# ENTREVISTA GUILLERMO DE ROBERT

## Gerente de Intergrúas 2000

**Mov.- El 2020 está siendo un año extraño y un gran reto para muchas empresas, ¿qué tal está Intergrúas afrontando la situación?**
**Guillermo de Robert.-** Después de un año 2019 bueno para el sector de la elevación y con crecimiento en relación a 2018, se auguraba un año 2020 aún mejor, hasta mitad de marzo cuando el Gobierno Español declaró el estado de alarma, paralizando la mayoría de las actividades económicas.

La pandemia del Covid-19 ha empeorado una situación, tanto nacional como internacional, ya muy inestable e insegura.

La situación en Oriente Medio, la política aislacionista de los Estados Unidos, el Brexit, la crisis de los refugiados, el precio del petróleo, la bajada de la producción mundial debida a la pandemia, complican nuestra visión del futuro.

A nivel nacional, el confinamiento ha producido una paralización de las obras y una acumulación de las mismas cuando se reanudó la actividad en mayo, generando mucha actividad. Pero todos, estamos a la espera de ver lo que va a pasar después del verano. Y en 2021, ¿cómo se van a emplear los más de 150 mil millones de euros que va a recibir España de Europa?

El nuevo gobierno no inspira confianza a los actores económicos. Aumenta la falta de visibilidad y produce el aplazamiento de muchas decisiones de inversión.

El año 2020 marca una gran etapa en la evolución de INTERGRUAS 2000, está siendo un año de optimización de nuestra oferta de alquiler de grúas sin operador. Y en términos económicos, el alquiler está superando la venta.

HE DECIDIDO EMPEZAR UNA ACTIVIDAD DE ALQUILER DE GRÚAS SIN OPERADOR. HE CONSTATADO QUE ESTE SERVICIO TIENE UNA ACEPTACIÓN MUY POSITIVA POR PARTE DE MIS CLIENTES. REPRESENTA UNA ALTERNATIVA A LA COMPRA, TANTO DE NUEVO COMO DE USADO

**Mov.- ¿Qué nuevos proyectos han desarrollado para esta nueva etapa? ¿Por qué alquilar? ¿No es hacer la competencia a sus clientes?**
Los alquiladores de grúa tienen que seguir renovando su flota. Vendieron muchas grúas nuevas durante la última crisis financiera. Y frente al riesgo de una inversión, muchos enfocan el alquiler.

Este panorama me ha hecho reflexionar sobre la forma de adaptar nuestro servicio y he decidido empezar una actividad de alquiler de grúas sin operador. He constatado que este servicio tiene una aceptación muy positiva por parte de mis clientes. Representa una alternativa a la compra, tanto de nuevo como de usado.

No hago la competencia a mis clientes por las buenas razones que uno, no trabajo con sus propios clientes, segundo, el alquiler es sin operador y tercero, el periodo de alquiler promedio es de 1 año.

Por supuesto, sigo muy presente en los mercados nacional e internacional de la compra-venta.

**EN EL CASO DEL ALQUILER CON OPCIÓN A COMPRA, SE SUMAN VARIAS VENTAJAS. PRIMERO ECONÓMICAS, SE DESGRAVA EL 100% DE LAS CUOTAS MENSUALES, NO SE REGISTRA COMO DEUDA Y NO OCUPA LÍNEAS DE CRÉDITO, NO HAY DESEMBOLSO INICIAL DE CAPITAL Y NO HACEN FALTA AVALES Ó GARANTÍAS. LUEGO, UNA PARTE DEL COSTE DEL ALQUILER SE DESCUENTA DEL PRECIO INICIAL DE LA MAQUINARÍA, EN CASO DE EJERCER LA OPCIÓN DE COMPRA**

Es parte del servicio que ofrezco a mis clientes, tanto para vender grúas antiguas como para importar grúas recientes. En el caso de importación en España, mi oferta siempre se complementa con el asesoramiento, la logística, la legalización y la preparación técnica.

**Mov.- ¿Qué ventajas tiene ese alquiler?**
Hay que distinguir entre el alquiler puro, limitado a una obra en concreto y el alquiler con opción a compra, que se origina en una voluntad de inversión. Pero el corazón de nuestra actividad sigue siendo la venta; la mayoría de nuestra actividad de alquiler es con opción de compra.

Las 2 posibilidades tienen la ventaja principal de eliminar el riesgo inherente a la inversión. El alquiler puro presenta la ventaja para un alquilador de poder servir un cliente para una obra en concreto, sin tener la maquinaria disponible en su parque.

En el caso del alquiler con opción a compra, se suman varias ventajas. Primero económicas, se desgrava el 100% de las cuotas mensuales, no se registra como deuda y no ocupa líneas de crédito, no hay desembolso inicial de capital y no hacen falta avales ó garantías. Luego, una parte del coste del alquiler se descuenta del precio inicial de la maquinaría, en caso de ejercer la opción de compra. Y por fin, la grúa vincula la imagen de la empresa y no de otro alquilador.

