
 <b>Nacional</b> <b>General</b> <b>Diaria</b>	Tirada: <b>276.258</b> Difusión: <b>236.571</b> <b>(O.J.D)</b> Audiencia: <b>827.998</b> <b>(E.G.M)</b> <b>26/10/2003</b>	Sección: <b>Economía</b> Espacio (Cm_2): <b>243</b> Ocupación (%): <b>21%</b> Valor (Ptas.): <b>487.469</b> Valor (Euros): <b>2.929,75</b> Página: <b>107</b>	
	Imagen: <b>Si</b>		

			<p><b>“Los secretos de las empresas familiares centenarias”</b>          Miguel Ángel Gallo y Joan M. Amat          DEUSTO, BARCELONA, 2003          228 PÁGINAS, 17,80 EUROS</p> <p>La siempre complicada continuidad de las empresas familiares se basa, según los autores de este libro, en tres factores básicos. El primero, es el más evidente: es una empresa y como tal, ha de resultar eficaz y competitiva. Los otros factores le atañen en exclusiva: se trata de una empresa propiedad de una familia y, al revés, de una familia empresarial. En esos apartados, culminados con ejemplos prácticos, se habla de la incorporación de miembros de la familia a la empresa, de la preparación del relevo generacional, del mantenimiento de relaciones fluidas entre los miembros o de la distribución de la riqueza generada.</p>	<p><b>“La segunda oportunidad”</b>          Eva Orúe          TEMAS DE HOY, MADRID, 2003          262 PÁGINAS, 15 EUROS</p> <p>“Los triunfadores que supieron aprender de sus fracasos” es el subtítulo de este libro que recorre las biografías de personajes conocidos que resurgieron de sus cenizas “después de haberlo perdido todo”. Muchos perdieron probablemente un poco menos, pero, en cualquier caso, el apartado más extenso del libro está dedicado a empresarios como Lee Iacocca, despedido tras ocho años al frente de Ford, y luego salvador milagroso de Chrysler; Vicente Sáez Merino, de Lois; Antonio Catalán, que pasó de NH Hoteles a AC Hoteles; Steve Jobs, con su vuelta triunfante a Apple; o incluso Ruiz Mateos, quien tras la expropiación de Rumasa ha vuelto a crear un imperio, aunque más modesto.</p>	<p><b>“Las cinco disfunciones de un equipo”</b>          Patrick Lencioni          TRADUCCIÓN DE ÓSCAR LUIS MOLINA          EMPRESA ACTIVA, BARCELONA, 2003          224 PÁGINAS, 11,25 EUROS</p> <p>Narrativa empresarial para formar un equipo directivo cohesionado y eficaz es lo que promete el nuevo libro del consultor Patrick Lencioni, autor de “Las cuatro obsesiones de un ejecutivo”. Su historia trata de los problemas que encuentra una nueva directora general que es contratada por una empresa de Silicon Valley que está a punto de ir a la quiebra. Las cinco disfunciones que ejemplifica el libro y para las que propone diferentes soluciones son la ausencia de confianza entre el equipo de dirección, su temor al conflicto, la falta de compromiso, la elusión de responsabilidades y la falta de atención a los resultados.</p>
--	--	--	--	---	--