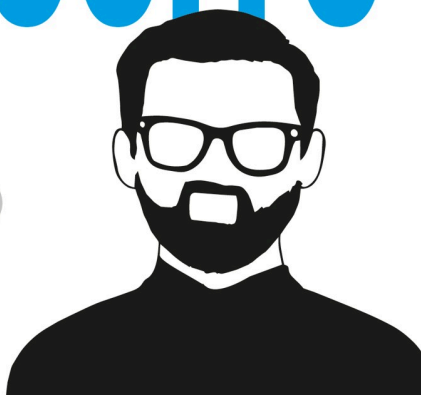


JUAN PABLO SALGADO ANONI

EL DEL ÉXITO PROPOSITO

CONECTA LOS PUNTOS
DE TU HISTORIA Y
CONSTRUYE ALGO
QUE IMPORTE



MUESTRA GRATUITA · PRÓLOGO Y CAPÍTULO 1

EL ÉXITO DEL PROPÓSITO

Conecta los puntos de tu historia y construye algo que importe

Juan Pablo Salgado Anoni

Gracias por descargar estas páginas.

Al final del capítulo encontrarás *El punto que se conectó* y un ejercicio de reflexión. Ten algo con qué escribir: las preguntas funcionan mejor en papel que en la cabeza.

PRÓLOGO

Nací en Iquique en septiembre de 1981, en una familia donde éramos siete y el presupuesto tenía sus propias leyes de física: siempre menos de lo que debería alcanzar, y sin embargo alcanzaba. No lo sabía en ese momento, pero esa contradicción fue mi primera escuela de negocios.

Tardé años en entender que lo que aprendí en esa casa —a construir con lo que hay, a resolver con lo que se tiene, a no esperar condiciones perfectas que no van a llegar— era exactamente la habilidad más valiosa que podía desarrollar. No la aprendí en ningún aula. La aprendí viviendo de una manera que en ese momento no elegí, pero que con el tiempo aprendí a reconocer como una ventaja.

Este libro existe porque durante años me hicieron la misma pregunta de distintas formas: ¿cómo llegaste de ahí a acá? De un barrio de Iquique sin demasiados recursos a construir una empresa de tecnología para los trabajadores de Chile. La pregunta implica siempre que hubo un momento decisivo, un punto de quiebre, una decisión que lo cambió todo.

La verdad es más complicada y más interesante que eso.

No hubo un momento. Hubo muchos momentos, aparentemente sin relación entre sí, que con el tiempo resultaron ser exactamente la preparación para lo que vino después. Steve Jobs lo llamó *connecting the dots*: conectar los puntos. En su discurso en Stanford dijo que no puedes conectar los puntos mirando hacia adelante —solo puedes conectarlos mirando hacia atrás. Eso es exactamente lo que este libro hace.

Pero aquí viene la parte que me importa que entiendas antes de seguir leyendo.

Este no es un libro sobre mí. Es un libro que usa mi historia como evidencia de algo que creo que es verdad para mucha más gente: que los puntos de tu propia trayectoria —incluidos los que hoy parecen errores, desvíos o pérdidas de tiempo— forman una constelación que ya está parcialmente dibujada. El trabajo no es inventarla desde cero. El trabajo es aprender a leerla.

Escribí este libro para tres tipos de personas. Para el emprendedor que está construyendo algo con pocos recursos y necesita saber que la escasez puede ser escuela y no condena. Para el profesional que lleva años acumulando experiencia para otros y siente que hay algo propio esperando, pero no sabe cómo nombrarlo. Y para el que viene de una ciudad o un contexto que no aparece en los libros de negocios, y que necesita un modelo que reconozca su realidad.

Si eres alguno de los tres —o los tres a la vez— este libro es para ti.

Lo que vas a encontrar aquí no son recetas. Las recetas no funcionan porque el propósito es demasiado personal para estandarizarlo. Lo que sí hay es algo más útil que una receta: un método de observación. Una manera de mirar tu propia historia hacia atrás y encontrar en ella los principios que ya estás usando sin haberlos nombrado todavía.

Cada capítulo de este libro cuenta una etapa de mi trayectoria. Pero al final de cada una, hay algo más que la anécdota: hay el principio que esa etapa me enseñó, escrito de una manera que puedes aplicar a tu propia historia. Porque eso es lo que distingue una experiencia de un aprendizaje: que puedas extraer de ella algo que te sirva más allá de ese momento.

