

EMPRENDEDORES

EXPOSICIÓN BIBLIOGRÁFICA



MAYO Y JUNIO DE 2017


Biblioteca de Económicas
UAM_Biblioteca Universidad Autónoma de Madrid




**Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales**
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

EMPRENDEDORES

EXPOSICIÓN BIBLIOGRÁFICA

Introducción

Afortunadamente hoy vivimos en la era del conocimiento, que nos da acceso a auténticos mares de información, pero en esos océanos es fácil perderse.

Es por ello que hemos preparado esta exposición bibliográfica, seleccionando los libros que hemos estimado imprescindibles para alcanzar tu meta en el camino del emprendimiento.

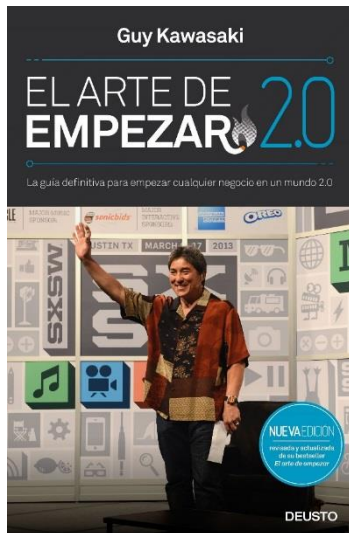
No reinventemos la rueda: el uso de la experiencia y el conocimiento de los que nos precedieron será tan importante como tu resolución, a la hora de sacar adelante tu propia empresa.

En estos libros encontrarás modelos de negocio innovadores, historias de éxitos y fracasos, experiencias empresariales, estrategias y nuevas perspectivas: todo lo necesario para emprender con éxito.

En definitiva, el conocimiento esencial que todo emprendedor debería tener para comenzar su proyecto.

Esta bibliografía y exposición ha sido realizada en colaboración entre la Biblioteca de Económicas y el proyecto UAMemprende de la Oficina de Prácticas Externas y Empleabilidad (OPE) de la UAM.

**Biblioteca de la Facultad de CC Económicas y Empresariales
Universidad Autónoma de Madrid**



Kawasaki, Guy: El arte de empezar 2.0

Bilbao : Deusto, 2016

E/B-58/15486

[Ver disponibilidad](#)

‘El arte de empezar’ es un bestseller ya clásico que explica cómo convertir el lanzamiento de un producto, servicio o idea en un éxito de ventas. En esta nueva edición se ha incorporado todo lo relativo al marketing online y a la transformación digital. Una década después de su 1ª ed., el autor ha incluido sus consejos sobre herramientas como las redes sociales, el crowdfunding o el cloud computing. Tanto si estás pensando en montar tu propio negocio como si ya lo tienes y quieres emprender dentro de tu propia empresa, ‘El arte de empezar 2.0’ nos enseña los pasos esenciales para lanzar al mercado buenos productos, servicios y compañías. Guy Kawasaki es uno de los expertos en desarrollo empresarial más reconocidos del mundo. Fue el encargado del desarrollo de marketing de Macintosh en 1984, trasladando el concepto de “evangelizar” a los negocios tecnológicos con la idea de atraer y fidelizar a usuarios que rindieran culto a la marca Apple. En la actualidad, dirige una de las empresas de capital riesgo más importantes de Estados Unidos, Garage Technology Ventures.



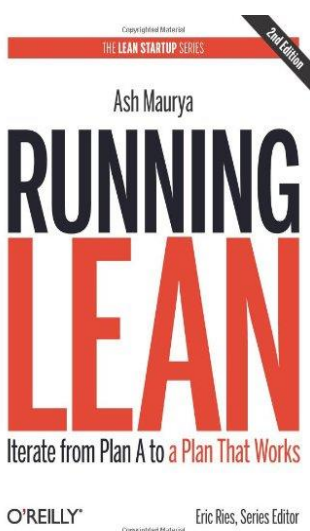
Ries, Eric: El método Lean Startup

Barcelona : Deusto, 2016

E/B-58/15463

[Ver disponibilidad](#)

