



GESTIÓN DE FAVORES

Ignacio Urrutia,
Luis Manuel Calleja

Netbiblo

Mientras los materialistas siempre han defendido que detrás de cada acción hay una reacción monetaria o material, hay otra corriente de pensamiento que plantea otra visión muy distinta. Fomentar la realización de favores en la empresa puede convertirse en un factor fundamental para poder crear un ambiente de trabajo que favorezca la lealtad y la confianza. En su libro *Gestión de favores*, Luis Manuel Calleja, profesor del IESE, e Ignacio Urrutia de Hoyos, lector del IESE, desarrollan a través de un marco teórico el diagnóstico y análisis de los problemas que surgen, debido a la falta de afabilidad o ayuda mutua en los puestos de trabajo.



LO DIVINO Y LO HUMANO EN EL UNIVERSO DE STEPHEN HAWKING

Francisco José Soler Gil

Creaciones
Cristianidad

El libro retoma, veinte años después de la edición de "Historia del Tiempo", la más famosa obra del físico, el debate sobre las relaciones entre ciencia y fe, ilustrando lo infundado de muchos prejuicios.

El propio Hawking consideraba que una de las más importantes consecuencias de su tesis era la casi eliminación de Dios en cuanto Creador. Sin embargo, ¿no será todo lo contrario? El modelo de "Historia del Tiempo" podría resultar particularmente útil como punto de partida para los argumentos cosmológicos de la teología natural.

Nuevas perspectivas de la iniciativa social

Tras el éxito cosechado en 2006 con el libro *Social Entrepreneurship*, los profesores Johanna Mair, del **IESE**; Jeffrey Robinson, de la **NYU Stern School of Business**, y Kai Hockerts, de la **Copenhagen Business School**, vuelven a analizar el fenómeno de la iniciativa social con un nuevo estudio titulado *International Perspectives on Social Entrepreneurship*. La publicación recopila la investigación presentada en la segunda Conferencia Internacional sobre Iniciativa Social Emprendedora, celebrada en la **NYU Stern School of Business**.

En los últimos años, la iniciativa social ha ganado protagonismo entre políticos, empresarios e instituciones, que sienten el compromiso de devolver a la sociedad lo que ésta les proporciona. A diferencia de su anterior publicación, ahora los autores no se centran tanto en definiciones sino en construcciones teóricas, conceptos, modelos y teorías de la iniciativa social.

El libro, que incluye aportaciones de veinte académicos de todo el mundo, empieza con un debate en el que se analiza el fenómeno de la iniciativa social desde tres perspectivas distintas: la de la psicología social, la teoría institucional y la sociología. En una segunda parte, los autores

pretenden que los estudios y las teorías existentes tomen más en consideración las dimensiones sociales.

Varios académicos presentan, en esta misma sección, un estudio que analiza la postura de los emprendedores sociales, a diferencia de los tradicionales, al tiempo que muestran su visión de oportunidades de negocio. Esta parte concluye con un análisis de los vacíos institucionales, que impiden el desarrollo de muchos países. Asimismo, se hace referencia a la oportunidad que se les presenta a los emprendedores sociales para iniciar la construcción y el cambio institucional.

El libro concluye con un visión global de todas estas teorías, analizando el fenómeno de la iniciativa social emprendedora en zonas de Asia, Oriente Próximo, Latinoamérica y España.



«International Perspective on Social Entrepreneurship»

Jeffrey A. Robinson,
Johanna Mair, Kai Hockerts
Palgrave Macmillan

De directivo a líder

Aprender a ser un buen líder es como coronar un ochomil. Hay personas con capacidades innatas, pero de nada sirven sin la formación y el entrenamiento adecuados. Así lo afirman en su nuevo libro, titulado *Creciendo como líder*, el profesor del IESE Pablo Cardona y la investigadora asociada del IESE Helen Wilkinson, cuyo prólogo está firmado por la montañera Edurne Pasaban, quien ha conquistado 12 de los 14 ochomiles del mundo. "La clave está en luchar cada día para incorporar hábitos positivos en el trabajo", afirma Pasaban.

En el libro, que pretende ser una guía práctica para el desarrollo de las capacidades de los directivos, se resumen diez "hábitos positivos" indispensables para convertirse en un buen líder. Estos hábitos son el resultado de las preferencias

que barajan las empresas a la hora de contratar MBAs.

