

Intergrúas, oferta global de grúas

Entrevista al Director, Guillermo de Robert.



Mov.- Intergrúas 2000 es una conocida empresa dedicada a la venta de maquinaria, ¿qué tipo de máquinas tienen en su oferta?

Sr. de Robert.- Somos una empresa especializada en grúas móviles y sobre cadenas, no vendemos otro tipo de maquinaria como grúas torre o camiones autocargantes. Nuestra estrategia es dedicarnos a un tipo de maquinaria muy concreta con el fin de ofrecer el mejor servicio posible en tema de oferta comercial, preparación técnica, logística...

Mov.- Muchos de los clientes que compran maquinaria lo hacen fuera de España, ¿les encarece mucho el precio al sumar el transporte?

Sr. de Robert.- Actualmente el mercado esta más en una dinámica de exportación que de importación. Las empresas españolas no compran maquinaria ni fuera de España, ni dentro, ni nuevas, ni usadas.

Al final de la década de los noventa y al principio de la siguiente, cuando se importaba tanto grúas nuevas como usadas, el precio del transporte encarecía mucho las grúas baratas. Evidentemente cuesta lo mismo transportar una grúa de 2 ejes de 20 años de antigüedad que otra de 5 años. En consecuencia, sí que encarece bastante el precio transportar una grúa antigua.

Un ejemplo concreto es el mercado de exportación de un modelo de grúa muy corriente en España: la LUNA GT 25/28. Actualmente no hay venta en España, entonces hay mercados interesados en este modelo. Pero el problema es que el precio del transporte terrestre sumado al flete marítimo puede llegar a sumar de 12 a 15.000€, más que el valor de la grúa. El precio del transporte en este caso encarece tanto el precio de la maquinaria que generalmente impide su venta.

Mov.- Es raro encontrar una empresa de venta de grúas que haya adquirido la ISO 9001, ¿por qué lo hicieron? ¿Qué beneficio le reporta esto a los clientes?

Sr. de Robert.- Es cierto que no conozco otra compra-venta de grúas de segunda mano que haya apostado por esta certificación. En Intergrúas 2000, hemos apostado por una política de calidad desde nuestro comienzo, en la década de los noventa. Corresponde a nuestra filosofía de trabajo. Recuerdo per-

fectamente que en mis primeras ventas, no consideraba la operación de venta acabada hasta que el comprador trabajara con la grúa en regla, tanto en documentación y control.

A partir de aquí, la problemática era encontrar la clientela que podía valorar esta forma de vender totalmente orientada a la calidad del servicio y a la satisfacción del cliente. La certificación ISO 9001 era la respuesta. En 2006 empezamos con todo el proceso.

Creo que para nuestra clientela de fuera de España es algo muy importante, le da seguridad sobre la validez de los productos ofrecidos. Están controlados comercial como técnicamente antes de su puesta en el mercado. Así cuando se desplazan desde otros continentes para inspeccionar una grúa y eventualmente negociar su compra, lo hacen con una información correcta y al día.

La ISO 9001 permite asegurar a los compradores de un proceso comercial pensado en el beneficio de las 2 partes, tanto compradores como vendedores. Por ejemplo, siempre se firma un contrato antes de aceptar una señal. Luego en términos de logística y de trámites administrativos, la ISO 9001 da la garantía de un trabajo hecho a conciencia, tanto a los compradores como a los vendedores.

Estamos en nuestro séptimo año de certificación, y a pesar de los esfuerzos que nos pide mantener la ISO 9001, sigo pensando que una política de calidad es rentable, tanto en situación de crisis como de crecimiento. Nos permite destacar nuestra oferta en el mercado.

Mov.- ¿Venden sólo maquinaria de España hacia fuera o también ofrecen ofertas de máquinas? Si algún cliente de fuera de España quiere vender sus equipos, ¿puede contactar con Uds.?

Sr. de Robert.- Disponemos de un red de empresas asociadas en varios países, lo que nos permite no solamente ofertar productos, sino también ofertar la compra de grúas.

Mov.- ¿Cree que todavía quedan muchas máquinas por vender en España?

Sr. de Robert.- El trabajo en España sigue bajando y los alquiladores siguen reduciendo su parque para adaptarse a la situación económica. Pero creo que el ritmo de venta sigue estando por debajo de lo que tendría y que la sobreoferta impide empezar a revalorizar los precios de alquiler.

