del famoso "Domador de Cocodrilos," Steve Irwin.



Uno de los primeros Century Premium que podrá verse circulando en las carreteras de Nueva Zelanda.

de IRIZAR fabricados en Irizar Brasil cubrirán, principalmente, rutas turísticas en la costa este del país.

El cliente que ha comprado la mayor parte de los nuevos autocares es Greyhound, empresa pionera y líder en el transporte de pasajeros en Australia. Esta compañía ha adquirido un total de 10 unidades del modelo Century Premium de 12,5 metros de longitud carrozados sobre chasis Euro IV y equipados con 3 monitores.

En Nueva Zelanda, han sido las empresas Pavlovich, Scenic, Rio Rouge y Saint Coach las que han adquirido estas primeras unidades.

IRIZAR ha tenido que realizar un fuerte esfuerzo en el desarrollo y mejoras tecnológicas para poder cumplir con las estrictas restricciones de la normativa ADR australiana sobre todo en lo que afecta a los pesos máximos del autocar no pudiendo exceder de 16.000 kg. La norma afecta, también, al interior de los autocares y, principalmente, al sistema de amarre de las butacas (que llevan cinturones de tres puntos) al piso del autocar.

Esta normativa es mucho más exigente que la europea y ha implicado la utilización de aceros especiales de alta resistencia lo que ha generado sinergias que sin duda redundarán en una mejora del resto de los productos de IRIZAR y una mayor satisfacción de sus clientes en todos los mercados.

HUMBERTO MANUEL DOS SANTOS PEDROSA

# “El futuro del transporte de pasajeros por carretera en Portugal pasa por la implementación de una profunda reestructuración de la legislación aplicable al sector”

---

**Con motivo del Homenaje que, por sus 95 años de presencia en el mercado, IRIZAR ha realizado al Grupo Barraqueiro, una de las principales empresas portuguesas de Transporte de pasajeros, hemos tenido la oportunidad de repasar con su Presidente, Don Humberto Pedrosa, su visión sobre la evolución del sector de transporte en Portugal.**

**Don Humberto Pedrosa: siendo usted una de las personas de mayor transcendencia en el sector de transporte de pasajeros por carretera de Portugal, en la actual situación de crisis e incertidumbre, ¿cómo ve el futuro del sector en su país?**

En Portugal por un lado hemos asistido a una continua pérdida en el número de pasajeros transportados por el descenso generalizado de la demanda. Por otro lado, el sector ha vivido en los últimos años momentos de gran inestabilidad con el recrudecimiento considerable del coste de los combustibles. Esta situación ha provocado una reducción sistemática de los recursos financieros de las empresas para inversiones en la mejora de la calidad de la flota de vehículos y de los servicios, factores indispensables para una política de promoción del transporte público.

Así, entendemos que para invertir la tendencia es necesaria la implementación de nuevas formas de financiación del sistema de transportes, la adopción, por parte de los responsables centrales y locales, de medidas por las que incentivar la utilización del transporte público, así como medidas en el aspecto fiscal, a favor de las empresas del sector y la creación de un régimen laboral específico para el conjunto del sector de los transportes.

**¿Puede describirnos cómo ha sido esa evolución?**

La evolución de la repartición modal de los desplazamientos motorizados en Portugal en las últimas décadas ha sido desastrosa para los Transportes Colectivos.

Las medidas con mayor impacto tomadas por los diversos Gobiernos se concentran fundamentalmente en sustanciosas transferencias financieras a las empresas públicas de transporte, sin ningún efecto positivo conocido, sea a nivel de la demanda, que han venido reduciendo sistemáticamente, sea a nivel de la sostenibilidad de dichas empresas, cuyos déficits operacionales aumentan significativamente año tras año.

Todo este derroche de capital público no resultó en beneficios directos en la utilización y en la rentabilización del sistema de transportes, sino que contribuyó a agravar el desfase entre las empresas públicas y las empresas privadas de transporte, fundamentalmente en lo que se refiere a la calidad de la flota de vehículos y a las condiciones de utilización del sistema de transportes, en una lógica claramente irrespetuosa de las reglas comunitarias de la competencia.



Las empresas del Grupo aseguran el Servicio Público de Transporte de Pasajeros en las zonas Centro y Sur de Portugal y Área Metropolitana de Lisboa



**Portugal, y sus empresas, ha venido modernizando sus estructuras y la oferta de nuevos productos con el objetivo de mejorar los servicios de transporte. ¿Cuáles son, según su punto de vista, las áreas en que es necesario profundizar esa reestructuración con el objetivo de conseguir una mejora aún mayor de los servicios? ¿Qué apoyos debería conceder el Estado para facilitar esa modernización?**

Pienso que es fundamental para el futuro del sector la implementación de una profunda reestructuración de la legislación aplicable al sector. La creación de las “Autoridades Metropolitanas de Transportes” y el establecimiento de las condiciones contractuales del servicio público constituyen las medidas más importantes. Por otro lado es absolutamente imperativa la existencia de organismos para regularizar, planificar y coordinar la capacidad de desplazamiento de la población en las áreas metropolitanas de Lisboa y de Oporto, con la integración de todos los modos de desplazamiento y operadores. El establecimiento de normas contractuales del servicio público deberá además contribuir a la resolución de la propia financiación del sistema de transportes.

En 1967 la familia Pedrosa adquirió la empresa que contaba, ya entonces, con una flota de 19 autobuses.

Por otro lado, frente a las desigualdades que hoy existen, se muestra imprescindible el establecimiento de un período de “recuperación”, necesario para el proceso de integración de tarifas, modal y física, de todos los operadores de las áreas metropolitanas, con real beneficio para las empresas y para los usuarios del transporte público, permitiendo la adecuada adaptación de las empresas al nuevo marco normativo, concretamente a través de apoyos a la renovación de la flota de vehículos e infraestructuras de soporte, a la adquisición de equipamiento de despacho de tickets y otros sistemas de apoyo a la explotación, a la planificación organizacional y a la formación y cualificación de los conductores.

#### **¿Qué esfuerzos está emprendiendo al respecto el Grupo Barraqueiro?**

El Grupo Barraqueiro, en el ámbito del transporte de pasajeros, está constituido por las empresas de transporte Barraqueiro Transportes, Rodoviária de Lisboa, Rodoviária del Alentejo, EVA Transportes, Frota Azul-Algarve, Translagos, Henrique Leonardo Mota y Rodoviária del Tajo, por la ferroviaria Fertagus y por la empresa de metropolitano MTS.

Todas las empresas del Grupo aseguran el Servicio Público de Transporte de Pasajeros en las zonas Centro y Sur de Portugal y Área Metropolitana de Lisboa, el alquiler de autocares para todo el país y Europa, servicios express con cobertura nacional, además de la travesía ferroviaria del Tajo y la explotación del Metro Sur del Tajo.

El Grupo se ha preocupado extremadamente por mejorar la cualificación técnica y personal de sus colaboradores, sobre todo los que tienen responsabilidades de relación con clientes, a fin de alcanzar elevados niveles de calidad de servicio. Hemos apostado además por la mejora cualitativa de la relación con todos los agentes sociales, económicos y culturales existentes en sus áreas de implantación, como escuelas, colectividades. Rodoviária de Lisboa fue pionera en el desarrollo del sistema "ICTR - Informação ao Cliente em Tempo Real", que consiste en la instalación, en las paradas principales, de paneles informativos.



Fertagus, MTS y Barraqueiro Transportes, y en breve Rodoviária de Lisboa, integran el sistema Bihética Sem Contacto (despacho de tickets sin contacto físico).

MTS está también asociada al “Proyecto de Recualificación del Eje de Transporte”, por el que reordenará y recalificará todos los espacios urbanos adyacentes al eje por el que circula el metro.

Diversas empresas del Grupo cuentan igualmente con certificados de calidad, y Fertagus ya ha obtenido la Certificación de Seguridad. Se prevé que en muy breve plazo MTS pueda obtener el Certificado de Calidad, Medioambiente y Seguridad.

#### **El Grupo Barraqueiro, cuyo origen se remonta a 1914, con inicio de la actividad por Joaquim Jerónimo, es una de las empresas más antiguas del país. ¿Podría resumirnos cuáles estima que han sido los puntos clave en los 95 años de historia de su empresa?**

Comenzó en enero de 1933 con 5 vehículos, momento en que Joaquim Jerónimo constituyó una empresa de transportes con su nombre, pero que permanecería hasta hoy conocida como “Barraqueiro”. Transportaba pasajeros en el eje Malveira – Lisboa.

En abril de 1967 mi familia adquirió la empresa, ya en ese momento con una flota de 19 autobuses.

A finales de 1973 se adquirió la empresa “Henrique Leonardo Mota”, quedando el área de influencia centrada en el eje Lisboa-Loures-Malveira-Torres Vedras.

