

La estrategia contra Goliat

Cómo compiten las empresas innovadoras contra gigantes.

OCTUBRE 2025

En *La estrategia contra Goliat* los autores muestran cómo crear ventajas competitivas que los gigantes tecnológicos y otros competidores no pueden igualar en la era digital. Zhu y Cao narran la experiencia exitosa de una variedad de empresas, entre ellas Domino's, Nike y Sephora, y algunos casos de estudio, como Belle, el minorista líder de calzado femenino en China; o Telepass, el popular servicio de pago electrónico de peajes de Italia.

Muchas empresas están librando una batalla equivocada. El consenso ha sido aprender las mejores prácticas de los gigantes tecnológicos y luego imitarlas. Pero los nuevos caminos hacia el crecimiento no se crean mediante la imitación, sino que se forjan mediante una diferenciación radical.

A través de diversos ejemplos, los autores ilustran cómo las empresas identifican su camino hacia el crecimiento aprovechando sus capacidades únicas. Gracias a sus investigaciones y conocimientos adquiridos de una amplia gama de sectores, *La estrategia contra Goliat* propone un plan para descubrir las fortalezas ocultas de las empresas y ayuda a generar ideas y soluciones innovadoras, a través de la inclusión de nuevos productos, servicios, estrategias y ventajas, que la simple imitación nunca podría proporcionar.

En la historia de David y Goliat, David era un pequeño pastorcillo que se enfrentó al gigante Goliat aceptando su reto, cuando ningún soldado tuvo el valor de hacerlo. David venció al gigante hundiendo una piedra en su frente que le tumbó. Se destaca la fe, el valor y la victoria sobre la adversidad, mostrando que incluso el más pequeño puede vencer al más grande.

«Las tecnologías digitales se ven a menudo como amenazas, pero son en el fondo una suerte para los rivales inteligentes. Ofrecen oportunidades que pueden liberar el potencial de las empresas tradicionales y catapultarlas a cotas antes inalcanzables. Te invitamos a unirte a nosotros en este viaje transformador. Avancemos juntos y acabemos siendo rivales inteligentes.»

—Los autores

NOVEDAD MANAGEMENT

ISBN: 9788410235243
 Encuadernación: Rústica
 Formato: 15,3 x 23 cm
 Págs: 160
 Papel: FSC
 Categoría: B
 Derechos: M
 PVP: 19,18 € | 19,95 €
 IBIC: KJC, KJD

Palabras clave: **Estrategia contra Goliat, Ventajas competitivas, Diferenciación radical, Crecimiento empresarial, Innovación, Capacidades únicas**



Autores



Feng Zhu, MBA, profesor de Administración de Empresas de la promoción de 1958 de la Harvard Business School, es experto en estrategias competitivas, transformación digital e innovación. Codirige el Platform Lab del Digital Data Design Institute de Harvard.



Bonnie Yining Cao es periodista y trabajó para *Bloomberg*. Ha escrito numerosos artículos sobre empresas tecnológicas y de sectores tradicionales de Estados Unidos y mercados emergentes. Actualmente cursa un doctorado en Administración de Empresas en la Harvard Business School.

Redes sociales:

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/feng-zhu-759a1512> • <https://www.linkedin.com/in/bonnie-cao>

Argumentos de venta y Plan de medios:

- **Diferenciación radical frente a imitación:** Las empresas no deben limitarse a copiar las prácticas de los gigantes tecnológicos; el verdadero crecimiento se logra al ofrecer propuestas únicas que los competidores no pueden igualar.
- **Ventaja competitiva basada en capacidades únicas:** El libro destaca cómo empresas de distintos sectores encuentran oportunidades de crecimiento aprovechando lo que las hace distintas en la era digital y de la inteligencia artificial.
- **Ejemplos prácticos y estudios de caso:** A través de compañías como Domino's, Nike, Sephora y otras, los autores muestran cómo aplicar estrategias de diferenciación en contextos reales para construir ventajas sostenibles.
- Nota de prensa y promoción en redes sociales.

Otros libros relacionados:

