

Entrevista a Guillermo de Robert, Gerente-Administrador de Intergrúas 2000

El mercado español de la elevación ha ganado mucho en seguridad, alcanzando el nivel de Francia o Alemania

Intergrúas 2000 ha conseguido la certificación ISO 9001:2000. Con motivo de esta noticia, el Gerente-Administrador de la firma habla con Interempresas Obras Públicas de las últimas novedades referentes a su empresa y el sector de las obras públicas.

Meritxell Jaén



Guillermo de Robert.

Intergrúas 2000 ha obtenido recientemente la certificación ISO 9001:2000, ¿qué ventajas aporta a sus clientes esta certificación?

La certificación UNE-EN-ISO 9001:2000 es una garantía internacional de calidad respecto a los proce-

sos de compra y venta. Más que para nuestros clientes, que ya conocen el servicio que ofrecemos, querríamos mandar un mensaje a todos los actores del sector: disponen de una compra-venta especializada en grúas que ha apostado fuertemente por la calidad. Es cierto que en nuestro sector, generalmente son los alquiladores que se certifican. Pero creo que ciertos alquiladores, los que dan valor a la calidad de su propio servicio, están siempre en búsqueda de proveedores que comparten estos valores.

¿Qué supone para su empresa que les hayan otorgado dicha certificación?

Primero una confirmación de nuestro método de trabajo. Desde el inicio de Intergrúas 2000 hemos apostado por la calidad de nuestro servicio como estrategia. La certificación nos ha permitido sistematizar y mejorar el proceso de venta en varios aspectos. Es cierto que la implantación de la ISO 9001:2000 implica una sobrecarga de trabajo administrativo. Pero

es globalmente positivo porque es un método que hace reflexionar sobre la forma de desarrollar las tareas, los resultados logrados son muy positivos. También en un mercado cada vez más internacional, estamos orgullosos de que sea una empresa española, la primera en su sector, en lograr esta certificación.



Su compañía se dedica a la compra y venta de grúas móviles de segunda mano en España y otros países de Europa, Asia y África, ¿qué les diferencia de otras firmas que ejercen el mismo trabajo?

Para nosotros, la prioridad en una venta es satisfacer las necesidades específicas de un cliente, no es vender una grúa que tenemos en stock. Esta mentalidad nos lleva a veces a aconsejar a un cliente la compra de un tipo de grúa que no tenemos a la venta en el momento. Pero yo creo que a largo plazo, ese cliente siempre agradecerá un buen asesoramiento. Además, podemos atender la clientela de fuera en 4 idiomas: español, francés, inglés y alemán.

Su equipo de trabajo suele acompañar al comprador en todo el proceso de venta, ¿en qué consiste este proceso?

Identificamos las grúas que nos parecen corresponder al mercado, las inspeccionamos y definimos las condiciones de compra en cuanto a plazos, precio y condiciones técnicas con el propietario. Luego, ponemos a la disposición de todos en varios una información detallada, completa y reciente: fotos, características del modelo, estado técnico, plazo de entrega, asequible en varios idiomas. Las demandas que parecen corresponder en tema de producto y de condiciones dan lugar a la inspección de la grúa. Llegamos al contrato de venta que define todos los aspectos de la venta: equipamientos de la grúa, condiciones técnicas, plazo de entrega, señal, transporte, precio, etc. La última etapa es la del servicio post-venta. Proporcionamos información de proveedores (talleres, mecánicos, constructores, recambios de segunda mano) para posibles averías.



Grúa Demag AC 50.

“Para 2007, tenemos una previsión de ventas de casi 55 grúas”

¿Qué resultados ha tenido Intergrúas 2000 en el ejercicio anterior y qué previsiones de crecimiento tienen para el presente ejercicio?

2006 fue un muy buen año y parece que 2007 aún lo va a ser más. Tenemos una previsión de venta alrededor de 55 grúas para este año.

¿Cómo ve la situación del sector de la obra pública hoy en día?, ¿Cuáles cree que son los principales problemas a que se enfrenta este sector?

Hace unos años, las grúas se importaban de Francia, Alemania, Holanda, Austria, etc. En la actualidad, proceden principalmente del mercado español. Este cambio se debe a dos razones: el parque de grúas necesitaba una renovación y hemos exportado muchas grúas

desfasadas; y los alquiladores españoles han comprado muchas grúas nuevas durante estos últimos años y el mercado empieza a estar saturado, más aún con la desaceleración de la construcción y el desvío de los fondos comunitarios a los países recientemente incorporados a la Unión Europea.

Entre el profundo proceso de renovación de los parques y la nueva ITC MIE-AEM 2003, el mercado español de la elevación en general ha ganado mucho en seguridad, alcanzando el nivel de otros países europeos como Francia o Alemania. El mercado está entrando en una fase de estabilización.

¿Cuál es la principal demanda de los compradores de grúas?, ¿Cuáles son los principales factores que determinan la compra de una grúa u otra?

En el mercado interior, actualmente las grúas de 3 y 4 ejes y de 40 a 50 metros de altura de pluma y con máximo 10 años de antigüedad son los productos más buscados. Para la exportación, hay muchas demandas de grúas de gran tonelaje, desde 100 hasta 300 toneladas. Cada uno tiene sus propios requisitos de compra: para uno será el precio mientras que para otro será el producto (la grúa). Hay otros factores que pueden determinar una compra, como el plazo de entrega, la profesionalidad del vendedor, la oportunidad...

Después de conseguir la certificación ISO9001:2000, ¿cuáles son los objetivos a conseguir por Intergrúas 2000 a partir de ahora?

Ayer, España importaba. Hoy, exporta a países que mañana se convertirán a su vez en países exportadores. Contamos con una red de colaboradores en los continentes europeo y asiático que nos permite tener una buena lectura de estos mercados y de esta forma, anticipar las evoluciones. Consolidar y ampliar nuestro desarrollo internacional reclutando nuevos colaboradores que compartan nuestro empeño para la calidad es nuestro próximo reto. ■