

LA SEMANA

Perfil Francisco Martín Consuegra

Nacido empresario

VIDAL MATÉ

No se hizo mayor en la escuela o en la Universidad, sino en el negocio familiar. En los últimos veinte años ha pasado por casi todos los sectores agroalimentarios y por diferentes puestos, casi todos relacionados con la política comercial y la innovación. Ahora acaba de romper esta tradición con su nombramiento como consejero delegado de Bodybell, la mayor cadena de perfumerías del mercado, donde también es accionista con una pequeña participación.

Francisco Martín Consuegra, de 40 años, se considera empresario de toda la vida desde que a los 14 años pasó de la escuela de su pueblo en Daimiel al pequeño negocio familiar en el sector de los embutidos. Hombre fundamentalmente emprendedor, saltó del negocio familiar al sector de las aguas y zumos en los años ochenta en la empresa San Benedetto. Ha sido uno de los muchos ejecutivos en el grupo Leche Pascual con un recorrido de ida y vuelta. Desembarcó en el grupo burgalés en los años noventa para el desarrollo de nuevos proyectos. Pero, le pudo más su vocación de empresario. Por ese motivo abandonó la empresa láctea para poner en marcha como consejero delegado con varios socios la empresa Arteoliva en el sector del aceite. Francisco Martín Consuegra hizo desde la nueva firma una apuesta decidida por el *brik* de cartón como el mejor envase para la venta del aceite de oliva virgen extra con unos resultados positivos. A pesar de ello, tampoco pensó en la empresa para consolidar su posición y pocos años más tarde llegaba a un acuerdo con sus socios para recuperar su capital y volver como responsable de la división de nuevos productos refrescantes al grupo Pascual en 2001, desde donde ha pasado como consejero delegado a Bodybell.

Francisco Martín Consuegra es un hombre comunicativo y cercano en el trabajo. Más que jefe



SCIAMMARELLA

se siente compañero de un equipo. No se considera un culo de mal asiento, sino un empresario a quien le gusta el desarrollo de proyectos. Una de sus principales aficiones es vender. Reconoce que su proceso de formación más importante lo ha hecho a pie de empresa. No tuvo la oportunidad de estudiar en la Universidad, aunque sus conocimientos sobre el terreno los ha complementado con un *máster* en el IESE y cursos de alta dirección de empresas en el sector agroalimentario por el Instituto San Telmo de Sevilla.

Además de trabajar y sobre todo vender, le gusta pasear y la vida tranquila familiar. Casó tarde, pero ya tiene tres hijos.