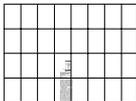
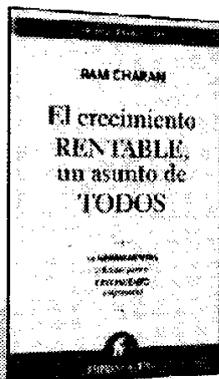


|   |   |   |  |
|---|---|---|--|
|  | Tirada: <b>1.040.808</b><br>Difusión: <b>826.736</b><br>(O.J.D)<br>Audiencia: <b>2.893.576</b><br>(E.G.M) | Sección: <b>Suplementos</b><br>Espacio (Cm_2): <b>100</b><br>Ocupación (%): <b>10%</b><br>Valor (Ptas.): <b>368.498</b><br>Valor (Euros): <b>2.214,72</b><br>Página: <b>4</b> |  |
|   | Nacional <b>Suplem. Semanal</b><br>Semanal  | <b>19/12/2004</b>   |  |



### **El crecimiento rentable, un asunto de todos**

*Ram Charan*

*Ediciones Urano. Empresa Activa*

*ISBN 84-95787*

En esta época de saturación de mercados y competencia feroz, una gran parte de los directivos basan sus estrategias de crecimiento en encontrar un producto o servicio nuevo que revolucione el mercado o, simplemente, se concentran en recortar costes a cualquier precio.

El autor plantea en esta obra una alternativa y unas herramientas mucho más coherentes para garantizar un crecimiento rentable y sostenido, que se fundamentan sobre pequeños avances día a día y sobre la permanente adaptación a los cambios que se producen en el entorno. Este enfoque lleva intrínseca la idea revolucionaria de que el crecimiento es asunto de todos, que no sólo incumbe a la fuerza de ventas o a la alta dirección. Ram Charan reorienta así la idea de crecimiento y su insistencia en la colaboración con los clientes es esencial para el crecimiento. La guía de aplicación es práctica