

EL HUMOR

DE NACHORTAS
ignacio.hortas@gmail.com



SUGERENCIAS

• Elena Méndez

«El pequeño libro de los altos rendimientos con bajo riesgo»

Pim van Vliet & Jan de Koning
Edita: Planeta
240 páginas; 16,95 euros

Existe la creencia generalizada de que, cuanto más arriesgadas son las inversiones, mayores serán los beneficios. Pero es justo lo contrario, aunque contradiga la intuición y lo que se estudia en las escuelas de negocios. Las acciones de bajo riesgo son las que pueden hacernos ricos, mientras que las que comportan mucho riesgo es probable que nos lleven a la ruina, tal y como Van Vliet y De Koning demuestran con una gran cantidad de datos que abarcan casi un siglo de operaciones bursátiles. De hecho, invertir en una cartera de baja volatilidad es más rentable que hacerlo en una de alta rentabilidad.



«La transición al océano azul»

Kim Chan, René Mauborgne
Edita: Empresa Activa
336 páginas; 18 euros

En *La transición al océano azul* los autores nos muestran cómo ir más allá de la competencia con otras empresas. Basándose en ejemplos y experiencias reunidas durante más de diez años de aplicar «la estrategia del océano azul» en distintas empresas de todo el mundo, ahora nos enseñan de forma práctica cómo escapar de los mares rojos y adentrarnos en los azules. No importa cuál sea el tamaño de tu empresa, las herramientas y consejos de este libro serán imprescindibles para sobrevivir en un entorno cada vez más cambiante en el que hay que buscar océanos azules y saber la forma de ir hacia ellos.



«Armas de titanes»

Tim Ferriss
Edita: Deusto
744: páginas; 24,95 euros

Durante dos años Tim Ferriss realizó entrevistas en profundidad a más de doscientos destacados personajes. Este libro recoge las rutinas, trucos, consejos, ejercicios y tácticas que estos triunfadores le contaron. Entre muchas otras cosas, descubriremos cómo optimizar las mañanas con la rutina de Tony Robbins; cómo consigue el mago de Hollywood Robert Rodríguez convertir sus debilidades en puntos fuertes; cómo usa Arnold Schwarzenegger la guerra psicológica; cómo pasar a la ofensiva en la vida como hace el inversor millonario Chris Sacca; cómo hacer preguntas al estilo del súper ventas Malcolm Gladwell y cómo desatar nuestro potencial creativo como el escritor Paulo Coelho. Y todavía hay más...



Versos de A Ruda, la idea dulce en monorración

• En Meis se elaboran los primeros postres frescos que se comercializan en España • En un año la firma ha conseguido llegar a locales de Madrid y Barcelona •

• M. Alfonso

Rubén Outeda tenía un problema. En el negocio de hostelería que regenta con su familia, en la parroquia cambadesa de Castrelo, los postres suponían un engorro. Eran un gasto extra de personal y tiempo, y en la cocina se convertían en un atranco, pues carecían de un sitio en el que poder servirlos adecuadamente. «O servicio do postre, sendo dos que máis se cobra, era pésimo», relata. Así que un día tuvo una idea, una dulce idea. «Díxenlle a miña irmán que fixera un flan de queixo dentro dun tarro de cristal», explica. Y ahí nacieron los Versos de A Ruda, los primeros postres frescos en monorración que se comercializan en España. Porque de aquel problema, Rubén creó toda una empresa que hoy vende sus postres en decenas de establecimientos de toda Galicia y que ya ha llegado a Madrid y Barcelona. Ahora, está trabajando en un proyecto para crear toda una fábrica y poder abastecer al mercado nacional. Porque el pequeño obrador en el que han empezado su actividad se le ha quedado ya pequeño.

No hace falta decir que aquel flan de queso en tarro fue todo un éxito. «Puxémolo nunha neveira e a xente, ao velo, pedía máis. Subíron as vendas moitísimo», asegura. Con ese sistema, además, los postres dejaron de ser un inconveniente, porque ya estaban hechos y emplatados y no suponían un problema en la cocina. «Era un servizo rápido e que non precisaba de máis persoal. Entón pensei, se me funciona a min ¿por que non lle vai funcionar ao resto do mundo?». Fue el germen de Versos, esos pequeños botes de cristal llenos de postres diferentes, pero con mucho en común: todos son frescos y se elaboran con elementos de la mejor calidad. Poner en marcha el negocio no ha sido tarea sencilla, explica Rubén. Ha tenido que liar a toda la familia en su proyecto. «Tivemos que apostar aquí todos os recursos familiares, senón sacar adiante isto é inviable economicamente», argumenta. Detrás de esos pequeños tarros dulces hay años de trabajo y de esfuerzo.

Militar de profesión, Rubén dejó a un lado su carrera para centrarse en esta nueva idea. Era consciente de que era buena y de que podía funcionar, pero quería «facer as cousas ben». Así que buscó ayuda.



Rubén Outeda, en el obrador donde se elaboran los postres | MONICA IRAGO

A Ruda nació con la colaboración de un asesor industrial, encargando todo su diseño a una empresa especializada y contratando a laboratorios y maestros pasteleros que ayudaron a perfeccionar las recetas. Era el año 2013 cuando empezaron a dar los primeros pasos, y no fue hasta principios del año pasado que comenzaron a comercializar sus productos. Alquilaron un pequeño obrador en Meis, de 200 metros cuadrados, y allí iniciaron el negocio.

UN BUEN EJERCICIO

En su primer año, lograron una treintena de clientes, principalmente, en Galicia. «Vendemos 125.000 unidades. Este año queremos llegar a 300.000», explica. Porque Versos quiere crecer, pero poco a poco y siendo consciente de cada paso que dan. Este ejercicio han incorporado distribuidores en Madrid y Barcelona y ya están presentes en más de una

docena de establecimientos de estas dos ciudades. Su principal cliente es la hostelería, a quien ofrecen una solución para la hora del postre. «Vendemos soluciones, e se están ricas mellor», argumenta. Sus productos están teniendo muy buena acogida, mejor de la que esperaban. «Son recetas sinxelas, coma a da tarta da avoa, e son caseiras», asegura. En su catálogo hay un total de 23 productos diferentes, en dos tamaños distintos.

Todo en los Versos de A Ruda está pensando al detalle. Porque Rubén comprobó que, al poner en su restaurante una nevera con sus postres, la gente los demandaba más. Así que en cada establecimiento en el que están presentes tienen una nevera en la sala, para que sus tarros estén bien visibles. «Intentamos que a xente se vaia con bo sabor de boca dos restaurantes. E se pide postres é máis doado que pidan café e que, con iso, se incrementa a conta», argumenta. Insiste también en que las elaboraciones son frescas, con una fecha de caducidad de apenas quince días. De ahí que tengan que trabajar sobre pedido, casi al día. En el obrador no hay descanso, «traballamos todos os días», relata. Y utilizan ingredientes, principalmente, gallegos y de calidad. «Usamos moita leite, queixo e nata galegos. E despois ingredientes de toda a vida, coma as galletas Mariá», afirma. Ese es el secreto, explica, del éxito de estos dulces Versos de A Ruda.

i
Outeda quiere contar con su propia fábrica en el 2020 para abastecer al mercado nacional