



“Ayudamos a nuestros clientes a abrirse camino en Europa”

Abrir despacho en el vallisoletano barrio de Las Delicias no es hándicap alguno para ayudar a empresas a conquistar nuevos mercados en Europa; o a la inversa, para acompañar a empresas extranjeras en su implantación en España. Prueba palpable de ello es el despacho Martos y Asociados Abogados, un modesto bufete que, paso a paso y con gran dedicación, va consiguiendo estar perfectamente a la altura de grandes firmas en asesoramiento para la internacionalización a y desde países de la UE.

Martos y Asociados Abogados ha evolucionado mucho en poco tiempo...

Efectivamente. Nuestro despacho nació hace 4 años en el marco de un barrio trabajador de Valladolid, como es Las Delicias, para ofrecer asesoramiento jurídico a clientes del entorno, de la mano de un acuerdo con la asociación de vecinos. A partir de ahí hemos ido creciendo, llenando el hueco que había en este tipo de servicios, asesorando tanto a particulares como a empresas, y queriendo llegar tan lejos como las circunstancias y nuestras propias fuerzas nos permitan. Con modestia pero con decisión. Debemos mucho al barrio, que nos ayudó a poner en marcha nuestro negocio. Sobre esa base seguimos evolucionando, conservando nuestra cartera

de particulares pero cada vez más orientados a empresas.

¿Con especialización en algún tipo de servicios concreto?

Sí. Nos dimos cuenta de que muchas empresas no estaban bien preparadas para atender las demandas del comercio internacional, incluso en el ámbito europeo; que iban un poco perdidas y no sabían cómo actuar, cómo implementarse y cómo comerciar con otros ciudadanos de la UE. Atendiendo a esta necesidad, nuestro objetivo se ha ido centrando en ayudar a los empresarios españoles a internacionalizarse a nivel europeo, de la mano de un buen asesoramiento; y a la inversa, ayudar a implantar en el mercado español empresas ex-

tranjeras. Hemos llegado a este punto, desde el convencimiento que si nos convertíamos en una asesoría más al uso no aportábamos nada nuevo. Desde nuestra especialización sí podemos ser un buen aliado del cliente. De igual manera, y atendiendo al concepto de RSC, hemos creado una pequeña red de ayuda a estudiantes españoles con becas en Europa (Erasmus...), y colaboramos también con el Proyecto Leonardo, facilitando el trabajo en prácticas de estudiantes en empresas.

¿Y qué perfil de empresas son sus clientes?

Generalmente empresas de tamaño medio. Como ejemplo, podríamos hablar de una empresa española de servicios auxiliares de limpieza que quiere introducirse en el sur de Ita-

lia para desarrollar allí su actividad; y, en sentido inverso, un fabricante de moda italiano que quiere introducir su producto en España.

¿Cuál es su enfoque? Cuando una empresa busca nuevos mercados no quiere que le cuenten cuentos...

Efectivamente. Nuestro enfoque es el de acompañar al cliente en su internalización, para que cumpla todas las exigencias legales y administrativas, y pueda además adaptarse a las culturales, abarcando muchos ámbitos, ayudados de colaboradores en diversas áreas. El cliente no quiere que le contemos fantasías sobre cómo van a triunfar, sino un discurso realista, en el que se pongan de relieve sus puntos fuertes, los débiles y se le advierta sobre posibles dificultades. Por eso no le decimos lo que quiere oír, sino lo que necesita saber de verdad. Procuramos atenderle lo mejor posible para que se sienta apoyado, y apoyado además desde la cercanía, tanto geográfica, con colaboradores en Francia e Italia (cuya labor reforzamos con nuestros propios desplazamientos), como en el trato. Al empresario le preocupa cumplir con la normativa, le preocupa que puedan engañarle en algún trámite o contrato... No quiere que se le escape nada. Para eso estamos nosotros: eliminando dificultades para que pueda iniciar lo antes posible su actividad en nuevos mercados.

www.martosyasociados.es
martosycia@gmail.com
Tel. 983003949

Sandra Martín Directora General de TQM Investigación y Formación

“Método Atenea revoluciona la gestión del cambio en las organizaciones”

Ejemplo de pyme española internacionalizada con presencia en América Latina y que inicia su andadura en el mercado chino. 19 años de trayectoria ininterrumpida les avalan, clientes satisfechos que repiten, y personas que no olvidan su paso por el TQM (los “te quiero mucho” de América Latina). Los distingue su pasión por lo que hacen, su adaptación a la cultura de los países en los que trabajan, su creatividad, su implicación personal desde la dirección hacia abajo a todos los proyectos y su metodología propia, el Método Atenea.