Eric Ries define una startup como una organización dedicada a crear algo bajo condiciones de incertidumbre extrema. Esto se cumple tanto para aquellas personas que trabajan en el garaje de su casa como para un grupo de profesionales experimentados de una de las empresas que aparecen en el ranking de la revista Fortune. Lo que todos ellos tienen en común es la misión de traspasar la incertidumbre para encontrar el camino hacia un negocio sostenible. El enfoque que el autor nos muestra en El método Lean Startup hace que las empresas sean más eficientes en el uso del capital y que apoyen de manera más efectiva la creatividad humana. Se trata de poner en marcha diversas prácticas que acortan el ciclo de desarrollo del producto, miden el progreso real sin recurrir a los indicadores vanidosos y ayudan a entender qué es lo que realmente quieren los consumidores.



Maurya, Ash: Running lean: iterate from plan A to a plan that works

Sebastopol, CA [etc.] : O'Reilly, © 2012

E/B-58/15490

[Ver disponibilidad](#)

Vivimos en una era sin igual para la innovación, ya que los avances tecnológicos brindan la oportunidad de lanzar productos con un coste muy bajo. Pese a ello las probabilidades de crear una Start-up exitosa siguen siendo escasas. Running Lean ofrece un método de mejora y aprendizaje continuo para alcanzar el éxito. Te ayudará a perder el miedo a salir de tu despacho y validar tu proyecto en el mundo real. También ofrece una visión única sobre como lanzar productos que de verdad resuelvan problemas del público, evitando la miopía del marketing. Dos tercios de los negocios que logran el éxito, han cambiado drásticamente su plan de empresa desde sus inicios. Lo que de verdad separa una empresa exitosa de las otras no es necesariamente el hecho de empezar con un plan inicial infalible, sino más bien el ser capaz de encontrar un plan que funcione antes de que se agoten tus recursos. Running Lean ofrece un proceso sistemático de itinerancia de un Plan A (Inicial), a un plan B, C, D o incluso Z, hasta lograr un plan exitoso.

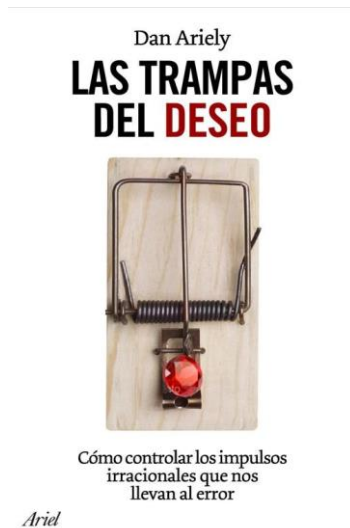


Castro Abancéns, Ignacio: De la Start-Up a la empresa
Madrid : Pirámide, 2016

E/658/CAS/del

[Ver disponibilidad](#)

Este manual ofrece una visión completa del proceso emprendedor: desde identificar una necesidad en el mercado, pasando por la creación de una start-up (experimento que permite validar un modelo de negocio escalable y repetible), hasta finalizar con la creación y desarrollo de una empresa. El libro se organiza en cuatro partes: en la primera se contextualiza el fenómeno del emprendimiento en España y se define la figura del emprendedor y la idea de negocio, destacando la importancia de la innovación y la creatividad como motor de dicho proceso. La segunda se centra en la generación y validación de los modelos de negocio: una vez identificada una oportunidad en el entorno, hay que generar el mecanismo por el cual un negocio da beneficios. En la tercera se define qué es un plan de empresa y cuáles son sus principales utilidades, poniendo especial interés en los planes estratégico, de marketing y económico-financiero. La cuarta y última parte se centra en la gestión del crecimiento de las empresas, poniendo el foco de atención en su expansión internacional, para finalizar con fenómenos como el emprendimiento social y el intraemprendimiento.

