

Inicio > Entrevista

ENTREVISTA CON

Entrevista con

Entrevista

Emprendedores de Castilla y León I: Jorge Bermejo - Norteña

Fuente: Afi | Autor: Carlos Sánchez Ponz | 07 jun 2007



Jorge Bermejo puso en marcha en 2006 un proyecto empresarial al que le había estado dando vueltas desde hacía tiempo. Debido a su experiencia como agente comercial de productos de construcción había detectado ciertas carencias y ya en el año 2004 comenzó a pensar en esta posibilidad, y fue durante 2005 cuando empezó a contratar pequeñas obras «para conocer el funcionamiento, detectar los fallos y problemas y preparar el plan de negocio», nos comenta Bermejo.

El resultado del test fue positivo y así a primeros de 2006, con una inversión inicial de unos 15.000 euros, puso en marcha Norteña de Aplicaciones y Obras, en la que él posee la mayoría del capital social y cuenta con una serie de socios minoritarios de entre los profesionales con los que colabora en la ejecución de las obras contratadas. Además del capital inicial, Norteña ha tenido que recurrir a algunas líneas de crédito adicionales, fruto del éxito de la actividad. «Aunque no estaba previsto inicialmente, empezamos a contratar algunas obras grandes que nos han obligado a ello».

Sin amargura «porque no creo en ellas», Bermejo señala que no ha recibido ayudas o subvenciones de carácter público. «Nuestro principal problema son los amplios períodos de pago del sector», que pueden llegar hasta 120 o 150 días. «Las subvenciones sólo están destinadas al capital fijo, no al capital circulante; así cuando llegan puede ser demasiado tarde».

Una estructura muy ligera le aporta cierta tranquilidad, «pues trabajo con profesionales autónomos y pequeñas empresas, lo que hace que mis costes sean fundamentalmente de cada obra». Una cuestión que le preocupa para los próximos meses es la situación del sector construcción, en el que, según nos manifiesta, ya ha empezado a observar problemas de fallos en los pagos y conoce algunas empresas que empiezan a padecer situaciones difíciles. Para protegerse ante este cambio en la coyuntura ya ha iniciado algunas acciones de diversificación como la obra pública y los servicios de restauración e impermeabilización para comunidades de propietarios.



En cuanto los problemas que ha tenido para poner en marcha el proyecto, «las expectativas son cero y ya sé por mi actividad anterior que nadie regala nada», nos manifiesta Bermejo. «Los principales inconvenientes son los de la gestión diaria de la empresa, los problemas de cada obra y fundamentalmente la tesorería debido a los pagos tan largos». En los temas de gestión, Bermejo se confiesa muy puntilloso con dos temas: la imagen y comunicación y la organización. En el primer aspecto destaca la elaboración de folletos y la página web para la presentación de sus servicios, lo que le ha proporcionado posibilidades de trabajo por toda España. «En este sector las empresas, sobre todo las pequeñas, no cuidan estos aspectos», y él lo utiliza como un elemento diferenciador y que le permite, en algunos casos «competir con las grandes». Con relación a la organización señala como necesario, aunque no le guste, el trabajo de oficina, es decir, analizar concienzudamente los parámetros básicos de su actividad «para hacer un ejercicio de autocrítica y mejorar», así como controlar todos los gastos «hasta los más pequeños».