

Entrevista Roberto Heredia, Alumni EEN

Su cara de niño esconde un gran conocimiento de internet. Desde finales de 2005 está al frente de uno de los proyectos españoles online más ambiciosos, la web de contenidos generados por los propios usuarios 11870.com en la que Vocento tomó una participación del 33% la pasada primavera.

La idea de montar 11870.com surgió en 2004, cuando a Jesús Encinar, uno de los fundadores de Idealista, le entró el gusanillo por crear otra empresa ligada a la red y vio que todavía existía un negocio que no había pasado del papel a internet, el de los directorios. El proyecto tardó en tomar forma y no salió al aire hasta marzo de 2007.

Ahora, tras alcanzar la masa crítica que consideraban necesaria para explotar el servicio comercialmente, han decidido dar un salto adelante y lanzar tras el verano dos líneas de negocio (una de solicitud de presupuestos para múltiples servicios y otra de publicidad local) en diez provincias españolas que buscarán rentabilizar el contenido sobre ocio y otras actividades como mudanzas, talleres... subidos a su web por los usuarios.

¿Han conseguido hacer de 11870.com una firma ya rentable?

No. Todavía estamos en pérdidas. La razón es que hasta principios de este año no hemos podido poner en marcha nuestro modelo de negocio. Necesitábamos tener una masa crítica de usuarios para ello. Ahora ya contamos con un millón de usuarios únicos que nos consultan cada mes, hemos alcanzado los 100.000 negocios comentados, hemos superado las 150.000 opiniones, 400.000 fotos que nos convierten en el banco de imágenes de negocio más grande de España, miles de vídeos, más de cuatro millones de páginas vistas y 15.000 usuarios registrados.

¿Y cuál es ese modelo de ingresos?

Vamos a tener dos líneas de negocio. La primera ya la hemos lanzado, aunque solo en Madrid, y es el servicio de solicitudes de presupuesto a cualquier tipo de servicio. Y hemos empezado con las actividades más tradicionales de los directorios: mudanzas, pinturas, reformas, aires acondicionados, cocinas y baños. Ahora vamos a sacar seguridad y viajes, y después del verano desplegaremos el servicio a otras 10 provincias, entre ellas Barcelona, Sevilla, Valencia y Vizcaya, e iremos sacando más sectores. Lo que pretendemos es que para el usuario sea muy cómodo solicitar cualquier servicio. Y que para las empresas seamos una forma de publicitarse. El objetivo es que les generemos costes, incluso que deseen que al año siguiente les costemos más porque a cambio hayan logrado mucho negocio gracias a que les hemos ayudado a encontrar clientes, que de otra forma no tendrían.

¿Cómo funciona el servicio?

El usuario entra en 11870.com y rellena gratis un formulario muy detallado sobre el servicio del que desea recibir presupuesto. Nosotros se lo redistribuimos a tres empresas que están registradas, y ya son éstas las que se ponen en contacto con los clientes. El usuario tiene la ventaja de que ahorra tiempo y de que tres empresas se van a pegar por él, lo que hará que ajusten sus ofertas. Además, como nosotros les avisamos de a qué tres se lo vamos a enviar, tienen la opción de mirar comentarios sobre ellas antes de tomar una decisión. Por su parte, las empresas -ya tenemos unas 300 registradas que nos pagan por recibir solicitudes mes a mes- también ganan porque es como si les presentásemos muchos amigos que quieren hacer, por ejemplo, una mudanza.

¿Y cuál es la otra vía de negocio que explotarán?

La publicidad local segmentada. La sacaremos también después del verano, aunque será una línea de negocio más secundaria, porque vamos a intentar no molestar mucho al usuario. Inicialmente puede suponer más del 20% de los ingresos, pero la publicidad tiene un techo, mientras que la solicitud de presupuestos tendrá más crecimiento. Para que se hagan una idea, los directorios tradicionales mueven más de 500 millones de euros al año en España.

¿Para cuándo serán rentables?

Esperamos que a partir de 2011 podamos estar en Ebitda positivo.

La expansión que planean supondrá más dimensionamiento de la empresa. ¿Qué inversión realizarán?

Empezaremos la expansión con una o dos personas en cada provincia, lo que supondrá unas 20 nuevas contrataciones. En Madrid somos 28 y seremos 30 el próximo mes; somos una de las pocas empresas que siguen contratando gente. Aún así, vamos a medir mucho que damos los pasos adecuados. Y, en cualquier caso, no hablamos de un crecimiento nacional porque vamos a ir a 10 provincias y son 52. En cuanto a inversión, nunca hemos dado datos económicos, pero hoy por hoy no son relevantes y va todo a pérdidas.

¿Se han planteado dar entrada a más socios o salir a Bolsa?

No. Ni una cosa ni otra. 11870.com está saneada con una ampliación de capital que hicimos recientemente y con la entrada de Vocento.

Fuente: CincoDías.com