



2008, DESPLOME DEL MERCADO

Por Jesús Elorz Muruzábal

En el entorno del 66 por ciento se ha situado la abrupta bajada del mercado español, tanto en el conjunto formado por los equipos de excavación y carga, nivelación y acarreo, como en la maquinaria ligera ([Cuadro I](#)).

Nunca había acontecido en nuestro mercado una caída porcentual tan pronunciada de las ventas, de un año al siguiente, como la marcada entre las cifras de 2007 y 2008.

Bien es cierto que lo conseguido en 2007 fue un record absoluto, en prácticamente todas las líneas de producto, que se totalizó en casi 16.000 unidades vendidas. Pero pasar de esa cifra a poco más de 5.400, en 2008, es mucho descender de golpe, y eso que ya la propia ralentización de la demanda, en el segundo semestre de 2007, presagiaba el fin de una curva en continua alza.

Lo que, con fundamento, nadie podía aventurar al inicio de 2008 era que, las ventas bajarían en caída libre y sin freno, hasta el último mes del año, en porcentajes de escándalo, sobre todo, a partir del segundo semestre.

Muy posiblemente, no haya habido ningún sector económico, en todo el mercado español, que haya padecido un descalabro de tal medida a lo largo de 2008.

A quienes gusten de las estadísticas les recordamos que la última bajada de las ventas, muy significativa, se produjo en el inicio de la década de los 90. Sin entrar en los motivos causantes de aquella, que fueron otros a los actuales, pasemos a situarnos en 1990.

En total se comercializaron poco más de 8.000 máquinas (entre equipos pesados y ligeros); en 1991 se rebasaron levemente los 6.100, con un 30 por ciento de caída en las cifras de los pesados y un incremento del 19 por ciento en los ligeros; en 1992 se totalizaron 2.737 unidades, descendiendo un 58 por ciento las ventas de los pesados y un 46 por ciento las de ligeros.

En 1993 se tocó fondo. Una nueva bajada del 40 por ciento, sobre el año precedente, en maquinaria pesada y del 35 por ciento en la ligera, propiciaron que las ventas no alcanzaran, por poco, la cifra de 1.700 unidades.

Muchos de los que aún siguen activos en nuestro mercado, sufrieron de una u otra forma aquellos aciagos años y todos recordarán las consecuencias y "ajustes" que trajeron consigo.

e-maquinaria

No se trata de hacer catastrofismo ya que, lo he comentado anteriormente, las causas actuales, en su gran mayoría, no tienen nada que ver con las que sucedieron entonces. Pero es oportuno remarcar que, desde las cifras record conseguidas hasta la fecha, en 1990, pasaron tres años hasta las paupérrimas de 1993. ¿Nos esperan, por tanto, todavía tres años más con cifras a la baja?. Creemos sinceramente que no y ello pese a que 2009 tendrá momentos casi agónicos.

Con todo, eso no quita que para la recuperación del mercado a cifras de venta que, como poco, no ocasionen números rojos hayan de transcurrir esos tres años, a menos que se recurra a llevar a cabo muy duras reconversiones estructurales y económicas, en las empresas del sector, para reducir al máximo ese periodo, sin por ello poner en peligro la imagen y eficacia de su organización y representadas ante el propio mercado.

¿Existe una salida anticipada a este dilatado vaticinio?. Puede que sí. Tras analizar con frialdad lo acontecido en 2008, pienso que la causa principal del desplome tan brusco de las ventas ha sido la profunda crisis de confianza que se ha extendido por todo el sector comprador. Un miedo cerval ante la incertidumbre y las contradicciones que se han ido viviendo a lo largo de dicho año, han paralizado la demanda más allá de lo que se podía definir como espera prudente.

No puede buscarse como causa esencial del frenazo la falta de licitación de obra. De hecho, según fuentes de SEOPAN, el conjunto de la obra licitada en 2007 por las administraciones locales, autonómicas y de Estado Central ascendió a 49.500 millones de euros, en números redondos, de los que el 31 por ciento estuvo aplicado a edificación y el 69 por ciento a obra civil, exactamente los mismos porcentajes con que se distribuyeron los 38.400 millones de euros licitados en 2008. Todos conocemos que a la hora de la verdad esas cantidades no significan que lleguen, en su totalidad al mercado en ese mismo año, pero a lo que vamos es que tan sólo hay una diferencia del 5 por ciento, entre ambos años, en volumen de obra, diferencia que no justifica el desplome vivido.

Por su parte, este actual 2009 que ahora se inicia cuenta, de salida, con unos presupuestos inversores de similares o algo superiores cifras.

Pero, y aquí el "pero" es muy grande: se acabaron los créditos fáciles y baratos; pesa como una losa de mármol el gran atraso en el cobro de las certificaciones de obra o suministro de materiales aportados por parte de los subcontratistas, transportistas autónomos y empresas alquiladoras de equipos sean estas con o sin operador; poquísimos son los que alcanzan a ser atendidos por el entramado bancario para cobrar anticipadamente sobre documentos de obra ejecutada o suministros realizados, pero con fechas de pago en próximos meses; el actual mayor número de empresas licitadoras en las obras civiles (al reducirse las de edificación privada) está trayendo como consecuencia un incremento de los porcentajes de bajada sobre el valor de salida a licitación (a lo largo de 2008 fue pasando de una media del 20/22 por ciento al 35 por ciento actual), lo que deviene en menor rentabilidad para los ejecutores finales de la obra y suministradores, que son los que, en definitiva, soportan el peso mayor de esas bajadas a la licitación.

e-maquinaria

Los “actores” principales que han de soportar todos esos “peros” y sus propios miedos e incertidumbres son, al fin y a la postre, los compradores. Mientras que a ellos no se les clarifique su actual panorama toca esperar.

Además, y como colofón, el actual parque de maquinaria está boyante en cuanto a población activa. El número de equipos de excavación y carga rondará por encima de las 67.000 unidades, el de nivelación y transporte supera las 6.000 máquinas y el de equipos ligeros las 35.000, todo ello contando las unidades de no más de 10 años de vida en obra. Si, por encima de esto e hilando más fino, se totalizan las unidades vendidas en los últimos cinco años, la mayoría del parque está constituido por máquinas con todavía poco uso y con moderna tecnología. En esos últimos cinco años se han incorporado el 52 por ciento de las unidades de excavación y carga, el 52 por ciento de las de nivelación y transporte y el 57 por ciento de las máquinas ligeras.

Puede deducirse, por tanto, de todo lo dicho, que el sector comprador va a ser sumamente remiso a nuevas adquisiciones y habrá que aplicar grandes dosis de imaginación y flexibilidad no exentas de rigor, para que, quienes venden lleven bien el timón de sus empresas en esta difícil travesía.

Las cifras de 2008

Todas las líneas de producto, aquí analizadas (**Cuadro I**), han padecido descensos en sus ventas respecto al año precedente. En dos de ellas, retrocargadoras y minicargadoras tipo SSL, en cotas por encima del 70 por ciento, remarcando estas drásticas bajadas en qué tipo de compradores, esencialmente, se ha acentuado la crisis económica y de confianza anteriormente aludida.

Por otra parte, es curioso hacer notar el claro despegue, con respecto a los diez años anteriores, del segmento de máquinas para nivelación y transporte. En su conjunto y pese a haber vendido menor número de unidades que en 2007, han supuesto el 14 por ciento de los equipos de producción. Nunca habían llegado a alcanzar una participación cercana al 10 por ciento, estando más normalmente entre el 7 y el 8 por ciento.

Este elevado porcentaje del 14, pone de manifiesto la preponderancia actual de las inversiones en tendidos férreos para las líneas de AVE. Muy previsiblemente, tasas por encima del 10 por ciento se mantendrán aún en éste y siguientes años.

En cuanto al reparto semestral de las ventas, ha sido el más desproporcionado en la historia de este mercado. Del total de 3.651 unidades de las máquinas de producción, el 69 por ciento se comercializaron en el primer semestre. Por su parte, de las 1.808 máquinas ligeras vendidas, el primer semestre acaparó el 72 por ciento.

e-maquinaria

Es curioso, pero totalmente lógico a su vez, cómo el segundo semestre acusa duramente el impacto de una marcha a la deriva de nuestra economía, al par que incertidumbre ante medidas políticas que, al decir de expertos e imparciales observadores, no parecen ser las más adecuadas para crear las bases propicias que sirvan de fundamento a una asentada recuperación. De ahí viene a radicar, a juicio de muchos, el origen de la ya mencionada crisis de confianza.

En el reparto porcentual del “peso” de cada línea de producto con respecto a las ventas totales del año es donde las variaciones son menores, si bien hay tendencias a tener en cuenta a medio plazo. Se mantienen, con el 23,4 por ciento, las excavadoras sobre cadenas, pero sigue bajando la cuota de las sobre neumáticos, de lo que se aprovechan las cargadoras sobre neumáticos.

Habrà que esperar algo de tiempo para certificar si la bajada en las ventas de retrocargadoras y, por tanto, de su cuota de participación (por debajo del 30 por ciento), es consecuencia del momento crítico que acusan sus básicos compradores o bien acaba derivando en un cambio de tendencia de la demanda hacia otras líneas de producto.

En las máquinas que componen las unidades de nivelación y transporte, todas superan con amplitud su cuota de participación excepto los dúmperes articulados que, pese a estar por encima de la del año precedente, ha quedado por bajo de las expectativas que siempre espero de ellos.

En la línea de maquinaria ligera, casi se igualan las cuotas porcentuales de miniexcavadoras y minicargadoras tipo SSL. Cada vez está más próximo el superar las primeras a las segundas, como sucede en los mercados europeos que nos preceden en volumen de ventas.

Llegado el momento de aportar cifras a la columna de **previsiones** para 2009 y ante el panorama que se ha esbozado en líneas anteriores, sin que se vislumbre un pronto arreglo, se hace muy difícil emitir pronósticos que puedan orientar a quienes les interese.

Huyendo del voluntarismo, es decir, de lo que nos gustaría que fuera y basándome en algunas de las actuales carteras de pedidos, hay que volver a rebajar las ya reducidas cifras de ventas de 2008, para que queden según se apuntan y añadir al tiempo, ...¡¡ojalá me equivoque y sean superiores!!.

Líneas de producto

Las **excavadoras sobre cadenas** de más de 6 t de peso operativo, alcanzaron las 854 unidades, casi dos tercios menos que el año precedente, siendo tan solo casi una cuarta parte del total, la participación de las **mediexcavadoras**, cuando en 2007 había sido de casi un tercio, Los modelos desde 21 a 33 t coparon casi la mitad de las ventas de las unidades de más de 12 t. Los modelos que prácticamente repitieron cifras (en el entorno de 65 unidades), respecto a 2007 fueron los de 75 t en adelante.

e-maquinaria

Las **excavadoras sobre neumáticos** de más de 6 t cayeron porcentualmente más que las anteriores, sobre todo las **midis** con un descenso del 79 por ciento (tan solo 19 unidades frente a las 90 de 2007). Independientemente del momento de caída de 2008, parece observarse un claro descenso de la demanda hacia esta línea de producto, sobre todo entre las 12 y 17 t.

Las **cargadoras sobre neumáticos** de más de 80 hp netos al volante, fueron la línea que, dentro de la bajada general, mejor aguantaron el tipo entre las máquinas de excavación y carga. Es más, en la categoría de más de 350 hp igualaron las cifras de 2007, con 40 unidades. El grueso de la caída de ventas estuvo en los modelos de menos de 175 hp. Por su parte, la mayor demanda se registró sobre los modelos de 200 a 350 hp, rondándose la cifra de las 300 unidades.

El mercado de las **cargadoras sobre cadenas** no podía ser ajeno al descenso generalizado y ello pese a la buena acogida de esos modelos desarrollados a partir de las minicargadoras SSL (de hecho en nuestro mercado son ya seis las marcas que se ofertan). En éstos la demanda se ha repartido muy equilibradamente entre los modelos de menos de 1.500 kg de carga nominal y los superiores a dicha capacidad. Por su parte, las unidades tradicionales de esta línea de producto (7 frente a 22 en 2007) han sido todas de modelos encuadrados entre 130 a 180 hp.

A algo menos del 30 por ciento ha quedado relegado, en 2008, el "peso" de las **retrocargadoras** respecto al total de las máquinas de producción, cuando su cota venía estando en el entorno del 40 por ciento. Lógicamente ese adelgazamiento de su peso específico ha ido acompañado de un descenso muy acusado en las ventas. Pasar de un golpe de las 4.108 de 2007 a las 1.069 de 2008 ha representado la mayor bajada porcentual de todas las líneas de equipo aquí analizadas.

Las algo más de 800 unidades comercializadas en el primer semestre ya anunciaban un mal año, pero daban pistas a estar, a final del ejercicio, en unas 1.600 /1.650 máquinas. Pero las menos de 250 vendidas en el segundo semestre, no eran de esperar ni bajo los peores augurios. Sin duda esta cifra ha sacado más a la luz, si cabe, cual es el tipo básico de comprador de estas máquinas y en el que más ha golpeado la crisis económica y financiera.

Dentro de las cifras vendidas y analizando los tres grupos en que dividimos este producto, las unidades de hasta 80 hp han conseguido casi el 10 por ciento de la demanda (prácticamente la misma que en 2007), las de 80 a 100 hp han bajado cuatro enteros quedándose en el 73 por ciento y el de más de 100 hp ha rondado el 18 por ciento ganando casi 5 enteros respecto a 2007.

Pasando a las unidades de nivelación y transporte, los **dozers sobre cadenas** llevaban a mitad del año unas cifras de venta que les mantenían cerca de las de 2007, pero en el segundo semestre ha habido una fuerte retención de la demanda, comercializándose el 28 por ciento del total anual. Pese al descenso, las 112 máquinas vendidas están en un nivel medio para este tipo de producto en nuestro mercado. Sigue predominando la demanda sobre modelos de más de 200 hp, acorde con el tipo de obras y trabajos que están desarrollando.

e-maquinaria

Las **motoniveladoras** entran en ese reducido conjunto de máquinas que año tras año nos sorprende por la casi uniforme demanda que las sustenta. En un año tan desbordado en lo negativo, como 2008, el bajar las ventas tan solo un 25 por ciento, viene a corroborarlo y sobre todo por el hecho tan significativo de haber más que duplicado las unidades vendidas de más de 200 hp (52 frente a las 21 de 2007). Grandes ejecuciones de obra se han hecho recaer sobre estas unidades ya que nunca se había pasado de la veintena de máquinas a partir de ese estrato de potencia.

Algo similar ha sucedido con los **dúmperes rígidos** ya que las 197 unidades vendidas tan solo son 20 menos que en 2007. Eso sí, el 96 por ciento de la demanda se ha decantado por modelos de 55 a 105 t, prácticamente un 50 por ciento en los de 55 a 75 t y el restante 50 por ciento para los de 75 a 105 t de carga útil (SAE). No se han producido, como en años precedentes, ventas de modelos enfocados a la minería a cielo abierto. Puede decirse, por tanto, que a esta línea de producto, en su utilización en la obra civil, no le ha afectado la crisis de 2008.

No puede decirse lo mismo para los **dúmperes articulados**. El 57 por ciento de caída en las ventas viene a poner de manifiesto que gran parte del mercado comprador que adquiere esta línea de producto y que año tras año va confiando más en su eficacia, ha padecido el descenso en la demanda de sus materiales para las obras.

