

# La cultura del esfuer

El mundo empresarial ya no necesita profesionales que trabajen mucho, sino profesionales que aparte de trabajar mucho estén dispuestos y sepan aportar valor con su trabajo.

uando era muy joven practicaba intensamente montañismo y motociclismo *off-road*. Pronto, sin embargo, empecé a ambicionar cosas más potentes y a soñar con correr el Dakar, la carrera de motor más dura del mundo. Me esforcé mucho y, a los 27 años, conseguí participar en moto por primera vez. En esa ocasión, abandoné por accidente a mitad de carrera, pero tuve una segunda oportunidad el siguiente año, y pude terminar ese gran reto -mi sueño- con una buena clasificación por el tipo de moto que llevaba. Fue un gran éxito en mi carrera deportiva, y realmente estaba convencido de que había conseguido algo importante que me permitiría vivir alrededor de mi pasión.

Pero luego vino uno de los momentos más frustrantes de mi vida, porque nadie me llamaba, y porque constaté que era bueno, pero no era de los mejores; no tenía un lugar en la élite, y por mucho que entrenase y me esforzase, no conseguiría nunca ser un profesional cotizado en ese deporte.


No quería resignarme y tomé una determinación: sería más proactivo y me convertiría en el promotor de mis proyectos para poder hacer lo

que me apasionaba, fuese correr el Dakar u organizar otro tipo de aventuras. También decidí pasarme a los coches, pues ya me había roto muchos huesos y, puestos a no ser de los mejores, mejor disfrutar sobre cuatro ruedas que era más seguro. Lo tenía todo clarísimo y unas ganas locas de esforzarme, pero pronto me encontré con la dura realidad: el verdadero gran

reto para poder correr el Dakar era encontrar patrocinadores. Sin ventas no hay aventura ni empresa.

Para poder *vender*, se me ocurrió llamar a mi amigo Pep Busquets, ex piloto de Trial, que se quedó postrado en una silla de ruedas a los 18 años por culpa de un absurdo accidente de tráfico. Al cabo de unos años, empezó a correr en coche y le propuse hacer juntos el Dakar. Sería el primer español en silla de ruedas que participaba en esta dura prueba, y yo le haría de copiloto, vendiendo y organizando todo el proyecto. Además, aunque lo habían intentado cinco pilotos de otros países en esas condiciones, nunca había terminado ninguno. Corrimos juntos el Dakar 2000 y, después de mucha lucha, un poco de acierto y bastante suerte, conseguimos ser el primer equipo del mundo que terminaba esta mítica prueba sólo conduciendo con las manos. ¡Triunfamos! Habíamos aportado valor y creado un activo de comunicación.

Gracias a ello conseguimos patrocinio en otras dos ocasiones, incluyendo un segundo coche en el equipo que pilotaría yo, ya que ese era mi verdadero objetivo. Pero Pep nunca más consiguió terminar

  
**No siempre podemos ser de los mejores del mundo en alguna especialidad, o no lo podemos ser durante mucho tiempo; pero siempre podemos ser de los más eficientes y crear valor desde otros parámetros**

# zo ha muerto

**ALBERT BOSCH.** Aventurero y emprendedor.



y, después de su tercer intento, decidió no volver a participar porque era demasiado duro para él. Me quedé sin mi activo de *marketing* y debía dejarlo o buscar otras ideas que me permitiesen vender el proyecto.

## REINVENTARSE PARA CREAR VALOR

No siempre podemos ser de los mejores del mundo en alguna especialidad, o no lo podemos ser durante mucho tiempo; pe-

ro siempre podemos ser de los más eficientes y crear valor desde otros parámetros. Por ello pensé que si había pilotado solo en moto, hecho de copiloto de Pep y también pilotado un coche en varias ocasiones, podría ser el primer piloto español que participase en el Dakar en coche solo, sin copiloto. Y gracias a ello conseguí vender de nuevo el proyecto. Más adelante me comprometí mucho con temas de sostenibilidad y energías limpias

y tuve la idea de que podía hacer un proyecto relacionado con la movilidad sostenible y, además, hacer algo pionero en el mundo: participar con un coche 100% eléctrico. Gracias a eso volví a conseguir patrocinador, y el día 3 de enero de 2015 me convertía en el primer piloto de la historia que participaba en la carrera más dura del mundo del motor sin llevar un solo litro de gasolina en el coche.

Y con todo, sin ser un piloto de

élite ni ser un millonario que se puede pagar el capricho de correr en coche, gracias a inventar proyectos creativos, he conseguido participar nueve veces en aquel sueño de mi juventud; pero no lo he hecho sólo entrenando y esforzándome mucho (que también), sino porque siempre he pensado que tocaba hacer cosas diferentes, buscarse la vida y conseguir aportar valor con mis proyectos. Y creo, sinceramente, que en el mundo empresarial debería ser exactamente igual.

### CON TRABAJAR DUROYA NO ES SUFICIENTE

La época basada en la cultura del esfuerzo a secas ha caducado. Ahora el esfuerzo también es imprescindible, lógicamente, pero ya no marca la diferencia. La clave está en aportar valor con el esfuerzo. Si no entendemos esto no triunfaremos en nuestros proyectos profesionales o empresariales.

Hasta hace unas décadas, el esfuerzo casi siempre tenía premio. Uno montaba un pequeño negocio con esfuerzo y tenía altísimas



**La época basada en la cultura del esfuerzo a secas ha caducado. Ahora si bien sigue siendo imprescindible, ya no marca la diferencia. La clave está en aportar valor con el esfuerzo. Si no entendemos esto no triunfaremos en nuestros proyectos profesionales o empresariales**

posibilidades de tener éxito. Uno trabajaba duro en una empresa y prosperaba en esa organización o en el sector. Uno estudiaba una carrera (esfuerzo), y tenía un porvenir casi asegurado.

Pero esto ya no es ni será nunca más así. Ahora el esfuerzo es

algo esencial pero que no necesariamente tiene premio. Montas un negocio y por mucho que te esfuerces, si no aportas valor en cada fase, lo vas a cerrar igualmente. Por mucho que trabajes duro en una empresa, si no aportas valor cada día no progresarás o alguien te sustituirá. Si estudias una carrera con mucho esfuerzo, sólo conseguirás una buena plataforma de lanzamiento para ir creándote tu porvenir aportando valor a las organizaciones.

El mundo empresarial no necesita buenos profesionales que trabajen mucho, sino buenos profesionales que estén dispuestos a aportar valor con su trabajo. El esfuerzo a secas se pagará a peso y sólo se cotizará el que conlleve aportación de valor, pensando diferente, innovando, siendo proactivos, reinventando procesos y servicios, creando ideas potentes y haciendo que los proyectos evolucionen como un ecosistema eficiente para liderar un futuro con garantías de éxito.

La época de la cultura del esfuerzo ha muerto. ¡Viva la cultura de la aportación de valor!

**ÉXITO = ESFUERZO + VALOR**



- Pensamiento diferente
- Innovación
- Proactividad
- Reinención de procesos y servicios
- Creación de ideas potentes
- Proyectos evolutivos hacia un ecosistema eficiente

