

# Castrosua se acerca al techo precrisis con una cartera de 300 pedidos

**PARA 2019 Y 2020/** La compañía compostelana tiene propuestas en híbrido eléctrico y a gas para atender la creciente demanda de transporte urbano sostenible. Prevé facturar 63 millones en 2018, un 20% más.

**Abeta Chas.** Vigo

La creciente demanda de un transporte público urbano que sea sostenible medioambientalmente está impulsando la actividad de la empresa carrocera compostelana. Castrosua, pionera en autobuses ecosostenibles, tiene en cartera pedidos por 300 unidades, lo que le acerca a la cota récord anterior a la crisis.

Buena parte de sus contratos son para el mercado nacional. La Empresa Municipal de Transportes de Madrid (EMT) quiere repetir con sus modelos de GNC (Gas Natural Comprimido), por lo que le ha encargado 184 unidades que le entregará entre el próximo año y 2020. Castrosua encadenará así dos contratos consecutivos con la empresa madrileña, porque en las próximas semanas terminará el pedido anterior de 160 vehículos. El mismo tipo de autobuses irá para Titsa (Transportes Interurbanos de Tenerife), con otras 95 unidades que tendrán que estar listas el año que viene.

La entidad tinerfeña también se ha interesado por la última innovación de Castrosua: su Magnus H, un híbrido *low entry* en paralelo, es decir, que el motor de combustión es ayudado por uno eléctrico. Titsa ha pedido tres unidades de doce metros, que rodarán a partir del pró-



José Castro, fundador, en el centro junto a Alberto Núñez Feijóo. A la izquierda del presidente de la Xunta, Juan Luis Castro, presidente ejecutivo de Castrosua, y a la derecha, Beatriz Castro, consejera delegada.

ximo mes de junio. Sus dos primeros Magnus de 13 metros fueron para Grupo Acha Movilidad en su concesión de Txorierrri, dentro del Consorcio de Vizcaya.

Este nuevo vehículo híbrido está concebido para cubrir distancias medias o cercanías. “Es la principal ventaja, porque hasta ahora todos los híbridos del mercado estaban orientados a distancias cortas, más bien urbanas”, afirma Beatriz Castro, consejera delegada de Castrosua. Añade que estos autobuses cuentan con mayor espacio interior, mejor accesibilidad, butacas sin re-

**Ya vende con regularidad a Corea del Sur y reorienta su estrategia hacia el mercado europeo**

**La EMT le ha pedido otros 184 vehículos de GNC y enviará 3 de su nuevo Magnus a Tenerife**

pisas y espacios para sillas de ruedas más amplios, además de puesto de conducción avanzado.

Tras el análisis de los datos de 2017 –en segmento de cercanías se vendieron 560 unidades frente a las 487 de un año antes y el 35% fueron vehículos *low entry*–, Beatriz Castro confía en que Castrosua pueda aprovechar el potencial crecimiento con su Magnus H: “El grueso de las unidades *low entry* están en consorcios que cada vez más están exigiendo vehículos con energías alternativas. Los híbridos serán los que sustituyan a los diésel junto con los de gas. Además, el reto se implantará en los vehículos de cercanías”, señala.

La cartera de contratos en el mercado nacional se completa con el pedido de Corea del Sur, país al que ya vende con regularidad. Después de entregar 35 unidades, tiene en marcha otro encargo de 20 vehículos para 2019. Y si en Irán las sanciones internacionales frustraron su acuerdo, sí ha aprovechado para vender algunas unidades a Abu Dabi y reenfoca sus esfuerzos hacia el mercado europeo “donde podemos complementar la falta de producto integral de nuestras principales marcas aliadas”, señala la consejera delegada.

Así, aunque al cierre del actual 2018 el mercado internacional no alcanzará el porcentaje del 30% previsto sobre su facturación, la compañía sí confía en lograrlo el año que viene.

En 2018 Castrosua sí experimentará un crecimiento significativo de facturación, presupuestado en el 20%, de manera que rondará los 64 millones de euros. La consejera explica que se asienta en el número de unidades entregadas, el *mix* de producto, ciertas economías de escala al haber hecho series largas, y, además, “al haber aumentado facturación en actividades secundarias como la venta de recambios, que es importante para aportar valor y negocio al proyecto”, asegura.

**636 empleados  
en 4 empresas**

Castrosua ha alcanzado 70 años de actividad, desde su fundación por José Castro Suárez, que en la celebración del aniversario de la empresa familiar recibió una placa conmemorativa de manos del presidente de la Xunta, Alberto Núñez Feijóo.

La compañía cuenta en la actualidad con 636 empleados fijos y temporales, un centenar más que hace año y medio. Se reparten entre sus cuatro empresas: Castrosua, Carsa, Cidsa e Insucar.

Su trayectoria estuvo vinculada en los años 60 a Pegaso. Para carrozar los grandes pedidos de la firma, abrió una planta en Santiago de Compostela. La compañía sigue aliada con grandes marcas. En su último desarrollo, el Magnus H, ha sido Scania. Beatriz Castro explica que para cada propuesta valoran el grado de involucración de la marca en el desarrollo del vehículo y asegura que en el caso de Scania “ha sido máximo”. La consejera delegada también señala que el volumen de producción “no es determinante, sino ofrecer soluciones personalizadas y defender un margen que permita sostener el negocio”. Afirma que la pasión de la familia por la empresa “facilita y agiliza la toma de decisiones, como reinvertir beneficios”.