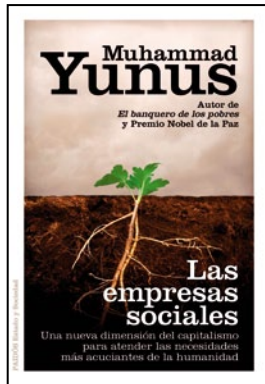


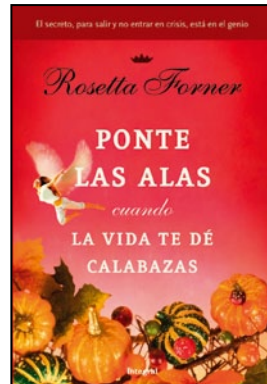
## Las empresas sociales



**Muhammad Yunus**  
Ed. Paidós

Las empresas sociales son un modelo de empresa innovador, que fomenta la idea de crear empresas para ayudar a resolver algún problema social y no para maximizar los beneficios. El objetivo de este modelo no es otro que hacer frente a las necesidades más acuciantes de la humanidad, sobre todo a la pobreza. Todas y cada una de las empresas sociales crean empleo, buenas condiciones de trabajo y, naturalmente, abordan una patología social específica, como la falta de escuelas, de atención sanitaria y de alimentos. La obra reúne estudios de casos y la sólida experiencia del profesor Yunus. Este "manual de las empresas sociales" es una lectura imprescindible para todas las personas dispuestas a emplear su creatividad para incidir de manera positiva y erradicar la miseria en su vecindario, su ciudad, su país y en el mundo. Se trata de una nueva dimensión del capitalismo para atender las necesidades más acuciantes de la humanidad. Muhammad Yunus es fundador del Banco Grameen, en 2006 obtuvo el Premio Nobel de la Paz por su contribución a la erradicación de la pobreza y a la justicia social. Yunus también fue Premio Príncipe de Asturias de la Concordia en 1998. Gracias a la puesta en marcha de los microcréditos, contribuyó a introducir en la agenda económica internacional las pequeñas medidas para lograr un sistema más social y más justo.

## Ponte las alas



**Rosetta Forner**  
RBA Libros

La sociedad ha ido a la deriva en los últimos años, cayendo en una espiral de materialismo y consumismo que ha acabado por eclipsar los valores humanos además de pervertir el sentido espiritual de la vida. Hemos sustituido valores por enseres. Y así nos va. La infelicidad campa a sus anchas, la insatisfacción vital ha echado raíces en el ánimo de la gente. No hay dinero que calme el hambre interior. El dinero da cosas, pero no proporciona lo que es esencial: compra una casa, pero no proporciona un hogar; paga sexo, pero no proporciona amor; compra tratamientos médicos, pero no otorga salud; paga viajes, pero no incluye el disfrute de las vacaciones... Sólo el alma contiene lo esencial, eso que es invisible a los ojos de la sociedad consumista, pero vital puesto que sin amor la vida se queda fría y la existencia pierde su sentido. Como Rosetta Forner explica en esta nueva obra, sin alas estamos desconectados de nuestro ser interior, sin alas carecemos de imaginación, sin alas hemos perdido la conexión con la genialidad que crece en nuestra esencia; nos ponemos las cadenas sociales, sin alas competimos por un mendrugo de pan podrido en forma de poder, dinero, fama, contactos, posesiones materiales y consumismos varios: "La peor pobreza es la de ideas, ilusiones, capacidades, recursos, cariño, dones divertimento, risas... El dinero, en sí mismo, no es ni bueno ni malo; la clave es la relación que decidimos tener con él. Tú escoges sentirte millonario o mendigo." Cuando la vida te dé calabazas... aprende a elaborar trampolines de lanzamiento hacia tus deseos. Rosetta Forner fue directiva en agencias de publicidad multinacionales y desde hace dieciséis años es Coach Personal & Ejecutivo, terapeuta y trainer en PNL.

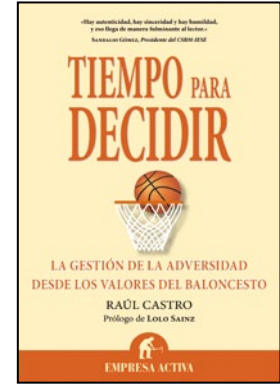
## Marketing en los despachos profesionales



**José Luis del Olmo Arriaga**  
Ed. Internacionales Universitarias

Presentamos un manual que contiene eficaces herramientas para atraer y retener a los clientes rentables. ¿Quiénes son los clientes clave del negocio? ¿Dónde están y cómo son? ¿Cuáles de ellos necesitan más esfuerzo y atención? ¿Qué clientes no son rentables? La respuesta a estas cuestiones no es siempre fácil, aunque una gestión adecuada y personalizada será la clave del éxito de cualquier despacho, independientemente de su tamaño y del sector en el que opere. Los despachos profesionales se enfrentan a grandes cambios y deben afrontar diversas dificultades y retos, como son una coyuntura económica desfavorable, un mercado de servicios profesionales saturado, el intrusismo profesional por parte de múltiples empresas y profesionales liberales que han irrumpido en el sector, cambios normativos constantes, o los clientes, cada vez más sofisticados y exigentes. Por ello, los operadores del sector necesitan nuevas fórmulas de gestión, retención y atracción de clientes para hacer frente a la cada vez mayor oferta de servicios profesionales existente en el mercado. Destacamos los capítulos dedicados a Internet y a la gestión eficaz de las relaciones, como una forma de ayuda a desarrollar el negocio. José Luis del Olmo Arriaga es especialista en Marketing Sectorial e imparte cursos, seminarios y conferencias sobre marketing especializado en diferentes foros empresariales e institucionales.

## Tiempo para decidir



**Raúl Castro**  
Ed. Empresa activa

Si te gusta el deporte, disfrutas con tu equipo, y si se trata de baloncesto, este es tu libro. Sacrificio, generosidad, esfuerzo, disciplina, compañerismo, lealtad, compromiso... ¿No son éstos los valores más apreciados a la hora de gestionar personas dentro de la empresa? Todos ellos son valores que un jugador de baloncesto adquiere con práctica de este deporte. Aplicarlos a la dirección de equipos no siempre es una tarea fácil, pero los excelentes resultados que se obtienen compensan con creces el esfuerzo por intentarlo. De la mano de Mateo Garena, el joven directivo protagonista de este relato, se irán descubriendo algunas claves para introducir estas experiencias en la tarea de la gestión de personas. La historia de Mateo no le dejará indiferente. De hecho, una vez que la conozca, el lector ya no será el mismo. Algo habrá cambiado. Cada día, ante cada reto, se dará cuenta que, como profesional, es mucho más completo de lo que era antes de que Mateo se cruzara en su vida. Raúl Castro se formó como jugador en las categorías juveniles y junior de Real Madrid y Canoe. Ha jugado a lo largo de veinticinco años en diferentes categorías y clubes y posee el título de Entrenador de la Federación Española de Baloncesto. Actualmente se dedica a la actividad comercial y tiene varios primeros premios a la innovación. "Dirigir equipos profesionales de baloncesto me ha permitido adquirir una visión muy particular de cómo se ha de trabajar en equipo para conseguir unos objetivos definidos y así alcanzar el éxito. Mi gran obsesión ha sido siempre conseguir una unidad entre todos los componentes del equipo, como punto de partida ineludible, para de ese modo obtener el mayor rendimiento de todos ellos y en consecuencia llegar a alcanzar las metas que parecen imposibles."