ESTRATEGIA Y COMPETENCIA: LAS REGLAS DEL JUEGO DEL MUNDO DE LOS NEGOCIOS

Prof. Gustavo Mata Fernández-Balbuena

1. INTRODUCCIÓN

1.1. EL CONCEPTO DE ESTRATEGIA

K. Andrews (1977): "El patrón de los principales objetivos, propósitos o metas y las políticas y planes esenciales para lograrlos, establecidos de tal manera que definan en qué clase de negocio la empresa está o quiere estar y qué clase de empresa es o quiere ser".

M.E. Porter (1982): "La esencia de la formulación de una estrategia competitiva consiste en relacionar a una empresa con su medio ambiente y supone emprender acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible frente a las cinco fuerzas competitivas en el sector industrial en el que está presente y obtener así un rendimiento superior sobre la inversión de la empresa".

La estrategia consiste, nada más y nada menos, que en imaginar el futuro que deseamos para la empresa y en planear cómo construirlo, desde la certeza de que lograremos lo que nos propongamos. Aunque, debemos reconocerlo, los sueños a veces no se materializan, sabemos bien que nadie logra nada que no haya soñado previamente; fijarse objetivos es una condición previa para llegar a conseguirlos, por más que, a menudo, nos olvidemos de algo tan elemental. Concebir una estrategia es algo tan sencillo, y a la vez tan difícil, como definir los objetivos de la empresa y escoger la forma de emplear los recursos disponibles para alcanzarlos. Para el estratega, se trata de escoger un campo de enfrentamiento en el que la situación relativa de la empresa respecto de sus competidores se vuelque a su favor y así conseguir para la empresa una situación de ventaja sostenible frente a la competencia. En cualquier caso, creo que debéis saber que la realización personal no es lo mismo que el éxito. Con el logro personal ocurre lo mismo que ocurre, en termodinámica, con la entropía de un sistema: el logro, como la entropía, no es una función de punto, es decir, no depende nunca de a donde se llega, de que estado final se alcanza, sino sólo de cómo ha sido el proceso; sólo si los procesos termodinámicos a los que se somete a un sistema han sido reversibles, la entropía del mismo no aumentará; si los procesos han sido irreversibles, ésta inexorablemente aumentará; sólo si en el camino hacia el éxito se ha luchado honestamente, respetando las reglas del juego y respetando a las personas, se puede lograr que el éxito de haber alcanzado los objetivos - o, simplemente, la satisfacción de haberlo intentado - suponga el logro personal para el emprendedor o el directivo.