

Christian Fernández

¿EMPRENDES O INVIERTES?

**Cómo vender sueños
y cómo comprarlos**

¿Emprendes o inviertes?

Christian Fernández

¿Emprendes o inviertes? Esa es la cuestión.

Empezar como emprendedor o inversor no es algo evidente. El mundo de las *startups* tiene sus particularidades y, para entrar con paso firme, es necesario empezar con la guía de un experto.

Christian Fernández es uno de los inversores pioneros en este campo. Se ha entrevistado con cientos de emprendedores y ha analizado otros tantos planes de negocios. Conoce perfectamente las ilusiones, puntos débiles y fortalezas de estos valientes. Asimismo, ha coincidido con un buen número de inversores —*business angels* y de fondos de capital riesgo—, por lo que sabe con qué retos se enfrentan los noveles, y en qué van a invertir los más experimentados.

Tanto si eres emprendedor como inversor, debes saber que las tasas de fracaso de las *startups* son altas. Christian te prepara para que llegues a Ítaca y consigas la mayor recompensa que hayas soñado.

«Tengo la suerte de conocer a Christian desde el año 1999, cuando el mundo del *venture capital* dio sus primeros pasos en Barcelona, y he sido afortunado de haber compartido con él muchas de las vivencias y aprendizajes del libro desde mi visión de emprendedor. Como inversor y consejero en Fractus su contribución ha sido fundamental para llegar a Ítaca. Tanto como emprendedor o como inversor, acceder a su sentido común y experiencia acumulada parece algo obligado antes de iniciar el *viaje*».

Rubén Bonet, Presidente de Fractus

«¿Emprendes o inviertes? es un libro imprescindible para todos aquellos que quieran conocer cómo funcionan las relaciones de los emprendedores con los inversores, desde la idea hasta la demostración del éxito o el reconocimiento del fracaso. Christian lo conoce bien tras su larga experiencia como inversor de referencia en *startups* en España y además nos lo explica de una manera concisa y amena. Es un libro muy práctico y fácil de leer».

Julia Salaverria, cofundadora y socia de Ysios Capital

Libros de Cabecera
www.librosdecabecera.com

IBIC: KJH
ISBN: 978-84-946600-4-7



9 788494 660047

¿Emprendes o inviertes?

Cómo vender sueños
y cómo comprarlos

Christian Fernández

Libros de Cabecera

www.librosdecabecera.com

Barcelona - Madrid

1ª edición: octubre 2017

© 2017 Christian Fernández García

© 2017 Libros de Cabecera S.L.

Rambla de Catalunya, 53-55, 7º G

08007 Barcelona (España)

www.librosdecabecera.com

Reservados todos los derechos. Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del copyright, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo públicos.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Diseño de la colección: Erola Boix

Editora: Virtuts Angulo

Cubierta: P.A.R

Maquetación: Nèlia Creixell

ISBN: 978-84-946600-4-7

eISBN: 978-84-946600-5-4

IBIC: KJH

Depósito Legal: B 21464-2017

Impreso por DC PLUS, Serveis editorials, scp

Impreso en España - *Printed in Spain*

A todos los emprendedores que han sido,
que son y que serán y, en especial, a mis hijos.

Índice

Prólogo	9
Introducción	13
1. El emprendedor que hace 500 años encontró a su inversor	23
2. Tipos de emprendedores e inversores	33
3. La juerga del sábado noche y el proyecto de tu vida	49
4. Como hacer una buena inversión. En busca del unicornio	59
5. Pero ¿dónde encuentro a un inversor?	71
6. La entrevista que recordaréis toda la vida y cómo prepararla. Las cosas que no debéis decir	79
7. La negociación y cómo estructurar una inversión	91
8. Qué cosas quiere y debe saber el inversor	103
9. El pacto de accionistas y los dichosos abogados	109
10. El seguimiento de la inversión. Empieza la convivencia	121
11. Las transformaciones, adaptaciones y cambios en el plan de negocio. Cómo gestionar las crisis, ¡que se producirán!	127
12. ¿Qué hacer con los muertos vivientes?	135
13. Saber rendirse a tiempo. ¿Qué hemos aprendido?	143
14. Cómo preparar las nuevas rondas de inversión y la relación con los fondos de capital riesgo	149
15. El éxito y cómo gestionarlo	155
16. Éxitos y fracasos. Casos Privalia y Wallapop	167
17. ¿Quién es quién en el ecosistema? Evolución prevista	195

