

Julio Gómez CEO de Everest

“Nuestro objetivo es gestionar servicios a 50.000 comunidades de vecinos”

Everest es una compañía especializada en servicios para comunidades que cumple sus primeros diez años convertida en un referente. Hablamos de ello con su CEO y fundador, Julio Gómez García.

¿Cuándo nació Everest?

Everest nació hace diez años centrada en la limpieza de comunidades de propietarios. Con el tiempo y gracias al crecimiento progresivo, incorporamos otros servicios como la instalación y mantenimiento de baja tensión y de sistemas contra incendios. Aun así, la limpieza de comunidades sigue siendo nuestra actividad principal y representa cerca del 90% del negocio. En estos años, Everest se ha consolidado hasta convertirse en una empresa relevante dentro del sector, con más de 1.000 trabajadores y delegaciones en tres provincias de Cataluña y en Zaragoza y una cartera de clientes de unas 10.000 comunidades.

¿Qué servicios ofrece en la actualidad?

La limpieza de comunidades continúa siendo el servicio principal de la empresa, que destaca por su capacidad operativa y por utilizar un software propio que nos permite supervisar instalaciones y personal en tiempo real. Esto nos ayuda a resolver las incidencias de una manera ágil gracias a la rapidez operativa y a la capacidad técnica de nuestro equipo humano, siempre en formación continuada.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Las comunidades de vecinos y los administradores de fincas representan aproximadamente el



80% de nuestra actividad. El resto corresponde a empresas privadas, ya que no trabajamos con particulares ni participamos en licitaciones públicas.

¿El precio es un factor determinante en este sector?

Sí, aunque no basta con ofrecer precios bajos si después no se ga-

rantiza calidad y capacidad de respuesta. No hacerlo desemboca en problemas operativos y financieros. De hecho, en Everest hemos adquirido y recuperado varias empresas en esta situación.

¿Qué perspectivas ve en el sector?

El mercado de comunidades de vecinos ofrece grandes oportuni-

dades de crecimiento. Pensamos que la tecnología, la experiencia y la organización nos seguirán permitiendo avanzar rápidamente y diferenciarnos de la competencia. Además, recibimos continuamente propuestas de empresas interesadas en vendernos su actividad.

¿Cuántas empresas han comprado?

Hasta el momento, Everest ha adquirido unas 90 empresas o carteras de clientes. Las carteras se integran directamente y algunas empresas mantienen temporalmente su independencia antes de incorporarse al grupo. Hoy, solo Limpiezas Utebo, en Zaragoza, continúa operando de forma independiente con apoyo de la central.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

Nuestro objetivo es convertirnos en la mejor empresa de limpieza de comunidades de vecinos y alcanzar las 50.000 comunidades gestionadas, combinando el crecimiento orgánico con la adquisición de empresas.