

Entrevista a Guillermo de Robert, Gerente de Intergrúas 2000



Mov. - ¿En qué ha beneficiado la certificación ISO 9001 a su empresa?

Efectivamente, considero que la certificación europea ISO 9001 fue un gran avance en nuestra trayectoria. Primero, nos obligó a procesar y consecuentemente a automatizar nuestro proceso de venta y así llevar cada venta de forma organizada y profesional. Puedo asegurar que gracias a eso, las últimas decenas de ventas realizadas lo fueron de forma satisfactoria, tanto para los vendedores como para los compradores.

En segundo lugar, nos ha permitido captar una clientela que busca Seguridad y Calidad. Hoy con internet, todos hacen y venden de todo. Se ha conseguido derribar las fronteras, el idioma, la culturas, pero con la consecuencia de dar acceso al mercado a personas poca serias y tanto menos profesionales. La mayoría de nuestros clientes a día de hoy son empresas nacionales o extranjeras que buscan el apoyo de profesionales, con quienes pueden contar a la hora de establecer nuevas estrategias de desarrollo de su actividad o de adaptación al mercado en nuestro país.

Mov.- Intergrúas 2000 siempre ha sido conocida por la venta de maquinaria, pero abarca otros campos que me gustaría que comentase, una presentación de la actividad general de la Empresa

La actividad principal de INTERGRUAS 2000 sigue siendo la compra y venta de grúas de segunda mano en todo el mundo. Para cumplir con nuestro objetivo de dar un servicio de calidad, tenemos que abarcar muchos otros campos como: la Financiación a través de relaciones con los bancos, la Logística para enviar grúas en la otra punta del mundo, relaciones con las Administraciones Estatales (tráfico, aduanas,...), y la Formación, ya sea de mecánicos, operarios de grúas, etc.

Para ejercer nuestro trabajo de forma eficaz, tenemos que abarcar todo lo que lo rodea, de forma que nuestra clientela no desperdicie su tiempo y su energía en asuntos que no son centrados en el alquiler de grúas.

Mov.- Las empresas de subastas apostaron de manera muy fuerte el año pasado por el mercado de las grúas de segunda mano, ¿queda todavía mucha maquinaria en España para vender?

La empresa de subasta RITCHIE BROS se arriesgó en el mercado español, empezando hace algunos años en España en la localidad de Sagunto, y luego se trasladaron a Moncofa y abrieron también en Ocaña.

Me es difícil entender esta estrategia. La situación de España como vendedora de grúas usadas, ha empezado con la renovación de los parques de los alquiladores, seguida de la venta del exceso de grúas. Desde hace 6-7 años el mercado español es uno de los principales exportadores de grúas usadas en el mundo, y los subastadores se han implicado hace pocos años. Pero es evidente que el



Grúa de INTERGRUES LEVAGE (Marruecos)

ritmo de ventas que tenemos tiene sus días contados. Entonces, ¿cuál será el efecto en las plantillas de personal, en las infraestructuras? Algunos dicen que los números no les salen tan bien desde el verano pasado.

Quedan muchas grúas para vender en España. ¿Cuántas? No lo sé, depende de las necesidades del mercado. Pero los alquiladores de grúa dicen que tienen un nivel de actividad de 30% en comparación a lo de hace 3 años. Entonces, ¿eso querrá decir que hay que exportar un 70% del parque que España tenía en 2008, para llegar a una situación más o menos equilibrada con las necesidades del mercado nacional? No tengo que estar lejos de la cuenta. Creo y espero que ese movimiento se vaya a estabilizar a finales de 2011 o 2012. Han salido muchas grúas de España en estos 3 años. Y todos tenemos nuestro papel que jugar, tanto las empresas de subasta como las de compra-venta. La subasta puede garantizar al vendedor un volumen de venta importante en poco tiempo, pero no garantiza una calidad de producto al comprador, y pocas veces un precio al vendedor. Y los servicios de preparación del material de las empresas de subasta son poco creíbles para los profesionales del sector.

En cambio, en INTERGRUAS 2000 damos un servicio a medida de nuestros clientes, ya sea comprador o vendedor, pequeña o gran empresa, con una venta voluminosa o de una pequeña grúa antigua.

