



NACIONAL SEDERA

DOSSIER  
DE PRENSA  
2019

## HISTORIA DEL FUNDADOR

Nacional Sedera (NSSA), empresa especializada en el sector del textil hogar y hostelería, se fundó a principios de 1950 de la mano de **D. Eusebio Ramírez García-Donas** (y dos socios más). Actualmente, la tercera generación se mantiene al frente de la empresa en el mismo local de origen, situado en la calle Sicilia de Barcelona.



Nacido en 1912 en Mora (Toledo), su vida profesional siempre estuvo ligada al sector textil. Su primer trabajo, con apenas 20 años y tras instalarse en Madrid después del fallecimiento de su padre, fue como dependiente en tiendas de tejidos tan conocidas de la época como Sederías Carretas o Almacenes Preciados.

Le siguió, a su vuelta de combatir en la Guerra Civil, la puesta en marcha de un pequeño comercio textil en la capital junto a otro compañero y por el cual debía viajar frecuentemente a Barcelona a comprar tejidos en los años del estraperlo.

La Ciudad Condal marcó un punto de inflexión en la vida de Don Eusebio que acabó fijando su residencia en la misma tras contraer matrimonio con Amelia Villarroya.

Su gran visión comercial unida a un claro espíritu emprendedor siguió potenciando su trayectoria laboral en Barcelona, que continuó siempre estrechamente vinculada al mismo sector, primero con la apertura de una nueva tienda de tejidos a medias con un amigo de Valladolid y tiempo después fundando Nacional Sedera, especializada en la transformación de tejidos de fantasía para señora, junto a dos socios más.

## ORIGEN Y DESARROLLO DE LA EMPRESA

En la **década de los 50**, NSSA adquiere una fábrica en Granollers y otra en Mollet del Vallés (Barcelona) con el fin de diversificar la actividad empresarial incluyendo la fabricación de tejidos de algodón para sábanas y mantelerías de jacquard y la de tejidos de rayón para la sedería.

683

EMPRESA  
SICILIA, 153  
TELEFONO 24.64.90

CIENFOS Y VOTOS,  
AV. JOSE ANTONIO GIL, Pta. 2.<sup>a</sup>  
TELÉFONO 21.04.45

**NACIONAL SEDERA, S.A.**

BARCELONA, 18 de Septiembre del 1.954

Sr. D. José Perez Lorenzo Medina del Campo

Muy Sr. nuestro: Cumplimentado en gusto encargo que en la servida lla. pasamos por  
mediante del señor Admón. le detallamos a continuación  
fecha de los géneros recibidos por Auto Unión cuyo importe de  
dejamos cargados en su apreciable cuenta y dispondremos salvo en orden de su  
Esperando verlos favorecidos con sus gratos encargos, quedamos de lla. afeos. en. ss.  
Q. D. D. D.

PTAS. 1.027'50

T. C. N.\*

CANTIDAD	ARTÍCULOS	Fecha y Signatura	Importe	Coste	IMPORTE
Paños	Reinas	Aprobación recabada	Leg. 11.52.41	Coste exacto	Puntos
3 - 89'	Elasó 9 Embajajes			11'50	1.023'50
					4'--
					1.027'50



En 1968, debido a un plan de reconversión de la industria textil, se cierran las fábricas propias y se empieza a trabajar con otras externas que producen artículos en exclusiva para NSSA, cuyos clientes eran entonces mayormente grandes almacenistas. Ese año, los dos socios de D. Eusebio deciden venderle sus partes de la empresa y desvincularse de la misma.

**La segunda generación se incorporó en 1973** con la clara determinación de dar continuidad a los valores heredados del fundador, centrados en *“el gusto por el trabajo, la honestidad y las ganas de ir mejorando y evolucionando, pero a la vez sabiendo medir los riesgos”*, afirma Luis Ramírez Villarroja, actual Consejero Delegado de NSSA.

