

XV CONVENCION DE ANAPAT - GRANADA 2009

NOTA DE PRENSA

Este año se ha celebrado la XV Convención de ANAPAT en Granada desde el jueves 21 al domingo 24 de mayo y por primera vez no ha coincidido con la celebración de la Asamblea General Ordinaria de ANAPAT que tuvo lugar el pasado 26 de febrero en Madrid; no obstante se ha aprovechado ésta para tratar temas de gran interés para nuestros asociados como la MOROSIDAD y la FORMACIÓN y tomar decisiones ante estos problemas, otorgándole el carácter de asamblea general extraordinaria. Se ha decidido trabajar para reducir los periodos de cobro y los impagados, además ANAPAT apuesta por la formación de operadores.

Esta convención se ha organizado con la idea de trabajar ante los problemas que nos plantea la crisis económica y encontrar aspectos positivos que nos ayuden a superarla y por eso el eslogan ha sido: HACIA LA CONFIANZA.

Todos los actos programados han tendido en común reflexionar desde un punto de vista positivo y creativo para adquirir esa confianza necesaria para superar los malos momentos: Por la mañana pronunció una conferencia D. Leopoldo Abadía, persona con una gran repercusión mediática y que está obteniendo un gran éxito con su libro “La crisis NINJA” y otros secretos de la economía” que nos ofreció una visión clara de la crisis financiera internacional y nos dio algunas claves para recuperar la confianza.

Por la tarde se celebró una mesa redonda introducida y moderada por Jorge Salinas, “coach” y fundador de ATESORA que hizo una reflexión sobre la confianza y los elementos que la componen. Participaron los patrocinadores: HAULOTTE, JLG, MATILSA, RITCHIE BROS, IRON PLANET, HINOWA, CICOR, TRANSGRÚAS, COTES, OIL & STEEL, MOVEX, GENIE y PLATFORM-SALES, realizando interesantes intervenciones y se produjo un constructivo debate entre alquiladores y patrocinadores sobre los esfuerzos que cada uno de ellos están realizando en estos momentos de crisis.

En este año tan complicado para la economía y en el que mercado de alquiler de plataformas ha sufrido una bajada de más del 35 % en su nivel de ocupación, debemos trabajar en recuperar la confianza en el sector y como nos indicaba en su introducción Jorge Salinas esta confianza se apoya en la credibilidad, por lo tanto nuestros clientes deben confiar en nuestras empresas, nuestros servicios y la calidad de la máquinas y todas ellas se están debilitando porque la situación actual de precios no permite mantener adecuadamente la estructura de las empresas y un precio excesivamente bajo hace dudar de la calidad del servicio.

El sector debe adecuar el parque de plataformas a la demanda y reajustar el mercado para que las empresas sean rentables, eficientes y ofrezcan la credibilidad en el servicio que una economía moderna exige, de esta manera podremos decir a nuestros clientes que trabajamos:

¡ HACIA LA CONFIANZA ¡