

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

Año 24. #247.
Junio 2018

www.revistaviajeros.com

VIAJEROS

de transporte público en España y Portugal



CASTROSUA SIGUE APOSTANDO POR OFRECER SOLUCIONES ECO-SOSTENIBLES

- En Portada: El cambio político en un momento caliente del sector •
- Entrevista: José María Chavarría, Presidente de FECAV •
- Reportaje: XXV Congreso de ATUC • Especiales: Climatización y Postventa •



CASTROSUA SIGUE APOSTANDO POR OFRECER SOLUCIONES ECO-SOSTENIBLES

PLAN ESTRATÉGICO HORIZONTE 2023

EL PRESENTE PLAN ESTRATÉGICO DE LA COMPAÑÍA SIGUE APOSTANDO POR LA INTERNACIONALIZACIÓN Y POR LA INNOVACIÓN COMO PILARES ESTRATÉGICOS QUE APUESTAN POR OFRECER SOLUCIONES ECO-SOSTENIBLES

En palabras de Beatriz Castro, que desde el pasado Enero es la Consejera Delegada, “El grupo ha comenzado a implantar cambios y mejoras en los procesos clave apoyados en un fuerte plan de inversiones”. Se constata, con este plan, que han resistido a los momentos más duros de la crisis económica e, incluso, han salido fortalecidos. Castrosvia sigue apostando por ofrecer al mercado nuevas soluciones de sostenibilidad con alto componente tecnológico, a través de ofrecer productos de gran calidad y servicio.

Asimismo, la inversión en la formación del equipo humano es también un factor clave para Castrosvia con el convencimiento de ser el único medio que establece el éxito en un mundo empresarial cada vez más competitivo. Los equipos eficientes y convencidos terminan por transmitirlo de la misma forma hacia el exterior.

MOVILIDAD SOSTENIBLE

Castrosvia está siempre pensando en presente y futuro, con líneas estratégicas claras y aplicando novedades y mejoras continuas en sus procesos, servicios (como el de postventa) y equipos, para que en sus productos se vea reflejado.

Están viviendo una revolución tecnológica, basada en la innovación constante, que siempre ha ido de la mano de la calidad, flexibilidad y sobre todo su compromiso con el medio ambiente a través de la especialización en vehículos GNC e híbridos.

Castrosvia sigue apostando por ofrecer al mercado vehículos híbridos a través de dos vías en estos momentos. Por un lado, manteniendo la fabricación de carrocerías para la marca Vectia (carrocerero preferente), aunque ya es conocido la desvinculación accionarial desde finales de 2017, y por el otro, muy pronto podrán avanzar interesantes novedades al respecto sobre el lanzamiento al mercado de un vehículo híbrido Clase II para medias distancias.

MAGNITUDES ECONÓMICAS

Para el presente año 2018, sus expectativas de facturación están cerca de los 60 millones de euros y de fabricación de más de 400 unidades.

La innovación en todas las fases del proceso de negocio es una premisa irrenunciable. Es por ello que han puesto en marcha un ambicioso plan de inversiones que de aquí a 2023 supondrá la asignación de más de 13,5 millones de euros de los que más de la mitad, 7,5 están destinados a innovaciones tecnológicas. Además, en el presente año invertirán más de un millón de euros en incrementar la capacidad de producción de su fábrica de Carsa en Villagarcía de Arosa, con la creación de una nave para las fases previas de entrada en cadena de los vehículos, la instalación de una nueva cabina de pintura, el cambio a gas natural como fuente de energía, la instalación de una estación de GNC para los autobuses y se ampliará la zona de almacenes.

INTERNACIONALIZACIÓN

En el marco de su apuesta por la internacionalización, siguen trabajando en la búsqueda de partners adecuados a sus objetivos, centrandose en estos momentos sus líneas de actuación en los mercados de Europa y Oriente Medio. Está siendo un camino de grandes y prolongados esfuerzos, trabajando de la mano con las Áreas de Internacional de distintas marcas, buscando alinear sus objetivos de incremento de ventas en aquellos mercados en que la diferenciación por personalización del producto final es un factor clave de competitividad.

Su previsión es fabricar en el presente año en torno a 100 unidades para el mercado exterior. Cuando decidieron dar el paso a la internacionalización de las ventas, sabían que era un camino de mucho esfuerzo y largo plazo de maduración, pero está dando poco a poco sus frutos. Castrosua apuesta por la internacionalización con su sello de siempre que es fabricar autobuses y autocares con la innovación, calidad y servicio como principales elementos diferenciadores.

70 ANIVERSARIO

En 1948 Castrosua comenzó su viaje, el viaje de una empresa familiar que lleva 70 años al servicio de la confianza de sus clientes y siempre afrontando retos, aportando soluciones y creando un servicio a medida basado en la confianza.

LA POSTVENTA, FACTOR CLAVE PARA GRUPO CASTROSUA

En Grupo Castrosua apuestan firmemente por proporcionar un servicio de postventa con una oferta ampliada de calidad, altamente eficiente y que ofrezca respuestas inmediatas a nuestros clientes.

Con el objetivo de que la postventa sea un factor clave, se han tomado diversas medidas entre las que se encuentran el haber incrementado su equipo humano para mejorar el área, la ampliación de su red de colaboradores externos y la mejora de sus tiempos de provisión de servicios. Además, en marzo de 2017 han puesto en marcha la ESCUELA DE FORMACIÓN DE POSTVENTA para sus clientes y para/y con sus colaboradores donde se imparten cursos a medida de distintas duraciones y temáticas. En el último año ya han pasado más de 130 personas por esta escuela. Operadores importantes del panorama nacional como Avanza Zaragoza, Vitrassa, Emtusa Gijón, Titsa, Aisa, Urbanos de Salamanca y Urbanos de Elche, entre otros, así como distintas delegaciones territoriales de las marcas.



CASTROSUA LANZARÁ PRONTO AL MERCADO UN VEHÍCULO HÍBRIDO CLASE II PARA MEDIAS DISTANCIAS

 /GrupoCastrosua

