

MARTA MOSCOSO⁽¹⁾

“La verdad es que tienes una decisión difícil, Marta. No sabría ahora mismo darte una respuesta clara sin analizar bien el tema. Lo que te está ocurriendo demuestra que eres una gran profesional, aunque pienso que debes medir bien tus pasos.”

José Luis es un abogado brillante, miembro de la Asesoría Jurídica interna de una gran empresa multinacional y tiene una especial debilidad por su hermana Marta, once años menor que él.

- *“El problema, José Luis, es que las ofertas laborales que tengo me resultan prácticamente igual de atractivas desde el punto de vista profesional. Creo que son proyectos serios y tengo la suficiente confianza en mí misma como para pensar que podría desarrollar una buena carrera profesional en cualquiera de ellos.”*
- *“Marta, si las ofertas económicas son atractivas ¿qué es lo que te preocupa?”*
- *“Hay cosas que se me escapan, José Luis ... esto de los contratos, las cláusulas y las estipulaciones es algo que no domino y la verdad es que me pone nerviosa. Aunque tengo algunas cosas claras, no sé exactamente qué debo negociar, qué es lo trascendente y lo menos importante”*
- *“Comprendo que no estés acostumbrada a negociar contratos de este tipo; al fin y a la postre es la primera vez que te encuentras en esta situación. Teniendo en cuenta que hace escasamente tres años que terminaste el Master en Dirección de Empresas y que en tu puesto de trabajo actual no llevas ni cinco años, es para sentirse orgullosa.”*
- *“Llevo más de cuatro años en la empresa, y no sé si esta situación me ha llegado un poco pronto.”*

⁽¹⁾ Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España.

Preparada por los profesores Juan Vaz Calderón y José Miguel Amuedo como base de discusión y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.

Copyright © Junio de 2004, Instituto Internacional San Telmo, España.

Prohibida la reproducción total o parcial sin autorización escrita del Instituto Internacional San Telmo.

- *“Marta, perdona pero tengo prisa. Llámame y coméntame qué has pensado.”*

José Luis se levantó de la mesa, pagó las consumiciones y se dirigió apresuradamente a la salida del bar despidiéndose de su hermana.

- *“¡Y no te precipites!”*

Marta apuró su café y repasó los acontecimientos ensimismada.

I. EL CONTRATO CON “INMOESTATE S.L.”

Marta Moscoso firmó su contrato de trabajo con INMOESTATE S.L. hacía más de cuatro años (**Anexo I**). La realidad es que casi era su primer trabajo serio. Tras terminar la carrera de empresariales, estuvo haciendo prácticas en un despacho profesional y después entró a hacer sustituciones en una Caja de Ahorros.

Ninguna de estas experiencias le satisfizo. Marta es una joven con vocación de empresaria, más que de profesional libre. Le atrae la vida empresarial, tiene muy buenas dotes comerciales y es ambiciosa.

El contrato que firmó con INMOESTATE S.L lo entendió como una oportunidad para adentrarse en el mundo de la empresa y aprender. No le dio especial importancia a las cláusulas adicionales y se limitó, en aquel momento, a aceptar las condiciones económicas, que le parecieron razonables. Con el paso del tiempo, ha progresado económicamente hasta niveles satisfactorios para ella. Así, para el ejercicio 2004 su retribución bruta fija se estableció en 61.300 €.

INMOESTATE S.L. es una Compañía que se dedica fundamentalmente a la intermediación inmobiliaria. Es una sociedad de nacionalidad española, integrada operativamente en EUROESTATE BV, grupo holandés, cabecera de una red de compañías europeas del sector inmobiliario, con la que no mantiene ningún vínculo accionario, ni orgánico.

Resumidamente, la relación mercantil con EUROESTATE BV se regula en un contrato de asistencia técnica y apoyo comercial, en el que se establece un soporte técnico y de asesoramiento que recibe INMOESTATE S.L. a cambio de un precio, actualización de bases de datos de clientela actual y potencial, formación presencial y a distancia para empleados de INMOESTATE S.L., y exclusividad de cesión de clientes a cambio de determinadas comisiones.

INMOESTATE S.L es la cuarta empresa del sector en cuanto a volumen de negocio.

La actividad de INMOESTATE S.L. se centra en seis áreas de negocio o divisiones:

- *Residencial*: operaciones dirigidas a grandes clientes.
- *Retail*: gestión de la construcción y comercialización de centros comerciales.
- *Inversiones*: compraventas de inmuebles.
- *Agencia*: comercialización de oficinas.
- *Mercado*: estudios sobre el mercado inmobiliario.
- *Industria*: promoción y comercialización de polígonos industriales.

Aunque cada división funciona normalmente a modo de compartimento estanco, no es inusual que se establezcan operaciones en las que se vean involucradas dos o más de ellas.

Marta Moscoso comenzó su actividad como Directora de la zona de Levante de Retail con la categoría de Directora Comercial. Prácticamente, el desarrollo de esta División en la empresa se inició con su contratación.

En poco tiempo, Marta se hizo con una importante cartera de clientes y proyectos que se iniciaron en la Comunidad Autónoma Valenciana y que, con el tiempo, se extendieron por una gran parte de la geografía española, liderados y dirigidos por ella.

Como consecuencia de este crecimiento, fueron contratándose los responsables de *Retail* en Madrid, Cataluña y Andalucía para atender y expandir dichos mercados, pero lo cierto es que Marta constituía el motor del crecimiento de esta División, lo que le ha generado un gran prestigio dentro de la Compañía y en el propio sector como especialista en esta área de negocio.

La propiedad de INMOESTATE S.L. se reparte entre:

- Patricio González (68%), Fundador y Administrador Único.
- Luis Calzadilla, Director General de la Compañía y Director General de la división de Retail (16%)
- Jordi Vilamayor, Director General de la división de Inversiones (8%)
- Sandra Bloc, Directora General de la División de Residencial (8%)

Existe un Comité Ejecutivo que se reúne una vez al mes para hacer el seguimiento del plan de negocios. Su composición es la siguiente: