LLIBRES
NOVETATS EDITORIALS

Un Hyperloop el 1825

Smil recorre la història de grans invents i creu que el ritme d'innovació actual és en part un mite

Justo Barranco

El 1825 el públic britànic va llegir als diaris una audaç proposta per cobrir la distància d'una mica més de 600 quilòmetres entre Londres i Edimburg en cinc minuts. Els propietaris de l'acabada de crear London and Edinburgh Vacuum Tunnel Company van publicar el seu projecte per a una societat anònima que havia de construir un túnel o tub de metall entre la capital escocesa i l'anglesa destinat a transportar-hi mercaderies i passatgers... creant el buit dins seu. Gairebé dos segles després d'aquella portentosa visió Elon Musk presentaria un projecte no gaire llunyà amb el nom de Hyperloop.

La invenció i la innovació tenen els seus temps. Temps que, de vegades són breus i d'altres, no arriben mai, com mostra l'expert en energia Vaclav Smil a *Innovación e invención*, un llibre que va d'invents que semblaven destinats a imposar-se però que van desaparèixer aviat, com el zepelí, a d'altres que encara continuem esperant, com la fusió nuclear. Per descomptat, no oblida uns quants invents que sí que es van materialitzar, però que aviat es van convertir en indesitjables. Un títol que, com si fos una pel·lícula, té fins i tot un malvat de categoria: Thomas Midgley, que a la seva feina per a la General Motors va crear la benzina amb plom quan, a més del plom, ja se sabia que hi havia altres substàncies com l'etanol per solucionar el funcionament deficient dels motors de combustió interna –i també se sabien els efectes pernicio-

JOSEP BADOSA.

Un zepelí travessant el cel de Barcelona davant de Colom

INVENCIÓN E INNOVACIÓN
Vaclav Smil
Arpa
Barcelona, 2025
272 p. | paper 19,90 €

sos del plom per a la salut– i també va ser l'inventor dels CFC, que es van convertir aviat en els refrigerants més comuns de tot el món i que van minar la capa d'ozó.

El transport aeri és una altra de les estrelles del llibre, amb els enormes zepelins, que inicialment no tenien competència en els viatges de llarga distància i que van acabar desplaçats per l'actual aviació comercial i ho haurien estat fins i tot sense l'accident del Hindenburg. La mateixa aviació comercial davant la qual caurien els avions supersònics de passatgers. I, sens dubte, una de les estrelles dels invents que s'havien d'imposar –ni tan sols calien comptadors– i no va passar és l'actual energia nuclear. El pecat de base va ser que els EUA portessin a terra la mateixa tecnologia de reactors refrigerats per aigua a pressió dels seus submarins nuclears i que cap físic del projecte Manhattan no creia la millor opció.

En l'actual època de tecnooptimisme, pensa que hi ha un mite gairebé religiós sobre el grau d'invenció i innovació que vivim. No només encara no tenim els cotxes autònoms que ja haurien d'estar circulant, sinó que no hi ha cap avenç exponencial en els processos essencials perquè funcioni el nostre món, com ara el rendiment dels cereals. La nostra civilització no es basa en l'electrònica posterior al 1971, tot i que ha ajudat. I recorda que per solucionar molts dels problemes més urgents del planeta, des de tractaments d'aigua més barats fins a més rendiments en els cultius, més que inventar, necessitem només una innovació decidida que difongui els beneficis i redueixi els costos de moltes tècniques ja a les nostres mans.

Ni tenim cotxes autònoms ni hi ha creixement exponencial a les collites

EL FONDO
Rob Copeland
Arpa
Barcelona, 2025
452 p. | paper, 21,90

Quan Ray Dalio va anunciar el 2022 que es retirava de l'empresa que havia creat 50 anys enrere, Bridgewater, el fons d'inversió lliure més gran del món, la notícia va acaparar titulars atès l'espectacular èxit de la seva firma i el misticisme que alimentaven les seves aparicions en mitjans, les seves relacions amb famosos i el seu exitós llibre *Principios*. El periodista Rob Copeland prova de desmuntar el mite en aquest llibre, que uneix èxit financer, meritocràcia, amenaces, toxicitat, traïció i relacions amb alts càrrecs de l'FBI.

