

Engine room (engine room, systems and components).
Fuels and lubricants

Cámara de máquinas (motores, equipos y componentes).
Combustibles y lubricantes.

COMPLEXITY AND SOLUTIONS

Certainly this is a complex world, but in the fuels and additives production sector there are a fair number of solutions for the fishing sector as far as cost reduction and sustainability are concerned.

Complejidad y soluciones

Escribe Xabier Cereixo

Sin duda se trata de un mundo complejo, pero en el sector de la producción de combustibles y aditivos hay una buena porción de soluciones para el sector pesquero en cuanto a reducción de costes y sostenibilidad



GUASCOR®

Los motores marinos GUASCOR garantizan un impulso limpio, bajo consumo, alto rendimiento y fiabilidad. La respuesta segura de motores auxiliares y propulsores reconocidos desde hace más de 35 años por sus excelentes prestaciones. Un gran avance para todos los profesionales que han elegido la seguridad y eficacia de los motores GUASCOR.

GUASCOR le ofrece la fuerza, la potencia y la resistencia de motores totalmente respetuosos con el medio ambiente.

Gama de potencia 35 a 1300 kW.

Barrio de Oikia 44 · 20759 Zumaia (Gipuzkoa) SPAIN P.O. Box 30 · Tel.: 34 943 865 200 · Fax: 34 943 86 52 10
e-mail: guascor@guascor.com · www.guascor.com



Nuevo aplazamiento del aumento de las ayudas de "mínimis"

Cuando el largo proceso se encuentra ahora en el Comité Consultivo de Ayudas de Estado, fuentes bien informadas aseguran que no se culminará antes de marzo de 2007

La Secretaría general de Pesca ya ha informado de que el incremento de ayudas "mínimis" no tendrá lugar en breve, como en un principio se pensó que ocurriría tras dar el Colegio de Comisarios una primera aprobación. Tras esta aprobación, el trámite deberá transcurrir por los departamentos técnicos de la Comisión que pueden dar o denegar su plácet. Una vez se conozca el resultado de las deliberaciones del Comité Consultivo de Ayudas de Estado, que es el que está entendiendo del caso en la actualidad, el trámite volverá en sentido inverso para llegar de nuevo al Colegio de Comisarios para una aprobación definitiva. Se supone

que en este último trámite no debería haber problemas ya que el Colegio ya ha dado una primera aprobación provisional, aunque habida cuenta de las dificultades que este aumento de las ayudas de "mínimis" está teniendo en su paso por las altas instancias de la UE nada parece ya imposible. Recuérdese que el aumento del "mínimis" ha sufrido un trámite extraordinariamente complejo que se ha ido alargando en el tiempo de una manera inesperada. Desde un principio, se consideró que este tipo de ayudas eran la única vía expedita para que los Estados con

intereses pesqueros pudiesen ayudar a su sector ante la espectacularmente súbita escalada de los precios del combustible. El incremento de los precios ha llegado a poner en peligro flotas enteras por

te públicos, una especie de fondo de compensación que la Comisión acabó considerando ilegal y por el cual a Francia se le acabó abriendo un expediente. Señálese aquí que ello supuso un duro varapalo no



que, poco a poco, dólar más a dólar más en el precio del barril del petróleo, el gasoil se ha ido comiendo su margen de rentabilidad. En cuanto se pudo apreciar la gravedad de la situación, el sector pesquero de toda Europa se dirigió a sus Administraciones nacionales y éstas se dirigieron a la Unión. La UE es muy estricta en cuanto a las ayudas estatales a las empresas y sectores en crisis, como pudo comprobar Francia. El país galo tomó la iniciativa para ayudar a sus pescadores y no esperó por el permiso de la Comisión. Puso en marcha, con recursos fundamentalmen-

sólo para los pescadores franceses sino para los de toda la UE puesto que el modelo francés fue durante meses la envidia de todos y la petición más reiterada a sus respectivos gobiernos. Sin embargo, lo cierto es que el fracaso de lo que se conoció como "vía francesa" tampoco sorprendió demasiado porque era la reacción natural del máximo órgano ordinario de la UE. Por tanto, como ayudas directas, sólo se barajó seriamente desde un principio las de "mínimis", las cuales, no obstante, presentaban un gran inconveniente: su cuantía. Los 3 mil

NEW DEFERMENT OF INCREASE IN "MINIMUM" FUNDING

The Secretary General of Fisheries has advised that the increase in the "minimum" funding will not be in the near future, as initially thought would happen following the first approval by the Association of Commissioners. After this approval, the procedure should continue in the Commission's technical departments, which may or may not give its placet. Once the result of the deliberations by the Advisory Committee on State Funding is made known, this being the body currently dealing with the matter, the procedure will revert back to the Association of Commissioners for final approval. The amount of the funding stands at 30 thousand euros per three year period and per ship. It should be recalled that the increase in the "minimums" has turned out to be an extraordinarily complex procedure, which has taken longer than initially expected. From the outset, it was considered that this type of funding was the only speedy way for States with fishing interests to be able to help its sector, in view of the soaring fuel prices. The price increase has gone so far as to jeopardize entire fleets because of the soaring price of the barrel while gas-oil also eats into profitability. The EU is very strict as far as state aid to companies and sectors in crisis are concerned, as France found out. With basically public resources, France set up a kind of compensation fund, which the Commission decided was illegal and filed a case against the country for doing so. This meant a severe setback, not only for the French fishermen but also for the EU fishermen, since the French model was, for months, the envy of all and calls for similar measure were made to other governments in its wake. So the so-called "minimums" was what was left, but to make them effective, they had to be

changed. The first great slowdown came when it was necessary to substantiating the increase, since neither the governments nor the EU showed willing to handle the figures called for by the fisheries entrepreneurs. Following the usual hard bargaining, they eventually reached a more or less commonly agreed on proposal that is now being processed by the Committee, partly achieved by the decisive intervention of the Spanish State. Once the increase was accepted, it was tabled at the Association of Commissioners where it made no headway, apparently due to marked discrepancies between its members. Such was the case that there were fears that the "minimums" would not be changed. Finally, after the summer recession, a provisional approval was given so that the proposal was tabled with the technical bodies.

euros por empresa no significaban gran cosa para la pesca artesanal, y desde luego nada para la pesca industrial donde se manejan cifras totalmente diferentes. Por tanto, resumiendo, la única posibilidad de ayudas directas que tenían los estados de la UE para librar recursos hacia su sector pesquero eran las conocidas como "mínimis" pero para que resultasen efectivas debían ser modificadas.

El primer gran retraso se produjo a la hora de sustanciar el incremento, puesto que ni los gobiernos ni la UE se mostraron muy dispuestos a manejar las cifras que solicitaban los empresarios pesqueros, alrededor de 100 mil euros cada tres años o unos 30 mil al año. Tras los consabidos, lógicos y nada sorprendentes "tira y afloja" donde se pusieron sobre la mesa diversas cantidades se llegó a

una propuesta más o menos consensuada. Ésta sería de unos 30 mil euros por trienio, lograda, en parte, por la decisiva intervención del Estado español en el cual se encuentra una parte muy significativa de la flota europea y, desde luego, la más combativa (una parte del sector emprendió acciones muy criticadas, incluso por el resto de sus compañeros de profesión, como el famoso bloqueo de algunos importantes puertos).

Era el comienzo del proceso porque no todos los Estados Miembros estaban dispuestos a favorecer el incremento de las ayudas directas. Una vez convencidos de tratar la cuestión fue en el Colegio de Comisarios donde quedó empantanaada la negociación, al parecer por profundas discrepancias entre sus miembros. Tan es así, que llegó incluso a temerse por la modificación del "mínimis"

por los varios meses en que el trámite ni siquiera conseguía salir del órgano rector de la UE. Finalmente, tras el verano, se produjo el provisional visto bueno que permitía llevar la propuesta hasta los órganos de naturaleza técnica, donde, según todos los indicios y según la comunicación más o menos discreta de SEGEPECA al sector pesquero parece que también habrá retrasos considerables. Como se ha señalado con anterioridad, se especula con la época de primavera para que la propuesta del Comité Consultivo de Ayudas de Estado vuelva al Colegio de Comisarios pero no hay ningún límite legal y, por tanto, se trata de fechas meramente estimativas. Así lo ha hecho saber la Secretaría de Pesca en una reciente reunión mantenida con representantes de las cofradías de pescadores. ↓



MOTORES MARINOS SCANIA

Nada surca Los mares con tanta potencia y menos consumo.



NUEVO MOTOR DI-16 L

Economía operativa • Propulsores y auxiliares marinos para velas de máquinas desahalladas
Mínimo consumo de combustible y aceite • Certificación de todas las sociedades clasificatorias • Potencia continua sin limitación de horas ni factor de carga
Garantía de cuatro años de acuerdo con las condiciones generales de garantía sin costo alguno para el cliente.

La larga experiencia y los constantes avances tecnológicos del grupo Scania, han hecho posible crear motores marinos capaces de conseguir la máxima potencia sin aumentar el consumo. Estas cualidades y los continuos estudios y aportaciones del Departamento de Investigación y Desarrollo, han contribuido a posicionar estos motores como líderes en el sector marítimo.



SCANIA

Tráileres • Camiones • Buses • Tractores

www.scania.com

Combustibles y aditivos: respondiendo a las demandas pesqueras

Diferentes aspectos de las necesidades del sector están relacionadas con los fabricantes de productos del motor y presentan un reflejo directo en las cuentas de las empresa armadoras: precio, mantenimiento del motor, consumo, sostenibilidad ecológica...

Las sociedades industriales dedican cantidades ingentes al desarrollo de nuevos productos y sus departamentos de investigación son considerados algo así como "la joya de la corona" de cada marca.

Los proveedores de combustibles, como los de lubricantes o aditivos, foman parte de manera muy destacada de la cultura moderna al estar ésta basada en la movilidad. Es la cultura del coche, pero también de la moto, del barco, del avión, del tren. Todos somos conscientes del enorme poder de algunas de las grandes corporaciones multinacionales petrolíferas y de su capacidad para responder a las demandas de sus muchísimos millones de clientes.

La clave del mundo moderno, especialmente en la economía empresarial, está, sin embargo, en el cliente y por mucho poder que acumulen las grandes corporaciones, al final, las necesidades de quienes compran sus productos deben ser satisfechas. De no ser así, los resultados podrían ser catastróficos, el cliente emigrará a otra compañía y esas cuentas de resultados de muchísimos ceros se resentirá, lo cual no es ninguna broma.

El cliente del mundo pesquero, que es un mundo plagado de dificultades, plantea un gran nivel de exigencia y las compañías suministradoras de carbu-

rantes, lubricantes o aditivos se esfuerzan desde hace años en ganar la carrera por satisfacerlo. No cabe duda de que las empresas pesqueras son unos clientes muy especiales, muy diferentes del automovilista tipo, por poner un ejemplo obvio. Para empezar, las empresas armadoras tienen un instrumento de trabajo muy caro y lo primero que desean es que dure al máximo.

En este terreno el avance ha sido espectacular y tanto los aditivos como los propios combustibles están logrando que los motores alarguen su vida útil más allá, incluso, que la del propio barco. La composición química de los elementos que le son administrados al motor contribuyen decisivamente a su cuidado y esto, en la lógica empresarial, es rentabilidad.

Por supuesto, la rentabilidad es el objetivo final de cualquier empresa y es el producto de una serie de líneas de actuación combinadas. Cualquier mecanismo exige atenciones y los motores son un mecanismo complejo que pide un mantenimiento que también tiene su coste. Además de que los fabricantes de propulsores contribuyen decisivamente en el hecho de que los motores necesiten cada vez un nivel de mantenimiento menor, en este esfuerzo reciben una ayuda no menos



decisiva de carburantes y aditivos.

Los departamentos de investigación de las grandes sociedades productoras de combustibles y aditivos han de responder a otras demandas. Hace años ya que se ha descubierto que el uso de un determinado gasoil puede contribuir a que el consumo e incluso la potencia del motor varíen. Y el gasto en combustible, ni qué decir tiene que se ha convertido en uno de los grandes quebraderos de cabeza dentro del sector pesquero, especialmente en su parte más industrial donde existen consumos verdaderamente elevados. Cualquier pequeña variación en una partida que puede significar un porcentaje muy grande de los costes de explotación de una empresa pesquera será muy bien venida. Y citemos aquí que los departamentos de atención al cliente de las compañías proveedoras de combustibles juegan una labor muy importante, pudiendo reducir considerablemente la partida de gastos cuando se realizan grandes compras mancomunadas, como se hace por ejemplo en la Cooperativa de Armadores del Puerto de Vigo.

Otras exigencias se van imponiendo con el tiempo y todos los implicados son cada vez más conscientes de su importancia. Así, reflejo de una demanda social cuya incidencia en las

FUELS AND ADDITIVES: RESPONDING TO THE DEMANDS OF FISHING

Industrial firms assign large sums of money to developing new products and their research departments are considered as a kind of "jewel in the crown" in each brand. Suppliers of fuels, lubricants or additives are the leading edge in modern culture as they are products concerned with mobility. The customer in the fishing world, a world rife with difficulties, is extremely demanding and the suppliers of fuels, lubricants or additives have been making efforts for some years now to win the race to give them what they ask for. Fishing companies are certainly very special customers. Shipowner companies use an extremely costly instrument to work with, and the first thing that they want is for it to last as long as possible. Any mechanism needs maintenance and engines are a complex mechanism needing maintenance, which also has a cost. Apart from the drive manufacturers making a decisive contribution to engines needing less maintenance, a no less



decisive help comes from fuels and additives. The fishing sector wants the activity to be sustainable, in entrepreneurial terms, but it also has to be in environmental terms. This is where the contribution from the fuel and additives manufacturers comes in.

cuentas de resultados se está haciendo cada vez más obvia, es la preocupación medioambiental. El sector pesquero ha tomado conciencia de que para que su actividad sea sostenible en términos empresariales, también lo debe ser en términos ecológicos. A ello pueden



contribuir también los fabricantes de combustibles y aditivos, y de hecho lo están haciendo. Tradicionalmente, éste ha sido uno de los aspectos más sucios de la actividad pesquera, sin embargo hace tiempo que se comprendió que no podía seguir sendo así. Se necesitan

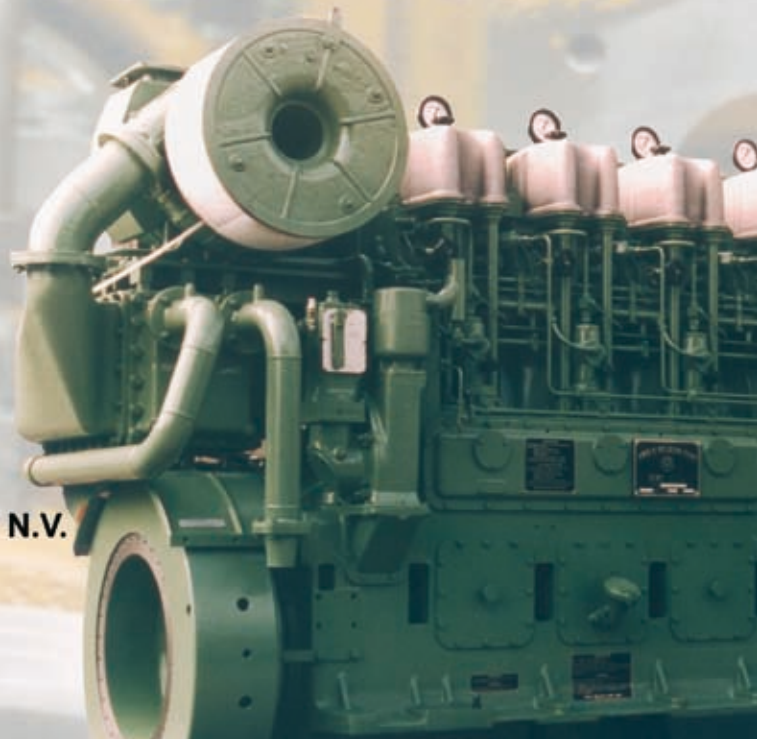
combustibles y aditivos y aceites y lubricantes cada vez más respetuosos con el medio, porque, por si no hubiera suficientes razones de índole moral en ello, las empresas necesitan que los caladeros estén en un estado saludable, pues de ellos extraen su razón de ser. ↓