Dentro del mercado de alquiler, se puede decir que en el rango de gran tonelaje, ya se ha recortado bastante la sobreoferta. El parque está más o menos equilibrado con la demanda y la prueba está en que no se vende mucha grúa de gran tonelaje. Una de las consecuencias es el nivel de precio de alquiler que a veces se ha podido reequilibrar a favor del alquilador, aunque no lo suficiente. Pero ya no está al nivel catastrófico del precio de alquiler de las grúas de pequeño tonelaje, de 25 a 80 ton. En este rango, sí que sigue habiendo sobreoferta respecto a la faena.

Mov.- Uno de sus competidores últimamente han sido las subastas de maquinaria, ¿lo son en este momento?

Sr. de Robert.- Claro que los subastadores son unos competidores en el mercado actual, pero prefiero hablar de complementariedad más que de competición. Cuando un subastador vende en un par de días varias decenas de grúas para varios millones de euros, es algo que yo soy incapaz de hacer porque no tengo la estructura.

Pero al contrario, no son capaces de dar un servicio de calidad como lo hacemos nosotros, en términos de información sobre los productos, de logística de transporte, de preparación técnica, de valoración de un parque...

Mov.- ¿Qué valor añadido aporta Intergrúas 2000 a sus clientes y qué aporta a las empresas que otros no hacen?

Sr. de Robert.- Llevamos 6 años con la certificación ISO:9001, lo cual da a entender que nuestra empresa está enfocada principalmente a la satisfacción del cliente. Esto se traduce, en nuestro oficio, como la oferta de un servicio a medida. Actualmente, existen dos situaciones diferenciadas como razones de venta: el alquilador que vende activos libres de carga para hacer caja o el que vende activos financiados para quitarse letras y a su vez aligerar las cuentas mensuales. Nuestro servicio se adapta a dichas realidades.

Al vendedor que no tiene necesidad urgente de vender, le valoramos al mejor precio sus activos y le ofrecemos una gestión de venta en la que se incluye una gestión administrativa (transmisión o baja del vehículo), financiera (crédito documentario, relación con el banco, registro de BM...), técnica (intervención de mecánico...) y logística (organización de transporte y flete). Ponemos a su disposición nuestros medios publicitarios, publicando sus grúas a nivel internacional, en webs y revistas. Al vendedor que, por el contrario, tiene una necesidad urgente de disponer de liquidez, le ofrecemos una compra rápida e íntegra de su material. De esta manera, la maquinaria pasa a formar parte de nuestro stock, tras lo cual se lleva a cabo la gestión de venta.





Nuestro equipo se compone de 1 responsable comercial y de 3 personas involucradas en la gestión administrativa, logística, financiera y operacional de las ventas. Ponemos estos medios con el fin de llevar a cabo una gestión de venta 100% satisfactoria para los clientes vendedores como compradores. Esto nos diferencia de nuestra competencia.

Mov.- ¿En qué sectores está trabajando principalmente?

Sr. de Robert.- Estamos trabajando con alquiladores de grúas, compra-venta cuando se trata de un país que no penetramos comercialmente, empresas constructoras, multinacionales... en los sectores de la minería, la energía, la construcción....

Mov.- Seguimos atravesando un periodo difícil, ¿hay alguna demanda nacional?

Sr. de Robert.- No hay que olvidar que España es un país muy pequeño. Con 47 millones de habitantes, se encuentra en la posición 29 de los países más poblados del mundo. A pesar de ello, España, en los 4 ó 5 años anteriores a la crisis, compró entre 300 y 350 grúas móviles nuevas al año, mientras Francia con una población más importante y una red industrial mucho más desarrollada, no llegaba a 100 unidades nuevas compradas al año.

Y en la compra de usado, mucho más difícil de contabilizar, ocurrió lo mismo. Hemos pasado una década entera (desde 1998 hasta 2007) limpiando los parques de grúas móviles usadas de Europa occidental.

Claro que creció de forma descomunal aunque, iba asociado al crecimiento totalmente desordenado y desregulado de los sectores inmobiliarios y financieros de la economía española. Las entidades financieras, no cumplieron con su función reguladora, dando fácil acceso al mercado de alquiler de grúas, a muchas empresas o empresarios que en una situación normal no lo hubieran tenido.

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

Sr. de Robert.- La realidad cotidiana lo deja muy claro: este año va a ser un año difícil y quizás el año que viene también. Pero hay que positivar y resaltar que hay muchas empresas de alquiler de grúas que están desapareciendo del mercado, dejando un espacio menos competitivo para los años que vienen.

Mov.- Cuando un cliente quiere comprar una grúa, ¿qué pasos tiene que seguir?