HABLA, CONECTA, CONVENCE
José Manuel Tourné
Lid editorial
Madrid, 2025
170 p. | paper, 23,95 €

L'art de parlar bé no és un do de pocs sinó una habilitat que qualsevol pot desenvolupar. El bon orador, subratlla l'autor, aconsegueix emocionar, commoure, influir i persuadir no només amb les seves paraules. Per convèncer, per damunt de tot, diu, cal connectar amb l'audiència i mantenir aquesta connexió al llarg de tot el discurs. En aquesta guia ofereix eines i consells per a la veu, la imatge, el llenguatge del cos i, per descomptat, el guió per aconseguir intervencions capaç de canviar percepcions i moure voluntats.

PENSIONES: LA PROMESA ROTA
Manuel Álvarez
Lid editorial
Madrid, 2025
174 p. | paper, 22,95 €

El model actual podrà assegurar una jubilació digna? És necessari un canvi estructural? Manuel Álvarez, que ha abordat la qüestió des del sector privat i des del públic, analitza la situació actual del sistema, els encerts i mancances de les successives reformes i l'impacte que el marc fiscal europeu tindrà en la despesa en pensions. Després de l'anàlisi de models internacionals, proposa la transició cap a un sistema multipilar més robust en què la inversió en innovació, formació i ocupació exerceixi un paper clau.

Ramon Talamàs
President de la Cambra de Comerç de Terrassa

Tests de mercat en l'emprenedoria

Conscients que la iniciativa privada és la principal font de la riquesa que tota societat necessita per al seu harmoniós desenvolupament, des de l'entitat que tinc l'honor de presidir procurem ajudar les persones que se'ns acosten per participar en els nostres programes de promoció de la necessària emprenedoria.

La metodologia que seguim està comprovada per l'experiència, i és només una crossa, a cops imprescindible, per a la perfecció d'una idea de negoci sorgida bé de la detecció d'una necessitat, sovint oculta i consegüentment no coberta pel mercat, o de la potencialitat de millora o apropament geogràfic d'una oferta existent.

Diàriament, constatem que l'explosió tecnològica està accelerant l'ecosistema emprenedor. La gestió de dades potencia iniciatives que ofereixen solucions inabastables fa poc temps i alhora genera noves necessitats a les quals la roda, el *sistema* en llenguatge tècnic, procura donar solució.

Sent l'anterior la principal característica de moltes de les realitats amb què interactuem, també valorem, i molt, la potencialitat d'iniciatives sorgides de l'anàlisi de l'operativa d'activitats tradicionals en acoblar-hi solucions tecnològiques, procés que requereix una visió objectiva que superi la lògica rutina, sovint necessària per assolir rendiments, però a la vegada limitadora si no és objecte d'anàlisis periòdiques.

Ens trobem en un moment de forta potencialitat, i més si les cambres estem a l'altura per col·laborar en un dels camps en el qual estimo que podem contribuir eficaçment a l'hora de cercar activitats per provar i perfeccionar noves idees, aspecte que requereix una obertura de mires global per possibilitar-ho en l'operativa empresarial. Som conscients que, principalment a les pimes, se'ls fa difícil destinar temps i adequar procediments per aquesta funció. En conseqüència, estimem la necessitat de trobar incentius que ho possibilitin i, per tant, les cambres, com a coneixedores del teixit empresarial, tenim el repte de procurar casar aquestes dualitats i ajudar a estructurar acords beneficiosos i incentivadors per a les parts, fent valdre la potencialitat de col·laboracions entre iguals per sobre de la idiosincràsia individualista de part del teixit empresarial, que tot i el seu valor li resta competitivitat del fet de no assolir una grandària necessària en un món global.

Paper
Facilitem les col·laboracions entre iguals i fomentem provar les noves idees per evitar fracassos i potenciar l'èxit emprenedor

A la vegada, provar productes i solucions en una fase inicial del seu desenvolupament facilita una adaptació més bona a les necessitats del mercat i pot evitar llançaments fallits que engrandeixin la taxa d'iniciatives que no arriben a bon port. A la pràctica, sabem que aquestes formen part de la lògica i risc de tota emprenedoria, però no és menys cert que la correcta pauta de les diferents facetes i el test de mercat n'és una de les principals. La possibilitat d'èxit, encara que sigui reformulant la solució, s'incrementa, i això és el que tots plegats hem de procurar.