

“GAM, dentro de su estrategia de crecimiento sostenible, confía en incrementar su presencia en todos los sectores industriales”

Estando a la vanguardia en la adquisición de maquinaria para el alquiler, GAM apuesta firmemente por continuar sumando valor y calidad a sus equipos y servicios. Habiendo incrementado su presencia en otros territorios, la compañía ha tomado un rumbo en el que la digitalización, la sostenibilidad y la competitividad son algunas de sus máximas.

Manuel Zubieta, responsable corporativo de Grandes Cuentas de GAM, habla para All Rental sobre la evolución de la compañía, así como su rumbo futuro.

Texto: : Beatriz Miranda

2022 se marcaba como el año de la recuperación tras la pandemia, ¿cómo ha ido el año para GAM?

Aunque, en cierta forma, los efectos de la pandemia todavía se prolongan y a ellos se han añadido otros factores distorsionadores, como la guerra en Ucrania, la carestía de materias primas y la fuerte inflación, GAM está cumpliendo sus expectativas para el presente año, con altos crecimientos, pero sostenidos, en todas sus líneas de negocio, mejorando márgenes, y con un aumento notable de su presencia en el sector industrial en todos los países en los que estamos implantados. De hecho, acabamos de publicar nuestros resultados trimestrales y tenemos muchos motivos para estar satisfechos: la compañía ha incrementado un 35% la cifra de negocio y ha tenido un beneficio neto de 4,9 millones de euros durante los nueve primeros meses del año.

Hemos mejorado nuestra eficiencia de forma notable

“Pensar grande” es pensar con ambición en sencillo, eficiente y sostenible”

mediante la digitalización de procesos, puesto el foco en los sectores industriales más pujantes y apostado por seguir completando nuestra propuesta de valor con servicios demandados por nuestros clientes, a fin de ofrecerles soluciones integrales, globales y competitivas.





Este año GAM se ha embarcado en la adquisición de nuevos activos. ¿Qué beneficio suponen, tanto para la empresa como para los clientes, estas adquisiciones?

Con esto, tanto GAM como sus clientes se benefician de propuestas y soluciones más globales, acercando aún más el servicio a sus instalaciones y complementando la gama de soluciones de maquinaria y servicios. La red posventa de GAM se ha visto reforzada territorialmente, así como la disponibilidad de equipos en stock.

¿Se tiene previsto que el negocio crezca aún más a nivel de actividad y territorio?

GAM, dentro de su estrategia de crecimiento sostenible, confía en incrementar su presencia en todos los sectores industriales con sus distintas líneas de servicio (alquiler y venta de equipamiento, mantenimiento y suministro de repuestos, logística robótica y sistemas dinámicos de almacenamiento, movilidad eléctrica, proyectos integrales de energía, aire comprimido y climatización, formación de operadores, compraventa de maquinaria, etc.) en todos los ámbitos territoriales en los que cuenta con presencia (España, Portugal, Marruecos, Arabia Saudí, México, Chile, Perú, Colombia y República Dominicana), y ello tanto reforzando su estructura humana y técnica como ampliando su gama de servicios.

Tras haber lanzado el nuevo lema “Piensa grande”, GAM apuesta por una evolución de su modelo de negocio a futuro. ¿En qué consiste esa evolución? ¿Qué supondrá para los clientes?

Pensar grande, para GAM y sus clientes, implica apostar por procesos actualizados, sostenibles, digitales y respetuosos con el entorno, con una visión de medio y largo plazo. El actual modelo de servicio evoluciona hacia soluciones más integrales en su contenido y más globales en su territorialidad que permitan a las industrias encontrar colaboradores que den respuesta, de forma homogénea y sencilla, a todas sus necesidades. “Pensar grande” es pensar con ambición en sencillo, eficiente y sostenible.

Nuestros clientes encontrarán en GAM, cada día más, un colaborador global, con procesos digitales y soluciones previsibles que irán adaptándose a las necesidades que ellos precisen.

Uno de los aspectos por los que más está apostando la compañía es la sostenibilidad. ¿Qué medidas o actuaciones se están llevando a cabo en este ámbito?

GAM lleva muchos años apostando por un servicio sostenible como demanda el contexto actual e implementando diversas iniciativas como (i) la digitalización de procesos online (cero papel), (ii) la economía circular-refabricación de maquinaria y componentes (construcción de su Centro de Economía Circular en la provincia de León), (iii) la movilidad eléctrica (a través de INQUIETO, filial especializada en vehículos eléctricos para reparto de última milla), (iv) la certificación de calidad de sus procedimientos y (v) el recurso a plataformas digitales de contratación comparadas con otros operadores (Marketplace) para optimizar el aprovechamiento de la maquinaria disponible y los medios logísticos y técnicos precisos para el servicio, entre otras.



