

MARTÍ SERRA

Continuidad para empresas de protección contra incendios en Cataluña

A usted, que ha levantado una empresa

Me llamo **Martí Serra** y he puesto en marcha **Projecte Relleu** con un objetivo muy concreto: encontrar una buena empresa de protección contra incendios en Cataluña, adquirirla e implicarme personalmente para dirigirla, hacerla crecer y construir en ella mi proyecto de vida.

No busco comprar una empresa para gestionarla desde lejos ni para volver a venderla al cabo de pocos años. Busco una empresa con una buena base, un equipo que conozca el oficio, clientes que confíen en ella y, sobre todo, una historia que valga la pena continuar.

Mi idea es partir de todo lo que usted ya ha construido —el conocimiento, las personas, los clientes, la reputación y la manera de trabajar— y, sobre esos cimientos, incorporar nuevas herramientas, tecnología y sistemas de gestión que nos permitan llevar el proyecto una etapa más allá.

Porque detrás de una empresa como la suya hay mucho más que una cifra de facturación.

Hay años de trabajo. Técnicos que se han formado a su lado. Clientes que llevan diez, quince o veinte años confiando en la misma empresa. Conocimiento que no aparece en ningún manual y una reputación que no sale en el balance, pero que probablemente es uno de los activos más importantes del negocio.

Y entiendo que, después de tantos años, pueda llegar el momento de plantearse el futuro.

A veces la familia no quiere continuar. Otras veces simplemente apetece bajar el ritmo, tener más tiempo o dejar de cargar cada día con toda la responsabilidad.

En ese punto, vender a una empresa más grande o a un competidor puede ser una opción, pero para empresas pequeñas no siempre es fácil encontrar al comprador adecuado. A veces cuesta encontrar a alguien que realmente valore el negocio y ofrezca unas condiciones razonables, tanto económicamente como en lo que respecta al equipo, la continuidad de la empresa y el papel del propietario. Y una integración también puede significar cambios de nombre, recortes, pérdida de identidad o una desvinculación completa. Cerrar, por otro lado, no es sencillo: tiene costes económicos, pero sobre todo significa poner punto final al proyecto de toda una vida, a su equipo, a sus clientes y al nombre que usted ha construido.

Projecte Relleu nace precisamente para ofrecer una alternativa.

Mi propuesta es mucho más personal: **trabajar usted y yo juntos durante el relevo.**

Usted aportando algo que no se puede aprender en los libros: el oficio, los clientes, el conocimiento del sector, las personas, los errores que hay que evitar y todo lo que ha aprendido después de años dirigiendo la empresa.

Y yo aportando energía, ambición, dedicación absoluta y una nueva generación de herramientas de gestión, tecnología, finanzas y desarrollo empresarial.

Me gustaría que durante esa etapa pudiéramos trabajar realmente **codo con codo**: que yo aprenda de usted todo lo posible y que, a la vez, entre los dos preparemos la siguiente etapa de la empresa.

No concibo el relevo como el día en que usted entrega unas llaves y desaparece. Lo concibo como un proceso bien hecho, con confianza y con tiempo.

Quizá sean seis meses. Quizá un año. Quizá más.

Y tampoco hace falta que el final sea necesariamente una desvinculación total. Si usted quiere vender completamente y retirarse con el tiempo, perfecto. Pero si le ilusiona seguir vinculado al proyecto, mantener una participación, actuar como consejero o seguir aportando su experiencia, también me gustaría encontrar la manera de que pueda participar del crecimiento futuro.

Algo sobre mí

Vengo de una familia de empresarios y desde pequeño he visto de cerca lo que significa sacar adelante un negocio: los clientes, las personas, los problemas, los buenos años y esa sensación de que, cuando la empresa es tuya, nunca acabas de desconectar del todo.

Me he formado en empresa y finanzas y he trabajado en desarrollo de negocio, finanzas y marketing, tanto en empresas de sectores diversos como dentro de la empresa familiar. También he tenido la oportunidad de conocer el mundo de la inversión y analizar operaciones empresariales de mayor tamaño.

Pero cada vez tengo una cosa más clara: **no quiero pasar mi vida mirando empresas desde un Excel. Quiero construir una.**

Quiero conocer a los clientes, hablar con los técnicos, visitar instalaciones, entender los problemas del día a día y mancharme las manos —en el mejor sentido de la expresión— para que las cosas funcionen.

Por eso hace tiempo que estudio a fondo el sector de la protección contra incendios: la normativa, el mantenimiento, las instalaciones, el modelo de negocio y, especialmente, por qué una buena empresa puede conservar a los mismos clientes durante décadas.

La inversión la planteo **a título personal y como un proyecto empresarial propio**. Mi intención es incorporarme como gerente —o compartir esa responsabilidad con usted durante la transición— y dedicarle toda mi energía.

Para mí hay algunas cosas importantes

- **Su equipo es una parte esencial de la empresa.** No busco comprar para recortar, sino construir sobre el talento y la experiencia que ya existen.
- **El nombre, la reputación y la historia tienen valor.** Si hay una marca que los clientes conocen y respetan, mi voluntad es cuidarla.

- **El relevo se tiene que hacer bien y sin prisas.** Adaptaremos el proceso para que sea cómodo y seguro para ambas partes.
- **Discreción absoluta.** Cualquier conversación será estrictamente confidencial hasta que usted decida lo contrario.
- **Siempre hablará directamente conmigo.** No habrá intermediarios tomando decisiones sobre una empresa que yo mismo dirigiré.
- **Usted decide qué papel quiere tener en la siguiente etapa.** Puede desvincularse progresivamente o seguir formando parte del proyecto.

Y, sobre todo, espero que **nos lo pasemos bien construyendo esta etapa juntos.** Una operación así es importante, pero también creo que tiene que ser una experiencia humana positiva.

¿Y después del relevo?

Aquí es donde mi ambición es grande.

No quiero limitarme a conservar lo que funciona. Quiero **hacer crecer la empresa de manera decidida, sin perder su esencia.**

Más técnicos. Más clientes. Más territorio. Mejores procesos. Más capacidad comercial. Más tecnología. Una gestión cada vez más profesional. Y, con el tiempo, la posibilidad de incorporar otras empresas y construir un grupo de referencia en el sector.

Creo que la mejor manera de respetar lo que una persona ha construido no es dejarlo quieto.

Es darle continuidad y hacerlo aún más grande.

Y si usted decide mantener una participación o seguir vinculado al proyecto, también podrá participar de esta nueva etapa de crecimiento.

Si todo esto le despierta curiosidad, me gustaría empezar de la manera más sencilla posible: **un café, sin ningún compromiso, donde a usted le vaya bien.**

Me gustaría sobre todo escucharle. Conocer su historia, cómo empezó, qué ha ido construyendo durante todos estos años, de qué está más orgulloso y cómo imagina algún día el relevo de la empresa.

Después ya veremos si hay encaje.

Y si todavía no está pensando en vender, ningún problema. Si es una posibilidad para dentro de dos, tres o cinco años, igualmente me gustaría conocerle.

Los buenos relevos no se improvisan. Se construyen con tiempo y confianza.

Un abrazo,



Martí Serra
Martí Serra
PROJECTE RELLEU

P. D. Si prefere hablar antes que escribir, llámeme al 673 602 203.