

DE CERCA | José Díaz Montañés Fundador de Artiem Hotels

## “Hay que estar un poco loco para ser empresario”

José Díaz Montañés y su mujer Gabriela Aliaga vendieron su casa en 1993 para comprar un hotel, germen de la cadena que dirigen.

Emelia Viaña, Madrid

En un país en el que muchos jóvenes aspiran a ser futbolistas o funcionarios, sorprende la afirmación con la que José Díaz Montañés (Madrid, 1962) inicia esta entrevista. “De niño, quería ser empresario”. Con el sueño más que cumplido, Díaz Montañés repasa la historia de su familia a la que embarcó en 1993 en una aventura que podría haber acabado con todas sus ilusiones. “Persiguiendo ese sueño, mi mujer y yo vendimos el piso en el que vivíamos para comprar un hotel. Nos llamaron locos, pero quizá hay que estar un poco loco para convertirse en empresario”, asegura Díaz Montañés, que cree que la culpa de que la sociedad tenga una imagen errónea de los empresarios la tienen ellos mismos. “Me gusta generar riqueza en mi entorno y creo que es lo que sienten todos los empresarios, pero no hemos sabido transmitir a la sociedad lo que hacemos. No me importaría dedicar el resto de mis días a explicarlo para que se entendiera”.

“Somos conscientes de que hemos sido muy rigurosos con la siguiente generación, pero la exigencia garantiza el éxito”

– Su familia se dedicaba fundamentalmente al negocio de la alimentación –su abuelo era Pedro Montañés, fundador de El Caserío–. ¿Por qué se decantó por el turismo?

Mi familia decidió antes de que yo acabara la carrera de Ingeniería Industrial que ningún miembro de la familia podía incorporarse al negocio de El Caserío. Quizá ya había demasiada gente trabajando en la compañía. Yo me llevé una pequeña decepción, pero lo entendí y asumí el reto de trabajar en una pequeña empresa del sector turístico que mi familia había fundado en 1974. Mi abuelo vendió El Caserío en 1992 a Kraft y decidió desprenderse también de otros

negocios, incluida la sociedad que gestionaba los hoteles. Mi mujer y yo vendimos nuestro piso para poder comprarla. –Ése fue el germen de Artiem Hotels, una pequeña cadena hotelera que tiene establecimientos en Islas Baleares, Madrid y Asturias. ¿Orgullosos?

La decisión de comprar la empresa supuso un pequeño trauma familiar. Mi abuelo, que se enteró por el periódico de que planeaba adquirir la compañía, no entendió nuestra decisión en ese momento, pero al cabo de los años se sintió orgulloso. Con ver su cara de satisfacción, yo tenía suficiente.

– Cuando se es nieto de empresarios debe resultar difícil demostrarle a la familia que vales para eso. ¿Llevarán también sus hijos esa losa en sus espaldas?

Hace unos años hicimos un protocolo familiar para asegurar la continuidad de la empresa y para que nuestros hijos tuvieran claras las condiciones que debían cumplir para trabajar aquí. Deben ser licenciados, tener un máster, nivel C de un segundo idioma y, al menos, cuatro años de experiencia. Además, debe existir un puesto disponible. Somos conscientes de que estamos siendo muy rigurosos, pero la exigencia garantiza el éxito. Mi hijo, que trabajaba en Londres en Burger King, ha sido el primero de la segunda generación en incorporarse y sabe que va a trabajar más y a ganar la mitad. –En 1996, tras invertir demasiado y no poder asumir la deuda, dio entrada en el negocio a otras personas de su familia.

Mi madre y mis hermanos entraron en la sociedad en un momento delicado demostrándonos que siempre se puede acudir a la familia cuando más lo necesitas. Nosotros cometimos el error de invertir un dinero



José Díaz Montañés ha cumplido su sueño de ser empresario.



**RELEVO GARANTIZADO** José Guillermo Díaz Montañés y Gabriela Aliaga decidieron comprar en 1993 una sociedad turística que pertenecía a su familia. Hoy la compañía, a la que se ha incorporado su hijo Guillermo, suma hoteles en Islas Baleares, Madrid y Asturias.

que no podíamos pagar y ellos nos ayudaron a solventar el problema.

– ¿Trabajar con la familia es tan complicado como parece?

Es difícil. Mi mujer y yo nos impusimos la regla de no hablar en casa de trabajo para no estropear nuestra relación. Es la manera de que no se mezcle lo empresarial y lo familiar. Pero trabajar con la familia también tiene muchas ventajas, es muy enriquecedor. Lo que hacen mi mujer y mi hijo por la empresa es impagable.

– Artiem se define como una empresa que busca la felicidad de empleados y clientes. Es un objetivo bonito, pero ¿se puede contagiar la felicidad?

La cultura de las empresas se fundamenta en unos propósitos y nosotros nos hemos esforzado mucho por entender cuáles eran los objetivos de clientes y empleados. Nos dimos cuenta de que, aunque tenemos acceso a más cosas, esta sociedad es cada

vez más infeliz y nos marcamos el propósito de ayudar a los que nos rodean a ser más felices. Si los empleados y nosotros como propietarios no somos felices con el trabajo, no podemos aspirar a que los clientes disfruten de nuestros servicios.

– ¿Estamos matando la gallina de los huevos de oro del turismo?

España debe reinventar su modelo turístico. Sobre el éxito que hemos registrado en los últimos años, hay que construir el futuro. Es un tema urgente porque el ciclo puede cambiar en cualquier momento.

– Una última duda... ¿De dónde viene el nombre de Artiem?

La sociedad que fundó mi familia se llamaba Retumesa (Red Turística Menorquina SA). Cuando la adquirimos la llamamos RTM y hace unos años decidimos cambiar a Artiem porque era como los ingleses, uno de nuestros principales mercados, lo pronunciaban.