

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

En una situación de mercado como la actual, con un claro desfase entre la oferta y la demanda, es primordial contar con el soporte de empresas profesionales con experiencia en la compra-venta de maquinaria. En el sector de la grúa móvil un claro ejemplo de ello es INTERGRÚAS 2000, empresa que lleva más de una década siendo un gran aliado de los alquiladores.

¿Qué balance hace de estos ya más de 10 años de trayectoria de INTERGRÚAS 2000?

Cuando empecé, en 1998, estaba solo al frente de la actividad y vendía unas 10 grúas al año. Once años después, en 2009, con la ayuda de 4 personas, hemos sido capaces de vender 60 grúas por un total de 10 millones de euros.

Pero más allá de los números, lo que más me satisface es que somos reconocidos en el sector como uno de los líderes respecto a profesionalidad y calidad de servicio.

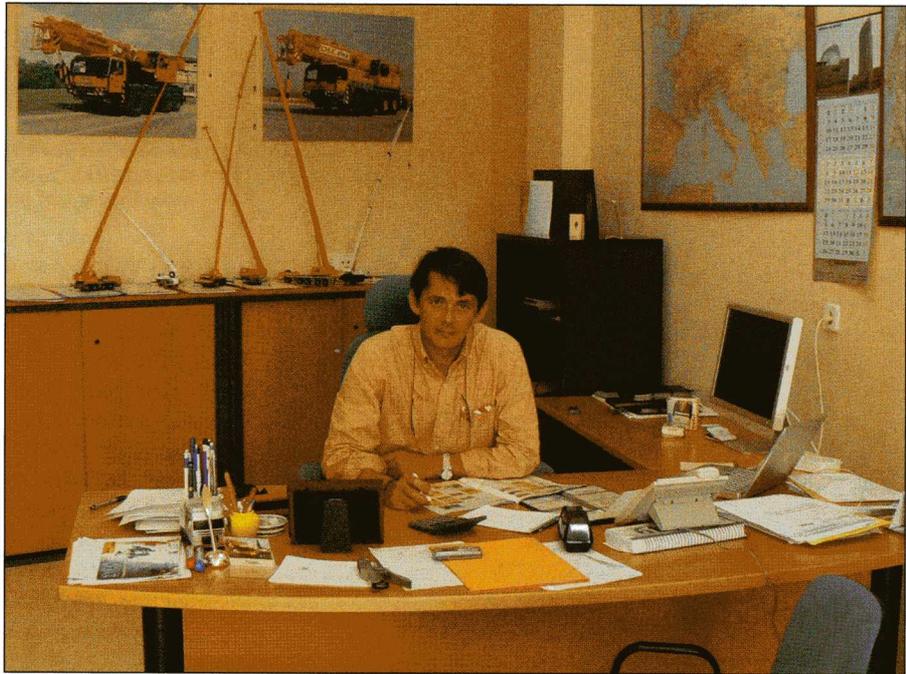
¿Qué operaciones comerciales recuerda con mayor intensidad de estos 11 años de historia? ¿Es la reciente venta a SOMADIAZ la mayor, por volumen, de su trayectoria?

Además de ser la más importante, fue la más extensa en cuanto a servicio prestado: desde el asesoramiento hasta la formación de los operarios y mecánicos, y la post-venta. Fue posible gracias a la calidad del parque en general y a la buena colaboración de GRÚAS ALHAMBRA, principal proveedor en esta operación. Pero recuerdo también una venta a Corea de una grúa LIEBHERR de 300 toneladas que teníamos que entregar en aquel país antes del 31 de diciembre a las 24:00 h. Después de cuatro meses de negociaciones, cambios de planning y fletes, la grúa finalmente llegó el último día del año a las 22:00 h.

¿Qué relación han mantenido durante todos estos años con las empresas alquiladoras? ¿Suponen éstas sus principales clientes/proveedores?

Mi objetivo siempre ha sido establecer relaciones a largo plazo, acompañando a nuestra clientela en las necesidades dictadas por el mercado. En este sentido, ayer esta necesidad era la de comprar mientras que hoy es vender.

Privilegio las operaciones de venta con el alquilador, con el objetivo de estar conectado directamente con las necesidades del mercado. Y a más del 90%, compro las grúas a alquiladores por la simple razón que me gusta saber lo que compro.



Guillermo De Robert, Gerente de INTERGRÚAS 2000, en su despacho.

También, con el objetivo de desarrollar nuestra presencia en determinados mercados de fuera de España, mantenemos relaciones cercanas con algunas compraventas extranjeras.

¿Qué ventajas puede encontrar una empresa alquiladora en INTERGRÚAS 2000 en el caso de querer dar salida a una o varias grúas de su parque?

Nuestra certificación de calidad europea ISO 9001 garantiza tanto al comprador como al vendedor un trato competente y profesional. A ello sumamos que disponemos de capital propio, lo que nos permite comprar al alquilador antes de realizar cualquier gestión de venta.

También le podemos ofrecer tomar sus grúas en gestión de venta. En este caso, parte de nuestro trabajo es hacer de filtro frente a la multitud de consultas (algunas serias y muchas otras no) que llegan por internet, fax o teléfono, permitiendo al cliente centrarse en su propia actividad. A cambio de nuestra inversión de tiempo y dinero, siempre pedimos una exclusividad de representación.

Hay que tener en cuenta que una grúa ofrecida por varios actores devalúa el producto en venta y además hay que recordar una ley básica del mercado: cuantos menos productos se oferten en el mercado, más se mantendrán los precios.

Y en el caso contrario de estar interesado en la adquisición de alguna unidad, ¿qué garantías tiene ese alquilador de que la grúa ofrecida por INTERGRÚAS 2000 está en un buen estado?

Nuestro proceso de venta certificado nos lleva a controlar sistemáticamente los productos que ofrecemos. Así, la garantía es triple: primero, la grúa siempre ha sido inspeccionada por profesionales previamente a la publicación de la oferta; segundo, ocurre lo mismo con las condiciones de venta: antes de ofertar, están definidas en cuanto a entrega, modo de pago, disponibilidad...; y por fin, nuestro buen conocimiento de los alquiladores nos permite aportar una información complementaria sobre el estado/mantenimiento general del parque del alquilador. Ahora, las grúas inspeccionadas pueden



INTERGRÚAS 2000 acumula una experiencia de más de diez años en la compra-venta de grúas móviles.



INTERGRÚAS 2000 acompaña la actividad de compra-venta de maquinaria con importantes servicios añadidos.

estar en buen o mal estado. Lo importante es controlar los productos ofertados y establecer precios de venta adecuados. Hay compradores para todo tipo de producto, en cuanto a estado, tecnología, edad, precio.... Lo importante para el comprador es conocer previamente las condiciones de venta y de estado de la grúa.

¿Aprecia que con la irrupción de la crisis el mercado español ha pasado de ser mayoritariamente comprador a vendedor de maquinaria? ¿Existe a día de hoy un gran excedente de oferta?

Lo cierto es que el parque de grúas móviles en España tiene que seguir ajustándose al nivel de actividad del mercado interior. Muchos alquiladores van a desaparecer, principalmente los que estaban al límite de la reglamentación o los que no habían capitalizado suficientemente sus empresas. En ese sentido, las crisis tienen un efecto "saneador": el mercado se va a profesionalizar.

Desde principios de año, numerosos países han invertido la tendencia a la baja. Se están recuperando de la crisis con el efecto de volver a importar máquinas. En España, lo vivimos a diario, recibiendo compradores de todos los continentes. Esto hace que el ritmo de venta se esté acelerando. Pero es verdad que actualmente la oferta supera ampliamente la demanda, sobre todo en el pequeño tonelaje.

¿En qué continentes tiene hoy presencia INTERGRÚAS 2000?

Vendemos en todos los continentes pero Asia, Sudamérica, el norte de África y algunos países europeos son los que más destacan en este sentido.

Si no estoy mal informado, en Casablanca cuentan con una delegación. ¿Cuándo se abrió?

Abrimos INTERGRUES LEVAGE a principios de 2009 con dos actividades: el alquiler y la venta. El alquiler (en asociación con GRUAS CAPITAN y MOURAFI CONSTRUCTION) procede de una voluntad de desarrollar una actividad con unos ingresos más regulares. Hoy contamos en nuestro parque con ocho grúas móviles de 35 a 140 ton y con una plataforma aérea de 40 m de altura. En cuanto a la venta fue una actividad que iniciamos para aprovechar una temporada fuerte de importación en Marruecos, pero ésta se está ya ralentizando.

¿Qué ha supuesto para INTERGRÚAS 2000 estar certificada por la ISO 9001:2008?

Es cierto que desde que estamos certificados, tenemos muchos clientes extranjeros que se decantan por adquirir nuestros productos porque es para ellos una seguridad en el proceso de compra. Reciben una información completa y cierta antes de programar su viaje, firman un contrato comercial antes de comprometerse económicamente y consiguen la documentación completa y el asesoramiento necesarios para la importación.

Un comprador extranjero siempre está a la merced del vendedor. Más de uno tendrá "historias" que contar cuando en España éramos importadores de Alemania, Francia o Bélgica. El vendedor también se siente seguro porque sabe que una compra-venta que se certifica lleva detrás una empresa centrada en la seriedad y en la calidad. Puedo decir que la certificación ha sido una de las causas de nuestro fuerte crecimiento en ventas en estos últimos tres años.

