

LIBROS



“El fracaso es la oportunidad de volver a empezar, de forma más inteligente”, es uno de los aforismos del emprendedor, en este caso atribuido a Henry Ford... ¡hace un siglo! En Estados Unidos, a un emprendedor que ha fracasado se le considera un emprendedor experimentado. Martin Varsavsky, emprendedor reinicidente y contrastado (fue funda-

dor de Jazztel, de Fon...), añadiría: ‘En Estados Unidos piensan que gracias a los empresarios tienen trabajo. En España, que gracias a los empresarios no tienen trabajo. En Estados Unidos se valora el fracaso como camino hacia el éxito, en España no se perdona el éxito’.”
De ‘Aventuras de emprendedores’

Hambrientos por emprender

Galtés reúne 57 aventuras de emprendedores y observa que el fracaso puede ser antesala del éxito

AVENTURAS DE EMPRENDEDORES

Mar Galtés
 Libros de cabecera
 Barcelona, 2011
 230 páginas
 Precio: 17 €

Justo Barranco

Un libro de aventuras. Aventuras pequeñas y aventuras grandes. Y, aunque parezca imposible tratando temas empresariales, aventuras emocionantes. Hasta el punto de resultar contagiosas: contienen tantas dosis de éxito, fracaso, voluntad, casualidad, esfuerzo y sorprendente apertura mental a mundos que poco o nada tenían que ver con los protagonistas –como las buenas aventuras–, que el lector difícilmente puede sustraerse a dejar volar su imaginación. Lo cual, bien mirado, es el mayor éxito al que puede aspirar un libro como *Aventuras de emprendedores*, en el que la periodista Mar Galtés reúne, adaptadas y actualizadas, 57 historias que había abordado en *La Vanguardia* sobre esa especie hoy tan buscada llamada emprendedor.

No son vidas de santos, pero desde luego se trata de muy buenos ejemplos de lo que hay que hacer y de lo que no: después de todo, muchos de los emprendedores de los que habla el libro han vivido fracasos estrepitosos. No es sólo que luego se hayan levantado y continuado, sino que han analizado qué fue mal entonces –y a veces resulta difícil reco-



Henry Ford explicaba que nunca habría fabricado el Ford T si hubiera preguntado a la gente qué quería

GETTY IMAGES

nocer, por ejemplo, que hubo un descontrol en las finanzas– y ahora están mejor preparados para un nuevo intento. Y es un buen momento para estarlo: como subraya la autora, emprendedores los ha habido desde el principio de los tiempos, pero la tecnología actual ha cambiado el terreno de juego eliminando muchas barreras de entrada y generando millones de nuevas necesidades y posibilidades de negocio. Con un ordenador y una idea uno ya puede emprender.

En el libro hay numerosos ejemplos de la nueva economía, pero también de la de toda la vi-

da, de gente que ha sabido encontrar la dosis justa entre innovación y mercado que ejemplifica tan bien esta reflexión de Henry Ford: “Si hubiera preguntado a la gente qué quería me habrían pedido caballos más rápidos y sillas de montar más cómodas. Y yo no habría fabricado el Ford T”.

Entre los ejemplos de la economía tradicional, destaca, claro, el del payés que reinventó la pizza, Josep Tarradellas, que de un restaurante en la carretera de Vic a Puigcerdà que servía comidas a viajeros pasó a elaborar embutidos en un edificio contiguo, para,

en 1997, inventar el sector de las pizzas refrigeradas –y no congeladas– con el que tanto éxito ha logrado. También resulta sorprendente el ejemplo de Josep Maria Lloreda, propietario de KH Lloreda y su limpiador KH7: su familia tenía una empresa que realizaba baños galvánicos a piezas de joyería. Con la crisis de 1993 tuvo que reorientar el negocio. Y el detergente lo tenían, casi sin saberlo, en casa: “Para los recubrimientos en oro el producto debía estar impecable y nosotros mismos nos hacíamos el detergente”. Y ese detergente sería su mina de oro.

En el sector de internet los ejemplos son a veces abracadabrantos, como el de Carlos Barrabés, que tras montar una tienda de deportes de montaña en Benasque descubrió el correo electrónico gracias a un físico amigo y pensó en vender por internet. Era 1994 y montó una de las primeras tiendas on line del mundo, Barrabes.com. Hoy es consejero de grandes compañías. Otro ejemplo es el del jovencísimo Pau Garcia-Milà, pionero del *cloud computing*: cuando apareció la primera versión de su escritorio virtual EyeOS en el 2005 le dijeron que no había mercado, que los discos duros eran cada vez más potentes...

En el libro hay desde ideas surgidas de la nada, como la reinención de los trasteros por Alexander Ruckenstein en Bluespace, a empresas de origen entrañable, como Taylor&Co.: Jordi Vallverdú y Carolina Delgado montaron una tiendecita de arreglos de ropa a la madre de esta para que no se aburriera marchados sus hijos.

Como no podía ser de otro modo, el libro se cierra con los nuevos emprendedores del prometedor sector biotecnológico. Y la despedida la pone una divertida anécdota que recuerda que no pasa nada por equivocarse: para inculcar que del fracaso se aprende y que no hay que tenerle miedo, un grupo de ingenieros promueve desde el año 2009 los Fiasco Awards a los mejores proyectos tecnológicos que no van a tener éxito. Y en el 2010 premiaron al iPad...



FINANZAS PARA TODOS

José Luis Martín
 Lid Editorial
 Madrid, 2011
 220 páginas
 Precio: 19,90 €

Conocer y comprender los conceptos financieros de forma sencilla para poder convertir las finanzas en una herramienta útil que permita diagnosticar la actuación y la situación de una empresa. Partiendo de los fundamentos básicos, y con la ayuda de numerosos ejemplos, el autor muestra cómo elaborar el balance anual, realizar una correcta gestión del activo y el pasivo, usar de manera eficiente los recursos, realizar previsiones financieras, saber si la empresa puede y debe crecer, y cómo financiar el crecimiento.

EL CONSULTOR EXCELENTE

Elena Rubio Navarro
 Paidós
 Barcelona, 2011
 224 páginas
 Precio: 18 €

No hay duda de que la consultoría es una de las ocupaciones profesionales que mayor crecimiento ha experimentado en los últimos años. Y en un momento de crisis como el actual, señala la autora, sus oportunidades han aumentado. Este libro, dirigido a consultores júnior y sénior y a los que desean emprender la labor como consultores independientes, describe las herramientas de formación y análisis propias y ofrece una panorámica de los sectores emergentes de la consultoría, como los sectores *bio*.

GUÍA DE COMPETENCIAS EMOCIONALES PARA DIRECTIVOS

Michael de José Belzunce, Ignacio Danvila del Valle y Francisco J. Martínez-López
 Esic. Madrid, 2011. 238 páginas
 Precio: 18 €

No es fácil convertirse en líder. No se trata sólo de tener competencias técnicas, sino también emocionales. El líder debe saber trabajar en equipo, innovar, gestionar el cambio... Este libro recopila los conocimientos actuales sobre inteligencia emocional, sobre competencias emocionales, para directivos. Van desde la autoestima, el autoconocimiento y el autodomínio, hasta la flexibilidad, la iniciativa, la empatía o el optimismo, y, claro, el trabajo en equipo, la asertividad, la delegación o la escucha activa.