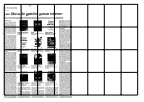
		Tirada: <b>175.809</b> Difusión: <b>113.171</b> (O.J.D) Audiencia: <b>396.098</b> (E.G.M) <b>25/01/2003</b>	Sección: - Espacio (Cm_2): <b>870</b> Ocupación (%): <b>100%</b> Valor (Ptas.): <b>1.660.532</b> Valor (Euros): <b>9.980,00</b> Página: <b>26</b>	
Nacional Suplem. Semanal Semanal				Imagen: <b>Si</b>

## La Trastienda

LO ÚLTIMO

# Los libros de gestión ganan terreno

El nuevo año ha comenzado con un aumento de libros de gestión empresarial en los escaparates de las librerías. Cada vez hay más profesionales que buscan en ellos asesoramiento para afrontar el ritmo de trabajo o pautas para mejorar las habilidades directivas y la estrategia empresarial.

Angela Méndez, Madrid

Enero ha comenzado con la incorporación a las librerías de nuevos títulos que siguen la tendencia del año anterior; se centran en estrategias y habilidades directivas que pretenden ayudar a mejorar el funcionamiento y la productividad de las compañías. Estos libros proponen una lectura abierta y flexible que se adapta a las necesidades de cada momento e invitan siempre a la reflexión.

En *Gestión del conocimiento*, del D. Valhondo, y publicado por Díaz de Santos, el autor parte del hecho de que el conocimiento es la clave para que las empresas consigan ventajas competitivas. Por tanto, propone una gestión que integre a los ejecutivos, a los empleados y a los procesos para crear un entorno que permita la innovación permanente. Con este objetivo, Valhondo se plantea qué es el conocimiento, analiza el origen de los datos y su transformación en información y en conocimiento.

Otra de las obras de esta editorial es *Dirige! Manual de conceptos prácticos y necesarios para la gestión empresarial*, de Ángel Baguer y Marta de Zárraga. Es una guía práctica para los profesionales encargados de dirigir una empresa, un departamento o un proceso determinado. Está estructurado en dos partes: en la primera se hace un estudio general de la compañía y se describen distintas áreas de la gestión empresarial, como la distribución en planta, la valoración de stocks, los modelos de calidad o la prevención de riesgos laborales; la segunda es un compendio de microeconomía y macroeconomía.

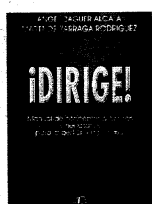
### Soluciones concretas

En *Tiranos, víctimas e indiferentes...*, editado en la colección Empresa Activa de Ediciones Urano, el autor, Wess Roberts, identifica quince tipologías de personas a las que hay que enfrentarse en el día a día en el puesto de trabajo. Desde los grandes fantasmas a los guardianes del deber, pasando por los trabajo-dependientes o los víctimas perennes. Ofrece toda una serie de consejos para aprender a vivir y trabajar con ellos. Otra obra de carácter práctico es la de Steve Miller, titulada *Saque el máximo provecho de las ferias*. En ella se explican todos los aspectos que rodean a una feria: cómo decidir a cuál acudir, cómo diseñar y montar un stand o cómo hablar y atraer a los visitantes.

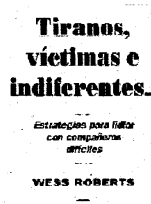
*Cómo aprovechar el tiempo al máximo* es la propuesta de Melody y Alec Mackenzie, publicada



**Gestión del conocimiento**  
D. Valhondo / Díaz de Santos / 384 páginas



**Dirige!**  
Baguer y Zárraga / Díaz de Santos / 408 páginas



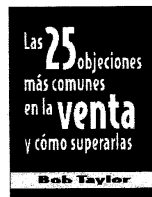
**Tiranos, víctimas e indiferentes** Wess Roberts  
Empresa Activa / 152 páginas



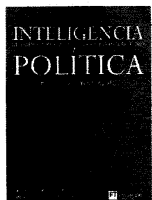
**Saque provecho a las ferias**  
Steve Miller / Empresa Activa / 240 páginas