Epílogo. Consejos para llegar a Ítaca sanos y salvos	209
Anexos:	213
Modelo de carta de intenciones	213
Modelo de pacto de accionistas o acuerdo entre socios	219
Fondos que invierten en rondas <i>seed</i>	230
Fondos que invierten en series A	232
Glosario de términos	233
Bibliografía	241
Agradecimientos	243

Prólogo

Christian y yo nos conocemos desde principios de los años 2000. Él había participado unos meses antes en el lanzamiento de BARCELONA EMPREN y yo había dejado mi «cómoda» vida en una prestigiosa empresa americana de consultoría estratégica para montar una incubadora de proyectos de internet de banda ancha. Este proyecto no duró mucho y tuvimos que cerrarlo cuando explotó la burbuja de internet a mediados del año 2000 (solemos decir bromeando que pasamos de capital riesgo a riesgo sin capital en tiempo récord). Pero aquel fracaso permitió que posteriormente fundáramos, mi socio Miguel del Cañizo y yo, el fondo de *venture capital* (VC o capital riesgo) al que nos dedicamos día y noche desde entonces: Bullnet Capital.

Estamos especializados en proyectos de alta tecnología en fases iniciales. En estos años hemos invertido en 15 compañías españolas del mundo del SW, sistemas electrónicos o semiconductores, y hemos tenido la fortuna de ser partícipes de algunas historias de éxito (desconocidas para la mayoría de la población) como son la venta de Netspira a Ericsson, la de Anafocus (primer *spinoff* de la historia del CSIC) a e2v o la venta de parte del negocio de OncoVision (también *spinoff* del CSIC) a Bruker. Y seguimos siendo accionistas de otras empresas que tarde o temprano engrosarán la lista, como son, entre otras, Digital Legends, Zhilabs o KDPOF. Aunque son los menos, también tenemos nuestros fracasos, empresas en las que a pesar de los esfuerzos de fundadores, equipo y accionistas lo hemos perdido todo. Pero así son las reglas del juego en esta industria: a veces se gana y otras se pierde.

Durante todos estos años he compartido con Christian un montón de experiencias. Empezando por recorrernos España, de foro en foro y de evento en evento, explicando qué era eso del *venture capital*. Porque aunque hoy los términos emprendimiento, capital riesgo o *business angel* sean conocidos por casi todo el mundo, hace 15 años la situación era radicalmente distinta. Y éramos unos pocos pioneros los que, tanto desde las administraciones públicas como desde empresas privadas, luchábamos codo con codo por intentar poner en marcha un sector que años después, al llegar la crisis en 2007/2008, parecía que iba a ser la solución a todos los males de nuestro país. Y ni una cosa ni la otra.

Tengo la fortuna de haber sido testigo de excepción de la transformación radical que ha experimentado el emprendimiento en España en los últimos 15 años. No solo como gestor de un fondo de *venture capital* en todo ese periodo, sino también, como miembro de la patronal del sector, ASCRI (Asociación de Capital, Crecimiento e Inversión) de la que tuve el honor de llegar a ser presidente en 2015-2016. Y el hecho de que un gestor de *venture capital* haya sido presidente por primera vez en los 30 años de historia de la asociación, es indicativo de la fuerza que está tomando el sector.

Y obviamente España no es un caso aislado. La inversión de VC no ha parado de crecer en los últimos años a nivel mundial principalmente por tres razones ❶ las barreras para lanzar y desarrollar empresas innovadoras son cada vez menores; ❷ dichas empresas necesitan capital para desarrollarse, y una vez agotada la capacidad de los inversores iniciales (familiares, amigos y *business angels*) la única alternativa externa que les

queda es el VC; y ③ las alternativas de desinversión para el VC son cada vez más obvias, ya que las grandes empresas tecnológicas tienden cada vez más a innovar mediante adquisición de empresas tecnológicas más pequeñas, frente a la tradicional I+D interna.

