



Intergrúas 2000

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

Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros?
A pesar de los acontecimientos nacionales como internacionales, el año 2022 fue un año de recuperación, para la economía española con un crecimiento de 4%. La guerra en Ucrania ha limitado el crecimiento previsto. No obstante, el año fue muy bueno para el sector de la elevación con inversiones y el inicio de grandes obras paradas anteriormente por la pandemia y la subida de los materiales ya se están realizando.

Nosotros hemos realizado nuestro mejor año desde una década, tanto en la compra-venta como en el alquiler sin operador.

Mov.- ¿Cuál ha sido vuestro modelo más vendido este año?

Se han vendido bastante grúas grandes pero los modelos más vendidos han sido las 55/60 toneladas de 3 ejes, las 100 toneladas de 4 ejes y las 130 toneladas de 5 ejes. La antigüedad media más buscada es de 7 a 12 años.

Mov.- ¿Ves que las empresas de grúas estén renovando parque más que otros años?



Sí, es cierto que muchas empresas han aprovechado el contexto favorable para seguir renovando parque. No hay que olvidar que la consecuencia en nuestro sector de la precedente crisis de 2008 fue la exportación de muchas grúas recientes, las que pesaban en las cuentas. Además, el confinamiento del año 2020 paralizó un poco este movimiento. Se reinició en 2020 y el año 2021 vio muchas empresas invertir para renovar o ampliar parque. También empresas, no del sector del alquiler, como estructuristas o empresas de prefabricado de hormigón invirtieron para hacer frente a una carga de trabajo importante.

Mov.- Estabais realizando alquileres a largo plazo, ¿cómo os va con esta línea de negocio?

La crisis de 2008 ha dejado huella. El endeudamiento financiero importante de las empresas de alquiler de grúas provocó el cierre de muchas de ellas.

Hoy en día, no se puede decir que la situación internacional se ha estabilizado. Al contrario, avanzamos más en el tiempo, más difícil es hacer previsiones. Estamos a ciegas sobre el desarrollo de muchos acontecimientos internacionales; como evolucionará la re-



lación muy tensa entre China y Taiwan, la política de China en Mar de China meridional, la incongruidad de la actitud de Corea del Norte, cuando va a parar la guerra en Ucrania, la evolución del endeudamiento de los países europeos... Podría seguir un buen rato listando los focos de tensión en el mundo.

Por eso el alquiler con opción a compra responde perfectamente a un mercado inestable. Permite a las empresas ajustar su parque a la demanda de sus clientes sin correr el riesgo inherente a los organismos financieros.

Desde el año 2018, cuando empezamos esta actividad, no hemos parado de progresar hasta representar este año más del 70% de nuestra actividad.

Hemos hecho la primera operación fuera de España y también la primera operación con una grúa grande, de 500 toneladas.

Mov.- ¿En qué manera os afecta la falta de material para la fabricación de equipos y entrega de maquinaria?

La falta de material nos afecta de varias formas.

Primera consecuencia, las obras que se paralizan. Ralentiza la actividad de nuestros clientes y consecuentemente la nuestra.

Segunda, la falta de material alarga los plazos de entrega de máquinas nuevas. Entonces las grúas de segunda mano semi-recientes se ven más buscadas, se vuelven más escasas y suben de precio. Es el mismo fenómeno que vivimos en los años anteriores a la crisis de 2008,

Y tercero, la falta de material es un desastre con consecuencias graves sobre el mantenimiento y la disponibilidad de los parques de grúas. Es habitual que una pieza tarde semanas incluso en ciertos casos varios meses en ser disponibles. Y esto afecta a todas las marcas.

Mov.- En vuestra opinión la tendencia al alza de los precios de los productos, ¿va a continuar o veremos una estabilidad en este sentido?

Creo que esta situación se va a normalizar en 2023. Las previsiones internacionales prevén una contracción de la economía en 2023. Parece que los plazos de entrega de máquinas nuevas se están acortando, lo que bajará la presión en el mercado del usado.

Mov.- Cada empresa tiene un punto fuerte que le caracteriza, y por el que gana cuota de mercado, ¿cuál es vuestra fuerza?

La base de mi enfoque de este oficio viene del hecho que los alquiladores tienen cada uno su propia necesidad correspondiendo a

sus medios, su parque, su entorno, su historia, su personal, su filosofía.... Y considero que mi cometido es dar una respuesta optimizada a cada necesidad particular.

A raíz de esto he desarrollado una oferta de servicios complementarios al acto de venta. La preparación técnica, la definición y el suministro de las herramientas de izaje, la logística, la formación, el mantenimiento, la post-venta... Estas habilidades me permiten adecuar mi oferta a las necesidades del cliente.

Profesionalidad al servicio de la satisfacción de mis clientes. Esta es nuestra filosofía.

Estamos en nuestro decimoquinto año de certificación ISO 9001:2015. Las encuestas anuales dirigidas a nuestros clientes están todos los años en un grado de más de 95% de satisfacción.

Mov.- ¿Han realizado algún tipo de mejora en la empresa este año respecto a instalaciones, comercial, repuestos o servicio técnico?

Este año, hemos potenciado nuestra oferta de alquiler con opción a compra, ofreciendo grúas de mayor tamaño y más recientes.

Mov.- Con la incertidumbre de precios y materiales, ¿se pueden dar precios cerrados de equipos para el año que viene?

Yo diría que es una pregunta a la cual tienen que contestar los fabricantes de grúas. Nosotros, compra-ventas y alquiladores de grúas sin operador, a diferencia de los fabricantes, tenemos un tiempo de reacción bastante más corto. Entonces cuando doy un precio de venta, corresponde siempre a una grúa en concreto con un precio de compra cerrado.

Mov.- ¿Las fechas de entrega creen que mejoraran para el año 2023?

Sí, por las razones que he explicado anteriormente.



Mov.- ¿Creéis que las empresas de alquiler de España han sabido repercutir esta subida de precios y adaptarse a esta nueva realidad? ¿Esto podrá invertir en las ventas?

Es verdad que la subida de los materiales, en particular de la energía, y de muchos otros productos de primera necesidad, ha sido repentina y fuerte. Al principio, el mercado no ha asumido esta subida. Por culpa de esto, muchas obras se paralizaron. Pero poco a poco los precios están subiendo, pero aún no lo suficiente para absorber estos sobre costes.

Mov.- ¿Nos adelantamos planes de futuro que tengan para el 2023?

Creo que el alquiler con opción a compra es una alternativa que cada vez más corresponde a las necesidades del mercado, frente a una situación internacional que se deteriora de año en año, dejándonos a ciegas para hacer previsiones.

Por ello quiero potenciar esta actividad con grúas nuevas en ciertos casos, alquileres a muy largo plazo y también fuera de España.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado en el 2023?

Que complicado contestar. Al contrario, le puedo confiar mis esperanzas. Que el cobro se mejore, Que los precios de alquiler suban, Que los precios de nuevo y usado se estabilicen, Que la situación nacional e internacional se mejore, Y más que todo, ¡Que no falte ánimo!