A comienzos de los 80, Barraqueiro amplía sus horizontes hacia la actividad turística con la creación de la empresa “Frota Azul”. En 1990, con la adquisición de la empresa “Castelo e Caçorino”, pasamos también a abarcar todo el Barlavento del Algarve.

En 1996, tras las adquisiciones efectuadas en el proceso de reprivatización de las empresas de Rodoviária Nacional, pasamos a asegurar una posición de claro liderazgo en el transporte de pasajeros en el centro y sur de Portugal.



En 1999 se inaugura la travesía ferroviaria del Tajo a través del puente del 25 de abril, siendo su explotación responsabilidad del grupo que, para ese fin, constituyó la empresa "Fertagus". En 2006 el Grupo Barraqueiro pasó a formar parte de la asociación EPTO, formada por 10 de los mayores grupos europeos de transporte de pasajeros, y en 2007 iniciamos la explotación del Metro Sur del Tajo.

Transportamos hoy más de 260 millones de pasajeros anuales por carretera, ferrocarril y metro, y somos el mayor grupo ibérico de transporte de pasajeros, recorriendo anualmente unos 170 millones de kilómetros.

**Pocas empresas pueden vanagloriarse de haber conseguido mantener durante 95 años una constante actividad en un sector tan complicado como el de los transportes. ¿Cuál es su secreto?**

El primer punto que desearía subrayar es que un Grupo de esas dimensiones, para funcionar bien, precisa tener colaboradores diligentes y muy dedicados, y que desarrollen su trabajo diario competentemente y con espíritu de superación. Para conseguirlo, desde el comienzo hemos apostado en las Personas, principal capital del Grupo, creando las condiciones propicias para su fidelización y para la creación de relaciones de vinculación muy estrechas. Por otro lado, seguimos en el Grupo principios muy estrictos de ética profesional, siempre dirigida a la capacidad de, en todo momento y lugar, ser útiles e importantes para la población a la que servimos.

**Percibimos en usted una persona muy satisfecha con las grandes consecuciones alcanzadas a nivel profesional. ¿Cuáles son los sacrificios que le ha impuesto eso a nivel personal?**

Cuando desarrollamos una actividad profesional con intensidad, pero también con pasión y convicción, los sacrificios de orden personal que naturalmente existen, resultan claramente desvalorizados frente a la satisfacción y al júbilo que he tenido el privilegio de disfrutar y de compartir con todos mis colaboradores.

Respecto a la colaboración con IRIZAR no podríamos estar más satisfechos con la decisión tomada y con sus excelentes resultados

**En este sector en particular muchas de las empresas familiares tienen un grave problema de continuidad debido al desinterés de las nuevas generaciones por el destino de esas empresas. ¿Cómo ve este asunto? Creemos que ese problema no se da en el Grupo Barraqueiro, ¿no es así?**

Éste es un sector difícil por todas las razones que he apuntado. Sin embargo, pienso que el problema de la discontinuidad no se da en la mayoría de las empresas de transportes, y tampoco se da en el Grupo Barraqueiro, frente a la implementación, hace ya bastante tiempo, de una gestión profesional.

**¿Cómo valora la decisión tomada por su Grupo cuando hace unos años atrás decidió que IRIZAR fuese socio suyo en la profunda renovación de flota de vehículos entonces iniciada?**

El Grupo Barraqueiro siempre ha buscado dar prioridad a las colaboraciones que proporcionasen buenos resultados para todos los protagonistas. La colaboración con IRIZAR encaja como un guante en esos presupuestos.

Así, no podríamos estar más satisfechos con la decisión tomada y con sus excelentes resultados.

**¿Desea añadir alguna otra cosa?**

Me gustaría dejar un mensaje de esperanza en el futuro del sector de los transportes en Portugal.

Nos resta todavía un largo camino por recorrer, pero sabemos que podemos alcanzar los niveles de calidad que se dan por casi toda Europa, porque nuestros empresarios tienen la competencia y el dinamismo necesarios para conseguirlo. Lo importante es que la transformación estructural que es urgente implementar no se realice sin tener en cuenta a los empresarios portugueses.

## Acto de reconocimiento a Don Humberto Pedrosa del Grupo Barraqueiro



Momento en el que Peio Alcelay hace entrega de la makila vasca al presidente del Grupo Barraqueiro, Humberto Pedrosa.

IRIZAR realizó el pasado mes de abril un acto de reconocimiento al Presidente del Grupo Barraqueiro Humberto Pedrosa en agradecimiento a su fidelidad. Al mismo tiempo, durante el transcurso del mismo se le hizo entrega de un IRIZAR PB que coincide con el autocar número 300 de IRIZAR al mercado portugués.

La gala, celebrada en las instalaciones del hotel Fortaleza Do Guincho de Cascais contó con la presencia de destacados miembros del equipo directivo de IRIZAR así como los directores de las diferentes empresas del Grupo Barraqueiro. Peio Alcelay, responsable de coordinar Irizar

En total, el Grupo Barraqueiro cuenta con una moderna flota de autocares en Portugal de los cuales más de 170 son de la marca IRIZAR.

CENTURYS EN NORUEGA

Ormaiztegui hizo entrega al presidente del Grupo Barraqueiro de un papiro manuscrito firmado por personas del equipo de coordinación, consejo rector y consejo social en representación de todas las personas de la compañía española así como de una makila (bastón de artesanía vasca, símbolo de la amistad y reconocimiento hacia las personas).

Asimismo, Peio Alcelay agradeció la confianza depositada en IRIZAR por esta compañía de transportes portuguesa con la que colaboran desde 2004, y al mismo tiempo valoró muy positivamente su evolución empresarial y su clara vocación al servicio de los pasajeros.



Juan Antonio Urteaga, Humberto Pedrosa, Peio Alcelay y Alejo González



## El IRIZAR Century para las conexiones Oslo - aeropuerto

La compañía aérea Scandinavian Airlines ha modernizado su flota de autocares con la adquisición de 14 nuevas unidades del modelo IRIZAR Century.

Los recién estrenados autobuses realizan el servicio que conecta a los pasajeros que aterrizan en el aeropuerto de Oslo con el centro de la ciudad. No es la primera vez que SAS confía en IRIZAR ya que durante estos últimos años, otros 14 autocares del modelo Century han prestado este servicio en la capital noruega.

La fabricación de estos autocares ha sido importante para IRIZAR dada la gran sensibilidad que en este país se tiene por el transporte público, y se interpreta como reconocimiento a productos de

contrastada eficacia y eficiencia en todos sus aspectos.

Asimismo supone un hito importante que demuestra la satisfacción de los clientes por el producto y el servicio de IRIZAR.

No es la primera vez que SAS confía en IRIZAR ya que durante estos últimos años, otros 14 autocares del modelo Century han prestado este servicio en la capital noruega.



EL PRIMER MINISTRO DE LOS EMIRATOS ARABES UNIDOS ADQUIERE UN GRAN AUTOCAR DE LUJO IRIZAR PARA RECIBIR A SUS INVITADOS

## Un IRIZAR PB para gustos exquisitos

---

El máximo mandatario de Dubai, Sheik Mohammed Bin Rashid Al Maktoum, y Primer ministro de Emiratos Arabes Unidos, ha adquirido un autocar IRIZAR PB de gran lujo. Su uso será exclusivo para la recepción oficial de los invitados VIP que acompañarán al Emir en visitas a infraestructuras y proyectos de construcción en Dubai, una de las urbes con mayor expansión en modernas edificaciones del mundo. La Road Transportation Authority operará y dirigirá todos los desplazamientos previstos por el magnate.

El nuevo autocar IRIZAR PB de 15 metros de largo y 3,70 metros de alto sobre bastidor Scania dispone de un salón trasero diseñado especialmente para el Sheik que podrá acoger un máximo de ocho acompañantes. La zona delantera está separada y cuenta con veinte amplísimas butacas forradas en cuero de doble pliegue, un equipo de cocina completamente equipado y un cuarto de baño especial con un diseño de vanguardia, acorde a las personalidades que viajarán en el autocar. Un televisor multimedia de plasma de 42 pulgadas, sonido individual y conexión wi-fi en todo el autocar completan las características especiales del interior de este vehículo.

---

Aspecto del espectacular salón trasero diseñado especialmente para el Sheik y que podrá acoger un máximo de ocho acompañantes.

---

El uso de este IRIZAR PB gran lujo será exclusivo para la recepción oficial de los invitados VIP que acompañarán al Emir de Dubai



## Acerca de los Emiratos Arabes Unidos

- Los siete emiratos están situados en la Península Arábiga, entre Arabia Saudita y Omán.
- El desierto cubre el 90% del país formado por enormes dunas de arena con montañas al este.
- Situado estratégicamente en el sur del Estrecho de Hormuz, es un punto de tránsito vital para el comercio mundial de petróleo.
- Dubai es el emirato más poblado con alrededor de 1,5 millones de habitantes. Está inmersa en decenas de grandes proyectos como la futura inauguración del metro prevista para septiembre.
- Las Palm Islands son las tres islas artificiales más grandes del mundo donde se están ultimando de construir amplias zonas residenciales, parques temáticos, marinas, centros comerciales y hoteles de lujo. Este proyecto aumenta en más de 500 km<sup>2</sup> la superficie de playas de Dubai.





EL BALONMANO CIUDAD REAL DISPUTA LA LIGA CON UN NUEVO IRIZAR PB

## IRIZAR con el deporte

**El Club Balonmano Ciudad Real luce desde el pasado mes de enero un nuevo IRIZAR PB donde realiza todos sus desplazamientos deportivos por carretera que le llevan a disputar la Liga Asobal.**



experiencia a sus espaldas ha adquirido este nuevo autocar que se encuentra entre los más avanzados en cuanto a tecnología y respeto al medioambiente. El vehículo cuenta con una carrocería totalmente reciclable e incorpora el sistema Euro 4 que incluye los últimos avances en cuanto a eliminación de gases de CO2.

Una de las novedades que se ha instalado en el vehículo ha sido una cámara interior situada junto al asiento del guía que se activa en el momento en que la persona que va en dicho asiento habla por el micrófono para que su imagen pueda ser vista por los pasajeros a través de los dos monitores instalados en el interior del autocar.

El vehículo está dotado de equipamientos destinados al ocio y al entretenimiento de los pasajeros que hacen mucho más amenos sus desplazamientos.

Los jugadores y cuerpo técnico de la plantilla del Club Deportivo Ciudad Real viajan en este flamante nuevo autocar que mide 13 metros de longitud y cuenta con 44 plazas dotadas de la máxima comodidad y confort. El nuevo vehículo está dotado de una importante cantidad de equipamientos destinados al ocio y al entretenimiento de los pasajeros que hacen mucho más amenos sus desplazamientos. Cada una de las plazas cuenta con sonido individual y ocho canales audiovisuales para elegir. Dispone además de tres mesas multiuso modelo VIP, ocho tomas de luz y una nevera.

### Sostenible y novedoso

La empresa regular de transporte por carretera AISA, con más de 70 años de

AISA ha adquirido este nuevo vehículo que el Club Balonmano Ciudad Real tendrá siempre a su disposición, aunque la compañía podrá usarlo también para otros trayectos cuando el club no necesite de sus servicios.



UN IRIZAR PB DE GRAN LUJO PARA DESPLAZAMIENTOS DE MEDIAS Y LARGAS DISTANCIAS

## Turistas japoneses han elegido los autocares IRIZAR para viajar por Italia



La empresa italiana Mocchi Bus SRL, especializada en el sector del transporte turístico y que recientemente ha adquirido un IRIZAR PB, ha firmado un contrato con la agencia japonesa Miki Travel para realizar los traslados de turistas japoneses en su flota de autocares IRIZAR.

Este nuevo autocar IRIZAR PB de gran lujo con 33 asientos tapizados en cuero servirá para realizar desplazamientos de medias y largas distancias. Mocchi Bus cuenta además con otros tres autocares IRIZAR PB y tres IRIZAR Century que ofrecen a sus pasajeros un servicio altamente profesional y cualificado. Además de haberse ganado la confianza

Este IRIZAR PB de gran lujo cuenta con 33 asientos tapizados en cuero. Servirá para realizar desplazamientos de medias y largas distancias.

de los principales operadores turísticos tanto en Italia como en el exterior, la compañía italiana participa con su organización en la celebración de grandes eventos.

Mocchi Bus ha ampliado y renovado recientemente sus instalaciones. Sus orígenes se deben a su fundador Giuseppe Mocchi en 1950, una época en la que los únicos medios de transporte eran coches y minibuses. Treinta años después, su hijo Bruno Mocchi cogió el relevo de la empresa familiar y, con la experiencia acumulada, comenzó a experimentar un notable crecimiento con la compra de autocares destinados al gran turismo.

## Translink recibe seis nuevos IRIZAR PB

IRIZAR hizo entrega el pasado mes de marzo de 6 nuevos autocares IRIZAR PB a Ulsterbus Tours perteneciente al grupo Translink, principal compañía de transporte de Irlanda del Norte.

Estos autocares que serán destinados a largos recorridos vienen a sumarse a los 106 IRIZAR Intercentury y los 12 IRIZAR Century que ya disponía esta empresa sumando así una flota de 124 IRIZAR.

Son los primeros autocares de 14 metros de largo que entran en la flota de Ulsterbus Tours, con 3 ejes y capacidad para 53 pasajeros ofreciendo así un amplio espacio para mayor confort de los viajeros. Están equipados con asientos de cuero reclinables, cinturones de seguridad de 3 puntos, 2 pantallas planas, sistema de climatización independiente para conductor y pasajeros, sistema de vigilancia con cámaras de seguridad y aspirador.



**Representantes de IRIZAR, Translink y Scania el día de la entrega de la primera unidad de este pedido, en las instalaciones de IRIZAR.**

Brian Hurrell, el gerente del Centro de Viajes de Ulsterbus Tours afirmó que “la llegada de estos nuevos coches de lujo constituye un significativo paso adelante en el desarrollo de los viajes de la Compañía”. Asimismo, y tras haber escuchado los comentarios de los clientes añadió que “esta inversión demuestra nuestro compromiso en proveer a nuestros clientes con el autocar que mejor se adapta a sus expectativas”.

Por su parte la directora general de la Federación de Transporte de Pasajeros Karen Magill comentó: “Estos nuevos coches ofrecen a la comunidad local de Irlanda del Norte acceso a viajes de máxima calidad en autocar y también van a jugar un importante papel a la hora de facilitar el transporte al mercado de turismo local. Creemos que la inversión de Ulsterbus Tours en estos autocares de lujo servirá para aumentar la atracción por los viajes en autocar como opción vacacional”.

**Karen Magill: “Estos nuevos coches ofrecen a la comunidad local de Irlanda del Norte acceso a viajes de máxima calidad en autocar”.**

### **E grupo Translink con más de 4.000 trabajadores cuenta con 3 unidades de negocio:**

- “Northern Ireland Railways” que realiza todo el servicio de tren en el Norte de Irlanda.
- “City Bus” que se encarga del transporte urbano en la zona.
- “Ulsterbus Tours” que desde 1968 se dedica a organizar viajes de turismo con autocares de alta gama, siendo hoy en día la mayor y más antigua empresa en su sector en Irlanda del Norte. Ofrecen más de 600 salidas al año a una gran variedad de destinos de toda Europa. En 2009 con la llegada de estos 6 nuevos autocares van a ofrecer nuevos destinos incluyendo entre ellos un tour por el País Vasco.

RAFAEL MÉNDEZ, CONDUCTOR DE LA EMPRESA BILMAN BUS OPINA SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS AUTOCARES IRIZAR

## “La estabilidad y los frenos del IRIZAR PB son perfectos”

**Rafael Méndez Ruiz, conductor de la Empresa Bilman Bus S.L. opina sobre el comportamiento de los autocares IRIZAR. Este hombre de 37 años y siete como conductor de la compañía nos cuenta sus experiencias a los mandos de un autocar IRIZAR PB.**

BILMANBUS, S.L. es una Empresa dedicada al Transporte Regular de Viajeros por Carretera, constituida en 1991, que enlaza Álava, Cantabria, Gipuzkoa, Navarra, La Rioja y Bizkaia, con Teruel y las principales ciudades de la Comunidad Valenciana y de la Región de Murcia.

Cuenta con una flota de veinte vehículos de última generación IRIZAR PB, con más del 90% de su flota adaptada para personas con movilidad reducida, ofreciendo los más avanzados sistemas de seguridad activa y de seguridad pasiva, equipados con WC, sonido individual, amplias butacas tapizadas en piel, equipo de climatización y otras muchas prestaciones a disposición de los usuarios para que el viaje sea lo más confortable posible.

**¿A qué edad consiguió usted su permiso para conducir autocares, el denominado carnet D?**

Me lo saqué en 1998 con 26 años.

**¿Ha trabajado siempre en el sector del transporte de viajeros?**

Me inicié en el sector servicios de transporte de mercancías conduciendo todo tipo de vehículos.

**¿Cómo ha sido su evolución?**

Empecé conduciendo furgonetas, luego camiones rígidos, trailers y actualmente autocares para trayectos de largo recorrido.

**¿Desde cuándo trabaja en Bilman Bus?**

Entré a formar parte en el año 2002.

**¿Recuerda sus inicios a los mandos de un autobús, cómo fueron?**

Sí, por supuesto, comencé en línea regular en Vibasa, concretamente en la línea Vigo-Barcelona.