Mov.- Las subastas, ¿han marcado el precio de las grúas a la baja o por el contrario ha sido al alza?

Las dos consecuencias. Hay que entender que en una subasta hay una parte muy importante de "lotería", de suerte tanto buena como mala. También el modelo influye mucho, ya que algunos han girado a la baja y otros al alza durante las 3 ó 4 últimas ventas. Las subastas participan en el establecimiento de los precios del mercado de venta de grúas de segunda mano, en el sentido de que son uno de los "protagonistas", como la compra-venta, los mismos alquiladores, los fabricantes o importadores de grúas, las empresas extranjeras, etc.

Mov.- ¿Qué valor añadido aporta Intergrúas 2000 a las empresas?

Lo primero que aportamos es SEGURIDAD en el proceso de adquisición o cesión de una grúa. Nunca me he visto en la obligación de no poder entregar una grúa vendida. Excepto 2 veces en 15 años: La primera substituí la



Grúa de INTERGRUES LEVAGE (Marruecos)

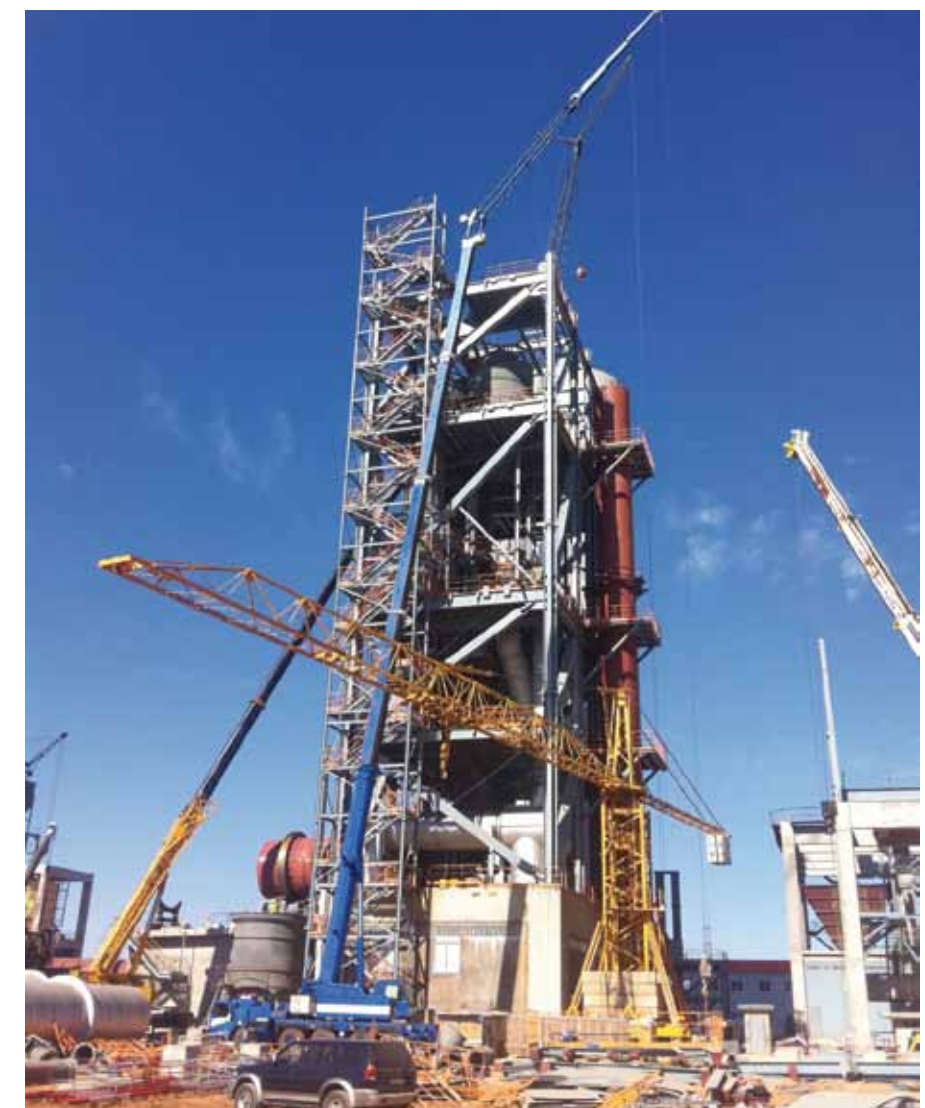
grúa, con el acuerdo del comprador, por otra del mismo modelo pero un poco mejor, y la segunda tardé 6 meses en poderla entregar, por cambio de opinión del vendedor.

