> *El sentido de nuestros diez años de certificación europea de calidad ISO 9001 es transmitir a los clientes que la calidad del servicio prestado es la columna vertebral de Intergrúas 2000*

Guillermo De Robert,

gerente de Intergrúas 2000

Con una experiencia de más de 20 años Intergrúas 2000 se ha convertido en uno de los grandes referentes internacionales en la compra-venta de grúas usadas. Entrevistamos a su gerente, Guillermo De Robert, para conocer la situación que atraviesa actualmente este mercado, la evolución que ha seguido la compañía desde su constitución y los próximos proyectos en los que tiene previsto embarcarse.

David Muñoz

El pasado año, Intergrúas 2000 celebró su 20º aniversario. ¿Qué balance hace de todos estos años de trabajo?

Tuve la suerte de empezar en este mercado cuando la economía española se estaba recuperando de la crisis posterior a la exposición de Sevilla y a los Juegos Olímpicos de Barcelona. Traía de Francia grúas PPM de pequeño tonelaje con el lema de que 'una venta solo está hecha cuando el comprador puede empezar a trabajar con la grúa'. Es decir, después de haberla traído, matriculado y, a veces, reparado. El servicio post-venta oficial en esos años era muy deficiente. Me vi obligado a subsanarlo y así a involucrarme en la post-venta.

Estos primeros años orientaron mi trayectoría hacia la completa satisfacción del cliente. La calidad, la profesionalidad y el respeto a la palabra han sido los medios para lograr este objetivo.

Por tanto, el balance que hago es positivo. Puedo decir que la gran mayoría de la empresas que me compraron grúas han quedado satisfechas.

2012 - Venta de una grúa LR11350 a Corea del Sur.

La crisis que hemos pasado en los últimos años ha afectado profundamente a todos los sectores de la economía española. ¿Cómo ha vivido este periodo Intergrúas 2000?
En 2007, un año antes del verano fatídico de 2008, las entidades financieras españolas endurecieron las condiciones de acceso al crédito, lo que afectó a las ventas en general, tanto de equipos de segunda mano como nuevos.

A partir de ahí, empezaron dos/tres años de inmovilismo del mercado debido, tanto a la tardanza del gobierno español en reconocer la crisis profunda que afectaba a la economía española, como a la posición de estancamiento de los compradores frente a la falta de perspectivas.

Entre los años 2010 y 2012 las empresas limpiaron sus parques de los activos que más les pesaban en las cuentas, en particular las grúas nuevas compradas entre los años 2005 y 2007. Fueron años de muchas ventas, casi todas de exportación.

De 2013 a 2016 volvieron a ser años de parón en las compras de maquinaria por parte de las empresas, otra vez por la falta de perspectivas. Y a partir de 2017, los (relativos) buenos hitos de la economía española dieron confianza a los mercados, provocando un movimiento creciente de inversiones, tanto en nuevo como en usado.

En defintiva, en Intergrúas 2000 hemos sufrido esta crisis como un actor más del mercado pero nuestros contactos a nivel internacional nos permitieron suavizar la atonía del mercado español.

¿Cuáles describiría como los mayores hitos históricos de la compañía?
Varias operaciones 'especiales' han marcado estos años. Primero la venta en 2009 de un lote de 15 grúas en Marruecos, con un pago mediante crédito documentario. El año siguiente, la venta CIF (Cost, Insurance and Freight - Coste, Seguro y Flete) de las primeras grúas de tecnología europea en Myanmar. En 2012 la venta en Corea de una grúa LR 11350, totalizando 2.000 toneladas y 2.000 m3 de material. En 2014 la entrega a tiempo en Chernóbyl, en pleno conflicto ruso-ucraniano, de una plataforma elevadora Wumag de 100 m de altura y, en la misma obra, dos años más tarde, el alquiler de otra plataforma similar 24 horas al día, 7 días a la semana, durante 8 meses. Y por último, la venta de una grúa Demag AC250 a Senegal con una prestación de servicio integral, desde la preparación técnica hasta el mantenimiento, incluyendo la formación de los mecánicos y operadores.

"Puedo decir que la gran mayoría de la empresas que me compraron grúas han quedado satisfechas"

Sí me gustaría añadir, aunque no fueron propiamente operaciones de compra-venta, la participación como expositor en dos ferias de maquinaria de obra pública: la Budma (en Poznan, en 2009) y la Intermat en 2012 de Dubai. Las dos experiencias nos permitieron conocer mejor estos mercados.

¿Qué servicios puede ofrecer hoy Intergrúas 2000 a sus clientes? ¿Se trata de un servicio 'llave en mano'?
Prefiero llamarlo un servicio integral. Me baso en el hecho de que cada empresa es distinta, por su historia, su entorno, su personal, su filosofía, su parque, su situación financiera, su posicionamiento en

2009 - Venta de 15 grúas en Marruecos.

