

## La novela de negocios más vendida de todos los tiempos.

SEPTIEMBRE 2024

*La Meta* es una novela empresarial escrita con un estilo ágil y ameno que ha transformado el pensamiento del *management* en el mundo entero. Publicada hace cuarenta años, se ha convertido en uno de los clásicos de negocios más leídos. Un libro accesible al público en general, que va más allá del ámbito de la producción y puede utilizarse para gestionar cualquier empresa e incluso la vida personal.

Alex Rogo es un director de fábrica que trabaja sin descanso para intentar mejorar el rendimiento. Su fábrica sufre graves problemas. Su matrimonio también. Tiene noventa días para reconducir su empresa, de otra forma, la compañía cerrará la fábrica y se perderán cientos de puestos de trabajo. Un encuentro casual con Jonah, su profesor de física de la universidad, le ayudará a salir de su forma convencional de pensar para encontrar la solución a sus problemas.

La historia de la lucha de Alex por salvar su fábrica es algo más que una lectura compulsiva. Contiene un mensaje contundente para todos los directivos y explica las ideas que sustentan la «Teoría de las Restricciones» (TOC -*Theory of Constrains*), desarrollada por Eliyahu M. Goldratt.

Según Eliyahu M. Goldratt el objetivo de un individuo o de una organización no debe definirse en términos absolutos. Una buena fijación de una «meta» es la que te pone en el camino de la mejora continua. Perseguir un objetivo así requiere más de un avance. De hecho, requiere muchos.

Cuarenta años después de la primera edición se publica de nuevo, incluyendo un artículo de Eliyahu M. Goldratt, «Sobre hombros de gigantes», así como una introducción especial de la Dra. Efrat Goldratt-Ashlag, hija del autor.

*La Meta* se ha traducido a 40 idiomas y ha vendido más de 10 millones de ejemplares en todo el mundo. Ha sido incluido en la lista de los 25 libros de gestión más influyentes de la revista *Time*, y es citado con frecuencia por reconocidos directivos como uno de sus títulos favoritos o de lectura obligada.

### NOVEDAD OPERACIONES, PRODUCCIÓN Y CALIDAD

ISBN: 9788410235267

Encuadernación: Rústica

Formato: 15,3 x 23 cm

Págs: 406

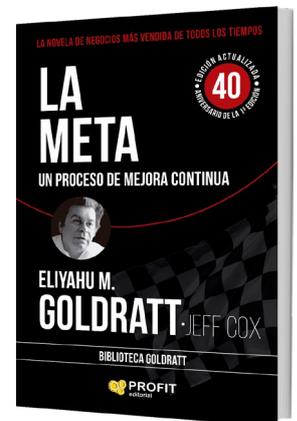
Categoría: B

Derechos: M

PVP: 25,91 € | 26,95 €

IBIC: KJMV5

Palabras clave: **estrategia empresarial, teoría de las restricciones, organización, operaciones, pensamiento, futuro**



### Autor



**Eliyahu M. Goldratt** (1947-2011) fue educador, autor, científico, filósofo y líder empresarial. Pero fue, ante todo, un pensador que provocaba a otros a pensar. Caracterizado a menudo como poco convencional, estimulante y titulado «gurú del mundo empresarial» por la revista *Fortune* y «genio» por *Businessweek*, el Dr. Goldratt exhortaba a su audiencia a examinar y reevaluar sus prácticas empresariales con una visión fresca y nueva.

El Dr. Goldratt fue un líder reconocido internacionalmente en el desarrollo de nuevas filosofías y sistemas de gestión empresarial. Fue un consultor muy solicitado por algunas de las mayores empresas del mundo, como General Motors, Procter & Gamble, NV Philips, ABB, Boeing, Embraer y muchas más.

Es autor de muchos otros libros, entre ellos las novelas de negocios *No es suerte* (la secuela de *La Meta*), *Necesario pero no suficiente* y *¿No es obvio?* Sus libros se han traducido a 40 idiomas y se han vendido más de 10 millones de ejemplares en todo el mundo. Solía decir que su libro más importante era *La decisión*, ya que explica los principios filosóficos que él creía que debían ser la base para construir un negocio próspero, así como para vivir una vida con sentido.

### Redes sociales:

**LinkedIn:** <https://www.linkedin.com/company/agi---goldratt-institute>

### Argumentos de venta y Plan de medios:

- Uno de los *Long sellers* más famosos de gestión empresarial.
- Un libro práctico y ameno que explica, a modo de novela, cómo solucionar problemas y aprender habilidades.
- De lectura fácil y muy útil para directivos, especialmente en el área de operaciones.
- Más de 10 millones de ejemplares vendidos en 40 idiomas.
- Nota de prensa, presentaciones y promoción en redes sociales.

### Otros libros relacionados:

