

## Outsmart! ::

How to do what your competitors can't

¡Sea astuto! ::

Cómo hacer lo que sus competidores no pueden

### SUMARIO

#### Contenido

Sumario  
Pág. 1

Nos dice el autor:  
Pág. 2, 6

Conozca al autor  
Pág. 7

Dijeron sobre ¡Sea astuto!  
Pág. 8

Algunas citas incluidas en  
el libro  
Pág. 9

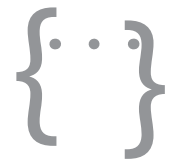
Las últimas palabras  
Pág. 9

Este conciso libro muestra cómo lograr crecimiento siendo consistentemente más astuto que los competidores. Champy revela sorprendentes y contra-intuitivas lecciones aprendidas de compañías que han crecido aceleradamente en los últimos tres años. Basándose en las estrategias de organizaciones de alta velocidad (Sonicbids, Minute-Clinic, Smith & Wesson, Shutterfly, S.A. Robotics, Jibbitz and Crocs, Partsearch y SmartPak) identifica ocho poderosas formas de competir, aún en los mercados más difíciles: competir viendo lo que otros no ven, competir pensando diferente, competir usando todo lo que se sabe, competir haciendo todo por sí mismo, competir aprovechando el éxito de los demás, competir creando orden a partir del caos y competir simplificando la complejidad. Los lectores descubrirán cómo encontrar posiciones

distintivas en el mercado y ventajas sustentables en productos, servicios, métodos de distribución y clientes y necesidades inesperadas.

## Algunas preguntas que responde ¡Sea astuto!

- 1- ¿Cuáles son las ocho formas para competir aún en los mercados más complicados?
- 2- ¿Cómo encontrar ventajas sustentables en los productos, servicios y métodos de distribución?
- 3- ¿Cómo satisfacer las necesidades de los clientes?
- 4- ¿Cómo ser más astuto que la competencia?

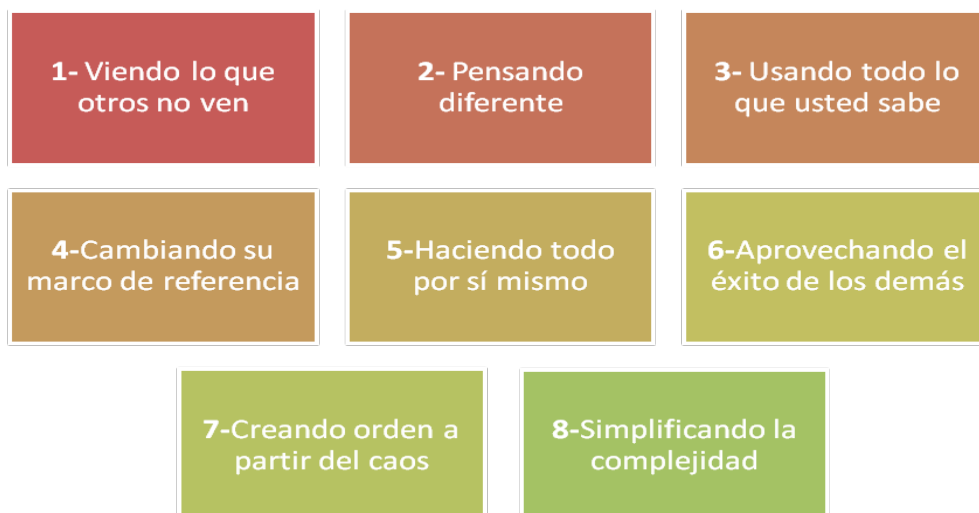


## NOS DICE EL AUTOR

### Cómo ser más astuto que la competencia

Para ser más astuto que la competencia se requiere más que inteligencia, experiencia e intuición en los negocios. Es necesario también ser rápido, flexible y estar listo para adaptarse en un mundo en transformación. Si no lo hacemos nos extinguiremos; pero el precio puede ser la supervivencia y el crecimiento si logramos mantener nuestra mente abierta a nuevas maneras de ver, pensar y hacer.

### Ocho formas para competir



<b>1</b>	Compita viendo lo que otros no ven	Significa identificar oportunidades allí donde otros no las ven, pensar globalmente aprender a escalar rápidamente, confiar en la intuición y prestar atención al servicio que se ofrece.
<b>2</b>	Compita pensando diferente	Significa ampliar la visión, mejorar el servicio que se ofrece, ejecutar los cambios y redefinir la cultura para poder establecer una cultura organizacional que apoye lo que se está tratando de lograr.
<b>3</b>	Compita usando todo lo que usted sabe	Significa buscar gente con talento, ser eficiente, convertirse en una inspiración para los demás.
<b>4</b>	Compita cambiando su marco de referencia	Significa concentrarse en cuestiones específicas, organizar las ideas y sobre todo, persistir en el logro de las metas.
<b>5</b>	Compita haciendo todo por sí mismo	Significa controlar solo aquello que es realmente importante, contratar a los mejores y retenerlos, asegurar la sustentabilidad.
<b>6</b>	Compita aprovechando el éxito de los demás	Significa pensar en grande, segmentar el mercado, adoptar ideas de otros aunque parezcan demasiado nuevas o demasiado radicales.
<b>7</b>	Compita creando orden a partir del caos	Significa superar la inercia, buscar la complejidad, dar sentido al caos.
<b>8</b>	Compita simplificando la complejidad	Significa simplificar la vida de los clientes, utilizar la tecnología para mejorar los procesos de negocios, prepararse para ser más transparente ante los proveedores.