Este libro también es un tributo. A Williams y a Andrés, que estuvieron cuando estar no era fácil. A Marcelo y Carlos, que me enseñaron que el conocimiento más valioso se transmite trabajando al lado de alguien. A Héctor, que me mostró que los negocios tienen una gramática que se aprende en la práctica, no en el aula. Y a Romina, sin quien ninguno de los puntos de esta historia tendría la misma forma.

Bienvenido a El Éxito del Propósito.

IQUIQUE EN LOS 80: LA ESCUELA QUE NO TENÍA EDIFICIO

La habilidad más valiosa que tienes probablemente nació en algo que hacías por placer o por necesidad, mucho antes de que tuvieras un nombre para eso. El trabajo de este capítulo es que empieces a verla.

Nací en Iquique en septiembre de 1981, en una familia donde éramos siete y el presupuesto tenía sus propias leyes de física: siempre menos de lo que debería alcanzar, y sin embargo alcanzaba. No lo sabía en ese momento, pero esa contradicción fue mi primera escuela de negocios.

Lo que nadie me explicó entonces —y que tardé años en entender— es que esa casa era un laboratorio. Crecer en la escasez, cuando no te aplasta, te enseña cosas que no están en ningún currículum: a priorizar sin pensarlo dos veces, a encontrar soluciones donde otros solo ven carencias, a funcionar con lo que hay en lugar de esperar lo que falta. Hoy eso se llama pensamiento creativo, gestión de recursos limitados, resiliencia bajo presión. En ese entonces lo llamábamos martes.

Iquique en los años 80 tenía ese encanto particular de las ciudades que no han sido sobreproducidas para el turismo: calles calurosas, olor a pesqueras, el Pacífico siempre ahí, enorme e indiferente, recordándote que aunque tuvieras poco, vivías en un paraíso costero que a otros les costaba una fortuna visitar. Nuestro estadio era la calle. Nuestros implementos deportivos eran pelotas parchadas y zapatillas que habían conocido días mejores. Y nuestros partidos eran interrumpidos esporádicamente por el paso de algún auto, lo cual no se vivía como interrupción sino como variante táctica del juego.

La pobreza no era invisible ni era vergonzosa. Era el contexto compartido. Y cuando algo es el contexto compartido, pierde su capacidad de paralizarte. Lo que sí hacía era obligarte a desarrollar habilidades específicas. Aprendí a negociar antes de saber que la negociación era una disciplina. Aprendí a leer el ambiente antes de saber que eso se llama inteligencia social. Aprendí a hacer más con menos antes de que 'frugal innovation' fuera un concepto de moda en Silicon Valley.

Pero la habilidad más importante que desarrollé en esa infancia no fue ninguna de las anteriores. Y la desarrollé sin ningún propósito consciente, casi por accidente.

Dibujar.

Pasaba horas dibujando. En las mesas del living, en los márgenes de los cuadernos del colegio, en cualquier superficie que tuviera cerca y una mano libre para usar. No era un talento extraordinario

lo que me movía —nunca fui el mejor dibujando— sino algo más parecido a una necesidad. Cuando dibujaba, el ruido de la casa desaparecía. El tiempo se ordenaba de una manera diferente. No había personas en un espacio pequeño: solo había la línea, la forma siguiente, la decisión de adónde iba el trazo.

Lo que estaba haciendo, sin saberlo, era entrenar concentración profunda.

Los psicólogos cognitivos tienen un nombre para eso: *deep work*, trabajo profundo, o lo que yo llamo *Deep Focus*. Es el estado en que la mente opera a máxima capacidad porque está completamente absorbida en una sola cosa. No es un estado especial que solo alcanzan los genios: es una habilidad, y como toda habilidad, se construye con práctica. Lo que diferencia a las personas que logran cosas difíciles no es generalmente el talento bruto. Es la capacidad de sostener la atención sobre un problema complejo el tiempo suficiente para resolverlo.

Yo la estaba construyendo dibujando en los cuadernos del colegio. Sin saber que la estaba construyendo.

Esto importa más de lo que parece, y quiero que lo tengas presente mientras lees el resto del libro: las habilidades más valiosas que tienes hoy probablemente se originaron en algo que hacías por puro placer o por pura necesidad, mucho antes de que tuvieras un nombre para eso. La pregunta no es si las tienes —casi con certeza las tienes— sino si has aprendido a reconocerlas y a desplegarlas de manera deliberada.

