

Historia del Fondo Monetario Internacional

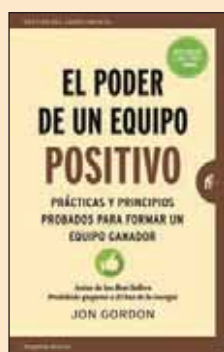
Autor: **Pablo Martín-Aceña Manrique**
Editorial: **Catarata**
Precio: **19 euros**
Páginas: **352**



En 1944, un año antes de que terminara la Segunda Guerra Mundial en Europa, 730 representantes de 45 países aliados se reunieron en Bretton Woods, en los Estados Unidos, donde lograron llegar a un acuerdo unánime, del que salieron el FMI y el Banco Mundial. Este no es un libro sobre el FMI, sino una historia del FMI. No es un libro de defensa de la institución ni tampoco de denuncia. Es un relato de las razones de su creación y de los principales acontecimientos financieros en los que ha intervenido. Indaga lo que ha hecho, cómo lo ha hecho, de qué modo se ha enfrentado a las crisis monetarias y financieras, y qué consecuencias han tenido sus acciones.

El poder de un equipo positivo

Autor: **Jon Gordon**
Editorial: **Empresa Activa**
Precio: **14 euros**
Páginas: **160**



En este nuevo libro, Jon Gordon, autor de los exitosos "Prohibido quejarse" o "El bus de la energía", entre otros, recopila toda su experiencia en trabajar con innumerable cantidad de quipos y destila las enseñanzas que eso le ha dejado. En esta ocasión no ha acudido a una historia como en sus anteriores libros, sino que se trata de un breve y práctico ensayo, fácil de poner en práctica para cualquiera que tenga que dirigir o trabajar en equipo. Jon Gordon es un conferencista y consultor especializado en motivar equipos de trabajo. Graduado de Cornell University, tiene un master en educación de la Emory University. Ha trabajado con las principales empresas de Estados Unidos y con instituciones deportivas. Entre sus clientes se cuentan el JP Morgan Chase, el PGA tour y Northwestern Mutual. El Bus de la Energía lo ha convertido en un consultor buscado para insuflar de energía y positivismo a las empresas. También ha publicado Prohibido quejarse, El perro positivo, Sopa y El tiburón y el pececillo en Empresa Activa.

Gestión de conflictos

Autores: **Juan Luis Urcola Tellería**
y **Nerea Urcola Martiarena**
Editorial: **ESIC Editorial**
Precio: **17 euros**
Páginas: **268**



La palabra conflicto suele generar miedo, rechazo y, en la mayoría de las ocasiones, se interpreta como algo negativo, sin embargo no tiene por qué serlo así, muy al contrario, la ausencia de conflictos tanto en la pareja, como en un equipo o en una organización suele ser más síntoma de patología que de salubridad.

Un conflicto, casi siempre, puede suponer una oportunidad para cambiar, para hacer las cosas de otra manera diferente o, sencillamente, fortalecer una relación personal o fortalecerse uno mismo. Entonces... ¿Dónde se halla el problema?

Una vez más, como sucede en el apasionante mundo de las habilidades intrapersonales e interpersonales, el problema no se encuentra en enfrentarse al conflicto sino en no saber cómo gestionarlo.

El ámbito empresarial es cada vez más consciente de esta realidad y por ese motivo sus directivos y directivas demandan cada vez más recursos y herramientas que les ayude y otorgue seguridad para, en primer lugar, identificar y después gestionar y resolver los diferentes conflictos del día a día. Conflictos con el propio equipo, con el jefe o jefa, con otros departamentos, con clientes, con proveedores, etc., son algo habitual en nuestras vidas cotidianas que debemos asumir y gestionar correctamente.

Cash Management

Autores: **Ignacio López Domínguez**
y **Alejandro Pérez Buján**
Editorial: **Fundación Confemetal**
Precio: **24 euros**
Páginas: **238**



En el libro, el lector, encontrará un auténtico manual en el que, de forma clara y sencilla, se introducen las herramientas empleadas por las grandes organizaciones quienes hace tiempo transformaron la gestión burocrática de la tesorería, en una herramienta más para mejorar la organización, y así convertir una unidad de coste, en un nuevo recurso de la empresa.

A través de consejos, sugerencias, recomendaciones prácticas y ejemplos, se parte de la gestión operativa del circuito cobros/pagos y la presentación de los instrumentos financieros disponibles, para abordar posteriormente la gestión previsional (planificación), decisional (optimización) y relacional (negociación) de la tesorería como herramientas del tesorero para facilitar su labor y así crear valor para la organización. Dirigido a los responsables financieros de pequeñas y medianas empresas, pero también a quien esté interesado en mejorar la gestión monetaria de su organización.