**¿Qué vehículo conduce actualmente?**

Conduzco un IRIZAR PB sobre chasis de Scania y un Setra con motor de Mercedes.



---

Un IRIZAR PB de la empresa Bilmanbus, similar al que conduce Rafael Méndez Ruiz, destinado al transporte de pasajeros y que tiene como destino algunas de las principales ciudades de la Comunidad Valenciana

---



**¿Qué destacaría en cuanto a sus prestaciones?**

Para mí, lo mejor del IRIZAR PB es su estabilidad, los 3 ejes no se mueven, muy buenos frenos. Estos autocares de 15 metros parece que no entran por ninguna parte, sin embargo, tienen una capacidad de giro sorprendente y estéticamente a la gente le gusta mucho. La sensación de seguridad cuando se conduce un IRIZAR PB es impresionante.

**De su profesión, ¿qué es lo que más le gusta?**

Viajar constantemente y el trato con el público. Me reconforta tanto en lo personal como en lo profesional.

**¿Y lo que menos?**

Las personas intransigentes que exigen más de lo que puedes darles y protestan por cualquier cosa.

**¿Prefiere usted realizar trayectos cortos, medias distancias o largos recorridos?**

Me gustan más los trayectos largos.

**¿Por qué?**

Posiblemente porque es lo que siempre he hecho.

El IRIZAR PB, a pesar de sus 15 metros de longitud, tiene una capacidad de giro impresionante y estéticamente a la gente le gusta mucho.

**¿Alguna anécdota curiosa que le haya pasado durante su trayectoria como conductor de autocar?**

Uf, muchas como para un libro. Una típica: a qué hora sale el bus de las 9:15, pregunta que se contesta sola (risas).

**¿Le preocupa algo sobre el entorno de su profesión en el sector del transporte de pasajeros?**

La seguridad de los viajeros, creo que como a todos y claro está la nuestra.

**¿Qué mejoraría en su profesión?**

Cada día los autocares vienen provistos de una cada vez mayor seguridad, siempre resulta mejorable.



ARST CONTARÁ CON 252 AUTOCARES PARA MEDIAS Y CORTAS DISTANCIAS

## 42 nuevos IRIZAR i4 para Cerdeña

**La empresa pública de transporte de pasajeros de la Isla de Cerdeña ARST ha adquirido 42 adicionales modernos autocares IRIZAR i4 que se han entregado en la planta de producción de Ormaiztegi. Hace un año la compañía italiana compró otros 210 autobuses de este mismo modelo.**

La empresa pública de transporte de pasajeros de la Isla de Cerdeña ARST ha vuelto a confiar en IRIZAR y en especial, en su último modelo de autocar interurbano para renovar su flota. El operador italiano ha adquirido 42 nuevos autocares modelo IRIZAR i4 que serán fabricados en la planta de producción de Ormaiztegi desde donde se atiende a todo el mercado europeo.

Este nuevo contrato supone para IRIZAR una ampliación al acuerdo logrado en mayo del año pasado con ARST en el que la marca guipuzcoana logró la venta de 210 autocares IRIZAR i4 y cuyas primeras

unidades fueron entregadas el pasado 15 de septiembre en Cagliari. Con este nuevo pedido, la compañía italiana de transporte regional en Cerdeña contará próximamente con un total de 252 autocares IRIZAR i4 destinados a cubrir cortas y medias distancias.

Esta nueva operación supone para IRIZAR la constatación de su acierto en el desarrollo y lanzamiento de este modelo en el que desde su estreno se han vendido más de 800 unidades.

El modelo de autocar IRIZAR i4 se presentó al mercado español y

---

Parte de la flota de IRIZAR i4 que fue adquirida por ARST el pasado año

---

portugués en junio de 2007 y, en el contexto internacional, en la Feria Busworld en octubre del mismo año, donde fue premiado "Mejor Autocar Multifuncional de Europa".

El autocar IRIZAR i4 se posiciona en concentraciones urbanas importantes, tanto en el apartado discrecional como en el regular, ampliando y complementando la gama de productos IRIZAR.

---

**Autoridades de ARST con Peio Alcelay, Responsable de Coordinar IRIZAR Ormaiztegi, durante el acto de entrega de los autocares**

---



## Transporte regional en Cerdeña



ARST es la asociación regional de transporte de pasajeros más grande de la isla de Cerdeña.

Cuenta con una flota de más de 700 autobuses y actualmente se encuentra en un proceso de absorción del resto de empresas públicas de la isla donde espera contar con un total de 750 autobuses.

La configuración geográfica de Cerdeña requiere de importantes flotas de vehículos que den servicio a sus pasajeros en cortas y medias distancias para las cuales está diseñado y desarrollado el IRIZAR i4



---

Del Irizar i4   ry)des taca su  
accesibilidad e incluye una rampa  
telescópica para PM .

---





## IRIZAR i4 LE (Low Entry)

**Atendiendo a la demanda de nuestros clientes, este nuevo modelo polivalente e innovador se ha diseñado para trayectos metropolitanos y de cercanías con una fácil accesibilidad.**

El nuevo autocar IRIZAR i4 LE (Low Entry) es el primer modelo versión low entry concebido para el transporte tanto periférico como de cercanías. Basado en los valores fundamentales de IRIZAR como la fiabilidad, accesibilidad, rentabilidad, seguridad, confort y diseño, este autocar se ha proyectado partiendo de las necesidades de los clientes y pasajeros.

Construido con materiales de primera calidad el IRIZAR i4 LE (Low Entry) cuenta con un diseño aerodinámico e innovador que le permite una sensible reducción de combustible.

La estandarización de sus componentes contribuye también a una reducción significativa de los costes de mantenimiento con una fácil accesibilidad a los mismos. Su carrocería ofrece soluciones de fabricación funcionales y fiables. Las tapas laterales son independientes y desmontables así como los faros, los pilotos y los parachoques compuestos por codos de piezas desmontables.

Entre las cualidades más interesantes destacan su accesibilidad y la amplitud en su parte central incluyendo una rampa telescópica para PMR integrada en la propia estructura del autocar con doble función, manual y automática que puede activarse desde el puesto de conducción. Incorpora pilotos y faros de serie con tecnología LED que mejoran la visibilidad en la conducción nocturna.

El IRIZAR i4 LE (Low Entry) se ha proyectado partiendo de las necesidades de los clientes y pasajeros y obedece a criterios de fiabilidad, accesibilidad, rentabilidad, seguridad, confort y diseño.



En el diseño interior del IRIZAR i4 LE (Low Entry) prima el confort y la ergonomía para el conductor asegurando un cómodo acceso a los mandos y un espacio con climatización independiente. El puesto del conductor está separado del pasaje por un mueble que permite la ubicación de los sistemas de pago.

Las diferentes opciones que ofrece este producto le permiten dar un servicio adaptado a las diferentes necesidades de los clientes. Los techos son fácilmente desmontables y la iluminación interior incorpora también la tecnología LED.

Al igual que su antecesor, el IRIZAR i4 LE (Low Entry) se ha diseñado y construido cumpliendo con la futura normativa de seguridad R66.01 por la cual se incrementa en un 35% la resistencia al habitáculo del autocar al vuelco, teniendo en cuenta la masa de pasajeros con cinturones de seguridad.

Cabe destacar el interés que ha generado este modelo entre diferentes operadores por un producto al que se le han incorporado los más importantes valores de un autocar para el servicio periférico y de cercanías.

El IRIZAR i4 LE (Low Entry) ofrece varias versiones de entre diez y quince metros y dos o tres ejes con diferentes versiones de interiores. Al igual que el resto de la gama de productos IRIZAR, el IRIZAR i4 LE (Low Entry) se fabrica también sobre diferentes tipos de chasis.

---

**El IRIZAR i4 LE (Low Entry) posee un interior amplio y muy accesible.**

---



La carrocería ofrece soluciones de fabricación funcionales y fiables. La rampa se activa automáticamente desde el puesto del conductor.



### Precedente de éxito

La nueva versión del IRIZAR i4 LE (Low Entry) llega justo dos años después de la presentación mundial al mercado del IRIZAR i4 que tuvo lugar en las instalaciones de las Bodegas Marqués de Riscal de Elciego (Álava).

Desde su lanzamiento al mercado, IRIZAR ha vendido más de 800 unidades en varios países europeos.

Este modelo de autocar, premiado como "Mejor Autocar Multifuncional de Europa en la Feria Busworld 2007", está diseñado para atender el segmento de cortas y

medias distancias y es un vehículo pensado en el transporte de pasajeros para concentraciones urbanas tanto en el apartado discrecional como en el regular. La aparición del nuevo IRIZAR i4 LE (Low Entry) amplía la gama de productos IRIZAR diseñados para cubrir todo tipo de trayectos y servicios.

IRIZAR cuenta actualmente con los siguientes modelos de autocares: IRIZAR PB, Century, IRIZAR i4, e IRIZAR i4 LE (Low Entry).

