



LOS GERENTES REGIONALES DE HKL BAUMASCHINEN ESPAÑA ANALIZAN LA COYUNTURA DEL MERCADO

HKL Baumaschinen España ha hecho público un informe coyuntural sobre el estado del consumo en el alquiler y la compra de maquinaria para la Obra Pública de España. Los principales Gerentes regionales de HKL han emitido sus respectivos análisis con los siguientes resultados:

- ✓ El alquiler se impondrá sobre la venta de maquinaria, porque no hay financiación.
- ✓ A partir del mes de marzo el mercado se podrá animar con nuevas obras en diferentes comunidades.
- ✓ Solamente sobrevivirán aquellos que puedan asegurarse el cobro de todos sus trabajos.
- ✓ Contrarrestar la política agresiva de precios con la confianza y un servicio de gran calidad. Políticas de flexibilidad con los clientes para superar la coyuntura.



e-maquinaria

Respecto a la dinámica del mercado, si se va a dirigir completamente hacia el alquiler, en detrimento de la venta **Santiago Campos**, Gerente HKL Valladolid, asegura: *“Creo que será mucho mayor el nivel de alquiler, debido a que las empresas no tienen dinero efectivo para comprar y los bancos no dan el dinero necesario para que se puedan hacer ventas”*. **Guillermo Torre**, Gerente HKL Cantabria, explica: *“Tal y como está la situación económica, la venta estará muy complicada, por lo tanto si se necesita maquinaria para las obras que salgan las empresas tendrán que alquilar las maquinas que necesiten para periodos cortos de obra”*. **José Gimeno**, Gerente de HKL Valencia, subraya: *“Habrá más alquiler, que venta. El problema de liquidez en las empresas, hace que no puedan acceder a una financiación para la adquisición de una maquina nueva o seminueva. Con lo que se verán obligados a recurrir a un alquiler, para no endeudarse demasiado y que la operación sea aprobada con más seguridad. Todo esto sin olvidar, que el alquiler de ciertas maquinas (sobre todo, de obra pública), no deja de ser una operación de alto coste, con lo que se vuelve a complicar, a la hora de una negociación. Puesto que la empresa que necesite este servicio debe de ayudar en cuanto al riesgo de la operación, mediante alguna garantía”*.

Santiago Simón, Gerente HKL Madrid, estima: *“La venta se verá muy perjudicada y por tanto las obras que salgan tendrán que recurrir al alquiler”*. **Ricardo Gómez**, Gerente HKL Barcelona, tiene muy claro que el alquiler será la opción más factible en este ejercicio: *“Obviamente sí, ya que los clientes no disponen de ningún tipo de financiación”*.

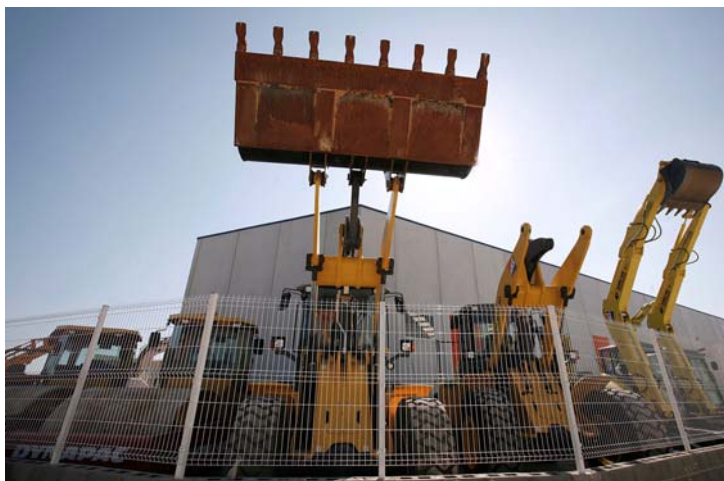
Las medidas anticrisis de HKL

Los Gerentes territoriales de HKL han concluido las siguientes medidas anticrisis que van a implantar en sus respectivas delegaciones:

- Aconsejar a los clientes la rentabilidad de los alquileres.
- Una mayor presencia en la calle. Un mayor seguimiento, si cabe, en cuanto a la gestión de cobros. Apoyando desde otros departamentos, dicha gestión, ahora tan importante.
- En estos momentos tan complicados solamente sobrevivirán aquellos que puedan asegurarse el cobro de todos sus trabajos.
- Ponerse al nivel que exige el mercado en el momento actual aunque siempre manteniendo la base necesaria para que la empresa obtenga los márgenes necesarios y requeridos.
- Contrarrestar la política agresiva de precios que tiene la competencia con la confianza, el servicio.

Primeros meses del 2009

La coyuntura de mercado en cada una de las regiones con delegación de HKL es similar respecto a la atonía y unas previsiones poco optimistas para el 2009. Ricardo Gómez, Gerente HKL Barcelona: *“Seguimos sin tener la alegría que había en años anteriores. El mercado está temeroso”*. Santiago Simón, Gerente HKL Madrid: *“En el mes de marzo puede salir obra nueva, pero este ejercicio será duro”*. José Gimeno, Gerente HKL Valencia: *“Espero que para el segundo trimestre de este ejercicio, se empiecen a activar algunas obras de carácter local, principalmente derivadas de los proyectos que están presentando los ayuntamientos, para reactivar ciertos puestos de trabajo o intentar que dejen de cesar la actividad, algunas empresas constructoras que viven de este tipo de trabajos, (Urbanizaciones, ampliación de servicios, ampliación o rehabilitación de edificios públicos etc...). Lo que sí, se espera y de no cambiar mucho el panorama, es un fuerte problema para las empresas de alquiler. Es en cuanto a la liquidez de las empresas, lo que por otro lado agrava mucho la relación comercial pese a la posibilidad de incrementarse la demanda de alquiler de este tipo de servicio, ya que los riesgos que meses atrás se asumían, no tenían el mismo final, que los riesgos que en la actualidad se asumen con ciertas empresas constructoras, cuyo final es otro muy distinto”*.



Por su parte, Guillermo Torre, Gerente HKL Cantabria, especifica: *“Estamos todos esperando a que salga algo de obra nueva que está aprobada, las previsiones entre que se aprueban los proyectos y se ponen en marcha no creo que sea antes de Marzo,*

Creo que bajara el trabajo pero esperamos mantenernos en unos niveles aceptables para la situación que estamos pasando en estos momentos”.

Y Santiago Campos, Gerente HKL Valladolid: *“El análisis es bastante malo debido a que el tiempo no ha dejado arrancar las obras donde tenemos máquinas y las que tenían previsto arrancar nuevas aún no lo han hecho debido a la falta de dinero y al tiempo. Las previsiones debido a que hay bastante obra por empezar son buenas, aunque será un trabajo duro porque el mercado está muy a la baja”*.