



OPINIÓN

A mayor parte de las veces nuestra actitud y nuestra ilusión están condicionadas por elementos sobre los que no tenemos ningún control y esto nos lleva a un estado de pesimismo y de pánico que nos impide actuar de manera adecuada.

Hoy vamos a apoyarnos en un cuento para ilustrar que la mejor manera de afrontar las situaciones de crisis es adoptar una 'Actitud Mental Positiva', olvidarnos de la negatividad que impregna el ambiente y pensar que vamos a salir, y además reforzados.

“Érase una vez un Rey que encargó a su consejo de sabios un anillo que en su inte-

Francisco Javier de Linaza

Director general de Almerimatik



Esto también pasará

Este mensaje no sólo es para cuando las cosas van muy mal, también vale para cuando las cosas van muy bien

rior contuviese una frase capaz de ayudarlo en sus peores momentos. Tras mucho tiempo de infructuosa búsqueda se decidieron por la frase que les había propuesto un anciano sirviente de palacio.

Pronto, el reino fue invadido, el Rey tuvo que huir y refugiarse en el bosque. Cuando estaba allí, escondido, sólo, asustado y a punto de ser encontrado y asesinado, se acordó del anillo que hacía poco había encargado a sus sabios. Se quitó el anillo, sacó el mensaje y lo leyó. El mensaje decía: “Esto también pasará”.

El Rey no fue descubierto, y poco a poco fue recuperando y juntando a sus súbditos y soldados de más confianza para llevar a

cabo un plan que dio como resultado la recuperación del reino.

Para celebrarlo, el Rey organizó una gran fiesta e invitó al anciano a sentarse a su lado en la mesa presidencial. Tras la comida, el Rey le dijo al anciano: “Gracias a tu frase conseguí las fuerzas para que hoy estemos aquí todos felices. Éste será el anillo que guardaré para los momentos en los que todo vaya mal”.

El anciano le miró muy serio y le dijo: “Este mensaje no sólo es para cuando las cosas van muy mal, también vale para cuando las cosas van muy bien, por lo que su majestad debería leerlo de nuevo ahora”.

EL PERSONAJE

Apuesta decidida por el **Blanco Macael**

Francisco José Martínez es el director comercial de Hermasa y supone la tercera generación de la empresa

Carmen Fenoy

Francisco José Martínez Molina es, a sus 33 años, director comercial de la compañía Hermasa. A este macaelense, su dedicación al sector de la piedra natural le viene de familia. “A edad muy temprana ya visitaba la fábrica y la cantera con mi padre. Pienso que la mayoría de las empresas de la zona, los hijos han vivido desde muy pequeños esta dedicación al sector de la piedra natural. Prueba de ello, es que muchos trabajamos con nuestros padres en el negocio y la mayoría son familiares. En la actualidad, yo soy la tercera generación”, expone Martínez.

De su infancia recuerda acompañar, muy a menudo, a su padre a visitar la fábrica. “Me gustaba preguntarle el trabajo de cada operario en la fábrica y disfrutaba con las explicaciones que él me daba. Mi padre lleva toda la vida trabajando en esto, es un gran conocedor del sector y entiende bastante”.

Respecto a sus visitas a las canteras cuando era pequeño señala que también le gustaba ir con su padre, “sobre todo porque solía subirme a las máquinas de gran tonelaje... y disfrutaba viendo las masas de mármol a pie de cantera”.

El director comercial de Hermasa, apasionado del mundo del motor y que tiene las motos entre sus mayores aficiones sobre todo en invierno, comenzaba a trabajar a los 18 años en el sector de la piedra natural, siguiendo los pasos de su abuelo y de su padre. “Mi intención siempre ha sido aprender todas las fases de la piedra, desde la extracción, el transporte, la elaboración y, por



Francisco José Martínez, director comercial de Hermasa, en su oficina.

Salir al exterior y diversificar mercados

● El director comercial de Hermasa, Francisco José Martínez, confía en la internacionalización como una salida a la situación económica actual que está azotando fuertemente a la comarca del mármol y, a la vez, la considera una oportunidad. “Está claro que estar presente en mercados exteriores y la diversificación de mercados son el mejor camino para poder mantenerse e incluso crecer”. Hermasa trabaja en distintos puntos de la geografía mundial intentando siempre vender los mármoles de Macael, su tierra natal.

INFANCIA

“De pequeño solía acompañar a mi padre a la fábrica y disfrutaba de sus explicaciones”

supuesto, la comercialización. Estoy convencido que para dirigir una empresa uno debe saber de primera mano cómo se gestiona y cómo se trabaja en cada una de sus fases”, señala.

Además de trabajar, Martínez ha compaginado su carrera profesional con la formación, realizando cursos que, en su mayoría, están relacionados con el

mundo empresarial. “Por citar algunos de ellos, he realizado estudios de medio ambiente, así como de riesgos laborales e inglés; todos ellos los considero fundamentales para el desarrollo de nuestra actividad”.

Hermasa fue una de las empresas emprendedoras del sector de la piedra natural en la comarca con la adquisición de dos canteras hace más de 50 años. En este sentido, el director comercial de la empresa narra que fue su abuelo quien compró su primera cantera en los años 50 y, “a lo largo de nuestra vida empresarial se han ido adquiriendo y vendiendo algunas más”.

En la actualidad la empresa

ANTECESORES

“Mi abuelo compró su primera cantera en los 50; hasta hoy hemos adquirido y vendido alguna más”

dispone de cuatro canteras de Blanco Macael. “También tenemos otras canteras de crema y mármol verde con distintas sociedades”.

Martínez detalla que el sector de la piedra ha ido evolucionando con el paso del tiempo, pero en el fondo sigue siendo el mismo a pesar de las nuevas tecnologías y la mecanización de los

trabajos, y en la fábrica cada vez se tiene más en cuenta la especialización. “A día de hoy Hermasa trabaja en algunos mercados internacionales e intentamos siempre vender los mármoles de Macael, en especial el blanco”.

Aunque no corren buenos tiempos para el sector, en parte, por su dependencia de la construcción, Martínez insiste en que la calidad del Blanco Macael es algo que está más que probada. “En este sentido Hermasa cree y apuesta por su utilización en grandes proyectos futuros y esto conllevará a que las empresas puedan ir recuperando su estabilidad poco a poco”.