España además goza de ventajas añadidas: ① disponibilidad de talento técnico y científico con *hambre de gol* y costes inferiores a los países del entorno; ② disponibilidad de financiación pública, tanto para los fondos como para las compañías en las que invierten, y ③ coste y calidad de vida que atrae a muchos emprendedores internacionales.

Dicho dinamismo se ve reflejado en el crecimiento espectacular de la inversión de los últimos años, más que doblando desde los menos de 300 millones de euros en 2013, a los algo más de 600 en 2016 (y los datos del primer trimestre de 2017 permiten pensar que se podrá superar esa cifra este año). Las razones de dicho crecimiento son variadas: un mayor número de inversores locales que gestionan fondos cada vez más grandes (en buena medida catapultados por iniciativas de financiación pública como el FondICO Global o los programas Invierte del CDTI, así como por el apoyo continuado del Fondo Europeo de Inversiones).

Apuesta de los fondos internacionales, que en 2015 llegaron a representar 2/3 del total de la inversión y *han llegado para quedarse*.

Un número creciente de casos de éxito, compañías creadas en los últimos años que recibieron la mayoría de ellas financiación de VC nacional e internacional, que han llegado a

convertirse en referentes a nivel mundial en su sector y en las que los inversores y demás accionistas han recuperado con creces su inversión.

Y a pesar del crecimiento y el dinamismo del sector en España, todavía estamos muy lejos de los países de nuestro entorno (Reino Unido, Alemania o Francia), por no hablar de los que juegan en la *champions league* como son Israel o Estados Unidos. Vamos por el buen camino, pero hay muchas cosas que mejorar hasta que consigamos que lanzar, financiar y desarrollar empresas innovadoras en España sea tan sencillo y habitual o más que en esos países, y que a los emprendedores de éxito se les considere héroes que ayudan a crear riqueza, no solo para ellos y sus inversores, sino para la sociedad en general, generando impuestos, ayudando a la creación de empleo y atrayendo inversión extranjera.

El libro que tenéis entre manos está dirigido tanto a los que quieran aventurarse a emprender como a los que quieran ayudar a financiar proyectos emprendedores. Hay multitud de libros al respecto, pero no creo que haya muchos escritos por alguien con tanta experiencia y conocimiento del sector como los que tiene Christian. Lo que hace de este libro un magnífico *manual de usuario* del que echar mano en situaciones muy concretas a largo de la vida de cualquier proyecto emprendedor.

Disfrutarlo y, sobre todo, ¡seguir sus consejos!

Javier Ulecia, socio fundador de Bullnet Capital
y expresidente de ASCRI

Introducción

Queridos lectores, este libro va dirigido tanto a emprendedores como a inversores en fases iniciales, conocidos como *business angels*.

El objetivo del mismo es mostrar el camino que deben recorrer tanto los unos como los otros, enseñando los primeros pasos de este apasionante y difícil mundo. Intentaré mostrar cómo piensan unos y otros, qué intereses tienen y cómo deberían ser las relaciones entre ellos, así como explicar la larga travesía que deben recorrer juntos.

Yo empecé este camino hace 18 años. En 1999, en Barcelona se decidió crear una sociedad de capital riesgo enfocada a apoyar proyectos innovadores en fases muy iniciales. Por azar, destino o casualidades de la vida, un *head hunter* me llamó para explicarme el proyecto que cambió totalmente mi vida profesional.

Toda mi carrera hasta ese momento había sido bancaria, los últimos diez años los había pasado como responsable en Barcelona de la oficina de banca corporativa de un banco internacional. Sin embargo, el reto de financiar proyectos de emprendimiento me pareció absolutamente apasionante y, claro, no me pude negar.