# Comprometidos con el servicio al cliente

**Las inversiones que se han realizado en las instalaciones del servicio de suministros de IRIZAR permitirán una considerable mejora del servicio al cliente con el objeto de adecuarnos a las nuevas exigencias de los clientes.**

IRIZAR ha llevado a cabo durante más de dos años un novedoso proyecto conjuntamente con un prestigioso Instituto de Logística. Esta experiencia, recientemente culminada con éxito ha consistido en la modernización y reorganización del almacén central de recambios en stock que se encuentra en Olaberria, a tan solo 7 kilómetros de la planta matriz de Ormaiztegui.



La modernización del Servicio del suministro de repuestos de IRIZAR es ya una realidad. La renovación del almacén central de recambios permite una mayor eficacia en la entrega de piezas o recambios a los clientes. Esta experiencia innovadora ha consistido en un minucioso y detallado trabajo realizado conjuntamente con un prestigioso Instituto de Logística con el cual no es la primera vez que IRIZAR colabora.

Al igual que en la anterior ocasión, la reorganización del almacén de recambios se ha basado fundamentalmente en

establecer en primer lugar las necesidades de los clientes. Para ello, ha sido preciso reordenar el almacén para seguir disponiendo de un stock lo suficientemente amplio con el fin de entregar al cliente aquellas piezas que necesite en el menor tiempo posible. El nuevo almacén del SAT dispone de más de 4.000 referencias colocadas en línea y por familias para todo tipo de autocares fabricados por IRIZAR. Desde estas instalaciones se suministra para cualquier punto de Europa todo tipo de componentes tanto de exteriores como interiores del autocar.

---

Se han efectuado mejoras en los talleres de servicio, maquinaria, herramientas e instalaciones destinadas a reparaciones

---

## IRIZAR ofrece a sus clientes un servicio integral de mantenimiento, puesta a punto y reparaciones de autocares

Estas inversiones han permitido que el flujo de salida de materiales a un almacén central situado en Bélgica que suministra a su vez a todo el mercado del centro y norte de Europa, así como el suministro a clientes finales y a nuestra red de talleres oficiales se haga con la máxima eficacia.

### Talleres y reparaciones

También se han efectuado mejoras en sus talleres de servicio, maquinaria, herramientas e instalaciones destinadas a reparaciones con el objeto de atender el servicio de reparaciones requerido por los clientes.

### Un valor añadido

La postventa constituye un valor más en IRIZAR, un valor diferenciador que responde permanentemente aportando

confianza al cliente y convirtiéndole en consecuencia en su fabricante de autocar de confianza.

El equipo de postventa está integrado por treinta personas que constituyen una unidad de negocio independiente. Está ubicado en el polígono Karobi de Olaberria (Gipuzkoa) y ocupa una superficie total de 5.700 m<sup>2</sup> de los cuales 3.400 m<sup>2</sup> son construidos. Los servicios que ofrece el equipo de postventa son: atención y servicio técnico al cliente, taller de reparaciones, garantías, documentación técnica y recambios.

Los países con mayor presencia de vehículos carrozados por IRIZAR son aquellos en los cuales la red es más extensa destacando España, Italia, Francia y Reino Unido. IRIZAR dispone de una amplia red de talleres oficiales desplegados por los 88 países donde tiene representación, de los cuales en Europa, la compañía cuenta con más de 300 instalaciones.



### Cursos de formación

IRIZAR imparte más de 30 cursos de formación anuales entre los profesionales de sus talleres oficiales de reparación y clientes con el objetivo de ofrecer un mejor servicio a los mismos. Estos cursos intensivos de entre dos y cuatro días contemplan los diferentes procesos y procedimientos principales de montaje y reparación, sistemas electro-neumáticos así como la disposición de un stock mínimo que garantice los tiempos a la hora de transportar recambios.

En la actualidad, IRIZAR sigue aumentando y mejorando la amplia red de talleres en su despliegue por todos los países donde está presente, innovando e invirtiendo continuamente en formación.

Toda la documentación técnica así como manuales de repuestos y reparaciones está desplegada en la página web de IRIZAR ([www.irizar.com](http://www.irizar.com))





PRÓXIMA PARADA

**busworld**

## Kortrijk 09

**IRIZAR presentará sus últimas novedades en el Salón Europeo del Autocar con un stand propio.**

**La cita tendrá lugar en Kortrijk del 16 al 21 de octubre.**

**Un stand propio, moderno e innovador servirá a IRIZAR como tarjeta de presentación para mostrar las últimas novedades del mercado en esta cita bienal que se convierte en un lugar de encuentro agradable y especial tanto para expositores como para visitantes.**

IRIZAR acudirá este año a la Feria de Autobuses y Autocares más importante a nivel europeo que se celebra en Kortrijk (Bélgica) para presentar sus últimas novedades así como su moderna y puntera gama de productos diseñados para cubrir cualquier tipo de servicio. Por primera vez, la empresa guipuzcoana presentará en este Salón un stand innovador y

moderno que representan los valores, la fuerza y toda una marca que se ha ido construyendo durante sus 120 años de historia. IRIZAR estará situado en el hall número 1 donde ocupará el stand número 103 con una superficie de 656 m2.

### **Escaparte mundial**

Busworld vuelve a convertirse una vez más en el escaparate mundial para las empresas líderes en el sector del transporte de viajeros por carretera. La vigésima edición de este Salón contará con casi un 50% más de superficie con respecto a la anterior edición y unas amplias y magníficas instalaciones que albergarán un total de 48.200 m2. Tanto expositores como visitantes podrán admirar las últimas novedades del mercado en esta exhibición de carácter bienal que tendrá lugar en la localidad belga de Kortrijk del 18 al 21 de octubre.

## Presentación del IRIZAR i4 LE (Low Entry) en el Rioja Fórum de Logroño



**IRIZAR presentó el pasado 28 de abril dos unidades del nuevo IRIZAR i4 LE (Low Entry) en el Palacio de Congresos Rioja Fórum de Logroño.**

El acto coincidió con las Jornadas de Transporte Sostenible y nuevas Tecnologías que se desarrollaron durante dos días en la capital riojana. La nueva versión del IRIZAR i4 suscitó un gran interés entre los diferentes operadores que ven con buenos ojos su adaptación al ámbito metropolitano. En la presentación oficial, cuya comercialización ya se ha iniciado, IRIZAR hizo entrega de la primera unidad a la empresa madrileña de transportes Boadilla.

**Con motivo del 120 aniversario de IRIZAR, hemos querido recoger las opiniones de dos personas que contribuyen en el día a día del proyecto. Ramón Albisu acumula 44 años de experiencia. Eider Larrea lleva uno.**

ENTREVISTA CON LA PERSONA MÁS VETERANA DE IRIZAR

## Ramón Albisu: “Los jóvenes deben preservar todos los valores que tenemos en IRIZAR”

**Ramón Albisu Badiola nació el 20 de agosto de 1948, casado y con 2 hijos este vecino de Idiazabal trabaja en el área de prototipos.**

**¿En qué año entraste a formar parte del proyecto de IRIZAR?**  
El 1 de Abril de 1965

**¿Cómo recuerdas tus inicios?**

Mi padre insistió hasta la saciedad para que estudiara, pero los libros no eran lo mío. Desde pequeño me gustaban más las actividades manuales, hacer diferentes cosas, trabajos manuales y a los 17 años entré en IRIZAR (mi padre es uno de los fundadores de la cooperativa). Empecé en chapa montaje de pinche como todos.

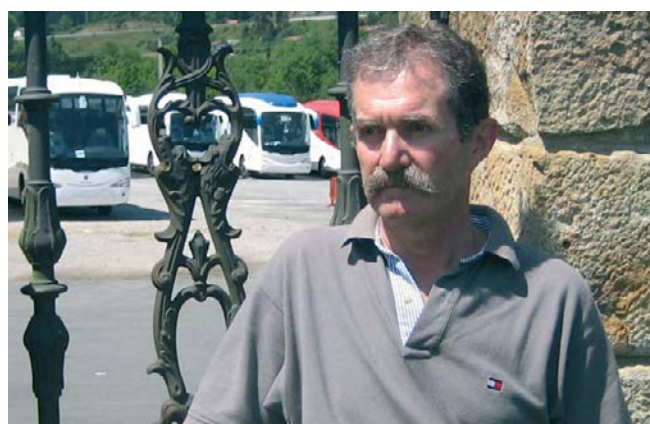
**¿Cómo ha sido la evolución a lo largo de tu vida laboral?**

Como era lo que había decidido yo, me resultó fácil comenzar a realizar trabajos de montaje de autocares. Según iba adquiriendo experiencia fui rotando por diferentes secciones del proceso de fabricación del autocar. En 1980 me propusieron viajar a Venezuela, a una empresa que montaba autocares que se enviaban desde IRIZAR en Ormaiztegui en diferentes componentes. A mi vuelta ejercí de encargado de una sección. En 1999 viajé a México a poner en marcha la nueva planta de producción que inauguramos allí y desde entonces estoy en el área de prototipos de IRIZAR.

