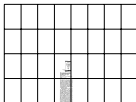
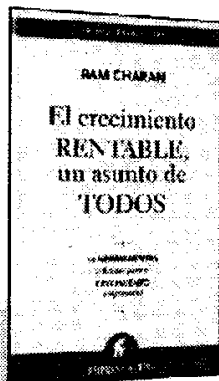
	Tirada: <b>1.040.808</b> Difusión: <b>826.736</b> (O.J.D) Audiencia: <b>2.893.576</b> (E.G.M) <b>19/12/2004</b>	Sección: <b>Suplementos</b> Espacio (Cm_2): <b>100</b> Ocupación (%): <b>10%</b> Valor (Ptas.): <b>368.498</b> Valor (Euros): <b>2.214,72</b> Página: <b>4</b>	
	Nacional <b>Suplem. Semanal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