Tal como he comentado, en 1999 se constituyó BARCELONA EMPREN SCR SA. La idea surgió de Maravillas Rojo, entonces y durante varios años teniente de alcalde y concejala del Ayuntamiento de Barcelona y presidenta de Barcelona Activa, una de las primeras incubadoras creadas en España.

Una mujer extraordinaria, con una enorme vitalidad y visión de futuro, que posteriormente fue directora general de Empleo en el Ministerio de Trabajo, fue capaz de aglutinar alrededor del proyecto a las principales empresas del país. Además del Ayuntamiento de Barcelona, invirtieron: Telefónica, BBVA, La Caixa, Banco de Santander, Banco de Sabadell, Amena, Vodafone, Editorial Planeta, Aguas de Barcelona, Gas Natural, Consorcio de la Zona Franca, Grupo Inmobiliario Hábitat y, con posterioridad, la Universidad de Barcelona, La Salle - Universidad Ramón Llull, ICF (Institut Català de Finances) y ENISA (Empresa Nacional de Innovación); prácticamente el IBEX 35.

Empezamos con un capital de seis millones de euros que, en sucesivas ampliaciones, alcanzó los casi 15 millones. Con la experiencia adquirida, creo que el capital mínimo para este tipo de sociedades debería estar sobre los 20 millones de euros, porque con un capital bajo es muy difícil compensar los costes de gestión, las pérdidas en las inversiones fallidas y no permite seguir apostando a fondo en las buenas inversiones que necesitan más rondas y más capital.

En esa época éramos prácticamente la única empresa de *venture capital* en España. Existían sociedades de capital de riesgo, pero no específicamente enfocadas a proyectos en fases iniciales.

Por entonces la Unión Europea introdujo un programa para ayudar a crear, impulsar y promocionar este tipo de sociedades; programa en el que fuimos admitidos junto con empresas similares de Alemania, Francia, Reino Unido, Finlandia,

Holanda y Grecia. Nos reuníamos una vez al año, para explicar nuestras experiencias, aciertos y desaciertos, y entre todos fuimos avanzando lentamente y aprendiendo mediante el sistema de prueba y error. No existía entonces ningún modelo a seguir; bien, teníamos el ejemplo de Silicon Valley, pero era una dimensión estratosférica.

Visto con las perspectivas del tiempo y de la experiencia acumulada, nuestro enfoque era bastante naïf, aunque por otra parte focalizamos nuestras inversiones en proyectos con una enorme carga tecnológica, o así nos lo parecía. Iniciamos la colaboración con las OTRI (Oficinas de Transferencia de Tecnología) de las universidades, en busca de proyectos que pudiéramos arrancar y financiar. De esta manera, conseguimos poner en marcha algunos muy interesantes.

Junto a la Fundación Bosch i Gimpera de la Universidad de Barcelona empezamos a explorar mecanismos legales para poder financiar y crear *spin offs* universitarios, siguiendo los modelos establecidos en Cambridge y Oxford, donde habían conseguido enormes éxitos en este campo. Pero aquí todo era mucho más complicado y lento.

Desde mi punto de vista, la universidad debería tener un porcentaje de las acciones de la nueva empresa surgida de sus investigadores. Pero las universidades tenían pánico al riesgo para su reputación y de que algunas de sus participadas acabaran en concurso de acreedores. Con paciencia y mano izquierda pudimos ir dando los primeros pasos para poder poner en marcha los primeros proyectos.

Como he comentado, nuestro enfoque era invertir en tecnologías emergentes. Luego nos dimos cuenta de lo enormemente difícil que era ese territorio inexplorado hasta entonces, y más en un país como España. Este tipo de inversiones en fases muy iniciales requieren de larguísimos periodos de maduración hasta tener algo «vendible» y normalmente de mucha inversión, mucha más de la que nosotros podíamos aportar por proyecto. Por otra parte, tampoco existía ni existe en España un mercado tecnológico en el que las grandes empresas compren pequeñas *startups* con una tecnología puntera. Ni tan siquiera que compren servicios, lo que ayudaría a tener clientes de referencia. A lo largo de estos años hemos visto cómo empresas chinas, americanas, británicas, italianas... han comprado a nuestras queridas participadas, pero pocas o ninguna empresa española.