Luego la CALIDAD. Por citar un ejemplo, las cesiones de formación de operarios de grúas extranjeras que hemos realizado aquí en España con la ayuda de los alquiladores nacionales. Empezamos definiendo un plan de formación en adecuación con los mode-

los/marcas, los conocimientos de los operarios a formar y los objetivos de la empresa compradora. Posteriormente realizamos la formación con toda la organización logística que supone como las grúas objeto de la formación, la traducción, la estancia, etc. Y el control final de adquisición de objetivos es una etapa muy importante, ya que con el informe de finalización se comunicará de forma global al empresario del desarrollo de la formación. Todas estas tareas no son



Los operarios con el equipo directivo de INTERGRUES LEVAGE (Marruecos)



Grúa de INTERGRUES LEVAGE (Marruecos)

“ En Intergrúas 2000 damos un servicio a medida de nuestros clientes, ya sea comprador o vendedor, pequeña o gran empresa, con una venta voluminosa o de una pequeña grúa antigua ”



Grúa de INTERGRUES LEVAGE (Marruecos)

complicadas en sí, pero realizarlas de forma correcta, es decir, dedicándole tiempo y profesionalidad, hace que se obtenga la diferencia entre una formación de calidad y otra mediocre.

Mov.- ¿En qué sectores está trabajando principalmente?

Principalmente con los alquiladores de grúas, empresas de obra pública, de estructuras, de prefabricado, compra-ventas de otros países, etc.

Mov.- Dada la situación económica que atravesamos, ¿tiene demanda por parte de clientes españoles?

Sí, los pocos alquiladores que siempre han invertido de forma razonable y privilegiando la autofinanciación. Son empresas que han tenido que adaptarse a la crisis como todos, pero que han guardado unas ciertas capacidades de inversión. Aprovechan la situación económica actual para renovar parte de su parque, ya que muchas ofertas interesantes de compra se presentan hoy en el mercado español.

Mov.- ¿Cómo cree que se desarrollará el mercado para este año?

Yo creo que las empresas del mercado no han finalizado su proceso de adaptación al mercado actual, y no tienen perspectivas de trabajo muy buenas para este año. La dificultad es que además de tener una economía muy floja, dependemos de un mercado exterior que se vuelve cada vez más inestable (Japón, Libia...). Hacer planes para el futuro se vuelve cada vez más difícil. Pienso que frente a la escasez de trabajo y a las pocas perspectivas que ofrece el mercado, los alquiladores van a seguir vendiendo parte de sus activos.

Mov.- ¿Cuentan con algún servicio de reacondicionamiento de máquinas?

No. Para eso cuento con los profesionales de la reparación.

Mov.- Cuando un cliente quiere comprar una grúa, ¿qué servicios les ofrecen Uds.?

Le ofrecemos los servicios de inspección preliminar, preparación técnica, transportar la grúa hasta el lugar más próximo de su destino final, la formación a medida de sus operarios y/o mecánicos, envío de recambios, de mecánicos especializados, etc.

Mov.- ¿Qué países están demandando más grúas en estos momentos?

La demanda está fluctuando mucho. ¿Se puede creer que algunas semanas después de la casi bancarota de Grecia el año pasado, hice 2 ventas en este país? Muchos países compran actualmente, en Europa, Sudamérica, Asia...

Mov.- ¿De qué manera le ha afectado la crisis a Intergrúas 2000 y qué lectura positiva puede sacar de esta situación?

Nosotros los vendedores de usado vivimos de las variaciones de los mercados, que provocan entre otras consecuencias, la necesidad de importar o exportar. España desde 1998 no ha conocido una situación estable, primero creciendo para luego bajar. Por eso, INTERGRUAS, y todos los profesionales del mercado de la venta en general, han tenido y siguen teniendo un contexto favorable para su actividad.

