

# Cinco Sentidos

## Una empresaria innovadora en cada rincón del globo

### Cartier premia los mejores negocios del mundo creados por mujeres

PABLO LADERA OTONES Madrid

**S**oy abogada, me gusta el mundo empresarial y tengo una buena idea. Con estas premisas fundó Bettina Götzenberger su empresa de asesoría jurídica, Lomalegal, en 2005. Se trata de una firma que ofrece servicios de consulta legal a un precio fijo y más bajo de lo tradicional. "Si se puede hacer esto con un masaje, ¿por qué no se puede hacer con una empresa jurídica?" se preguntaba Bettina antes de crear Lomalegal, que, con a penas dos años de vida, ya ha sido seleccionada como una de las quince finalistas candidatas a los Premios Cartier 2007 a Iniciativas Femeninas.

Estos premios, que fueron creados en 2006 por la firma de lujo, fundada en 1847 por Louis-François Cartier, y el Foro Económico y Social de la Mujer, se entregan cada año para galardonar iniciativas empresariales incipientes dirigidas por mujeres. De esta manera, en colaboración con la consultora McKinsey y la escuela de administración de empresas Insead, impulsan la creación de negocios innovadores por parte de mujeres emprendedoras.

El objetivo es que no se pierda la tendencia de equiparación de la mujer y el hombre en el mundo laboral, la cual se ve reflejada en cifras como las publicadas por *Business Week Online* en febrero de 2005, que señala que la mitad de las empresas de nueva creación en Estados Unidos son propiedad de mujeres. Así, entre las finalistas han sido seleccionadas desde compañías como la de la camboyana Daniela Papi, de 29 años, que está llevando a cabo un proyecto de "turismo sostenible", con la combinación de turismo y voluntariado, de forma que los donantes tienen la posibilidad de disfrutar de sus vacaciones y ver al mismo tiempo a dónde va su dinero; hasta la tienda de lujo de Angel Chang en EE.UU., que realiza prendas diseñadas a prueba de manchas, arrugas, olores y con serigrafías que cambian de color o tejidos que provocan ilusiones ópticas en tres dimensiones.

#### Ayuda económica y mentores

Durante el pasado mes de junio se organizaron cinco reuniones sucesivas para los distintos grupos del jurado en Pekín, Miami, París y Nueva York. En ellas fueron seleccionadas las quince propuestas más prometedoras de este año, compuestas por tres ideas innovadoras de cada continente. El jurado se compone de cinco grupos que representan, también, a un continente distinto cada uno.

Los premios se otorgarán el próximo mes de octubre, después de que los cinco grupos del jurado decidan qué cinco propuestas de las quince finalistas son las que mejor se ajustan los criterios que se valoran: creatividad, sos-



## La idea de una abogada española

Después de analizar el proceso de asesoramiento legal en España y compararlo con el extranjero, Bettina Götzenberger, abogada de profesión, tuvo la idea que le permitió fundar la empresa con la que actualmente opta a los Premios Cartier 2007 a Iniciativas Femeninas: Lomalegal.

"Siempre he dicho que el sistema legal español es bastante inaccesible" cuenta Bettina. "La gente siempre espera hasta el último minuto antes de buscar asesoramiento porque no saben cómo actuar ni cuánto les va a

costar". Por eso, su empresa se basa en una idea muy simple. Se trata de un equipo de profesionales que prestan sus servicios de consulta legal a través de Internet, el teléfono o "tiendas" legales. El cliente está asegurado contra sorpresas inesperadas o la incertidumbre de no saber cuánto puede costarle una consulta concreta, ya que cada una de ellas tiene una tarifa predeterminada. Lo innovador de Lomalegal es que permite el acceso a sus servicios a través de las vías tradicionales (Internet y teléfono) y las



Bettina Götzenberger.

"tiendas" legales, en las que el cliente elige en qué quiere ser asesorado y paga por ello como si comprara otro producto

cualquiera. El objetivo de el proyecto es acercar el derecho y las leyes a la gente y cambiar su forma de verlos. "Si el asesoramiento legal se convierte en algo más disponible, la gente se acostumbrará a consultar a un abogado antes de tener un problema" asegura.