El motor Semilento



Anglo Belgian Corporation, N.V.
Tel.: 986 101 783
Fax: 986 101 645
Mail: br@abcdiesel.be
Web: www.abcdiesel.be



El nuevo FEP provoca modificaciones en las ayudas a la renovación de motores

Las normas sobre modificaciones son muy estrictas respecto a que los cambios que se hagan en los buques no impliquen aumento en la capacidad extractiva

El pasado mes de octubre la Comisión Europea modificó el régimen de acceso a las ayudas para la renovación de motores en los barcos pesqueros. Se pretende con ello la mejora en las condiciones de seguridad en la actividad del sector facilitando la renovación de los equipos de propulsión. La nueva normativa entrará en vigor con el año 2007. Estas nuevas condiciones nacen dentro de la dinámica que se impone en la UE a partir de la puesta en marcha del nuevo Fondo Europeo de la Pesca, FEP, que sustituye



a los antiguos fondos IFOP, y cuyo primer período de vigencia será el 2007-2013. El nuevo FEP hace especial hincapié en los terrenos de la seguridad y el I+D+i, poniendo especial énfasis en el hecho de que los nuevos buques no aumenten su capacidad pesquera.

El rigor de las normas al respecto ha creado algunas fricciones con el sector puesto que algunos de los cambios que se pretenden fomentar exigen, en opinión del sector, aumentos de tonelaje y potencia, lo cual no significa aumento en la capacidad extractiva.

En cualquier caso, las nuevas normas seguirán siendo muy estrictas en cuanto a que las modificaciones en el tonelaje

no impliquen sino mejoras en seguridad, en higiene, calidad de vida a bordo, mejora de los estándares productivos y otras. La capacidad extractiva deberá permanecer idéntica a la existente antes de las modificaciones.

Motores y futuro

Las actividades marítimas tienen su eje fundamental en la propulsión, sin ella no existiría nada más. Es lógico, pues, que sea uno de los puntos en que los propietarios de los buques ponen más atención, tanto por la alta inversión que supone, como porque del acierto en la elección de este componente básico dependerán otros aspectos fundamentales que después decidirán

buena parte de los resultados empresariales o de seguridad (la seguridad, además de ser una exigencia de estricta justicia, también acaba teniendo incidencia en las cuentas de resultados). Todas los grandes fabricantes de propulsores dedican grandes sumas a la investigación y desarrollo de nuevos productos. Los grandes objetivos buscados en este sector industrial se corresponden, lógicamente, con las necesidades de sus clientes. Así, en el caso del sector pesquero, se necesitan cada vez con más premura

motores con un bajo consumo de carburante. De hecho, en los últimos años los fabricantes han conseguido rebajas sustanciales en este apartado.

Otro aspecto esencial es el de la seguridad. Los motores deben garantizar la respuesta adecuada en situaciones de todo tipo, especialmente en las más complicadas. Por ello, se buscan cada vez más motores versátiles, eficaces tanto en las travesías como en las operaciones específicamente extractivas.

Por otra parte, respondiendo a una demanda muy intensa, se construyen motores cuyo mantenimiento no suponga una carga excesiva en los costes de explotación de las empresas pesqueras. ⚓

THE NEW FEP HERALDS CHANGES IN ENGINE FUNDING

In October last, the European Commission changed the funding access system for renewing engines on fishing vessels. The aim is to improve safety conditions in the sector, facilitating renewal of drive systems. The new regulation is to come into force in 2007. These new conditions are framed by the start of the new European Fisheries Fund (FEP), the first period of which will be 2007-2013. The new FEP lays emphasis on safety and R&D+i, particularly on the fact that new ships being unable to increase their fishing capacity. The strictness of these regulations has built up some friction in the sector since some of the changes proposed require, according to the sector, increases in tonnage and power rating, which means an increase in extractive capacity. In any case, the new regulations will continue to be strict and the modifications will not entail changes in extractive capacity.

Engines and future

Maritime activities are centred on the drive system, without it there would be nothing. All the leading drive manufacturers devote large sums to R&D. The great objectives sought after in this industrial sector, logically, tally with customer needs. In the case of the fishing sector, low fuel consumption engines are needed, able to contribute to safety, versatility (efficient in long trips or in extractive operations) with maintenance that does not entail an excessive burden on exploitation costs.

SINTEMAR PRESENTS INNOVATIVE HIGH TEMPERATURE INSULATOR

SINTEMAR has launched Exowrap onto the market, an innovative protection system designed to isolate surfaces at high temperatures in engine rooms, as required by the SOLAS II-2/15.2.10 Standard, in a quick and easy way. Exowrap complies with the IMO MSC.61 (67) resolution where the minimum requirements for inflammability and non-combustibility in engine rooms are met. Exowrap is a biosoluble vitreous silicate fibre with an exterior aluminium isolating lamina, both in tape and blanket form, for use on surfaces up to 1000°C.

