



# CAPACITARTE

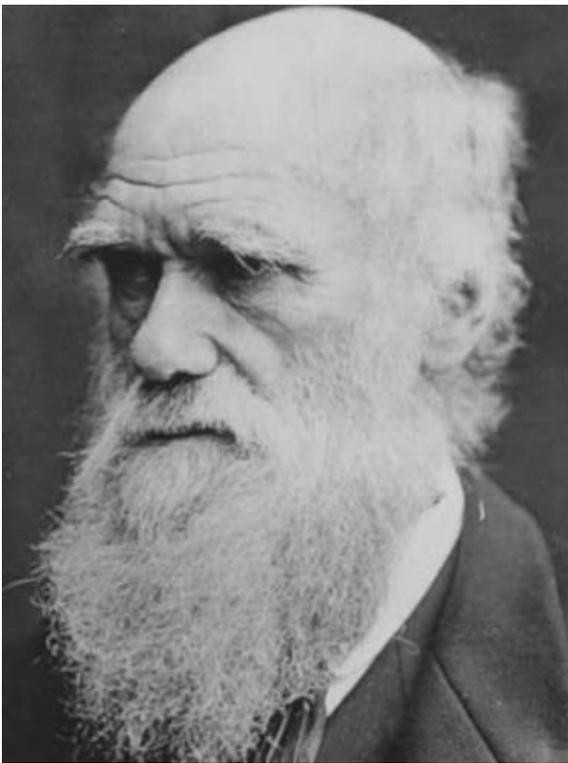


# Darwin y la empresa<sup>1</sup>

10.02.2014 Última actualización 17.07.2013

ARTICULO

**Carlos Ruiz González**



La gran aportación del famoso naturalista inglés **Charles Darwin** fue la teoría de la 'evolución por selección natural'.

Darwin, como todos sabemos, la desarrolló en el viaje que hizo en el '**Beagle**' y que duró casi 5 años (de diciembre de 1831 a octubre de 1836). En este sentido, podemos hacer una primera observación: las ideas nacen de pensar, surgen del acto de reflexionar, de conectar puntos y no sólo de observar o de **llevar una vida frenéticamente apresurada**.

Un viaje de cinco años en barco da tiempo para esa reflexión, para rumiar y masticar (y ordenar) ideas.

Cuando hablamos de **planeación**, decimos que para lograrlo es necesario hacerse a un lado, separarse del trajín cotidiano, para dar tiempo al cuestionamiento de las cosas; así lo hizo Darwin.

En la mencionada teoría, Darwin afirma que la evolución es un proceso que tiene tres elementos: variaciones, selección y replicación. Es decir, ante un cambio, la especie varía su respuesta, se acomoda o amolda de una manera diferente, reacciona distinto de cómo

---

<sup>1</sup> Fuente: <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/darwin-y-la-empresa.html>

siempre lo había hecho. Estas distintas **respuestas** le dan diferentes resultados y con ello viene entonces la selección de las diferentes respuestas que dio, elige la que le dio **mejores resultados**, la que tiene las consecuencias óptimas, una vez seleccionada la replica muchas veces.

Se trata de un proceso que, si lo observamos, se parece mucho al de experimentación: probamos, elegimos y replicamos, con la diferencia de que no trabajamos con objetos (como el famoso caso de Tomás Alva Edison, quien cuando inventó el foco incandescente probó cientos de veces, eligió la **óptima solución** y la replicó otra vez muchas veces ); aquí los animales o plantas experimentan, seleccionan y evolucionan... así se explica cómo, a lo largo de los años, las especies que han permanecido, han sido las que se han adaptado bien.

Desafortunadamente, esta teoría ha sido explicada como la supervivencia del más apto (**Survival of the fittest**). Esto, como afirma John Kay en un artículo reciente publicado en el Financial Times, el proceso de evolución es más una forma de adaptación que de mejora.

Según la teoría de Darwin, “las **especies** que sobreviven no son las más grandes ni las más fuertes ni siquiera las más inteligentes o las que cambian o mejoran rápido; no, son las que se adaptan mejor”.

Parfraseando, si sustituimos a las especies por empresas, encontraremos que se aplica de igual manera. Como la historia de las empresas lo demuestra, con frecuencia no son las más grandes ni las que tienen más dinero en la caja o las que han hecho gala de inteligencia las que **sobreviven**: son las que se adaptan mejor.

Regresamos así a nuestro conocido esquema de empresa y entorno, en donde la clave para sobrevivir es adaptarse con sus **competencias** (capacidades, habilidades y recursos) al entorno.

¿Ejemplos? Cuando se creó el índice Dow Jones, el 26 de mayo de 1896, **General Electric** (GE) fue una de las 12 grandes organizaciones seleccionadas que formaron parte de él. ¿Cuántas de las 12 empresas originales permanecen a la fecha en ese indicador? Sólo una: GE.

Otro ejemplo: ¿cuántas empresas siguen en el listado de las 25 compañías más grandes de Estados Unidos de la **revista Fortune**, creada en 1955? Sólo cinco, incluida GE, lo que demuestra que ha sabido adaptarse al entorno.

Otras dos empresas que no estaban en 1955, ni en 1982, pero sí ahora, son **Walmart**, fundada en 1962 y **Apple**, que data de 1976. Ambas son ejemplo de una muy buena adaptación al mercado.

Y así encontramos la clave de una buena estrategia de negocios: adaptarse. Si utilizamos de forma natural los tres pasos de la **teoría de Darwin** (acomodarnos, seleccionar y replicar) y experimentemos con base en la prueba y el error, estaremos innovando y aumentando nuestras probabilidades de tener éxito.

