

ENTREVISTA A **GUILLERMO DE ROBERT,** GERENTE DE **INTERGRÚAS 2000**

En pocos años INTERGRÚAS 2000 ha conseguido erigirse en una referencia en el alquiler de grúas móviles en el mercado marroquí a través de la empresa INTERGRUES LEVAGE. Profundizamos con Guillermo De Robert en las claves de este éxito en el país vecino y aprovechamos para conocer su experimentado punto de vista sobre la situación que atraviesa actualmente el sector del alquiler en España y acerca de sus perspectivas de futuro.

Marruecos es un país lleno de oportunidades. Intergrúas 2000 ya las apreció hace tiempo, abriendo en 2009 una empresa de alquiler de grúas en Casablanca. ¿Qué balance hace de esta iniciativa?

Realmente empecé en Marruecos en 2008, exportando grúas desde España y desde otros países comunitarios. Un año después, me asocié con un marroquí para seguir trabajando allí el mercado de las grúas, vendiéndolas en el mismo puerto de Casablanca. Rápidamente me di cuenta de que la venta tendía a agotarse en un corto plazo y que el mercado del alquiler tenía mejores perspectivas. Por tanto, a finales de 2009, me convertí en alquilador de grúas y abandoné la actividad de venta. Más que de un balance, se puede hablar del punto hasta el que hemos llegado. Gozamos hoy de un nombre reconocido en el mercado, sinónimo de calidad. Todo nuestro parque está trabajando.



Guillermo De Robert, Gerente de INTERGRÚAS 2000.

Nuestro personal se está profesionalizando cada vez más. Y tenemos el objetivo de conseguir el certificado de calidad ISO 9001:2008 el próximo año.

Una vez dicho esto, no hay que ocultar que ésta es una inversión arriesgada - como toda inversión en un país extranjero- y que hay que dedicar mucho tiempo para estar bien informado a la hora de tomar las buenas decisiones.

La dificultad principal reside en una diferencia de cultura. Los mismos acontecimientos se pueden interpretar de forma distinta según el prisma cultural. En consecuencia, cada decisión u opinión se tiene que tomar o manifestar con una mentalidad abierta.

La empresa INTERGRUES LEVAGE es, por tanto, la confluencia de los aspectos positivos de dos culturas muy distintas.

¿Por qué eligieron Marruecos para iniciar la expansión internacional de Intergrúas 2000?

Nuestra implantación en Marruecos no resulta de una voluntad de expansión, sino más bien de diversificación. Siempre pensé que el fuerte dinamismo del mercado español de compra-venta de grúas de segunda mano desde finales de los 90, terminaría ralentizándose de

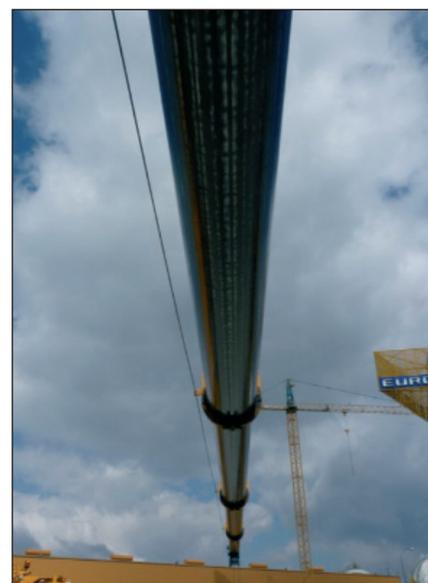
forma intensa. Por ello, trabajé en la búsqueda de una actividad complementaria que compensara esa futura y previsible pérdida en la cifra de negocio. En Marruecos apreció una buena oportunidad para llevar a cabo este proyecto. El mercado marroquí ya por aquel entonces estaba en expansión y ofrecía buenas perspectivas para el futuro. El país mostraba ya cierta estabilidad política. Además, es un país francófono, lo que facilita mi labor.

¿Cómo valoraría la situación actual del mercado marroquí? ¿Existen grandes perspectivas de crecimiento a corto-medio plazo? ¿Cómo está la actividad en Edificación y Obra Pública?

Es un mercado muy prometedor. Si el Rey Mohamed VI consigue mejorar las condiciones de vida de la clase baja, y conservar el apoyo político y económico de todos los países que hoy lo apoyan, es



Su profesionalidad y experiencia permiten a INTERGRÚAS 2000 actuar rápida y eficazmente.



INTERGRÚAS 2000 ofrece a los alquiladores un canal rápido y eficaz para reducir sus parques de maquinaria.



