



Pilar Yagüe i Pi

directora
de Irco Formación y Coaching

pilar@irco-pnl.com

Aprende a crear nuevas oportunidades

La mayoría de la gente habla de crisis, pero yo prefiero utilizar la expresión “cambio y transformación”. Y en estos momentos existen muchas oportunidades y nuevos nichos de mercado que no están explorados. Tenemos que saber buscarlos y, si no existen, crearlos nosotros mismos.

Hablar de la creación de oportunidades me hace recordar un viejo relato talmúdico, de Martín Buber, reeditado en el libro “Recuentos para Demián”, de Jorge Bucay. Narra la historia de un hombre común, que trabajaba como portero de un prostíbulo.

Un día, se hizo cargo del prostíbulo un joven emprendedor, que le pidió al portero que preguntara a las parejas que salían cómo fueron atendidas, y le presentara un informe cada semana. El portero le dijo que no podía hacerlo, ya que no sabía leer ni escribir. Por eso, el empresario decidió prescindir de él.

El hombre sintió que el mundo se derrumbaba. ¿Qué podía hacer? Recordó que, en el prostíbulo, solía arreglar las camas o armarios estropeados, y pensó que ésta podría ser una ocupación transitoria. Tendría que comprar una caja de herramientas con parte de la indemnización. En su pueblo no había ninguna ferretería y tuvo que viajar dos días para comprarla.

A su regreso, su vecino le dijo que quería comprarle su martillo. Pero él le dijo que no podía porque lo necesitaba, y la ferretería estaba a dos días de viaje. Entonces el vecino le propuso un trato: le pagaría los dos días de ida y vuelta y el precio del martillo.

Hasta en los momentos más difíciles, existen oportunidades interesantes. Sólo debes esforzarte por buscarlas y saber aprovecharlas

Él no dudó en aceptar y, al poco tiempo, otro vecino le dijo:

- Necesito herramientas y estoy dispuesto a pagarte tus cuatro días de viaje y una pequeña ganancia por cada una de ellas. Ya sabes: no todos disponemos de cuatro días para ir de compras.

APOSTAR PARA GANAR. El hombre reflexionó y pensó que mucha más gente podría necesitar que él viajara para traer herramientas. En el siguiente viaje, decidió arriesgar su dinero para traer más herramientas. La voz empezó a correrse y muchos vecinos dejaron de viajar para comprar. Cada semana, el ahora vendedor viajaba y compraba lo que necesitaban sus clientes.

Se dio cuenta de que, si encontraba un lugar donde almacenar las herramientas, podía ahorrar viajes y ganar más dinero. Así que alquiló un local y añadió un escaparate. Ahora tenía la primera ferretería del pueblo y ya no necesitaba viajar, porque la ferretería del pueblo vecino le enviaba sus pedidos. Con el tiempo, los pueblos más alejados también compraban en su tienda.

Un día, se le ocurrió que su amigo, el tornero, podría fabricar para él las cabezas de los martillos, las tenazas, las pinzas y los cinceles. Después vinieron los clavos y los tornillos. En diez años, se transformó en fabricante de herramientas y acabó siendo el



Con imaginación y creatividad, puedes crear nuevas oportunidades.

empresario más poderoso de la región. Un día decidió donar a su pueblo una escuela. El alcalde le entregó la llave de la ciudad y le dijo:

- Le pedimos que nos conceda el honor de firmar en el libro de actas de la escuela.

- El honor sería mío, pero yo no sé leer ni escribir, dijo el hombre. Soy analfabeto.

-¿Usted, que construyó un imperio industrial?, dijo el alcalde, que no alcanzaba a creerlo. Me pregunto qué hubiera hecho si hubiera sabido leer y escribir.

- Se lo diré, respondió. Si hubiera sabido leer y escribir, sería el portero del prostíbulo.

Una interesante historia de la que podemos extraer una conclusión muy útil. Hasta en los momentos más difíciles, las oportunidades están ahí. Sólo tenemos que esforzarnos por buscarlas y saber aprovecharlas. ◀