SINTEMAR PRESENTA UN INNOVADOR AISLANTE PARA ALTAS TEMPERATURAS

SINTEMAR ha presentado en el mercado Exowrap, un sistema innovador de protección diseñado para aislar superficies a altas temperaturas en salas de máquinas tal y como exige la norma Solas II-2/15.2.10, de manera fácil y rápida. Exowrap cumple con la resolución IMO MSC.61 (67) en la cual se especifican mínimos requerimientos de inflamabilidad e incombustibilidad en salas de máquinas. Exowrap es una fibra de silicato vítreo biosoluble reforzado con una lámina exterior aislante de aluminio, disponible tanto en cinta como en manta, pudiéndose utilizar en superficies hasta 1.000° C. Las principales aplicaciones realizadas se centran fundamentalmente en tuberías, bridas, válvulas, equipos de combustión, turbocargadores y



superficies irregulares, adecuándose el producto a cualquier forma o limitación de espacio, al suministrarse en varios tamaños, siendo colocado con una cinta adhesiva especial denominada Silihesive. Entre las ventajas que se obtienen de la utilización de Exowrap caben resaltar su fácil instalación por personal no especializado, larga duración, fácil mantenimiento, siendo inocuo para la salud. Exowrap está recomendado para tuberías nue-

vas y existentes, evitando en este último caso la necesidad de desprenderse del aislamiento anterior, normalmente tóxico, ya que puede instalarse sobre éste.

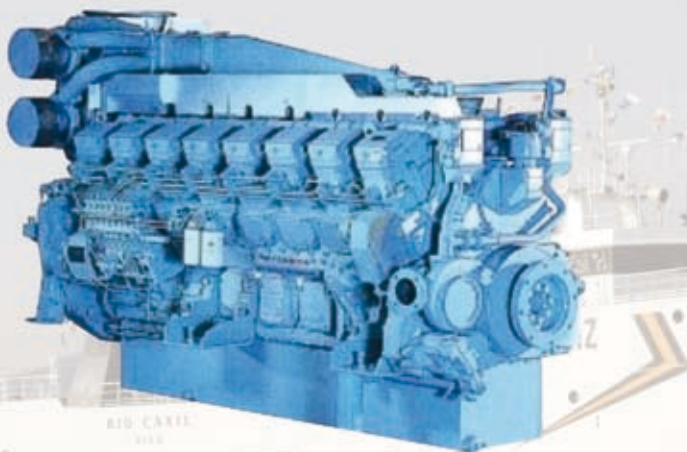
Exowrap es un producto que por su versatilidad y polivalencia puede ser de gran utilidad para un amplio tipo de compradores y un amplio abanico de necesidades de la empresa.

Un producto que destaca por la seguridad que puede aportar en diversas instalaciones, así como la seguridad de la que él mismo es un ejemplo.

Exowrap pertenece a la línea de productos marinos INSULMASTIC que SINTEMAR distribuye para España y en donde se pueden encontrar los productos Nospray, Canseal, Pertrowrap, Canfix, SteamKote y FlexKote. ↓



MOTORES PROPULSORES Y AUXILIARES



- Gama de potencias entre 130 y 3.600 CV
- Máxima fiabilidad
- Mínimo consumo
- Motores certificables por Sociedad de Clasificación
- Cumplimiento de la normativa IMO



PROPULSION Y GENERACION, S.A.

DISTRIBUIDOR PARA GALICIA DE MOTORES Y REPUESTOS
MITSUBISHI
FABRICACIÓN DE GRUPOS AUXILIARES
DISEÑO Y FABRICACIÓN DE LINEAS DE PASO FIJO
Delegación de Vigo. Tel: 986 208969 – Fax: 986 206601



MECANICA NAVAL - MECANASA, S.A.

SERVICIO OFICIAL DE MOTORES MITSUBISHI
Muelle de Reparaciones de Bouzas, s/n – 36208 Vigo
Tel: 986 242816 – Fax: 986 206601

“¿El futuro de Scania? ¡Avante claro!”

El director comercial de Motores de Scania Hispania, Pedro Amat, valora el presente y el futuro de esta importante compañía cada vez más presente en el sector pesquero

PEDRO AMAT, COMERCIAL DIRECTOR OF SCANIA ENGINES
“THE FUTURE OF SCANIA? AVANTE CLARO!”

PESCA INTERNACIONAL.- ¿Podría contarnos brevemente la historia de Scania en España?

Pedro Amat.- Scania AB es una empresa sueca que fabrica y comercializa, desde hace más de 100 años, camiones, autobuses, motores y recambios con la marca SCANIA. Los inicios en España se remontan a los setenta. En 1994 se cambió a la denominación actual, Scania Hispania S.A.

P.I.- ¿Cuáles son los principales productos de Scania para el sector náutico y pesquero?

P.A.- Scania Hispania ofrece una buena gama de motores propulsores y auxiliares marinos que van desde 150 kW hasta 588 kW. Estamos presentes sobre todo en el sector pesquero, tanto en la pesca de altura, donde brilla especialmente nuestro modelo D9 en su aplicación de auxiliar, como en la de bajura donde tanto el modelo D12 como el D16 en sus distintas potencias tienen una gran reputación, particularmente en zonas como Huelva o Almería. La gama ha sido actualizada recientemente, habiéndose introducido nuevos sistemas de inyección con gestión electrónica de la combustión en todos los modelos.

P.I.- Para Scania el I+D será una pieza clave.

P.A.- Tal y como puede verse en la página web www.scania.com, los gastos en I+D totalizan unos 300 millones de euros. Aproximadamente el 80% de estos recursos están dedicados a la investigación y desarrollo de nuevos motores, más eficientes en términos de consumo y sobre todo con un impacto ambiental cada vez menor. En estos momentos ya se están desarrollando motores que cumplirán la normativa Euro 6 la cual se espera entre en vigor dentro de 5

ó 6 años. El apartado de I+D es primordial para SCANIA.

P.I.- ¿Hacia dónde va el sector de las motorizaciones para buques? ¿Ahorro? ¿Versatilidad? ¿Reducción de los costes de mantenimiento?

