

Deporte y empresa [Ignacio Mazo]

La entrada de Javier, concretamente el vídeo que ha enlazado al final de la misma, me ha recordado un asunto sobre el que he debatido en bastantes ocasiones con clientes y colegas. Se trata del abuso que, en mi opinión, se hace con frecuencia entre deporte y empresa. Mejor dicho entre la competición deportiva y la competencia empresarial.

Vaya por delante que soy de los que piensan que el deporte de competición puede aportar muchas lecciones positivas a la vida en general. No obstante, creo que habitualmente en la comparación entre deporte y empresa se olvidan determinados elementos que diferencian de forma significativa ambas actividades. Señalo algunas:

a.- Las reglas

Todos los deportes tienen un reglamento. Reglas normalmente conocidas, comprendidas y aceptadas, y que suelen tener una cierta permanencia en el tiempo. Es más, todos los deportes tienen un árbitro cuya obligación es asegurar que se cumplan las reglas e interpretarlas tomando decisiones de efecto inmediato, delante del público.

Es obvio que no ocurre así en la competencia empresarial. Existen reglas pero su incumplimiento puede pasar desapercibido durante años. No existen árbitros, y si existen, no toman decisiones de aplicación inmediata y con el público delante. Mas aún, la estrategia empresarial consiste en la generación de ventajas o diferencias competitivas duraderas que se crean a veces "reiventando" las reglas. Se imaginan a un tenista que salga a la pista con una raqueta más grande o un jugador de baloncesto con unas zapatillas con muelles. De hecho algunas innovaciones deportivas recientes, como los trajes de baño aparecidos el año pasado, no han sido aceptadas. Comparéno con la innovaciones empresariales.

En mi opinión, se trata de una primera gran diferencia.

b.- La competición

La competición deportiva se desarrolla en fechas concretas, con inicio y final; cada partido tiene una fecha determinada; y al final de la competición ocurre algo, alguien gana y alguien pierde o se elimina, etc.

La competición empresarial es una pequeña selva. Incluso en el mercado por antonomasia, la bolsa, existen operaciones "fuera de mercado", a veces muy opacas. No hace mucho se recomendaba prestar atención al "time to market", velocidad o tiempo de llegada al mercado. La competición empresarial no siempre te da una segunda oportunidad, un partido de vuelta o "bajando a segunda". Tampoco es un resultado aceptable ser segundo o tercero, por ejemplo, en la clasificación de una licitación tras un concurso público.

Segunda diferencia.

c.- La fijación de objetivos y los equipos

Por la misma naturaleza de la competición y por el tamaño de los equipos es más sencillo fijar objetivos compartidos: ganar la liga, clasificarse para una competición, no descender, acabar la carrera o la regata. No hace falta comentar en extenso la dificultad de fijar objetivos o de que se compartan por todas o por la mayoría de las personas de una organización.

Respecto a los equipos, aunque muy recomendable no parece imprescindible mantener una buena relación para obtener buenos resultados deportivos. Algo que parece clave para cualquier equipo empresarial.

Dos diferencias más.

d.- El entrenamiento

Finalmente, el entrenamiento es la base de la competición deportiva pero no en la empresarial. Desarrollaré este tema en una entrada posterior.

Como conclusión, creo que el deporte puede aportar y enseñarnos muchas cosas aplicables a nuestra vida personal y profesional, pero para ello debemos reconocer sus características y circunstancias particulares y no dejarnos deslumbrar por sus focos y sus estrellas.