

*entrevista*

*Roberto Martín Fuentes,  
Socio Consultor de MOHA Destinos Exclusivos  
e Ingeniero del ICAI*



*entrevista*

En esta entrevista os presentamos a Roberto Martín Fuentes (ICAI, promoción 1998), un emprendedor por naturaleza que ha contribuido a la creación de diferentes empresas a lo largo de su trayectoria profesional. Ahora nos presenta su último proyecto, MOHA, una agencia de viajes diferente que, como él mismo nos dice, no organiza viajes sino que “diseña experiencias”.

**¿Cuál fue tu motivación principal para estudiar ingeniería? ¿Por qué ICAI?**

De siempre se me dieron bien las ciencias y me gustaba más lo práctico que lo teórico. Además estábamos en el 92, con una crisis que ya se veía venir, y elegí ICAI frente a Caminos, donde llegué a estar matriculado, por su prestigio y por ser una carrera que abarcaba más sectores y con más salidas al no depender tanto de las obras públicas.

**¿Puedes destacar algunos de los aspectos de tu formación en ICAI que te hayan resultado especialmente útiles a la hora de desarrollar tu trabajo?**

Creo que la carrera sirve, más que por los conocimientos adquiridos, como generadora de esfuerzo y desarrolladora de habilidades. Normalmente, tanto mis compañeros como yo éramos de sobresaliente en el colegio y en ICAI te encuentras de golpe con la dificultad para conseguir un aprobado, lo que te hace tener que plantearte el estudio de otra manera que creo que se ajusta más a lo que luego es la realidad del mundo laboral: trabajo en equipo, capacidad de síntesis...

**¿Te importaría resumirnos tu trayectoria profesional desde que terminaste tus estudios en ICAI?**

Pasé mis primeros cinco años trabajando en Dragados. Los tres primeros en el departamento internacional de su empresa de servicios urbanos URBASER, abriendo mercados, lo que me permitió trabajar con bastante libertad y, a la vez, responsabilidad.

Después, pasé a la empresa de energías renovables URBAENERGÍA, en pleno boom de la eólica, donde era jefe de proyecto para unos parques eólicos que la empresa tenía con otros socios. Esta experiencia me permitió, no solo adquirir experiencia técnica y del sector, sino, además, participar en la gestión de un proyecto donde se entremezclaban los intereses de diversos socios.

En paralelo, constituí mi primera empresa, NITRAM, que se dedicaba a la gestión de subvenciones para ar-



quitectos que se presentaban a concursos internacionales. Fue una primera experiencia emprendedora de un par de años muy enriquecedora.

En 2004, tras la compra de Dragados por ACS, liquidaron URBAENERGÍA y, con el que era mi jefe en ese momento y ante un nuevo real decreto publicado sobre las energías renovables, nos animamos a lanzar nuestra propia compañía, DUMAR, donde nos dedicamos a la promoción, construcción y explotación de parques fotovoltaicos. La aventura fue muy interesante, tanto desde el punto de vista profesional, con todo el desarrollo técnico de proyectos, como por la parte de gestión empresarial, ya que finalmente vendimos la empresa y vivimos en primera persona todos los procesos de negociación de venta,

Due Diligences... Además, en la última etapa surgieron desavenencias con los compradores, lo que dio pie a arbitrajes, juicios, etc., es decir, más experiencia.

En los últimos años, y debido a la situación de sector fotovoltaico, donde a nivel nacional no se puede desarrollar nada, aparte de ofrecer mis servicios como asesor *freelance* en el sector energético, también he derivado mi actividad a desarrollar proyectos emprendedores en diversas áreas, con más o menos éxito, y con diferentes socios: una página web de compras en grupo, una empresa que se encarga de asesorar a sus clientes en la reducción de costes energéticos y de los seguros y, más recientemente, MOAH Destinos Exclusivos, una agencia de viajes *premium* personalizados, donde ahora mismo estoy volcando mis esfuerzos.