Bettina Götzenberger se presentó a los Premios Cartier 2007 después de quedar finalista al premio de la mujer emprendedora en el concurso Barcelona Activa, una iniciativa para emprendedores del ayuntamiento.

### Los galardonados obsequian tanto con apoyo económico como con consejo y asesoría a las empresarias

tenibilidad e impacto medio ambiental y social. El presidente y director general de Cartier, Bernard Fornas, explica que el premio no busca simplemente compensar a las ganadoras económicamente, sino reflejar su compromiso con la promoción laboral de la mujer. "Ofrecemos a nuestras galardonadas apoyo en general: no sólo ayuda financiera, sino también apoyo mentor y de preparación" afirma. Y es que el premio, que se otorga a una mujer de

cada continente, incluye una beca de 20.000 dólares americanos (algo más de 14.700 euros), formación para un año entero y una suscripción gratuita al boletín de alumnos del Insead para empresarios. Las motivaciones de Cartier a dar los premios son, según Bernard Fornas, por un lado, el hecho de que "los valores empresariales forman parte del código genético de Cartier" y, por otro, el que, al ser joyeros, las mujeres han dado forma a su historia.

### LAS GRIETAS DEL TECHO DE CRISTAL

#### ESPAÑA

● **Dentro de Europa**, el porcentaje de mujeres españolas que son propietarias de alguna pequeña o mediana empresa está entre los más altos de los publicados por la Red Europea para la Investigación de Pymes: un 24%.

#### CANADÁ

● **Mientras que** el número de empresarios masculinos creció un 38% entre los años 1981 y 2001 en Canadá, el de empresarias aumentó casi cinco veces más: un 208%, según el *Women's entrepreneurship, issues and policies* (Empresas de mujeres: temas y políticas).

#### AUSTRALIA

● **En 2002** el porcentaje de directoras generales de Australia se estimaba en un 10,7% en comparación con el total de los directores generales. Es uno de



los datos menos alentadores para la mujer publicado por Land, un medio de comunicación online de Luxemburgo.

#### REINO UNIDO

● **Entre los años 2000 y 2002**, el número de mujeres que se lanzaron a la aventura e iniciaron su propio negocio en Gran Bretaña creció un 28%. Aun así, sólo el 16% de las pequeñas y medianas empresas son propiedad de mujeres, uno de los porcentajes más bajos de Europa.

#### ALEMANIA

● **La Comisión Europea** estableció en 2001 que las mujeres representaban el 27,4% de todos los empresarios alemanes. Aunque es un porcentaje importante, el segmento de pymes que son propiedad de mujeres es un punto menor (23%) que el de España.

## BREVES

### LOmasLEGAL, candidata a los premios Cartier

**T**ras una exhaustiva selección, la compañía española LOmasLEGAL, fundada por la española Bettina Götzenberger y dedicada a la prestación, a través de "tiendas", teléfono e Internet, de servicios legales de bajo coste, ha sido una de las quince finalistas mundiales (5 por cada continente) que optan a los prestigiosos "Cartier Women's Initiative Awards". Estos galardones, que distinguen a las cinco mejores ideas innovadoras de mujeres en la creación de empresas, están patrocinados por la mencionada firma de lujo y el Foro Económico y Social de la Mujer, si bien cuentan además con la colaboración de la consultora McKinsey y la escuela de administración de empresas INSEAD.

Bettina Götzenberger, abogada de 54 años y con un postgrado en Derecho Comercial Internacional, fundó en el año 2003 la sociedad Ideandun, especializada en servicios legales y de inversión y, en 2005, puso en marcha LOmasLEGAL sobre la base de facilitar servicios legales en despachos a pie de calle, así como por teléfono e Internet, con tarifas fijas y previamente determinadas.

