

‘La Píldora Serrahima’, la historia del hombre que puso en órbita Pepephone y lanzó O2 en España

- **Pedro Serrahima** te ofrece una píldora que te hará ver el mundo de otra forma. Aunque viene en dos versiones, blanca con topos rojos y en azul, en realidad ambas son exactamente la misma.
- Quizá el único libro que pueda tener, al mismo tiempo, prólogo de **José María Álvarez-Pallete**, presidente de Telefónica, y epílogo de **Rubén Sánchez**, secretario general de Facua.

LA PÍLDORA SERRAHIMA



Miguel Ángel Uriondo
Pedro Serrahima

El 1 de noviembre se pone a la venta *La Píldora Serrahima*, un libro escrito por **Miguel Ángel Uriondo** y con la colaboración de **Pedro Serrahima** en el que se narran la vida y milagros del hombre que puso en órbita **Pepephone**, trajo **O2** a España y transformó la experiencia de cliente en nuestro país.

Probablemente es el único libro en la Historia capaz de tener un prólogo del presidente de Telefónica, **José María Álvarez-Pallete**, y un epílogo del secretario general y portavoz de Facua, **Rubén Sánchez**. Esto se debe en parte a que Serrahima ha conseguido éxitos empresariales sin parangón, como conseguir vender una operadora con una veintena de trabajadores a MásMóvil por 160 millones de euros, o lanzar O2, uno de los proyectos más exitosos de Telefónica en un momento difícil para el sector de las telecomunicaciones. Pero también se debe a que lo

ha hecho desde el respeto total a sus clientes, eliminando barreras que durante años se daban por inamovibles y que hoy están en desuso gracias a su ejemplo.

Pedro Serrahima nunca ha sido el que ha vendido más barato, nunca ha subvencionado terminales y nunca ha tolerado los contratos de permanencia abusivos. A cambio, quizá ha sido el directivo español que más se ha esforzado en tratar a los clientes como a seres humanos. Cree a pies juntillas que las empresas son siempre las personas que hay en ellas y que se puede aspirar a que sean extraordinariamente normales.

El libro es el resultado de decenas de horas de entrevistas y de una relación profesional que se prolongó durante más de una década. Cuenta la historia de Serrahima desde su infancia y el lanzamiento de su primer proyecto empresarial, durante sus años de Universidad. Narra la época en la que, trabajando para El Corte Inglés, tuvo tantas barreras para desarrollar su proyecto de comercio electrónico que incluso tuvo que ‘hackear’ la compañía para

conseguirlo. O los tiempos en los que Ono provocó una manifestación en el Congreso justo antes del lanzamiento de la primera tarifa plana de Internet fijo en España.

¿Sabías que dejó la cablera frustrado porque tenía un proyecto rompedor para su telefonía móvil que habría transformado el sector y el operador prefirió apostar por otro mucho peor que fue un sonoro fracaso? ¿O que Pepephone se autodestruyó pocos meses después de salir al mercado aunque ninguno de sus clientes se enteró? ¿Crees que se puede convertir a tu peor enemigo en el padrino de tu hija? ¿Te interesa saber cómo fue la noche en la que Javier Hidalgo y Rosauro Varo vendieron la compañía del macarra de lunares a MásMóvil? ¿O qué papel tuvieron los portales de Internet en su crecimiento? ¿Conoces la batalla interna que hubo en Telefónica para lanzar la marca O2 en España? ¿De qué famosa *start-up* fue Pedro consejero delegado por unas horas? ¿Por qué salió de Globalia después de no llegar a cumplir un año en el coloso del turismo?

Las anécdotas de Serrahima siempre son una manera de explicar una filosofía de vida basada en la honestidad y las ventajas de tratar a los clientes, a tus empleados e incluso a tu familia con normalidad. El libro es socrático en su forma de transmitir los mensajes. No los impone. El lector los extrae fácilmente y termina convirtiéndose en un ejercicio de aprendizaje tanto para el lector como para su autor. **Es un libro diseñado para ser absolutamente inútil para todas esas empresas que se dedican a hacer resúmenes de libros para ejecutivos que no tienen tiempo de leer.**

No encontrarás en él lecciones para hacerte rico, casi todo lo contrario, y no incluye lecciones masticaditas sobre cómo comportarse en el mundo de la empresa. Probablemente, muchas de las cosas que cuenta Pedro son anatema en las escuelas de negocio. Y aún así le ha ido bien.

Su lectura tiene un riesgo importante: **una vez que ves el mundo desde los ojos de Pedro Serrahima ya es muy difícil volver a verlo de otra manera.**

“En los apenas tres años que lleva con nosotros Pedro ya nos está cambiando”
José María Álvarez-Pallete, presidente de Telefónica

“Cuando empecé a conocerlo, durante su etapa en Pepephone, pensé que había algo que no cuadraba. Al dirigir una empresa que enfocaba tanto su marketing hacia el respeto al cliente podía estar jugando a eso, a una estrategia de marketing (...) Pero cuanto más hablaba con Serrahima y comprobaba que lo que decía se traducía en hechos, más me iba dando cuenta de que ese tío creía en lo que contaba (...) No había humo”.
Rubén Sánchez, secretario general y portavoz de Facua

Contacto para entrevistas y reseñas: **Miguel Ángel Uriondo:** uriondo@uriondo.es

Ya en pre venta en formato Kindle de Amazon, disponible el 1 de noviembre en tapa blanda:
<https://amzn.to/3BdEsW6>