

## **ENTREVISTA REVISTA CAPITAL A ROTULOWCOST**

### **1. ¿Qué hacía tu empresa antes y qué hace ahora exactamente?**

Mi antigua empresa era una compañía de rotulación bajo un modelo tradicional, es decir, ofrecía rótulos luminosos y no luminosos para comercios y empresas llevando a cabo de forma directa todos los procesos necesarios para ello. Disponía de una nave industrial, muchos trabajadores, inversión en maquinaria, vehículos, etc.

Se atendía al cliente por teléfono, nos desplazábamos a tomar medidas y datos sobre los diseños, realizábamos presupuestos y diseños que entregábamos al cliente para su modificación o confirmación, una vez aprobados se procedía a la fabricación y posterior montaje de los rótulos encargados. El trabajo final, tedioso y con gran carga de tiempo, era el cobro de la factura.

Ahora la empresa no tiene ningún activo fijo excepto una potente página web pública (con un administrado back-office privado) a través de la que se comercializan todos los productos de la compañía y se controla todos los procesos. Rotulowcost es una empresa que opera bajo el modelo de negocio Low Cost aplicando estrictamente todos sus principios (tan conocidos en las compañías aéreas Low Cost).

Se realizan los contactos en un 99% a través contactos directos desde la web y de correo electrónico, el contacto telefónico es testimonial, no nos desplazamos nunca a tomar medidas ni notas sobre el diseño de los rótulos, no se fabrica directamente (toda la actividad de fabricación está subcontratada bajo contratos de cesión de patentes propias) y no se instalan los rótulos (los instala el cliente).

Todo este modelo de reducción de costes nos permite ofrecer los rótulos aproximadamente a la mitad de precio que la competencia.

### **2. ¿Por qué decidiste cambiar de negocio?**

Ante la crisis me di cuenta de que el modelo tradicional de la rotulación no funcionaría debido al gran peso de los gastos fijos e inversión que necesita para su funcionamiento. Como es un sector en el que llevo 16 años y disfruto trabajando en él, me dispuse a reconvertir el máximo de gastos fijos en variables y a reducir al máximo los costes en todos los pasos de la cadena de valor para poder repercutirlos en el precio de venta y ofrecer el mejor precio del sector sin reducir la calidad del servicio ni del producto.

Así conseguí no sólo reducir sino casi eliminar los gastos fijos y convertirlos en variables, así como reducir los costes a base de estudiar minuciosamente cada procedimiento de la empresa, reformando algunos, eliminando los que no ofrecían valor al cliente, traspasando algunos al cliente (el cual ha demostrado estar dispuesto a llevarlos a cabo) y subcontratando otros.

### 3. ¿Qué pasos diste y qué dificultades encontraste?

La mayor dificultad fue el intentar aplicar un modelo de negocio pensado para el sector servicios al sector industrial. Lo conseguí principalmente llevando a cabo estas actuaciones:

- Creando un sistema de fabricación de rótulos luminosos que reduce en un 80% la mano de obra para completar un rótulo. Este sistema está patentado y es el que cedo la licencia para fabricarlo a fábricas de rótulos.
- Localizando recursos ociosos en fábricas de rótulos (tanto humanos como en maquinaria y equipos) para obtener muy buenos acuerdos económicos para utilizarlos.
- No tomando medidas ni visitando al cliente, canalizando las consultas a través de la web y el correo electrónico, no fabricando (lo hacen otras fábricas para Rotulowcost) ni instalando los rótulos (los monta el cliente).
- Haciendo un uso intensivo de internet y la tecnología para ahorrar tiempo y optimizar los flujos de información.
- Ampliando el ámbito geográfico de actuación a toda España. La antigua empresa solo trabajaba en Mallorca.
- Reinventando antes de comercializarlo cada uno de los rótulos tradicionales que se fabrican para eliminar todo lo superfluo y aquello que no añade funcionalidad ni valor al producto final. No vendemos ningún producto tal y como se conoce en el sector.
- Subcontratando el transporte de los rótulos al domicilio del cliente a través de empresas de mensajería urgente con lo que ofrecemos el plazo más rápido de entrega del sector con mucha diferencia, 5 días contra los 20 a 25 habituales.
- Estandarizando medidas de los rótulos para poder fabricar en serie lo que siempre había sido un productos a medida. Los clientes lo han aceptado.
- Dejando en manos del cliente algunas de las tareas que más coste aportan al proceso como son: la toma de medidas, el diseño (el cliente puede diseñarlo a través del Rotul Creator 3.0 de nuestra web o subirlo directamente desde su ordenador), la generación de su propio presupuesto, el pago y la instalación del rótulo).
- Cobrando por adelantado lo que reduce (elimina) los impagos y lo que es más importante el trabajo de gestión de los cobros.