Años después, cuando estaba en ENLACES trabajando 12 o 14 horas diarias manteniendo la infraestructura tecnológica de los colegios de Iquique, ese mismo estado que el dibujo me había enseñado fue lo que me permitió operar con complejidad sin colapsar. Cuando tienes 40 establecimientos educacionales con problemas técnicos que atender, listas de tareas que crecen más rápido de lo que las resuelves y plazos que no negocian, la única manera de no ahogarse es entrar en foco profundo: una cosa a la vez, completamente, hasta que está lista. Después la siguiente.

Cuando estaba diseñando *MiSindicato.App* y necesitaba resolver problemas que nadie había resuelto antes en el ecosistema sindical chileno, ese mismo estado fue el que me permitió pensar con la claridad suficiente para ver soluciones que no eran obvias.

No fue coincidencia. Fue el mismo músculo, ejercitado durante décadas.

El *Deep Focus* no se aprende en un curso de productividad. Se construye de la misma manera en que se construye cualquier capacidad física: con práctica repetida, con bloques de tiempo protegidos, con la disciplina de no interrumpir el proceso cuando se pone difícil. La buena noticia es que ya lo has practicado antes, probablemente muchas veces. La mala noticia es que el mundo moderno está diseñado para impedirti que lo uses: las notificaciones, las reuniones innecesarias, la ilusión de que estar ocupado y estar siendo productivo es lo mismo.

La primera pregunta que te dejo de este capítulo no es sobre Iquique. Es sobre ti: ¿cuándo fue la última vez que estuviste completamente absorbido en algo, sin interrupciones, durante más de dos horas? Si no recuerdas cuándo fue, eso ya te dice algo importante.

Mis viejos trabajaban duro y sin glamour, de esos trabajos que no tienen nombre elegante pero que sostienen el mundo. Nunca los escuché quejarse de manera que lo convirtiera en hábito. Esa es

una enseñanza que se transmite sin palabras, solo con el ejemplo: la vida puede ser difícil y sin embargo uno puede mantener la dignidad y el humor. Que el trabajo duro no garantiza todos los resultados pero sí construye el carácter, y el carácter es la base de todo lo demás.

Hoy, cuando miro hacia atrás, no siento pena por ese niño de Iquique. Siento algo más parecido al respeto. Porque ese niño, sin saberlo, estaba construyendo exactamente las habilidades que décadas después necesitaría para crear algo desde cero, con pocos recursos, en un mercado que nadie había mapeado todavía. La pobreza fue un entrenador exigente. Pero fue un muy buen entrenador.

EL PUNTO QUE SE CONECTÓ

El dibujo que parecía un pasatiempo sin consecuencias fue el primer entrenamiento de concentración profunda. Décadas después, esa misma capacidad de sostener el foco sería la diferencia entre poder resolver problemas complejos y quedar paralizado frente a ellos. Las habilidades más valiosas casi nunca se presentan como tales cuando las estás construyendo.

EJERCICIO DE REFLEXIÓN

- ¿Qué hacías de pequeño que te absorbía completamente, que hacía desaparecer el tiempo? ¿Dónde aparece esa misma capacidad en tu vida profesional actual, aunque sea en otro contexto?
- ¿Qué condiciones de escasez o limitación en tu formación te obligaron a ser más creativo? ¿Cómo esa limitación te fortaleció en lugar de frenarte?
- Piensa en la última semana: ¿cuántas horas de trabajo profundo —sin interrupciones reales, en modo de concentración total— tuviste? ¿Cuántas horas de trabajo fragmentado o reactivo? La diferencia entre esos dos números es una de las métricas más honestas de tu productividad real.

¿SEGUIMOS?

QUEDAN 18 PUNTOS POR CONECTAR

El libro completo recorre la historia desde ENLACES hasta el Puerto de Iquique, desde el año en que todo se rompió hasta MiSindicato.App. Cada capítulo cierra con su punto conectado y su ejercicio, para que hagas el mismo recorrido con tu propia historia.



Kindle

Amazon - se lee en la app Kindle gratuita

Impreso

Amazon

Apple Books

iPhone, iPad y Mac

¿Cuál es tu punto? Cuéntamelo con #ConectaTusPuntos · salgadoanoni.cl