Equipo directivo de INTERGRUES LEVAGE en Marruecos.



Stand montado por INTERGRÚAS 2000 en la feria de Poznan, Polonia.

un país que puede protagonizar un boom de crecimiento fuerte en los 15 ó 20 próximos años. Allí aún queda mucho por hacer.

¿Cubren desde la delegación de Casablanca todo el territorio marroquí? ¿Se plantean expandir sus servicios a países limítrofes como Argelia?

Sí, estamos actualmente trabajando en las zonas de Tánger-Med, Marrakech, Casablanca y Rabat. Estamos montando estructuras en la futura fábrica de Renault, hacemos operaciones de mantenimiento en parques eólicos, estamos presentes en la fábrica de OCP en Safi, participamos en el montaje de la nueva cementera de Delattre Levivier, hemos colaborado en la segunda fase de la refinería de Mohamedia...

En cuanto a su segunda pregunta, le agradezco mucho que compare INTERGRUAS 2000 con empresas de la talla de MEDIACO, MAMMOET, SARENS o EUROGRUAS, que sí se han expandido por todo el norte de África, o en otros continentes, pero lo cierto es que una inversión de este nivel, para una empresa como la mía, tarda unos cuantos años en digerirse.

De todas formas, si tuviera que planteármelo hoy, descartaría por completo Argelia, por el riesgo inherente al país. Me iría preferentemente a lo más cerca, al sur, a Mauritania.

¿Cuántas grúas tienen en su base de Casablanca? ¿Qué rango de capacidades de carga abarcan?

Nuestra base de Casablanca, la única con la que contamos en Marruecos, tiene un parque de maquinaria conformado por nueve grúas, de las marcas LIEBHERR,

LUNA, IASA y KRUPP, de 35 a 140 ton. Parte de nuestra flota de grúas tiene como fecha de fabricación el 2000 o años posteriores, y otra parte son de los años 90. También tenemos una plataforma JLG de 40 m de altura de trabajo.

¿Se mantienen como socios en este proyecto en Marruecos las empresas Grúas Capitán y Mourafi Construction?

Claro que sí.

Crucemos el Estrecho, ¿qué opinión tiene de la situación que atraviesa el mercado de alquiler de grúas móviles en España? ¿Se ha tocado fondo?

Sería una redundancia decir que la situación es difícilísima. No sé si el sector ha tocado fondo pero es cierto que hay poco trabajo, que los precios de alquiler son indecentes, que las perspectivas se ven muy borrosas y, por fin, que los bancos, cuya primera función es teóricamente el apoyo financiero a las empresas, en la mayoría de los casos dificultan unilateralmente los procesos de refinanciación a pesar de que son uno de los culpables de haber llegado a esta situación.

Pienso que la estabilización del mercado (un parque ligeramente superior a las necesidades), podría darse en el año 2012, pero el problema seguirá existiendo si las grúas se mantienen trabajando por debajo del precio de coste.

Desde hace dos años la mayoría de los alquiladores están gastando sus reservas de capital para mantener el negocio en funcionamiento y el personal en actividad. Pero no creo que para la mayoría de las empresas esta situación pueda durar mucho más.

Merece la pena hacerse la pregunta de quiénes son los que realmente se aprove-

chan de estos precios tan bajos: ¿algunos empresarios españoles, las administraciones públicas, como contratistas, en sus diferentes formas: nacional, autonómica o local...? Por cierto, tengo entendido que son las empresas extranjeras que operan en España las que mejor valoran y pagan la hora/tonelaje de las grúas. Algo no me cuadra en esta diferencia de actitud.

¿Por qué los alquiladores no rechazan, por decisión corporativa, todo servicio por debajo del precio de coste? Si la mayoría se apuntara a una acción reivindicativa de este tipo, quizás provocaría efectos. Ya tienen poco que perder.

¿Podría darnos una valoración personal de qué porcentaje de grúas móviles deberían salir aún del país para equilibrar la oferta y la demanda?

No soy adivino, no sé la carga de trabajo que habrá en el país una vez que la economía española esté más o menos estabilizada. Pero lo que sí puedo decir es que, en la actualidad, los alquiladores necesitan vender más máquinas, porque sobran en los parques y porque no pueden asumir el reembolso de la deuda. En la situación actual, diría que aproximadamente de un 20 a un 30% del parque tiene que salir del país.

¿En qué medida podría ayudar Intergrúas 2000 a estas empresas para dar salida al excedente de grúas?