**¿En qué consiste este nuevo proyecto de MOAH Destinos Exclusivos y cuál es tu implicación?**

MOAH es una agencia especializada en el diseño de experiencias únicas por los rincones más recónditos del mundo y dirigidas a clientes de un nivel adquisitivo alto. En Moah Destinos Exclusivos no organizamos viajes... diseñamos experiencias.

La empresa tiene un par de años de vida como agencia de viajes en Málaga especializada en realizar viajes personalizados. Fue constituida por un familiar mío y un amigo suyo, ambos con amplia experiencia en el sector de los viajes, ya que habían trabajado para grandes multinacionales del sector, y con ganas de hacer algo más cuidado y personal. Desde un principio estuve colaborando con ellos aunque de manera informal.

Tras estos dos años de funcionamiento, en los que han ido cogiendo experiencia y cierto nombre a nivel local, se plantearon dar el salto e iniciar una expansión a nivel nacional tanto de la marca como del ámbito de actuación y es ahí donde entré

ya como accionista y para llevar a cabo todo este crecimiento.

**¿Qué diferencia a MOAH de otras agencias de viajes?**

En MOAH damos el mismo o más valor a ofrecer a nuestros clientes alojamientos exclusivos de altísima calidad (desconocidos muchos de ellos para la inmensa mayoría de las agencias de viajes) como al hecho de que dichos clientes vivan una serie de experiencias únicas en cada destino y que la mayoría de turistas de nivel se pierden: dormir en la exclusiva casa que Carolina de Mónaco tiene en la Isla de Lamu, dormir en un camp privado solo para ti en el Serengeti, en el momento de la migración, estar en el mismo día tomándote una copa de *champagne* en el Polo Sur y haciendo un safari en una exclusiva reserva privada de Sudáfrica, hacer un tour gastronómico por las calles de Hanoi de la mano de uno de los chefs más reconocidos de todo Vietnam o asistir a una clase privada de sushi en casa de uno de los restauradores más prestigiosos de todo Japón.

Para ello, recabamos toda la información posible de nuestros clientes, a partir de la cual, y atendiendo a sus intereses tanto de destino como de presupuesto y disponibilidad de fechas, creamos desde ese mismo momento una experiencia única de viaje presentándole una serie de propuestas diferentes, cuidando los detalles y guardándonos siempre alguna agradable sorpresa que nos permita dejar al cliente entusiasmado y pensando en el siguiente viaje que realizará nada más volver.

**En el caso de MOAH Destinos Exclusivos, ¿cuáles son vuestros principales objetivos de cara al futuro?**

Hemos observado que, en el sector de los viajes personalizados, los costes de estructura que tienen los competidores obligan a que el precio final al cliente sea muy alto y no siempre esto se refleja en el servicio que reciben.

En MOAH vamos a establecer una estructura de crecimiento muy ligera, basada en una oficina central

donde profesionales con mucha experiencia en el diseño de este tipo de viajes confeccionarán los servicios a medida del cliente y, además, se encargarán de estar actualizando nuevos destinos y experiencias continuamente.

Para el área comercial, vamos a crear una red de "Travel Designers", que serán los encargados de captar a los clientes y ofrecerles todos esos destinos y servicios. Serán nuestra imagen, por lo que buscamos profesionales a los que les gusten los viajes y que se muevan fácilmente en un entorno de consumidores de este tipo de viajes, y será en MOAH donde les daremos la formación necesaria, así como todo el trabajo de *back office* necesario, para que el cliente quede satisfecho.

Estamos trabajando en dos fórmulas para ser un MOAH Travel Designer, que son la de franquicia y la de agente libre. Con cualquiera de las dos opciones creemos que estamos generando oportunidades de trabajo para un proyecto interesante y de largo recorrido.

Con estas fórmulas de trabajo creemos que vamos a poder tener un crecimiento rápido y sólido y, sobre todo, basado en un gran servicio al cliente.

Por cierto, si a alguno de los lectores le parece un proyecto interesante, ahora mismo estamos arrancando el proceso de búsqueda de Travel Designers.