A  **finales de los años 70** y ya con la segunda generación incorporada, la empresa lleva a cabo los primeros contactos con el mercado exterior, buscando nuevos proveedores para ofrecer innovadores productos al mercado español, aunque con bastantes dificultades aduaneras y de cupos. Será con la incorporación de España en la CEE en 1986 cuando dichas colaboraciones internacionales se van afianzando y se decide apostar por una línea de productos de nivel medio-alto centrado en el diseño y la calidad. Una decisión que se irá consolidando con el paso de los años, tal como declara Luis Ramírez: *“Nuestro principal aspecto diferencial es la continuidad en la calidad de los artículos que suministramos, que conseguimos gracias a la duradera relación con nuestros proveedores”*.



En  **los años 90**, con Luis Ramírez ya al frente de la gestión de la empresa, se inicia la producción de artículos para hostelería con tejidos de algodón y algodón-poliéster con la idea de ampliar los sectores a los que dirigir sus textiles. Hacia esta dirección es donde se encamina el desarrollo de NSSA, *“seguir ofreciendo un amplio abanico de productos, manteniendo la calidad, buscando la mejora en el diseño y estando en línea con las tendencias actuales”*.

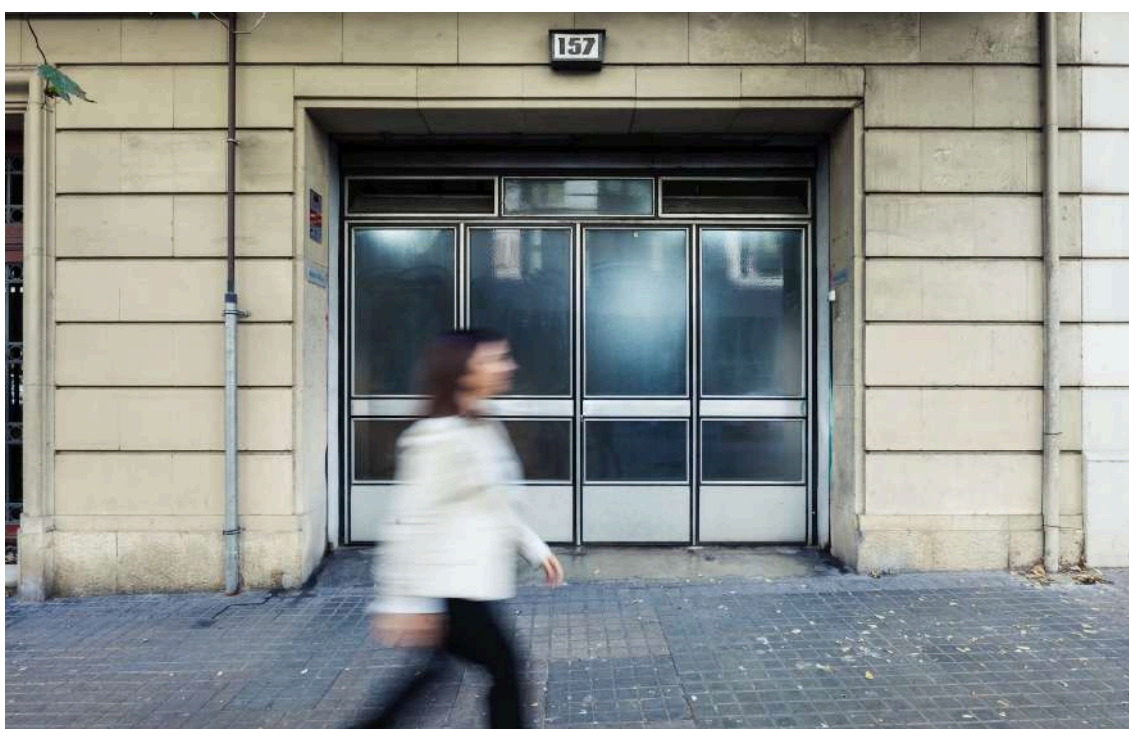




A los clientes históricos de tiendas de tejidos y almacenistas, se suman, hoy en día, otros nuevos centrados en la restauración y hostelería, así como profesionales del ámbito del diseño, interiorismo, decoración, etc.