Nuestra profesionalidad, conjuntamente con nuestra experiencia, nos permite actuar rápida y eficazmente. Además trabajamos con una red de profesionales en todos los continentes que tienen un acceso directo a mercados nacionales, lo que nos permite ofrecer estas grúas allí direc-

tamente. Tenemos presencia publicitaria, mediante Internet y revistas corporativas, en varias zonas, como Oriente Medio, Europa Central... Podemos intervenir de dos formas distintas. Primero el alquilador nos confía una o varias grúas en gestión de venta, las cuales se ofrecen en el mercado hasta que se venden de una forma más o menos rápida según las condiciones de venta y el mercado.

La segunda forma de nuestra intervención en el mercado es comprando directamente.

Inspeccionamos el material, comprobamos que está libre de carga y lo pagamos a su propietario o a la financiera en un par de días. En este caso, lógicamente, negociamos con el propietario un precio más bajo para cubrir el riesgo de mercado que asumimos.

¿Qué ventajas competitivas destacaría Ud. de Intergrúas 2000 respecto a otras empresas de compra-venta de maquinaria o a otras fórmulas comerciales?

Lo primero de todo es la garantía que damos a través de nuestra certificación ISO 9001:2008. Esta garantía tiene por objeto los procesos de compra y de venta. Tanto para el vendedor como para el comprador esta certificación le garantiza que la operación de compra-venta se va a realizar de forma profesional siguiendo paso a paso un proceso establecido, inspección del material, negociación, pago y transmisión a nuestro nombre.



Exteriores de la Feria de Poznan, Polonia, con el cartel de INTERGRÚAS 2000.

Para que los alquiladores se puedan centrar en su actividad principal, el alquiler de grúas, INTERGRUAS 2000, se encarga de todos los aspectos anexos a las ventas: la logística, las declaraciones adecuadas ante las autoridades competentes, la gestión de créditos documentarios, la formación, la negociación... En resumen, además de una calidad de servicio, aportamos una seguridad en las operaciones.

¿Qué perspectivas se abren al negocio de la compra-venta de grúas para los próximos años? ¿Cuáles son, a día de hoy, los principales países destinatarios de estas máquinas?

Queda un par de años fuertes para la exportación de grúas fuera de España. Los tiempos difíciles para los vendedores de grúas están aún por delante. Muchos países de Sudamérica, Asia, Europa, etc. compran hoy en España por-

que, por desgracia, éste es un país de oportunidad para las grúas semi-nuevas.

¿Qué últimas operaciones comerciales le gustaría destacar de las efectuadas por Intergrúas 2000?

Recientemente hemos exportado a Myanmar las tres primeras grúas de tecnología europea. Estamos abriendo el mercado en ese país con un socio local. Para esta operación hemos hecho una gestión integral, desde la preparación técnica, la gestión del pago mediante crédito documentario, una logística bastante complicada para

llegar a entregar las grúas en la capital del país, Yangon, la formación de los operarios de grúas y de un mecánico... Nos encargamos también de la post-venta. El comprador se ha mostrado muy satisfecho y quiere seguir colaborando con nuestra empresa.

¿En qué próximos proyectos van a centrar su actividad?

Consolidar nuestra actividad en Marruecos y preparar el desarrollo de una red mundial de compra-venta de grúas móviles, todas certificadas con la ISO 9001. Nuestros objetivos para 2011 pasan por vender más o menos igual que en 2010 y, sobre todo, por seguir mejorando nuestro servicio.

**Para más información:
INTERGRÚAS 2000.
Tel: +34 968 137 376
www.intergruas.com**

TEREX CRANES EXPUSO EN BC INDIA SU GRÚA SOBRE CAMIÓN LT 1070/1

El modelo Terex Changjiang LT 1070/1 está especialmente dirigido al mercado indio.



Con una extraordinaria capacidad de elevación y altas velocidades de circulación, la Terex Changjiang LT 1070/1 es capaz de ofrecer una capacidad máxima de 70 toneladas para una configuración de brazo principal de 44,1 m y una altura máxima bajo gancho de 58,89 m. Fiable en el manejo, incluso en los terrenos más complejos, está equipada con dos motores independientes: uno para las funciones de la superestructura y otro para suministrar potencia al chasis. La grúa incorpora extensión y recogida rápida de la pluma, lo que agiliza el cambio de trabajos. Este modelo fue expuesto en el stand que tuvo Terex Cranes en la feria bc India, que con 400 expositores y cerca de 20.000 asistentes se ha convertido en una referencia en India y en toda esta región.