

## SUGERENCIAS

## «Gracias por discutir»

Jay Heinrichs

Edita: Empresa Activa (2018)

512 páginas; 13,84 euros

Jay Heinrichs ha partido de los clásicos, a los que lleva estudiando durante muchos años, para explicar al hombre moderno las reglas de la retórica, el debate, la discusión y las técnicas para convencer a tu interlocutor. Gran experto de Aristóteles o Cicerón, el autor intenta aleccionar al lector sobre cómo, utilizando estas técnicas, puede lograr su próximo contrato, sobrevivir en la selva de la oficina o exponer a sus superiores sus ideas con argumentos. A mitad de obra, este experto en persuasión aplica todos sus conocimientos para enseñar soluciones a las situaciones más comunes, como la forma de hablar en una reunión de la Administración, una entrevista para solicitar un empleo o convencer a los inversores de que tu idea de negocio o tus productos son ideales. Pero no solo aparecen las ideas de los grandes clásicos griegos y romanos. También se hace eco de las sentencias de personajes como Abraham Lincoln o incluso Mariah Carey. O se hace eco de situaciones al más puro estilo Homer Simpson. Un batiburrillo que no deja de ser chocante, pero que resulta también atractivo para el lector y sobre todo instructivo. También hay referencias críticas y negativas, como las que el autor dirige hacia el expresidente de Estados Unidos George W. Bush. Es un libro de uso práctico, presentado de una forma que lo hace fácil de leer, con capítulos no demasiado largos donde se aprende a seducir, a evitar conflictos, cambiar opiniones, manipular los tiempos e incluso algún caso práctico en el que se explican las técnicas heurísticas para, por ejemplo, evitar que las fuerzas de seguridad nos pongan una multa por exceso de velocidad, o ganar una discusión familiar sobre si tu hija puede o no salir hasta tarde con las amigas. A lo que aporta durante el libro, Heinrichs añade al final de la obra un apéndice con las figuras clásicas del discurso, sus definiciones y una guía sobre las mejores técnicas para la elaboración de discursos y presentaciones.

Luis Casal



## «El fin de la banca»

Jonathan McMillan

Edita: Taurus (2018)

320 páginas; 15,55 euros

Un libro estimulante en el que se disecciona a la banca y se explica cómo casi se fue a pique en nuestro sistema financiero. Jonathan McMillan, que resulta ser un seudónimo que agrupa a dos expertos en economía, identifica la causa profunda de los problemas actuales y presenta una solución que se destaca de las propuestas de reforma existentes: eliminar la actividad empresarial de estas instituciones. Los autores creen que tras la crisis financiera del 2008 y el rescate bancario se ha perdido una oportunidad de oro para reformar el sistema y evitar que se vuelvan a repetir los errores de antaño. También critican lo que llaman la «banca en la sombra», las operaciones financieras que se realizan fuera del control de los reguladores.



## EL HUMOR

DE NACHORTAS

ignacio.hortas@gmail.com

LA STARTUP  MERCADO FLOTANTE ALIMENTOS EXÓTICOS

## La gran despensa del mundo está en Galicia

Desde Nigrán, Mercado Flotante presume de ser capaz de hacer llegar a tu cocina **cualquier ingrediente del mundo** para elaborar **cualquier receta del mundo**

María Viñas

Espicias libanesas, tortitas de trigo azteca, ciruelas japonesas encurtidas o lichis en almíbar. Salsa de ostras, hojas de lima kaffir o mirim —entre lo más demandado—. También menaje y utensilios: porcelanas para ramen, woks asiáticos, cuchillos para ejecutar con precisión milimétrica el corte del sashimi. Y todo en un mismo portal de factura gallega que toma su nombre de esos extravagantes mercados, casi atracciones turísticas, que despachan sobre los canales de Bangkok todo tipo de ingredientes exóticos. A su versión web —un lugar que, además de escaparate y mostrador, es reducto de aquellos a los que les gusta probar, jugar y mezclar— se llega navegando a través de Internet. Y lo que uno se encuentra produce vértigo y fascinación: más de 1.300 productos con su correspondiente ficha descriptiva, un diccionario culinario con unas 300 definiciones y más de 200 recetas admirablemente detalladas.

La gran despensa del mundo está en Galicia, y desde aquí, concretamente desde Nigrán, Miguel Briones y su socia, Lorea Castroviejo, presumen de ser capaces de hacer llegar a cualquier cocina cualquier ingrediente para elaborar cualquier especialidad gastronómica. Por ahora lo han conseguido. O casi: «Nos han pedido cosas muy raras y hemos dado con todas, excepto una vez, que nos reclamaron huevas de hormiga», confiesa Briones. ¿No las encontraron? «Es que entonces estaba prohibida su importación en España», se justifica, inocentemente.

Su tono de voz, inquieto y enérgico, revela al menos dos cosas: la profunda implicación del gallego en un negocio que con apenas dos años de vida cuenta con una fiel cartera de 15.000 usuarios y una estimulante pasión por lo que hace. «Tengo muchos recuerdos en la cocina de mi casa de cuando era pequeño, me encantaba hacer de pinche de mi madre —recuerda, intentado adivinar en qué momento despertó su interés por los fogones—. Luego viví una temporada en Inglaterra y allí me aficioné a la comida india, probé la árabe y descubrí sabores y aromas completamente desconocidos pa-



La web de Miguel Briones cuenta con más de 1.300 ingredientes | OSCAR VAZQUEZ

ra mí». «Un día me regalaron un libro con cientos de recetas asiáticas —continúa, acercándose al germen de Mercado Flotante—, y el 90% contenían algún ingrediente que no podía comprar en mi localidad, varios ni siquiera los conocía. Fue así como nació la idea de poner en marcha una *foodiepedia* y, a la vez —eureka—, la necesidad de crear una tienda *on line* para poner al alcance de cualquiera todos estos productos». Porque, aunque no lo parezca, hacerse hoy en día con determinados condimentos, frutos, plantas, hierbas, legumbres o semillas no es ni mucho menos sencillo. «Un cliente particular no encuentra fácilmente en su ciudad muchos de los elementos que hacen que un plato tenga un determinado sabor, auténtico de su país de origen; solamente en lugares como Madrid o Barcelona

son relativamente asequibles. Pero es curiosamente en ellos donde tenemos el mayor número de clientes —señala Briones—, porque el coste de desplazamiento a los barrios donde están las tiendas especializadas es enorme».

En el 2016, su tienda *on line* recibió el primer pedido de alguien a quien Miguel y Lorea no conocían de nada. Hoy les llegan cientos al mes —no solo de particulares, también de profesionales, desde tiendas *gourmet* hasta restaurantes con estrella Michelin, pasando por gastrobares, escuelas de cocina y empresas de catering—, un acelerón para el que fue fundamental la muleta de Vía Galicia. «La financiación nos valió principalmente para formar un equipo y elaborar toda la estrategia de marketing y contenidos», detalla. «Tenemos un blog en el que publicamos temas de investigación propia sobre las diversas culturas culinarias, entrevistas, reseñas de cine gastronómico... ofrecemos *kits* de autoaprendizaje y acabamos de hacer nuestro primer taller de cocina tailandesa». ¿Y qué hay de la gallega? «Tras haber traído el mundo a España, ahora estamos en la fase de acercar España al resto del mundo. Y la gastronomía gallega tendrá un espacio importante, dado que tiene una de las mejores materias primas del mundo».

**i** Los productos que tiene en el almacén tardan en llegar un par de días; los que tienen que pedir, como mucho seis