

Risto Mejide

NO BUSQUES TRABAJO

#NBT

50 excusas
para no autoemplearse

«Autoemplearse suena difícil. Porque lo es.
Pero corrígeme si la alternativa te está pagando las facturas.»

Con la colaboración de Juan Carlos Moreno

NO BUSQUES TRABAJO

50 EXCUSAS PARA
NO AUTOEMPLEARSE

Risto Mejide

SUMARIO

Introducción (<i>Ojalá este libro no hubiese existido jamás</i>)	229
Todo empezó un 19 de mayo de 2013	221
No busques trabajo	219
Excusa 1. Todo está fatal	215
Excusa 2. La economía española no levanta cabeza	211
Excusa 3. Los políticos son unos incompetentes	207
Excusa 4. La única alternativa es marcharse fuera	203
Excusa 5. Aún no tengo suficiente experiencia	198
Excusa 6. Yo ya voy tirando con trabajos basura	195
Excusa 7. Ya tengo una edad	190
Excusa 8. La competencia es cada vez más dura	186
Excusa 9. No pierdo la esperanza de encontrar empleo	182
Excusa 10. Toda mi vida he trabajado por cuenta ajena	179
Excusa 11. Tener trabajo en condiciones dignas es un derecho	176
Excusa 12. No creo en la cultura del pez gordo que se come al chico	172
Excusa 13. No todo el mundo puede ser emprendedor	167
Excusa 14. Qué fácil es hablar cuando se está en la cresta de la ola	163
Excusa 15. Por sí sola, una buena idea no garantiza el éxito	155

Excusa 16. Tengo miedo al fracaso (y no estoy dispuesto a asumir riesgos)	151
Excusa 17. Yo no sabría ni por dónde empezar para crear algo propio	147
Excusa 18. Vale, pues yo no sabría a quién acudir para autoemplearme	143
Excusa 19. Cada día más autónomos se dan de baja y cierran más empresas	139
Excusa 20. Ya no hay subvenciones	135
Excusa 21. No tengo financiación y hoy los bancos no dan crédito	131
Excusa 22. Nunca se me ocurre nada original	126
Excusa 23. Yo sólo sé hacer una cosa	121
Excusa 24. Todo muy bonito, pero qué pasa si fracaso	117
Excusa 25. Hay que pagar las facturas	113
Excusa 26. Jamás he salido de mi sector	110
Excusa 27. No conozco a nadie en este mundillo	106
Excusa 28. No tengo el apoyo de mi familia	102
Excusa 29. Seguro que esa idea ya la ha tenido alguien antes	98
Excusa 30. Si no ha funcionado antes, por algo será	94
Excusa 31. No hay mercado para lo mío	90
Excusa 32. Quién va a confiar en alguien como yo	87
Excusa 33. No creo que nadie esté dispuesto a pagar por esto	83
Excusa 34. No soy imprescindible	80
Excusa 35. No tengo contactos	76
Excusa 36. No tengo ni un solo cliente	71
Excusa 37. No sabré conservar mis clientes	67

Excusa 38. Aún no sé lo suficiente para ofrecer el servicio	63
Excusa 39. Todavía no está perfeccionado el producto	59
Excusa 40. Con lo que puedo cobrarle a mis clientes no me ganaría la vida	55
Excusa 41. Ante todo, quiero seguridad y estabilidad	51
Excusa 42. En España sale muy caro trabajar por tu cuenta	47
Excusa 43. La burocracia y la legislación no ayudan	42
Excusa 44. Carezco de conocimientos de gestión y de economía	38
Excusa 45. No tengo dotes para liderar	35
Excusa 46. No tengo socios que me acompañen en la aventura	31
Excusa 47. Los clientes y los proveedores pueden ser peores que un jefe	27
Excusa 48. No quiero vivir para trabajar, quiero trabajar para vivir	23
Excusa 49. ¿Y la comunicación? ¿Cómo hago para que la gente se entere?	19
Excusa 50. Pues tampoco me has solucionado la vida	15
Bibliografía	11
Biografía	9

NO BUSQUES TRABAJO

(Artículo publicado el domingo 19 de mayo de 2013 en *El-Periódico.com*.)