P.A.- Los tres aspectos que Ud. menciona han sido desde hace mucho tiempo seña de identidad de nuestros motores y la inversión en I+D mencionada anteriormente así lo demuestra. Es pronto para pensar en el uso de combustibles alternativos dado que, tanto en el aspecto económico como en el técnico, las ventajas del diesel no han sido todavía superadas, pero el cambio a combustibles alternativos será inevitable.

P.I.- La cuestión del combustible es muy importante para el sector pesquero...

P.A.- Los motores SCANIA son mundialmente reconocidos como los de menor consumo de combustible en su categoría y muchos de los armadores que aún reconociendo este aspecto, hace algunos años no lo valoraban, están ya interesándose por nuestra marca.

P.I.- ¿Qué penetración tiene Scania en el mercado español, particularmente en el sector pesquero?

P.A.- Es difícil dar datos exactos. Tanto en el mercado industrial como en el marino estamos entre un 10% y un 15%. En lo que respecta a la pesca, nuestra penetración es del 12%. En Scania Hispania hemos desarrollado, para el mercado marino, una red Comercial y de Asistencia independiente de la de vehículos, especialmente enfocada al sector pesquero y que seguimos ampliando con criterios de profesionalidad y atención al cliente.



Pedro Amat, director comercial de Motores de Scania Hispania.

Nuestra red está al servicio del cliente las 24 horas.

P.I.- ¿De qué manera puede ayudar en otros aspectos al sector pesquero?

P.A.- De hecho aconsejamos a nuestros clientes no sólo en lo que se refiere al motor sino que los asesoramos respecto a aspectos constructivos de la embarcación y la disposición o elección de otros elementos en la sala de máquinas, tales como reductores, hidráulica, hélices, etc. Los criterios que seguimos son la fiabilidad, el rendimiento, la accesibilidad y por supuesto la seguridad.

P.I.- Por último, ¿cómo ven el futuro en Scania?

P.A.- ¡Avante claro! SCANIA ha mantenido un crecimiento sostenido en los últimos 30 años, es una empresa muy sólida y tenemos un equipo profesional inmejorable, no puede ser de otra manera. Sin embargo no nos dormimos en los laureles y somos conscientes que hay que seguir mejorando, nombrando nuevos talleres, formando a las nuevas incorporaciones y sobre todo teniendo siempre en cuenta que el cliente es lo primero. ↓

In an interview with the Commercial Director of Scania Hispania, Pedro Amat commented to Pesca Internacional how the company started out in Spain in the 70's. He added that "Scania Hispania offers a wide range of drive engines and marine auxiliary engines, from 150 kW to 588 kW. We are especially present in the fishing sector, both in high seas fishing, highlighting our D9 model as a an auxiliary engine, and in coastal fishing, where the D12 and D16 models stand out for their power ratings, which have a good reputation". Scania puts considerable importance on R&D, with a 300 million euro, mostly dedicated to new engine. As regards the company's penetration in the Spanish market, Amat points out that "both in the industrial and marine market, we have 10% and 15%. As far as fishing is concerned, we have a 12% penetration". As regards the future, the director used the seafaring expression "Avante claro" to indicate that Scania is "a very solid company, with a first class professional team, although by no means do we rest on our laurels".



REINTJES DELIVERS ITS 70 MIL REDUCING GEAR

May last saw the launching of the SVA 1200 k41 reducing gear, with series number 70,000 was delivered to the H.J. Barreras Shipyard for a 14,000 b.h.p. containership under construction for Cía. Transatlántica. The current numbering for the reducing gears was introduced in the '70's.



SPECIAL PRODUCTS FOR SHIPS

QUIVACOLOR is a firm specializing in manufacturing tailor-made products leading it to develop an infinite number of "different" products. FERROXID, for instance, which is an oxide converter covering that turns black, protecting metal surfaces, or FERROMAR, a powerful deoxidant for fastening paint and antirust protection.

REINTJES ENTREGA PARA UN PORTACONTENEDORES SU REDUCTORA Nº 70 MIL

El pasado mes de mayo el reductor SVA 1200 k41 con número de serie 70.000 fue entregado al astillero H. J. Barreras con destino a un portacontenedores de 14.000 BHP que está construyendo para la compañía Transatlántica.

La actual numeración de los reductores se introdujo en los años 70, coincidiendo con la implantación en Reintjes del proceso electrónico para el tratamiento de los pedidos. En total se han entregado más de 80.000 reductores desde la actual fábrica alemana de Hamelin. ↓

PRODUCTOS ESPECIALES PARA BUQUES

QUIVACOLOR es una empresa especializada en fabricar productos a medida, lo que le ha permitido desarrollar infinidad de productos "diferentes".

Un elemento que requiere una especial atención dentro del mantenimiento es la potabilizadora. Para su correcto funcionamiento es importante añadir al agua a potabilizar CIEVA 25-M, lo que evitará que las sales que queden no endurezcan y sea más fácil su limpieza.

Productos especiales para la limpieza y mantenimiento son el LA-101, limpiador de planchas de aluminio, que elimina todo tipo de suciedad sobre las mismas, y el TUCPIN decapante de pinturas que permitirá eliminar la pintura vieja de todas aquellas superficies que se quieran volver a pintar, e incluso ayudará a limpiar la grasa endurecida.

Un producto interesante en cuanto a ahorro en tiempo y mano de obra es el FERROXID, que es un recubrimiento convertidor de óxido que adquiere un color negro y que protege la superficie metálica, pudiendo dejarse tal cual o pintarse. Otro producto destacado es FERROMAR, un desoxidante enérgico que permite un buen anclaje de la pintura y protección anticorrosiva. ↓

POTENCIA PARA BARCOS PROFESIONALES

EL NUEVO MOTOR DE VOLVO PENTA D9



La nueva generación de motores marinos diesel de 9 litros de Volvo Penta está realizada con las más recientes tecnologías en fabricación de motores.

