

## La mente del Estratega

Ya bastante tiempo atrás, un consultor japonés llamado Kenichi Ohmae escribió el libro "La mente de estrategia", donde claramente menciona que en Japón las personas que consiguen alcanzar grandes lugares con sus empresas, lugares preferentes, lograr un espacio de mercado mundial trabajando arduamente.

En Japón no existen escuelas de Administración, pero aunque no han contado con una educación formal, los estrategas tienen un conocimiento intuitivo de los elementos básicos de la estrategia.

En la idiosincrasia japonesa, la compañía, los clientes y la competencia se conjugan en una interacción dinámica que se cristaliza en un conjunto de objetivos y planes de acción, cuya clave es su agudeza y perspicacia.

Los planes son creativos, intuitivos, e incluso contrarios al status quo, por lo que podría parecer que carecen de validez desde el punto de vista analista; sin embargo, el impacto competitivo de sus estrategias se debe justamente al elemento creativo de esos planes, así como a la determinación y voluntad de la mente que los concibió.

Tanto en Japón como en Occidente, los estrategias naturales están siendo reemplazados por planificadores estratégicos y financieros, racionales y metódicos, por lo que no se encuentran organizadas para enfrentar las innovaciones.

La mayoría de las corporaciones actuales resaltan la logística y la racionalidad, sus sistemas y procesos están orientados hacia una mejora de volúmenes (hacer mejor de lo que ya se está haciendo), mejora continua, aumentando el valor del talento para la adaptación y reduciendo el incentivo para la innovación.

Una estrategia es aquel que tiene un sueño de convertir, realizar, lograr, alcanzar un ideal, un negocio rentable, una innovación de producto o servicio, debe ser audaz así como Napoleón que conquistó a los 18 años fue soldado a los 25 General, luego proclamado Primer Cónsul y posteriormente Emperador, fue un experto en proyectar y dirigir operaciones de guerra. En nuestros tiempos se puede recordar a Collin Powell, General de cuatro estrellas que incursionó en las operaciones de la Tormenta del Desierto en el Golfo Pérsico, así aportó en la parte académica con sus 10 reglas de liderazgo.

Una estrategia tal como nos muestra la historia, debe en primer lugar soñar, contar con una visión de futuro deseado (¿Qué voy a hacer?) y posteriormente cumplir la misión (¿Cómo lo voy a hacer) esto significa que tienes que pensar en los recursos, el dinero las maquinarias, ¿Cómo las obtengo?, no recoges los frutos sin haber sembrado, para sembrar te preguntaste ¿Qué voy a sembrar?, entonces te diste a la tarea de pensar donde conseguir la semilla, una pala para remover la tierra, y comenzaste con los objetivos, ¿Cuántas semillas colocare?, ¿A qué distancia colocare?.

Una estrategia debe en segundo lugar conocer a la perfección



el terreno, no se puede atacar con un mapa de Google Earth, porque existen muchas diferencias, en el plano comercial un Gerente de Marketing debe conocer a la perfección el lugar donde llevara sus tropas es decir sus vendedores y posteriormente llevar sus productos, atacar en el mercado requiere de estrategias que calculen los elementos financieros, cuanto de dinero invertiremos y después de la campaña cuanto hemos ganado.

Es un grave error comenzar por la misión cuando ni siquiera sabes dónde vas a atacar, por lo tanto debes estratégicamente pensar, soñar y planificar antes de cumplir tu misión, alcanzar los objetivos y las metas constantemente, debes cambiar tu visión o sueño de futuro cuando ya has realizado el anterior, por ejemplo terminaste un diplomado (esa era tu visión de futuro) y ahora ¿Qué? Sigue realizar una Maestría una nueva Visión, y nuevamente te preguntas y ¿Cómo lo haré? esa es tu misión el alcanzar el sueño la visión de futuro deseado que pretendes, las cosas no son fáciles puesto que un gran líder, un estratega debe sacrificar, muchas cosas por ejemplo su tiempo de compartir o divertirse con su familia, con sus amigos, es por esta razón que nacen los emprendedores con una visión comercial, sin haber terminado incluso sus estudios superiores, está en la voluntad de hacerlo, el negocio es tuyo, cuídalo, consérvalo desde muy temprano, hasta muy tarde, cuando no tengas problemas en tu empresa, es que ya no eres líder, el día está lleno de problemas que debes solucionar como estrategia, debes enfrentar los retos.