No busques trabajo. Así te lo digo. No gastes ni tu tiempo ni tu dinero, de verdad que no vale la pena. Tal como está el patio, con uno de cada dos jóvenes y casi uno de cada tres adultos en edad de dejar de trabajar, lo de buscar trabajo ya es una patraña, un cachondeo, una mentira y una estúpida forma de justificar la ineptitud de nuestros políticos, la bajada de pantalones eurocomunitaria y lo poco que les importas a los que realmente mandan, que por si aún no lo habías notado, son los que hablan en alemán.

No busques trabajo. Te lo digo en serio. Si tienes más de treinta años, has sido dado por perdido. Aunque te llames Diego Martínez Santos y seas el mejor físico de partículas de Europa. Da igual. Aquí eres un *pringao* demasiado caro de mantener. Dónde vas pidiendo nada. Si ahí afuera tengo a veinte mucho más jóvenes que no me pedirán más que una oportunidad, eufemismo de trabajar gratis. Anda, apártate, que me tapas el sol.

Y si tienes menos de treinta años, tú sí puedes fardar de algo. Por fin la generación de tu país duplica al resto de la Unión Europea en algo, aunque ese algo sea la tasa de desempleo. Eh, pero no te preocupes, que como dijo el maestro, los récords están ahí para ser batidos. Tú sigue esperando que los políticos te echen un cable, pon a prueba tu paciencia *mariana* y vas a ver qué bien te va.

Por eso me atrevo a darte un consejo que no me has pedido: tengas la edad que tengas, no busques trabajo. Bus-

car no es ni de lejos el verbo adecuado. Porque lo único que te arriesgas es a no encontrar. Y a frustrarte. Y a desesperarte. Y a creerte que es por tu culpa. Y a volver a hundirte.

No utilices el verbo buscar.

Utiliza el verbo crear. Utiliza el verbo reinventar. Utiliza el verbo fabricar. Utiliza el verbo reciclar. Son más difíciles, sí, pero lo mismo ocurre con todo lo que se hace real. Que se complica.

Da igual que te vistas de autónomo, de empresario o de empleado. Por si aún no lo has notado, ha llegado el momento de las empresas de uno. Tú eres tu director general, tu presidente, tu director de marketing y tu recepcionista. La única empresa de la que no te podrán despedir jamás. Y tu departamento de I+D (eso que tienes sobre los hombros) hace tiempo que tiene sobre la mesa el encargo más difícil de todos los tiempos desde que el hombre es hombre: diseñar tu propia vida.

Suena jodido. Porque lo es. Pero corrígeme si la alternativa te está pagando las facturas.

Trabajo no es un buen sustantivo tampoco. Porque es mentira que no exista. Trabajo hay. Lo que pasa es que ahora se reparte entre menos gente, que en muchos casos se ve obligada a hacer más de lo que humanamente puede. Lo llaman productividad. Otra patraña, tan manipulable como todos los índices. Pero en fin.

Mejor búscate entre tus habilidades. Mejor busca qué sabes hacer. Qué se te da bien. Todos tenemos alguna habilidad que nos hace especiales. Alguna singularidad. Alguna rareza. Lo difícil no es tenerla, lo difícil es encontrarla, identificarla a tiempo. Y entre esas rarezas, pregúntate

cuáles podrían estar recompensadas. Si no es aquí, fuera. Si no es en tu sector, en cualquier otro. Por cierto, qué es un sector hoy en día.

No busques trabajo. Mejor busca un mercado. O dicho de otra forma, una necesidad insatisfecha en un grupo de gente dispuesta a gastar, sea en la moneda que sea. Aprende a hablar en su idioma. Y no me refiero sólo a la lengua vehicular, que también.

No busques trabajo. Mejor busca un ingenuo, o primer cliente. Reduce sus miedos, ofrécele una prueba gratis, sin compromiso, y prométele que le devolverás el dinero si no queda satisfecho. Y por el camino, gánate su confianza, convéncele de que te necesita aunque él todavía no se haya dado cuenta. No pares hasta obtener un sí. Vendrá acompañado de algún «pero»; tú tranquilo, que los «peros» siempre caducan y acaban cayéndose por el camino.

Y a continuación, déjate la piel por que quede encantado de haberte conocido. No escatimes esfuerzos, convierte su felicidad en tu obsesión. Hazle creer que eres imprescindible. En realidad nada ni nadie lo es, pero todos pagamos cada día por productos y servicios de los que nos han convencido de lo contrario.