*“Tenemos clientes que empezaron a trabajar con nosotros hace 60 años y proveedores con los que colaboramos desde hace medio siglo, y esto solo se consigue obrando con seriedad y estableciendo relaciones de honestidad”,* comenta el Consejero Delegado, quien continúa diciendo: *“A todos ellos les ofrecemos la garantía que otorga el que nuestras telas estén fabricadas en España y/o Europa”.*

En reconocimiento a los 50 años de la empresa, la Cámara de Comercio de Barcelona distinguió a NSSA en abril del año 2000 entregándole un galardón honorífico durante la celebración de un acto en la antigua Bolsa de Barcelona, junto a otras empresas.



## LOS OBJETIVOS DE NSSA CASI 70 AÑOS DESPUÉS

En 2017 se incorporó la **tercera generación** con Begoña Ramírez Ollé, hija del actual Consejero Delegado. Con una Licenciatura en Psicología y Máster en Gestión de RRHH, da un giro a sus casi 20 años especializada en el campo de la consultoría de Head Hunting y decide continuar con el legado familiar iniciado por su abuelo, asumiéndolo *“con ilusión, como un gran reto y una gran responsabilidad”* y aportando *“una visión más fresca al negocio con el claro objetivo de adaptarnos a los nuevos tiempos”*, declara la asistente a Dirección de NSSA. Y añade: *“Eso sí, siguiendo las directrices marcadas en estos años, primero por mi abuelo y después por mi padre, porque seguir existiendo en un sector que se ha visto tan afectado por la entrada de los competidores asiáticos, sin duda, demuestra que algo se ha hecho bien”*.



Con esta nueva generación, NSSA experimenta la evolución de una organización tradicional a una más digitalizada. *“Vivimos en un mundo totalmente digitalizado y cambiante en el que las tecnologías, bien usadas, pueden enriquecer mucho el negocio, tanto en la mejora de procesos como en el enriquecimiento de las relaciones empresariales. Aunque sin dejar de lado los principios que nos han impulsado durante estos casi 70 años”*, opina su padre.

Begoña Ramírez asume responsabilidades en los departamentos Comercial y Ventas, así como en el de Diseño de Producto, además de involucrarse en aspectos relacionados con la Comunicación de la empresa, actualmente *“bien posicionada y reconocida por clientes especialistas del hogar y de la restauración”*.

Hoy por hoy, **la estructura del organigrama de NSSA** es el siguiente:



Y el siguiente cuadro presenta las cifras más significativas de la empresa en el año 2017:

<b>Cientes activos</b>	800
<b>Referencias de productos</b>	3.000
<b>Empleados</b>	6
<b>Representantes</b>	10
<b>Ventas/facturación</b>	1.115.000 euros

Las inversiones de NSSA se centran en tecnología y stocks.

Para Luis Ramírez, formar parte de una empresa familiar representa *“la satisfacción de ver crecer, madurar y evolucionar a un ‘hijo’, luchando por seguir adelante en los buenos y malos momentos”*.

Y en ese transcurrir del tiempo, cuando ponen la vista en el rumbo que NSSA ha de tomar en los próximos años, lo tienen claro: seguir ofreciendo un amplio abanico de productos, manteniendo la calidad, buscando la mejora en el diseño y estando en línea con las tendencias actuales, sin faltar a las principales ferias del sector como Heimtextil, Maison&Objet, Intergift...

## SECTORES - CLIENTES

Con la evolución de la empresa, los sectores a los que se dirigen los productos que ofrece NSSA se han ido ampliando y diversificando en virtud de las demandas del mercado.

