

Oscar García ♦ Director general del centro de negocios Busining

“El que no hace un MBA, no sabe cómo hacer un plan de negocio”

ENTREVISTA

RAMÓN ROCA
roca@neg-ocio.com

Oscar García es un emprendedor español que hace un año junto a un amigo suyo decidió montar un nuevo centro de negocios. La empresa se llama Busining y está instalada en uno de los emplazamientos empresariales más importantes de toda Europa: el parque empresarial de La Finca, en Pozuelo de Alarcón (Madrid).

En 2009 comenzaron su aventura con 500 metros cuadrados que a los pocos meses consiguieron llenar. “La verdad es que no me esperaba que fuese tan rápido”, asegura García. Busining es un centro de negocios atípico. “Vimos que había un *gap* enorme entre la demanda y la oferta. Nosotros nos planteamos la compañía como prestadora de servicios al cliente”, afirma García que cuando le preguntas qué es lo que le diferencia de la competencia contesta: “Uno, el emplazamiento del centro, La Finca es un lugar privilegiado, y dos, el servicio de calidad que prestamos, todo bajo una tarifa única”.

El planteamiento de Busining hacia sus clientes es que ellos no se preocupen de nada, “sólo



MIGUEL MOLINARES

queremos que nuestro cliente esté lo más a gusto posible y que se dedique exclusivamente a hacer su negocio, nosotros le ponemos todo”, aclara.

Un año de estudios

En el centro de negocios Busining puede alquilar un despacho de ocho metros cuadrados por 750 euros al mes o uno de 30 m² por 2.800 euros.

Todos los despachos tienen los mismos servicios, incluso se lo pueden decorar como al cliente más le guste.

En junio Busining ha inaugurado nuevas oficinas, también dentro del parque de La Finca. Esta vez son 1.000 metros cuadrados. “Tenemos un total de 30 despachos y esperamos estar al 45% a finales de año y en primavera de 2011 al 80%, eso siendo

conservadores”, señala García.

Una de las cosas que le ha sorprendido es el tipo de clientela que tienen. “No esperábamos a tanta multinacional. El 70% de nuestros clientes son multinacionales”, asegura.

El éxito del negocio de Busining no es cuestión de suerte. A pesar de que confiaban mucho en que el negocio saliese adelante, García piensa que es fundamental hacer un buen plan de negocio y un estudio de mercado minucioso. “Tardamos un año en hacerlo”, resalta García. Además, “no abrimos por abrir. buscamos las condiciones óptimas para abrir las oficinas, esa es nuestra diferenciación”.

Para este emprendedor es fundamental que quien quiera saltar a la piscina a la hora de poner un negocio lo haga “siempre que esté convencido de la idea y haya realizado un buen plan de negocio. Seguro que al final se tiene la recompensa”, afirma García que tacha el apoyo de las instituciones al emprendedor de “tristísimo”. Además, este empresario se muestra preocupado porque en España no se fomenta al emprendedor a nivel académico. “Nadie te dice en la universidad cómo crear una empresa. Hoy el que no hace un MBA no sabe cómo hacer un plan de negocio”, denuncia. ♦

OPINIÓN

ESTHER ÁLVAREZ



La verdadera crisis de los y las profesionales

Estamos hartos ya de oír hablar de la crisis. Parece que todo se mueve y gira en torno a las crisis. Si lo pensamos fríamente, más bien, todo se resume en la crisis de las personas y ahí es donde quiero profundizar y compartir con todos este presentimiento o sentimiento, que considero lleva alojado en los profesionales ya muchos años.

Si realizamos un ejercicio de reflexión, cualquiera de nosotros ha vivido buenos y malos momentos personales y profesionales. Todos y todas nos formamos e inmediatamente al finalizar los estudios que hemos elegido o que han elegido por nosotros, nos asalta la ansiedad propia de iniciarnos en una actividad profesional. Nuestro sueño es entrar a formar parte de una gran organización y crecer en ella. La ilusión, actitud y aptitudes con las que nos incorporamos al nuevo reto son inmejorables. Aunque el primer sueldo no es muy boyante, nos sentimos felices con lo que hacemos y nos motiva aprender y por supuesto, con el tiempo, no lo olvidemos, mejorar nuestras perspectivas económicas.

Así van pasando los años y gran parte de las personas que coincidieron en sus inicios como profesionales han mejorado económicamente, pagan religiosamente una hipoteca y la guardería de los retoños, el coche y la plaza de aparcamiento y así hasta un sinfín de gastos más, que nos hacen sentir como un cajero andante que lo único que hace día tras día es soltar euros. En serio, a mí a veces, me entra complejo de robot, con el día automatizado.

