



DYNAPAC IBERIA AUMENTA SU FACTURACIÓN UN 15% EN SU NUEVA ETAPA



Luis Morral, Consejero delegado de Dynapac Iberia

El Consejero Delegado de Dynapac Iberia, Luís Morral, y el Director Comercial de Dynapac Iberia, Javier Lauder, presentaron recientemente en rueda de prensa el balance del primer año de gestión, después del traspaso del Grupo Metso a Altor, Grupo de inversores escandinavo, en el mes de julio del 2004. Luís Morral, en su primera comparecencia pública, destacó que el mercado de compactación y extendido está protagonizado por el tirón de los alquiladores y la aprobación del PEIT.

Luís Morral recordó los principales datos de esta compañía: "La sede central de Dynapac está en Malmö (Suecia). Las ventas consolidadas del 2004 fueron superiores a 325 millones de euros. En el 2005 es previsible que se superen los 380 millones

de euros y el objetivo es que en el 2007 se pase la cota de los 500 millones de euros. La empresa tiene 1.800 empleados, opera en más de 115 países (el total de países en el mundo es de 204) y tiene una cuota de mercado en rodillos de compactación superior al 15%. Y en extendedoras de asfalto, sumando Dynapac y Svedala Demag, la cuota mundial es superior al 20%".

Morral explicó el plan de reestructuración que acometió Dynapac Iberia desde julio del 2004: "Al salir de una multinacional como Metso y funcionar de forma independiente tuvimos que dotarnos de diferentes departamentos durante los primeros meses. Los objetivos que implantamos desde el primer día fueron: mayor dinamismo en la estructura, mayor acercamiento a las necesidades del cliente, potenciación del servicio post-venta, explotación de todo el ciclo de vida (Remarketing) y reducción del activo circulante". Gracias a la nueva estrategia, Dynapac Iberia ha registrado una facturación de 10 millones de euros de enero a mayo del 2005, un 15% más que en el mismo periodo del año anterior, "cifra récord de los últimos 5 años en este periodo de tiempo", según aseguró Luís Morral.

A por el mercado del alquiler

A preguntas de los periodistas sobre la situación del mercado de compactación y extendido, el Consejero Delegado de Dynapac Iberia diagnosticó: "Vivimos un evidente crecimiento de los alquiladores y se están concentrando, cada vez son mayores y por lo tanto crece su poder de negociación, con lo que la presión sobre los precios también aumenta. En concreto, la venta de maquinaria pesada continúa igual que hace unos meses. Pero la compra de máquina ligera está creciendo gracias a los alquiladores. De igual forma hay que esperar la aprobación del PEIT, ya que se suspendió el anterior Plan de Infraestructuras que ya estaba en marcha".

Luis Morral aprovechó la ocasión para detallar los nuevos servicios a los clientes de esta compañía: "Ofreceremos diferentes opciones de financiación: 'leasing', 'renting' y venta a plazos. Por otra parte, hemos reforzado el servicio Post-Venta

con nuevos talleres colaboradores, uno en Galicia y otro en Almería. Hemos invertido en herramientas y plantilla, por ejemplo, dos nuevos talleres móviles, uno de ellos para Barcelona. Y nuevos acuerdos contractuales sobre mantenimientos preventivos, mantenimientos totales, sobre los cuales estamos haciendo experiencias piloto”.

Dentro de esta estrategia, Dynapac Iberia lanzará máquinas específicas para el sector de alquiladores, que requiere que los equipos sean más duraderos y su mantenimiento muy inferior al de las máquinas para venta. Esto supondrá incrementar los esfuerzos en el diseño de las máquinas. Asimismo, se pondrá en marcha un ambicioso plan de marketing para acercar Dynapac Iberia al cliente, potenciando las ventas en alquiladores, promociones directas y al canal, impulso de la red de colaboradores comerciales, explicación del valor añadido y reciclado de maquinaria usada con garantía.

Gama de productos de Dynapac

Por su parte, el Director Comercial de Dynapac Iberia, Javier Lauder, repasó la gama de productos de la marca tanto en materia de compactación como de hormigón, extendido y fresado. Sobre los equipos de extendido, Javier Lauder se refirió a las marcas Dynapac y Svedala Demag como referentes en equipos como las extendedoras de ruedas y de cadenas con anchos de extendido “desde 1 metros a 16 metros en el caso de Dynapac y hasta 12 metros en Svedala Demag”. En cuanto a los equipos de fresado de pavimento, el Director Comercial de Dynapac Iberia subrayó: “Somos pioneros en el fresado, ahora lo hemos retomado porque en España se empieza a insistir en el mantenimiento de las carreteras, siendo estas máquinas las que levantan el pavimento para su reciclado. Tenemos 5 modelos y próximamente se va a ampliar esta gama con 3 nuevos modelos: PL 500/16S, PL 500/20S y PL 1000 RS”.



Javier Lauder también le dedicó unos minutos a recordar la historia de Dynapac: “Se fundó en 1934 cuando tres empresarios suecos le adquirieron a un ingeniero francés la patente de un vibrador de hormigón. En 1946 se inaugura la primera fábrica en Estados Unidos y un año después se fabrica la primera bandeja vibratoria, pionera en la aplicación de la vibración a la compactación de asfalto. En 1953 se innova el primer rodillo vibratorio y veinte años después se crea la marca Dynapac. En 1979 se implantan en España con compañía propia y tras pasar por varios grupos multinacionales en junio del 2004 el Grupo Altor la adquiere a Metso”.

En la actualidad, Dynapac tiene filiales en 15 países, 8 fábricas:

- 2 en Suecia, una de Compactación pesada y otra de Compactación Ligera;
- 2 en Alemania donde se fabrican las extendedoras Dynapac y Svedala Demag;
- 1 en Francia donde se fabrica todos los productos del hormigón;
- 1 en Brasil donde se crean los rodillos estáticos y rodillos compactadores para residuos sólidos de alta velocidad;
- 1 en China y otra más en Japón.