### Las grandes inmobiliarias unen sus fuerzas

**U**n total de catorce grandes inmobiliarias españolas se han unido para constituir un grupo que impulse todo tipo de iniciativas institucionales, comerciales y de marketing que sirvan para favorecer la excelencia en su actividad inmobiliaria en los ámbitos y mercados nacional e internacional en los que operan. Uno de los trabajos más singulares a desarrollar será el contacto permanente con inversores y analistas internacionales para explicar las excelencias del sector e incrementar la confianza en este mercado.

El responsable de trabajar en los objetivos fundacionales y mantener las relaciones con las administraciones, entidades financieras, analistas e inversores será el reconocido e independiente profesional Pedro Pérez Fernández, mientras que la presidencia ha recaído en Fernando Martín Álvarez, presidente de Martinsa-Fadesa. De hecho, además de ésta, en este grupo se encuentran inmobiliarias de primer orden como Colonial, Chamartín, Metrovacesa, Nozar, Rayet, Realia, Restaura, Royal Urbis y Saeyr Vallehermoso, etc.

**Madrid Tecnología**, entidad perteneciente al Ayuntamiento de Madrid, asesora cada mes a 2.600 pymes madrileñas en cuestiones de tecnologías aplicadas a la práctica empresarial. Desde que comenzara esta iniciativa, un equipo de once asesores han contactado ya con 42.017 empresas, han visitado a más de 23.202 y ha entregado un informe personalizado y gratuito de sus necesidades tecnológicas a 7.300. El 96 por ciento de los empresarios que han participado en esta campaña valora positivamente la iniciativa municipal.

**TerminalA**, portal de servicios y venta de billetes de avión por Internet, espera comenzar a operar en 16 nuevos países a partir de ahora, lo que le convertirá en la agencia con mayor presencia europea, por delante de las grandes empresas internacionales. La compañía ha implementado una web, [www.billetaje.com](http://www.billetaje.com) para agencias. Además de vender al cliente final, la compañía presta servicio a más de 2.000 agencias de viajes físicas que no poseen licencia IATA y que, por lo tanto, no pueden emitir billetes de avión.

**NH Hoteles** ha firmado un crédito sindicado por valor de 650 millones de euros con vencimiento a cinco años y en el que participan hasta 34 entidades bancarias (el BBVA es el banco agente). La compañía prevé casi duplicar con este fondo su número de habitaciones abiertas en los próximos tres años, hasta totalizar 72.000 habitaciones y, según su Plan Estratégico, una rentabilidad operativa de más de 300 millones de euros a finales de 2009. Actualmente cuenta con 337 hoteles que suman más de 49.000 habitaciones.

**Body Factory**, cadena española de gimnasios e instalaciones deportivas con más de 20 años en el sector, ha inaugurado su primer centro en el mercado internacional (más de 1.800 metros cuadrados), concretamente en Bologna, Italia. La cadena, que cuenta en España con 34 centros, tiene también prevista la próxima apertura de un segundo centro en Italia, concretamente en la localidad de Castelmaggiore.

**Industrias Titán**, sociedad española de pinturas para decoración que este año conmemora su 90 aniversario, obtuvo en el año 2006 una facturación de 139,3 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 8 por ciento en relación al año anterior, mientras que su beneficio neto totaliza

4,9 millones y sus exportaciones alcanzaban los 6,7 millones.

**The Carlyle Group**, firma global de private equity, ha acordado la adquisición de la sociedad de calificación Applus Servicios Tecnológicos a Agbar, Unión Fenosa y Caja Madrid por un valor total de 1.480 millones de euros. El Grupo ha experimentado en los últimos años un fuerte crecimiento a través de adquisiciones y actualmente suma más de 130 empresas en todo el mundo.

**RAC Paris**, fabricante y distribuidor francés de gafas, ha abierto una filial en nuestro país, donde ha iniciado la comercialización en España de las marcas: "Real Madrid", "Von Dutch", "Airmess" y "UNI". La apertura de la filial viene a consolidar el proceso de expansión europea comenzado recientemente por esta firma.

