CAPÍTULO CUARENTA Y TRES

LA CHANGA

Era 1996. Desde adolescente me gustaba programar, así que cuando no leía, en mi tiempo libre creaba con una computadora. Internet como la conocimos luego estaba recién comenzando, pero yo ya llevaba una década "conectado".

Ese año, en paralelo a trabajar en una empresa, tenía un proyecto: TeAviso.com.ar. Era lo que se llamaba una "red de intercambio de banners"; uno ponía en su sitio el espacio para un banner (que proveía TeAviso) y ganaba créditos, con los que obtenía publicidad en otros sitios. Fue uno de los tantos proyectos que hice con placer, disfruté hasta ponerlo en marcha y finalmente me distraje con otra cosa. Esa "otra cosa" fue una oferta de unirme a Officenet, que luego cambiaría mi vida.

En ese momento un tal Tony Hsieh hacía lo mismo en Estados Unidos. Creaba LinkExchange, el mismo concepto, la misma implementación. Tal vez copié algo, pero no lo recuerdo. Quizás me copió él a mí, pero sinceramente no lo creo. Claro, mi memoria "Dory" juega muchas veces a mi favor.

La diferencia fue sutil: Tony siguió un tiempo más, consiguió inversores, se dedicó full time. Finalmente, vendió la empresa a Microsoft por 235 millones de dólares. Y después de eso se hizo famoso de verdad. Fundó Zappos, empresa de ecommerce originalmente de calzado,

admirada a nivel mundial por su cultura de atención al cliente. Y por su cultura de atención al empleado. También se vendió; esta vez a Amazon y por 1600 millones.

¿Me arrepiento de no haber seguido con TeAviso? No, para nada. Obviamente que me hubiera encantado el éxito de Hsieh, pero no quería pagar el precio (dedicarme full time al proyecto) ni creo que hubiera tenido las condiciones.

Un par de años antes de TeAviso habíamos creado, con tres compañeros de la facultad, una empresa para desarrollar sitios de Internet: Aper.net, era su nombre original. Estábamos en mi departamento conversando. Sobre la mesa verde había un mapa de Nueva York. Lower, Mid y Upper Manhattan estaban subrayados, seguramente como cuando uno habla por teléfono y dibuja distraído. Louer, Mid y Aper. Aper.net.

Tuve la posibilidad de dedicarme a ello full time, pero preferí no hacerlo. Matías y Andrés siguieron adelante y les fue muy bien.

Siento placer por haber puesto mi grano de arena en esa construcción.

¿En el asado, Leo?

Era un domingo de asado, poco menos de veinte años después. Me encantaba hacerlo, me tomaba bastante tiempo y siempre trataba de probar cosas nuevas.

En una de esas charlas "con el asador" (o sea, conmigo), contaba con orgullo de una de las primeras nanotiendas que abrimos en Buenos Aires. Explicaba cómo aplicábamos las tendencias de largo plazo que veíamos en cosas de todos los días y que eso era garantía de éxito: estábamos resolviendo problemas que todavía no habían surgido en todo su esplendor.

-Un día te vas a ir de esa empresa, ¿lo sabés? -alguien me interrumpió.

No era la primera vez que me lo preguntaban o decían. Pero no me importaba. Yo dedicaba toda mi vida a la empresa, era como mi bebé, lo que más tiempo tomaba de mi semana -pero mucho más del formal. Me despertaba en el medio de la noche con una idea brillante. Conectaba mi computadora por teléfono cuando estaba de vacaciones pre-Internet. Recuerdo una vez que pasé el cumpleaños de mi hija en la costa argentina, me subí a un auto, recorrí 500 kilómetros hasta el aeropuerto, me subí a un avión y fui a una reunión en la gélida Boston.

¿Era imprescindible? No, de ninguna manera. Elegía hacerlo. En realidad, sentía que debía hacerlo, no que lo elegía.

Por eso cada vez que alguien me recordaba eso, por fuera lo ignoraba. Pero por dentro me molestaba.

No te vas a quedar ahí para siempre. Es válido siempre.

Más allá de haber tenido algunas acciones de Officenet, no tenía por qué comportarme como dueño de la empresa. Ni siquiera siéndolo.

Pero de hecho hasta me molestaba la gente que tomaba su trabajo como "un trabajo". No entendía cómo podían cambiarse la camiseta cada vez que cambiaban de empresa. Para mí era un tatuaje.

La paradoja es que había entendido, muchos años antes, que un trabajo es temporario y que hacer algo en paralelo da placer.

Mi primera conferencia rentada

No quería cobrar. Para mí, no tenía sentido. Me habían invitado a una universidad a hablar de marketing digital. Lo hice como parte de la estrategia de la empresa. Pero además, porque ya le había empezado a tomar el gusto, me daba placer.

Eso me hizo sentir todavía peor. ¿Cómo me iban a pagar por algo que servía a la empresa y a mí, al mismo tiempo? Pero de la universidad insistieron mucho. "Son nuestros procesos, tenemos que cumplirlos". Finalmente, forzado, pedí sugerencias a algunos empleados. Doné todo el dinero a la Biblioteca Argentina para Ciegos -tres de nuestros vendedores eran no videntes. Alcanzaba para cinco libros, tal vez menos impresos en Braille.

Pasaron unos seis años hasta que volví a cobrar una conferencia, pero esta vez con todo el orgullo de ya considerar el valor que estoy dando como un trabajo, y no como un hobby.

Tu hobby de hoy puede ser tu trabajo de mañana.

"Todos podemos construir nuestro próximo paso mientras estamos en el anterior, sin culpas, sin dejar de agregar valor, pero con realismo y sensa-

tez. ¡Es bueno para nosotros y para las organizaciones!", me dijo alguna vez Alejandro Melamed. Con esto entendí que cuando, como gerente general, juzgaba negativamente a quienes tuvieran esa changa fuera de la empresa, estaba yendo en contra de mis principios.

> ¿A tu empresa le molesta tu changa? Pensá que no es tu empresa. Y sí es tu vida. Tal vez tu changa sea tu oportunidad.

Pero no todos están de acuerdo con esto. Santi, por ejemplo, opina lo contrario: "Ser emprendedor es un trabajo más full time que ser corporativo. Salvo que estés pensando en algo muy sencillito, muy, muy changa, que en el fondo no te va a llenar, es un laburo enorme. Con la fantasía de que alcanza dedicando un rato en las noches, no vas a construir nada interesante. Creo que, si no decidís quemar las naves y tirarte cien por ciento a la pileta, más vale ser feliz en la corporación; no lo critico. Lo que no tiene sentido es querer estar en otro lugar que en el que estás, pero a la vez quedándote".

El placer

Muchas veces estamos de acuerdo con Santi, pero nos enriquecemos más cuando no lo estamos. Coincido en que hay que tratar de ser feliz en la empresa en donde uno esté, mejorar todo lo que se pueda mejorar, siempre. Tanto para uno como para los demás. Pero parte de esa búsqueda de la felicidad implica no poner todos los huevos en la misma canasta. Siempre, sin proponérmelo, tuve un hobby que se podía convertir en negocio o una changa que prefería hacer gratis o un proyecto que podría ser un trabajo futuro.

> Si cuando uno invierte dinero se recomienda no poner todos los huevos en la misma canasta, ¿por qué cuando invertimos tiempo lo hacemos?

Capítulo 43 de *Soy Solo* (mayo de 2018).

Escuchalo con un comentario al final:
leopiccioli.com/libros/soysolo/43