Os preguntaré que a qué viene este discurso. La respuesta es sencilla. El devenir de los días y de nuestra actividad nos lleva a convertirnos en “entes no pensantes”. Mirad a vuestro alrededor en la empresa en la que estáis y observad por un momento de los profesionales que trabajan con vosotros, que pasaría si no viniesen a trabajar en unos días, independientemente de la consabida asunción de sus tareas por tu parte y de algún otro, ¡si son casi invisibles!, apenas se les echa de menos. La especie humana es la más avanzada, pues consigue adaptarse al medio de manera inmediata. Actualmente, yo diría, que se mimetiza con el entorno.

A estas alturas, podemos pen-

sar que la culpa no sólo es del profesional. Quién nos motiva, quien nos anima a seguir día a día frente a la adversidad... Lo cierto es que muchas veces, no queremos mirar en nuestro interior y nos resulta más fácil culpar al entorno: al empresario/a, al jefe/a, al gobierno; en definitiva a los demás les hacemos responsables de nuestra situación. Nos cuesta realizar autocrítica y escudriñar realmente cuáles son los verdaderos motivos de nuestro comportamiento.

Está claro que el competitivo entorno profesional actual, no puede permitirse profesionales apáticos que cumplen el expediente para justificar su sueldo a final de mes. Seamos sinceros, algo tendremos que ver en la tan temida crisis actual. Nos hemos comportado como se esperaba o más bien en el alboroto de la prosperidad hemos pasado invisibles y de puntillas, sin hacer ruido, pues con lo que hacíamos o aparentábamos que hacíamos era suficiente.

¿Hemos sido honestos/as? Sin duda no. Se acabó la prórroga. Ahora hay que ponerse serios/as.

Debemos basar las relaciones profesionales en un pilar fundamental: el compromiso, entendido en todas las direcciones. Compromiso con la organización a la que pertenecemos, compromiso con la Dirección y compromiso con los colegas profesionales. Este aspecto se ha convertido en uno de los mayores desafíos a los que se enfrentan actualmente los Departamentos de Recursos Humanos.

En los últimos años, sin duda hemos asistido a la pérdida de valores en todos los sentidos y como no, en el ámbito profesional no iba a ser menos. Valores como la ética y la profesionalidad. Aquí se incluye, un mal endémico que ha aislado sin duda a muchas compañías y a muchos profesionales, que lo han vivido muy de cerca: el mal rendimiento en el trabajo.

El profesional debe sentirse y comportarse como un *intraemprendedor*. Aunque los profesionales trabajen por cuenta ajena, deben innovar diariamente en las organizaciones. Debemos ser creativos, transformar ideas en proyectos realizables y convencer a la empresa en la que estamos. ♦

Esther Álvarez es directora de Estudios de IDE-Cesem.

Leymar y Leysters, una nueva fusión de bufetes

Abogados

La firma resultante contará con un equipo de 22 abogados, de los cuales siete son socios

En un momento en el que las grandes fusiones transoceánicas de bufetes copan los titulares de los medios, otros despachos también optan por unir fuerzas para afrontar nuevos retos.

Es el caso de Leymar & Leysters Abogados, una firma resultante de la fusión de los bufetes Leymar y Leysters. Ambos despachos tenían y tienen como objetivo, posicionarse como referen-

tes en el segmento medio de los servicios jurídicos en los negocios en España, tanto por la calidad del servicio como por el trato personal a sus clientes.

Los despachos se han unido por su complementariedad en las áreas de práctica que tenían en marcha y la nueva firma resultante quiere crecer. Una vez consolidado el proyecto en Barcelona, el siguiente paso será Madrid, según informa la propia firma. Pero por el momento, los socios del bufete quieren consolidar la fusión y trabajar duro para posicionar a la firma como un referente en el sector legal en España.

El socio Marc Xirau ha comen-



Los socios de Leymar & Leysterse. NGC

tado: “Los clientes han valorado muy positivamente que con la fusión seamos capaces de ofrecerles más áreas de práctica, poniendo a su disposición un mayor número de profesionales de primer nivel. También valoran que además de excelencia técnica, seamos altamente competi-

tivos y flexibles con nuestros honorarios. De hecho estamos viendo en la actualidad que en muchos asuntos competimos con las grandes firmas y acabamos ganando el asunto”.

Leymar & Leysters cuenta con 22 abogados, de los que siete son socios. ♦ REDACCIÓN