

Martín Guijarro culmina con éxito la integración estratégica de Petardos AM en la red de La Traca

Martín Guijarro, afincado en Florida, ha liderado desde la distancia una de las operaciones corporativas más relevantes del sector pirotécnico español en 2025.

BOCA RATON, FL, UNITED STATES,
March 3, 2026 /EINPresswire.com/ --
Martín Guijarro culmina con éxito la integración estratégica de [Petardos AM](#) en la red de La Traca

El veterano empresario, afincado actualmente en Florida, ha liderado desde la distancia una de las operaciones corporativas más relevantes del sector pirotécnico español en el último año.



MARTIN GUIJARRO

Martín Guijarro Paz es, ante todo, la crónica de una transformación industrial. Desde su base de operaciones en Boca Raton, Florida, este veterano empresario español lidera hoy procesos de internacionalización y consultoría estratégica, proyectando una experiencia de más de cuatro décadas en las que no solo fundó compañías líderes, sino que rediseñó por completo las reglas de un sector tradicionalmente fragmentado.

“

“La clave no fue solo vender tiendas, sino transferir un modelo de éxito probado”, señalan fuentes del sector.”

Marco Altamira

El recorrido de Guijarro comenzó en 1981 en Mataró (Barcelona), en un escenario donde la venta de pirotecnia

era una actividad informal y carente de estructura. Con una visión inusual para la época, Guijarro detectó que el camino hacia el éxito residía en la profesionalización absoluta. Al fundar Petardos CM, introdujo innovaciones disruptivas que hoy son estándares en el retail especializado: desde catálogos visuales y escaparatismo de alta gama hasta campañas de

publicidad masiva. Sin embargo, su aportación más trascendental fue en el ámbito técnico; Guijarro fue el pionero en la estandarización de protocolos de seguridad e ingeniería de instalaciones, diseñando criterios de excelencia que posteriormente fueron integrados en el reglamento oficial del Estado español.

Su capacidad de anticipación lo posicionó también como un vanguardista digital. Mucho antes de la consolidación del comercio electrónico, Guijarro apostó por el eCommerce en una industria analógica, logrando profesionalizar la logística y la experiencia de usuario a escala nacional. Esta mentalidad tecnológica le permitió escalar modelos de negocio con una eficiencia sin precedentes. Un ejemplo histórico fue su dirección estratégica entre 2006 y 2008, cuando lideró una expansión meteórica que llevó a su red comercial de 26 a 100 establecimientos en tiempo récord.



Jaume y Jordi Brau, Co-CEOS del Grupo Cialfir



Martin Guijarro en su despacho de Boca Raton.

Posteriormente, con el lanzamiento de PETAR2M.COM, Martín Guijarro democratizó el acceso al sector mediante un modelo de franquicias altamente profesionalizado, permitiendo que emprendedores operaran bajo estándares de élite hasta su exitosa desinversión en 2016.

Tras dos grandes operaciones de venta de sus marcas, el valor de Martín Guijarro ha trascendido la propiedad de los activos. Hoy, consolidado como un asesor estratégico de referencia global, actúa como puente para la expansión de grandes firmas europeas en el mercado estadounidense.

MÁLAGA / BARCELONA — El sector de la pirotecnia en España atraviesa una fase de consolidación sin precedentes, marcada por la concentración de operadores, la profesionalización del retail especializado y la búsqueda de economías de escala. En este contexto, el último gran movimiento estratégico lleva un nombre propio: Martín Guijarro Paz. Tras meses de negociación técnica, jurídica y operativa, se ha oficializado la venta e integración de la red de tiendas Petardos AM en el [Grupo Cialfir](#), propietario de la emblemática marca La Traca.

La operación no solo refuerza la posición de Cialfir en el sur de España, sino que se consolida como un ejemplo de integración ordenada y estratégica en un sector tradicionalmente fragmentado.

De la expansión regional al 'exit' estratégico

La historia de Petardos AM se ha convertido en un caso de estudio sobre crecimiento regional bien ejecutado. Desde su fundación en 2011, la marca contó con la consultoría estratégica de Martín Guijarro, quien aplicó un modelo probado de profesionalización, control operativo y posicionamiento de marca. En pocos años, Petardos AM logró liderar el mercado andaluz, estableciendo puntos de venta de referencia en plazas clave como Málaga y Córdoba, y consolidando una clientela fiel en un entorno altamente competitivo y regulado.

Tras varios ejercicios de rentabilidad sostenida y crecimiento orgánico, Guijarro identificó el momento óptimo para la desinversión. El objetivo iba más allá del retorno económico para los propietarios originales: se trataba de diseñar una operación de salida que garantizara la continuidad del proyecto, la preservación del empleo y la integración en un grupo con capacidad real de expansión nacional.

Una negociación de alta precisión técnica

La venta de Petardos AM no fue una simple transacción de activos comerciales. Según fuentes cercanas a la operación, el proceso, liderado por Guijarro desde su residencia en Boca Ratón, Florida, se caracterizó por un nivel de exigencia técnica poco habitual en el sector. La negociación incluyó auditorías exhaustivas de licencias y permisos, la revisión de contratos, la transferencia de protocolos operativos y la integración de sistemas digitales y de gestión. "La clave no fue solo vender tiendas, sino transferir un modelo de éxito probado", señalan fuentes del sector.

En este proceso, Guijarro actuó como el puente imprescindible entre la cultura empresarial de Petardos AM y la estructura corporativa de Cialfir, alineando procesos, equipos y estándares. Gracias a esta labor de mediación estratégica, la integración se completó en un tiempo récord de seis meses, minimizando fricciones y garantizando la continuidad operativa desde el primer día.

El valor del 'saber hacer'

Para el Grupo Cialfir, la incorporación de las tiendas gestionadas por Guijarro supone un refuerzo estratégico clave en Andalucía, una de las regiones con mayor volumen de consumo pirotécnico del país. Josep Olivet, director general del grupo, ha destacado la calidad del proceso de transmisión de conocimientos liderado por Guijarro, que ha permitido que los establecimientos no solo mantengan su base de clientes, sino que incrementen su rendimiento

bajo los estándares y la identidad de La Traca.

Esta operación refuerza, una vez más, el perfil de Martín Guijarro como arquitecto de procesos complejos de crecimiento, integración y relevo empresarial. Un profesional capaz de liderar operaciones de alto impacto incluso desde la distancia, y de convertir la experiencia acumulada durante décadas en un activo estratégico para las grandes corporaciones del sector.

Por: Marco Altamira

MARTIN GUIJARRO PAZ

MARMAGANIA LLC

[email us here](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/896933621>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2026 Newsmatics Inc. All Right Reserved.