



excelente.

Hotel Goldeneye,
en Jamaica
Goldeneye Hotel,
in Jamaica

Entrevista / Interview
Joseph Gordon-Levitt
Muy personal / Very personal
Sharon Stone

JORGE MAS

ironman del retail

Una lesión de muñeca le apartó de su pasión por el tenis. Desde entonces, se enganchó al "running", luego al triatlón, y el próximo verano participará en su primera competición Ironman completa, para la que se entrena junto a otros emprendedores que encuentran en este deporte disciplina y perseverancia muy útiles en su trabajo. Para Jorge Mas Velasco (Barcelona, 1974), familia y deporte completan el elemento anímico necesario para equilibrar la balanza de su vida profesional. El consejero delegado de Masgourmets opina que son los emprendedores quienes hacen avanzar a la sociedad, y vive el universo de la tiendas (el "retail", como se conoce internacionalmente) desde niño, ya que ese fue su entorno familiar. Al observar que en España aún no existía una literatura especializada al respecto, ha escrito junto a Luis Lara *Por qué unas tiendas venden y otras no*, una práctica guía con todo lo que un establecimiento debe hacer para tener éxito. "Para algunos, nuestro manual es como descubrirles la sopa de ajo, pero hay obviedades que no estaban escritas. En Inglaterra y EE.UU. te desean un buen día cuando sales de una tienda aunque no hayas comprado nada. Y aquí, en algunas, ni te saludan cuando entras y no establecen contacto, que es lo más básico". Según Jorge Mas, el verdadero éxito es la felicidad, que cada cual ha de perseguir practicando la tolerancia hacia el fracaso en lugar del miedo: "Creo que los currículos no deberían servir tanto para conocer los éxitos de un emprendedor, sino para analizar cómo ha superado las curvas del camino y los momentos difíciles". Y deja este mensaje rotundo: "La gente debe tener ilusión, estar motivada. De otro modo, las cosas no salen. Todo el mundo tiene que mejorar continuamente, y para eso, debe estar contento consigo mismo, saber lo que quiere y marcarse una hoja de ruta". ■

Autor de un manual que explica por qué una tienda vende y otra no.

He wrote a manual explaining why shops sell or do not sell.

POR BY JUAN CARLOS DE LAIGLESLIA

the ironman of retail

Awrist injury forced him to give up his passion, tennis. Then he got into serious running, then triathlons, and next summer he will take part in his first full Ironman event. He's been training for it with other entrepreneurs who found in this sport the discipline and persverance that serves them well in their work. For Jorge Mas Velasco (Barcelona, 1974), family and sport are the necessary counterweights to his professional life. The managing director of Masgourmets, who feels that it is the entrepreneurs who move society forward, has lived in the world of retail stores since he was a child because that was the family business. When he saw that in Spain there was no specialised writing about this subject, he authored (with Luis Lara) *Por qué unas tiendas venden y otras no* (Why Some Shops Sell and Others Don't), a practical guide to what every establishment should do to be successful. "For some

readers, this manual is too basic, but there are also obvious things that have not been written down before. In England and the United States employees wish you a good day when you leave their shop, even if you haven't bought anything. But here in some places they don't even greet you when you come in or establish any contact, and that should be elementary." According to Jorge Mas, true success is the happiness that each person must seek by being tolerant of failure rather than being afraid of it: "I think a curriculum vitae should deal less with the achievements of a person and more with analysing how he has endured the rough patches in his career." And he delivers this message: "People should be enthusiastic, motivated. If not, things won't go well. Everyone has to improve continually, and to do that a person has to be content with himself, know what he wants and set a course of action." ■

EMPRENDEDOR ENTREPRENEUR

