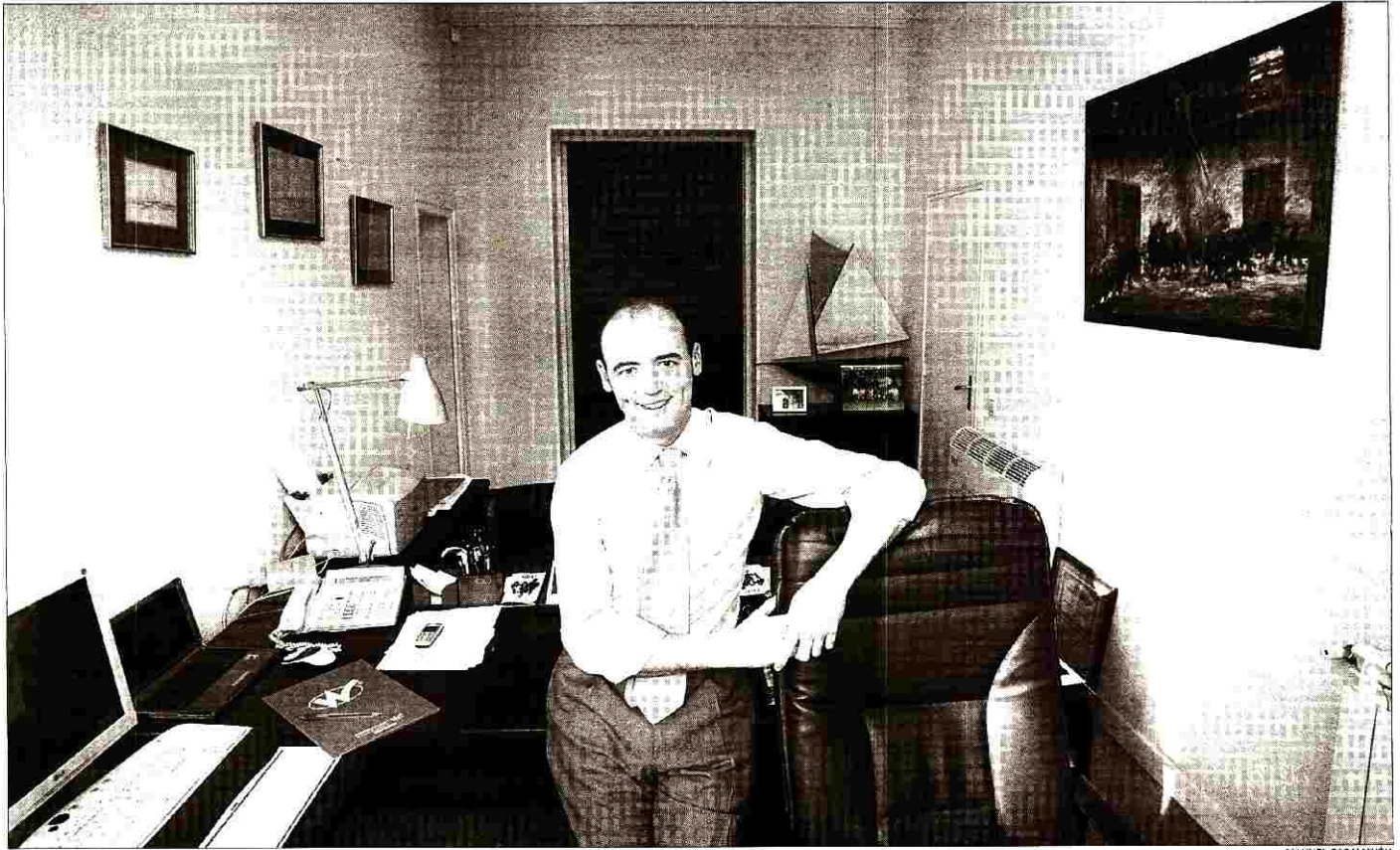




SECRETOS DE DESPACHO



MANUEL CASAMAYÓN

Espacio funcional en Workcenter

Alfonso de Senillosa invierte la mayor parte de su trabajo en las tiendas del grupo

PAZ ÁLVAREZ Madrid

Poco tiempo invierte Alfonso de Senillosa en su despacho. Advierte que su espacio de trabajo se encuentra en las 22 tiendas propias de reproducción y transmisión de documentos que Workcenter tiene abiertas en Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla. Alfonso de Senillosa, nacido en Barcelona hace 38 años y sobrino del político Antonio de Senillosa, lo que más valora a la hora de trabajar es el tiempo y la movilidad. Es un ejecutivo hablador, divertido, y cercano. Asegura que para no perder tiempo se suelto desplazarse por la ciudad en moto y no se despegar de su teléfono móvil y ordenador. "Mi norma es estar siempre cerca del empleado porque es el que está más próximo al cliente y son éstos los que te dicen por dónde van las tendencias del mercado", afirma Senillosa.

