

Vesta mantiene el pulso

Vesta se está centrando en fortalecerse en el sector industrial, donde se valora, además del factor económico, el valor añadido del servicio y la calidad de las obras. El sector industrial acostumbra a ser fiel a aquellos proveedores en los que puede confiar, convirtiéndose casi en un partner de su actividad.

Por esta razón, en Vesta nos sentimos muy cómodos trabajando con clientes industriales donde prima la fidelidad. A nosotros nos trasladan un anteproyecto y nos encargamos de su resolución, con la garantía de que la obra se entregará en planing y en coste acordados.

En el sector industrial no tiene tanta cabida la competencia desleal que se da en el sector de la obra de reforma. Vesta, cuando recibe un proyecto, lo audita y pone encima de la mesa los posibles errores o deficiencias que encontramos, intentado ser lo más honestos y transparentes posible.

Por el contrario, la manera de actuar de muchos de nuestros competidores consiste en limitarse a contemplar lo descrito en las partidas de forma literal, presentando en muchas ocasiones ofertas por debajo de coste para mejorar después el resultado de la obra a base de precios contradictorios. Es la manera habitual en la que se licitan las obras, incluidas las públicas, y después las desviaciones son enormes.

Para nosotros, esa forma de trabajar tiene los días contados. No puede ser que, desde el minuto 0, la constructora esté más preocupada por recuperar las pérdidas con las que se ha adjudicado la obra que por intentar aportar su experiencia para que el proyecto mejore. Ese tipo de falsa oferta Low Cost no tiene futuro, puesto que sólo genera mala imagen para las empresas constructoras.

Calidad y honestidad

Nuestro mercado no se basa en el cliente que busca oír que alguien le hará la obra más



barata que nadie para que, al final, le acabe costando el doble. Nuestro mercado se basa en el cliente que busca honestidad desde el principio para conocer sin margen de error el coste real y el tiempo de ejecución; porque, muchas veces, de la no consecución de estos objetivos se pueden derivar penalizaciones. Así que no podemos fallar.

En cualquier caso, no dejamos de lado el mundo de la rehabilitación ni mucho menos, ya que es un sector en el que sí estamos consolidados. No olvidemos que ya es la segunda generación la que dirige actualmente la empresa. Seguimos apostando por él, aunque la competencia desleal nos penaliza bastante.

Cualquiera puede hacer que una obra parezca bien acabada porque al final sólo ves una capa de pintura, pero no lo que hay debajo. Todas las empresas cortoplacistas que

aparecen y desaparecen para cambiar de nombre lo tienen claro: reduzco mi estructura al mínimo para ofrecer lo mínimo y ganar lo máximo. Cuando he quemado a mis clientes y proveedores, empiezo de nuevo con otro nombre.

En absoluto pensamos que esto genere riqueza para el país, ni siquiera a corto plazo. Por tanto, somos fieles a nuestros principios de calidad y honestidad a pesar de que cuando entramos en esa competencia muchas veces quedamos fuera en un inicio, aunque en alguna ocasión nos han llamado para acabar la obra que habíamos perdido inicialmente.

Fidelización del cliente

Con esta política hemos conseguido crecer durante todos estos años de crisis, abriendo delegación incluso en Francia, y

rodearnos de una tipología de clientes que nos valoran precisamente por esos principios. Tienen claro que no estamos contra ellos, sino que formamos parte de su equipo de trabajo y, por lo tanto, tenemos un objetivo común: finalizar con éxito el proyecto que nos ocupa en ese momento para poder iniciar otro.

Es un orgullo poder decir que trabajamos con muchos de ellos desde hace años, y lo seguimos haciendo con las mismas ganas que el primer día. Esto no sería posible si no tuviésemos una plantilla de profesionales bien formados y, de la misma manera, comprometidos con la filosofía de empresa. No tenemos rotación de personal y tratamos de trabajar siempre con los mismos proveedores.

Perspectivas

El futuro lo afrontamos con optimismo, con ganas de generar riqueza para el país creando trabajo de calidad y duradero, no sujeto a burbujas ni especulaciones sino a lo bien que seamos capaces de realizarlo. Nos cuesta años conseguir ganarnos la confianza de los clientes y no podemos permitirnos ni un solo error. Esto no quiere decir que no los cometamos, sino que, si nos equivocamos, el cliente está tranquilo porque lo solucionamos sin que él sufra ninguna consecuencia por ello; no somos perfectos, pero lo intentamos.

Tenemos claro que nuestra única publicidad es el boca a boca entre los profesionales con los que trabajamos, no tenemos otra. Es la mejor publicidad, pero también la más difícil ya que únicamente empieza a dar fruto después de años de intentar hacer bien las cosas y conseguir una base sólida de clientes satisfechos.

Para los que no nos conocen, es una garantía el hecho de que estemos realizando estas afirmaciones en un medio con tanta repercusión, porque mañana, con toda seguridad, nos van a leer la mayoría de nuestros clientes y comprobarán que hablamos de la misma forma que actuamos. Hay que ser honestos en el fondo y en la forma.

Nuestro mercado se basa en el cliente que busca honestidad desde el principio para conocer sin margen de error el coste real y el tiempo de ejecución

En cambio, para aquellos con los que tenemos la suerte de trabajar de manera continuada, confiamos en que se puedan ver identificados y de alguna manera correspondidos por nuestra parte por la confianza que nos demuestran cada vez que cuentan con nosotros. En cualquier caso, sólo podemos darles las gracias.

Por último, mostramos una imagen de una de nuestras últimas obras, un restaurante en Barcelona donde se ha demostrado que nuestra filosofía de empresa es la correcta y que el trabajo en equipo mejora los resultados.

Marcos Rafels
Director Técnico



VESTA

www.vestarehabilitacion.com