Estos son principalmente los pasos dados para crear Rotulowcost como la única empresa Low Cost de rotulación aunque en el año de preparación que llevó su creación surgieron muchos otros retos que batir y trabajos que realizar.

Todo ello permite fabricar y comercializar rótulos luminosos y otros soportes publicitarios a toda España, desde Mallorca, sin infraestructura y con un solo trabajador, yo mismo.

La presentación de toda la documentación para los modelos de utilidad y patente fue también una tarea complicada. El problema mayor no fue la complejidad sino la carga de trabajo que estos trámites añadían a la investigación y desarrollo de la idea.

#### **4. ¿Cómo te va ahora el negocio y qué previsiones tienes?**

El modelo desarrollado ha resultado ser un éxito y el público ha confiado plenamente en Rotulowcost así como ha estado dispuesto a realizar parte del trabajo para obtener una buena reducción del precio de adquisición.

Rotulowcost inició su actividad el 11 de marzo del 2010. Hasta 31 de diciembre de 2010 se vendieron unos 600 rótulos y soportes publicitarios y la facturación ascendió a unos 70.000 euros. En lo que llevamos de 2011 se han vendido ya más de 1200 rótulos y soportes publicitarios y la facturación asciende a más de 150.000 euros.

Las previsiones para el 2012 son vender unos 2000 rótulos y soportes publicitarios facturando 260.000 euros.

Una vez consolidado el negocio en España las previsiones son expandir la empresa internacionalmente.

Dada que la inversión en activos fijos se reduce al desarrollo inicial y mejoras de la página web y el resto son gastos variables que dependen directamente de las ventas, la inversión ya está amortizada a día de hoy.

#### **5. Cualquier otro comentario o información que consideres interesante sobre el tema.**

Rotulowcost inició su andadura comercializando 7 tipos de rótulos y en la actualidad vendemos 16 tipos y en breve se incluirán 5 más hasta llevar a los 21 tipos diferentes de rótulos y soportes publicitarios. Todos ellos reinventados para adaptarse a la filosofía de negocio Low Cost.

Otro punto importante es que el cliente en internet en ocasiones duda o desconfía de las empresas que ofrecen servicios y productos a través de la red. Para ello Rotulowcost ofrece una Garantía de satisfacción total en la que si al cliente no le satisface el producto recibido se lo cambiamos o le devolvemos el 100% del importe sin preguntas y en un plazo máximo de 2 días. Cabe destacar que desde la apertura sólo hemos cambiado 2 rótulos y hemos devuelto el dinero solo a un cliente.

Siempre que explico las características de mi empresa hablo en plural al referirme a los trabajadores de la empresa. Aunque solo trabajo yo en Rotulowcost, tengo un colaborador inseparable, mi Blackberry, desde la que puedo controlar y dirigir sin ataduras geográficas la totalidad de mi negocio. Todo ello gracias a un sistema complejo de información creado para gestionar Rotulowcost desde cualquier sitio.

Desde su inauguración Rotulowcost ha sido galardonado con el Premio a la mejor web en el apartado de Economía y Empresa por el Consell de Mallorca y el 2º Premio Eureka a la innovación empresarial por el Ajuntament de Palma de Mallorca.

Rotulowcost es miembro de la Asociación de Jóvenes Empresarios y de Aserluz (Asociación de Rotulistas de España).