UNIVERSIDAD POLITECNICA DE VALENCIA

ICDE
Instituto para la Creación y Desarrollo de Empresas

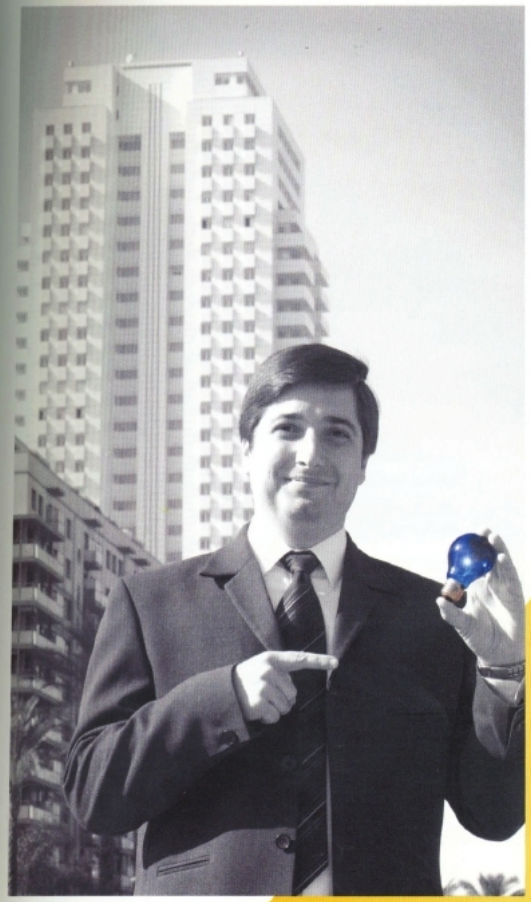
idEas
PROGRAMA

UNIVERSIDAD POLITECNICA DE VALENCIA

Emprendedores Valencianos

ICDE
Instituto para la Creación y Desarrollo de Empresas

idEas
PROGRAMA



Antonio José Alfonso Olivares

"El Premio Bancaja supuso un gran impulso"

Desde su puesta en marcha el pasado año, ProinFAG ha buscado su propio lugar entre las numerosísimas ingenierías valencianas, encontrándolo en la pluridisciplinariedad, es decir, la prestación de todos aquellos servicios de ingeniería que el cliente pueda necesitar.

FICHA

Nombres: Antonio José Alfonso Olivares, Jaime Gil Verdú y Arturo Falcó Sisternes.

Formación: Ingenieros industriales.

Idea: Una ingeniería integral, capaz de resolver todas las necesidades que en esta materia puedan tener sus clientes.

Datos del Inicio: Abril de 2002,,tres socios, 72.000 euros de inversión inicial.

En la Actualidad: Inversión recuperada. Ampliación de los servicios que presta la ingeniería con la incorporación de un departamento de proyectos de infografía y realidad virtual.

Objetivos: Lograr convertirse en una ingeniería cada vez más completa por ser ésta la característica diferenciadora con respecto a la competencia. Seguir ampliando servicios, especialmente aquellos relacionados con la calidad, el medio ambiente y el ahorro energético.

Aunque jóvenes, estos tres profesionales se encontraron hace dos años con que disponían de buenos empleos en importantes empresas de los sectores de las telecomunicaciones, automoción y artes gráficas. Muchas responsabilidades, pero escasas posibilidades de desarrollo en todos los aspectos. Tiempo atrás, junto a otros tres compañeros de promoción de la Universidad Politécnica de Valencia, habían especulado con la posibilidad de crear una empresa propia. Quizá porque poner de acuerdo a seis personas es complicado, o quizá porque no era el momento, aquello quedó, como tantas otras cosas, en el limbo de los recuerdos. Hasta que... Hasta que tres de ellos, los tres actuales socios de ProinFAG, retomaron aquella conversación y decidieron lanzarse a la aventura...

En diciembre de 2001 comenzaron a trabajar en el Plan de Empresa con el apoyo del Programa Ideas y del CEEI. Según Antonio José Alfonso, ingeniero industrial como sus dos socios, "dos cosas tuvimos claras desde el principio: que no queríamos empezar de cualquier manera, y que ingenierías hay muchas, y era preciso encontrar un factor de diferencia-

ción". La variada experiencia adquirida por cada uno de ellos en sus anteriores empleos les llevó a pensar que ese factor podía y debía ser, precisamente, la amplia oferta de servicios técnicos de ingeniería y arquitectura que son capaces de prestar a sus clientes: realización de proyectos de ingeniería civil, obras hidráulicas, arquitectura y cálculo de estructuras, instalaciones de todo tipo (gas, productos petrolíferos y químicos, agua, calefacción, seguridad contra incendios, electricidad, telecomunicaciones, redes, frío, presión...); y consultoría en disciplinas tales como la arquitectura bioclimática, la domótica, cogeneración y ahorro energético, ingeniería medioambiental, impacto acústico, sistemas de gestión de la calidad, riesgos laborales, procesos y control de costes, planes de negocio, viabilidad industrial, etc.

