



JUAN CARLOS MARTÍNEZ, SOCIO DIRECTOR DE ALTAIR MANAGEMENT CONSULTANTS

Internacionalizar con el ejemplo

MAR GALTÉS
Barcelona

Hace un par de semanas que se ha mudado a un apartamento en Boston, y su mujer y su hija pequeña, Cayetana, de seis años, se trasladarán con él en Semana Santa. “Les he ahorrado el frío invierno”, decía Juan Carlos Martínez horas antes de coger el avión hacia la que es la aventura de su vida: dirigir la oficina que su consultora, Altair, acaba de abrir en Estados Unidos.

Juan Carlos Martínez Pérez (Barcelona, 1965) fundó en el 2002 la *boutique* de consultoría estratégica Altair, y hace tres años emprendió una apuesta de internacionalización de la mano de algunos clientes. Y ahora asume el reto de expatriarse. “Estoy como un niño con zapatos nuevos, siempre había querido vivir en Estados Unidos”. Es una opción personal y profesional. “Es bueno que yo me marche, para dejar madurar al equipo. El líder y fundador tiene que dar el primer paso, hay que dirigir con el ejemplo”. Y es también un remedio a una vieja herida. En un cajón del despacho de Barcelona, Martínez todavía guarda el visado, con fecha 1998, con el que estuvo a punto de ir tres años a la sede de ATKearney en Chicago: “Ya lo tenía todo a punto... pero la compañía entró en crisis y suspendieron los programas internacionales”.

Martínez es hijo de emigrantes. “Vengo de una familia bastante humilde”, explica. Su padre, del pueblo minero murciano de La Unión, era tornero “una profesión técnica que le permitió progresar en Barcelona, y hasta que se jubiló trabajó en la misma empresa, esas cosas que ya no existen”. Y su madre, de Cartagena, “aportaba su grano de arena a casa y hacía de vendedora de productos de limpieza”. Llegaron a Barcelona en 1963, con dos hijos, Carlos nació aquí. “Mis padres nos inculcaron estudiar, lo que ellos no habían podido conseguir”.

Su hermano Pedro Martínez se licenció en Química y luego estudió en el Iese. “Él era mi referente y yo le copiaba en todo”, explica Martínez. “Fui un buen estudiante, siempre con beca, la carrera con un sobresaliente. Trabajaba pero tenía facilidad”. Carlos Martínez hizo de profesor ayudante de Ingeniería Química y trabajaba en un proyecto para Fecsa, en la central térmica de Cercs, para tratar los humos de la chimenea. “Me di cuenta de que no me veía toda la vida en un trabajo técnico, quería ver gestión de empresas”. Y dedicó dos años enteros al máster, pero la suya fue la promoción de 1992, “no era un buen año para colocarse, se acababan las Olimpiadas y la Expo”. Y empezó ayudando al profesor Fernando Serra, de Dirección de Operaciones del



GUSI BÉJER

“Ahora tenemos más consejo que empresa; siempre me ha gustado mantener y cultivar las relaciones interesantes”

Iese. “Hice consultoría para Carburos Metálicos, Uralita, General Biscuits... Me gustaba mucho y busqué una multinacional”. Y entró en ATKearney, seis años en Madrid, y en 1999 abrió la oficina de Barcelona.

“Y el 2000 fue un año de cierta crisis, explotaron las puntocom... Y yo siempre he tenido vocación de ser emprendedor”. Entonces se propuso hacer consultoría “con lo mejor que había aprendido de la multinacional: el *branding* exquisito, el talento multicultural”, pero también “una gestión más desde el cliente, más *tailor made*, y con una ecuación de valor (quiere decir un precio) más ajustada, que no *low cost*, porque en este sector el *low cost* no existe. Quienes te compran son presidentes o consejeros dele-

gados, y lo que te compran es que les resuelvas algo importante: están dispuestos a pagar menos, pero no a renunciar a la calidad”.

Cuando montó Altair, cuenta que estaba recién divorciado, y lo primero fue “hacer acopio de liquidez: me vendí un piso en Madrid y un barco en Palamós. Yo sabía que durante año y medio existía el riesgo de no cobrar. Algunos amigos pensaron que me había metido en una secta”. Pero tenía 36 años, “y este es un negocio de canas. Necesitas arroparte de la generación que tienen 50 y 60, para que te den credibilidad”. Martínez creó un consejo asesor con tres pesos pesados como Francesc Joan, Jaume Llopis, y Juanjo Díaz Ruiz. “Y tenía defectos: después me di cuenta de que no debían tener acciones, porque al mezclar socios que te juegas el 100% vida profesional y el pan de tus hijos, con socios para quienes la empresa es una inversión financiera, los criterios son distintos. Yo veo la carretera a largo plazo, los externos van con las luces cortas”. Explica que de esa lección escribió un caso, les recompró las acciones y creó un nuevo consejo, retribuido pero sin acciones: sigue Díaz Ruiz y se añadieron Luis Conde, Enric Crous, Santiago de Torres, y ahora Eduardo Rabasa para EE.UU. Y incorporó, vía ampliación de capital, como presidente y accionista con el 35%, a José Luis Galí (que fue socio de CapGemini, creó Matchmind y la vendió a Abengoa). “Ahora tenemos más consejo que empresa”, opina Martínez. “Siempre me ha gustado mantener y cultivar las relaciones interesantes”, pero precisa: “El fondo de comercio de estas personas nos ayuda, nos prestigia. Pero las ventas las tenemos que hacer nosotros”.

