

5. ¿HA MUERTO YA DE ÉXITO?

Pensar que hay que crecer siempre

Existe un tiempo para respirar despacio y otro para hacerlo deprisa [...] un tiempo para subir y otro para bajar [Tao Te King]

Seguro que recuerda aquel brillante spot de telefonía móvil de hace algunos años en el que aparecía una persona que mientras el dentista trabajaba en su boca, no paraba de hablar por teléfono. El anuncio televisivo iba dirigido, no podía ser de otra manera, a autónomos. Este spot retrataba con humor algo que sucede muy a menudo: un emprendedor tiene tanto éxito que muere de éxito por no poder parar ni un segundo a lo largo del día. Ni siquiera puede dejar de hablar por teléfono mientras le sacan una muela.

Cada vez son más las personas que están seguras de que no quieren ascender más. Están bien como están: no quieren vender más ni tampoco subir peldaños en su empresa ni crear una multinacional. Lo llaman downshifting. Consiste en descender de categoría laboral para ganar más tiempo o calidad de vida. Si ha visto *American Beauty*, recordará a Kevin Spacey suplicando un puesto de trabajo en una hamburguesería "con la menor cantidad posible de responsabilidad" tras abandonar su empleo como periodista. Downshifting en acción.



¿Su negocio es un bonsái o es una secuoya?

No será yo quien le diga que deje de crecer económica y profesionalmente. Nada más lejos de mi intención, pero sí quien le diga que se plantee si quiere crecer económicamente de manera indefinida. La elección es suya. Y es precisamente de esto de lo que trata este capítulo: del error que supone dar por hecho que hay que crecer siempre.

Para todo emprendedor hay un momento, generalmente cuando empieza, que lo único que quiere es trabajar y por ese motivo no selecciona sus clientes ni sus trabajos. Y la habilidad para seleccionar y desechar, que debería ser obligada para todo emprendedor, al final no se desarrolla nunca.

Conclusión: puede verse antes de lo que se imagina en una situación en la que acepta todos los trabajos que le ofrecen y sin un segundo ni para ir al servicio. Y no es broma; a mí me pasaba esto.

¿Por qué suceden estas cosas? Porque secretamente alberga la creencia de que hay que crecer siempre. Mentira y gorda. Haga la actividad que haga, y esto le sucede por igual a freelances, pymes o grandes empresas, usted tiene un margen de maniobra. Otra cosa es que éste pueda cambiar en un futuro, pero hoy por hoy tiene un margen de maniobra determinado. Por debajo de cierto umbral de trabajo se muere de hambre y por encima se muere de sobrecarga laboral. Y como seguramente ya se habrá dado cuenta, encontrar el equilibrio no resulta siempre fácil. Es toda una labor de equilibrista.

Debe saber dónde poner los límites. Es posible que quiera montar un imperio. En cuyo caso, adelante con ello, sin embargo la experiencia me dice que no todos los emprendedores desean necesariamente crear una gran empresa sino más bien disfrutar de calidad de vida y trabajar felices, en lo que les gusta y bien remunerados. Pero esa creencia de que hay que crecer constantemente junto con ese miedo casi ancestral a que nos quedaremos sin trabajo lleva a veces a los emprendedores a hacer cosas raras.

Para cualquier estructura económica, no importa de qué tipo sea o a qué se dedique, hay una zona crítica en la que tener éxito supone dejar de tener éxito. ¿Por qué? Porque la carga de trabajo impide cumplir diligentemente las obligaciones contraídas. Desconozco su actividad concreta, pero le aseguro que hay un momento en el que es más sensato simplemente decir "no". Pensar que hay que crecer siempre es un concepto que sin matices constituye un error. La mucha luz es como la mucha oscuridad: no dejan ver. Aspirar a crecer y a superarse es una condición ligada al género humano pero hay que saber cómo se hace o de lo contrario pronto se verá en el punto en el que le dejará de satisfacer su trabajo. Paradójicamente por tener demasiado. Se han escrito cientos de libros acerca de cómo vender nuevos proyectos pero apenas hay nada escrito sobre esta necesidad de estabilizarse que tantas personas ansían. Si usted es una de ellas, por favor recapacite.

Piense si quiere seguir creciendo y hasta dónde. También de qué manera. ¿Quiere contratar a otras personas? ¿Desea subcontratar parte de su trabajo? ¿Le merece la pena hacerlo? Calcule no sólo los beneficios económicos sino también los costes personales. Calcule lo que le va a proporcionar y lo que le va a costar cada crecimiento en diferentes parcelas de su vida. Piense también cómo va a gestionar el crecimiento o la estabilidad. Asuntos nada fáciles de resolver por otra parte. Y otra cuestión importante: crecer también puede significar encontrar clientes o trabajos cada vez más rentables e ir progresivamente deshaciéndose del resto o subcontratándolos.

Recuerde que crecer siempre e indefinidamente en lo económico no es una obligación. Es una opción. El éxito se inventó para disfrutarlo. Por favor, no muera de éxito.