¿Qué servicios complementarios ofrecen con la compra-venta de grúas (ins-

pecciones, matriculaciones, transporte, formación...)?

Desde siempre he considerado que la venta no se limita al simple acto comercial. Para mí, vender es suministrar un producto adaptado a las necesidades de un cliente. La venta comienza por un buen conocimiento de los aspectos de la consulta y acaba con la explotación del producto vendido. Vender es responder a unas necesidades; a veces éstas son muy limitadas -suministrar el producto-, y otras muy amplias -preparación técnica, formación del personal de explotación, gestión de un crédito documental, logística de transporte...

Lo importante para una empresa de servicio es estar preparada para aportar soluciones pertinentes, adaptadas y profesionales a una problemática en concreto.

Como sabe, en España cada vez tiene mayor protagonismo el negocio de las subastas. ¿Qué ventajas puede ofrecer una empresa especializada como INTERGRÚAS 2000 respecto a este canal alternativo?

Creo que este método de venta está ya mostrando sus límites. No permite poner en relieve el producto y los compradores vienen a una subasta por el precio. Pero es una lotería en cuanto a calidad. Los compradores, mayoritariamente profesionales, no se arriesgan. Compran por debajo del precio del mercado para cubrir eventuales fallos técnicos.

SOMADIAZ, que nos compró un lote de 13 grúas a final del año pasado, me lo comentó muy claramente: no teníamos la mejor oferta financiera pero de servicio, sí. Por eso ganamos frente a la competencia de otros vendedores o fabricantes europeos, porque supimos poner en relieve los productos ofrecidos a través de una propuesta de servicio personalizada.

Cada uno tiene la clientela que se merece y nosotros tenemos una clientela que evalúa el servicio, la calidad y la seguridad.

Los alquiladores de grúas que desean vender se están dando cuenta que una subasta es la última solución. La prueba está en la subasta de abril, en la que sólo había dos grúas móviles, una LUNA GT de 14 ton y una RICHIER.

¿E internet, se puede considerar también como un medio alternativo, respeto a la compra-venta?

Internet nos permite a todos los profesionales de la venta y a los alquiladores tener acceso al inmenso mercado mundial. Pero la amplitud de este mercado exige a la vez estructurar la oferta y una dedicación de tiempo no despreciable para filtrar y tratar las consultas. Otra vez, volvemos a lo mismo, cada uno a su oficio. Al vendedor la venta y al alquilador el alquiler.

Hay alquiladores que reciben 10, 15, 20... llamadas al día de gente que quiere informarse del material en venta. ¿Cómo pueden dedicarles tiempo suficiente sin desperdiciar el que necesitan para su negocio?

Por otra parte, muchos alquiladores utilizan internet para valorar el precio de sus grúas. Pero ésta no es más que una de las muchas informaciones que hay que tener en cuenta para valorar un producto.

Internet es un reflejo deformado e incompleto del mercado. Un mercado está constituido por las ofertas y por las compras, y ese último aspecto está totalmente ausente en Internet. El precio de una grúa es relativo.

Depende, entre otras cosas, del tipo de trabajos realizados, del manejo del operario, del mantenimiento, de la seriedad de la empresa Toda una serie de informaciones muy importantes que no aparecen en internet.

¿Tienen previsto abrir su catálogo de productos a otros que no sean grúas?

Recuerdo que en una entrevista que me hicieron en su revista hace varios años, ante esta pregunta mi respuesta fue que no, que creía firmemente en la especialización. Y a día de hoy, nada ha cambiado, sigo pensando lo mismo en este sentido. A su problemática de compra o de venta, mi clientela espera de mí una respuesta profesional y competente basada en una sólida experiencia.

¿En qué próximos proyectos se van a centrar desde INTERGRÚAS 2000?

Primero tenemos que consolidar nuestra recién implantación en Marruecos y luego quiero seguir desarrollando nuestra actividad internacional y ahondar en el conocimiento de algunos mercados extranjeros.

¿Cómo cree que va a evolucionar el mercado de la compra-venta de grúas usadas a corto-medio plazo?

Los alquiladores están vendiendo sus horas muy por debajo del costo. Por tanto, creo que la única forma de parar la tremenda bajada de precios del alquiler de las grúas es ajustar lo más rápidamente posible el parque a la demanda interior. Y para conseguirlo hay que mantener un ritmo de exportación elevado. Los propietarios tienen que poner a la venta sus máquinas a un precio ajustado al mercado.

**Para más información:
INTERGRÚAS 2000. Tel: 968 137 376**