

## PROGENER POWER SYSTEMS

### El nuevo paradigma de la motorización

PROPULSIÓN Y GENERACIÓN (PROGENER) NACE EN EL AÑO 2003 DENTRO DEL GRUPO EMENASA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE EQUIPOS PROPULSIVOS Y GENERADORES. EN LOS ÚLTIMOS AÑOS HA DADO IMPULSO A NUEVAS TECNOLOGÍAS QUE EMPLEAN COMBUSTIBLES ALTERNATIVOS PARA REDUCIR LAS EMISIONES CONTAMINANTES. DISTRIBUIDOR OFICIAL DE MITSUBISHI EN ESPAÑA Y PORTUGAL, TAMBIÉN REPRESENTA EN TERRITORIO NACIONAL A DAIHATSHU, ZENORO, EMIGREEN, BIO SEA E IDN Y ES DISTRIBUIDOR REGIONAL DE DEUTZ, SOLE Y POMAR.



**Las nuevas normativas medioambientales internacionales (Convenio Marpol)** y los objetivos de cero emisiones contaminantes a medio plazo de las instituciones comunitarias apuran la necesidad de soluciones tecnológicas para la propulsión de los buques. En este escenario de transición hacia un nuevo paradigma en la motorización naval, Propulsión y Generación (Progener) ofrece a sus clientes tanto soluciones tradicionales para sus proyectos como las últimas novedades en equipos a gas o híbridos.

Alfonso Rey, director gerente de Progener, analiza para IP la situación actual y las tendencias de mercado y explica la propuesta de la empresa para este nuevo mundo. Este año la compañía está “repotenciando los motores ya existentes por la parte de Mitsubishi Fabrica”, explica Rey sobre las unidades presentadas en el número

#### FICHA DE EMPRESA

- ▶ **Facturación:**  
4 millones de euros de media
- ▶ **Número de trabajadores:** 10
- ▶ **Número de motores instalados:**  
Más de 400 unidades
- ▶ **Red comercial y de asistencia:**  
Agentes en Barcelona, Ibiza, Alicante, Huelva, Cádiz y Gijón y buscando un servicio colaborador en Canarias y Bilbao.

de motores de IP de 2019, y también está “acabando de definir el rango de potencias de los motores de gas”.

En 2020 se han presentado también los nuevos SCR de Mitsubishi para el cumplimiento de la normativa de emisiones TIER

III. Además, Progener ha firmado un acuerdo con Emigreen para el territorio nacional y portugués “para la distribución de equipos de tratamiento de gases de escape (SCR) en nuestros motores o cualquier otra marca”.

“Durante el pasado año hemos visto más consultas de motores de gas para nuevos proyectos tanto de remotorización como de nueva construcción, aun así el mercado de gas para embarcaciones medias sigue siendo muy tímido y no acaba de dar el salto. Quizá la complejidad de las instalaciones o las continuas bajadas del precio del diésel no ayudan mucho”, destaca Rey.

“Sí, se han visto consultas en el tema de pesca para barcos que quieren cambiar de caladero y faenar en zonas ECA, pero el estudio en estos casos fue más por la instalación de sistemas de tratamiento de escape (SCR) para el cumplimiento de emisiones que el cambio de motor”, indica el director general de Progener, que confirma que en las nuevas construcciones “ya se están ofertando por general los motores con SCR para cumplimiento de Tier III”.

Los armadores de pesca también se acercan a Progener para preguntar “por la generación en régimen variable y la propulsión diésel-eléctrica”. “Estamos haciendo instalaciones de generación en régimen variable y hemos hecho varios estudios de propulsiones diésel-eléctricas para distintos barcos de pesca de esloras medias y grande. Aun así el miedo a nuevos equipos o instalaciones más complejas acaban llevando al armador a decidirse por instalaciones tradicionales”, reitera Rey.

En barcos de pesca de litoral hay consultas sobre motores de gas “pero la falta de red de suministro y un poco el miedo a nuevas tecnologías hace que se queden en solo consultas”, aduce Rey, que también apunta que para potencias pequeñas “no hay muchos equipos marinos en el mercado”.



▲ Alfonso Rey, director gerente de Progener

Sobre una eventual modificación del FEMP para dar ayudas para la instalación de nuevos motores, Alfonso Rey señala que ayudaría a renovar el parque de motores “reduciendo así emisiones y consumos en general”. “Pero hasta la fecha, según nuestros datos, se han iniciado varios expediente que no van

avante porque la subvención solo la dan si reduces la potencia de pesca en un 20 %, potencias por barco ya escasas en muchos casos”, indica el director general de Progener.

### PROPULSIÓN ELÉCTRICA

La propulsión eléctrica es el gran desafío para la industria marítima. “En este momento las propulsiones eléctricas puras están aún entrando tímidamente en el mercado de embarcaciones de recreo y con pequeñas potencias y autonomías”, destaca el director gerente de Progener. “Aún no existen en el mercado equipo, baterías sobre todo, que puedan mover barcos grandes con una carga rápida y con la autonomía necesaria para un barco pesquero, por ejemplo”, añade Rey. ●



## Al 100 % a pesar de la pandemia

La pandemia por la COVID-19 también afectó a los planes de Progener. “Imagino que como al resto de las empresas del sector ha supuesto un trastorno con las normas, procedimientos a aplicar y la organización del personal”, explica Alfonso Rey a IP. “En Progener hemos estado trabajando al 100 % desde casa y oficina, atendiendo las necesidades de nuestros clientes”, continúa el director gerente de la empresa, que señala que ha sido una “época difícil” por los problemas de exportación a distintos países, por la retención de equipos o piezas en aduanas “o por no poder enviar personal técnico ante la imposibilidad de viajar, pero hemos hecho lo posible por solucionar las necesidades de nuestros clientes”. ●



## DEEPLY COMMITTED TO EVERY PROJECT

Comprometido con cada proyecto



**nodosa**  
shipyard

Shipbuilding & Shiprepair



Fondo Europeo de  
Desenvolvemento Rexional  
"Unha maneira de facer Europa"



Avda. Ourense s/n (Zona Portuaria) C.P.: 36900 - MARÍN - PONTEVEDRA - SPAIN Tel: + 34 986 88 06 02 - Fax: + 34 986 83 81 25 - www.nodosa.com

PROXECTO COFINANCIADO POR IGAPE, XUNTA DE GALICIA E FONDO EUROPEO DE DESENVOLVEMENTO REXIONAL DO PROGRAMA OPERATIVO 2014-2020