

EL HUMOR

DE NACHORTAS
ignacio.hortas@gmail.com



SUGERENCIAS

«El motor del éxito»

Álex Marín
Edita: Planeta
Ebook; 7,99 euros

Álex Marín montó ForoCoches para hablar de coches con otros aficionados y su portal se ha convertido en lo que algunos llaman el bar de Internet, porque allí se habla de todo. El autor desvela en este libro las 35 pautas que sigue para que su carrera como emprendedor sea un éxito. «Persigue tu pasión; la clave no es la idea sino la ejecución; piensa fuera de la caja; copia, no te cortes, pero innova; nunca desfallezcas, pero pivota si es necesario; sal de tu zona de confort; móntatelo tú solo; aprende a trabajar desde casa; automatiza todo lo que puedas; aprende todo el rato; ignora a haters y a trolls; mantente en forma...» Él ya ha aplicado todas estas claves.

elena.mendez@lavoz.es



«Trato hecho»

Jacques Peretti
Edita: Urano
384 páginas; 22 euros

Este libro cuenta la historia de los principales pactos que han cambiado y cambiarán el rumbo del mundo. Pactos que revolucionan nuestra forma de vivir, que modifican cuestiones como el dinero que utilizamos, las compras que hacemos, la comida que ingerimos o los medicamentos que tomamos. El periodista Peretti explica que, pese a su importancia, estos pactos nunca han salido a la luz ya que se llevan a cabo en las sombras: en las salas de reuniones de grandes empresas, en campos de golf o en lujosos yates, y todos ellos son sellados con un simple apretón de manos de los participantes. Esta es la historia de esos tratos que deciden cómo es el mundo aunque nunca sepamos que existen.



«Todo el dinero del mundo»

John Pearson
Edita: Harper Collins Ibérica
368 páginas; 17,90 euros

En esta biografía completa de la familia Getty, John Pearson narra la creación de su riqueza excepcional y los modos en los que ha rozado y contaminado las vidas de varias generaciones. Poblado de personajes interesantes, contiendas amargas y giros inesperados, este libro es una muestra fascinante de las vidas de los superricos. El autor investiga los problemas de carácter de este billonario, y muestra cómo su comportamiento se ha repetido en las generaciones siguientes. La obra se ha convertido en una película dirigida por Ridley Scott a partir de un guion de David Scarpa y con Michelle Williams, Christopher Plummer y Mark Wahlberg de protagonistas.



BCNor cumple 18 años e inicia su expansión internacional en Portugal

● La empresa coruñesa renueva su plantilla con profesionales de alto nivel ● La firma duplicó su facturación el 2017 y aspira a crecer un 80 % en el 2018

● F. Espiñeira

De la crisis que ha sacudido al sector de la construcción ha nacido una nueva generación de empresas que hace del valor añadido un arma adicional con la que competir en un mercado que sigue inmerso en una fase de escasez. La firma coruñesa BCNor Servicios Integrales es un claro ejemplo de ello. Creada a comienzos de siglo, la compañía tuvo que replantearse sus objetivos durante los años más duros de la recesión. Redujo su dependencia de la obra pública y apostó por la calidad para convertirse en un proveedor cualificado de grandes constructoras para sobrevivir. Ahora, con la mayoría de edad, 18 años, recién cumplidos, llega la hora de luchar por crecer en un mercado que sigue constreñido por la escasez de la oferta y la abundancia de empresas en busca de un pedazo de la tarta.

En ese nuevo modelo de trabajo tiene mucho que ver la llegada de su nuevo consejero delegado. Manuel García Capelo (Hiltrup, Alemania, 1965) era el director de zona de HUNE, uno de los gigantes proveedores de servicios de España. Hace un año y medio aceptó el desafío de relanzar la actividad de Excavaciones BC, que así se llamaba la compañía originalmente. «Hicimos una reestructuración completa y, tras hacer autocritica sobre la situación de la empresa y su comportamiento en los peores años de la crisis, llegamos a la conclusión de que el futuro pasaba inexorablemente por profesionalizarnos al máximo, rodearnos de una plantilla de técnicos muy cualificados y expertos y aportar un valor añadido a la profesionalidad que siempre caracterizó a la compañía», explica García Capelo.

El plan de choque dio un resultado casi inmediato. La plantilla de BCNor cuenta con veinte empleados fijos y las cifras de contratos eventuales, en función de la cartera de contratos, alcanza picos mucho más altos. «El primer año conseguimos doblar la facturación y este año nos hemos marcado como objetivo subir un 80 % nuestro volumen. Sería triplicar la actividad en apenas dos años. Y eso solo se puede hacer con una plantilla que reúne a expertos en los nuevos campos de trabajo en



Manuel García Capelo destaca la modernización de la empresa. | JÁNGEL MANSO

la obra pública, con un parque de maquinaria, movimiento de tierras y transporte propio», insiste el consejero delegado de BCNor.

PLANES DE FUTURO

Entre los cambios que ha experimentado la compañía figura también la de su radio de acción. En su origen, se limitaba casi en exclusiva a Galicia y más concretamente a las provincias de A Coruña y Pontevedra. «Ahora tenemos presencia en las cuatro provincias gallegas y en Portugal. Disponemos de una oficina en Valença y tenemos obras en el país vecino, que se abre como una gran oportunidad para empresas como la nuestra que apuestan por la calidad y la responsabilidad», resume el consejero delegado antes de asegurar que BCNor aspira a varios contratos entre la *raia* y Lisboa.

La internacionalización de la

compañía será muy escalonada. «Iremos donde podamos llevar nuestros propios equipos y donde podamos desarrollar los trabajos conforme a nuestra filosofía: el mejor trabajo al mejor precio. Hemos visto a muchas empresas salir y perder hasta las zapatillas. Ese no es nuestro modelo. Queremos crecer, sí, pero no a cualquier precio», explica García Capelo.

En esa apuesta por la modernización de una empresa de ámbito familiar, BCNor apuntalará también su división medioambiental y buscará alianzas estratégicas con otras compañías del sector que contribuyan a generar riqueza y valor añadido. «No queremos perder nuestra esencia, por eso conservamos las iniciales, pero nuestro concepto es mucho más amplio. El futuro también pasa por los servicios y por eso hemos creado otra división específica para atender ese nuevo sector que se abre ante nosotros y en el que no todo vale», recalca.

Manuel García Capelo indica que el futuro de BCNor tiene clara su hoja de ruta para los próximos años: «Queremos aprender de los mejores y aportar nuestro granito de arena. Conservaremos la esencia del trabajo familiar y lo combinaremos con los últimos avances. Estamos listos para competir con todo el mundo».

i
La transformación de la empresa familiar se inició hace dos años con la apertura de una oficina en Valença