Pero cuando se estabilice el mercado, eso se traducirá para nosotros, los vendedores

de grúas, en una disminución importante de nuestra actividad. Y a pesar de que sea contrario a mis propios intereses, deseo a mis clientes y a la profesión entera que ocurra rápidamente.

Mov.- Uds. ha sido de los valientes que se han lanzado al exterior a trabajar, y han elegido Marruecos como destino para una empresa de alquiler, ¿qué tal les va en esa zona? ¿Cuántas máquinas tienen en el parque de alquiler?

Mi motivación original era crear una actividad que en el futuro compensara la pérdida de actividad de venta de grúas, que preveía a 3, 4 ó 5 años.

Hemos creado en 2009 INTERGRUES LEVAGE. Me he asociado con una empresa local, MOURAFI CONSTRUCCION y un amigo, Manolo Capitán, dueño de una empresa de alquiler en Sevilla, GRÚAS CAPITÁN. Se encarga principalmente de la dirección operativa de la empresa.



Firma de un contrato de cooperación con la empresa de Dubai SHUMITSU INTERNACIONAL.



Firma de un contrato de venta de 3 grúas LIEBHERR a la empresa MYANMAR ELEPHANT STEEL INDUSTRIES, incluyendo flete marítimo hasta el país de destino y formación en España de los operarios de grúas.

Las perspectivas del mercado marroquí son buenas para los diez próximos años. Es un país que presenta la enorme ventaja para un inversor de estar geográficamente cerca, y de tener una estabilidad política indiscutible. Además, el idioma hablado es el francés, por lo que no necesito traductor, lo que es bastante importante.

El principio fue difícil, tuvimos que empezar de cero y dedicarle mucho tiempo, mucha energía para llegar a la situación de hoy. Somos reconocidas como una de las empresas fiables en el mercado de alquiler de grúas. Todavía tenemos que estar muy presente. Nuestra plantilla es de aproximadamente 25 personas, entre operarios, ayudantes, mecánicos, secretaria, comercial... Nuestro parque está constituido por 9 grúas móviles de 30 a 140 ton y 1 plataforma aérea de 40m. Trabajamos en los parques eólicos de Tanger, la nueva fábrica de Renault, empresas cementeras, etc.

Mov.- ¿Qué proyectos tiene en mente para seguir funcionando y dando buenos rendimientos?

Como siempre, seguir apostando por la calidad, que en mi caso es la única forma de desarrollar una actividad de forma correcta. Tengo el proyecto de crear una red internacional de compra-venta de grúas móviles y todas certificadas con la ISO 9001. De esta forma podremos garantizar la misma calidad de servicio de compra y venta de grúas en diferentes puntos del mundo.

Mov.- ¿Qué mensaje le gustaría transmitir a los clientes de Movicarga?

No será un mensaje, sino unas reflexiones. Los precios de alquiler de las grúas están tan bajos que no permiten pagar los gastos, las

letras o ahorrar para invertir en el futuro. Sin embargo, todos los alquiladores dicen que las grúas de gran tonelaje tienen trabajo, al contrario del pequeño tonelaje. La prueba está en que hoy es más difícil encontrar grúas de más de 90 ton a la venta, además de haber subido de precio comparándolo con el año pasado.

Entonces no llego a entender, como en esta situación, no se llega a la solución de cómo actuar para conseguir que suban los precios de alquiler. No entiendo como no llegan a entenderse sobre una repartición por zonas



geográficas, que a mi entender es una buena forma de estructurar eficazmente el mercado, con el fin de subir estos precios, a un nivel parecido a los de nuestros vecinos europeos, que están por lo menos un 50% más alto.

Según mi opinión, la prioridad actual del sector de alquiler de grúas, ya no es quitarse letras ó vender activos, sino definir como llegar a subir los precios de alquiler, ya que se debilitan rápidamente las economías de estas empresas y rebajan fuertemente sus capacidades futuras de inversión.



akf equiprent

su socio financiero
especializado en
financiaciones
a medida de
bienes de equipo

su empresa
su maquinaria
akf equiprent

akf equiprent, S.A. Parque Empresarial La Moraleja. Av. de Europa, 12 - 3ª planta. 28108 Alcobendas (Madrid)
Tel.: +34 91 657 22 96 Fax: +34 91 490 44 93. www.akf-espana.es info@akf-espana.es