

Tirada: 536.081	EL MUNDO MERCADOS	Nacional Economía 2ª Edición	Semanal 27/09/2009	Superficie: 257,00 cm²	 1 / 1
Difusión: 411.546				Ocupación: 29.38%	
(O.J.D)				Valor: 13.536,45	
Audiencia: 1.440.411				Página: 38	
(E.G.M)					
Ref: 2746588					

> **LIBROS**

El vértigo del relevo generacional

A través de los recuerdos de la infancia del hijo de un emprendedor, se describen los puntos clave para la puesta en marcha, permanencia y traspaso de la dirección de un negocio familiar. Por **Ángela Méndez**

Acepto o no acepto la dirección de la empresa familiar, esa es la cuestión. Y, en este caso, el tema que plantea el libro de María Ángeles Chavarría, *Mi padre es un mago*. En algo más de 100 páginas la autora describe las vicisitudes de cualquier emprendedor para poder hacer realidad el sueño de crear su propio negocio. Como en la mayoría de los casos, los problemas aumentan cuando la empresa crece, empieza a dar resultados y los familiares quie-

ren unirse al proyecto. Pero el eje central es el relevo generacional. ¿Qué debe hacer el hijo del fundador cuando su padre le propone asumir la dirección? ¿Está preparado? ¿Realmente quiere hacerlo? ¿Cómo afrontar la desilusión del patriarca ante una negativa? Todas estas son las cuestiones que Chavarría analiza hábilmente en su libro.

Cada capítulo está cerrado en sí mismo y responde a una pregunta concreta, describiendo así las rivalidades y tensiones entre

familiares; cómo discernir entre el ámbito doméstico y el laboral; la necesidad de reorientar el negocio para ser más competitivos y si es conveniente o no apostar por alguien ajeno a la familia para dirigir la compañía.

Con los ojos de un niño

Lo novedoso del estilo de esta obra es que su autora se explica a través de los ojos de un niño que ve a su padre como un mago que consigue sacar adelante una em-



Mi padre es un mago
 Autores: María Ángeles Chavarría
 Editorial: Esic
 Precio: 15 euros

lector el que descubra entre líneas las enseñanzas y consejos, aunque el recurso de la visión infantil es original.

Sin embargo, a veces resulta demasiado lento y difuso, porque entretiene retazos de conversaciones entre miembros de la familia, sueños, juegos y programas in-

Hay que discernir entre lo doméstico y lo laboral, si es adecuado apostar por alguien ajeno a la familia

fantiles que hacen perder el hilo del importante mensaje de *management* que quiere transmitir, que no es otro que hay que aprender a tomar decisiones mirando en nuestro interior; conociendo nuestras fortalezas y nuestras debilidades; sopesando seriamente los pros y los contras; asumiendo con valentía y afán de superación los errores y teniendo la certeza de que lo que finalmente decidamos será lo mejor.

presa y tiene tiempo (aunque a veces no todo el que quisiera) para jugar y estar con él. Como muchos otros libros de gestión utiliza la narración para que sea el