

## Nota de Actualidad Número 27 - Junio de 2008

### Management "Fusión"

Gabriel Foglia  
Decano  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de Palermo  
[gfoglia@palermo.edu](mailto:gfoglia@palermo.edu)

Los límites entre las disciplinas asociadas típicamente con los negocios (marketing, finanzas, economía, recursos humanos, contabilidad, estrategia) y las que en apariencia no lo están son cada vez más difusos.

Así como para diseñar edificios hay que ser arquitecto y para ejercer el derecho hay que ser abogado, en los negocios los límites siempre son más difusos y los protagonistas tienen perfiles académicos más heterogéneos. Esta situación se profundiza cada vez más, no sólo desde la formación de los actores sino también desde los temas que se abordan.

La lista de libros de negocios más vendidos, publicada por el New York Times el pasado 4 de mayo, incluye:

1ro.: "The tipping point", escrito por Malcolm Gladwell, historiador

2do.: "Getting things done", escrito por David Allen, experto en productividad, quien tuvo más de 35 profesiones en su vida (mago, profesor de karate, agente de viajes, cocinero, etc.)

4to.: "A Whole New Mind", escrito por Daniel Pink, abogado.

Chris Anderson, uno de los mayores gurús del management hoy y autor del best seller "The long tail", estudió Física.

Las últimas ediciones de las revistas Wired y Fortune incluyen, entre otros, artículos sobre cómo mejorar el desempeño de nuestro cerebro, la escasez de agua en el mundo y sus implicancias económicas, cómo disminuir el uso de carbono, la batalla legal sobre la propiedad intelectual de los robots que utiliza el Pentágono, el fenómeno de las personas que se hacen famosas en Internet y luego pasan a la TV, la conversión de basura en energía en Londres, la biopiratería, etc.

Estos son sólo algunos ejemplos de cómo los negocios de hoy están cada vez más asociados a otras disciplinas (psicología, sociología, arquitectura, historia, medio ambiente, diseño, medicina, tecnología, derecho, etc.). Esto tiene dos consecuencias observables: qué ideas generan los negocios y quiénes son los encargados de ponerlas en práctica (el perfil del manager).

Si bien entre los empresarios más famosos y exitosos del mundo hay algunos ejemplos paradigmáticos de personas sin educación formal en negocios (Steve Jobs y Bill Gates abandonaron sus estudios), la mayoría de los CEOs más exitosos tiene estudios de grado o posgrado en negocios.

En consecuencia, el desafío para quienes tenemos la responsabilidad de formar personas para desempeñarse y triunfar en el mundo de los negocios actuales y futuros pasa por reconocer esta realidad y fusionar esa mirada "externa" en las aulas. La incorporación de materias como Sociología, Arte, Diseño, Historia y otras en los programas de management le permitirá a los futuros profesionales tener una mirada mucho más integrada de la realidad, y de esa forma poner en práctica sus propias ideas.

**Publicado en "El Economista", 11 de abril de 2008.**

**Center for Business Research and Studies  
Graduate School of Business  
Universidad de Palermo**

Av. Madero 942, 8º piso  
C1106ACV – Buenos Aires, Argentina  
Tel. (5411) 5199-1399  
[www.palermo.edu/gsb](http://www.palermo.edu/gsb)

**Director:**

Daniel Seva  
[dseva@palermo.edu](mailto:dseva@palermo.edu)

**Coordinador general de investigación:**

Diego Gauna  
[dgauna@palermo.edu](mailto:dgauna@palermo.edu)

**Finanzas y economía:**

Conrado Martínez  
[cmarti1@palermo.edu](mailto:cmarti1@palermo.edu)

Rubén Ramallo  
[rramal1@palermo.edu](mailto:rramal1@palermo.edu)

**Marketing:**

Gabriel Krell  
[gkrell@palermo.edu](mailto:gkrell@palermo.edu)

**Management:**

Patricio O' Gorman  
[pogorman@palermo.edu](mailto:pogorman@palermo.edu)