

“En Dagartech apostamos por un crecimiento sólido y estable en el tiempo”



David García, director general y fundador de Dagartech.

Con la reciente entrada de la directiva Euro V, los fabricantes de grupos electrógenos se han enfrentado al reto de adaptar sus equipos a las nuevas restricciones de emisiones. David García, director general y fundador de Dagartech en 2015, cuenta con una amplia experiencia en el sector, tras formar parte durante 14 años de Grupos Electrónicos Gesan. Hablamos con él sobre este proceso y sobre la actualidad del sector y de la compañía que dirige.

¿Qué peso tienen los distintos sectores en los que operáis con vuestras gamas en la facturación y la actividad de la compañía?

Dagartech es una compañía con una clara vocación exportadora. Actualmente, el 70% de nuestra facturación proviene de mercados internacionales, apostando por un producto de alto valor añadido como elemento diferencial frente a la competencia.

Los sectores hacia donde nos dirigimos son, fundamentalmente, el de proyectos y el del alquiler de maquinaria.

En el caso concreto del alquiler, ¿cómo valoras la situación de este mercado y qué supone para Dagartech con su gama rental?

En los dos últimos años, el sector del alquiler de maquinaria ha experimentado un incremento importante del volumen de compras. Esto se debe, fundamentalmente, a los planes de renovación de equipos por

parte de las compañías de alquiler ante la entrada en vigor de las nuevas directivas Euro V y RoHS II.

Este escenario, mucho más restrictivo en materia de emisiones, plantea una serie de incertidumbres que las empresas alquiladoras quieren minimizar, anticipando la compra de grupos electrógenos equipados con motores Stage III, dentro del periodo transitorio que prevé la directiva 2017/2102/UE.

Desde Dagartech hemos asesorado y acompañado a nuestros clientes en el proceso, para anticipar sus necesidades y garantizar un ciclo de explotación largo. Hemos desarrollado una gama completa de grupos electrógenos hasta las 500 kVA de potencia, nuestra Gama Rental Plus, con la que hemos conseguido ofrecer un producto de elevada calidad y amplias prestaciones, y que destaca por presentar unos niveles de ruido inferiores a la media del mercado y un elevado nivel de personalización

con el que adaptar cada máquina a las circunstancias y preferencias de cada alquilador.

¿Cómo ha sido para la compañía la transición hacia la normativa Stage V?

Actualmente nos encontramos en pleno proceso de diseño. Para el fabricante de grupos electrógenos, la nueva directiva Euro V supone un importante desafío, tanto por el impacto que tienen los nuevos motores en el proceso de diseño, como por la homologación del diseño final de los equipos, donde los fabricantes de motores van a tener un peso fundamental.

¿Cuál ha sido el mayor reto para la compañía a la hora de adaptar sus grupos electrógenos a esta normativa?

Sin duda, combinar los diferentes elementos que el motor incorpora para la eliminación de gases y partículas (filtros EPF, catalizadores, etc.) dentro de una cabina insono-

rizada y cumpliendo con los requisitos de temperatura y ruido que garanticen un correcto funcionamiento de las máquinas.

Para ello, los fabricantes de grupos vamos a tener que incorporar programas específicos de diseño que nos ayuden a simular los diferentes escenarios de trabajo.

Las normativas respecto al diésel son cada vez más restrictivas, especialmente en núcleos urbanos.

¿Cómo afronta esta tendencia Dagartech? En este sentido, ¿estáis trabajando en otro tipo de combustibles para vuestros equipos, como el gas?

Sin duda, nos encontramos ante una directiva altamente restrictiva, donde se introduce el control de partículas y vemos como los segmentos de potencia a los que apli-

ca se amplían. Con la introducción de esta directiva, consideramos que el diésel en aplicación móvil no de carretera sigue siendo un combustible muy confiable y bajo en emisiones de gases. Esto no es óbice para que se vayan desarrollando otras alternativas como equipos a gas o eléctricos.

La velocidad de introducción de esas nuevas alternativas dependerá, lógicamente, del coste de adquisición de los grupos equipados con motor diésel Euro V.

“El diésel en aplicación móvil no de carretera sigue siendo un combustible muy confiable y bajo en emisiones de gases”

Una de vuestras señas de identidad son las soluciones a medida del cliente. ¿Cuál es el proceso para cumplir con este compromiso? ¿Cómo es valorado este servicio por el cliente?

Trabajar en el segmento de proyectos implica disponer de unos procesos de trabajo adaptados al nivel de exigencia y flexibilidad que demanda cada proyecto.

Para ello, en Dagartech disponemos de un equipo comercial y de ingeniería altamente cualificado, con una dilatada experiencia y conocimiento del negocio. Esto nos permite conectar fácilmente con nuestros clientes, hablando un mismo lenguaje con ellos y buscando siempre la solución que mejor se adapta a cada caso. Construimos con ellos relaciones a largo plazo y procuramos ser flexibles.

bauma

Todas las novedades de:

**HTC,
SHERPA
Y ALITRAK**

en www.anzeve.com



anzeve
Queremos ayudarte

916 334 553
info@anzeve.com
www.anzeve.com



Además, Dagartech no sólo es un fabricante y proveedor de grupos electrógenos, ofrecemos un servicio integral que incluye la asistencia en la instalación de la máquina, o la resolución de cualquier incidencia que pueda darse. Y esto es algo que nuestros clientes valoran mucho.

Por supuesto, disponemos de programas de diseño de última generación para desarrollar estos proyectos y seguimos un estricto control de calidad de producto final garantizando que, cuando se expide un grupo electrógeno, se hace con las máximas garantías y cumpliendo con la especificación de nuestro cliente.

En cuanto al mercado, ¿cómo ha sido 2018 para la compañía? ¿Qué previsiones tenéis para este 2019?

Desde el inicio de su actividad en 2015, Dagartech ha mantenido unas tasas de crecimiento estables, de en torno al 25% cada año. En 2019 vamos a mantener un ritmo de crecimiento similar al de años anteriores. Apostamos por un crecimiento sólido y estable en el tiempo.

Vuestro crecimiento en los últimos años ha sido muy importante. ¿En qué mercados geográficos tenéis mayor presencia en la actualidad?

Como he comentado anteriormente, el negocio internacional de Dagartech supone el 70% del total de las

“Seguimos un estricto control de calidad de producto final garantizando que, cuando se expide un grupo electrógeno, se hace con las máximas garantías”

ventas de la compañía. Tenemos presencia estable en más de 30 países de los 5 continentes. Y seguimos trabajando en hacer crecer nuestra red de distribución internacional.

¿Hacia dónde camina el futuro de la empresa, tanto en la expansión de las distintas gamas como de crecimiento en el mercado?

Nuestro futuro se dirige hacia la creación de valor en nuestros clientes y sus negocios, a ofrecer la mejor solución integral (producto + servicio + atención comercial) en grupos electrógenos del mercado.

Queremos tener una posición internacional reconocida en el sector de la generación de energía, con la que llegar cada vez a más clientes y a más industrias. Y hacerlo siendo fieles a nuestros valores, fomentando un crecimiento estable y sostenible de nuestros distribuidores, nuestros proveedores y nuestro equipo humano.

¿Alguna consideración más para los lectores de Potencia?

Agradecerte la oportunidad de esta entrevista para que los lectores de Potencia conozcan mejor nuestra compañía.

