

Licenciado en Física y Química, sus primeros pasos en el mundo laboral por cuenta ajena a sus padres, tuvieron lugar en el Instituto de Enseñanza Media de Villacañas, donde impartió clases referidas a las materias de su licenciatura durante unos 8 años, ocupándose además de la dirección del centro en los cuatro últimos. El desgaste que en muchos puede producir "hacer cara, diariamente, a los profesores, alumnos, padres..." llega a propiciar la búsqueda de alternativas, "llega un momento en que te pides a ti mismo encontrar otra meta y, por otro lado, al tener tantos hijos—en esos momentos yo tenía ya seis—, con el dinero que se gana dando clases de física y química en un Instituto, para mantener una familia tan numerosa, resultaba más bien caro y había que conseguir otras entradas de dinero; entonces di ese paso". El paso consistió en abordar el mundo comercial. La aventura comenzó convirtiendo a Demetrio Martínez en director comercial de una importante empresa de Villacañas, para desembarcar, cuatro años después, en la creación de su propia empresa. "Yo me siento cada vez más realizado como empresario y creo que hago una buena labor social".

De esta manera se convirtieron en realidad las apreciaciones familiares, "mis padres, desde que era muy pequeño, me decían que tenía unas dotes especiales para la cuestión comercial" y al hilo de la conversación nos relata cómo, desde que tenía 8 ó 9 años, se encargaba de la compra y el mantenimiento de los balones de su curso, y de qué manera aprovechaba los fines de semana y las vacaciones estivales para ganarse algún dinero. "Mi padre nos tenía estudiando en Madrid, pero en las vacaciones y los fines de semana yo aprovechaba para venir a Villacañas. Teníamos entonces una huerta con alfalfa y algunos productos más y yo me encargaba de ir a por esos productos y servirlos; entonces mi padre siempre me daba una pequeña cantidad de dinero que a mí me permitía el resto del año vivir en Madrid muy bien, de tal manera que, ante mis amigos e incluso mis hermanos, yo era una persona que les podía solucionar muchos problemas, como es lógico".

Si en aquellos años tal tipo de actuaciones podían significar una especie de premonición, los acontecimientos poste-

"Lamento enormemente que a muchos de los empresarios, en España, se les considere tan poco por parte de la sociedad"

riores al 81 han determinado taxativamente las capacidades de este hombre con visión socioeconómica de la empresa. El éxito de su Grupo lo ve fundamentado, de hecho, en dos variables que conjugan lo comercial y lo humano, "creo que hay dos factores importantes; primero que siempre he tenido compañeros en el viaje empresarial que han trabajado por la empresa, pudiendo vivir perfectamente de sus sueldos, de manera que los posibles beneficios quedarán para contribuir al crecimiento de la misma—eso ha influido enormemente, a mi parecer, en el desarrollo de Mavisa—, de otro lado señalaría la suerte de haber encontrado a unos socios y accionistas que han tenido gran confianza en mi persona".

De esta forma, la empresa que surgió en 1981 con "unos 23 accionistas, de los cuales 18 eran además trabajadores de la empresa", registrada como Puertas Mavisa y cuya primera producción salió al mercado "en febrero del 82" ha llegado a generar la existencia

de todo un grupo en 1988. La primera sociedad montada, con una fórmula similar a la de "una cooperativa, pero sin sus inconvenientes", se implantó en Villacañas adecuando unas naves y terrenos que habían estado destinados "al engorde de chotos"; por tanto, la primera labor se basó en algo tan peregrino como la limpieza de aquellos parajes. Recuerdo curioso, simpático incluso, al rodar el tiempo, de sudores y laborioso en su momento. La idea se puso en marcha, por tanto, con un pie adentro de la crisis declarada en el 82 y el otro a punto de entrar en ella.

Según lo expuesto, Demetrio Martínez—alcalde de Villacañas "en ese primer período de la legislatura municipal", con el grupo ucedista—, intentando deslindar las fronteras de la política y su desarrollo profesional había dejado su puesto de director comercial y se sumergió en el nuevo desafío. A pesar de los males económicos que rodeaban el panorama de nuestro país, el negocio puesto en marcha aglutinaba en el segundo año de vida unos 55 a 60 trabajadores y su producción rondaba las 150 puertas.

En los años posteriores, el trabajo es duro, pero nadie retira dinero, muy al contrario cada uno de los implicados contribuyen a que se mantenga la liquidez de la empresa. Durante 1984 tiene lugar la creación de un centro comercial destinado al mercado del mueble en la propia localidad de Villacañas, al tiempo que se crea en Madrid una sucursal de la empresa en la que se integran tanto exposición mobiliaria como oficinas comerciales que dedicarán su esfuerzo a controlar el mercado de la zona centro.

Al llegar 1986, Las Rozas será el enclave elegido para un gran complejo en el que tendrán cabida las puertas, los muebles y las plantas—por una parte las de vivero y por otra aquéllas de exposición para interiores—. Son 25 los puestos de trabajo surgidos al inaugurar este gran centro.

Puesto que la empresa madre comienza a resultar excesivamente grande para su manejo y gobierno, sus responsables se plantean la alternativa de "montar otras empresas de apoyatura", en lugar de permitir un mayor crecimiento. Así, surge el Grupo Mavisa con la ampliación de la red comercial, "distintas personas,