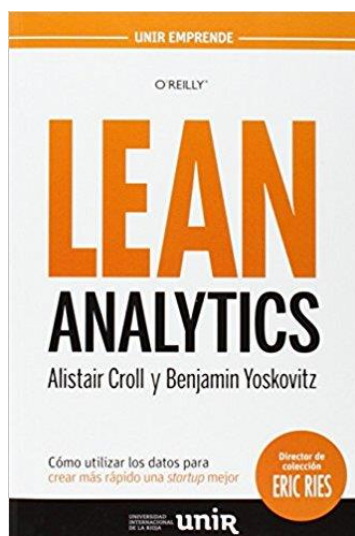


Ariely, Dan: Las trampas del deseo
Barcelona : Ariel, 2008

E/316/ARI/tra

[Ver disponibilidad](#)

¿Por qué compramos lo que compramos? ¿Somos realmente dueños de nuestras decisiones o se nos puede manipular como consumidores? ¿Tienen trampa las ofertas? ¿Qué influye en que un producto nos parezca caro o barato? Las Trampas del deseo recoge en cada uno de sus 13 capítulos una prueba de que las cosas no funcionan como pensamos. Dan Ariely es un profesor del MIT experto en psicología del consumidor y a través de experimentos psicológicos con sus alumnos, consigue probar cómo todo es relativo, tenemos poco control real sobre nuestros actos y, además, quizás lo que nos defina como seres humanos no sea nuestra racionalidad sino más bien todo lo contrario. Es un libro fácil de leer en el que en cada incógnita se muestra y en cierta medida se resuelve, a través de los resultados empíricos de los experimentos. Además, no le falta cierto toque de humor.



Croll, Alistair: Lean analytics
Logroño : UNIR Editorial, 2014

E/B-58/15461

[Ver disponibilidad](#)

“Afrontémoslo: todos nos engañamos. Y de todos aquellos que se engañan a sí mismos, los emprendedores se llevan la palma”. Así empieza este libro escrito por dos grandes emprendedores, cuya misión será la de ayudarte a medir el progreso y a hacerte las preguntas verdaderamente importantes. Aprenderás a distinguir entre ego-métricas, aquellas que tienen como único fin hacerte sentir mejor y confundirte, y aquellas que de verdad te aportan información real para un proceso correcto de toma de decisiones. Aprenderás a encontrar esa única Métrica que Verdaderamente Importa, y como encontrar una línea de referencia que te indique claramente cuándo apretar el acelerador y cuándo el freno. Aprenderás conceptos como el ciclo Crear-Medir-Aprender, no solo como una buena forma de mejorar tus productos, sino también, de poner los pies en la tierra, cuantificar la innovación y llevar a tu empresa más cerca del mundo real.

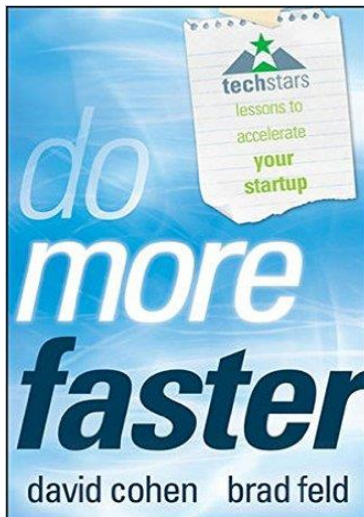


Trias de Bes, Fernando: El libro negro del emprendedor

Barcelona : Empresa Activa, 2015

E/B-58/15511 [Ver disponibilidad](#)

Ser emprendedor constituye una postura vital, una forma de enfrentarse al mundo que implica disfrutar con la incertidumbre y la inseguridad de qué sucederá mañana. No existen ideas brillantes que, por sí solas, den lugar a negocios redondos: lo esencial es cómo un concepto se pone en práctica. Sin embargo el 90 % de las iniciativas fracasan antes de cuatro años y sólo el 3% de los manuales de empresa se dedican a explicar por qué. De ahí la relevancia de este libro. Fernando Trías de Bes, coautor de La buena suerte, analiza los factores clave del fracaso y define los rasgos que debe reunir un verdadero emprendedor: motivación y talento para ver algo especial en una idea que puede que otros ya conozcan. Pero, por encima de todo, es necesario disponer de un espíritu luchador: no fracasan las ideas, sino son las ilusiones las que se dejan vencer por falta de cintura, imaginación y flexibilidad para afrontar imprevistos.

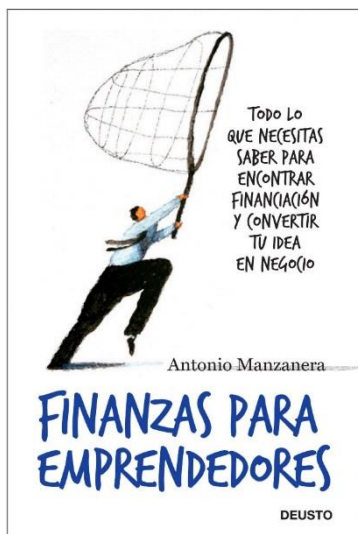


Cohen, David G.: Do more faster

Hoboken, NJ. : John Wiley and sons, ©2011

E/B-58/15488 [Ver disponibilidad](#)

Este libro está escrito por un emprendedor con una vasta experiencia en la creación de empresas, basándose en lo útil de la transmisión de la experiencia adquirida durante toda una vida, a las nuevas generaciones. El conocimiento que cualquier emprendedor querría haber tenido al montar su empresa. Trata temas esenciales a la hora de emprender: La visión y la idea, El equipo y la ejecución de la idea, El lanzamiento de tu producto, Captación de fondos y Estructura legal. Todas ellas son herramientas fundamentales para lograr embarcarte en esta empresa con éxito. La guía definitiva del emprendedor, y al final aprenderás que cualquier proyecto en el que te embarques puede hacerse más deprisa.



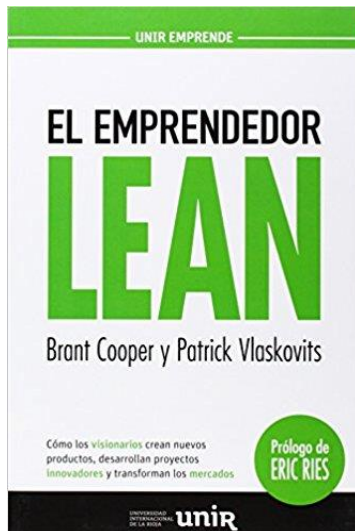
Manzanera, Antonio: Finanzas para emprendedores

Bilbao : Deusto, 2012

E/B-58/15483

[Ver disponibilidad](#)

Buscar capital para una empresa de nueva creación requiere no sólo un sólido plan de negocio sino también unos conocimientos de finanzas que permitan al emprendedor realizar una planificación financiera sensata, cerrar acuerdos de inversión en unos términos ventajosos para sus intereses y ofrecer seguridad y confianza al inversor. En Finanzas para emprendedores Antonio Manzanera describe todo aquello que un emprendedor debe conocer para conseguir financiación para su empresa y mantenerla a flote durante sus primeros años de vida. Desde un prisma de sencillez nos introduce de forma escalonada y casi imperceptible en una cátedra para poder sacar nuestro negocio y conseguir esa inversión. Si estás en el proceso de crear una empresa o bien la has creado recientemente y necesitas financiación para la misma, éste es el libro que necesitas para llevar tu proyecto a buen puerto.



Cooper, Brant: El emprendedor lean

Logroño : Universidad de La Rioja, 2014

E/B-58/15460

[Ver disponibilidad](#)

"El emprendedor lean" ofrece nuevas ideas, herramientas y actividades para ayudar a las empresas a crecer en entornos de máxima incertidumbre en los que ya no sirven las técnicas de gestión tradicional basadas en la predicción y la planificación. Siguiendo los principios del pensamiento lean clásico, Brant Cooper y Patrick Vlaskovits se centran en tres focos de atención principales: cómo interactuar con los clientes, cómo llevar a cabo experimentos y cómo utilizar los datos para obtener resultados positivos en cualquier iniciativa empresarial incierta, consiguiendo eliminar el desperdicio. Logran así un triple objetivo: 1. Describir por qué nuestra economía está preparada para una nueva ola de emprendimiento mediante el uso de nuevos métodos de innovación disruptiva. 2. Proporcionar ejemplos del mundo real de cómo los emprendedores están creando nuevos mercados y transformando otros. 3. Enseñar cómo se puede comenzar a crear valor.