- Un impresionante par a bajas revoluciones conseguido gracias al nuevo turbo de doble entrada.
- Alto rendimiento y bajas emisiones de gases gracias al sofisticado sistema de control electrónico del motor
- Compacto y de diseño asimétrico, éste nuevo 9 litros diesel sustituye tanto al 7 litros como al 10 litros de Volvo Penta.

El nuevo D9 está disponible para trabajo pesado en propulsión (rating 1) en potencias desde 300 hasta 425 cv y para altas prestaciones en 500 cv, así como en grupos electrógenos completos, si necesita más información, contacte con su agente de Volvo Penta más cercano.

VOLVO PENTA

www.volvopenta.es

Nuevas exigencias legales en equipos de seguridad a bordo

Los armadores contarán con ayudas para instalar unos equipos cuya implantación quiere convertir al propio buque en la primera instancia de salvamento en caso de accidente con hombre al agua

El próximo 1 de enero entrarán en vigor nuevas exigencias en materia de seguridad a bordo. Todos los barcos cabinados de todas las flotas bajo pabellón español estarán obligados a instalar nuevos equipos radiolétricos de seguridad cuyo principal objetivo es que la primera línea de reacción en caso de accidente con hombre al agua sea el propio buque, además de reducir muy considerablemente el tiempo de reacción de los servicios de salvamento en caso de ser necesaria su intervención. Aunque, precisamente, una de las aspiraciones del nuevo reglamento es que se reduzca la necesidad de intervención de medios de salvamento masivos, ya que los equipos radioeléctricos que serán obligatorios a partir de ahora permitirán una inmediata ubicación del hombre caído.

Conviene señalar aquí que a la hora del cierre de esta edición, todavía no se ha producido la publicación en el BOE de las nuevas normas, pero **PESCA INTERNACIONAL** ha sabido que sólo se está esperando el momento oportuno e, incluso, es posible que cuando la revista haya llegado a sus lectores ya se haya producido este último trámite.

El nuevo reglamento exigirá la instalación de un sistema que cuenta con chaleco salvavidas con radiobaliza integrada, receptor en el buque o goniómetro, dependiendo de si operan más allá o más acá de 60 millas.

Hay una serie de puntos que todo armador debe empezar a conocer porque, en realidad, queda bastante poco tiempo, especialmente para la solicitud de las ayudas que la Administración ha habilitado. Éstas constarán de partidas anuales fijas y una vez que se agoten se pasará a la siguiente convocatoria. Estas partidas son de



3 millones de euros para 2006, otros 3 para 2007 y 1'8 para 2008.

Fuentes del sector suministrador de estos equipos recomiendan que no se deje pasar el tiempo incesariamente porque la demanda va a ser muy grande y a las empresas les resultará mucho más fácil satisfacerla si ésta se presenta de manera escalonada y no se producen cuellos de bote-

lla de última hora.

Por otra parte, **PESCA INTERNACIONAL** ha podido saber que las inspecciones serán muy estrictas y que la intención de la Administración es impedir la salida a la mar de cualquier buque que no tenga instalados los nuevos equipos exigidos.

Otro punto de vital importancia es el de las homologaciones ya que en esto la Administración también será muy estricta y no hay que descartar que se produzcan casos de picaresca o, incluso, errores sin mala intención pero peligrosos, ya que se está hablando de equipos de seguridad cuya misión es salvar vidas. Los armadores deben extremar su atención y adquirir únicamente equipos homologados.

El conjunto será considerado como equipo radioeléctrico y necesitará los pertinentes certificados de instalación. Capitanía Marítima contará para su control con un censo y el tratamiento será el que ya tiene cualquier otro equipo radioeléctrico.

Desde diversas instancias se pide que armadores y tripulaciones, tomen conciencia de la importancia de unas medidas en las que España es pionera y que son de aplicación inmediata: 3 meses desde la publicación en el BOE para la flota de altura y enero de 2008 para la de litoral.

Por último, en cada zona habrá sociedades calificadoras que darán la prioridad para el acceso a las ayudas. Las empresas pesqueras deben informarse de la que le corresponde. ⚓

NEW LEGAL REQUIREMENTS FOR SAFETY EQUIPMENT ON BOARD

New requirements for safety equipment on board will be coming into force on 1st January next. All the ships fitted out with cabins, in all the fleets under the Spanish flag, will be obliged to install new radioelectric safety equipment. The main objective is for the first line of reaction in the event of man overboard will come from the ship itself, apart from considerably cutting down on the reaction time of the rescue service if called for. What this new regulation sets out to achieve is to reduce the need for mass rescue means since the radioelectric equipment that will be compulsory from now on will make it possible to locate a man overboard immediately. The new regulation requires installing a system that includes a lifejacket with integrated radiobeacon, a receiver or goniometer on board, depending on if they operate at less or more than 60 miles off the coast. Some important points for shipowners to take note of: time is pressing to apply for the funding provided by the Administration (fixed annual items of 3 million euros for 2006, a further 3 million for 2007 and 1.8 for 2008); the demand is going to be substantial and a last minute bottleneck is likely to occur: the Administration is endeavouring to avoid ships putting to sea without the new compulsory equipment; there is already talk of safety equipment designed to save lives and shipowners must only acquire the certified equipment; taken as a whole, it will be considered as radioelectric equipment and will need the relevant installation certificates.

