

- Reviseu els materials disponibles al Classroom i doneu resposta al qüestionari adjunt:
- Proposta de materials:

<https://www.ccma.cat/catradio/alcarta/El-mati-de-Catalunya-Radio-destiu-Francesc-Soler/Soc-emprenedor-Jaume-Goma-i-Sergi-Massana/audio/660841/>

Lectura: Empezar con las bombas puestas. Ulabox

JAUME GOMÀ, COFUNDADOR Y DIRECTOR GENERAL DE ULABOX

# Empezar con las bombas puestas

**A**nda más movido que de costumbre, si es que eso es posible: casi cinco años después de su creación, Ulabox ha lanzado en septiembre su primera campaña de publicidad, y eso significa que estos días “las ventas se multiplican por dos, o más”. Jaume Gomà mantiene la calma aparente, con esa mueca de satisfacción contenida propia de un emprendedor que empieza a recoger los frutos después de años sembrando y escuchando que “esto que queréis hacer es imposible, estáis locos”. Gomà es el consejero delegado y uno de los fundadores de Ulabox, el supermercado online que ha decidido ser el *antisúper*, “porque revolucionamos radicalmente el mundo del supermercado, y eso sólo se puede hacer si no eres del sector, si no tienes vicios adquiridos. Sabemos qué necesita el usuario -tiempo, comodidad-, y tenemos la tecnología para hacerlo posible”.

Cuando en 2010, en un Investors' Day de SeedRocket, Gomà conoció a David Baratech y Sergi de Pablos, ninguno de los tres sabía apenas nada de supermercados. Luego se sumaron Ricardo, Eduard y David: compartían amigos comunes, experiencia profesional en internet, y ganas de comerse el mundo.

Jaume Gomà (1974) explica que “la idea de montar algo la he tenido siempre: quizás por el hecho de haber vivido en una casa dentro del recinto fabril (su padre era tercera generación propietaria de una fábrica de papel y cartón ondulado, en La Riba (Alt Camp)). Allí Gomà dice que creció siendo un “niño de pueblo”, hasta que a los 13 años la familia se trasladó a Barcelona, para que él y sus tres hermanos siguieran estudiando. Su carácter “inconformista e innovador” ya se hizo notar en los jesuitas, terminó bien los estudios de Turismo, llegó hasta segundo de ADE. “Nada me aportaba lo que yo quería: aprender a gestionar empresas turísticas”. Al mismo tiempo ya había conseguido vivir de su gran pasión: el esquí, trabajando de guía, monitor... “pasaba los inviernos entre Andorra y los Alpes”.

Hasta que en 1999 dio el salto al mundo



**‘En una historia de emprendedores hay satisfacciones, pero también una dureza y sacrificio brutal’**

de internet: se convirtió en el segundo empleado de Barcelona Online, una revista para turistas que viraba su modelo hacia el online y que acabó convertida en agencia de viajes. Y luego saltó al mundo de la gran empresa, en Eresmas, como responsable del

vertical de viajes; tras 8 años entre Madrid y Barcelona, se fue cuando la empresa ya era Orange, y él adjunto al director general de Internet. Entonces, en 2008, fue al grupo Anuntis, como director general de Segundamano. También había empezado a hacer de mentor e inversor en SeedRocket.

“Yo veía que con esa experiencia crecía de forma salvaje, que eso me iba a aportar mucho. Visto lo visto, pensé que era mejor prepararse bien. No hay prisa para emprender. No hay que mitificar a los jóvenes emprendedores. Cuando tienes madurez, eres más humilde para saber en qué necesitas ayuda, y tienes conocimientos y contactos que dan mejores garantías. Eso me ha ido bien”. Pero llegar hasta aquí no ha sido un camino de rosas: “en una historia de emprendedores hay satisfacciones, pero también una dureza y sacrificio brutales”.

Mientras habla, no quita ojo al portátil, ni al móvil: “Eso es muy digital y del *management* de la época moderna, no nos queda más”, se justifica. Dice que no tiene tiempo para nada que no sea Ulabox, y por eso, ahora es cuando más se exige en su faceta deportiva: “Cuando no tienes tiempo, te obligas a ponerle método”. De los “mil y un” deportes que ha practicado -desde el karate hasta el kite surf; “para los de pelota soy patoso”, empezó a entrenar para carreras de montaña de largo recorrido: “En temas de aguante mental, la capacidad de gestionar un objetivo a largo plazo, es similar al mundo del emprendimiento”. Combina el correr con el esquí de montaña y la bicicleta.

En Ulabox empezaron 6 y ya son 50 empleados. En 2014 facturó 4 millones, el doble que el año anterior. El grupo portugués Sonae ha entrado con 5 millones en el accionariado, donde ya están Miquel Alimentació, Cabiedes y otros *business angels*. “Esta revolución ya ha pasado en otros sectores, pero en la distribución, las empresas tradicionales han hecho mal uso de la tecnología. Ahora ya nos tienen en el radar, y eso es una satisfacción”. Pero a Gomà no le basta: “no dejaremos de innovar, esto acaba de empezar”. Y energía no le falta.●