**Grupo STIHL**, multinacional especialista en maquinaria forestal, agrícola y de jardinería (2.019 millones de euros de ingresos en 2006 en todo el mundo), registró el año pasado una facturación de 65 millones de euros en España, lo que representa un crecimiento del 18,3 por ciento respecto al año anterior. Para el cierre de este ejercicio, las previsiones de la compañía son alcanzar un incremento del 8 por ciento, hasta llegar a los 70 millones de euros.

**Caja Madrid** ha adquirido a Repsol el edificio más alto de España para ser su sede. Ubicado en la antigua Ciudad Deportiva del Real Madrid, el precio de la transacción se ha fijado en 815 millones de euros, de los cuales el 70 por ciento se pagará ahora y el 30 por ciento a la entrega del edificio. La Torre de Caja Madrid, que contará con 74.000 metros cuadrados sobre rasante, más otros 36.000 bajo rasante, tendrá una capacidad para 4.000 profesionales, frente a los 1.600 con que cuenta la actual sede.

**Compañía Cervecera de Canarias** consiguió el año pasado un beneficio por sus actividades ordinarias de 25 millones de euros, lo que representa un aumento del 15,8 por ciento respecto al ejercicio anterior. La facturación se situó en los 140,8 millones de euros (un 8,7 por ciento más), con unos costes de 116,2 millones de euros. La cartera de bebidas complementarias distribuidas por CCC ha pasado de significar el 0,5 por ciento al 3,5 por ciento de su volumen total de ventas durante el último año.



02  
04  
06  
08  
10  
12  
14  
16  
18  
20  
22  
24  
26  
28  
30  
32  
34  
36  
38  
40  
42  
44  
46  
48  
50  
52  
54  
56  
58  
60  
62  
64  
66

68 *Bettina Götzenberger, creadora del primer*  
70 *"supermercado legal"* TEXTO: FERNANDO VELASCO

# 72 “La asignatura pendiente de las 74 mujeres es pensar a lo grande” 76 78 80 82

84 **JURISTA, EMPRESARIA, POLÍGLOTA, PERSEVERANTE**  
86 y entusiasta. La catalana Bettina Götzenberger, de 55 años es  
88 la creadora del proyecto LOMASLEGAL. Aquí, el bufete de  
90 abogados se transformó en 'supermercados de la ley', donde el  
92 asesoramiento es accesible y económico. Un proyecto que le  
94 ha supuesto ganar el prestigioso premio *Cartier Women's Initiative*  
96 *Award* (premio a las mujeres emprendedoras). Curiosamente,  
98 todo surgió en un salón de belleza.

*Bettina Götzenberger has set up Spain's first "legal supermarket"*

**“What's still missing is  
for women to think big”**

**BETTINA GÖTZENBERGER, THE FOUNDER OF LOMASLEGAL IS A**  
busy woman. This persistent and enthusiastic polyglot 55-year-  
old Catalan jurist and businesswoman has transformed the classic  
lawyer's office into a "legal supermarket" where legal advice is a

03  
05  
07  
09  
11  
13  
15  
17  
19  
21  
23  
25  
27  
29  
31  
33  
35  
37  
39  
41  
43  
45  
47  
49  
51  
53  
55  
57  
59  
61  
63  
65  
67  
69  
71  
73  
75  
77  
79  
81  
83  
85  
87  
89  
91  
93  
95  
97  
99

**Tras una vasta y reconocida trayectoria profesional, ¿cómo y por qué se planteó el reto de emprender LOMASLEGAL?**

Me encontraba en un centro de estética, de fácil acceso y precios económicos, cuando pensé, ¿por qué no hacer lo mismo con servicios de asesoramiento legal? ¿Por qué no bajar los despachos de abogados a pie de calle y facilitarle al cliente el camino a la información sobre sus derechos? Maduré la idea e hice un estudio de mercado que reflejó una altísima aceptación por parte del público. A partir de ahí me puse a buscar socios y a pensar cómo y qué íbamos a ofrecer exactamente.