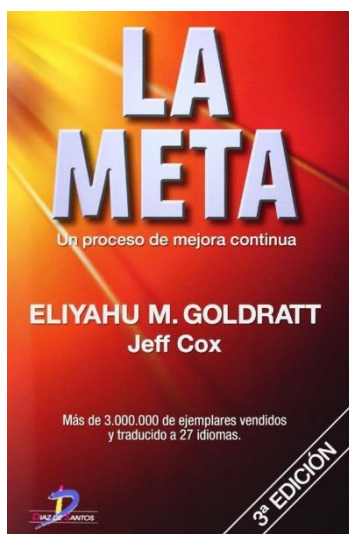
Castro Abancéns, Ignacio: Creación de empresas para emprendedores

Madrid : Pirámide, 2012

E/658.1/CAS/cre

[Ver disponibilidad](#)

En esta obra se explica el proceso completo de creación de una empresa, desde la génesis de la idea de negocio hasta su constitución y puesta en marcha. La elaboración de un plan de empresa, la elección de la forma jurídica más adecuada y la consideración de los principales trámites a realizar antes de la puesta en marcha. En primer lugar se trata la importancia de encontrar una buena idea de negocio y de dotarla de creatividad. Después, para que esa idea se convierta en oportunidad empresarial, será necesario generar un modelo de negocio óptimo y un plan de negocio, para lo que se proporciona una guía. Esta guía comienza con el resumen ejecutivo, un briefing o carta de presentación en el que se presenta toda la información esencial sobre los diversos subplanes que hay que plantearse. Uno es el plan legal, esto es, la elección del marco jurídico, que dependerá mucho de la actividad a desarrollar. Ello da paso al plan estratégico, donde partiendo de nuestra misión o de quiénes somos y de qué queremos, habrá que formular unas líneas estratégicas genéricas fruto del análisis del entorno (la competencia) y de los recursos y capacidades.



Goldratt, Eliyahu M.: La meta

Madrid : Díaz de Santos, 2013

E/B-58/15464

[Ver disponibilidad](#)

Escrita con un estilo cercano al relato de acción, "La meta" es la emocionante novela que está transformando el pensamiento de los directivos de todo el mundo occidental. La historia comienza con Alex Rogo un "estresado" director de fábrica que intenta desesperadamente mejorar los resultados de la misma, abocada al desastre. La historia de Alex para salvar su fábrica es algo más que una lectura interesante. Contiene un mensaje importante para todos los directivos de empresas y expone las ideas que sirven de base a la Teoría de las limitaciones ("Theory of Constraints-TOC), desarrollada por el Instituto Goldratt. Un gran libro para aprender a resolver los problemas que surjan en el transcurso de la creación de una empresa con un método eficiente, dando siempre importancia a las mejoras y los cambios. El autor ha sido descrito por la revista Fortune como "gurú de la industria" y por Business Week como "genio". Éste es un libro para ser recomendado a sus amigos profesionales de la industria - incluso a sus jefes- pero no a sus competidores.



Finch, Brian: Cómo desarrollar un plan de negocios

Barcelona : Gedisa, 2007

E/658/FIN/com

[Ver disponibilidad](#)

Según Roald Amundsen, explorador de la Antártida, “la aventura es una mala planeación”. La aventura no es en absoluto una prioridad empresarial. Para evitarla, todas las compañías necesitan un plan de negocios bien concebido, bien organizado y redactado por expertos. Un buen plan de negocios puede ayudar a la empresa a alcanzar objetivos vitales, como asegurar el respaldo financiero que necesita para pasar al siguiente nivel o para venderla bien, si así lo decide. Sin un plan de negocios, ningún banco, entidad financiera u oficina considerará financiar nuevos proyectos o ampliar las estrategias de dirección existentes. ‘Cómo desarrollar un plan de negocios’ es la guía que le conducirá paso a paso por todo el proceso de elaboración: la estructura del plan, la propuesta, la previsión de ventas, las consideraciones financieras, la evaluación de los riesgos, los planes empresariales para uso interno... Brian Finch es consultor independiente y autor de libros de negocios. Ha sido director de desarrollo en varias compañías grandes del Reino Unido y director de finanzas en una cadena de librerías de la que es cofundador.