2012 - Stand de Intergrúas 2000 en la feria Intermat de Dubai.

"Siempre he creido que la especialización es una forma eficaz de competir con empresas multi-producto"

el mercado… Por eso cada necesidad de compra es específica, única y distinta de otra. A veces los compradores necesitan solamente un precio y se encargan de todo lo demás: logística, matriculación, preparación técnica y administrativa… Otros, en cambio, necesitan hasta una formación de los mecánicos y de los operadores. Entre estas dos tipologías extremas de clientes, existen múltiples tipos de necesidades, todas diferentes, al igual que lo son las empresas de grúas.

Considero que mi cometido es dar una respuesta adecuada a cada necesidad en particular, lo que implica que podamos ofrecer una gama de servicios complementarios al puro acto de venta: preparación técnica, identificación y suministro de las herramientas de izaje, logística, formación, mantenimiento y post-venta en general. Estas habilidades nos permiten adecuar la oferta a las necesidades de cada cliente.

Un ejemplo: Novarka es el encargado de realizar la cúpula de confinamiento del reactor número 4 de Chernóbyl. En primer lugar, con Transkarpatia, vendimos y entregamos en condiciones DAP (hacerse cargo de prácticamente todo en el lugar de destino), en pleno conflicto ucraniano-ruso, una plataforma Wumag de 100 m de altura, con formación de los operadores locales. A los dos años nos pidieron el alquiler con operador de una plataforma similar. Y al final de la obra, nos encargaron la gestión de venta de las 17 grúas que habían trabajado en la obra, desde grúas lentas Terex de 40 toneladas hasta grúas de celosía Manitowoc de 300 toneladas.

2017 - Venta con servicio integral de una Demag AC250 a TTI en Senegal.

¿Qué valores diferenciales destacaría del servicio ofrecido por Intergrúas 2000 respecto a otras empresas de compra-venta de maquinaria? ¿Y en comparación con empresas de subastas?

De forma general, yo diría que cada uno, compra-venta, subastadores, intermediarios, particulares y vendedores de grúas nuevas, tienen su especificidad, su función en el mercado del usado.

Los subastadores cubren unas necesidades fuera del alcance de la mayoría de los actores en este mercado. Por ejemplo, una empresa que quiere liquidar rápidamente un parque de maquinaria variado y numeroso, encontrará en la subasta la mejor solución.

Al contrario, un empresa que necesita un asesoramiento y un acompañamiento desde la compra hasta la explotación de la grúa encontrará en Intergrúas 2000 un servicio adaptado a sus necesidades. La diferencia fundamental entre los subastadores e Intergrúas 2000 es que ellos tienen productos para vender y su cometido es conseguir el mejor precio mientras nosotros tenemos clientes y nuestro cometido es cubrir adecuadamente una necesidad.

Pero es cierto que son actores que han perdido presencia en los últimos años debido a un mercado que está a la expectativa y que es importador.

Por otro lado, hay otra actividad que está entrando con cada vez más fuerza, el alquiler de grúas sin conductor. Son empresas especializadas que proceden principalmente de Holanda, Alemania, Francia y Bélgica, y que llevan años usando este sistema. Esta solución se puede considerar como una respuesta a los problemas recurrentes de rentabilidad y financiación.

Añadiré que el sentido de nuestros diez años de certificación europea de calidad ISO 9001 es transmitir a los clientes que la calidad del servicio prestado es la columna vertebral de Intergrúas 2000. Nos permite llamar la atención de aquellos que valoran la calidad.

La calidad está en los detalles. Cada detalle cuenta, en el sentido que pueden originar, a veces, consecuencias económicas multiplicadas. Es cierto que en muchas operaciones nos enfrentamos a problemas o situaciones inesperadas y la calidad reside en buscar soluciones optimizadas.

¿Trabajan ya con todo tipo de equipos o mantienen su especialización en grúas?
El centro de mi actividad son las grúas móviles y de cadenas. Siempre he creido que la especialización es una forma eficaz de competir con empresas multi-producto.

No obstante, algunos clientes a los que damos un servicio integral, me piden encargarme también de otros tipos de maquinaria, como grúas autocargantes, grúas torres, manipuladoras, plataformas elevadoras… Pero no está en mis intenciones desarrollar la actividad de la empresa hacia otros productos.

Comentaba antes que en Chernóbyl alquilaron una plataforma aérea de gran altura. ¿Fue una excepción o dan también servicio de alquiler?
El alquiler es el oficio de mis clientes y no creo que sea buena idea hacerles la competencia. Ahora, sí es cierto que el alquiler de grúas de gran tonelaje y de plataformas de gran altura fuera de España es una actividad que quiero desarollar, en asociación con algunas empresas españolas que tienen experiencia en proyectos internacionales.