***¿Cuáles han sido las principales dificultades con las que te has encontrado desde que decidiste embarcarte en este proyecto?***

Creo que las dificultades vienen mucho más por el día a día de las empresas que por el arranque en sí, ya que, en mi experiencia en las diferentes empresas en las que he estado o arrancado, son las trabas administrativas, de gestión contable, de presentación de impuestos, etc., las que hacen que el funcionamiento diario del emprendedor se convierta en un suplicio, sobre todo hasta que no tiene volumen para conseguir delegar dichas tareas.

***¿Crees que las administraciones públicas españolas apoyan como deberían a los emprendedores, fomentando así la creación de empresas?***

Creo que se pueden tomar bastantes medidas que favorezcan el emprendimiento, sin que sea tirar el dinero por parte de la Administración. Actualmente todos los políticos se quieren poner la pegatina de "amigo del emprendedor". Considero que dichas medidas deben venir más de evitar costes al emprendedor que de simplemente dar.

Si a alguien con una idea que está cobrando el subsidio por desempleo le dices que para lanzar su idea tiene que dejar de cobrarlo y además pagar 254,21 euros de autónomos o hacer un montón de papeleo para poder adelantar el paro pendiente y con obligaciones, es difícil que se arranque.

Yo propondría que, para empresas que empiezan y hasta los tres años o un nivel de facturación bajo (100.000 euros), no tuvieran todo este tipo de obligaciones fiscales. Y que el primer año de autónomos hubiera un coste de seguridad social mínimo y vinculado a la facturación.

***¿Te ha resultado útil tu formación como Ingeniero en la creación y gestión de tu empresa?***

Sí, en general, ya que creo que, durante la carrera, tocamos algunas áreas que dejan cierto poso que permite luego arrancar desde ahí. De todas formas, pienso que se debería dar una formación, al menos en los últimos cursos, más volcada al emprendimiento y, sobre todo, desde el punto de vista práctico.

***¿Crees que los Ingenieros del ICAI siguen siendo tan emprendedores como en el pasado?***

En principio esa es la impresión que tengo, pero puede verse algo alterada por el hecho de que, al pertenecer al grupo de ICAI emprendedores, últimamente estamos en contacto con mucha gente de este perfil. Sin embargo, cuando pienso en mis compañeros de promoción, son muy pocos los que llevan su propio proyecto empresarial,

aunque sí que es verdad que algunos de ellos, con mucho éxito.

Creo que, ahora mismo, ICAI no se caracteriza especialmente por ello o al menos no dispone de esa imagen.

***¿Cómo se podría fomentar el emprendimiento en la Escuela?***

Desde el grupo de trabajo de ICAI emprendedores y en colaboración con el Colegio, la Universidad y las agrupaciones de alumnos, estamos lanzando una serie de actividades encaminadas a tratar de generar un ambiente de emprendimiento que permita, a los alumnos y antiguos alumnos, desarrollar sus ideas y proyectos y convertirlos en realidad.

Creo que conferencias con emprendedores, talleres de cómo crear tu empresa, tutores con experiencia emprendedora, planes de empresas como proyecto de fin de carrera, etc., favorecerán dicho emprendimiento.

***Desde tu experiencia personal, ¿qué le aconsejarías a un ICAI que esté planteándose en estos momentos crear su propia empresa?***

Mi primer consejo es "adelante", ya que lo que tiene garantizado es un aprendizaje que, de otra manera, tardará años en adquirir.

Le aconsejaría que aproveche el gran valor que, a mi juicio, tiene ICAI, que es el activo de conocimiento que tenemos todos los exalumnos, ya que estamos siempre dispuestos a echar una mano a un compañero, y que tire de ello para poder contrastar su idea y pedir consejos para llevarla a cabo.

También le recomendaría que para arrancar se incorporase a alguno de los viveros de empresa existentes, donde estará inmerso en un caldo de cultivo junto con otros emprendedores, que ayuda bastante a la hora de aclarar ideas. Nosotros con MOAH hemos establecido inicialmente nuestras oficinas en HUB Madrid, una red internacional de *coworking*.

Y por último, que sepa que tendrá grandes satisfacciones, pero que vivirá para su proyecto las 24 horas del día. ■