



### LA BELLEZA DE SER CRISTIANO

Ernesto Juliá  
Pelicano

En este ensayo de espiritualidad, Ernesto Juliá desentraña la grandeza y la belleza de ser cristiano presentándola de modo atractivo y comprensible en un mundo secularizado que tiene dificultades incluso para entender el significado de la propuesta cristiana. Y lo hace respondiendo a preguntas básicas y fundamentales: ¿Qué es lo que pretende realmente un cristiano? ¿Qué tiene que hacer para lograrlo? ¿Qué significa ser hijos de Dios? ¿Qué son los sacramentos y la vida de la gracia? ¿Tiene sentido seguir hablando del pecado? El autor, apoyándose en una sólida visión teológica y en una amplísima experiencia pastoral, responde a estas cuestiones presentándonos una vida personal cristiana que, engarzada en la Gracia, alimentada por la acción del Espíritu Santo y por la oración y la Eucaristía, crece en la fe, en la esperanza, en la caridad. Una vida que es el fruto de la respuesta libre, llena de amor, del hombre a los 'sueños' de Dios, que la Trinidad Beatísima ha expresado en la creación, en la redención y en la santificación del hombre. Se trata, en definitiva, de una presentación de las verdades cristianas atemporales presentadas bajo luces novedosas y, al mismo tiempo, injertadas en la más honda tradición de la Iglesia, de los Padres y de los Santos. Luces que nos ayudan, bajo la mirada de la Virgen, a contemplar, a saborear y a gozar la realidad siempre nueva del Amor de Dios.



### EL MERCADO DE LA TELEVISIÓN EN ESPAÑA: OLIGOPOLIO

Juan Pablo Muñoz  
Artero  
Deusto

Desde 1988, año en que se promulgó la Ley de Televisión Privada, el mercado televisivo español ha experimentado un proceso de desregulación particular que en el resto de países de Europa se dió hace ya tiempo. El libro analiza los acontecimientos que han tenido lugar entre 1990 y 2005, los quince años más importantes para el desarrollo de la competencia en la televisión en España y establece comparaciones con los sistemas de otros países. Estos acontecimientos han creado un sistema televisivo único en el que las cadenas privadas operan bajo el manto de las licencias de servicio público otorgadas por el Gobierno y las públicas se financian tanto del Gobierno como de la publicidad.

## El gran reto de la TDT, oportunidades y amenazas

La consolidación en España de la Televisión Digital Terrestre (TDT) es inminente, y está claro que ésta traerá consigo mucha más oferta televisiva y, hasta cierto punto, una nueva forma de ver y hacer televisión.

El contexto en el que se presenta también es importante, pues llega en un momento de gran turbulencia e incertidumbre tecnológica. Desde la llegada de comunidades virtuales como **YouTube**, plataformas como el *video-on-demand*, IPTV o Internet TV, y la televisión a través del móvil, se han abierto muchas puertas a la consumición de la televisión. Además, las nuevas generaciones se han convertido en un consumidor muy interactivo que cada vez más comparte su ocio con estos nuevos medios.

En el primer capítulo del libro se hace un análisis de la evolución de la televisión en España, que se ha realizado acompañada de unos profundos cambios en los valores y costumbres de los españoles.

Los siguientes capítulos están dedicados a analizar los principales retos que se presentan para los operadores, los

proveedores de contenidos y los anunciantes y, finalmente, se recogen una serie de conclusiones generales sobre este estudio.

Este informe, resultado de casi dos años de trabajo, ha sido realizado por el profesor del IESE Julián Villanueva; José María Irisarri, profesor en el IE de Madrid y en la **Universidad de Navarra**; Eva Campos, directora de Sabadell Corporate Finance, del **Grupo Banco Sabadell**, y Fernando Baz Ribó, de la consultora estratégica **Palladium Group**.

"La TDT: ¿Un negocio imposible?" analiza el posible cambio del *statu quo* de operadores, proveedores de contenido y anunciantes así como de las principales oportunidades y amenazas que rodean este medio de comunicación.



### «La TDT: ¿un negocio imposible?»

Julián Villanueva, José  
M. Irisarri, Eva Campos,  
Fernando Baz  
Deusto

## Hacer viable trabajo y familia

La guerra por el talento ha hecho de las políticas que fomentan la conciliación entre trabajo y vida personal una ventaja competitiva cada vez más importante para las empresas. Ésta es una de las principales conclusiones de "*Harmonizing Work, Family and Personal Life*", libro editado por el profesor del **IESE** Steven Poelmans y la profesora de la **Universidad de Rutgers** Paula Caligiuri.

Las organizaciones ya no pueden permitirse el lujo de suponer que el ideal es un hombre trabajador, a tiempo completo, y libre de responsabilidades fuera del trabajo. Actualmente, existe una cada vez mayor demanda de los patrones más flexibles de empleo. La obra es una guía práctica para implementar políticas viables de conciliación trabajo-familia sin que los empleados

sientan que están cometiendo un suicidio profesional. Su objetivo es ayudar a las empresas a crear un entorno laboral más equilibrado.

Incluye una amplia gama de perspectivas internacionales, tanto del ámbito académico como industrial. Además, recoge casos reales de empresas que han implementado prácticas de conciliación e incluye una orientación práctica para evaluar las políticas existentes con el fin de ayudar a cambiarlas.