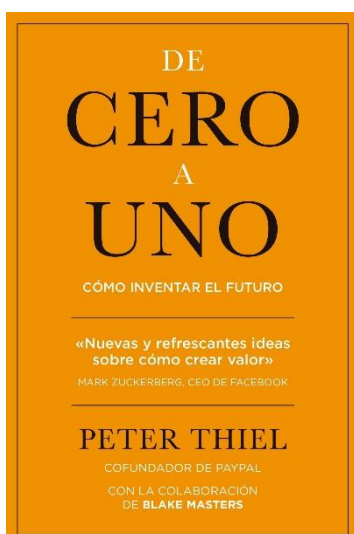
Kim, W. Chan: La estrategia del océano azul

Barcelona : Profit, 2015

E/B-58/15482

[Ver disponibilidad](#)

El libro por excelencia sobre estrategia os ayudará expandir vuestro proyecto, sin importar los mercados saturados de hoy en día, conseguir que vuestra empresa se diferencie y tenga éxito. El éxito de una empresa no se logra luchando en un segmento de mercado, con una competencia feroz, es decir en un océano rojo. Las capacidades de conseguir una ventaja competitiva batallan por una mayor participación en el mercado y se esfuerzan por diferenciarse. Este libro ofrece una guía de cómo encontrar nuevos segmentos de mercado para tu negocio los cuáles no estén saturados, un océano azul.



Thiel, Peter: De cero a uno: Cómo inventar el futuro

Barcelona : Gestión 2000, 2016

E/B-58/15321

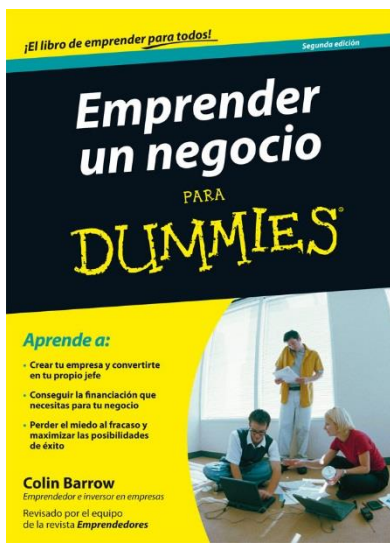
[Ver disponibilidad](#)

El próximo Bill Gates no diseñará un sistema operativo. Los próximos Larry Page o Sergey Brin no crearán un motor de búsqueda. Y el siguiente Mark Zuckerberg no inventará una red social. Si vas a copiar a estos chicos, es que no has aprendido de ellos. El progreso adopta dos formas: horizontal, basada en copiar cosas que funcionan (ir de 1 a n), y vertical, que significa hacer cosas nuevas (ir de 0 a 1). Este es el más difícil, porque implica hacer algo que nadie ha hecho antes. Si coges una máquina de escribir y construyes cien, has hecho un progreso horizontal. Si coges una máquina de escribir y construyes un procesador de textos, has hecho un progreso vertical. El progreso vertical (el de las empresas de Silicon Valley, por ejemplo) es posible gracias a la tecnología, mientras que el horizontal (pensemos en las empresas chinas) se apoya en la globalización. Aunque la mayoría piense que el futuro estará definido por la globalización, la verdad es que la tecnología es más importante. Y esta tecnología suele provenir de las *startups*, ya que es difícil desarrollar cosas nuevas en una gran organización. En cambio, en las *startups*, necesitas trabajar con otros y siempre manteniendo un tamaño lo suficientemente pequeño para poder llevar todo a cabo.



Emprender con éxito desde la Universidad / Juan Manuel Romero Ortega ... [et al.]
 Oleiros (La Coruña) : Redempresia, 2013 [E/B-58/15226](#) [Ver disponibilidad](#)

Para las universidades, lograr que los resultados de su investigación tengan el mayor impacto social, económico, cultural y de calidad de vida, forma parte también de su comportamiento responsable. Una de las formas de lograrlo, cada vez más patente también en el sistema universitario iberoamericano, es la creación de empresas a partir de los resultados de la I+D. Desafortunadamente, no son todavía muchos los casos, y menos aún los exitosos, por lo que si siempre es bueno disponer de ejemplos y, mejor aún, de referentes, esto se vuelve imprescindible en el ámbito del emprendimiento universitario iberoamericano. Para empezar y continuar es bueno conocer cómo lo han hecho otros; cuáles son sus objetivos; qué anhelan y en qué piensan. Y esto es así tanto para quien decide emprender por primera vez, como para quien ya lo ha hecho y quiere seguir en la lucha.