En 1998, con los ahorros que tenía, abrió su primera tienda Workcenter 24 horas en el centro de Madrid, y asegura que su caso es de claro autoempleo. "Crear mi propia empresa era la única salida profesional que tenía, ya que no creo que hubiera ninguna empresa que se atreviera a ofrecerme un trabajo", dice bromeando.

Estudió una diplomatura de Empresariales y realizó un programa de desarrollo directivo en el IESE. Decidió montar Workcenter y ahora su caso es objeto de estudio por una escuela de negocios, el Instituto de Empresa. "Para la compañía esto supone un gran hito, porque ha pasado de ser una pequeña empresa a una de tamaño mediano, con

una financiación, desarrollo de negocio y de tecnologías que hace que sea interesante", asegura este ejecutivo.

Ya no siente el vértigo del comienzo porque cuenta con el respaldo accionarial del grupo Santander y de la Corporación IBV (BBVA e Iberdrola). "Es apasionante, sobre todo cuando pasas de tener un empleado a tener 500 y una facturación de más de 15 millones de euros. Cuando creas una empresa vas consumiendo etapas y abriendo nuevos retos". Ya no pilota una avioneta. Ahora, por el tamaño que ha ido adquiriendo la compañía asegura que dirige un *jumbo*. Y para no perder rumbo, el plan de expansión fijado por Workcenter concluye en 2007 con la apertura de 15 tiendas más. A partir de entonces, el objetivo será establecer la nueva dirección de la compañía: "Si vamos hacia un modelo de negocio en

más capitales de España o apostamos por dar el salto internacional, o ambas cosas a la vez. Este tipo de empresa puede funcionar en cualquier ciudad europea". Cree que, de momento, lo que tienen que hacer es "digerir las tiendas, ponerlas en positivo y tener todos los cuadros intermedios bien cualificados".

El carácter Alfonso de Senillosa lo marca el volumen de ventas diario. "Si un día no se ha dado bien el negocio, no es un buen día para mí". En este sentido, apunta que se trata de una persona muy exigente y perfeccionista. "Reviso todos los detalles, no me gusta dejar nada al azar. Es una característica mía. Todo tiene que estar en su sitio".

Su estilo de dirección, según cuenta desde su despacho ubicado en un edificio antiguo próximo a la madrileña Plaza Mayor, es muy participativo. La

"Cuando monté la empresa no sabía de nada, así que me dediqué y me dedico a escuchar a los que saben. Soy una persona muy intuitiva que se rodea de gente que sabe"

razón, según cuenta, es simple: "Cuando monté la empresa no sabía de nada, así que me dediqué y me dedico a escuchar a los que saben. Soy una persona muy intuitiva, que le gusta rodearse de gente que le puede aportar".

Dice que no esconde nada, que sigue siendo una persona natural. Define al emprendedor como a una "persona válida que no ha sido absorbida por la carrera de la dirección". Reconoce que en España esta figura está penalizada. "Aquí ser emprendedor es una carrera que está mal vista. En cambio, en Estados Unidos recibe todos los apoyos posibles, y aquí los emprendedores prácticamente se esconden".

Si algo exige a los que trabajan a su lado es alegría. "Lo primero que pido a todo el mundo es que esté contento y después, que haga fotocopias. Con eso ya me conformo", matiza Senillosa.

Con el apoyo y la presencia de su familia

Es un hombre de familia. Y de ella echa mano cuando tiene que realizar alguna reproducción para Workcenter. Las fotografías de sus tres hijas le han servido en alguna ocasión de modelo. De esta manera también las tiene presente. Alfonso de Senillosa corrobora, en una entrevista distendida, que es una persona inquieta.

"No puedo estar quieto. En el despacho no estoy nunca". Y, por tanto, considera que la mejor inversión que puede hacer es en las tiendas, donde pasa la mayor parte de su tiempo. "Sólo pretendo que el despacho sea un sitio cómodo, pero no lujoso". Lo decoran un cuadro taurino regalo de su padre, la maqueta de un barco que compró a



un niño en Bilbao, fotografías de su afición a las motos y un retrato del Rey.

Duerme poco, con una media de cuatro o cinco horas tiene suficiente para aguantar un ritmo de trabajo trepidante al que hay que sumar constantes viajes. Asegura que por la noche le visitan los demonios, y es en ese momento cuando en-

cuentra la solución a muchos problemas. Lo que sí hace es leer "un montón de libros a la vez".

Le gusta practicar vela, "la navegación en solitario", y jugar al golf, a pesar del poco tiempo libre del que dispone. "Aunque es un deporte en el que se valora la tranquilidad y un autocontrol que yo no tengo".