**¿Tu aportación al proyecto en qué consistía?**

Como he comentado después de pasar por varias secciones del proceso de la fabricación de autocares, terminé en prototipos. He contribuido a la fabricación del prototipo del IRIZAR PB, del Restyling del Century, del IRIZAR i4 y del IRIZAR i4 LE (Low Entry), algo que me llena de orgullo y satisfacción. Todo ello con ganas, entusiasmo, ideas, disponibilidad y compartiendo el trabajo en equipo.

**El nuevo modelo de gestión iniciado en 1992 supuso un punto de inflexión en IRIZAR. ¿Cómo viviste esa etapa de transición?**



En ese momento estábamos atravesando duros momentos a nivel profesional y sin duda a nivel personal. Fue como aire para respirar, una nueva forma de hacer las cosas, un cambio total de pensar y plantear el trabajo. Algo que nos abrió las puertas a la esperanza.

**¿Cambió mucho la forma de trabajar?**

Si mucho. Se eliminó la figura del encargado y cada uno tenía que responsabilizarse de su trabajo, organizarlo dentro del equipo. Si surgían problemas o faltantes éramos nosotros mismos los que debíamos reclamarlos a los proveedores. Para mí fue un alivio, yo era responsable de mi trabajo.

**¿Qué tipo de mejoras laborales se han introducido durante esta trayectoria?**

Creo que muchos. Ahora la mayoría del material viene casi listo para montaje. Hemos mejorado en ergonomía y seguridad laboral, riesgo de accidentes, aunque en estos temas hay que seguir evolucionando.

**¿Y a nivel social?**

Si nos comparamos con el exterior no hay duda que nuestra posición es muy ventajosa y como en todo las oportunidades de mejora están ahí para seguir siendo aprovechadas.

“El modelo de gestión implantado en 1992 fue como aire para respirar... Algo que nos abría las puertas a la esperanza”.

**¿Has tenido que realizar cursos de formación para adaptarte a la constante innovación del mercado y a la aplicación de nuevas tecnologías?**

Sí, varios, dibujo, interpretación de planos, incluso uno de mandos intermedios de aquella época, todo esto duró más de dos años. Se hacía duro ir a clase dos horas diarias después del trabajo pero el sacrificio mereció la pena. Hicimos buenas amistades y terminamos viajando a París.

**Cuéntanos, ¿cómo transcurre para tí una jornada laboral?**

Pues como la mayoría, unos días mejores que otros. Cuando estás contribuyendo a terminar un prototipo con una serie de objetivos a nivel de diseño y plazos, o debes formar a las personas que fabricarán este prototipo en la línea de producción, se incrementa el trabajo y también la tensión. No obstante, creo que tenemos algo muy positivo en IRIZAR y es que también uno mismo se puede planificar su horario de trabajo.

**¿Qué tareas desempeñas?**

Dentro del área de prototipos realizo un poco de todo, modelos, innovaciones, nuevos opcionales a incorporar a los autocares, reformas, etc.

**¿Cómo valoras la evolución que ha acontecido durante estos años?**

Valoro de forma muy positiva y creo que aquí tenemos que felicitarnos nosotros a nosotros mismos porque para llegar a donde estamos mucha gente ha tenido que trabajar mucho y bien, compartir conocimiento y con un estilo de relación diferenciador.

**¿Y a nivel personal?**

En los más de 44 años que llevo en esta empresa han pasado muchas cosas, entre ellas varias crisis, hemos sabido salir de todas, también entiendo que por nuestro modelo y forma de hacer las cosas saldremos más fácilmente y más reforzados de esta crisis que parece está afectando a todos. No obstante, me pillaré de refilón porque me jubilo dentro de poco.

**¿Quieres añadir algo más?**

Pues, me gustaría transmitir un mensaje a la juventud que se queda a los que todavía les queda muchos años de dedicación en IRIZAR y es que sepan guardar bien todos los valores que tenemos y que trabajen fuerte para seguir creando riqueza y empleo y garantizar un futuro mejor. Desde aquí un ¡hasta siempre!

ENTREVISTA CON LA ULTIMA PERSONA EN INCORPORARSE

## Eider Larrea: “Me siento trabajo en un proyecto sólido de futuro”

**Eider Larrea Mujika nació el 23 de marzo de 1979, es vecino de la localidad de Segura y trabaja en la sección de montaje de autocares – montaje de elementos de neumática.**

**¿Desde cuándo participas en el Proyecto IRIZAR?**

Me incorporé a IRIZAR en Junio del 2008.

**¿Cómo han sido tus inicios?**

Yo lo catalogaría de duros, porque entrar a formar parte de IRIZAR implica formar parte de un equipo línea cliente. El sistema de trabajo es diferente al que estás acostumbrada y recae sobre ti una gran responsabilidad. Afortunadamente al trabajar en equipo te encuentras respaldada y apoyada por las personas que lo componen.

**¿Qué opinas del modelo de gestión de IRIZAR con respecto a otros que hayas podido conocer en etapas anteriores?**

Creo que es un modelo muy interesante porque te enriquece a nivel personal, te aporta autonomía, te aporta el ser responsable de tu trabajo, te aporta el poder compartir con el resto del equipo, te aporta comunicación, te aporta libertad de horario, en fin buenas sensaciones.



E A IRIZAR

## privilegiada porque sólido y con garantía

### ¿Has tenido que realizar cursos de formación para adaptarte a la constante innovación del mercado y a la aplicación de nuevas tecnologías?

Sí. Es otro de los temas que creo positivo porque en IRIZAR se nos facilita toda la formación que necesitamos. Debemos estar abiertos a los cambios que se generan bien por diferentes especificaciones requeridas por los clientes o bien por la fabricación de nuevos productos y creo que la polivalencia o formación es necesaria.



“Debemos aportar ideas, mejoras dentro de tu equipo... todo ello pensando en ese cliente que ha comprado un autocar IRIZAR”.

### ¿En qué han consistido?

Recientemente he asistido a un curso de aplicación de masilla. Parece un tema sencillo pero tiene sus peculiaridades y sus trucos para hacerlo de forma óptima.

### ¿Qué te han aportado?

Conocimientos de la composición de la masilla, su comportamiento y por supuesto la forma de garantizar la correcta aplicación de la misma a las diferentes zonas del autocar.

### ¿Tu aportación al proyecto cómo es?

He empezado esta nueva etapa de mi vida profesional con muchas ganas y energía. Creo que una de las claves es estar abierto a cualquier propuesta o iniciativa y formar parte activa en el equipo donde actualmente trabajo. Se trata de ser responsables en el día con la tarea que te corresponda y sumar dentro del equipo. También debemos aportar ideas, mejoras dentro de tu equipo y en reuniones que mantenemos todo ello pensando en ese cliente que ha comprado un autocar IRIZAR.

### Cuéntanos, ¿cómo transcurre para tí una jornada laboral?

Entro a trabajar sobre las 06.00 h de la mañana y termino sobre las 14.00h dependiendo de las cargas que ese día tenemos y las compartimos con el equipo.

### ¿Qué tareas desempeñas?

En este momento estoy realizando diferentes tareas que tienen que ver con la neumática del autocar. Se refiere a montar pilotos, faros, limpia parabrisas...

### ¿Cómo valoras la evolución que ha acontecido durante estos años?

Ha sido muy positiva y espero que siga siéndolo con el fin de crear nuevos puestos de trabajo y seguir creciendo como lo hemos hecho hasta ahora. A mí y a nuestro equipo nos toca aportar ese granito de arena para contribuir a este crecimiento.

### ¿Y en un futuro, qué perspectivas se dibujan a corto plazo?

Estoy preocupada con esta crisis y esta incertidumbre que parece existe en los mercados, espero termine pronto y podamos tranquilizarnos. Por otro lado, me siento privilegiada porque trabajo en un proyecto sólido y con garantía de futuro.



DESDE QUERÉTARO HASTA CANCÚN

## México en autocar

**Un viaje cómodo y confortable sin perder detalle de las riquezas prehispánicas de la cultura azteca. Recorremos 1.700 kilómetros entre Querétaro y Cancún, pasando por México DF, Veracruz, Puebla, Córdoba, Campeche y Mérida.**



Comenzamos nuestra ruta en Querétaro, cuna de la independencia azteca para dirigirnos hacia la ciudad de Cancun Quintana Roo. En este apasionante viaje, aprovecharemos para visitar algunos de los lugares más importantes de la cultura Maya y Mexicana.

