



CASTROSUA, UN EQUIPO LIDERANDO SU FUTURO

ENTREVISTAMOS A BEATRIZ CASTRO, CONSEJERA DELEGADA DE GRUPO CASTROSUA

EN LA ESENCIA DE GRUPO CASTROSUA ESTÁ EL ENCONTRARSE SIEMPRE EMBARCADOS EN INTERESANTES LÍNEAS DE TRABAJO QUE TIENEN DIFERENTES OBJETIVOS DENTRO DEL PROYECTO, SIN SER NECESARIAMENTE LANZAMIENTOS DE NUEVOS MODELOS

En qué nuevos proyectos está trabajando ahora Castrosua?

La forma de entender nuestra aportación al sector pasa por escuchar al mercado, acompañar a ellos nuestras acciones y enfocarnos mucho en nuestra mejora continua como parte de nuestro día a día. Además de mejorar y ampliar nuestras relaciones con proveedores, colaboradores y centros tecnológicos.

Castrosua mira al futuro con el propósito de seguir avanzando, superando retos y ofreciendo al mercado un amplio abanico de soluciones eco-sostenibles. Nuestra dilatada experiencia en proponer soluciones personalizadas y nuestra vocación internacional afianzan nuestro espíritu de contribuir eficientemente al sector del transporte de viajeros por carretera.

Los miles de vehículos Castrosua de GNC rodando por las carreteras desde hace décadas, afianzan nuestro posicionamiento hacia este combustible alternativo y eco-sostenible, pero al mismo tiempo no dejamos

de trabajar para ofrecer soluciones avanzadas híbridas, por ejemplo, o alternativas al combustible tradicional. Además, estamos inmersos en un proyecto de búsqueda de soluciones constructivas alternativas y de uso de nuevos materiales para el aligeramiento del peso de las carrocerías.

¿Qué ha supuesto la llegada de la electromovilidad para Castrosua? ¿Algún modelo nuevo o colaboración como hicieran con Scania y su carrocería Magnus.H?

Como líderes del segmento urbano en el 2018 somos muy conscientes de la electrificación que está llegando a este segmento. Desde Castrosua preveemos un aumento muy importante de las unidades eléctricas en los próximos años con porcentajes muy relevantes ya en el 2020, del entorno del 15% y cercanos al 20% en el 2021.

En línea con lo anterior, y con nuestra apuesta por ofrecer vehículos eco-sostenibles, está el ejemplo del lanzamiento del Magnus.H que ha hecho recién su primer año. Por suerte, nuestros clientes han confiado en esta solución y podemos decir que ya tenemos unidades rodando y en cartera de pedidos como Soler I Sauret, Titsa o Euskotren. Y, por supuesto, estamos participando en concursos que se encuentran en proceso. Los vehículos híbridos y eléctricos son el presente, junto con los vehículos de gas para nuestras

ciudades y las periferias de las mismas.

La conciencia de cuidar nuestro futuro está en alza ya que no deja de ser una necesidad prioritaria y, por tanto, el futuro próximo pasará por utilizar, cada vez más, vehículos eco-sostenibles. Grupo Castrosua continúa trabajando y adaptándose con una misión y visión clara hacia los tiempos que vienen.

¿Cuál fue el resultado de cierre por facturación y producción de Grupo Castrosua el año pasado?

El pasado 2018 en Grupo Castrosua hemos cerrado el año con la fabricación de 430 unidades físicas, de las cuales el 60% han sido vehículos urbanos de los que casi un centenar de unidades eran articuladas que sin duda acompañan nuestro aumento de capacidad por la tipología de vehículo que es.

Con las unidades de cierre, hemos crecido en cuota de mercado respecto al total de los segmentos y hemos incrementado la capacidad productiva cerca de un 10%. Si analizamos solo el mercado de carrocerías podemos decir que más del 80% de las unidades urbanas y suburbanas matriculadas en el país han sido nuestras. Estamos agradecidos y satisfechos de los resultados del trabajo que estamos llevando a cabo.

Los datos de facturación a nivel agregado a cierre de ejercicio 2018 han sido de 72.6 millones de euros, lo que ha supuesto un crecimiento de más del 30% con respecto al año anterior. Los motivos son básicamente un incremento del número de unidades entregadas, el mix de producto y, por otro lado, el haber aumentado nuestra facturación en otras actividades secundarias en cifra, pero de gran importancia en nuestro crecimiento como la venta de recambios y servicios. Estas actividades secundarias aportan también valor al negocio y nos hacen crear propuestas completas y flexibles para nuestros clientes. No debemos tampoco olvidarnos de la inversión que estamos haciendo en formación de equipos y mejora de sistemas y herramientas que está sin duda mejorando nuestra eficiencia y gestión interna.

¿Qué balance haría del año pasado y qué previsión tienen para 2019 tras pasar el primer semestre?

En el 2018 partió nuestro plan estratégico a 5 años, y siendo conocedores de que iba a ser un año de repunte y grandes esfuerzos, se han logrado igualmente los objetivos. Este año 2019 estamos cumpliendo nuestro objetivo de facturación y fabricación de unidades en la línea de mejorar paso a paso ligeramente las cifras del año anterior. Esta es



“LOS VEHÍCULOS DE GNC NO SOLO SON UNA ALTERNATIVA EN NUESTRAS CIUDADES SINO TAMBIÉN EN EL TRANSPORTE INTERURBANO QUE CONECTA LAS PERIFERIAS”

la base que necesitamos para dar continuidad a un crecimiento basado en el aprendizaje de todo lo que hemos transitado y de forma sostenida y sostenible en el tiempo.

Además, hemos conseguido importantes operaciones y hemos vuelto, tras varios años, a clientes como han sido EMT de Palma y el Consorcio de Mallorca TIB, formando parte de su apuesta con estas entregas en lo que supondrá la vertebración de toda la isla con vehículos de GNC tanto de Clase I como de Clase II. Se trata de nuestros modelos de carrocerías New City y Magnus.E de distintas longitudes y tipologías sobre bastidores Scania con motores Euro VI y, por supuesto a GNC. Es un claro ejemplo de que los vehículos de GNC no solo son una alternativa en nuestras ciudades sino también en el transporte interurbano que conecta las periferias.

Por otro lado, con respecto a nuestro balance en gestión interna, como CEO solo puedo agradecer a todos los equipos la motivación y el gran trabajo que están realizando, apoyando los cambios y creciendo juntos como empresa, tenemos un capital humano excepcional. Al fin y al cabo, las empresas las hacen las personas y sus valores.

De su producción total, ¿qué parte se matriculó en España y en el extranjero?

En el 2018 las cifras de exportación han estado cerca del 15% de la facturación de Grupo Castrosua y estamos satisfechos ya que los datos muestran un claro afianzamiento de nuestra actividad comercial fuera de nuestras fronteras. Además, en 2019 esperamos un ligero crecimiento de esta cifra.

En el exterior estamos recogiendo los frutos del trabajo de los últimos años. Hemos cerrado una operación para Abu Dhabi con la venta de 168 carrocerías para entregar entre este año y 2020, y como es ya conocido, hemos conseguido vender con regularidad en Corea del sur en donde a finales de este año habrán llegado a destino 116 unidades.

No obstante, nuestro foco sigue también puesto en un mercado más cercano como es el europeo, donde podemos complementar la gama de producto de nuestras principales marcas aliadas.