Sr. de Robert.- Antes de ofrecer la grúa, nos encargamos concienzudamente de averiguar la situación financiera, económica y técnica en la que se encuentra. Para

ello nos desplazamos para probar el funcionamiento de la grúa, dejar claramente definidas las condiciones de venta con el propietario e informarnos de la situación jurídica de la empresa como de sus activos. De esta forma, el cliente comprador estará bien informado sobre el producto y sus condiciones de venta antes de programar un desplazamiento, en ocasiones bastante largo. Pero no olvidemos que una grúa usada no es una grúa nueva. No hay garantía contractual. La primera responsabilidad del posible comprador es la elección de un vendedor profesional y competente. Sin ser una garantía, esto le ayudará a realizar una compra más segura. También existe la posibilidad de que contratemos un servicio técnico independiente para la revisión exhaustiva de la grúa a adquirir.

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

Sr. de Robert.- La demanda está fluctuando mucho y algunos de los países que compran grúas en estos momentos son Chile, Qatar, Corea del Sur, Australia....

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas se están demandando actualmente y cómo están los precios?

Sr. de Robert.- Las marcas más demandadas son LIEBHERR y luego DEMAG. Se están demandando todas las capacidades, pero es cierto que en el mercado actualmente sobran las grúas de 2 y 3 ejes, lo que no es el caso.

Mov.- ¿De qué manera le ha afectado esta época a Intergrúas 2000?

Sr. de Robert.- Nosotros, los vendedores, tenemos muchos productos para vender desde el inicio de la crisis. Las empresas tienen que vender activos y estamos aquí, igual que los subastadores para regular el mercado y hacer que el parque esté adaptado en volumen a las necesidades de trabajo existentes en España.

Mov.- Uds. llevan tiempo trabajando en Marruecos, ¿cómo es ese mercado? ¿Qué tal les va por allí?

Sr. de Robert.- El mercado marroquí se ha visto paralizado unos meses a la expectativa del resultado de las elecciones generales que tuvieron lugar a finales de noviembre del año pasado. Pero la ventaja de Marruecos es que es un país con indudable estabilidad política y con una monarquía dirigida por un rey joven, consciente de las necesidades vitales de su país, por lo cual la Primavera Árabe no dio lugar a cambios drásticos en el país.

Las buenas perspectivas de trabajo existentes desde varios años siguen en vigor. En Marruecos hay trabajo para los diez próximos años. Se han importado muchas grúas móviles en los últimos años, el parque de grúas móviles ha crecido mucho y empieza a haber sobreoferta en unos sectores.

Dentro de esta situación, la empresa Intergrúas Levage creada en 2009, se encuentra en periodo de estabilización. En 2011, no hemos aumentado nuestro parque sino mejorado la formación de nuestros operadores de grúas y mecánicos.



A nivel comercial, seguimos trabajando en grandes proyectos como TANGER-MED, la fábrica de RENAULT o la refinería de MOHAMEDIA cerca de Casablanca. Nuestro ratio de ocupación del parque es de 92%.

Mov.- Hay que seguir hacia delante, ¿qué proyectos tienen pensado desarrollar en un futuro cercano?

Sr. de Robert.- Llevamos tiempo desarrollando una red internacional de compra-ventas asociadas que nos permiten tener un amplio conocimiento de ciertos mercados. Esta red está presente en los mercados de Europa del Este, Medio Oriente, Asia y Sudamérica, lo que nos ha permitido vender a lo largo de este año cerca de 60 grúas.

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

Sr. de Robert.- Se nos presenta un año 2012 más complicado que el 2011. La crisis de la deuda europea obliga a nuestro nuevo gobierno a recortar más en los presupuestos, en consecuencia no habrá nuevos proyectos en 2012. Este año ha sido un año desastroso para las empresas, muchas de las cuales han tenido que emplear las reservas existentes para poder seguir funcionando o simplemente han desaparecido. Pero lo peor de todo, es que sigue estando la falta de perspectivas, a tal punto de que muchas empresas se preguntan si merece la pena seguir luchando en vez de sencillamente vender los activos y cerrar el negocio. La profesión entera tiene que reflexionar, trabajar en crear las condiciones adecuadas para revalorizar los precios de alquiler. Por cierto, pasa por eliminar la sobreoferta de grúas móviles en España, cada empresa tiene que adaptar su parque a las necesidades de su área de negocio. Pero pensar que eliminar la sobreoferta de grúas sería suficiente para revalorizar los precios de alquiler sería olvidar los años anteriores cuando había faena, mucha faena y que en muchas zonas de España, los precios estaban a un nivel bajo. Hay que aprovechar esta crisis para estructurar el mercado con el fin de subir los precios de alquiler. El respeto de las zonas geográficas podría ser una de las soluciones.