“En dos años la idea es incorporar nuevos socios formados en la compañía. Esta es una pequeña empresa familiar, mi mujer es la directora de recursos humanos de Altair”. Y su hermano Pedro es el responsable de la unidad de negocio en Madrid. Ahora la compañía está muy focalizada en banca, también automoción o *retail*. Este año prevé facturar 6 millones de euros.

Martínez piensa en tres años en Boston. “Me gusta planificar, pero sé que las cosas cambian cada día y que hay que adaptarse”. Ahora irá y volverá, y quiere buscar la manera de que sus tres hijos mayores, Gerard, Arnau y Ferran (18, 16 y 14) aprovechen esta oportunidad americana. Martínez disfruta del esquí en familia y buscará nuevos caminos para perderse con la bici como hace por Collserola. “Veo a gente de mi edad que piensa en el plan de pensiones, y yo no me veo... Si la salud me respeta, mentalmente tengo mucha energía para seguir”. También está convencido de que volverá a dar clases -durante quince años colaboró en la Pompeu-. Y aún no se ha vuelto a comprar un barco, “pero está en mi cabeza”.

Martínez piensa en tres años en Boston. “Me gusta planificar, pero sé que las cosas cambian cada día y que hay que adaptarse”. Ahora irá y volverá, y quiere buscar la manera de que sus tres hijos mayores, Gerard, Arnau y Ferran (18, 16 y 14) aprovechen esta oportunidad americana. Martínez disfruta del esquí en familia y buscará nuevos caminos para perderse con la bici como hace por Collserola. “Veo a gente de mi edad que piensa en el plan de pensiones, y yo no me veo... Si la salud me respeta, mentalmente tengo mucha energía para seguir”. También está convencido de que volverá a dar clases -durante quince años colaboró en la Pompeu-. Y aún no se ha vuelto a comprar un barco, “pero está en mi cabeza”.

TODOS LOS PERSONAJES DE
LOS NOMBRES Y LAS COSAS, EN
www.lavanguardia.com

AVGVSTVS FORVM

Sello de International Food Standard

■ Avgvstvs Forvm ha recibido la certificación International Food Standard, una de las más importantes del mundo en seguridad alimentaria y calidad del producto. La bodega de El Vendrell, que vende sus vinos del Penedès y vinagres a 30 países de todo el mundo, ya exporta un 68% de su producción. Facturan 1,3 millones. / R. Francàs

ASEFAVE

Sergio Grau, nuevo presidente

■ La junta directiva de Asefave (Asociación Española de Fabricantes de Fachadas Ligeras y Ventanas) eligió a Sergio Grau Iglesias nuevo presidente. Consejero delegado del Grupo Folcrá, Grau sustituye en el cargo a Manuel Pose, que lo ha desempeñado desde el 2010. Asefave es una asociación abierta a fabricantes de ventanas de todo tipo de material. / Redacción

PANRICO

La Generalitat pide a los trabajadores que voten en urna su plan

■ El Departament d'Empresa, que dirige Felip Puig, ha pedido a los trabajadores de Panrico que voten en urna y de forma



Juicio a Panrico

secreta la propuesta mediadora. El jueves una asamblea decidió no someter a votación la propuesta porque consideran que la empresa ha incumplido su parte al no retirar la denuncia contra el comité. La propuesta prevé que CC.OO. retire su demanda contra el ERE. / Redacción

ASOCIACIONES

Nace Barcelona Cercle de Negocis Ètics

■ Unas 200 personas asistieron el pasado 12 de febrero en la escuela de negocios EADA a la constitución de Barcelona Cercle de Negocis Ètics, iniciativa en la que participan Numintec, Triodos Bank, Alqvimia, Factor Energia y la Fundació Pimec. El proyecto busca defender los valores de la sostenibilidad y la transparencia. / Redacción

GIRONA, 108
Jt. Mercat Concepció100m². 3habs. 2bñ.
6ª planta. 607.000€

93 505 40 30

SI TE DUELE QUE CADA AÑO MUERAN MILES DE CIVILES EN CONFLICTOS ARMADOS,
LLAMA AL MÉDICOhazte socio:
902 15 15 07
www.msf.esServicio de Atención al Suscriptor
902 481 482club suscriptores
LA VANGUARDIAVALES
DESCUENTO
PROMOCIONES

La Primera Guerra Mundial
Vale descuento
9,99€ Domingo 16
LA VANGUARDIA

VALE DESCUENTO 6º fular
Prusia
1,99€ Domingo 16
LA VANGUARDIA