Por último, no busques trabajo. Busca una vida de la que no quieras retirarte jamás. Y un día en el que nunca dejes de aprender. Intenta no venderte y estarás mucho más cerca de que alguien te compre de vez en cuando. Ah, y olvídate de la estabilidad, eso es cosa del siglo pasado. Intenta gastar menos de lo que tienes. Y sobre todo y ante todo, jamás te hipoteques, piensa que si alquilas no estarás tirando el dinero, sino comprando tu libertad.

Hasta aquí la mejor ayuda que se me ocurre, lo más útil que te puedo decir, te llames David Belzunce, Enzo Vizcaíno, Sislena Caparrosa o Julio Mejide. Ya, ya sé que tampoco te he solucionado nada. Aunque si esperabas soluciones y que encima esas soluciones viniesen de mí, tu problema es aún mayor de lo que me pensaba.

No busques trabajo. Sólo así, quizá, algún día, el trabajo te encuentre a ti.

EXCUSA 1. TODO ESTÁ FATAL

Nah, ¿seguro? No sé en qué te basas. ¿En el 27 por ciento de desempleo? ¿En los 1,8 millones de familias con TODOS sus miembros en paro? ¿En la deuda que ya supera el 90 por ciento del PIB y que nadie se atreve a decir cómo la vamos a poder pagar? ¿En las más de 1.600 causas depositadas en los juzgados de nuestro país que tienen alguna relación con el cohecho, la malversación y el desvío de capitales, en definitiva, con la corrupción política y económica?¹⁷ ¿O en los más de CINCO años que llevamos soportando esta vergonzosa situación mientras los responsables de un lado y del otro, de izquierdas, de derechas, del centro y *padentro* se ponen TODOS de perfil? Yo creo que te quedas corto. Todo está PEOR que fatal, es un DESASTRE. De principio a fin. Sin concesiones. Sin matices. Sin peros. No es aquello de «salvaríamos tal o cual parte», no. Aquí no se salva ni el apuntador. Ni yo mismo; si nos pusiéramos, seguro que acababa saliéndome algún trapo sucio.

El caso es que no hace falta ser un experto para darse cuenta de que todo va de mal en peor. Es más, aquí no hay exageración alguna: cuando se dice «todo», es todo. Aunque siempre haya algún listo al que esto de la crisis le ha valido una jubilación dorada como premio por haber hundido su banco jugando al Monopoly con el dinero de otros. A ti y a mí nos habrían metido en la cárcel, pero, en esto de la ley, pasa que siempre hay algunos más iguales que otros... ¿A que sí, Iñaki?

17. <http://mun.do/1c7yVD0>

Yo no tengo ni puñetera idea de nada, pero, según los economistas, estamos sumidos en la peor de las crisis económicas de la historia; aunque, a decir verdad, el crédito de esos profesionales sea más bien escaso, pues eso mismo han dicho de todas y cada una de las crisis que ha habido hasta ahora. Y es que, como todo el mundo sabe, los economistas son especialistas en predecir el pasado; en salir con aquello tan manido de «¡Yo ya lo dije!». Pero no les pidas visión ni soluciones de futuro, porque si esperas que eso sirva para algo, mejor juégate todos tus ahorros a la ruleta. Las probabilidades de acertar son más elevadas.

Por eso, a la hora de hablar de economía prefiero fiarme de mi gran amigo Leopoldo Abadía, quien, aunque su humildad le impida reconocerlo, sabe mucho del tema..., pero que mucho. Fue él quien bautizó la presente crisis como «crisis ninja». Si quieres una explicación completa, la encontrarás en sus libros explicada de una forma casi tan entretenida y esclarecedora como la mía. El nombre es el acrónimo de «*No Income, No Job, no Assets*», es decir, personas sin ingresos fijos, sin empleo fijo, sin propiedades.¹⁸ Personas a las cuales, en pleno auge de la burbuja inmobiliaria, los bancos (primero en Estados Unidos, pero luego, por contagio, en el resto del mundo occidental) concedían créditos por un valor superior a la casa para que adquirieran también el último modelo de coche, hicieran un viaje a las Bermudas y se arreglaran la dentadura. Pero cuando la burbuja reventó y mucha de esa gente perdió el trabajo y

18. Leopoldo Abadía, *La crisis ninja y otros misterios de la economía actual*, Espasa, 2009.

empezó a dejar de pagar las hipotecas, el sistema financiero se hundió. Y sus efectos todavía los estamos sufriendo.

Y es que la vida, como decía aquél, siempre puede ser maravillosa.