SINAVAL BUSCA ATRAER VISITANTES ARMADORES

La Feria Internacional de las Industrias Naval, Marítima, Portuaria y Pesquera, tendrá lugar los días 24 a 27 de enero del año próximo y acogerá, además de un amplio escaparate comercial, la segunda Asamblea General de EUROPÊCHE, la reunión del Consejo Consultivo Regional (RAC) para las Aguas Occidentales del Norte y jornadas técnicas del sector naval de envergadura. Ofrecer un programa exclusivo

para los armadores que visiten SINAVAL-EUROFISHING, con la celebración de unas jornadas de alto nivel en el ámbito pesquero en torno al nuevo FEP; o habilitar zonas para facilitar el encuentro con los expositores, son, entre otras, algunas de las propuestas formuladas en el marco de la cuarta reunión del grupo de trabajo para la captación de visitantes armadores, celebrada en la instalaciones de Bilbao Exhibition Centre.

SINAVAL SEARCHES FOR SHIPOWNER VISITORS

SINAVAL continues to grow. At the last meeting of its task force, possible strategies were evaluated to draw in a larger number of shipowner visitors for the event to be held from

24th to 27th January next. Strategies include high level technical and analysis seminars as well as organizing meeting and leisure areas at the exhibition.

NAVALIA, GIRA MUNDIAL

Representantes de la feria Navalía, el salón de la industria naval más importante de España, iniciaron en Hamburgo una gira mundial para atraer inversores y observadores del sector a Galicia durante la celebración de la próxima edición de la muestra. La presentación oficial de Navalía 2008 en Hamburgo, donde se celebró la feria más importante del mundo relacionada con la construcción de buques, representa el principio de la campaña emprendida por la feria

gallega para consolidar su posición –entre las cuatro primeras– en el panorama mundial. Para afianzar este puesto, los responsables de Navalía celebrarán diversos actos en los principales países del mundo con intereses en el sector naval, tanto en lo que se refiere a la construcción de barcos como a la de equipamientos o, también, aquellos países de especial importancia por su capacidad como clientes y compradores de buques para sus flotas pesquera o mercante. ↓

NAVALIA, WORLD TOUR

Representatives of the Navalía Exhibition, the most important shipbuilding show in Spain, began a world tour in Hamburg to draw in investors and observers from the sector to

Galicia, for the next edition. The official presentation of Navalía 2008, in Hamburg, where the most important show in the world is held, marks the start of this campaign.



 **REINTJES**

"Desde 1929, nuestra amplia experiencia en sistemas de propulsión marina, con más de 80.000 reductores entregados en todo el mundo para potencias comprendidas entre 250 y 25.000 kW, es su mejor elección"

 **REINTJES**
E S P A Ñ A

P.A.E. Casabianca II
Avda. del Doctor Severo Ochoa, 45-1ºB
28100 Alcobendas (Madrid)
Tel. +34 91 657 23 11
Fax. +34 91 657 23 14
e-mail.reintjesespana.com
www.reintjes-gears.de

Empresas

Companies

SALÓN NÁUTICO DE BARCELONA



NAUTICAL SHOW IN BARCELONA: PLASTICEL AND ICOM INNOVATIONS

ICOM will be presented its marine systems at the Barcelona Nautical Show. The already well-known IC-M421 and the IC-M31, among others, will be joined by new models: the IC-M603, the Class D VHF with grade 7 IPX or the IC-M801 GMDSS, a new version of the GMDSS with Class A DSC. Plasticel will be presenting its latest innovations at the prestigious Show in Barcelona: a line of PVC substitutes based on high performance construction foams and a maritime salvage product details of which have not been released.

Plasticel presenta sus nuevos productos.-

Plasticel ha anunciado su presencia en el próximo Salón Náutico de Barcelona (4 al 12 de Noviembre). Allí dará a conocer la nueva línea de núcleos estructurales sustitutos del PVC que comercializará y que está formada por espumas constructivas de altas prestaciones. También dará a conocer su última novedad en materia de salvamento marítimo. Su stand será el 730, ubicado en Pabellón 1c/E. La empresa ha habilitado un número para concertar citas con sus comerciales: 93 4182929. ↓

Numerosas novedades de ICOM.- ICOM presentará en la 45ª edición del Salón Náutico de Barcelona sus equipos de marina.

A los ya habituales y conocidos IC-M421 e IC-M31, entre otros, se unen nuevos modelos:

-IC-M603, el VHF de Clase D con IPX de grado 7 (30 minutos a 1 metro de profundidad), con compatibilidad con el CommandMic III.

-IC-M801 GMDSS, nueva versión GMDSS con DSC de clase A, para barcos SOLAS, sucesor del exitoso IC-M710 GMDSS

-IC-M33, walkie portátil que presenta la novedad de ser flotante.

-CommandMic III, micrófono que permite manejar todas las funciones de la emisora desde él mismo y con la tecla de DSC incorporada.

También se presentan equipos ATEX para uso en tierra y en atmósferas inflamables.

El stand de ICOM se encuentra en Gran Vía, Pabellón 3, nivel 0, calle B, stand 203. ↓

GALICIA Y EL MAR

Los lunes,
de 6 a 7
de la mañana

Dirige y presenta:
Manuel Rodríguez Carballo

A CORUÑA 92,6 FM
BERGANTIÑOS 99,8 FM
COMPOSTELA 106,1 FM
FERROL 105,4 FM

LUGO 105,6 FM
OURENSE 101,4 FM
PONTEVEDRA 93,1 FM
VIGO 103,8 FM