Esa confianza que van ganando estos equipos entre la demanda, la detectamos también en otra faceta y esta es el claro despegue, en las tendencias de compra, hacia las unidades mayores de 35 t de carga útil (SAE). En el reparto porcentual por estratos de carga casi ha rozado el 60 por ciento del total de 111 unidades vendidas en el año.

En la gama de equipos ligeros, comenzamos analizando las **cargadoras compactas sobre neumáticos** de menos de 80 hp y en su gran mayoría con bastidor articulado, si bien también existen modernos modelos con las cuatro ruedas motrices y directrices y el bastidor rígido. En esta línea de producto, que nunca ha llegado a rebasar, en el mercado español las 150 unidades, no sabríamos decir si las 110 comercializadas en 2008 es una muy mala cifra, pues se podría haber subido del tope de las 150 en un buen año comercial, o por el contrario, es una magnífica cantidad la conseguida ya que la bajada porcentual respecto a 2007 tan solo ha alcanzado el 29 por ciento. Habrá que esperar a una situación de mercado más normalizado para sopesar si los esfuerzos de algunas redes comerciales por introducir este muy rentable producto, no sólo en el sector de la construcción sino en otras áreas industriales, van calando entre el mercado de compradores.

El estrato superior de esta línea de producto, formado por modelos de 61 a 80 hp netos al volante, comercializó el 56,4 por ciento del total de las ventas, casi once enteros porcentuales más que ese mismo número de unidades vendidas en el año precedente.

e-maquinaria

Estábamos cerca de conseguir alcanzar las 3.000 **miniexcavadoras** . Tan solo un pequeño empujón del 20 por ciento sobre las cifras de 2007 y nos hubiéramos sacudido esa particular capa de pardillos que teníamos, en los mercados europeos de nuestro entorno, en cuanto a no saber valorar ni sacar rendimiento a un producto tan rentable y eficaz. En vez de esa ilusión, una fuerte bajada del 66 por ciento nos ha situado en cifras de seis años atrás. Hay que creer que, dado que gran parte del parque de miniexcavadoras está en manos de las empresas alquiladoras y a estas les ha sacudido muy fuerte la crisis, a poco que mejore la situación, será esta una de las líneas de producto que antes se recupere ya que, su parque actual, aún tiene un potencial de desarrollo sustancial.

El reparto de la demanda, durante 2008, ha ido en sentido contrario al que venía apuntando y así el porcentaje de los modelos de menos de 2 t de peso operativo ha sido del 29 por ciento (18 por ciento en 2007), el de 2 a 4 t del 37 por ciento (35 por ciento en el año precedente) y el de 4 a 6 t del 34 por ciento (46 por ciento en 2007).

Particularmente significativo, por su excesiva magnitud, ha sido el descenso porcentual de las ventas en las **minicargadoras tipo SSL**. El 71 por ciento en la caída de las ventas es la segunda, en importancia, de todas las líneas de producto que se consideran en este análisis del mercado. Posiblemente sea debido a que se han sumado dos factores; primero, la propia crisis del año; y segundo, el hecho de estar en unas cifras de venta, año tras año, en estos últimos tiempos, muy próxima al tope de la máxima admisible.

La propia distribución de la demanda por estratos, en estos últimos ejercicios, se ha mantenido casi uniforme o con muy ligeras variaciones. Hasta 613 kg de carga nominal (SAE) el porcentaje de las ventas se ha ido situando y manteniendo en el 14 por ciento; los modelos de 614 a 999 kg de carga nominal han acaparado sobre el 80 por ciento y el restante 6 por ciento es para los modelos de más de 1000 kg de carga nominal. El equilibrio de este concreto mercado se ha manifestado también en este hecho que, a pesar de bajar las ventas de 2.958 unidades a 861, los porcentajes de reparto en la demanda se han mantenido prácticamente iguales.

Distribución geográfica

En el **Cuadro II** se presenta el reparto de las ventas, de las diferentes líneas de producto en 2008, por Comunidades Autónomas.

