

Ramón Ferrando

Carlos Portela (València, 1958) descubrió que lo suyo era la empresa tras su paso por los 'boy scouts'. Hijo y nieto de guardias civiles, **Portela** tenía claro que quería emprender y fue a formarse a la Universidad de Navarra. Durante más de un década trabajó como directivo en la estadounidense Oscar Mayer y en una estancia de 8 meses en Wisconsin (sede central de la multinacional) aprendió la importancia de la visión a largo plazo. A principios de los noventa dio el salto al mercado inmobiliario convirtiéndose en uno de los

tres socios de la empresa Don Piso. Tras dejar la compañía antes del estallido de la burbuja, en 2010 fundó en València la empresa inmobiliaria Percent, grupo que el año pasado facturó 3,2 millones de euros y que está en pleno crecimiento. Un mes antes de la pandemia abrió el negocio digital de la compañía, que dos años después supone el 50 % de su cifra de negocio.

Hijo único, la vida de **Portela** está marcada por el fallecimiento de su padre cuando solo tenía 7 años a causa de una enfermedad que cogió cuando estaba destinado en Guinea Ecuatorial. «Hasta llegar a mí, en mi familia eran guardias civiles. Yo no fui porque me fascinaba el mundo de la empresa», revela. El presidente de

El destino parecía marcar que su futuro pasaba por la Guardia Civil, pero desde niño optó por la empresa

En Estados Unidos aprendió la importancia de la visión a largo plazo

Percent asegura que descubrió su vocación empresarial tras formar parte de los 'boyscouts'. «Yo allí descubrí algo que me ha marcado: el trabajo en equipo. Vi que había una organización muy marcada en la que se creía en el líder. Los lobatos se juntaban en manadas y los 'scouts' en patrullas. Todos tenían una función especializada», añade. Tras su paso por la Universidad de Navarra, estudió en el Instituto de Estudios Superiores Empresariales (IESE). «Allí se forma a estudiantes de todo el mundo con métodos como los de Harvard (Boston), pero adaptados a España», señala.

Carlos Portela entró en Oscar Mayer a finales de los setenta y estuvo 8 meses en Estados Unidos para empaparse a fondo de la cultura de la empresa. «Estuve en Wisconsin, que es donde está la central. Aprendí que los estadounidenses toman las decisiones de forma colegiada. En España todo es más unipersonal. Allí también tienen una visión a largo plazo», indica.

En los años noventa, dejó Oscar Mayer para convertirse en uno de los tres socios de la red inmobiliaria Don Piso (junto al fundador Ángel Fernández y el empresario Manuel de Vega). Quince años después dejó la

compañía. «Me fui en 2006, justo antes del estallido de la burbuja. En aquellos años me di cuenta de que había indicios de que el mercado estaba recalentado, pero realmente no vi venir lo que pasaría», confiesa.

Convencido del potencial del sector inmobiliario, en el año 2010 decidió montar su propia red de oficinas junto a otros socios. La compañía se ha expandido con fuerza en València y su área metropolitana, y ahora está centrada en su despliegue nacional. El año pasado vendió 450 inmuebles y **Portela** no vislumbra a medio plazo que el actual ciclo inmobiliario se interrumpa.

Crecimiento con fuerza gracias a la apuesta digital

La compañía Percent está creciendo con fuerza gracias a la apuesta que hizo Carlos Portela por la digitalización justo antes de que estallara la pandemia. «En febrero lanzamos la línea de negocio Market desde donde los empleados pueden trabajar desde cualquier sitio. No hace falta que estén en una oficina. Market representa ahora el 50 % de la línea de negocio de la compañía. Tenemos 40 empleados y 60 colaboradores a los que hemos dotado de herramientas digitales y una web potente», indica Portela.

Carlos Portela, presidente de Percent | Fernando Bustamante

Una vocación empresarial descubierta en los 'boy scouts'

CARLOS PORTELA
PRESIDENTE DE PERCENT