**¿En qué consiste la empresa y qué la convierte en una iniciativa tan innovadora?**

Es un servicio de asesoramiento legal de calidad, pero sin obedecer al modelo clásico de atención al cliente en un despacho. Para ello, hemos abierto tiendas fáciles de visualizar y de acceder, con horarios más flexibles, sin cita previa y con precios económicos y transparentes. En definitiva, estamos eliminando las barreras a la hora de contratar este tipo de producto. Así, la información sobre Derecho está al alcance de todos de una manera cómoda, sencilla, rápida y económica. Fomentamos además la consulta preventiva, lo que contribuye a la seguridad jurídica del ciudadano. Con todos estos factores tenía claro que iba a ser una iniciativa de impacto social.

**¿Qué proyección de crecimiento prevé para la compañía?**

Tenemos previsto a lo largo de este año la apertura de seis nuevas tiendas en las principales ciudades españolas, además de otras diez para 2009. Esta expansión es posible gracias a un modelo atractivo de franquiciado que permite a los abogados trabajar con la máxima independencia pero con el respaldo de nuestra marca.

**¿Qué claves estima imprescindibles para convertirse en una mujer empresaria de éxito?**

Entiendo que las claves son el entusiasmo y la perseverancia. Pero en términos empresariales, la asignatura pendiente de las mujeres es desarrollar el 'think big', es decir, la capacidad de 'pensar a lo grande', de tener visión. Además, debemos ser menos modestas y más exigentes.

cheap and accessible service. Curiously, this innovative project, which led to her winning the prestigious Cartier Women's Initiative Award, all started in a beauty salon.

**After a long and successful legal career, how and why did you go about starting LOMASLEGAL?**

I was in a beauty shop, which was easy to find and relatively cheap, when I thought: "Why not do the same with legal advice services? Why not bring lawyers' offices onto the street and provide customers with a way of accessing information about their rights?" The idea stayed with me and I did a market study which showed that the idea was very popular with the public.

Then I started to look for partners and to think about what exactly to offer.

**How is the company set up, and what makes it such an innovative enterprise?**

LOMASLEGAL offers a quality legal advice service but without following the classic model of customer service from an office, and this means a number of added advantages. For this, we have opened shops that are easy to see and enter, and which are open for longer hours. A prior appointment is not necessary, and the prices are cheap and clearly set out. In short, we are eliminating the barriers that faced many people when they hired these kinds of services, making information about the law available to everybody in a quick, simple, cheap and convenient way. Furthermore, we encourage preventive consultation,

which contributes to citizens' legal security. We also ensure that our professionals' work and family needs are balanced. All these factors made it clear to me from the beginning that this initiative was going to have a social impact.

**How do you expect the company to grow?**

We plan to open six new branches in the main Spanish cities this year, and another 10 in 2009. This expansion is possible thanks to an attractive franchising model that allows lawyers to work with the maximum independence, but with the support of our brand.

**What are the crucial factors in becoming a successful businesswoman?**

I understand the key factors to be enthusiasm and dedication. In business terms, what's still missing is for women to think big, to have vision. Furthermore, I think we need to be less modest and more demanding.



*Sin cita previa, tiene horarios flexibles y precios más económicos*



*A prior appointment is not necessary, and the prices are cheap and clearly set out*

**Su DNI**

De padres alemanes, Bettina nació en Barcelona en 1953 y tiene dos hijos. Es abogada, perito mercantil, traductor a jurada del alemán. En 2003 creó IDEANDUM, una firma de asesoramiento internacional y en 2005 LOMASLEGAL. Representante de compañías españolas en varios países, es también vicepresidenta de la European Management Association en representación de la Confederación Española de Directivos y Ejecutivos.

**The CV**

Of German parents, Bettina was born in Barcelona in 1953. She is a lawyer, a commerce expert and a legal translator from German. In 2003 she created IDEANDUM, an international consultancy firm and in 2005 LOMASLEGAL. She represents Spanish companies abroad, and she is the vice-president of the European Management Association representing the Spanish Confederation of Directors and Executives. [www.lomaslegal.com](http://www.lomaslegal.com)

