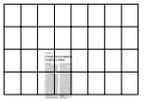
 Nacional Suplem. Semanal Semanal	Tirada: 175.809 Difusión: 113.171 (O.J.D) Audiencia: 396.098 (E.G.M) 11/12/2004	Sección: - Espacio (Cm_2): 201 Ocupación (%): 23% Valor (Ptas.): 383.194 Valor (Euros): 2.303,04 Página: 14	
			Imagen: Si

LO ÚLTIMO

Creecer en la empresa implica a todos

A.MÉNDEZ, Madrid

La propuesta que Ram Charan expone en *El crecimiento rentable, un asunto de todos*, muestra a los directivos o a cualquier empleado que se puede conseguir un proceso de crecimiento más eficaz y sostenido partiendo de pequeños avances día a día y adaptándose a los cambios que se producen en el entorno.

El autor, experto consultor y profesor en Harvard Business School y Kellogg School of Management, culpa a los directores de las empresas de descuidar componentes básicos, como desarrollar nuevos productos y servicios, contar con una fuerza de ventas eficaz o encontrar medios para comprender qué valora el consumidor, que son los que consiguen un crecimiento constante de la compañía. En concreto, les acusa de que estos aspectos "ni siquiera aparecen en la pantalla de radar de los altos cargos con la misma definición que corresponde a la reducción del gasto".

Asegura que no pretende dar recetas para modificar la estrategia o cambiar el modelo de negocio de nadie, sino que lo que quiere es explicar cómo acelerar el crecimiento de los ingresos por ventas.

Para conseguirlo, apela al sentimiento de equipo y emplea técnicas de béisbol para ilustrar como llevarlo

a cabo. Dice que los pequeños triunfos se consiguen con mejoras o ampliaciones de la estrategia o la tecnología de la empresa.

Para reorientar la compañía propone diez herramientas, entre las que destacan potenciar la comunicación a todos los niveles y en todas direcciones, buscar el crecimiento interno, comprender que es mejor crecer poco a poco, no esperar a tener un producto revolucionario y averiguar las necesidades de los clientes.

Una obra que, siguiendo la tendencia de la literatura de gestión, ayuda a ver lo que muchas veces parece evidente cuando nos lo dicen pero que nosotros mismos no vemos. A través de casos prácticos que el autor ha conocido en su carrera como consultor presenta modelos de actuación que han demostrado ser eficaces y que se pueden usar e implantar de inmediato. Aunque los casos que describe están un poco alejados del modo de trabajar en España, siempre es interesante e importante conocer las técnicas que han permitido a firmas como Colgate, Cisco o Bank of America alcanzar el liderazgo internacional.

EL CRECIMIENTO RENTABLE, UN ASUNTO DE TODOS

Ram Charan / Empresa Activa / **240 páginas / 12,25 euros**