### «Harmonizing Work, Family and Personal Life»

Steven Poelmans, Paula  
Caligiuri  
Cambridge University  
Press

## Desmontando las trampas que acechan a la empresa familiar

Simple y burdas o sofisticadas y casi invisibles, las trampas de la empresa familiar suelen nacer al confundir los intereses de la familia con los de la empresa. Definir los peligros más habituales es una tarea básica para lograr que la vida de la compañía sea lo más duradera posible. Pero para crear diagnósticos adecuados también es imprescindible conocer las peculiaridades que convierten a las empresas familiares en negocios prácticamente únicos.

Uno de los principales objetivos de la empresa familiar es la longevidad, a pesar de que en contadas ocasiones la compañía se mantiene más de tres generaciones. Para lograr esta meta es necesario definir bien los peligros y las trampas que tienen estos negocios prácticamente únicos, a los que hace falta conocer bien para encontrar buenas soluciones y resultados.

Las causas del cierre de muchas de las empresas familiares se deben, en mayor medida, a la falta de cualidades de los directivos más que a asuntos puramente económicos. El profesor Miguel Ángel Gallo ha elaborado una guía para superar sin dificultad estos retos.

En el libro, dividido en tres grandes bloques, se abordan primeramente las tram-

pas y los problemas más comunes en las empresas familiares, entre los que destaca la confusión entre la capacidad profesional y la propiedad, los retrasos en la sucesión del liderazgo, la confusión entre las decisiones y órganos de gobierno y las decisiones y órganos de dirección, el hecho de no seguir las normas propias de una empresa de negocios y el creerse inmunizado.

En segundo lugar se analizan las peculiaridades de la empresa familiar, centrándose en los puntos fuertes y débiles de estos negocios y su relación con el entorno, en su ciclo de vida y en la sucesión del cargo.

Finalmente, en un tercer bloque se aborda el ciclo de vida de la empresa familiar, centrándose en las variables que pueden afectar a las diferentes etapas de evolución.



*«Ideas básicas para dirigir la empresa familiar»*

Miguel Ángel Gallo  
Eunsa

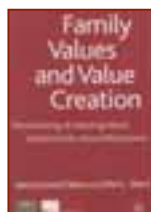
## Los valores familiares

En la actualidad, las compañías capaces de lograr el equilibrio entre los objetivos económicos, los de la organización y sus obligaciones sociales se erigen como modelo a seguir. Las empresas familiares son un buen ejemplo de este equilibrio, como demuestra el libro "Family Values and Value Creation. The Fostering of Enduring Values Within Family-Owned Businesses".

La obra analiza las características que conforman la idiosincrasia propia de las empresas familiares, esos aspectos a menudo aclamados pero todavía poco estudiados académicamente. Un vacío que viene a llenar esta obra colectiva dividida en once capítulos y en la que participan diecinueve académicos de las universidades y escuelas de dirección más prestigiosas, coordinados por Josep Tàpies, titular de la Cátedra

de Empresa Familiar del **IESE**, y John Ward, de la **Kellogg School of Management** de Estados Unidos.

El capítulo firmado por el profesor Josep Tàpies, junto a los profesores también del IESE Fabrizio Ferraro y Erica Salvaj, analiza las ventajas que los consejeros interconectados e independientes aportan a la empresa familiar.



*«Family Values and Value Creation. The Fostering of Enduring Values Within Family-Owned Businesses»*

Josep Tàpies, John L. Ward  
Palgrave MacMillan



**EN BUSCA DEL PROGRESO Y EL EQUILIBRIO**

Sanjay Peters  
Kairós

El debate sobre el papel del Estado ha cobrado gran importancia en los últimos meses de 2008, con el rescate de bancos e instituciones financieras por parte de los gobiernos de Estados Unidos y Europa. ¿Hasta qué punto deben intervenir las autoridades gubernamentales en los mercados? Ésta es una de las cuestiones que el profesor del IESE Sanjay Peters analiza en este libro a partir de ejemplos opuestos. El volumen ilustra cómo la economía india ha estado creciendo a una tasa media anual de alrededor del 8% en los últimos quince años, mientras centenas de millones de personas siguen viviendo en la pobreza. Una de las regiones menos industrializadas, Kerala, es al mismo tiempo una de las que registra una mayor calidad de vida. ¿Cómo es posible que la mejora social no vaya acompañada de una mejora económica de igual magnitud? ¿Qué papel juega el Estado en esta situación paradójica?



**LA ATRACCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN CATALUÑA**

Lluís Torrens,  
Mireia Raluy  
SP-SP

El 80% de las inversiones extranjeras a nivel mundial las realizan Europa, América del Norte y Japón, y China es el principal país receptor de inversión directa, con casi un 15% del total. España ocupa el quinto lugar y se sitúa como primer receptor de la UE15-EFTA. En Europa, Cataluña es la tercera región receptora de inversión, sólo superada por Irlanda y Portugal. Éstos son algunos de los datos que se desprenden del estudio realizado por el profesor Lluís Torrens, de la **Universitat Pompeu Fabra**, y Mireia Raluy, profesora del **IESE**, para el **Centro Sector Público-Sector Privado**, y que están recogidos en el libro "La atracción de la inversión extranjera directa en Cataluña". Según este modelo, el potencial de Cataluña como región económica se fundamenta en una posición destacada y estable en ámbitos tradicionales.