

La historia del negocio que caminaba con piedras en los bolsillos



Conoces esa sensación de llegar al final del trimestre, mirar los números y pensar *«con todo lo que hemos hecho... ¿solo esto?»*?

Seguramente tu equipo cumple, los clientes que llegan se van contentos y el día a día sale adelante.

El trabajo está ahí, se nota.

Y aun así, cuando miras los resultados, **hay algo que no encaja**: todo ese esfuerzo merece más de lo que están devolviendo los números.

Lo peor es que cuesta ponerle nombre, porque no hay un fallo gordo ni una crisis evidente — es más bien esa sensación de fondo que aparece cuando haces cuentas y piensas *«¿de verdad solo esto?»*.

Siempre que me encuentro con esa situación me viene a la cabeza la misma historia.

La de un caminante fuerte, con buenas botas y un camino despejado por delante, que tenía todo para avanzar rápido.

Solo que llevaba los bolsillos llenos de pequeñas piedras.

Cada una parecía poca cosa por separado, y sin embargo, al final del día siempre llegaba más cansado de lo que tocaba... y menos lejos de lo que podría haber llegado.

Con los negocios pasa algo muy parecido, y después de años acompañando empresas he aprendido a reconocer esas piedras enseguida. A ver si te suenan:

- La reunión que empezó con interés real... hasta que algo en tu mensaje se quedó tibio, la confianza se diluyó y el cliente se enfrió sin que pudieras entender muy bien qué había pasado.
- El contacto que pidió información, prometió *«lo miro y te digo»*... y del que ya nunca más volviste a saber.
- La campaña que generó visibilidad, likes, incluso comentarios... solo que atrajo a personas que aún estaban lejos de dar el paso de comprar.

Por separado cada una parece menor, algo que se despacha con un *«bueno, es lo normal, así es vender»*.

Y en parte sí.

Lo que ocurre es que cuando esas pequeñas fugas se repiten semana tras semana, se van acumulando en silencio.

Y al final del año, la distancia entre crecer un 15 o un 20% y quedarte en el eterno «más o menos igual que el año pasado» suele estar justo ahí, en esas oportunidades que se escapan antes de que alguien las detecte.

Eso se acaba notando en más sitios de los que imaginas: en los resultados, claro, pero también en la energía del equipo, en cómo te sientes al planificar el siguiente trimestre, en las ganas de seguir apostando fuerte.

Es un desgaste silencioso que se confunde fácilmente con *«el mercado está complicado»* cuando en realidad tiene causas mucho más concretas.

Ahora bien, lo bonito de la historia del caminante es cómo termina.

Las piernas ya eran fuertes y las botas ya eran buenas — lo que marcó la diferencia fue algo mucho más sencillo: **vaciar los bolsillos.**

Con tu negocio pasa exactamente lo mismo.

Antes de lanzarte a hacer más, merece la pena parar un momento y hacerte dos preguntas:

¿Dónde se me están quedando las oportunidades que ya genero?

¿En qué momento exacto la gente se enfría o se pierde?

Cuando esas respuestas aparecen, todo cambia.

Lo que antes era un «*el mercado está difícil*» vago y desesperante se convierte en algo que puedes tocar, entender y arreglar. Piedra por piedra.