

desesperadamente y tenían que haber llegado hace tiempo. La cartera de dispositivos GSM de Motorola ha padecido durante el último año un rendimiento particularmente decepcionante en Europa, Oriente Medio y África debido a los articulados diseños de los productos y a la entrada en los nuevos mercados de MMS y móviles con cámara de fotos. La nueva cartera parece constituir un importante paso adelante para la recuperación de Motorola en el ámbito europeo, y también añadirá frescura a su línea en Asia. Sin embargo, Motorola y Nokia seguirán fomentando una fuerte presión sobre sus cuotas en el volátil mercado chino».

Fuente: *Business Wire*, 19 de noviembre de 2003.

Los comunistas y socialistas necesitan nuevas estrategias

[En Japón] los resultados de las elecciones a la Cámara Baja sugieren la aparición de un sistema bipartidista en la política nacional. La mayoría de los partidos minoritarios ha quedado fuera de juego. La cuestión es si los comunistas y socialdemócratas de Japón se pueden recuperar de sus desastrosos resultados para lograr algo más que una presencia política marginal.

Los comunistas se han centrado en su oposición al incremento del impuesto sobre el consumo y a lo que consideran como «malas emiendas constitucionales». El Partido Comunista japonés podría mejorar su imagen con tan solo hacer que el debate político interno del partido sea más visible para el público. También podría aprender del antiguo Partido Comunista italiano que se incorporó a una coalición de múltiples partidos que logró alcanzar el poder.

Los socialdemócratas [...] han hecho campaña meramente en función de sus fortalezas pacifistas proconstitucionales [...] pero los votantes han rechazado a los socialdemócratas porque el partido ha prestado muy poca atención a los programas realistas [...] y tampoco ha conseguido ofrecer un plan convincente para financiar el creciente gasto en prestaciones de bienestar cuando estaban expresando un fuerte rechazo a una subida de los impuestos al consumo.

Fuente: *Asahi Shinbun*, 13 de noviembre de 2003.

Necesidad de un nuevo sistema de tecnología de la información

El éxito puede acarrear sus propios problemas, especialmente cuando un negocio que se desarrolla rápidamente supera enseguida sus capacidades de tecnología de la información. Hace seis años, Fulham era un equipo de fútbol de la tercera división inglesa que estaba obteniendo unos malos resultados, pero tres promociones, respaldadas por los

millones del presidente del club, Mohammed Al Fayed, lograron la vuelta del club a la categoría superior del fútbol inglés. Fuera del campo, el club ha tenido problemas para crecer al mismo ritmo. «Era evidente que nuestra tecnología de la información estaba muy atrasada», afirma Chris Holder, el directivo de tecnología de la información del Fulham Football Club. «Y, en los dos últimos años, hemos tenido que ponernos al día en cuanto a sistemas y procesos». La gestión cotidiana de la tecnología implica dos grandes áreas: la oficina general, como las ventas, el marketing y las finanzas; y las relaciones con los consumidores, que incluyen sistemas para controlar las taquillas, las líneas telefónicas de venta de entradas y las operaciones minoristas. «Esta empresa es pequeña, pero tenemos una marca de prestigio internacional. La gestión eficaz del club requiere una tecnología de la información que permita controlar las ventas, las ventas de entradas, la gestión de los partidos y la organización del estadio», afirma Holder.

Fuente: *Computing-United Kingdom*, 13 de noviembre de 2003.

Los servicios de HP ponen en práctica una estrategia empresarial de adaptación con consumidores en múltiples sectores

Los servicios de HP están poniendo en marcha la estrategia de empresa adaptativa a escala global con consumidores en múltiples sectores. Incluyendo el sector público, los servicios financieros, las manufacturas y los proveedores de servicios de telecomunicaciones/redes. «Durante el pasado año, HP ha buscado agresivamente, y ha logrado, una serie de acuerdos de contratación externa de tecnología de la información que la convierten en un serio competidor en el mercado», afirma Traci Gere, vicepresidente del grupo US Services Research, IDC. «Las empresas que están analizando la posibilidad de cerrar acuerdos de contratación externa están invitando a HP a la mesa de negociaciones y, cada vez más, HP se está quedando en la lista de candidatos y logrando los contratos».

Fuente: *Business Wire*, 9 de diciembre de 2003.

Preguntas

1. Revise la Sección 1.1.1 e identifique las cuestiones concretas que hacen que estos ejemplos sean ejemplos estratégicos para las organizaciones implicadas.
2. ¿Es típico del contexto en el que cada una de estas organizaciones se mueve? (Revise las Secciones 1.4 a 1.5.)