¿Cuáles son sus proyectos de futuro más destacados a corto, medio o largo plazo?

Nuestra presencia en América Latina avanza, ahora con una oficina en Panamá para prestar, si cabe, mejores servicios y en más países. 2015 arranca con más países (México, Panamá, Colombia, República Dominicana y Venezuela), nuevos proyectos, nuevos clientes y nuevas innovaciones como la gamificación para la mejora de la productividad en las organizaciones. He-

mos hecho un primer acercamiento a China, un mercado muy interesante y retador para nosotros, por la cultura, el idioma y el estilo empresarial. Nos encantan los desafíos.

¿Cómo ha sido la trayectoria de TQM hasta el momento actual?

TQM nace en 1995, época de gran auge de los sistemas de gestión de la calidad total, de ahí su nombre (Total Quality Management). El año próximo es nuestro vigésimo aniversario y haciendo balance diría que ha sido muy positivo. Hemos evolucionado hacia la consultoría de organizaciones, públicas y privadas. Hemos prestado servicios públicos como entidad colaboradora de la Comunidad de Madrid. Nos hemos reinventado varias veces, y ahora estamos en un momento de crecimiento haciendo lo que nos gusta, ayudar a otros a mejorar, a superar obstáculos, a buscar soluciones, a pensar, a to-



ganización para la que trabajamos. Somos un socio global muy comprometido que se adapta a cualquier cultura o entorno y que siempre va más allá del “deber ser”.

Nuestro mayor valor diferencial: el traje a la medida que hacemos a las organizaciones, el nivel de compromiso que adquirimos con nuestros clientes y proyectos, así como los ahorros económicos que les ayudamos a conseguir haciendo a la gente sentirse más feliz.

mar decisiones, en definitiva, a ser más felices y a serlo nosotros con ellos.

¿Cuáles son sus principales líneas de negocio?

La principal: buscar soluciones a los problemas que los clientes tienen y dar resultados medibles económicos, sociales e intangibles. La consultoría de organizaciones es nuestro corazón. Ayudamos a mejorar las organizaciones a través de las personas, y para ello investigamos, formamos, asesoramos, comunicamos, evaluamos proyectos y medimos el impacto de lo que hacemos. Y para ello nos apoyamos en tecnologías en HD y en el Método Atenea, que nos permite ofrecer soluciones integrales a problemas complejos en entornos cambiantes.

El Método Atenea es una metodología viva, creada por TQM, que se adapta según los contextos, las necesidades y las organizaciones. Es flexible, versátil e integral y tiene todos los ingredientes de una herramienta de gran eficacia y con valores éticos y de potenciación de la productividad.

¿Cuáles son sus principales valores diferenciales?

Agilidad, rigor, calidad, ofrecemos soluciones innovadoras, concretas, útiles, sostenibles, creativas, a medida, que aportan valor a la or-

¿Cómo es el equipo de profesionales que forma parte de TQM?

Nuestro mejor activo es nuestro EQUIPO HUMANO. Transmitir ideas, técnicas, conocimientos, habilidades, valores, trabajar con otros, en otros contextos y culturas, lejos de tu casa, dando lo mejor de ti, no sería posible sin gente maravillosa. Contamos con un equipo multidisciplinar, multicultural y multigeneracional. Con ellos conseguimos resultados espectaculares, efectos en las organizaciones y en las personas muy positivos. Intentamos ayudar a pensar, y a hacerlo en grande, a arriesgar, que en los tiempos que corren parece que no se lleva. Y a continuación a hacer. Soñar sin actuar es fantasear, y nosotros damos resultados y provocamos cambios y mejoras. El perfil de nuestro equipo es una combinación de profesionales y académicos con orientación práctica con rigor en el cómo hacer las cosas.

Sembramos pensamientos, cosechamos soluciones, producimos y compartimos conocimiento.

