

## De leones, cocodrilos y búfalos

# Como crear nuevos mercados



Alicia Castillo Holley

Empresaria y experta internacional en innovación y emprendimiento  
Consultora - Chile

**M**e encanta la estrategia y las confrontaciones inteligentes donde uno piensa y repiensa para que todos ganen. Creo que la primera vez que viví en carne propia algo así se remonta a los años 90, cuando decidimos transformar la oferta de la empresa donde trabajaba, un Joint Venture de dos gigantes internacionales. Trabajaba en desarrollo de nuevos productos, pero veía con preocupación que, vendiendo más, obteníamos menos. **El tema era vender mejor.**

Desde entonces, no me canso de repetir que, escogiendo a nuestros clientes, optimizamos la red comercial. En estos días de restricciones económicas en algunos países, es imprescindible poder maximizar resultados. Me molesta la idea de pensar

que el objetivo de lograr un cliente es que otra empresa lo pierda. Esto destruye riqueza.

Los emprendedores crean nuevos mercados, no redistribuyen los existentes.

La creatividad e ingenio son herramientas fundamentales para distinguirse de los demás y lograr más con menos. Como me comentaba mi amigo Nicolás Erdody, ser emprendedor es contar con una pila grande de platos rotos y una más pequeña de platos completos. Esperar que la red comercial sea simple es una ilusión. Todas las empresas tienen altos y bajos, y una situación puede cambiar repentinamente para bien o para mal, si logramos manejarla.

Me encanta, por ejemplo, un video en *Youtube* que nos va rompiendo los paradigmas cada minuto y medio. Se trata de un safari. "Battle at Kruger".

Dos búfalos y un bufalito caminan tranquilamente por la sabana, cerca de un laguito. Sin darse cuenta, se acercan a un grupo de leones. Demasiado tarde, el búfalo más grande los percibe y se asusta. Los leones se "despiertan" y capturan al pequeño. Los adultos huyen.

**Aprendizaje 1:** si vas a exponer tu lado débil, debes estar alerta así sea en un lugar idílico. Si te asustas y sales corriendo, pierdes.

Hasta aquí, llegamos con la estrategia tradicional: o comes o te comen. ¡Demasiado simple!

Los leones se caen con el bufalito en el agua. Es una pelea desigual, pero sin mucha resistencia ni agresividad. De repente, un cocodrilo agarra la parte de atrás del bufalito.

**Aprendizaje 2:** si quieres apropiarte de un mercado, mejor juega en un



terreno conocido o mantente atento a otros competidores.

Los leones halan al bufalito fuera del agua y el cocodrilo lo hala hacia adentro. Finalmente, los leones sacan al bufalito y el cocodrilo decide no continuar en tierra firme.

**Aprendizaje 3:** concéntrate en dónde tienes mayores oportunidades de triunfar. No te desgastes sin necesidad y comparte con otros competidores.

De repente, se acerca un gran número de búfalos. Los leones halan hacia un lado al bufalito y los búfalos comienzan a rodearlos.

Uno de los leones se comienza a poner nervioso y es embestido por un búfalo. El cocodrilo ni aparece por allí.

**Aprendizaje 4:** no te metas en un mercado donde no tienes ningún punto fuerte.

Poco a poco, los leones pierden confianza; uno es perseguido por algunos búfalos y los otros leones van soltando al bufalito. Casi toda la manada de búfalos se concentra alrededor del bufalito hasta que los leones lo sueltan. Inmediatamente, los búfalos adultos lo empujan hacia el centro de la manada y cierran frentes. Los leones pierden el interés.

**Aprendizaje 5:** si realmente quieres defender tu mercado, toma acciones rápidamente mientras tu oferta esté viva, busca refuerzos, trabaja en equipo y concéntrate en el resultado.

Así es la vida de un emprendedor: un mercado nuevo, un competidor,

perder, ganar clientes, sorprenderse y reaccionar. En los cuentos de hadas, hay vencedores y vencidos; en la red comercial, hay 'calces': un bufalito más débil, un cocodrilo más hambriento, unos leones más rápidos, una manada de búfalos más pequeña o más lenta. Son tantas las condiciones, que la red comercial funciona como un rompecabezas.

El mensaje es claro; con cada situación, viene la oportunidad de aprender. La pila de platos rotos crece con nuestro aprendizaje si (y solo si) tomamos la decisión de continuar.

El éxito y el fracaso no son opuestos. Lo opuesto al éxito y al fracaso es la inacción. Cuando tomamos acciones y reflexionamos, ganamos siempre. ■

Nota: [www.emprenautas.com](http://www.emprenautas.com).



**PROSEGUR**  
UNA NUEVA SEGURIDAD

## Confíe su tranquilidad al líder en seguridad

- CONSULTORÍA EN SEGURIDAD.
- VIGILANCIA ACTIVA.
- TELECONTROL Y TELEVIGILANCIA.
- GESTIÓN DE EFECTIVO.
- GESTIÓN DE CAJEROS.
- LOGÍSTICA DE VALORES.
- CENTRO BANCARIO.

Calle la Chira 103 - Urb. Santa Teresa de las Gardenias - Surco



**Telf.: 610-3400**



**[www.prosegur.com](http://www.prosegur.com)**