## Las ocho empresas que lo hicieron

<p><b>1</b></p>	<p>Vieron lo que otros no ven</p>	<p><b>Sonicbids</b></p>  <p><a href="http://www.sonicbids.com/">http://www.sonicbids.com/</a></p>
<p><b>2</b></p>	<p>Pensaron diferente</p>	<p><b>Minuteclinic</b></p>  <p><a href="http://www.minuteclinic.com/en/USA/">http://www.minuteclinic.com/en/USA/</a></p>
<p><b>3</b></p>	<p>Usaron todo lo que saben</p>	<p><b>Smith &amp; Wesson</b></p>  <p><a href="http://www.smith-wesson.com/">http://www.smith-wesson.com/</a></p>
<p><b>4</b></p>	<p>Cambiaron su marco de referencia</p>	<p><b>Shutterfly</b></p>  <p><a href="http://www.shutterfly.com/">http://www.shutterfly.com/</a></p>

<p><b>5</b></p>	<p>Hicieron todo por sí mismos</p>	<p><b>S.A. Robotics</b></p>  <p><a href="http://www.sarobotics.com/">http://www.sarobotics.com/</a></p>
<p><b>6</b></p>	<p>Aprovecharon el éxito de los demás</p>	<p><b>Jibbitz</b></p>  <p><a href="http://www1.jibbitz.com/">http://www1.jibbitz.com/</a></p>
<p><b>7</b></p>	<p>Crearon orden a partir del caos</p>	<p><b>PartSearch</b></p>  <p><a href="http://www.partsearch.com/">http://www.partsearch.com/</a></p>
<p><b>8</b></p>	<p>Simplificaron la complejidad</p>	<p><b>SmartPak</b></p>  <p><a href="http://www.smartpakequine.com/">http://www.smartpakequine.com/</a></p>

## Algunos beneficios que ofrece ¡Sea astuto!

- Brinda un marco conceptual para poder competir en los mercados actuales.
- Ofrece estrategias óptimas para lograr el crecimiento de compañías de "alta velocidad".
- Enseña cómo localizar posiciones distintivas en el mercado.
- Ofrece orientaciones prácticas para lograr el crecimiento sostenido.

## CONOZCA AL AUTOR

---



### Jim Champy

Jim Champy es uno de los pensadores líderes sobre management y negocios. Es presidente de Perot Systems Corporation, profesor de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard y columnista de Forbes, Computer World y Sales and Marketing Management. Sus escritos aportan un enfoque pragmático al mundo de los negocios.

### Ficha técnica del libro

**Título en inglés:** Outsmart!

**Título en castellano:** ¡Sea astuto!

**Subtítulo en inglés:** How to do what your competitors can't

**Subtítulo en castellano:** Cómo hacer lo que sus competidores no pueden

**Autor:** Jim Champy

**Cantidad de páginas:** 188

**Editorial:** Financial Times Press

**Año:** 2008

### Para visitar:

<http://www.jimchampy.com>

### Otros libros de Jim Champy

Reingeniería en la gerencia

X-ingeniería en la empresa

Ambición (con Nithin Nohria)

Reengineering the corporation

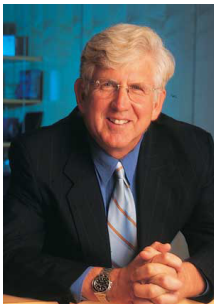
## DIJERON SOBRE ¡SEA ASTUTO!

---



### Gururaj "Desh" Deshpande Fundador y presidente de Sycamore Networks, Inc.

Este libro muestra cómo enfocar las oportunidades en un mundo que en ocasiones pareciera ser que todo ya ha sido hecho. Jim ha reunido nueve perlas que revelan la esencia del entrepreneurship.



### Dr. Robert "Bob" Metcalfe Polaris Venture Partners

El bello y pequeño libro de Champy está repleto de deliciosos relatos y prácticas listas de verificación que enseñan cómo disfrutar del éxito en los negocios.



### Denis A. Bovin Vicepresidente de Investment Banking, Bear Stearns & Co., Inc.

En una época de cambios acelerados en los negocios es claro que las condiciones caóticas representan oportunidades para aquellas corporaciones que están preparadas. En este notable e incisivo libro Jim Champy ofrece casos de estudio de innovadoras compañías que han creado e implementado estrategias exitosas que son prácticas, han sido probadas en el mercado y pueden reproducirse en el mercado global. Son valiosas lecciones para aprender y aplicar a partir de detalladas experiencias que pueden ayudar a crear ventajas competitivas sustentables y marcar la diferencia entre el crecimiento dramático y la quietud. Esta oportuna contribución a la literatura sobre los negocios puede ser leída en algunas horas y sus lecciones perdurarán por años.

## Algunas citas incluidas en el libro

***"El caos es una oportunidad, no una amenaza"***

***Peter Drucker***

## Las últimas palabras

Quiero dejarle un último precepto que todos los líderes de las compañías inteligentes deben seguir. Con la aprobación de Nike- cuyo eslogan lo dice del mejor modo- mi consejo es: Just do it. Las buenas ideas son raras y preciosas. Cuando aparece una, tómela y sígala. Asegúrese que se trata de una línea de negocios que sirva a las necesidades de sus clientes, pero no se detenga demasiado en aquello que pueda salir mal. Just do it. Si resulta ser un error, aprenda de él y haga otra cosa. El punto es inclinarse siempre hacia la acción. Ahora vaya y sea más astuto que sus competidores.