

DYNAPAC

Part of the Atlas Copco Group

DYNAPAC IBERIA CELEBRA UNA JORNADA PARA MOSTRAR SUS ÚLTIMAS NOVEDADES DE PRODUCTO Y FINANCIACIÓN

Luís Morral mantuvo un encuentro con la prensa profesional asistente al evento y contestó a todas las preguntas.

Análisis coyuntura: *“La producción de asfalto se ha mantenido en los últimos meses. El movimiento de tierras ha sido una debacle, un 70% menos que en el 2008, que ya fue un 50% menor que en el 2007. Los presupuestos generales para el 2010 reducen la partida para infraestructuras y para carreteras a pesar del aumento en cifras, no hay financiación para las licitaciones adjudicadas”.*

Branding: *“La marca Dynapac y su color corporativo se van a mantener, dentro de la estrategia multimarca de Atlas Copco”.*

Sinergias: *“Hicimos un estudio de sinergias de instalaciones con Atlas Copco y el resultado ha sido que no es viable nuestro traslado a su sede madrileña porque en nuestra actual ubicación tenemos un taller muy amplio y bien equipado que nos permite ofrecer al mercado un óptimo servicio postventa”.*

Ventas: *“El objetivo en 2010 es mantener cuota de mercado en cada uno de nuestros productos. No se puede hablar de venta de unidades”.*



Dynapac Iberia celebró el pasado 16 de octubre en Madrid una jornada informativa para mostrar el funcionamiento de las últimas novedades de producto a la que asistieron 70 empresarios del sector de la obra pública y la construcción. **Luís Morral**, Director General de Dynapac Iberia, recordó la historia de Dynapac y su gama de productos: *“En España lleva desde 1979. Y tras varios cambios de propiedad, desde hace dos años pertenecemos a Atlas Copco. La innovación constante es nuestra fuerza motriz, de hecho hoy exhibimos varias novedades en extendedoras, rodillos neumáticos y bandejas, que han supuesto*

varios años de investigación y desarrollo. En definitiva, diseñamos máquinas que son fáciles de utilizar, sin apenas mantenimiento y que ofrezcan una gran productividad”.

Morral resumió las principales características de las nuevas extendedoras SD: *“Basadas en la tecnología Svedala Demag y Dynapac conjuntamente para extendedora con cadenas. El modelo final se llama Dynapac SD 115C y SD 135C. Forma compacta, manejabilidad, polivalencia en trabajos de ciudad y carreteras y diseño optimizado de la máquina. También se inicia la construcción modular que con cuatro plataformas podemos llegar a fabricar 34 modelos distintos de extendedoras. Esto minimaliza el número de repuestos que tiene cada máquina. Respecto a los cambios principales: Reducción de la longitud en 28 centímetros, y es más alta, hasta 3,80 metros. Por otra parte, el cubretecho también tapa la regla.*

e-maquinaria

La plataforma del operador con asientos desplazables, giratorios 30°, permitiendo visibilidad a la tolva y a la regla. Esta prestación es única en el mercado". Además, ambos modelos pueden montar reglas de 2,55 metros a 5,10 mts o de 3 a 6 metros. Con regla hidráulica se puede llegar hasta 9 metros en ancho de extendido.

Nuevos Rodillos Neumáticos

Las características nuevas de los rodillos neumáticos CP224, CP224W y CP274 son: Reducción de su altura a casi 3 metros y es un poco más larga. Tiene habilitado unos cajones nuevos para lastres de acero con pastillas de 2.000 kilos cada uno, para prelastrar la máquina. El panel control es muy similar a los rodillos de asfalto nuevos presentados a inicios de este ejercicio. El frenado se ha reforzado con un sistema de doble freno bañado en aceite y con dos cilindros. Monitorización de la compactación con el control de la temperatura del asfalto y ofreciendo información constante, para hacer posible menos controles por parte del contratador (cada 500 metros, en lugar de cada 100 metros).



¿Qué es el nuevo COMLOGGER?

Nuevo dispositivo portátil para analizar y control "in situ" de la compactación. Detecta si el asfalto está compactado o no. Esto es fundamental para el ahorro y la economía de los productos. Evita hacer numerosas pasadas por el mismo lugar, ahorrando combustible y horas de trabajo.



El Director Comercial de Dynapac Iberia, **Javier Lauder**, explicó los detalles innovadores de la nueva gama de Bandejas LF: "Consta de seis modelos básicos, y según los diferentes anchos y motores se llegan a un total de 20 modelos distintos, a la medida de las necesidades del comprador. La novedad más importante es un nuevo manillar antivibraciones para el operario. Hay una gran diferencia de trabajar con o sin este manillar, el cual es abatible, esto es perfecto para su transporte y almacenaje. El sistema de distribución de agua se ha mejorado, ya no lleva tubo de riego, que era lo que más se dañaba. La LF 50 es el

más pequeño, dependiendo de los opcionales puede variar entre 51 y 55 kilos. Motores de gasolina, y ancho de trabajo 320 mm. La LF 60 oscila entre los 55 y 61 kilos, motores gasolina, ancho 360 mm". La LF 75, entre 75 y 95 kilos, anchos de trabajo entre 420 y 500 mm, motores gasolina. La LG 80, entre 77 hasta 95 kilos. La LF100 de 82 kilos a 116 kilos, es la primera máquina que se puede adaptar un motor diesel, el ancho de trabajo 500 mm. Por último la LF 130 es la mayor, va de 123 kilos a 138 kilos, con opción motor diesel, ancho de trabajo de 500 mm".



Oscar Sola, nuevo Jefe de Asistencia Técnica, tras la jubilación de Angel Coello, recordó los contratos de mantenimiento: *“Tenemos más de 20 talleres colaboradores por toda España, una red de servicio que soluciona cualquier incidencia para cualquier cliente en la compactación de asfalto, tierras, extendido y fresado. Oscar Sola explico que la web de Dynapac ofrece gratuitamente y sin contraseñas, información de mantenimiento por tipo de máquina, para la primera consulta a través de los manuales de operación”*. Dynapac Iberia ofrece tres planes de mantenimiento:

- **Inspección:** Visita de un técnico con precio cerrado para revisar la máquina. Ofrece un informe de los puntos débiles.
- **Preventivo:** Las revisiones periódicas se hacen con el servicio Dynapac, ampliándose así automáticamente la garantía de la máquina. Gran disponibilidad de repuestos originales, evitando paradas. Se reducen considerablemente el número de averías, por lo tanto aumento de la productividad y del buen estado general de la máquina.
- **Integral:** Contempla los dos anteriores planes con un coste fijo. El servicio de diagnóstico se intensifica acorde con las necesidades del cliente que solo se preocupará de su negocio.

La necesaria financiación de Atlas Copco

Anders Sundberg, Customer Finance Atlas Copco España, destacó: *“Dentro de Atlas Copco tenemos una compañía interna financiera que es una alternativa más de las que existen en el mercado. Customer Finance da servicio solo a los clientes de todas las marcas de Atlas Copco en sus tres divisiones: Compresores, Herramientas, Construcción y Minería. Nacimos hace 10 años y en España llegamos en el 2007”*. Anders Sundberg explicó que financian la compra de equipos nuevos y usados, repuestos, componentes y contratos de mantenimiento. El importe a financiar es hasta un 85% del valor de la compra. El interés puede ser variable o fijo y las cuotas pueden ser mensuales o estacionales.