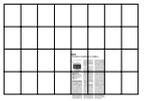


 <b>ABC</b> SEVILLA	Tirada: <b>74.396</b> Difusión: <b>59.874</b> (O.J.D) Audiencia: <b>209.559</b>	Sección: - Espacio (Cm_2): <b>181</b> Ocupación (%): <b>26%</b> Valor (Ptas.): <b>355.550</b> Valor (Euros): <b>2.136,90</b>	
	Andalucía <b>General</b> Diaria	<b>05/01/2003</b>	

**LIBROS**

## Cuando el empleado se implica...



### **¡Siga esta ruta!**

**Edita:** Empresa Activa

**Autores:** Curt Coffman y Gabriel González Molina

**ISBN:** 84-95787-33-4

**Páginas:** 304

### **FRANCISCO RETAMOSA**

Sólo el 28 por ciento de los empleados está comprometido activamente en sus empresas y el 17 por ciento se siente completamente desconectado de este compromiso. Son cifras que maneja la firma de investigación y management Organización Gallup, en las que los autores de esta obra se basan para advertir que las empresas en las que hay directivos so-

bresalientes y que logran empleados comprometidos y consumidores involucrados, son la base del crecimiento sostenido.

Pero no corren buenos tiempos para la confianza. Los escándalos financieros ocurridos en los últimos meses no sólo han afectado a la actitud de los accionistas. En los empleados de las empresas también el impacto ha sido importante, y eso, al fin y al cabo, repercute irremediablemente en el valor de las acciones de las corporaciones.

Para reducir al máximo las consecuencias de los malos tiempos, muchos autores hablan de introducir el concepto de economía emocional en las estructuras básicas de la empresa. Las mejores organizaciones logran crecer de forma sostenible porque hacen algo que no hacen las demás organizaciones:

maximizan el talento innato e individual de todos sus empleados para conectar con sus clientes. Pero, en esta obra, además, se esbozan los principales mecanismos para llegar al objetivo de aumentar los beneficios a partir de los empleados, siguiendo lo que ellos denominan como la "Ruta Gallup": el aumento de los beneficios crea valor real de las acciones de la organización y el aumento de los beneficios se crea a partir del crecimiento en las ventas. ¿Cómo se consigue ese crecimiento de las ventas? A través de clientes involucrados que, a su vez, se consiguen mediante empleados involucrados. Los grandes gerentes son los que transforman individuos talentosos en empleados involucrados y es el talento asociado a un rol adecuado lo que crea individuos talentosos.