"Cuando empiezas, toda la ayuda es poca. Por eso son tan importantes iniciativas como la del Programa Ideas"

"La experiencia de los gestores del Programa Ideas a la hora de evaluar proyectos, perfilar Planes de Empresa, y apoyar iniciativas empresariales, resultó de enorme ayuda, porque, cuando empiezas", dice Antonio Alfonso, "es cuando más apoyo necesitas". Precisamente, el simple hecho de tener una evaluación externa (externa a los propios promotores) de los preparativos, supone una garantía adicional de que no se olvida nada y de que lo que se prevé está bien fundado y debidamente planteado. Y eso, cuando te embarcas en una operación de riesgo, como es la de crear una empresa, es mucho".

Es el nombre, ProinFAG (de Proyectos de Ingeniería Falcó, Alfonso y Gil), el aspecto del que tal vez se sientan menos orgullosos (-"nos pilló el toro y no pudimos estudiarlo todo lo que nos hubiera gustado- confiesa Alfonso). En ese periodo debieron ultimar el Plan de Empresa en apenas unas semanas (ya tenían experiencia en la realización de los mismos). Hicieron un pequeño estudio de mercado del que se derivó la necesidad de especializarse en una oferta global de ingeniería. Se estableció una cartera inicial de clientes con la que empezar a trabajar, así como los trámites legales y administrativos para constituir la sociedad, solicitar subvenciones y lograr la calificación de Empresa I+E por la Consellería de Economía, Hacienda y Empleo, por ser una firma innovadora en la aplicación de sistemas domóticos. Por fin, iniciaron en abril de 2002 sus actividades, primero en Sueca y, posteriormente, en Valencia.

Una corta trayectoria que, sin embargo, les ha dado para recuperar la inversión inicial realizada y ganar, incluso, el Premio Bancaja de Promoción para Jóvenes Emprendedores, en su VIII edición (2002). Para Antonio Alfonso, "la realidad es la que mejor confronta, al final, las ideas. Y en nuestro caso, fue un acierto aprovechar las distintas ramas en las que cada uno de nosotros había estado trabajando, para ofertar una ingeniería multidisciplinar y poder hacer todo aquello que nuestro cliente pueda necesitar. Una amplia gama de servicios, conjugado con las ventajas de inmediatez, calidad y plazos que permite una empresa pequeña".

Incapaz de recordar cuando fue el último fin de semana que tuvo libre, Antonio no añora, sin embargo, los tiempos en los que era un empleado "¡y tenía hasta vacaciones!" Por ello, quizá no tardó en embarcarse en una nueva idea, la de apoyar el proyecto del Programa Ideas de crear una asociación con empresas que, como ellos, empezasen y tuviesen las mismas

ganas de avanzar y crecer. Ese proyecto también es ya realidad y se llama Avant I+E: en él se integran 36 empresas que conforman un grupo muy dinámico que seguro que dará que hablar, porque se trata de una iniciativa sin antecedentes conocidos.

Respecto a su propia empresa, este trío de emprendedores sabe que los dos primeros años son la prueba de fuego de cualquier empresa, que es duro y que aún les falta. Pero están en ello y son optimistas. "Lo mejor que podemos decir ahora es que no sólo no nos arrepentimos sino que estamos encantados, porque crear empresas es uno de los últimos espacios para la aventura. Pero además de ilusión, hace falta mucha constancia para sacar una empresa adelante".

"Crear una empresa es uno de los últimos espacios para la aventura. Por eso es tan excitante, aunque requiera mucha constancia"

En la pantalla de un ordenador cercano un programa de realidad virtual permite recorrer unas instalaciones, lo que es aprovechado por Alfonso para explicar que "vamos a abrir otra línea de negocio que es la realización de infografía de proyectos arquitectónicos, porque hemos detectado una gran demanda", dice mientras nos entrega un dossier de empresa que, advierte, "vamos a tener que cambiar en breve porque hay muchas cosas nuevas que queremos incorporar".

AVANT I+E

Antonio José Alfonso promovió desde el principio la creación de una Asociación, AVANT I+E, que agrupa ya a 50 empresas valencianas de emprendedores jóvenes en una iniciativa única y original: actuar como grupo en todos aquellos proyectos cuya envergadura o pluridisciplanariedad así lo aconsejen. En la actualidad, es el vicepresidente de la Asociación.

Presentada en noviembre de 2003, esta asociación ("la segunda con una cuota más cara de las que hay en Valencia", dice Alfonso, sabedor de que ello no es un demérito, sino todo lo contrario), tiene por objeto allegar negocio a los asociados, para lo que tiene un gerente dedicado a ello en exclusiva, y todo el apoyo que pueda necesitar por parte de las 36 empresas miembros.

"Para el común de las empresas la competencia está tan arraigada que es muy difícil que se puedan poner de acuerdo en nada", dice Antonio Alfonso. Para los empresarios jóvenes, en cambio, esto no es un obstáculo. El mercado es muy amplio y siempre mayor de lo que nadie por su cuenta pueda asumir. Por ello, apoyarse en empresas directamente competidoras, no es un problema. En muchos casos puede ser una ventaja". Y la clave, según este joven empresario, es la información. "El secreto de la Asociación es ese, hacer circular las oportunidades de negocio que se vayan presentando entre todos los miembros de la misma, para que participen los que tengan interés y repartir de la manera más adecuada todos los trabajos a realizar".