El primer punto en el itinerario es el Convento de la Cruz que se construyó según la leyenda, siguiendo el modelo que vieron los indígenas en el cielo el día de la conquista de Querétaro en 1531, en honor al apóstol Santiago, punto de peregrinación donde prevalecen muchas tradiciones religiosas. De camino al Templo de La Cruz paramos unos instantes para contemplar la magnífica vista que se nos ofrece desde el acueducto de Querétaro, obra construida para satisfacer la demanda de agua de las monjas capuchinas que habitaban en la ciudad. De aquí, a Teotihuacan, la ciudad de los dioses, Patrimonio de la Humanidad y parada obligatoria para admirar las pirámides del sol y la luna, así como la Calzada de los Muertos.

Nuestro siguiente destino es México DF, una ciudad con encanto e historia capaz

---

**Teotihuacan, situada en las proximidades del DF es la ciudad de los dioses, Patrimonio de la Humanidad**

---

de enamorar al visitante más exigente a pesar de su continuo caos urbano. Sus calles del centro histórico encierran más de siete siglos de un pasado que puede desvelarse al transitarlo. El sabor de la ciudad nos invita a entrar a una de las famosas cantinas “La Valenciana”, que lleva operando prácticamente más de un siglo y, que al calor de un buen tequila o cerveza nos ofrecen las famosas botanas que no son otra cosa que antojitos mexicanos con su tradicional picante y su inigualable sabor.

A la mañana siguiente salimos temprano hacia el estado de Veracruz, pasando por Puebla, ciudad de gran riqueza monumental, gastronómica e industrial, donde sin duda, merece la pena observar

México, con su visión policultural, es un país que transpira la mágica mezcla de mundos prehispánicos, coloniales y modernos.

la magnífica postal del Popocatepetl y el Iztaccihuatl.

Tras 3 horas de camino, llegamos al estado de Veracruz, donde nos detenemos a cargar combustible y a tomar un pequeño descanso y seguir nuestro viaje hacia Córdoba, una ciudad de grandes contrastes sociales. Llamada también la ciudad de los 30 caballeros, está enclavada a la orilla de la cordillera



montañosa de la Sierra Madre Oriental y comparte junto a Fortín y Orizaba una gran zona en la parte sur de la provincia.

Emprendemos al día siguiente un largo viaje hacia Villahermosa, en el estado de Tabasco. La ciudad se destaca como un centro de negocios y administración de la industria petrolera y del sureste de México. Nombrada como La Esmeralda del Sureste, Villahermosa es una ciudad moderna con una gran abundancia de recursos naturales y goza de ser la conexión entre la Ciudad de México (904 km) y las importantes ciudades del Sureste. En Villahermosa destaca el parque museo de La Venta, que alberga un total de 36 esculturas de gran tamaño y símbolos de la cultura olmeca. La



principal y más conocida es la cabeza monumental con la característica expresión de “niño Jaguar”, que en las culturas precolombinas del Sur de México el Jaguar representa una deidad.

Tras pasar un par de días en esta ciudad y recuperar fuerzas, nuestro próximo destino es Campeche, una zona muy marcada por la cultura Maya, situada al oeste de la península del Yucatán con una diversidad de ecosistemas, y con especies como cocodrilos que todavía pueden ser visibles desde nuestro autocar, prestando mucha atención. Nuestro viaje continua hacia Mérida, capital del Yucatán que goza de la reputación de ofrecer un alto nivel de calidad de vida. Su característica urbana



Los ciudadanos mexicanos son amables y cálidos, además de celosos guardianes de sus tradiciones y amantes de la fiesta.

es la horizontalidad y la gran cantidad de áreas arboladas de que dispone. Chichén Itzá es uno de los principales sitios arqueológicos y vestigio de una de las civilizaciones prehispánicas más importantes: la maya. La zona arqueológica de Chichén Itzá fue inscrita en la lista del Patrimonio de la Humanidad por la Unesco en 1988. El 7 de julio de 2007, fue reconocida como una de las "Nuevas Maravillas del Mundo", por una iniciativa privada sin el apoyo de la Unesco, pero con el reconocimiento de millones de votantes alrededor del mundo.



Terminando el recorrido de cerca de 1.700 kms por fin llegamos a Cancún, lugar ideal para un buen descanso al borde de sus maravillosas playas de arena fina blanca y una más que agradable temperatura en el mar.

**Cancún alberga extensas playas de arenas blancas, coloridos arrecifes de corales y paisajes idílicos.**

Sabía que...

- **M**éxico está compuesto por 32 entidades federativas.
- **M**éxico DF, con más de 8 millones de habitantes es la tercera metrópoli más grande del mundo tan solo superada por Tokio y Sao Paulo.
- Es también la cuarta ciudad del mundo en número de teatros, sólo superada por Nueva York, Londres y Toronto.
- **E**l Veracruz se encuentra el puerto marítimo comercial más importante del mundo.



EL NACIMIENTO DE IRIZAR (II)

## Luces y sombras (1928-1963)

---

**La creación del primer autocar semi-metálico junto a las *rubias* en 1950 supone un primer despeje hacia la apertura de nuevos mercados.**

A pesar de las dificultades sociales y económicas sufridas tras la Guerra Civil, el carácter emprendedor y constante de IRIZAR ha demostrado desde siempre poder atender a los clientes y no fallarles nunca ni en la entrega ni en la orientación de los pedidos.






---

El crecimiento de IRIZAR exigió a construcción y edificación de una nueva nave de producción en Ormaiztegui. En la imagen, en primer plano, el tejado del nuevo pabellón, con Ormaiztegui al fondo.

---

La fabricación del primer chasis de autocar carrozado por los hermanos Irizar en 1928 significó el punto de partida de un largo proceso que atravesó un gran periodo de dificultades sociales y económicas. Los años 30 resultaron complicados, la familia Irizar sufrió también las consecuencias de la Guerra Civil y la cartera de pedidos disminuyó considerablemente. Aun así, lograron superar el bache dedicándose principalmente a la producción y reparación de ruedas, al carrozado de remolques para camiones y a la fabricación de máquinas labradoras.

Por lo general, los clientes acudían con su chasis para que los hermanos Irizar lo carrozaran de forma artesanal utilizando fundamentalmente la madera como materia prima. La luz eléctrica se podía utilizar únicamente tres veces por semana por lo que para mantener un ritmo constante en la producción fue necesario

---

Los hijos de Cecilio (abajo, en el centro) que continuaron con la sociedad: Dionisio (arriba, a la izquierda) a su lado Manuel Merino; Manuel (arriba, segundo de la derecha) y José Merino (abajo, a la derecha)

---

*La rubia* era una furgoneta de estilo ranchero con un diseño elegante y adelantado a su tiempo.

construir una máquina de gasógeno junto a una gran caldera de tres metros de alto para poder producir energía.

Los primeros moldes de metal se empezaron a incorporar a partir de 1948. Esta novedad supuso para IRIZAR un extraordinario paso adelante en cuanto a diseño e innovación en el mercado. Pedro Iza, persona actualmente jubilada de IRIZAR recuerda las experiencias de aquellos años: “Una de las innovaciones que introdujimos fue la instalación de láminas de poliuretano que moldeábamos en el fuego para colocarlas en la parte delantera y trasera del autocar.”

El trabajo resultaba ser duro debido a que la chapa era rebelde y poco dúctil en aquella época. Sin embargo, el esfuerzo

y tesón de los herreros y mecánicos de Irizar obtuvo su recompensa con la creación de la primera *rubia* en 1950: una furgoneta de estilo ranchero con un diseño elegante y adelantado a su tiempo. Su estética, ligereza y seguridad hicieron de estos nuevos vehículos unas prestaciones únicas que obtuvieron un gran éxito en el mercado. La *rubia* fue diseñada especialmente para el transporte de pasajeros. Por su notable innovación se puso rápidamente de moda y su demanda creció considerablemente. La vitalidad de la familia Irizar continuó impulsando estos vehículos y en 1953 consiguieron crear el primer autocar totalmente metálico. Conforme al aumento en la producción, la firma requería una organización diferente por lo que fue necesario la construcción y edificación de una nueva nave de producción en Ormaiztegui.

## E primer despegue

---

En la década de los 50 fue perfilando progresivamente la estructura de la empresa que se convirtió en 1954 en Sociedad Anónima.



Durante este tiempo se abrió una nueva etapa de asentamiento del producto IRIZAR y de apertura a nuevos mercados en la que la cartera de clientes y pedidos crecía sucesivamente. Los primeros autocares se empezaron a fabricar para clientes del País Vasco; en un primer momento para Hernani, San Sebastián, Lekeitio, Bergara y, posteriormente para Bilbao mediante una alianza con la Compañía de Automóviles Vascongados. Fruto de este acuerdo, IRIZAR comenzó la expansión hacia Madrid, Barcelona, Málaga y Sevilla. El nivel de exigencia en la calidad fue traspasando los límites de

La alianza con la Compañía de Automóviles Vascongados fue el inicio de la expansión de IRIZAR hacia otros mercados fuera de las fronteras del País Vasco, como Madrid, Barcelona, Málaga y Sevilla.

