



LOS NOMBRES Y LAS COSAS ALFONSO DE SENILLOSA, FUNDADOR DE WORKCENTER

De la guerra a las fotocopias

MAR GALTÉS
 Barcelona

Soy el único Senillosa que vive en Madrid, al menos el único que aparece en la guía telefónica. Pero en Barcelona tengo 200 primos!", bromea Alfonso de Senillosa Ramoneda. El fundador de la cadena de establecimientos de reprografía Workcenter nació en Barcelona en 1968, pero desde los once años se estableció en Madrid, donde asegura que su apellido no despierta las connotaciones de familia burguesa que tiene en Barcelona, "y así es mucho más sencillo".

Alfonso de Senillosa es el máximo ejecutivo y accionista de la empresa que creó en 1997. Workcenter factura 12 millones de euros, tiene 20 establecimientos (en Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla) y más de 500 empleados. "Opté por el autoempleo porque siempre fui mal estudiante, y con mi currículum, ¡nadie me hubiera querido emplear! Además, yo tengo espíritu emprendedor e independiente". Su currículum, no escrito, "y sigo en mis trece de no redactar mi primer CV a los 37", dice que en 1992 se licenció en gestión de empresas en la Escuela Superior de Estudios de Marketing. Después se fue a Estados Unidos: "hice un curso de gestión en Los Angeles y después trabajé de lavaplatos en un restaurante japonés en Kansas".

Cuando emprendió el camino de vuelta a este lado del Atlántico, Senillosa decidió llegar hasta Bosnia, en pleno conflicto armado. "Me gusta mucho escribir", explica, y eso le sirvió para hacer de corresponsal freelan-

Workcenter factura 12 millones y tiene en su capital a Santander y BBVA a partes iguales ■■

ce; publicó crónicas en Época y El Mundo, al lado de Miguel Gil (fallecido en Sierra Leona en 2000). "Me llevó allí la curiosidad de pensar que éramos la primera generación en la historia que no íbamos a sufrir una guerra". Tenía previsto estar dos semanas y se quedó en el conflicto durante casi cuatro meses. Pero al ver "lo poco rentable que es ser corresponsal de gue-

rra: resultaba más caro que estar en Mónaco", decidió regresar. Esta vez el destino fue Suiza, donde estuvo un tiempo "holgazaneando, escribiendo y practicando francés".

"Yo fui un bala hasta que monté Workcenter" exclama de forma directa y divertida. Para crear su compañía se inspiró en la empresa Kikos (ahora del grupo Fedex) que conoció en su etapa en Estados Unidos. Diseñó un plan de negocio y "me fui con una presentación bajo el brazo a buscar capital. Empecé por los más grandes", y así es como consiguió el apoyo financiero del BBVA y del Santander, que le aportaron 6 millones de euros para "hacer una



GUSI BEJER

compañía como Dios manda". De hecho, ha conseguido en el capital de su empresa un equilibrio único entre los dos grandes de la banca española.

Con la compañía ya en marcha, Senillosa se tomó los estudios más en serio y cursó un programa de formación de directivos en Iese. "Quería crear un concepto que aquí era nuevo, un proveedor de servicios durante 24 horas para profesionales y estudiantes". La clave de Workcenter está también en la ubicación de sus locales, todos muy céntricos. "Este es un trabajo de productos *just in time*, pero con muchos condicionantes: de mil clientes, quizás tres coinciden en pedir fotocopias de DNI, pero el resto de operaciones son muy diferentes".

"Conseguimos el punto de equilibrio rápido, y ahora financiamos el crecimiento con recursos propios. No queremos diluir el accionariado ni apalancar mucho". Alfonso de Senillosa tiene el 31%, Santander y la Corporación IBV (de Iberdrola y BBVA) un 15,6% cada uno y el resto se reparte "entre socios que son amigos, empresas y empresas de amigos". En el 2003 conseguimos un beneficio bruto de explotación (ebidta) de 3 millones de euros. "El beneficio neto no me interesa, es para los que confían en otra cosa que no es la empresa. Para mí presentar un beneficio neto es un problema; lo que hay que hacer es reinvertirlo".

La reprografía representa el 80% del negocio (cartelería, trabajos de impresión para empresas); un 12% lo aportan los servicios de oficina (alquiler de ordenadores, internet, fotocopias). Y Workcenter acaba de impulsar una tercera línea de negocio de la mano de DHL: "la gente normal no suele saber cómo se empaquetan y mandan los paquetes. Nosotros prepararemos el embalaje y gestionamos el envío, y el último camión de DHL hacia el aeropuerto pasa por un Workcenter".

Alfonso de Senillosa es hijo de un hermano de Antonio de Senillosa, político, escritor y personaje de la transición en Catalunya, fallecido en 1994. Pero cuando Alfonso nació, sus padres ya no estaban juntos, y "mi madre se casó después con un vasco-francés, que fue como tener de suplente a Ronaldinho" explica con su particular sentido del humor, que se cuele en todas sus frases. Alfonso está casado, tiene dos niñas, otro bebé en camino, "y no me importaría tener diez: ¡hay que hacer clientes!".

Si algo parece interesarle también a Alfonso de Senillosa es la función social del empresario. "En España ser el fundador de una empresa es complicado": los fundadores se esconden, como Amancio Ortega, pero en EE.UU. son el gran activo del país. "Aquí se venera más a los directivos de postín que a los empresarios que asumen riesgos". Y tiene otra obsesión: como empresario que da servicio siete días a la semana, las 24 horas, considera que es "un mal endémico de este país" la gestión de los días festivos: "Después de un puente, cuesta más arrancar el país que una central nuclear". ●