

CONSISTENCIA**LA ESTRATEGIA DE LA EMPRESA ES LA ESTRATEGIA SOBRE SUS PERSONAS**

Jose Ramón Pin. Editorial: Prentice Hall

La consistencia es la cualidad de las cosas que las hace compatibles unas con otras y, aún más, potencia sus efectos. Un sistema es consistente cuando sus acciones producen un aprendizaje que hará que las siguientes actuaciones sean cada vez más eficaces (al conseguir los objetivos propuestos con mayor precisión) y eficientes (al conseguir esos objetivos con menos esfuerzo o coste). Este escrito tiene como objetivo indicar a la Alta Dirección de las empresas (Consejos de Administración, Presidentes y Directores Generales, Comités de Dirección y Directores Funcionales) y a los Directores del Departamento de Recursos Humanos el valor de la Consistencia, las claves para conseguirla, los beneficios de la misma y los problemas que genera su falta. También, pretende exponer ejemplos de cómo conseguir la consistencia o como su falta lleva al fracaso. No es un libro sólo para Directores de Recursos Humanos.

**MOVIMIENTOS ESTRATÉGICOS****TÁCTICAS DE ATAQUE Y DE DEFENSA PARA MEJORAR LA VENTAJA COMPETITIVA**

Joan M. Amat y Juan F. Corona. Editorial: DEUSTO

La batalla que enfrentó a ingleses y zulúes en 1879 en Sudáfrica todavía se recuerda por la rotunda victoria que un ejército británico, significativamente en minoría, infligió a un ejército africano que le superaba ampliamente en número de unidades. Jorge A. Vasconcellos toma como punto de partida este hecho histórico para analizar las estrategias que llevaron a los ingleses a triunfar en este enfrentamiento y propone catorce estrategias para incrementar la ventaja competitiva de una organización: ocho de defensa y seis de ataque. El objetivo de estas estrategias es indicar, desde el punto de vista empresarial, cuándo atacar y cuándo defender; cuándo entrar en el campo de batalla o emprender la retirada, cuándo formar alianzas, cómo atacar en solitario, cuándo flanquear o rodear a los oponentes y, sobre todo, qué tácticas utilizar para cada situación.

En Movimientos estratégicos el autor ilustra estas estrategias analizando compañías tales como Hewlett Packard, Ford o Kodak. En estas comparaciones identifica qué tipo de ataque o de defensa ha utilizado la empresa mencionada y si esa estrategia fue la adecuada para hacerla triunfar, o por el contrario, para empeorar la situación. Es un libro técnico y práctico que incluye detalladas explicaciones sobre cuándo y cómo debe reaccionar una organización ante las circunstancias del mercado.

**LA ESTRATEGIA DEL OCÉANO AZUL****CÓMO CREAR EN EL MERCADO ESPACIOS NO DISPUTADOS EN LOS QUE LA COMPETENCIA SEA IRRELEVANTE**

W. Chan Kim y Renée Mauborgne. Editorial: GRANICA

Los autores hacen un excelente resumen de su visión del tipo de mercados en los cuales puede navegar una compañía innovadora, mercados libres de competidores y en expansión. Suena extraño, pero su metáfora de cambiar los "océanos rojos" donde la competencia siempre se hace bajo los mismos principios de industria, por "océanos azules" donde se redefinen las variables del mercado, presenta alternativas interesantes cuando ya la competencia tradicional deja poco margen de maniobra.

Los autores luego de muchos estudios determinan que la mayoría de las compañías no trabajan con estrategias de océano azul porque se han pasado los últimos 25 años efectuando análisis competitivo basado en estrategias como encontrar nuevas formas de reducir costos y aumentar los ingresos quitándole mercado a la competencia.

Tres criterios definen una buena estrategia de océano azul: foco, divergencia y un mensaje contundente para comunicarle al mercado. Kim y Mauborgne, ambos profesores de la segunda escuela de negocios más grande del mundo, usan docenas de ejemplos como las aerolíneas Southwest, el Cirque du Soleil, Curves, y Starbucks. Presentan las herramientas y los marcos de trabajo para que el lector pueda evaluar y analizar océanos azules, todo contenido en seis pasos claves para desarrollar un nuevo mercado donde la competencia no tiene ninguna importancia.