Ahora, la desventaja es que el precio es más caro, pero riesgo y compromiso menores ante una situación complicada, parece ser la solución adecuada en muchos casos.

Estos contratos de alquiler cuentan con un estudio previo y se desarrollan dentro de una relación de confianza.

**Mov.- ¿Con qué parque en alquiler cuenta para sus clientes?**

**CUENTO ACTUALMENTE CON OCHO GRÚAS EN ALQUILER CON OPCIÓN A COMPRA Y CON DOS GRÚAS QUE PUEDO OFRECER A LA VENTA Y EN ALQUILER, TANTO EN CORTA COMO EN LARGA DURACIÓN. SON UNA 60T Y UNA 250T.**

No tengo como tal una flota de grúas en alquiler para ofrecer, la mayoría de mi parque está alquilado con opción a compra.

Para el alquiler puro, ofrezco las grúas que tengo en stock y disponibles para su venta como su alquiler. Y si se trata de una obra de larga duración y no tengo la grúa adecuada en stock, estudio la posibilidad de traer una grúa de fuera.

La mayoría de las demandas de alquiler se sitúan entre 55 y 130 toneladas.

Cuento actualmente con ocho grúas en alquiler con opción a compra y con dos grúas que puedo ofrecer a la venta y en alquiler, tanto en corta como en larga duración. Son una 60t y una 250t.

**Mov.- ¿Es asequible para los clientes el precio de alquiler de sus máquinas?**
Cada contrato se negocia para que las cuotas y el valor de compra estén adaptados a la realidad económica del inquilino. Pero, para darle una idea, una 55/60t se alquila sobre 5.000€ al mes, una 70t sobre 7.000€ y una 100t sobre 8.500€.

**Mov.- ¿Solo alquila a alquiladores o también a cliente final?**
Efectivamente, solo alquilo a alquiladores.

**Mov.- El ser una empresa que trabaja a nivel internacional, ¿le ha ayudado?**
Me ha ayudado en el sentido que mi experiencia me ha llevado a conocer bien algunos mercados nacionales y así poder ofrecer a mis clientes productos adecuados a sus necesidades.

**Mov.- ¿Qué argumento les daría a los alquiladores de grúas para renovar su flota en este momento y con qué tipo de maquinaria?**
Yo creo que la renovación de maquinaria es un movimiento perpetuo y se desarrolla en función de la situación económica del momento.

Las nuevas tecnologías, más que todo digitales y electrónicas, combinadas con los nuevos materiales, permiten a los fabricantes ofrecer productos más seguros, más adaptados, y a los alquiladores prestaciones optimizadas.

Ahora el tipo de maquina a elegir depende de muchos factores, desde la situación del mercado, el parque del alquilador, el tipo de obra o la competencia, entre otros.

**Mov.- ¿Cómo se va desarrollando el año para ustedes y cómo ve las perspectivas?**
Como expliqué al principio, nos falta a todos visibilidad. Ahora estamos todos a la espera de la vuelta de la esquina. ¿Qué pasará después del verano, una vez hayan finalizado las obras retrasadas por culpa del virus? ¿Qué pasará con los 150.000.000.000€ de Europa? ¿El Gobierno español va a emprender grandes proyectos? No tengo respuestas. Pero creo que nuestra nueva actividad de alquiler sin operador va a tener cada vez más éxito porque corresponde a unas demandas cada vez más extensas.

**Mov.- Otro proyecto que tiene es el introducir en España las grúas torre sobre camión. En España ya hay dos equipos de este estilo, ¿sería también de alquiler o de venta? ¿Como desarrollará este negocio?**
Efectivamente tengo el proyecto de promover la introducción de las grúas torre sobre camión. LIEBHERR entregó últimamente 2 unidades nuevas MK 88+, una en Cataluña y la otra en Andalucía. Conozco otras 3 empresas que tienen modelos antiguos. Son muy pocas las unidades en nuestro mercado. mientras que en muchos países europeos, como Alemania, Bélgica, Austria, Holanda o Francia, están muy presentes en las ofertas de los alquiladores.

Tienen muchas ventajas, de los cuales, un alcance de 45m, una puesta en servicio rápida, de 15 mn, 1 solo chofer/operador, un peso operativo de 50T en 4 ejes, una alimentación eléctrica, silenciosa y barata.

Pienso que este tipo de productos tiene su lugar en nuestro mercado, y mi intención es llegar a introducir unidades de segunda mano en el mercado, para vender o alquilar. Estas grúas tienen toda su lógica en centros urbanos mayores como lo son Madrid, Barcelona o Málaga.

Pero es cierto que al igual que todo producto nuevo, tiene que abrir su mercado y aún más con tiempo, dada la situación actual.