Tener iniciativa creativa, capacidad en la toma de decisiones y la gestión de problemas, habilidades comunicativas y el buen trabajo en equipo son los factores que convierten a un directivo en un buen líder. A esta enumeración, le acompañan una serie de casos prácticos explicados, en primera persona, por directivos que han trabajado para desarrollar esas habilidades.



«Creciendo como líder»

Pablo Cardona, Helen Wilkinson
Eunsa

Empresas familiares de altos vuelos

Como en el paracaidismo, la clave para mantener la empresa familiar se centra en diseñar la ruta, mantener la estabilidad y asegurar un equilibrio perfecto.

Así lo describe en su nuevo libro el profesor del IESE Josep Tàpies, junto a Martí Gironell, premiado novelista y colaborador de los servicios informativos de **TV3**, y Josep Lagares, director general de la empresa **Metalquimia**, de capital cien por cien familiar y galardonada con numerosos premios.

El libro describe la historia de Matt, un paracaidista que se reunió con otros 300 en el desierto de Arizona para batir un récord: volar unidos en caída libre y en formación durante, al menos, tres segundos. A partir de esta experiencia, el protagonista se da cuenta de todo lo que ha aprendido y aplica sus conocimientos para reorientar su empresa familiar.

Se trata de una metáfora sobre el complejo funcionamiento de los negocios familiares, que no pueden fructificar sin el abrazo de la misma familia. Tàpies compara a la familia con un paracaídas: cuando alguien te arroja al vacío o decides lanzarte tú mismo, la familia

no permitirá que caigas. Ella amortiza el golpe, de la misma manera que lo haría un paracaídas.

Para ello, eso sí, es necesario que el entramado de cuerdas y nudos que permiten el despliegue de la lona esté correctamente trabado para su perfecto funcionamiento. Lo mismo ocurre en la familia: si los vínculos y los lazos afectivos son fuertes, la familia no sólo se mantiene sino que fluye en equilibrio.

En conclusión, Tàpies, Gironell y Lagares hacen una reflexión sobre la importancia que tiene mantener unido el núcleo familiar para evitar el desmoronamiento de la empresa.



«Plan de vuelo»

Josep Tàpies, Martí Gironell, Josep Lagares
RBA

Gestión del proyecto

El departamento de operaciones lo abarca todo, desde el nacimiento de una idea hasta la satisfacción del cliente. En el siglo XXI, esta rama de la empresa necesita un drástico cambio. A este fin, los profesores del IESE Beatriz Muñoz-Seca y Josep Riverola han publicado su nuevo libro sobre la gestión de operaciones titulado *The New Operational Culture. The Case of the Theatre Industry*. En este momento, el recurso más valioso de una empresa es el talento de sus empleados, que no pueden ser dirigidos como anteriormente, es decir, como una herramienta de trabajo.

Este libro ofrece experiencias del mundo del teatro para mostrar un método concreto de gestión de operaciones en el siglo XX. El éxito de

éste arte escénico es que se ha basado siempre en el poder del cerebro, no en la mano de obra. El texto ofrece las ideas necesarias para implementar una nueva cultura de operaciones que permita alcanzar la excelencia en el servicio, mostrando, al mismo tiempo, cómo darle el mejor uso al talento de sus empleados.



«The New Operational Culture. The Case of the Theatre Industry»

Beatriz Muñoz-Seca, Josep Riverola
Plavigne Macmillan



ANIMAL FACTORY

Ignacio Canela Mercadé

Empresa Activa

Las entretenidas historias de este libro, escrito por Ignacio Canela Mercadé (MBA '91), muestran los efectos colaterales, normalmente no previstos, que conlleva cualquier decisión que se tome, ya sea a nivel individual como a nivel de organizaciones o empresas. Ignacio Canela compara la toma de decisiones con las alforjas de los burros: sin ellas un burro no sirve de nada.



COMUNICACIÓN PARA EJECUTIVOS

Arturo Gómez Quijano

Eunsa

Este libro analiza las técnicas de comunicación más adecuadas y eficaces según la distancia que existe entre los interlocutores. Su autor, Arturo Gómez Quijano (PDD-C-04), ha elaborado una guía para la comunicación entre ejecutivos, escrita de forma ágil, amena y con un enfoque muy práctico.



LA VENGANZA ES DULCE Y ADEMÁS NO ENGORDA

Gervasio Posadas

Espasa

Después del éxito del *Secreto del Gazpacho*, Gervasio Posadas (PDG-A-06), vuelve con una comedia sobre el dinero y la ambición, en la que se mezclan millonarios, perdedores, banqueros y ecologistas.