

Lo que mi mente subrayó:

1ª PARTE

Hay tanta gente que promete soluciones sofisticadas, que cuando alguien ofrece explicaciones sencillas se convierte en sospechoso.

En la empresa teníamos al enemigo en casa y eso mata la moral de cualquier soldado, sobre todo si en tu trinchera no ves más que barro y lluvia. Y a mi vida, entonces, le sobraba frío.

QUE UNA EMPRESA O PROYECTO SOBREVIVA NO DEPENDE DE LO BIEN O MAL QUE SE GESTIONE sino de lo bien o mal que se haga RESPECTO AL MERCADO Y A LA COMPETENCIA.

Cuando una empresa gana, casi nadie se pone a analizar las causas, la solidez de los beneficios, los errores ocultos. Y sobre todo, **nadie analiza lo que se ESTÁ DEJANDO DE GANAR** por no hacer las cosas mejor.

NO BASTA CON SABER UNA COSA, HAY QUE LLEVARLA A LA PRÁCTICA, O PERDER AÑOS EN INÚTILES ENSAYOS Y ERRORES.

Es muy cómodo pensar que las cosas no tienen arreglo, porque así nos eximimos de la responsabilidad de buscar y poner en práctica las soluciones.

Uno de los errores principales del fracaso de los emprendedores es que **MIRAN EN LA DIRECCIÓN EQUIVOCADA**. Se miran a ellos.

Las preguntas que se hacen son del tipo: ¿Yo que quiero hacer? ¿a mí qué me gusta hacer? ¿En qué soy bueno? Se ponen a hacerlo y luego buscan la forma de venderlo en el mercado.

No es cuestión de querer, es cuestión de **QUERER EN LA DIRECCIÓN CORRECTA**. **Muchas veces se teme a las respuestas y por eso no se hacen las preguntas**. Lo que no evita que haya que pagar el precio de obviarlo.

Fernando Sánchez Salinero
Del libro *La casa al revés*
¿Por qué fracasan las empresas?