



Hemoeco es una empresa con más de 30 años de historia en su haber dedicada a la renta y venta de equipo ligero, elevación, generación, aire y mueve tierras, con 4 sucursales en el país y 120 empleados.

El tema de este artículo es la conmemoración de la máquina número 1000 vendida por Haulotte en México.

Dándose la curiosa coincidencia de que Hemoeco fue quien compró también la primera Haulotte en México, ¿podemos decir que eso realmente es confiar en una marca?

Efectivamente confirmamos nuestra confianza en la marca. Al inicio otorgamos un voto de confianza, esto lo hacemos con cualquier proveedor al momento de integrar un producto a nuestro portafolio, podemos decir que el producto ha demostrado su valía por sí solo.



¿Qué tipo de equipo hace la compra número 1000 de Haulotte? ¿Qué les gusta de esta máquina?

Es una plataforma articulada eléctrica HA15IP, una maquina compacta, segura y eficiente en su actividad.

¿Cuántas máquinas Haulotte tienen en su flotilla de alquiler?

Actualmente contamos con 60 equipos de diferentes capacidades.

¿Cuál es su opinión sobre la marca Haulotte y los productos que fabrican?

Son equipos de calidad, que cumplen ampliamente la normativa de seguridad y tienen una diversidad importante para cubrir los diferentes trabajos en alturas.



¿Cree que Haulotte está desarrollando un buen trabajo en México? ¿qué opina del servicio que ofrece?

Considero que están realizando un buen trabajo, siguen consolidando y creciendo su presencia en el mercado mexicano y han mejorado su nivel de servicio en los últimos años.

¿Qué modelos están demandando más los clientes en elevación tanto en venta como en alquiler?

Principalmente plataformas de tijera, articuladas y telescópicas.

Los alquileres de plataformas en este momento ¿son a largo o a corto plazo?

Es una mezcla entre corto y largo plazo, predominando la primera.

A la hora de llegar a una obra o a un proyecto de alquiler, ¿qué es lo que prima? ¿el precio? ¿el servicio? ¿la disponibilidad de personal que les pueda atender?

El servicio, la disponibilidad y el precio.

Uds. ofrecen un servicio preventivo en algunas marcas, ¿es algo a lo que están optando los clientes? ¿qué ventajas tiene el escoger este servicio preventivo?

Lo ofrecemos aunque en nuestro mercado y cultura aún predomina el servicio correctivo.

México es un mercado que compite con la maquinaria de segunda mano que entra desde EE.UU., ¿supone esto para Uds. una gran competencia a la hora de vender o alquilar?

Definitivamente; ingresa un número elevado de equipo usado de EE.UU y esto representa un importante castigo en el coste de alquiler y por supuesto hace más difícil la venta de equipos nuevos.

¿Cómo está la normativa en cuanto a seguridad en alturas en México? ¿Necesitan los operarios algún tipo de formación para trabajar en alturas? ¿Realiza Hemoeco cursos específicos en este sentido?

Las normativas cada vez son más estrictas y completas en temas de seguridad en nuestro país, Hemoeco actualmente es una empresa que certifica operadores de equipos de elevación.

Hemoeco es punto de referencia para muchos clientes en México, ¿qué mensaje desea transmitir tanto a ellos al igual que a nuevos clientes que todavía no han trabajado con Uds.?

En primer lugar, aprovechar para agradecer la confianza brindada por nuestros clientes y proveedores durante todos estos años; nunca duden en solicitar nuestros servicios cuando tengan necesidades relacionadas con nuestra actividad, recuerde que en Hemoeco estaremos listos para entregar una solución acompañada de una atención personalizada.-