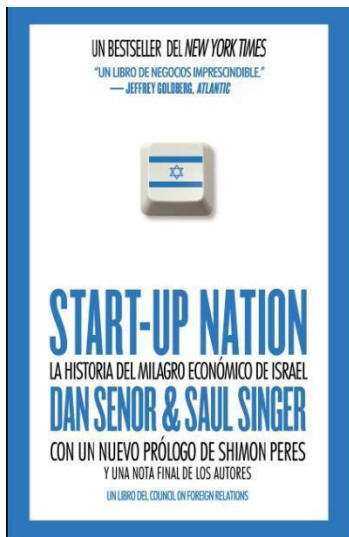
Barrow, Colin: **Emprender un negocio para dummies**
 Barcelona : CEAC, 2015 [E/658/BAR/emp](#) [Ver disponibilidad](#)

Montar tu propia empresa no es en absoluto una tarea fácil, pero la satisfacción de sacar adelante una iniciativa personal y triunfar en el mundo de los negocios lo compensa con creces. Sin embargo, debes tener una buena base para empezar: redactar el plan de negocio, analizar las necesidades del mercado, cumplir con la legislación vigente, conocer qué ofrece la competencia, ser consciente de los puntos fuertes y de las debilidades del sector y muchos otros parámetros. Esta obra trata todos estos aspectos y te ofrece la información que necesitas para montar tu propio negocio con plenas garantías de éxito. • Experiencia – hayas o no montado un negocio con anterioridad e independientemente de tus conocimientos del mundo de la empresa, este libro será tu mejor socio. • ¿Miedo al fracaso? – en estas páginas encontrarás todo lo que necesitas saber para encontrar tu oportunidad en tiempos difíciles. • Familiares, amigos, bancos – la financiación es imprescindible, pero saber cómo y a quién pedirle dinero todavía más. • Legislación vigente – todo aquello que debes conocer para no tener problemas con la Administración. • Ayudas, subvenciones – no dejes escapar ninguna oportunidad.



Medina, Agustín: **Hoja de ruta para emprendedores**
 Madrid : Pirámide, 2012 [E/B-55/14329](#) [Ver disponibilidad](#)

En este mismo instante, cientos de miles de personas en España están pensando en la posibilidad de llevar a cabo un proyecto empresarial. Jóvenes a punto de terminar sus estudios universitarios, desempleados de todas las edades, profesionales de éxito o prejubilados y jubilados con mucho tiempo disponible. Según las estadísticas, alrededor de cien mil emprendedores conseguirán su propósito este año. Algunos tendrán éxito y otros fracasarán en el intento. Este libro está pensado para ayudar a todos los emprendedores a llevar a cabo sus proyectos con éxito. De una manera sencilla y clara, examina todas las variables que el emprendedor debe tener en cuenta, y aporta los testimonios y las experiencias de otros emprendedores que, en muchos lugares del mundo, recorrieron el mismo camino con anterioridad. Se trata de consejos para hacer las cosas bien y para no cometer los errores que algunos cometieron. Ideas básicas para facilitar el camino y reafirmar las convicciones de que emprender un negocio es el mejor negocio que se puede hacer en la vida.



Senor, Dan: Start-up nation: La historia del milagro económico de Israel

New York, NY [etc.] : Twelve, 2012

E/B-58/15406

[Ver disponibilidad](#)

Start-up Nation responde a la pregunta de un billón de dólares: ¿cómo es posible que Israel - un país de 7,1 millones, 60 años, rodeado de enemigos, en un constante estado de guerra desde su fundación, sin recursos naturales - produzca más start-ups que naciones grandes, pacíficas y estables como Japón, China, India, Corea, Canadá y el Reino Unido? Con la sagacidad de expertos en política exterior, Senor y Singer examinan las lecciones de un país impulsado por la cultura de la adversidad, que reduce las jerarquías y aumenta la espontaneidad - todo ello avalado por las políticas del Gobierno centradas en la innovación. En un mundo donde economías tan diversas como Irlanda, Singapur y Dubai han intentado re-crear el Efecto Israel, hay lecciones empresariales que bien merece la pena destacar. A medida que los EEUU relanzan su economía y el espíritu de puede hacerse, este es el mejor momento para volver la vista hacia esta notable y resistente nación para obtener algunas impresionantes y sorprendentes claves.



