

# **M**anager

Business

El Valor de los Contenidos

magazine

nº 29 - Noviembre/Diciembre  
P.V.P. 10 euros



*Javier Fernández Aguado*  
*Thinker 2009*

*Una mente preparada para aprender*

*Forjando Líderes*

*La recuperación económica*

## Muchas cosas que celebrar

La mayor parte de nosotros, al finalizar el año, es probable que tengamos muchas cosas que celebrar. Un año lleno de cambios, no todos positivos ni para la gran mayoría. Un número nada desdeñable ha perdido por el camino el fruto de años de trabajo y esfuerzo, enfrentándose a momentos de gran dificultad, pero quizás ante tanto infortunio hayamos sacado una gran lección: aprender a valorar nuestras vidas.

Esta es nuestra condición humana, esperar a caernos para apreciar la importancia de seguir en pie, y es que sólo ante la adversidad aprendemos a conocernos a nosotros mismos.

Las personas tenemos el enorme poder de poseer la solución a los problemas que afrontamos, pero sólo lo conseguiremos si trabajamos en conexión, creando lazos indestructibles y fructíferos. La gran lección de los últimos tiempos es que necesitamos pensar, aprender, conocernos y conectarnos, para recuperar esa gran capacidad Humana.

Esta editorial es muy especial, pues pretende impulsar y dar ilusión a todos los que debemos empezar el arduo camino de la reconstrucción. Celebramos más que nunca tenerles al otro lado de estas páginas y esperamos darles toda la fe y pasión necesarias para abrir nuevas puertas al futuro.

"El futuro pertenece a quienes creen en la belleza de sus sueños" Eleanor Roosevelt

**Isabel Sancho Munuera**

## Staff

**Editado por** Interban Network, S.L / Miguel Ángel Robles Elez-Villarreal. Socio Director General / Ángel Escribano Gámir. Socio Director de Estrategias

**Directora** Isabel Sancho Munuera / [isabel.sancho@interban.net](mailto:isabel.sancho@interban.net)

**Consejo Editorial** José Aguilar / Santiago Álvarez de Mon / Ignacio Arellano / Juan Carlos Cid / Juan Carlos Cubeiro  
Javier Fernández Aguado / Luis María Huete / Ignacio López / Antonio Macià / Marcos Urarte

**Director de Publicidad** Juan Miguel Herrero / [juan.herrero@interban.net](mailto:juan.herrero@interban.net)

**Director Creativo** Jorge Vázquez

**Fotografía** María Solís

**Suscripciones** Mercedes Díaz / [mercedes@interban.net](mailto:mercedes@interban.net)

**Atención al cliente** Cristina López / [cristina.lopez@interban.net](mailto:cristina.lopez@interban.net)

**Diseño y Maquetación** Jorge Vázquez / [jorge.vazquez@interban.net](mailto:jorge.vazquez@interban.net) - María Sánchez / [maria.sanchez@interban.net](mailto:maria.sanchez@interban.net)

### Domicilio

Interban Network. C/ Ulises, 108  
Planta 1ª - 28043 Madrid  
Tel: 91 763 87 11  
Fax: 91 764 46 12  
E-mail: [interban@interban.net](mailto:interban@interban.net)

### Imprime

Asesoramiento Reproducciones  
Gráficas, S.L.

### Depósito Legal

M - 4244 - 2005

### ISSN

1699 - 0773

El equipo de Manager Business Magazine tiene como objetivo responder adecuadamente a los intereses de nuestros lectores. Si quiere hacernos llegar sus sugerencias dirijase a nuestro mail: [interban@interban.net](mailto:interban@interban.net)

© Interban Network. Queda prohibida la reproducción total o parcial de los artículos, ilustraciones o fotografías que aparecen en esta publicación sin autorización previa de la empresa editora.



6

### **Javier Fernández Aguado. Thinker 2009**

Economista y filósofo es uno de los conferenciantes españoles más solicitados internacionalmente en los más reputados foros empresariales y económicos. Está reconocido como el pensador de habla hispana más valorado dentro y fuera de nuestras fronteras en cuestiones de Management y él mismo se define como "un investigador que desea aportar propuestas que mejoren la eficiencia social y económica de las organizaciones".



