

Un poco de juego sucio.

Engañando al rival

Estamos otra vez en el *Dilema de los fabricantes de automóviles*. Recordemos que al principio se dijo que hay dos tipos básicos de estrategias a seguir:

A: Cuando cada "jugador" conoce la jugada anterior del contrario.

B: Cuando un "jugador" realiza su jugada por primera vez y después tiene que esperar a la respuesta del contrario para evaluar la situación, tomar una decisión y volver a jugar de nuevo.

Aquí el truco consiste en **que el otro crea** que tú vas a realizar una determinada jugada, cuando en realidad no es ésta tu intención.

Este tipo de maniobras son desgraciadamente frecuentes en el mundo empresarial. Se suelen llevar a cabo mediante la intoxicación de los medios de comunicación. Un proceso típico tiene lugar de la siguiente forma:

- **Expertos en Relaciones Públicas hacen creer, tanto a la opinión pública como a los competidores, que se ha tomado la decisión de lanzar al mercado un determinado producto o servicio.**
- **Evidentemente, los competidores toman su decisión conforme a esa información.**
- **Por ejemplo, imagínate el caso de que tu competidor automovilístico se encuentra mal de recursos financieros. Atí te interesa "que se desgaste" al máximo.**
- **Entonces haces que tus agentes de Relaciones Públicas convencan a los periodistas de que vas a fabricar el modelo familiar.**
- **Esto hará creer a tu rival que si fabrica el modelo deportivo (cuya fabricación exige menores costes, según nuestro supuesto), se llevará el 30% del mercado...**

¡Y a continuación tú sacas al mercado no el modelo familiar, sino el deportivo, con lo que el pobre infeliz sólo gana un 15% del mercado!

Por supuesto, no siempre funciona este sistema. Ya hemos aclarado que CASI SIEMPRE la mejor estrategia es la del tipo *dominante*. Pero bajo determinados supuestos (por ejemplo, si tú tienes información fiable del estado financiero de tu competidor) te puede interesar **ganar menos** a cambio de **perjudicar** a tu competidor.

Como es lógico nunca debes olvidar que...

¡TAMBIÉN TE LO PUEDEN HACER A TI!

- [Regresar a Decisiones para tomar estrategias](#)