Fernández, Sergio: Vivir sin jefe

Barcelona : Plataforma, 2009

E/1-52/13047

[Ver disponibilidad](#)

Hay muchas personas que desarrollan trabajos como empleados por los que no sienten ninguna pasión, que los mantienen sólo por conseguir la remuneración de final de mes. Por otra parte están los emprendedores, gente que ha puesto en marcha una aventura empresarial y que suele atravesar todo tipo de problemas, excesos o dificultades hasta, si logran salir adelante, llegar a ver cumplido su sueño. En España, más de la mitad de los sueños empresariales fracasan en el primer año y tan sólo un quince por ciento supera los cinco años. Tiene en sus manos un libro que le detalla y aconseja sobre los principales errores que cometen con mayor frecuencia los emprendedores. Si es cierta la sentencia que afirma que los fracasos constituyen el mejor aprendizaje, este libro es el perfecto formador. "Aprender de los errores requiere valentía, humildad y sabiduría. En este excepcional libro, Sergio Fernández nos abre las puertas de un aprendizaje esencial para todo emprendedor: corregir errores pasados que podemos evitar". Fernando Trías de Bes. Escritor y Economista.

Aulet, Bill: La disciplina de emprender

Madrid : LID, 2015

E/B-58/15177

[Ver disponibilidad](#)



¿El emprendedor nace o se hace? Si eres de los que piensan que hay que nacer con un gen creativo, este libro te hará pensar de forma diferente. emprender es un arte y se puede aprender. Muchos de los mejores emprendedores del mundo – Richard Branson, Steve Jobs o Bill Gates– sólo tienen una cosa en común: hicieron grandes productos. 'La disciplina de emprender' te ofrece un mapa detallado para crear productos innovadores y de gran éxito, centrándose en el proceso de evolución continuo para cuestiones tan importantes como decidir el mejor lugar para asentar tu empresa. Podrás crear productos y servicios, tradicionales o digitales, con un este sencillo método de 24 pasos, que hace hincapié en las tres formas de empezar esta aventura: con una idea, una innovación tecnológica o con pasión. Bill Aulet te enseña a controlar y reducir tus riesgos al identificar y centrarte en áreas que puedes manejar. Este libro puede ayudarte a asegurar tu éxito o a fracasar más rápido, si tu idea resultara inviable, para que cambies a una mejor.



Villoch, Nacho: La aventura de Diana

[Barcelona] : White tiger, 2014

E/B-58/15263

[Ver disponibilidad](#)

‘La Aventura de Diana’ es una novela empresarial que conecta un viaje de exploración y descubrimiento con las vicisitudes que todo emprendedor que quiera innovar va a encontrarse en su proyecto. Diana, la protagonista de la historia, siente que es el momento de asumir el control de su destino y tiene una innovadora idea de negocio. Para llevarla a cabo, necesita los conocimientos de Yago un joven experto en tecnología y Félix un veterano ejecutivo. Juntos, y con la inspiración de una enigmática carta náutica, fletarán un barco nada convencional para cruzar el Océano azul de la innovación. La acción transcurre en la tierra imaginaria de Confortalia, una fértil zona de confort, en la que los propios accidentes geográficos y fenómenos meteorológicos tienen un significado relevante para la historia. Con un marcado fin didáctico; recoge más de 60 conceptos, referencias, herramientas y aprendizajes sobre innovación y emprendimiento. A través de un creativo storytelling y con la visualización de un mapa, que en definitiva es una infografía que enriquece la historia. El autor Nacho Villoch, @Capitan Cook, nos acerca a entender el significado y las consecuencias del emprendimiento y la innovación