

“Los asociados pueden controlar los gastos gracias a la negociación centralizada”

MARC GÜELL MEDINA GERENTE DE COMPRUM

Comprum es una Central de Compras creada por empresas de transporte para empresas de transporte

Comprum busca hacer más competitivas y eficientes a las empresas de transporte que se asocian, negociando centralizadamente las condiciones de compra de cualquier producto o servicio que necesita una empresa de este sector, obteniendo las mejores condiciones comerciales. Conocemos más de la mano de Marc Güell Medina, gerente de Comprum.

¿En qué momento se encuentra el sector del transporte en la actualidad?

El del transporte es un sector muy amplio, que puede ser muy genérico en algunos casos y muy especializado en otros. Digamos que no hay una sola situación para todo el transporte, depende mucho del sector en cuestión.

Aún así, de forma general, podríamos decir que el sector está en una situación estable, es decir, hay bastante trabajo, pero también hay poca visibilidad a futuro y, por tanto, hay una cierta prudencia en inversiones.

Lo que sí parece claro es que la pequeña empresa y el autónomo cada vez lo tiene más complicado.



“Somos una Central de compras que optimiza al máximo el volumen de compra agregado de todas sus empresas asociadas”

Por ello, supongo que el hecho de centralizar las negociaciones del precio de la compra debe ser una ventaja importante, ¿verdad?

Es básico (y cada vez más) tener los gastos controlados. Los

asociados pueden controlar los gastos gracias a la negociación centralizada, y eso les permite ser más competitivos cuando negocian con sus clientes. Hay que tener en cuenta que nuestros asociados no compiten solo con empresas nacionales, compiten con empresas de toda Europa, algunas de las cuales son muy potentes.

¿Qué ofrecéis desde Comprum?

Pues ofrecemos un portafolio de acuerdos comerciales con los principales proveedores del mercado, con unas condiciones muy competitivas. Somos una central de compras que optimiza al máximo el volumen de compra agregado de todas sus empresas asociadas. Esta es nuestra función principal.

¿Qué tipo de clientes tenéis?

Comprum tiene únicamente como clientes a sus asociados, y estos tienen un perfil muy bien definido. Se trata de empresas de transporte de carácter familiar, con recorrido, buen nombre en el mercado y solvencia, que cuentan con una flota propia de vehículos. Y siempre independientemente del sector o en el ámbito en el que operen.

Y, entre estos clientes, también buscáis qué posibles sinergias se pueden crear...

Para mí este punto es quizás el más importante. Creo que será

el que en un futuro a corto plazo más nos valorarán las empresas de transporte y que a mí personalmente me parece una de las claves del éxito de Comprum.

¿Nos podrías poner algún ejemplo?

Sí. Desde el inicio del proyecto Comprum, en el año 2017, hemos intentado fomentar la creación de sinergias colaborativas entre las empresas del grupo. Muchas veces estas se han producido de manera espontánea, pero han ido in crescendo a medida que se incorporaban más empresas y que los empresarios/as se iban conociendo personalmente gracias a los Congresos Anuales de Comprum que llevamos a cabo desde hace 4 años.

Hemos conseguido vencer las desconfianzas que eran muy habituales entre las empresas de transporte, y hemos conseguido que empresas que son competidoras hayan colaborado activamente y con confianza.

Ejemplos hay muchos: conseguir que un asociado le ceda vehículos a otro para hacer una prueba en unas rutas nuevas con un cliente; difundir el conocimiento de una empresa del grupo para hacer viajes a un determinado destino complicado; para que otros socios puedan atender a un cliente; compartir datos de funcionamiento de tractores; e, incluso, ceder espacio en instalaciones propias a otro asociado.

“Desde el inicio del proyecto Comprum, en el año 2017, hemos intentado fomentar la creación de sinergias colaborativas entre las empresas del grupo”

Hablemos del futuro de Comprum: ¿por dónde queréis que pase?

Comprum tiene un largo recorrido de crecimiento por delante. Para mí ese crecimiento se estructura en varios aspectos. Por un lado, está el crecimiento interno, derivado del crecimiento orgánico de las propias empresas que están en el grupo o por la ampliación de la oferta de productos y servicios negociados por Comprum. Por otro, el crecimiento externo derivado de la incorporación de más empresas al proyecto. Asimismo, estas incorporaciones de empresas se producirán en tres posibles vías: empresas de transporte con el mismo perfil que las que ya forman parte del grupo (donde más presencia tenemos es en Catalunya, así que nos interesan especialmente empresas ubicadas en otras comunidades autónomas); empresas de transporte de pasajeros, que es una división de la actividad que ya hemos empezado a abordar; y empresas cuya actividad principal no es el transporte pero que necesitan una flota propia para distribuir sus productos. Es decir, empresas en las que el transporte es la actividad subsidiaria de la principal.

Finalmente hay un crecimiento que también vemos que es paralelo. Se trata de la creación de proyectos para ampliar la oferta de servicios. Por ejemplo: en 2020 compramos VISERVI, una distribuidora de recambios de vehículo industrial; en 2021 abrimos BROKKOM, nuestra propia correduría de seguros para gestionar el programa asegurador de los asociados; y en 2023 hemos iniciado la actividad de TLM (Talento Liderazgo y Management), una consultora de RRHH que se dedica a la selección y formación de talento.