Durante el periodo de inversión tomamos participaciones en 20 empresas, realizamos 11 desinversiones, cerramos 7 empresas y aún tenemos dos en cartera. La estadística final está en la media del sector. Pero desgraciadamente, no conseguimos una desinversión con un gran beneficio.

Hemos recibido dos premios ASCRI, (Asociación Española de Capital Crecimiento e Inversión), en los años 2008 y 2009, por las desinversiones con mayor impacto en la innovación en España. Estos premios los conceden cada año Deloitte e IESE a las operaciones de desinversión más significativas realizadas en el mercado español. Por el camino he analizado más de mil proyectos de inversión y he conocido a cientos de emprendedores, lo que creo me da una visión y un conocimiento bastante extenso del mundo de las *startups*.

En los últimos siete años, ya instalado en el ICF como director de ICF Capital, he colaborado directa o indirectamente como responsable del área de *venture capital* en 65 inversiones en la modalidad de préstamos participativos, con éxitos bastante conocidos como Wallapop, Bevelity, eMakers, Fandroid, The fab Shoes, Beabloo y algunos otros, y por supuesto con muchos fracasos.

En paralelo, el mundo del *venture capital* en España ha ido creciendo, y lo ha hecho de una forma extraordinaria, en varias etapas que me gustaría comentar, recordando los hitos más significativos.

BCN EMPREN nace justo en el momento de la burbuja de internet en España. El sector invirtió 288 millones de euros, y se hicieron operaciones tan conocidas como Jazztel, eDreams, Pharmamar, Myalert, Patagon.com y Lanetro.

En el 2001 estalló la burbuja y se paralizó el mercado. Mucha gente perdió mucho dinero y los inversores novatos quedaron vacunados por bastante tiempo. A pesar de todo, durante los años 2001 a 2005 se invirtieron una media de 190 millones al año, cosa que no está mal. En esa época nacieron Fractus, Netspira —posteriormente comprada por Ericsson, en una de las primeras operaciones de venta de empresa tecnológica española nacida desde cero—, y Vueling. El año anterior se había creado el primer gran fondo de inversión en *venture capital* en España, Marco Polo, con 100 millones de euros, que desgraciadamente se cerró cinco años después.

Una vez pasado el duelo de la burbuja de internet, el sector se anima; los fondos internacionales invierten en Fon, Buy-

Vip se vende a Amazon y Tuenti a Telefónica y arrancan Privalia e Idealista.com. La inversión media del periodo sube a 240 millones de euros al año. Vamos mejorando.

Entre el 2011 y el 2016 se produce la explosión y se alcanza el récord absoluto de inversión anual con 613 millones de euros en el 2015. El dinero procede principalmente de inversores internacionales, que cierran grandes operaciones. No obstante, los fondos nacionales batían records en número de operaciones realizadas.

Aquí se produce el despegue, con Wallapop, Letgo, Cabify, Kantox Scytl, Social Point, Jobandtalent y muchas más.

Trovit se vende a Next&Co, La Nevera Roja a FoodPanda, Olapic a Monotyce y Habitissimo a HomServe. Anafocus a e2v. Todas estas ventas se realizan por cantidades importantes. Era lo que estaba esperando el mercado, conseguir desinversiones importantes que validaran el modelo y que hicieran ricos a muchos emprendedores e inversores. Ese flujo de dinero retroalimenta el sistema. Se empiezan a ver emprendedores en serie, que con el dinero obtenido por la venta de su empresa crean otras nuevas o bien fundan fondos de inversión.

Durante este periodo se crean nuevos fondos de inversión impulsados por iniciativas públicas como FONDICO –AXIS (del Instituto de Crédito Oficial), que participa como inversor en muchos fondos de nueva creación, y también el CDTI (Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial), con el mismo modelo el ICF (Institut Català de Finances) inicia en el 2002 esta actividad, a fecha de hoy han invertido 160 millones de

euros en 33 fondos. Los fondos públicos aportan un porcentaje elevado como inversores, siempre y cuando los gestores sean capaces de conseguir dinero privado de forma mayoritaria. Estas políticas han conseguido poner en marcha muchos fondos de inversión y han ayudado a crear gestoras especializadas tanto en *venture capital* como en capital expansión.