La suma total alcanza las 5.459 unidades, casi dos tercios menos que las comercializadas el año precedente. En el **Cuadro III** se presentan los datos correspondientes a 2007 con el fin de que sirvan de comparación.

En cuanto a número de unidades totales vendidas Madrid avanza al primer puesto, subiendo también posiciones Galicia, Navarra, Aragón, Extremadura y Cantabria, retrocediendo posiciones Cataluña, C. de Valencia, Castilla La Mancha, Baleares, Murcia y Canarias.

Quienes tengan mucho interés en cotejar estos posicionamientos con las correspondientes cifras de licitaciones oficiales de obras en ambos años, pueden consultarlas en la web de SEOPAN.

CUADRO I

AÑO 2008 MERCADO ESPAÑOL DE MAQUINARIA PARA MOVIMIENTO DE TIERRAS

	2004		2005		2006		2007		2008		Variación	Previsiones
	Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%	2008/2007	2009

EXCAVACION Y CARGA

EXCAVADORAS SOBRE CADENAS (más de 6 t)	1.208	16,2	1.558	19,3	1.954	21,4	2.477	23,4	854	23,4	-65,50%	250-300
EXCAVADORAS SOBRE NEUMATICOS /más de 6 t)	1015	13,6	1.164	14,4	1.288	14,1	1.407	13,3	463	12,7	-67,00%	150-180
CARGADORAS SOBRE NEUMÁTICOS (más de 80 hp)	1.133	15,2	1.219	15,1	1.431	15,7	1.649	15,6	710	19,4	-57,00%	300-350
CARGADORAS SOBRE CADENAS	38	0,5	54	0,6	70	0,8	113	1,1	44	1,2	-61,00%	30-40
RETROCARGADORAS	3.516	47,1	3.413	42,2	3.717	40,8	4.108	38,9	1.069	29,3	-74,00%	450-500
NIVELACIÓN Y TRANSPORTE												
DOZERS SOBRE CADENAS	107	1,5	135	1,7	143	1,6	214	2	112	3,1	-47,70%	80-90
MOTONIVELADORAS	88	1,2	106	1,3	103	1,1	122	1,2	91	2,5	-25,00%	70-80
DUMPERES RIGIDOS	181	2,4	279	3,5	209	2,3	217	2,1	197	5,4	-9,00%	170-180
DUMPERES ARTICULADOS	174	2,3	156	1,9	197	2,2	258	2,4	111	3	-57,00%	90-100
TOTAL	7.460	100%	8.084	100%	9.112	100%	10.565	100%	3.651	100%	-65,50%	

MAQUINARIA LIGERA

CARGADORAS SOBRE NEUMATICOS (hasta 80 hp)	145	4,2	109	2,6	140	2,6	136	2,6	110	6,1	-19,00%	100-120
MINI EXCAVADORAS (hasta 6 t)	1022	30	1.501	35,5	2.056	37,9	2.252	42,1	837	46,3	-63,00%	500-600
MINI CARGADORAS SSL	2.245	65,8	2.619	61,9	3.190	59,5	2.958	55,3	861	47,6	-71,00%	500-600
TOTAL	3.412	100%	4.229	100%	5.386	100%	5.346	100%	1.808	100%	-	66,20%

Fuente: elaboración propia de Servicios on line e-maquinaria, S.L.

CUADRO II

AÑO 2008 REPARTO DE LAS VENTAS POR CC.AA.

	Exc.Cadenas (más de 12 t)	Exc.Neumát. (más de 12 t)	Midiexc.Cad. (6,1a12t)	Midiexc.Neu (6,1a12t)	Carg.Neumát. (> de 80 hp)	Carg.Cadenas	Retrocargad.	Dozers Cad.	Motonivelad.	Dump.Rígidos	Dump.Artic.	Carg.Neumát. (hasta 80 hp)	Miniexcavad. (hasta 6 t)	Minicargad. (tipo SSL)	TOTAL
MADRID	107	65	16		94	3	81	63	19	113	18	15	51	106	751
ANDALUCIA	88	41	30	4	99	16	208	4	6	5	5	23	87	119	735
CATALUÑA	82	52	16	3	107	7	168	13	13	10	27	12	80	133	723
CASTILLA-LEON	42	50	9	1	90	3	120	11	29	47	8	9	55	74	548
GALICIA	54	28	27	0	50	0	74	3	6	8	9	3	121	36	419
PAIS VASCO	68	49	46	3	37	0	15	3	2	5	3	11	106	41	389
ARAGON	27	46	7	3	47	3	65	3	6	2	8	3	37	73	330
C. VALENCIANA	33	20	8	0	67	1	71	0	1	3	5	3	44	59	315
CASTILLA LA MANCHA	21	18	3	0	25	4	75	3	2	0	1	5	12	36	205
ASTURIAS	21	26	8	4	14	1	25	2		3	9	2	55	20	190
NAVARRA	24	15	9	1	21		14	1			1	12	44	13	155
BALEARES	11	6	11		6	3	20		2			5	45	46	155
EXTREMADURA	14	6	2	0	21	2	47	2	2	1	2	3	15	28	145
MURCIA	11	11	4		11		37	2	2		2	1	23	27	131
CANTABRIA	26	2	6		9		21				13		30	8	115
CANARIAS	10	5	3	0	6	0	19	1	1	0	0	2	21	26	94
LA RIOJA	6	4	4		6	1	9	1				1	11	16	59
TOTAL	645	444	209	19	710	44	1069	112	91	197	111	110	837	861	5459

Fuente: elaboración propia de Servicios on line e-maquinaria, S.L.

CUADRO III

AÑO 2007 REPARTO DE LAS VENTAS POR CC.AA.

	Exc.Cadenas (más de 12 t)	Exc.Neumát. (más de 12 t)	Midiexc.Cad. (6,1 a 12t)	Midiexc.Neu. (6,1 a 12t)	Carg.Neumát. (más de 80 hp)	Carg.Cadenas	Retrocargad.	Dozers Cad.	Motonivelad.	Dump.Rígidos	Dump.Artic.	Carg.Neumát. (hasta 80 hp)	Miniexcavad. (hasta 6 t)	Minicargad. (tipo SSL)	TOTAL
CATALUÑA	215	225	179	23	224	10	602	18	16	16	35	16	291	592	2462
ANDALUCIA	288	157	128	6	230	54	751	15	14	17	20	14	289	438	2421
MADRID	208	141	85	17	221	12	499	78	24	35	54	20	207	498	2099
CASTILLA-LEON	121	102	13	5	219	1	410	18	17	70	35	13	116	165	1305
C. VALENCIANA	108	134	52	9	129	2	365	1	0	9	9	8	169	210	1205
GALICIA	137	73	40	1	70	2	206	13	10	14	11	9	273	68	927
CASTILLA LA MANCHA	58	61	25	5	113	1	320	5	15	1	9	8	38	174	833
ARAGON	74	114	35	4	95	3	170	1	3	7	7	6	112	145	776
PAIS VASCO	156	58	86	5	57	6	39	11	2	1	33	6	210	92	762
ASTURIAS	53	50	27	1	71	1	84	34	5	39	22	14	127	51	579
BALEARES	25	13	21		31	16	122				2	8	80	161	479
CANARIAS	47	28	6	0	37	0	142	1	0	0	1	4	53	154	473
MURCIA	51	39	17	4	33	0	132	3	3	2	7	7	61	101	460
EXTREMADURA	22	40	5	1	42	2	157	8	6	0	0	0	21	51	355
NAVARRA	48	32	34	6	34	2	20	6	3	6	3	2	86	31	313
CANTABRIA	63	18	20	1	19	1	65		3		10	1	82	15	298
LA RIOJA	17	32	13	2	24		24	2	1				37	12	164
TOTAL	1691	1317	786	90	1649	113	4108	214	122	217	258	136	2252	2958	15911

Fuente: elaboración propia de Servicios on line e-maquinaria, S.L