**Cómo aprovechar el tiempo**  
Melody y Alec Mackenzie / Fundación Confemetal / 147 páginas



**Las 25 objeciones en la venta**  
Bob Taylor / Fundación Confemetal / 149 páginas



**Inteligencia política**  
Pascual Montañés / Prentice Hall / 270 páginas



**El valor de la persona**  
José Manuel Casado / Prentice Hall / 367 páginas



**El experto negociador**  
Raymond Saner / Gestión 2000 / 281 páginas



**Planificación de la empresa familiar** Carlock y Ward  
Deusto / 208 páginas



**Del buen pensar y mejor hacer**  
Muñoz-Seca y Riverola / McGraw-Hill / 373 páginas



**Los niños y el dinero**  
Eileen y Jon Gallo / McGraw-Hill / 245 páginas

por la Fundación Confemetal. Plantea una estrategia concreta para aprender a distribuir y usar el tiempo.

*Las 25 objeciones más comunes en la venta y cómo superarlas*, de Bob Taylor, —editada también por la Fundación Confemetal— incluye ejemplos concretos y reales que se presentan a la hora de vender un producto. Además, se in-

cluye una lista con las objeciones y pretextos más comunes y cómo actuar antes estos.

En este primer mes del año, aparecen también algunas obras de renombrados autores, como Pascual Montañés y José Manuel Casado, publicadas por Prentice Hall. El profesor del Instituto de Empresa Pascual Montañés presenta *Inteligencia política* (1),

donde explica que el trabajo del director general es una actividad de naturaleza política. Dedicados varios capítulos a las funciones que tiene que desempeñar, a la vez que hace un repaso de las capacidades del máximo responsable de la compañía.

*El valor de la persona* (2), de José Manuel Casado, explica las causas que produce la rotación de

profesionales en las empresas. Según el autor, están directamente relacionadas con el trato y el estilo de los jefes. Por tanto, apunta hacia los nuevos modelos de comportamiento y políticas de recursos humanos.

### La negociación

El libro de Raymond Saner *El experto negociador*, publicado por Gestión 2000, considera que el éxito de las negociaciones es el resultado de una planificación cuidadosa. Demuestra que es posible aprender a negociar de forma inteligente. Describe distintas técnicas que permiten descubrir las normas que conducen a alcanzar acuerdos. Además, contiene una serie de ejemplos y estudios de casos reales.

Siguiendo esta línea de libros prácticos, Deusto ha publicado *La planificación estratégica de la empresa familiar*, del profesor de la escuela de negocios IMD John L. Ward y el profesor del Insead Randal S. Carlock. Los autores presentan un nuevo concepto de planificación y explican la forma de integrar las necesidades y expectativas de los sistemas familiares y empresariales con el objetivo de desarrollar una unidad orgánica y emprendedora. Por otro lado, el libro incluye modelos que sirven para la planificación y la toma de decisiones, así como estudios de empresas familiares muy conocidas.

Beatriz Muñoz-Seca y Josep Riverola proponen en *Del buen pensar y mejor hacer* —McGraw-Hill— una forma de integrar la gestión del conocimiento con las operaciones. Parten de la idea de que la gestión del conocimiento no tiene futuro si no proporciona más productividad y competitividad a la empresa. Los autores explican que aprender a manejar el conocimiento supone aumentar y aprovechar lo que las organizaciones y los trabajadores saben, mientras que las operaciones son el sistema que presta el servicio y que debe hacer feliz al cliente.

En una apuesta novedosa, la editorial McGraw-Hill ha lanzado la serie *Actúa*, que hasta el momento cuenta con nueve títulos publicados, donde se analizan temas sociales cotidianos. Uno de estos títulos es *Los niños y el dinero*, escrito por Eileen y Jon Gallo. El libro ofrece la oportunidad de profundizar en un tema tan importante y poco abordado como el dinero. Aporta pautas para enseñar a los niños de dónde viene y cómo se beneficia de él para que aprendan a gestionarlo y valorarlo.

Compre estos libros en:  
1) [www.expansionyempleo.com/tienda/inteligencia](http://www.expansionyempleo.com/tienda/inteligencia)  
2) [www.expansionyempleo.com/tienda/valorpersona](http://www.expansionyempleo.com/tienda/valorpersona)