GAM está presente en una gran diversidad de segmentos de actividad. De todos ellos, ¿en cuál ven mayor potencial de crecimiento en lo que a alquiler de maquinaria se refiere?

El ámbito industrial está muy consolidado en cuanto a sus necesidades y crecimiento, lo que nos permite diseñar de forma más sostenible la estrategia de servicio. GAM dispone de personal técnico-comercial especializado en los principales sectores de la actividad económica, como las Energías Renovables, Logística, Alimentación y Distribución, Retail, Automoción y Aeronáutica, Metal, Química, Papel y Cartón, Puertos, Minería, etc.

Aunque, en los últimos tiempos y debido al avance del e-commerce a consecuencia de la pandemia, los sectores más pujantes han sido Logística, Retail y Alimentación, la actividad industrial está consolidada y todos sus sectores tienen expectativas de crecimiento y afrontan los retos de sostenibilidad comentados.

“Los desafíos más inmediatos están relacionados con la eficiencia y sostenibilidad de la actividad industrial y económica”

¿Qué equipos son los más demandados para el alquiler?

Fundamentalmente los equipos de manutención (carrillas elevadoras y equipos asimilados), elevación de personas, grupos electrógenos, compresores, refrigeradores, vehículos de movilidad eléctrica, manipuladores y maquinaria de limpieza industrial.

¿Qué exigencias trasladan los clientes a la hora de alquilar un equipo?

Las propias del concepto de usuarios de un servicio: disponibilidad y versatilidad de equipamiento, inmediatez de asistencia técnica, implementación de medios de seguridad y ergonomía, formación de sus operadores, flexibilidad en los compromisos y preferencia por equipos eléctricos.

¿Como se prevé que evolucione el mercado del alquiler de equipos?

En cinco líneas, fundamentalmente: (i) el concepto de “pago por uso”, es decir, flexibilidad en el compromiso

conforme a las necesidades reales de cada cliente; (ii) reducción paulatina de equipos de combustión térmica en las flotas disponibles; (iii) búsqueda de alternativas a las tradicionales soluciones de baterías eléctricas (hacia el hidrógeno verde); (iv) uso compartido, a través de plataformas de Marketplace, y (v) contratación online.

¿De qué manera ha repercutido en la compañía la subida de precios o la falta de suministros?

Sin duda estos han sido factores que han afectado a la toma de decisiones de los clientes relativas a flotas permanentes, bien demorándolas o bien obligando a la optimización de los medios.

En cualquier caso, en GAM hemos contado y contamos con un parque renovado que nos permite dar soluciones inmediatas a la mayor parte de las demandas de nuestros clientes y adaptarnos a sus necesidades y posibilidades, sin que ello haya perjudicado la calidad del servicio. Por supuesto, se ha apreciado una importante revalorización de los equipos usados y un uso más racional de los mismos.

¿Qué papel ocupa la formación en una compañía como GAM?

Un papel esencial, tanto en nuestra estructura interna como en nuestra propuesta hacia los clientes.

Internamente, GAM apuesta por programas de formación continua de todo su personal, muy enfocada a aspectos como el uso de herramientas digitales, conocimiento de los productos, seguridad y calidad, redes sociales, gestión del tiempo, etc.

Por otra parte, en nuestra propuesta hacia los clientes, la integración del antiguo departamento GAM Formación en la plataforma Kirleo Escuela de Oficios nos permite abordar materias que van más allá de la formación en el uso de maquinaria y seguridad, como trabajos en altura, espacios confinados, mantenimiento de equipos y baterías, competencias digitales, formación de formadores, movimiento de tierras, riders para reparto de última milla, habilidades profesionales (soft skills), idiomas, informática, etc., con un catálogo en permanente actualización de contenidos y propuestas.

¿Qué retos consideran que quedan por afrontar?

Los retos, en cualquier área de actividad, son siempre permanentes y permiten que nuestro nivel de autoexigencia y capacidad de adaptación no decaiga frente a cualquier nuevo escenario. Sin duda, los desafíos más inmediatos están relacionados con la eficiencia y sostenibilidad de la actividad industrial y económica ya comentados, por ser estos universales y perentorios.

¿Qué objetivos se propone GAM para 2023?

Perseverar en nuestra estrategia de crecimiento sostenible, adaptación continua de nuestra propuesta de valor a las necesidades del mercado y búsqueda de la excelencia en la forma de ser percibidos por nuestros clientes y proveedores.