También importantísima la implicación del FEI (Fondo Europeo de Inversiones), con sus aportaciones a nuevos fondos, con una apuesta clara por el mercado español.

Asimismo, se pone en marcha el Fondo Isabel la Católica, con el fin de coinvertir con *business angels*. La inversión de los *business angels* en estos años se incrementa de forma notable, alcanzándose los 40 millones de euros anuales. Se crean incubadoras y aceleradoras, y se consolida un ecosistema potente. Creo que el sector ya ha alcanzado cierta madurez o, como comenta alguno de mis colegas, hemos pasado la adolescencia y parte de la juventud.

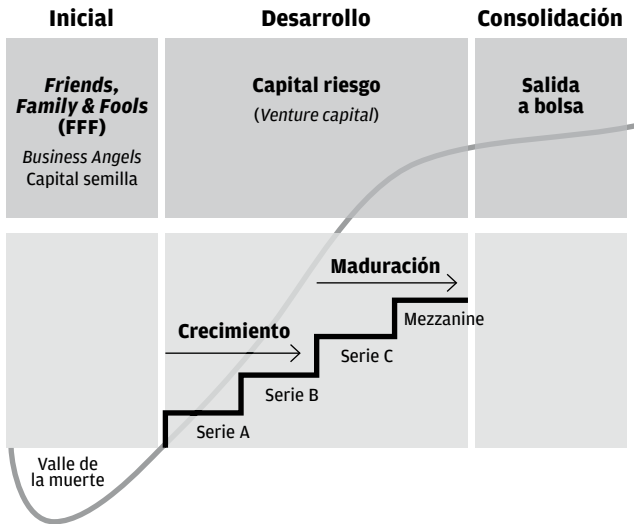
Qué encontrarás en este libro

Con la experiencia adquirida en estos años, tanto personal como de los contactos con otros colegas con los que hemos invertido, me he atrevido a escribir este libro. A través de sus páginas quiero explicar, de forma amena y a veces con un punto de humor, los caminos que llevan a unos y otros a encontrarse y cuáles son las motivaciones que hacen a unos ser emprendedores y a otros inversores.

También expondré los procesos de negociación, la vida en común entre inversores y emprendedores y, por último, el éxito y el fracaso. Es importante analizar los objetivos personales de cada uno de los actores y cómo deberían coincidir y alinearse ante la posible venta de la empresa, las nuevas rondas de financiación o un cierre del negocio.

Quiero presentar, desde mi experiencia, los distintos tipos de emprendedores, al menos los que yo he conocido, y los distintos tipos de inversores; conduciré al lector a través del proceso de creación de una *startup*: la idea inicial, la financiación, la puesta en marcha, la llegada al mercado, quiénes intervienen en todo este largo, difícil y apasionante camino y cómo podemos optimizar tiempo y dinero en hacerlo más fácil.

Etapas de financiación de una *startup*



La conclusión final pretende ser realista, pero con un punto de optimismo; a pesar de que la tasa de fracasos es enorme, también es verdad que los éxitos existen y están a la vuelta de la esquina. Quizá tenemos ante nosotros al nuevo Google, no lo dejemos escapar.

A quién me dirijo

El libro va dirigido tanto a los emprendedores, como a los inversores en las primeras etapas de la vida de los proyectos.

Pretendo explicar con detalle el camino que han de recorrer ambos actores hasta encontrarse y cómo debe o debería ser la vida en común de ambos hasta la desinversión o el cierre de la empresa si esta fracasa.

Existe una metodología de trabajo que es preciso seguir, creo que no es bueno saltarse etapas, hay que recorrer un camino difícil y empinado y cada una de las etapas son absolutamente necesarias para saltar a la siguiente.