### HOSTELERÍA

- Hoteles y restaurantes
- Empresas de catering y organización de eventos



### HOGAR Y DECORACIÓN

- Interioristas y decoradores
- Tiendas de regalo
- Tiendas de tejidos y hogar
- Talleres de confección especializados en ropa de hogar, cama y mesa

### PATCHWORK Y CONFECCIÓN

- Tiendas de patchwork y mercerías
- Confeccionistas infantiles



## PRODUCTOS Y MARCAS

En cuanto a la **gama de artículos textiles**, la empresa ofrece tejidos para cama, mesa, cocina y decoración (cojines, plaids y foulards) en diferentes materiales: algodón 100%, lino 100% y tejidos mixtos de poliéster-algodón, poliéster-lino y algodón-lino. Artículos lisos con ligamento percal, raso, plana, panamá, sarga y jacquard, en una amplia gama de colores de hasta 100 variantes, así como artículos estampados y otros con tratamiento resinado (antimanchas). Los anchos de sus telas superan los 300 metros, en algunos casos. Además, los clientes de NSSA saben que pueden contar con confecciones a medida para adaptarse a cualquier tipo de proyecto textil, productos de confección estándar y con la posibilidad de disponer también de colores especiales.

### MARCAS PROPIAS

**NACIONAL SEDERA** La marca de producción propia de NSSA propone distintas líneas de productos y tejidos, como una de manteles y sábanas para restaurantes y hoteles, y otra para el hogar. Asimismo, ofrecen líneas para la confección infantil y señoras, tejidos de algodón 100% y lino 100%, y otra línea de tejidos para manualidades, como punto de cruz y patchwork.



**PANAMÁ LIDIA.** Se trata de un tejido de poliéster-algodón de 14 agujeros/pulgada especialmente pensado para labores de punto de cruz.

## MARCAS DISTRIBUIDAS EN EXCLUSIVA PARA ESPAÑA

**TESSITURA TOSCANA TELERIE** Firma italiana que desde 1947 fabrica ropa de hogar en tejidos de lino y algodón con estampados digitales para cama, mesa y cocina que son un referente en el sector. Su colección de manteles estampados es única por sus llamativos y coloridos diseños, así como por sus grandes raports. *“Son como obras de arte estampadas en un lienzo de lino, un lino que resulta excelente”*, declara Luis Ramírez.



Su producción se realiza en la propia Italia y, al igual que su distribuidor NSSA, actualmente la tercera generación está al frente del negocio.

**GARNIER-THIEBAUT** Firma francesa de renombre que desde 1833 diseña y fabrica íntegramente en el país galo tejidos de jacquard de altísima calidad para mesa, cocina y cama, siendo esta técnica de tejeduría el origen del éxito de la marca y su principal negocio.



Garnier-Thiebaut también se distingue por los tratamientos antimanchas que aplica a sus tejidos: el mejor tratamiento de inducido del mercado y el tratamiento Green Sweet, único e innovador en ropa de hogar, que aplican a algunos de sus manteles.

Nacional Sedera ofrece las dos colecciones que cada año produce el exclusivo equipo de diseñadores de Garnier-Thiebaut, en línea con las tendencias en artículos de mesa y decoración.

**Grupo Gabel: VALLESUSA** Fundada en 1800, esta marca italiana ha desarrollado un sólido conocimiento en la producción de telas innovadoras a lo largo del tiempo. En 1976, el Grupo Gabel adquirió la marca Vallesusa y la desarrolló en todos los segmentos de ropa para el hogar, pero sobre todo en el sector de la mesa y la cocina.



NSSA ofrece la garantía de los productos Vallesusa centrados en el control de todas las fases de la cadena de suministro textil, desde la elección de los algodones, el tejido y el teñido, hasta la impresión y el producto terminado, bajo el sello 'Made in Italy'.



**Grupo Gabel: SOMMA** Marca italiana que, desde 1867, se dedica a la producción de mantas de excelente calidad. Los clientes de NSSA cuentan con la mejor materia prima para este cuidado producto basado en la lana, desde la lana merino australiana hasta la preciosa cachemira, seleccionadas e importadas de sus países de origen.

Las mantas se presentan en diferentes pesos según la temporada (invierno y primavera) y en todas sus colecciones Somma expresa el concepto de *Quiet Luxury*, una elegancia susurrada que tiene su punto fuerte en una producción única y excelente.



Casi a punto de cumplir los 70 años de historia, Nacional Sedera tiene muy claro el motivo que les mueve a levantar la persiana del negocio cada día: *“Seguir buscando la mejora continua, así como nuevas formas de desarrollar lo que llevamos años haciendo”*, confiesa Luis Ramírez.