---

Primer autocar semimetálico del mercado, carrozado artesanalmente en 1948 por los hermanos Irizar.

---



En 1956 los hermanos Irizar visitan la compañía italiana de autocares Casa Orlandi, interesándose por las técnicas que luego incorporarán a la planta de Ormaiztegi

la organización y contagió también a los clientes que acostumbrados a un producto óptimo y alentados por la cercanía de las personas de IRIZAR pasaron a implicarse en la empresa a nivel personal y profesional. A base de esfuerzo y dedicación, incluso trabajando los fines de semana, IRIZAR logró fabricar un autocar al mes.

Pasada la autarquía, la economía española comenzó a mostrar sus primeros síntomas de recuperación. Los hermanos Irizar tuvieron noticias de la compañía italiana Casa Orlandi que por aquella época diseñaba los mejores autocares de Europa, por lo que se desplazaron en 1956 hasta la sede de la compañía para interesarse sobre las técnicas que allí se aplicaban. Una de las aportaciones más destacadas fue la incorporación de la máquina Ekold, de origen alemán con la que se ahorra tiempo y esfuerzo en cuanto al moldeado de la chapa.

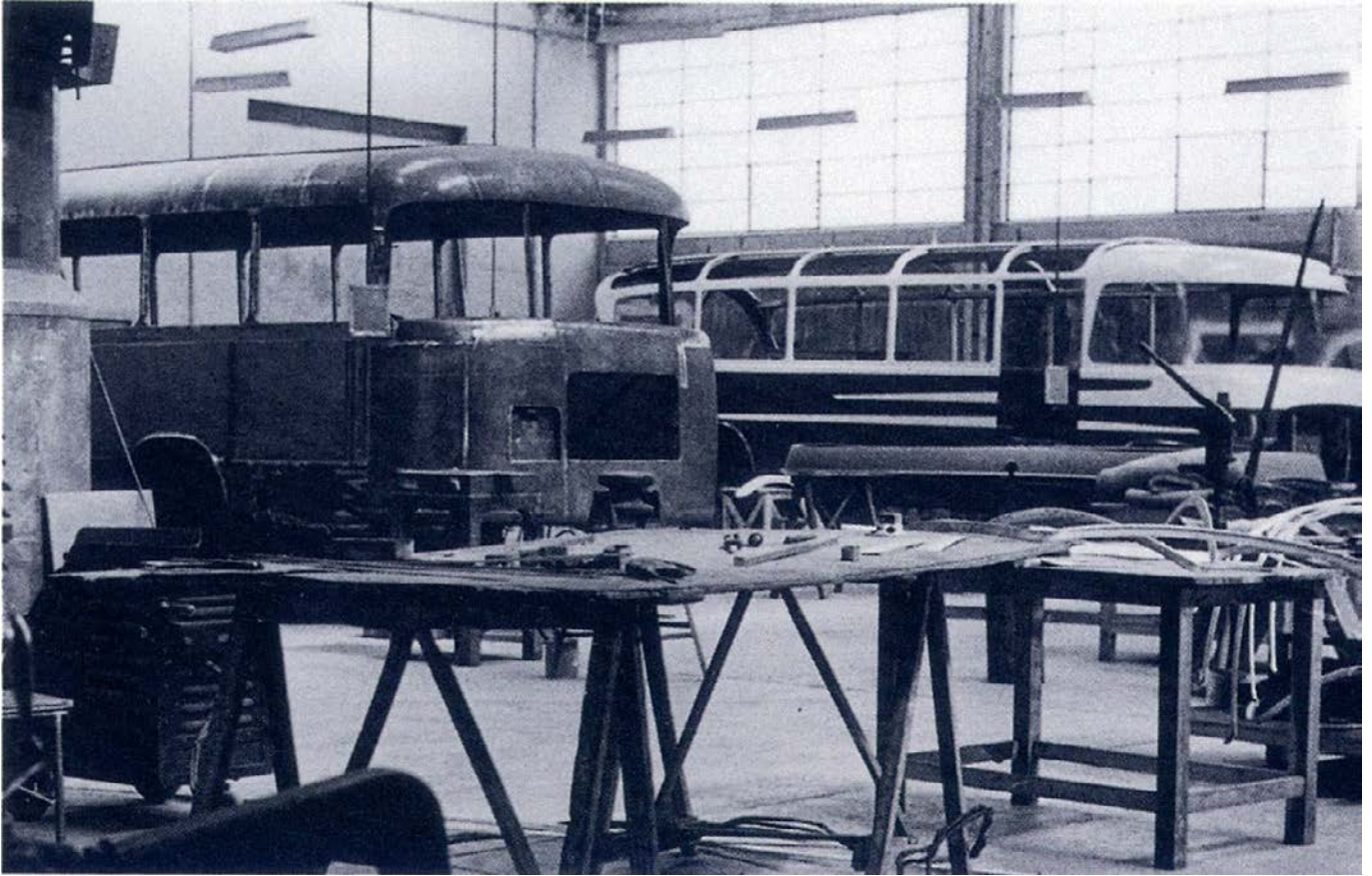
La inversión en formación y la buena disponibilidad de una oficina técnica, así como de un equipo comercial dispuesto a vender el producto IRIZAR, fueron junto al carácter innovador, los pilares del éxito de la firma cuyo objetivo principal consistía

---

**M** delo posterior, de 1949. **E** ética, ligereza y seguridad eran ya valores que acompañaban a la marca IRIZAR.

---





La década de los 50 definió el producto IRIZAR, amplió la calidad y la cantidad de la cartera de pedidos, y perfiló la estructura de la empresa. La época de crecimiento había comenzado, y la firma requería una organización diferente en un lugar diferente, por lo que edificaron una nueva nave de producción.

## Fechas

1948: IRIZAR incorpora el metal para el carrozado de autocares

1953: Carrozado del primer autocar con estructura metálica

1954: IRIZAR se convierte en Sociedad Anónima



Modelo de 1957



Irizar, más de un siglo y creciendo



**IRIZAR, S. COOP.**

Zumarraga Bidea, 8.  
ORMAIZTEGI (GIPUZKOA) ESPAÑA

Tel.: +34 943 80 91 00

Fax: +34 943 88 91 01

E-mail: [irizar@irizar.com](mailto:irizar@irizar.com)

Web: [www.irizar.com](http://www.irizar.com)

---

**IRIZAR MÉXICO, S.A. de C.V**

Av. las Misiones, 13 3a. Etapa  
Parque Ind. Bernardo Quintana

Municipio El Marqués

76249 - QUERÉTARO

MÉXICO

Tel.: +52 4422382500

Fax: +52 4422266630

E-mail: [clientes@irizar.com.mx](mailto:clientes@irizar.com.mx)

Web: [www.irizar.com.mx](http://www.irizar.com.mx)

---

**IRIZAR BRASIL S.A.**

Rodovia Marechal Rondon Km 252,5

CEP: 18607-810 BOTUCATU

SP-BRASIL

Tel.: +55 146802 8000

Fax: +55 146802 8001

E-mail: [irizar@irizar.com.br](mailto:irizar@irizar.com.br)

Web: [www.irizar.com.br](http://www.irizar.com.br)

---

**IRIZAR MAROC, S.A.**

Autoroute Casablanca-Rabat

SKHIRAT

TéL. : + 212 37 62 00 61

+ 212 37 62 00 63

Fax : + 212 37 62 00 99

Email : [d.irizarma@menara.ma](mailto:d.irizarma@menara.ma)

[irizarma@menara.ma](mailto:irizarma@menara.ma)

---

**IRIZAR SOUTHERN AFRICA**

33 Sarel Baard Crescent

Gateway Industrial Park, 0157 Centurion

P.O. BOX. 16468, Littelton 0140 Centurion

SOUTH AFRICA

Tel.: +27 12 661 1927

Fax.: +27 12 661 1928

E-mail: [paul@irizar.co.za](mailto:paul@irizar.co.za)

---

**IRIZAR TIANJIN COACH MANUFACTURING CO. Ltd.**

167, 11th Haibin Road

Tianjin Port Free Trade Zone

300641 TIANJIN

R.P. CHINA

Tel.: +86 2225762788

Fax: + 86 2225762766

E-mail: [irizartj@public.tpt.tj.cn](mailto:irizartj@public.tpt.tj.cn)

---

**IRIZAR TVS LTD.**

Trichy Madurai Main Road, Viralimalai

621316 Tamil Nadu

INDIA

Tel.: +91 4339 220393

Fax: +91 4339 220236

E-mail: [irizar\\_tvs@sify.com](mailto:irizar_tvs@sify.com)