52

### **Una mente preparada para aprender**

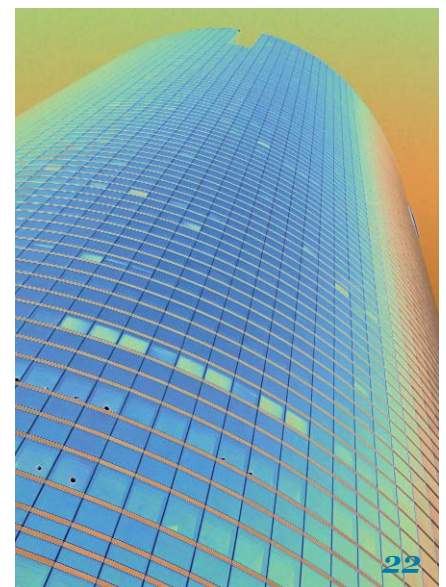
Aprender no significa sólo conocer, sino también interiorizar que el cambio es en ocasiones sinónimo de avance. Si el entorno cambia y nosotros no, sentiremos que estamos en una constante lucha. El aprendizaje en un adulto puede llegar a ser un proceso complejo porque hay que desaprender para volver a aprender. Es decir, es necesario liberarse y desterrar viejos paradigmas y esquemas mentales que puede que ya no sirvan. Para esto hay que ser humilde, flexible y tener arrojo para modificar comportamientos, desaprender lo que tengo sistematizado y abrazar nuevos modelos.



30

### **Forjando líderes**

Qué debemos comunicar, qué decir, cómo hacerlo, en qué marco, dónde darlo a conocer. Todas estas preguntas y muchas más son las que se deben formular los líderes del siglo XXI, si desean tener una carrera fructífera y llena de éxitos. En ese sentido la importancia del Marketing Político y la Consultoría Estratégica estará destinada para crear opinión, conseguir un aumento representativo del electorado, ganar un sólido posicionamiento y cómo no llegar al Triunfo Electoral.



22

### **La recuperación económica y los directivos**

Ahora, cuando la recesión es un hecho en toda regla en nuestro país, queremos realizar una nueva reflexión para nuestros lectores, sobre otro gran riesgo que puede alejarnos de salir de esta situación de crisis: la relajación y la euforia en la que podemos caer los directivos por las señales de recuperación.

# Manager

Business  
magazine

nº 29 Noviembre/Diciembre

## Sumario

<b>Entrevista</b> Javier Fernández Aguado. MindValue Eva San Pablo. Manager Magazine	6
<b>Alta Dirección</b> I Symposium Internacional sobre el Pensamiento y la Obra del Profesor Javier Fernández Aguado su Origen José Lozano Galera. Aefol	10
<b>A Fondo</b> El trabajo más duro del mundo, Sergio Marchionne Alejandro Roca Soto. Lubasa	14
<b>A Fondo</b> La recuperación Económica y los Directivos. Sí al optimismo, no a la euforia Miguel Ángel Robles. Interban Network	22
<b>A Fondo</b> Nuevas tecnologías en gestión del inmovilizado Isabel Ballester. Datisa	24
<b>Tribuna de Análisis</b> Ahora toca Capitalizarse Francisco Duato. OnetoOne Capital Partners	28
<b>Fórmulas de Éxito</b> Marketing Político y Consultoría Estratégica: la Nueva Herramienta para Forjar Líderes Fernando Herrero-Nieto. Von Selma International	30
<b>Fórmulas de Éxito</b> 25 Recetas para la Lealtad del Cliente Juan Carlos Alcaide. Instituto de Marketing de Servicios	34
<b>Visión Estratégica</b> ¿Tirar y/o empujar? Bértol Gorospe. Eurogap Madrid	36
<b>Fórmulas de éxito</b> ¿Por qué fracasan los proyectos? (Tercera parte: Taxonomías de proyectos fracasados) Dr. Montgomery Lee, P.D.F., Ignacio Fernández Montolí	40
<b>Nuestro Analista</b> Windows 7: nuevo sistemas operativo... ¿nueva migración? Manuel Ángel-Méndez. Penteo. ICT Analyst	46
<b>Fórmulas de éxito</b> La información como llave para la competitividad David Soto Abánades. IBM	50
<b>A Fondo</b> Una mente preparada para aprender Helena López-Casares Pertusa. LID Editorial	52
<b>Sobre Personas</b> Compromiso: El Gran Objetivo Eugenio de Andrés. Tatum	56
<b>Mirada Atrás</b> Reflexiones y Consejos para ser más Eficaz Josep Mas. The Art of Newmanagement	60
<b>Sobre Nosotros</b> Tiempos Dificiles Eva San Pablo. Manager Magazine	64
<b>Libro del Mes</b> Gestión del Crédito y Cobro. Pere Brachfield Manager Magazine	66
<b>Libro del Mes</b> Claves para innovar en Marketing y Ventas. Fernando Rivero Duque, Luis Asenjo Pérez y Pedro Martínez Jover Manager Magazine	68
<b>Libro del Mes</b> El efecto Riverside. Dr. Montgomery Lee, P.D.F. con la colaboración de Chus Fernández Montolí e Ignacio Fernández Montolí Manager Magazine	70