

## CV / Carlos Bustos Mancera

Soy un emprendedor nacido en Madrid en 1966, pero crecí en Barcelona. He trabajado en Alemania, Austria e Inglaterra y he viajado extensamente con el hobby de aprender culturas y diferentes formas de vida.

Soy economista por la UNED y me gradué con honores en Administración de Empresas en la Universidad Internacional de Cataluña.

Tuve el privilegio de jugar 6 años en la máxima categoría de la Liga Española de Hockey hierba y también jugué en la selección española en diferentes ocasiones. Hacer de portero de Hockey y tener que organizar a mi equipo ha supuesto un buen aprendizaje para mi carrera profesional. El deporte también me ayudó a conocer otras culturas, tanto por el hecho de viajar jugando desde Argentina hasta la India como también por jugar en la Bundesliga durante el tiempo que viví en Alemania.

Durante 15 años, trabajé para empresas públicas y privadas en diferentes sectores y posiciones directivas alrededor de Europa, adquiriendo amplia experiencia multicultural y multisectorial, única en estos días donde la especialización está matando el amplio campo de conocimientos que necesita un directivo.

Unos pocos años atrás, en una reunión informal de emprendedores celebrada en Barcelona, fui introducido en el mundo de la Praxiología Corporativa de la mano del Doctor Quim de Marimon, su pionero.

Me impresionaron las posibilidades de esta nueva disciplina científica y los conceptos que había detrás. Allí mismo hablé con él intentando ayudarlo a centrar sus ideas y nos intercambiamos los teléfonos. Fue como una bocanada de aire fresco.

No podía olvidar el tema porque se relacionaba con otros descubrimientos, teorías e investigaciones que estaba llevando a cabo. La aceptación del cambio, una nueva manera de educar a la gente a partir de diferentes experiencias personales, permitir la formación en valores, conductas, y más, a partir de la vivencia de actividades y situaciones. Era un sueño hecho realidad. La pieza perdida del puzle que nunca habría podido imaginar por mí mismo. Vi que ese conocimiento y potencial podía ser explotado y tener éxito. Quería formar parte de ello porque sinceramente pensaba que, bien orientado hacia los sectores público y privado, el concepto podría mejorar mucho las relaciones entre las personas aumentando su productividad al mismo tiempo que su propia felicidad. El potencial de sus ideas y las mías puestas en conjunto lo haría posible.

Menos de un año después contacté de nuevo con él para proponerle colaborar y trabajar conjuntamente. Después de muchas horas de reuniones, explicaciones, múltiples presentaciones y sesiones de "brainstorming" sobre los conceptos, los productos y las posibles aplicaciones, aprendiendo mucho el uno del otro, los compañeros terminaron siendo amigos, crearon la marca y los productos y se introdujeron en el mercado. Había nacido Praxistudy.