

Eva Sereno ZARAGOZA

Ha recibido el premio Joven Empresario de Aragón por su labor al frente de la empresa Seventy Eight, que creó en 2010 al identificar que había potencial para crecer en el sector de las instalaciones comerciales para firmas de moda y de restauración. En tres años y medio de andadura, ha abierto una filial en París y el 90 por ciento de sus clientes son marcas internacionales como Armani, Calvin Klein, Geos, Nike o Pepe Jeans. El 45 por ciento de su facturación ya procede del exterior.

Emprendió en plena crisis y en un área de actividad vinculada con el sector de la construcción.

Sí. Aunque la construcción es un sector afectado por la crisis, había potencial de mejora a nivel de gestión, de mejora de la calidad, plazos de ejecución y de los costes. Esto, unido a la experiencia que ya teníamos y a la cartera de clientes que ya conocíamos por las trayectorias anteriores nos hizo arriesgar.

¿Qué ha sido lo más difícil a la hora de emprender?

Lo más difícil es dar el primer paso. Es bastante complicado trazar un camino. En nuestro caso, creo que lo hemos hecho bien y hemos trazado desde el primer momento una ruta dentro del sector. La prueba está en la trayectoria corta, pero sustancial, de tres años y medio. Creo que hay que tener un punto de inconsciencia para dar el salto a montar tu negocio porque si piensas realmente en todos los riesgos, quizá nadie daríamos el paso.

Joven, sector construcción, crisis económica... suele ser sinónimo de créditos denegados, ¿han encontrado dificultades para acceder a financiación?

Trabajamos sin financiación ajena. Es una estrategia fundamental para nuestra empresa. Nos financiamos con nuestro propio negocio y eso nos permite tener una solvencia.

Y, ¿cómo se logra?

“Hay que ser un poco inconsciente para emprender”



Ramón Pomar

Fundador de Seventy Eight

Personal: está casado y tiene una hija.

Carrera: diplomado en Ciencias Empresariales por la UOC y Máster en Dirección de Empresas por Columbus IBS.

Trayectoria: trabajó más de 10 años en la empresa Pomar, que fundó su padre, y estuvo durante un año y medio en una empresa de renovación de hoteles. Posteriormente, se decidió a crear Seventy Eight junto con José Manuel Terrén, su socio.

Intentamos que la gestión financiera del negocio sea óptima y conseguir la excelencia al igual que en la gestión de los proyectos. Evaluamos cada proyecto de forma individual y no consideramos las finanzas de la empresa como un todo.

¿Nunca han tenido que recurrir a financiación externa?

Al principio los socios pedimos un préstamo personal que devolvimos a los seis meses del inicio de la actividad. Somos afortunados. Tener una tesorería y unas finanzas sanas nos permite afrontar un proyecto de gran volumen, pedir garantías bancarias y obtenerlas sin problemas. Tener las finanzas saneadas es una inversión. Si necesito una garantía externa la puedo conseguir sin necesidad de recurrir a ningún tipo de aval.

Uno de los ejes de su estrategia es la internacionalización. ¿Siguen apostando por los mercados exteriores?

Nuestros planes son consolidar el mercado español y francés e ir asentando también Italia, Portugal y Bélgica para tener cartera de clientes que nos permita abrir oficinas en estos países. En Bélgica y Portugal hemos entrado ahora y en Italia empezamos el año pasado. Alrededor del 45 por ciento de nuestra facturación se corresponden con los mercados internacionales y el 90 por ciento de nuestros clientes son mul-

tinacionales extranjeras. Mucho trabajo es desde España, pero para firmas extranjeras.

¿Cómo han conseguido llegar a esas grandes firmas desde Zaragoza y sin tener oficina en Madrid o Barcelona?

Sentado en una reunión en París, nunca me han preguntado si soy de Zaragoza o Madrid, pero hay atributos como la imagen de calidad y honestidad, así como la intensa trayectoria, que es un aval. Se valora mucho que aportes soluciones e ideas que puedan mejorar la calidad o el plazo de ejecución, que es innegociable. Desde nuestro departamento de Ingeniería se ofrecen soluciones para mejorar la calidad, ahorro de costes o plazo... y eso está muy valorado por nuestros clientes. También juega un papel importante la experiencia de equipo.

La trayectoria de la empresa es corta, pero ya han creado empleo.

Al principio éramos sólo dos personas y hemos aumentado en ocho personas; tenemos la previsión de ir creando dos o tres empleos al año. Ahora, tenemos 10 empleos directos, pero movemos mucho empleo indirecto: unos 300 puestos de trabajo entre autónomos y subcontratas.

¿También está previsto crecer en facturación?

Facturamos casi 8 millones de euros. En 2014, creceremos entre el 15 y el 20 por ciento, principalmente de los mercados de Portugal, Bélgica e Italia.

¿Volvería a emprender?

Nunca pensé que esa evolución sería tan rápida y estoy contento con el resultado. Emprender no es un camino de rosas, pero animo a la gente que tenga ideas viables e ilusión a que las materialice con los pies en la tierra porque se necesita que se creen empresas y que se genere empleo. La experiencia es complicada porque se dejan muchas cosas en el camino. Es sacrificado ser empresario, pero merece la pena. Yo volvería a hacerlo. Lo llevo en la sangre.

Descubra la herramienta para moverse y ganar en los mercados

Invierta con éxito

Ecotrader.es



Más información en: 902 88 93 93