



AA Aplicación 1.1

El ajedrez y la estrategia empresarial

Miguel Illescas (*)

El Ajedrez es un juego milenario, considerado como el paradigma de la inteligencia en general, y de la estrategia en particular. Bancos, marcas de coches y otras empresas lo utilizan constantemente como reclamo. El ajedrez trata de recrear un enfrentamiento militar, por lo que ofrece a sus practicantes la posibilidad de convertirse durante la partida en generales, al mando de un ejército de peones y piezas que desarrollan su acción sobre el tablero, conforme a un conjunto de reglas previamente establecidas. El hecho de que no intervenga el azar y de que la dificultad inherente al juego se sitúe en los límites de la capacidad de la inteligencia humana colocan al ajedrez en una posición de superioridad respecto a prácticas similares. Este juego, combinación de deporte, ciencia y arte, ofrece una triple vertiente formativa de gran valor práctico: formación intelectual (memoria, lógica, etc.), formación del carácter (toma de decisiones, gestión del éxito y del fracaso, etc.) y formación en valores (respeto a las reglas, al rival, etc.).

Aunque el ajedrez contiene un elevado contenido táctico y de cálculo, la verdadera maestría se alcanza con el dominio de los conceptos estratégicos. En el plano estratégico, el ajedrez provee dos tipos de enseñanzas: genéricas y específicas. Entre las genéricas destacamos entre otras la necesidad del estudio profundo del presente: el jugador debe recopilar toda la información acerca de la posición actual y evaluarla en profundidad antes de abordar el estudio de jugadas concretas. El trabajo con análisis y escenarios múltiples así como el desarrollo del hábito estratégico son también algunas de las muchas aportaciones que nos ofrece este juego.

Las enseñanzas específicas son asimismo muchas y variadas, pudiendo siempre establecerse un claro paralelismo entre la actividad estratégica ajedrecística y la actividad estratégica de carácter general, por lo cual encierran un gran valor en su aplicación al campo de la estrategia empresarial. Algunos ejemplos de enseñanzas específicas serían:

- **Anticipación al movimiento del rival:** procedimientos inductivos y deductivos; cada jugada obedece a un plan, nuestro plan induce nuestra jugada mientras que de la jugada del rival debemos tratar de deducir su plan. Los planes deben adaptarse a cada nueva situación mediante un proceso de reevaluación y análisis retroalimentado.
- **Aprovechamiento de puntos débiles:** estrategia de concentración de fuerzas; tras el previsible equilibrio entre ataque y defensa, uso de la libertad de acción para abrir un nuevo frente que no pueda ser atendido a tiempo por el oponente.
- **Principio de control del centro y acciones en el mismo:** contrarrestar ataques de flanco mediante un oportuno contraataque en el centro. Estabilizar el centro antes de emprender operaciones laterales.

Los campeones mundiales son los exponentes más significados del desarrollo de la estrategia ajedrecística. Decía Steinitz: "Sólo se debe atacar cuando se tiene ventaja", Lasker: "Se trata de encontrar la mejor jugada contra un rival específico, teniendo en cuenta sus características y estilo de juego" o Capablanca: "La transformación de la ventaja es una de las principales armas del bando





fuerte: hay que procurar lograr ventajas cada vez mayores y más permanentes". Así, durante siglos, se han ido estableciendo las leyes estratégicas que rigen en el universo ajedrecístico. Esas leyes son extrapolables a cualquier ámbito de la actividad humana en que se enfrenten voluntades por medio de la inteligencia. Tal es el caso de la estrategia empresarial.

(*) Gran Maestro Internacional de Ajedrez. Entrenador del Campeón Mundial Vladimir Kramnik y Director de la escuela EDAMI (www.edami.com)