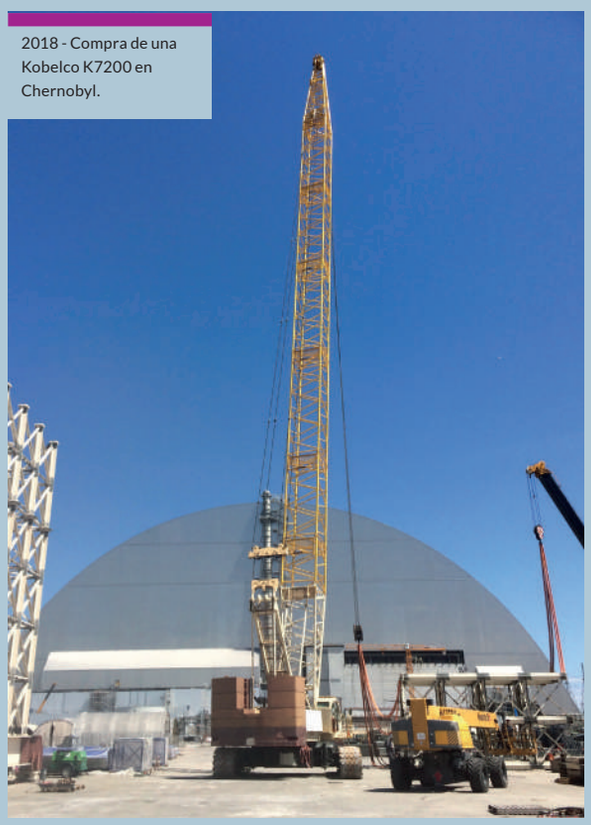
Por su visión global del mercado internacional, ¿cuáles destacaría Ud. como los países más dinámicos actualmente en materia de maquinaria?
África, con su suelo rico en minerales e hidrocarburos, es el escenario de numerosas obras llevadas a cabo por empresas extranjeras. Los conflictos en Medio Oriente originan muchas obras de reconstrucción. Y luego Asia, con su estrategia de expansión mundial, siempre ha sido un mercado importador de maquinaria.

En Intergrúas 2000 mantienen en concreto una estrecha relación con África desde hace años… ¿Qué situación atraviesa actualmente ese continente?
África es origen de muchas inversiones para extraer materias primas de su suelo; de hecho se ha convertido en un continente estratégico. Y China, con la sensatez de su vista a largo plazo, está entrando poco a poco en sectores como la obra pública, la agricultura, los servicios, la banca o la artesanía local. Esta estrategia de expansion tan agresiva nos está alejando cada vez más de este continente, a pesar de mantener fuertes lazos con muchos países.

Francia tiene una larga historia en África del Norte y Occidental, por lo que naturalmente estos son mercados más abiertos a las ofertas de servicio que proceden de un francés.

¿Son muy diferentes los requerimientos de un cliente europeo de los de un cliente africano, por ejemplo?
Sí, son muy distintos, en varios sentidos. Primero, una capacidad financiera menor unida a una logística de entrega más cara y a un riesgo más elevado a la hora de comprar, hacen que se esté importando principalmente grúas de segunda mano, de las cuales muchas ya no son útiles en los mercados europeos. Egipto es un buen ejemplo.

Segundo, en muchos países, debido a la escasez de ventas de maquinaria nueva, la mayoría de los fabricantes no tienen redes comerciales y/o de post-venta establecidas. Esta situación implica que en muchos casos los compradores necesitan un servicio amplio, desde el asesoramiento en la compra hasta la post-venta y la formación.


2018 - Compra de una Kobelco K7200 en Chernobyl.

Además, hay que tener en cuenta que la normativas de importación, como los aranceles y el límite de antigüedad, son distintas según los países. Y por último, las redes de carreteras están en muy mal estado, provocando un prematuro envejecimiento de las máquinas rodantes.

¿Qué tipo de máquina usada demanda hoy más el mercado?
Hablando de España, algunas grúas de gran tonelaje, sobre ruedas o de cadenas, se han entregado entre 2017 y 2018. Pero la mayoría de los pedidos está entre 55 y 130 toneladas de capacidad.

Por su presencia internacional, ¿aprecia que hay marcas de grúas más valoradas que otras según el país de destino? ¿Pesa más el factor del fabricante o el precio de venta?
La respuesta es múltiple. Primero, en general el mercado del usado está pidiendo tecnología alemana y de procedencia europea. Y sabemos todos perfectamente que la marca Liebherr es la primera en el mundo, debido principalmente a un servicio post-venta muy eficaz. Pero en África se compran muchas Terex, debido a una inversión menor en cuanto a grúas de pequeño tonelaje (lo que les permite, al igual que en España, mejorar la rentabilidad de la inversión) y a una presencia histórica a través de PPM. Tadano-Faun está muy presente en Asia y en Escandinavia, mientras que Grove está muy implantada en el continente americano y en Medio Oriente.

