

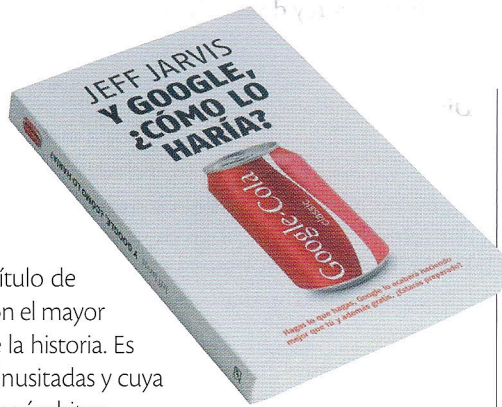
Y Google, ¿cómo lo haría?

Jeff Jarvis
Gestión 2000
Madrid, 2010

A nadie sorprende la pregunta que plantea el título de este libro. Y es que Google ha sido la empresa con el mayor crecimiento en el menor período de tiempo de la historia. Es una marca cuya dimensión ha alcanzado cotas inusitadas y cuya gestión se ha convertido en ejemplar en todos los ámbitos.

Con la voluntad de saber qué se esconde tras ese éxito y, más importante aún, qué podemos aprender de él, Jarvis nos descubre 40 sencillas reglas que toda empresa debe seguir.

Asimismo, nos enseña la realidad de la era digital, una era de cambios y retos constantes pero que nos ofrece grandes oportunidades. Y para ello nos pone ilustrativos ejemplos tales como: un coche diseñado por sus conductores o una universidad en la que los estudiantes determinan su plan de estudios. Un libro sorprendente e imprescindible.



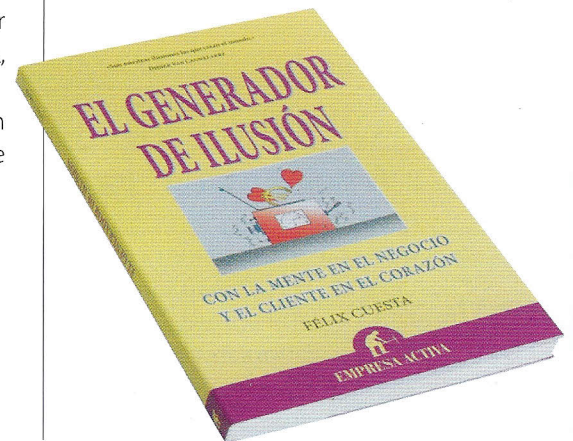
El generador de ilusión

Félix Cuesta
Empresa Activa
Barcelona, 2010

Llega la crisis y los directivos de las empresas son conscientes de que tienen que hacer algo, pero no saben bien por dónde comenzar. Algunos, ante la caída de ventas, la primera reacción que tienen es la de desarrollar una actividad frenética para compensar el descenso en la demanda. Las empresas compiten ferozmente en la captación de nuevos clientes de todo tipo, pero desvían el foco de atención de lo más importante: el servicio y atención a los clientes actuales de la empresa.

Es la historia novelada de un consultor que en medio de la crisis económica descubre que su principal cometido, además de asesorar en cuestiones técnicas y de procesos a sus clientes, es el de ayudarles a recuperar la ilusión perdida por las contingencias diarias.

Para conseguir ese cometido el protagonista recomienda recuperar el contacto con el cliente y tenerlo siempre presente ante cada acción empresarial que se adopte.



Vivir sin jefe

Sergio Fernández
Plataforma Editorial
Barcelona, 2009



Hay muchas personas que desarrollan trabajos como empleados por los que no sienten ninguna pasión, que los mantienen sólo por conseguir la remuneración de final de mes. Por otra parte están los emprendedores, gente que ha puesto en marcha una aventura empresarial y que suele atravesar todo tipo de problemas, excesos o dificultades hasta, si logran salir adelante, llegar a ver cumplido su sueño.

En España, más de la mitad de los sueños empresariales fracasan en el primer año y tan sólo un quince por ciento supera los cinco años. Si es cierta la sentencia que afirma que los fracasos constituyen el mejor aprendizaje, este libro es el perfecto formador.

Capitanes

Luis Villarejo
Prólogos de Vicente del Bosque y Fernando Hierro
LID Editorial
Barcelona, 2010

Ser capitán de un equipo de fútbol es algo más que elegir el campo al inicio de cada encuentro. El brazalete señala a un jugador que ejerce como enlace entre sus compañeros y el club (o la federación, si es el capitán de la selección nacional), que representa a la entidad dentro y fuera del terreno de juego, que coordina la recepción de los nuevos jugadores, que colabora activamente para hacer grupo y que tiene una relación diferente con los árbitros.

Luis Villarejo reflexiona sobre la figura y el peso en un vestuario del capitán en un equipo de fútbol y su función como líder y aglutinador de voluntades.

Este libro constituye un viaje a través del análisis y testimonios en primera persona de deportistas y entrenadores de absoluto primer nivel mundial: Fábregas, Raúl, Torres, Forlán, Cañizares, Capello, Butragueño, entre otros.

