

"Somos mucho más que una casa de subastas"

Ritchie Bros. es el lugar donde los empresarios compran y venden maquinaria con confianza

Fundada en 1958 en Kelowna (Canadá) como una pequeña empresa familiar, Ritchie Bros., parte de RB Global, Inc., ha pasado de organizar su primera subasta para saldar una deuda a convertirse en el mayor subastador industrial del mundo. Conecta a compradores y vendedores de equipos pesados y vehículos comerciales a través de un ecosistema omnicanal presente en más de 13 países y con 15,9 millones de dólares facturados en 2024.

Pregunta. ¿Cómo ayuda Ritchie Bros. a maximizar el valor de los equipos de sus clientes?

Respuesta. Ritchie Bros. es popularmente conocida por sus subastas, pero, en realidad, somos mucho más. Ofrecemos una excelencia operativa con un servicio integral "llave en mano" que cubre todo el ciclo de vida de los equipos.

Además de nuestros principales canales de transacción (Ritchie Bros. Auctioneers, IronPlanet, Marketplace-E y Mascus), contamos con servicios que permiten mejorar la eficiencia, reducir costes y maximizar el uso de las flotas de construcción, minería, agricultura, transporte y manipulación de materiales.

P. ¿Cómo se traduce esa excelencia operativa en el día a día?

R. Nuestro equipo gestiona todo: valoraciones, inventario, preparación de equipos, transacciones seguras, proceso de pujas, logística, exportaciones, documentaciones, reacondicionamiento, pagos, liquidación y campañas de marketing, permitiendo a los clientes centrarse en su negocio mientras aseguramos eficiencia y fiabilidad en cada transacción.

P. ¿Utilizan inteligencia de datos para maximizar los resultados?

R. Por supuesto. Analizamos datos de nuestros canales de transacción para conocer tendencias del mercado y ofrecer valoraciones. Los informes trimestrales gratuitos que publicamos permiten planificar ventas y adquisiciones con información fiable. Ayudamos a tomar decisiones basadas en datos con criterios objetivos.

P. ¿Cómo gestionan la atención al cliente y la confianza del sector?

R. Somos una empresa centrada en el cliente con un enfoque "glocal": les tratamos como socios y les ayudamos a alcanzar sus objetivos, combinando

"Ofrecemos un servicio integral que cubre todo el ciclo de vida de los equipos, garantizando eficiencia, transparencia y resultados medibles"



Valero Serentill. Director de Ventas de Ritchie Bros. España y Portugal

experiencia local con alcance comercial global. Por eso, muchos repiten.

La transparencia refuerza nuestra reputación: publicamos resultados de subastas, informes sobre el estado de los equipos y ofrecemos inspecciones presenciales antes de la venta. Además, como empresa pública que cotiza en la Bolsa de Nueva York, cumplimos altos estándares de gobernanza, que generan confianza en el sector.

P. Y este año, cumplís vuestro 25 aniversario operando en España...

R. Así es. Comenzamos en Valencia, pasamos por Sagunto y Moncofa, y en 2010 nos trasladamos a nuestras actuales instalaciones de Ocaña (Toledo). En este tiempo hemos construido relaciones sólidas con nuestros clientes, escuchando sus necesidades y creciendo junto a ellos. Para conmemorar este hito, durante la semana de la última subasta del año, realizaremos (el miércoles 26 de noviembre) una subasta solidaria en favor de "Desafío ELA", y un evento en nuestra campa, donde reuniremos a clientes y empleados para agradecerles su confianza a lo largo de estos años.

Más información
rbauction.es