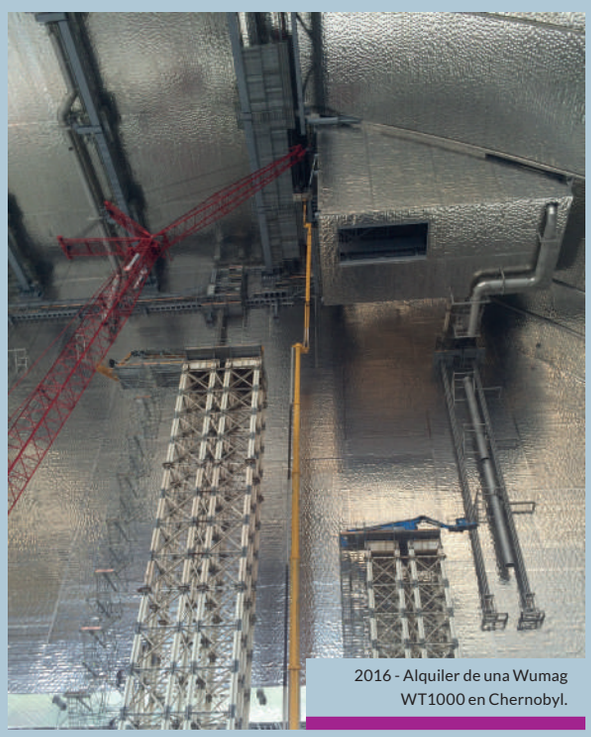
Respecto a su segunda cuestión, todo cuenta en una venta: la marca, el modelo, el precio, el vendedor, el estado…

¿Pasan las máquinas que recoge Intergrúas 2000 por algún proceso de revisión antes de volver a ponerlas en el mercado? ¿Qué garantía ofrecen?
Depende del comprador, del vendedor, del estado, de las condiciones de venta, de la operación…

2017 - Venta de tres grúas de cadena a Somagec en Marruecos.

2017 - Formación electro-mecánica sobre Demag AC250 en Senegal.

2009 - Intergrúas 2000 en la feria Budma en Poznan.



2016 - Alquiler de una Wumag WT1000 en Chernobyl.

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification

Certificación ISO 9001:2015, la cual avala la calidad del servicio de Intergrúas 2000.

Cuando compro grúas en stock en el mercado europeo para importarlas en el mercado español, siempre procedo a una preparación técnica, que varía según la inspección hecha antes de comprar la grúa, y realizo pruebas de trabajo a la llegada a España. Intento que esta preparación sea lo más completa posible aunque siempre se nos puede escapar alguna avería o pieza defectuosa. Realmente es después de unos días de trabajo cuando se puede conocer la verdadera calidad de un producto.

Garantía no damos pero todos los casos son particulares. Siempre buscamos un equilibrio entre la satisfacción del cliente y la viabilidad económica de Intergrúas 2000.

Hay casos particulares, como un cambio de motor, de convertidor o de corona antes de la entrega, que llevan la garantía del proveedor.

Dar una garantía seria de varios meses implica, por parte del vendedor, una inversión importante entre el desmontaje/montaje de los componentes principales y el cambio de piezas a nuevas. Y esto, cuando los fabricantes lo hacen, el precio de venta lógicamente sube de forma importante.

¿Cómo ve el mercado español?

Despues de la crisis, el mercado, con el fin de adaptarse a la caída en la demanda, se desprendió de forma masiva de muchos activos, de los cuales los que más pesaban en las cuentas eran las adquisiciones más recientes. Con ello los parques se volvieron inadecuados para hacer frente al crecimiento de actividad que hemos vivido en estos últimos meses. De exportador el mercado se ha convertido en importador.

Pero tengo muchas dudas de cara al futuro. Bajo mi punto de vista la economía española está en un periodo de vacas flacas. Muchas empresas tienen dudas a la hora de invertir. Esta falta de visibilidad del mercado en España y Europa encuentra su fuente en varios factores, como la inestabilidad politica, las decisiones de los Estados Unidos a nivel del comercio internacional, la situación crítica de las deudas públicas, la crisis migratoria…

Y a esto hay que añadir el problema endémico de los niveles bajos del precio de alquiler. Por eso, soluciones alternativas a la inversión como el alquiler sin conductor están seduciendo cada vez más a las empresas de alquiler.

¿En qué próximos proyectos se van a centrar en Intergrúas 2000?

Ya comentamos antes el desarrollo de una nueva actividad de alquiler. Este es el proyecto principal en el que trabajo actualmente. Y ahora estoy estudiando varios proyectos en África y en el Caribe. •