Está basado en experiencias personales directas y en casos de colegas con experiencias buenas, malas y regulares, pero así es la vida de las *startups*.

No es un manual para tener éxito en los negocios, no creo en pócimas milagrosas ni en ideas infalibles, simplemente he pretendido marcar un camino lógico y he intentado que los errores que mis colegas y yo hemos cometido, esos mismos errores, no se repitan.

Las vivencias positivas y negativas, la lucha, la superación y la perseverancia hacen de estos actores seres absolutamente

¿Emprendes o inviertes?

necesarios para cualquier sociedad que pretenda crecer, innovar y desarrollarse.

El final después de años de sufrimiento y trabajo duro puede ser una victoria o un fracaso. Pero seguro que nuestros personajes volverán a intentarlo de nuevo.

Como dice Guy Kawasaki, director de Garage Technology Ventures, *Mucha gente cree que lo opuesto al éxito es el fracaso. Lo opuesto al éxito es el aprendizaje.*

El autor



Christian Fernández (Barcelona, 1953), se formó en Ciencias económicas, banca y finanzas.

Después de pasar 28 años en el sector bancario (banca comercial y corporativa), se introdujo en el sector de la inversión empresarial. Durante 18 años ha sido director de BARCELONA EMPREN and director de ICF Capital Sociedad Gestora, siendo unos de los pioneros del *venture capital* en España.

En su andadura ha realizado más de veinte inversiones y dieciséis desinversiones, de las cuales, ha recibido dos premios ASCRI a la mejor desinversión (2009 y 2010). También colaboró en el programa internacional Ready4Growth, del programa e-Content de la UE.

Como parte de su actividad, forma parte de distintos consejos de administración de empresas de telecomunicaciones y biotecnología.

Christian participa en charlas y ponencias sobre emprendimiento y, además, es profesor en másteres y programas de distintas universidades y escuelas de negocios. También ha colaborado en la redacción de libros sobre temas financieros.

Es aficionado a la vela y tiene dos hijos emprendedores.

Síguele en

<https://www.linkedin.com/in/christian-fernandez-garcia-62b91246/>

Libros de Cabecera

Libros de empresa y economía

Libros de Cabecera pretende hacer llegar a empresarios, directivos, consultores, emprendedores, estudiantes y, en general, cualquier persona interesada en el mundo de la empresa y la economía, contenidos que **inspiren a la acción** en el mundo de los negocios y la gestión empresarial.

La filosofía por la que nos regimos es la de la **divulgación rigurosa**, aunando la precisión en el tratamiento de los temas con una redacción fácil de seguir, que ayude a los lectores a la puesta en práctica de las conclusiones y sugerencias de los autores. Defendemos que los textos divulgativos y amenos pueden ser serios y rigurosos.

Aunque muchos de nuestros autores son noveles como escritores, todos son expertos en las materias que exponen. Nuestro equipo de edición, compuesto de profesionales que combinan las competencias editoriales con un amplio conocimiento del mundo empresarial, trabaja conjuntamente con ellos para que cada libro que publiquemos cumpla con los parámetros de **excelencia, simplicidad y orientación a la acción**.

Nuestras colecciones constan de manuales prácticos, libros temáticos, ejemplos de mejores prácticas, ensayos de actualidad y textos académicos con tono divulgativo.

En definitiva, ambicionamos que todos nuestros libros se lean y que sean la referencia sobre el tema que traten. Aspiramos a que se conviertan en auténticos *libros de cabecera* para nuestros lectores.

Confiamos, querido lector, que a ti también te ocurra con este libro.

Estamos a tu disposición en: editorial@librosdecabecera.com

**Hasta aquí la versión gratuita
de este libro.**

**Si quieres seguir leyendo,
puedes comprar el libro entero en:
www.librosdecabecera.com**

Gracias

Libros de Cabecera

Libros de empresa y economía

Libros de Cabecera es un proyecto editorial que pretende hacer llegar a empresarios, directivos y profesionales de la gestión de empresas, contenidos prácticos e innovadores, que les sean de utilidad en el desarrollo de su negocio y de sus tareas profesionales.