



Los 3 estanques

Alejandro Madera

Los 3 estanques

Indice

La llamada.....	Página 3
El cambio de escenario.....	Página 5
Nuevas funciones.....	Página 6
Momento de magia.....	Página 7
El segundo estanque.....	Página 10
No solo el doble del salario.....	Página 14
El intermediario.....	Página 15
El tercer estanque.....	Página 18
Llamada repetida.....	Página 19
Educación y empeño.....	Página 21

Los 3 estanques

La llamada

José se encontraba, como de costumbre, verificando que el proceso haya culminado de manera exitosa, que todo estaba correcto, que no se había quedado nada fuera de lugar; que el producto se encontrara apto para el consumo del público. En ese preciso momento, escucha unos pasos presurosos que se detienen en la puerta de la oficina -donde compartía con otros compañeros- y una voz femenina que lo invita a acompañarla a su despacho para compartirle una información.

José se apresuró a alcanzar a la joven con el temor de que esa llamada posiblemente fuera para notificarle su salida de la empresa, ya que encontraba en una situación muy difícil por la cual habían despedido a un número importante de trabajadores y se esperaba que continuaran con esas acciones.

Sin embargo, la joven de inmediato le informó de que se trataba. Ella había recibido de una amiga que labora en otra empresa, una oportunidad laboral con el conocimiento y la experiencia de José y a sabiendas de las dificultades por las que atravesaba la empresa le quiso compartir la información por si le resultaba de su interés.

Sin perder tiempo, José procedió a agradecerle y se puso en contacto con la empresa que estaba solicitando personal; acordaron una cita para el día siguiente ya que necesitaban ese personal con urgencia.

Al día siguiente José acudió -tal lo acordado a la cita y procedieron a una entrevista; durante la misma escucha una voz conocida, a lo que pregunta que, si esa persona es Juan, le responden que sí; pregunta si podía saludarlo, a lo que

Los 3 estanques

asintieron. Juan al ver a José le pregunta que hacía en ese lugar y José le indicó que le estaba en una entrevista para la posición vacante. Juan de inmediato acudió donde el gerente de la empresa para decirle que José cuenta con las competencias necesarias para la posición.

Enseguida el gerente tuvo comunicación con la encargada de Recursos Humanos y esta, a su vez, procedió a realizar unas acciones con José; le leyó las generales de la empresa, los beneficios, salario y la fecha en la que podía iniciar a trabajar porque ya el gerente había hecho la solicitud de que él era la persona que iba a ocupar dicha posición.

José se fue con la tarea de hablar en su trabajo para determinar cómo iba a renunciar; al hablar con su superior inmediato, este no aceptó su renuncia, esto lo dejó paralizado y sin saber que hacer.

José se encontraba contrariado, pues en la empresa donde labora no estaba recibiendo los beneficios que anteriormente recibía y la situación económica se estaba complicando mucho más, por lo que en el nuevo trabajo obtendría un salario mucho mayor, entre otros beneficios que contribuirían a su estabilidad económica.

Esa noche se dedicó a analizar los posibles escenarios, ya que necesitaba la oportunidad de ir a la otra empresa y tenía que tomar una decisión rápida, pues de lo contrario, la posición la iba a ocupar otra persona, ya que era algo vital para la empresa.

Entonces se le ocurrió solicitar a su superior inmediato, un cambio de horario con lo que facilitaría acceder al otro trabajo y, al mismo tiempo, contar con dos fuentes de ingresos.

Los 3 estanques

Al plantearle el escenario a su superior, este con la finalidad de que José no se fuera de manera definitiva de la empresa y teniendo la posibilidad de mover el horario, pues de inmediato accedió. José procedió a comunicarse con la encargada de Recursos Humanos de la otra empresa para indicarle su disponibilidad.

Luego de realizarse unos exámenes médicos de lugar, José inició sus labores en la nueva empresa, en la que le explicaron sus asignaciones cotidianas y lo que esperaban de él; el espacio de trabajo bastante ordenado y con equipos modernos y de alta tecnología, todo acorde a las labores para la cual había sido contratado.

El cambio de escenario

José acostumbraba estar bien temprano en la nueva oficina para aprovechar el tiempo leyendo y adaptándose a este nuevo reto que significaba esa posición tan demandante y que requería de un mayor conocimiento de su parte para estar a tono con lo que estaban necesitando en la empresa, pues se trataba de un área completamente nueva y que nadie en la empresa contaba con el conocimiento y destreza para estar en sintonía por lo que, a su vez, generaba mucha expectativa.

Suena el teléfono y es la gerente de Mercadeo que lo llama directamente, indicándole que acudiera de inmediato a la oficina del gerente de la empresa, para participar en una reunión en la que se necesitaba de su presencia, ya que se iba a tratar un asunto relacionado con el área.

La situación estaba un poco tensa, se hablaba de una falta de información y de una cantidad importante de dinero que

Los 3 estanques

se estaba invirtiendo para obtener unos resultados, que no estaban visibles y no se tenía ninguna información al respecto, ya que esto lo estaba llevando un trabajador externo, alguien con supuestamente mucho tiempo en el sector y que dominaba la temática bastante bien, pero que no rendía informes específicos sobre las diferentes estrategias y acciones que se solicitaban.

En ese momento José estaba analizando toda la información que se debatía, para tratar de entender como podía ayudar a mejorar el proceso, y sin escatimar en consecuencias, solicitó la palabra e indicó de manera tajante, que le proporcionarían una semana para ponerse a tono con esa temática, porque ya tenía algunas nociones generales, y entendía que con unas lecturas en sitios estratégicos, podía lograr tener los conocimientos para manejar el tema y que prescindieran del trabajador externo que no estaba rindiendo los frutos que se esperaban.

Nuevas funciones

Pasada la semana, José solicitó reunión con Mercadeo, y le rindió un informe explicando cómo se estaría haciendo cargo de las nuevas funciones y que mostraría para que pudieran apreciar los resultados y las acciones emprendidas en torno a la misma, a lo que sin mediar palabras asintieron y procedieron a comunicar vía telefónica al trabajador externo, que ya no estarían utilizando sus servicios, pues lo manejarían de manera interna.

Pasaron los días y con ellos iniciaron las reuniones para presentar reportes e informes sobre el desempeño de las acciones emprendidas en la nueva área; los resultados

Los 3 estanques

estuvieron a la vista de todos, unos mostraron sorpresa y otros un poco incrédulos ante las informaciones presentadas; sin embargo, los números y datos eran fácilmente verificables, por lo que las dudas de inmediato comenzaron a despejarse y a asignar nuevos objetivos.

Momento de la magia

Los buenos resultados y elogios que estaba recibiendo José por los frutos obtenidos en ese momento y el excelente desempeño de las acciones lo mantenían abstraído de otras situaciones que se estaban presentando en la empresa, hasta que en una de las reuniones habituales de presentación de resultados, había una presencia nueva, alguien a la que nunca había visto ni escuchado, y mientras presentaba los números hacía comentarios y preguntas sobre cada una de las acciones.

Al finalizar la presentación de los informes, hubo una tanda de debates sobre lo presentado y hacia donde se debían dirigir, para poder alcanzar otros objetivos y es en ese momento en que se aprovecha para la introducción de Mandrake, la cual iniciaba para trabajar, vinculado de manera directa al área en la cual José se encontraba trabajando, por lo que tendría que rendir informes y actuar bajo los designios de la misma.

Las semanas siguientes transcurrieron con disturbios insospechados para José, puesto que en cada presentación de resultados, el mago trataba de direccionar las acciones hacía otros puntos que no iban en consonancia con la estrategia que hasta el momento se había implementado y que mostraba resultados tangibles, tanto así que los

Los 3 estanques

receptores y encargados de dar seguimiento a los clientes, se mostraban con una carga de trabajo importante; sin embargo, ante cada mención por parte de Mandrake, José ripostaba con argumentos sólidos y que colocaban en una posición incómoda a este.

Debido a estas controversias y diferencias obvias en la forma de dirigir y enfocar las acciones, el clima laboral y las reuniones semanales se convirtieron en una especie de ring, donde cada uno iba pensando que golpes otorgar al otro para determinar quien ganaba el encuentro, pero José no se esperaba el desenlace que más tarde se habría de producir.

A dos meses de iniciados los trabajos de Mandrake y en vista de que los criterios estaban en polos opuestos, fue durante la tarde de un viernes que a las 4 de la tarde José fue llamado para el salón de conferencias, para una reunión de urgencia con el superior inmediato.

Con total calma José va despacio, contando los pasos, pues tal vez ya tenía alguna sospecha, por la hora y por la imprevista llamada de una supuesta reunión de urgencia, cuando sobre el escenario no había ninguna situación que ameritaba premura alguna.

Al entrar se encuentra con Mandrake, el cual ocupaba la silla principal como cual director de orquesta, ocupando el sitial preferencial, mostrando su poderío, para que no quedara duda alguna de quien estaba al mando.

José llevaba su libreta de apuntes, como siempre, pues ahí contaba con la información preferencial y actualizada de todas las acciones y estrategias que se habían implementado, lo que resultaba y lo que no, que se tenía pendiente y que se encontraba sobre la mesa de los coordinadores o gestores de los clientes.

Los 3 estanques

Sin mucho preámbulo se inició la conversación y de inmediato, sin rodeo alguno, se le indicó que José que se le estaba desvinculando de la empresa, porque ya se había evaluado su desempeño y sus competencias, se tomó la decisión basado en que era un recurso con mayor capacidad de lo que se requería en ese momento en la empresa, por lo que ellos entendían que lo estaban estancando, y que podía, en otro escenario, encontrar un espacio que le permitiera desarrollar todo su conocimiento y ponerlo a funcionar, pero que la empresa en ese momento, no podía sostener a tan alto perfil profesional.

Sin hacer preguntas José solo asintió, recogió su libreta y se levantó con su parsimonia acostumbrada, fue directo a su cubículo y allí empezó a recoger sus pocas pertenencias, luego simplemente salió, no sin antes escuchar por parte de algunos compañeros, que no entendían la razón de porque un recurso como José era desvinculado, pues nunca antes vieron resultados como hasta ahora, José solo agradecía y se despedía sin mediar palabras, solo encogiendo los hombros.

Los 3 estanques

El segundo estanque

El éxito de José no se quedó en las presentaciones de resultados, sino que aparentemente era visible para otros, los movimientos realizados y el diseño e implementación de las estrategias pusieron en alerta a la competencia, pero este se encontraba ajeno a las consecuencias. Aunque estaba totalmente en conocimiento de los resultados obtenidos durante su paso por la antigua empresa, no conocía que la competencia le estaba dando un seguimiento extraordinario, y es que realmente dichas acciones surtieron tal efecto, que redujeron el caudal de clientes que estaban recibiendo estos y los números así lo indicaban de manera fehaciente.

Fue tal el impacto que antes del mes de su desvinculación de la empresa, alguien le notificó que enviara su perfil profesional a un correo electrónico, y cuando recibió la información se dio cuenta a que empresa pertenecía el correo en cuestión. Le asaltaron muchas dudas, no se imaginaba que ya se habían producido algunos contactos en pro de tener conocimiento de si en algún momento este saldría de esa empresa y que lo estaban esperando y no tan solo esperando, sino que el seguimiento era continuo.

Cuando José con más curiosidad que empeño decidió enviar el correo a la persona que le indicaron, ve que de inmediato recibe una respuesta, era como si lo estuvieran esperando, algo que le causó mucho mayor extrañeza; la persona receptora le indicaba que de manera urgente se pusiera en contacto y que si podía sugerirle una fecha y hora para sostener una pequeña reunión.

Los 3 estanques

Sin dilación alguna, pues la curiosidad lo hizo presa fácil de la situación, José se dispuso a la orden y que podía en cualquier momento y cualquier día, pues en esos momentos no contaba con compromisos que le impidieran realizar o movilizarse en ese orden.

A la hora pautada, como de costumbre, José ya se encontraba en las oficinas de la persona con la cual había intercambiado un par de correos y las ansías le provocaban un sudor constante en las manos, pues lo menos que esperaba era una oferta de trabajo por parte de esta empresa, más que todo se hacía la idea de que se le estaría realizando una especie de cuestionario, con la finalidad de poder saber las razones de su salida y como había logrado obtener los resultados tan positivos en un tiempo relativamente corto.

Tratando en vano de secar el sudor que corría por sus manos, en eso escucha una voz que lo llama por su nombre y al levantar la cabeza, se topa con el rostro de una persona bastante joven y formal, algo que le produjo una especie de distorsión, ya que lo que tenía en conocimiento de esa empresa, es que la misma era manejada por una persona de una edad mucho más avanzada.

El tema surgió de inmediato, ahí José se dijo, tenía razón, querían saber las razones por las cuales había salido de la empresa, a lo que sin rubor alguno procedió a explicar y su sorpresa fue en aumento cuando la persona con la cual sostenía la entrevista, le manifestó que conocía de referencia al supuesto mago que provocó la salida de la anterior empresa, que era competencia de la misma.

De manera cortante y con firmeza el entrevistador le preguntó a José que si había firmado algún contrato de confidencialidad, que le impidiera trabajar con una empresa

Los 3 estanques

del mismo sector, a lo cual enseguida respondió que nunca le conminaron a firmar contrato de esa índole y que ante su despido, tampoco hicieron alusión a que tenía impedimento legal para realizar el mismo trabajo con una empresa competidora.

El entrevistador no podía creer que a José no lo habían puesto a firmar un acuerdo que le impidiera el trabajar con una empresa del mismo sector, algo inconcebible según sus expresiones y lo manifestado en ese momento a José, el cual no creía o entendía la extrañeza de esa acción o inacción por parte de sus antiguos empleadores y la algarabía provocada en el entrevistador.

El entrevistador le pidió permiso a José para ausentarse un momento y en unos minutos regresaba con un folder, que contenía una serie de hojas que él mismo fue agrupando en 3 bloques, no sin antes preguntar si estaba interesado en trabajar en esa empresa, a lo que José le respondió que no tenía ningún inconveniente y que podría ser una buena experiencia.

El juego de 3 que preparaba el entrevistador, era nada menos que un contrato de trabajo, en el cual sí se establecía una cláusula de no trabajar, en por lo menos 2 años en una empresa del mismo sector, luego de no laborar para ellos, sin importar las circunstancias y para iniciar de forma inmediata, ya que tenían planes avanzados puestos en marcha.

Las sorpresas para José no cesaban, cuando preguntaron por el salario que devengaba en su anterior trabajo, este indicó la suma sin rubor, pues nunca ha sido persona de ocultar o distorsionar situaciones, por el temor de que pudiera descubrirse y quedar en evidencia, es algo que siempre ha estado con José.

Los 3 estanques

El salario que surgió como propuesta para que José iniciara a trabajar en la empresa fue del doble de lo que devengaba en el anterior, esto sin hacer ningún tipo de exigencias, pero no solo esto, sino que estaría recibiendo por lo menos 2 veces al año, bonificaciones por desempeño del trabajo y también como compensación en general.

Más incrédulo no podía encontrarse José en aquel momento, no entendía la razón por la que le estaban ofreciendo un salario que duplicaba el anterior y no obstante eso, bonificaciones por desempeño personal y también por el comportamiento de la empresa a nivel general, no concebía que eso podía suceder, nunca se había encontrado ante un escenario de ese nivel.

Lo que no entendía José es que ese salario y beneficios ofrecidos, eran fruto de un ejercicio que habían hecho los propietarios de la empresa cuando vieron que sus volúmenes de captación de clientes se redujeron de manera sorpresiva y que obligaron a que prestaran más atención a los detalles y a tratar de desentrañar la estrategia detrás y contando con esa persona para disponer y colocar al frente de un departamento que iniciaba con muchas exigencias, ya que se trataba de que se lograra revertir el avance logrado con la otra empresa y obtener el mismo o mejor resultado de ese momento.

No fue hasta 3 meses después durante una sesión de trabajo donde se encontraban los propietarios compartiendo con José, que uno de ellos destapó la caja y divulgó el seguimiento y conocimiento que tenían sobre el perfil y lo que había logrado y el daño provocado por las acciones a su negocio y que por esa razón, se enfocaron en tratar de contratarlo y que no esperaban encontrarse con el salvoconducto de que la empresa anterior no tomó la

Los 3 estanques

previsión de que firmara un acuerdo que le impidiera trabajar de inmediato con otra empresa del sector, lo cual aprovecharon y reorganizaron la estrategia, planteando un salario muy por encima, con la finalidad de que este no pudiera rechazarlo o interponer una excusa.

No sólo el salario fue al doble

Los 3 primeros meses fueron muy intensos, el ritmo de trabajo y estructura era muy diferente al anterior; en la actual empresa había un rigor mucho más fuerte, pero a la vez ofrecía mayor seguridad, ya que había un conocimiento mucho mayor de lo que se debía hacer y lo que se buscaba y se confiaba mucho en el conocimiento y experiencia.

En esos 3 meses fueron muchas jornadas de trabajo, adecuando y acondicionando los escenarios para contar con una estructura ideal para poder recibir los potenciales clientes que se habían estimado y que actualmente, la anterior empresa seguía recibiendo.

Los reportes siempre son indicadores fehacientes de como se está navegando, por lo que estos mostraron otra cara. De nuevo el agua había recobrado su cauce y el viento soplaba a favor. No había límites de recursos y de acciones que se pudieran colocar para obtener lo que se buscaba, existía una voluntad férrea por obtener y volver a posicionar la empresa en el sitio que anteriormente ostentaba.

A 6 meses de iniciados los trabajos se pudo ver con creces los resultados, del mismo modo en que la propuesta de trabajo para José era con el doble del salario que ganaba en la anterior empresa, de esa misma manera estaba retribuyendo a sus nuevos empleadores, conquistando el

Los 3 estanques

doble de clientes de manera semanal y constante, mas de lo que llegó a conquistar cuando se encontraba en el otro lugar.

No hubo celebraciones; sin embargo, se notaba el entusiasmo, los gestores estaban recibiendo solicitudes como nunca antes, razón por la cual se procedió a contratar más personal, ya que no querían tener un cuello de botella que impidiera que el trabajo logrado se rompiera por una situación de ese tipo.

El intermediario

Los resultados seguían positivos; sin embargo, los tiempos cambiaban, surgían nuevos procesos, nuevas tecnologías y también otros competidores trataban de emular las acciones que se habían emprendido y que habían sido construidas por José, cual visionario y enfocado en el resultado, pues entendía que mientras lograra producir al nivel que se requería, la empresa produciría lo suficiente para ser rentable y de paso, el y los demás empleados, estarían recibiendo parte de esos beneficios.

Cuando una empresa se hace visible en un mercado tan competitivo, no solo se coloca en la mira de sus contrincantes, sino de aquellos que no saben construir, sino que acuden ante lo ya formado para conquistarlos con sus modelos de negocios y que presentan como novedosos y que procuran un beneficio ulterior para si mismos.

Cuando José en un momento en que salía de forma habitual a la hora del almuerzo, en el lobby de la empresa se encuentra con un personaje que de inmediato lo hizo

Los 3 estanques

sospechar de que algo se estaba cocinando y no le había llegado el olor.

Era una persona con la cual había coincidido en uno que otro lugar, participando de actividades y que entablaron conversación sobre los trabajos de ambos, quedando de manifiesto en ese momento que José contaba con un conocimiento del área en el que se desenvolvía que traspasaba las empresas en las que había laborado y en la que se encontraba en ese momento.

Amigos como tal no eran, pero si conocidos y como tal, José esperaba un poco de ética, por lo que cuando la persona se encontró con este al salir de la empresa, le manifestó el asombro de que estuviera allí y le indicó la razón por la cual estaba allí e hizo la afirmación de que se alegraba rotundamente de que este fuera parte de ese equipo y que su empresa venía a compenetrar ese trabajo y que José era una pieza clave para obtener los resultados que se estimaban.

Dos días después José es llamado por uno de los propietarios de la empresa, en la cual sin ambages le expresó que un intermediario le presentó una propuesta para trabajar con ellos y que dada la connotación de la misma, no podían rechazarla y que el representante de esta le indicó que lo estarían subcontratando para efectuar unos trabajos que ameritaban del conocimiento y la experiencia más que demostrada.

La semana siguiente José tomó la decisión de irse, dejando sin respuesta el llamado del intermediario, el cual le solicitaba una reunión para plantearle una propuesta de negocios, la cual ya José de paso intuía, pues era conocido el modus operandi de estos y por tanto, entendía que su trabajo no se estaría valorando en su justa dimensión.

Los 3 estanques

José comprendió que los negocios son entes de producción, no hay sentimentalismo, sencillamente cada quien opta por lo que más le conviene, sin importar lo que pueda o no ocasionar, ni lo que una o más personas pudieron haber aportado al crecimiento y desempeño de la misma.

De igual manera, él entendió que podía realizar lo que mejor le convenía y ahí no entraba el formar parte de una tríada en la que su beneficio sería muy ínfimo, por lo que procedió a embarcarse en diversos proyectos, en otras áreas comerciales donde iba a poner de manifiesto todo el conocimiento y experiencia acumulada.

Nueva vez el estanque se quedaba sin agua, por lo que tenía que recurrir a otros espacios para comenzar a irradiar ese líquido tan indispensable.

Los 3 estanques

El tercer estanque

Embarcado en un abanico de opciones de diversas índoles comerciales, José se encontraba nadando en sus aguas, enfrascado mayormente en un proyecto del cual aunque estaba de alguna manera vinculado por anteriores experiencias, no lo había hecho en otros ámbitos relacionados con el actual, por lo que era un mundo totalmente nuevo, adornado de una variabilidad y de novedosas tecnologías que impregnaban el ambiente y que lo convertían en un excelente escenario para descubrir y mostrar en ese, lo que había logrado ya en otras áreas.

Muy lejos del ambiente de aquellos años en los que se había visto envuelto en una vorágine de dos empresas que luchaban por un mismo público y que aunque habían entrado otras en el ruedo, no es menos cierto que los pasos que se encontraban recorriendo, no eran en pro de competir en igualdad de condiciones que esas dos empresas.

Sin esperar incursionar de nuevo en esa área de negocios, por estar envuelto en otras lides y donde se tomaba un tiempo importante en poder desarrollar una industria en cimientos y tratando más que todo de generar conocimiento y educación en el ambiente, pues nadie en el sector se encontraba en capacidad de identificar las posibilidades y modalidades de negocios que se vertían o se originaban alrededor de esa industria.

Los 3 estanques

Llamada repetida

Había transcurrido unos 4 años sin tener un roce en ese ámbito comercial, pero una llamada que interrumpe una conversación y donde una voz del otro lado habla con un sentido de urgencia y sin abundar en detalles, le pide a José que si por favor puede tener una reunión para plantear una situación, expresando de entrada la empresa a la cual pertenece y que viene referido por una persona allegada a este, por lo que apela a sus consideraciones para que pueda acudir y colocar en su agenda esta reunión, lo antes posible.

La empresa en cuestión, aunque es de gran envergadura en el sector en que se desempeña, pero nunca estuvo en la mira de las dos empresas del mismo sector con las que José estuvo trabajando en el pasado, porque su negocio estaba en otros rumbos muy diferentes a las otras y que por tanto, no le interesaba mucho esa vertiente, pero los cambios en el mundo obligaron a la mayoría de las empresas a enrumbar sus negocios por otras latitudes, para evitar su desaparición.

A pesar de que las experiencias anteriores no le habían dejado un buen sabor, sin importar los objetivos logrados y puestos sobre la mesa de ambas, la referencia, la urgencia y la carga que se notaba en la voz de la persona solicitante, accede a la reunión, con la finalidad de conocer de que se trataba.

Las acciones que José había visto con asombro unas y otras con mayor incredulidad aún, no lo habían preparado para el escenario que la solicitante en esta ocasión le estaba planteando y el rostro apesadumbrado de la misma, denotaba la incapacidad para poder solucionar el problema con el que se había encontrado.

Los 3 estanques

José calificó en sus adentros como una vulgar estafa la forma o modalidad en que habían construido una plataforma, todo con el único fin de atar a la empresa a un contrato con la empresa que estuvo al frente de esas acciones, y que nadie más pudiera entender y realizar los ajustes para mejorar el entorno.

Se trataba de un desafío sin igual, hasta el momento no se había encontrado con una estructura realizada en una modalidad tan arcaica y compleja, y esto despertó nueva vez esa aspiración de mostrar sus cualidades en ese sector y también porque no, movido por la forma en que transcurrió su pasar por las dos anteriores empresas, que sin importar los logros, fue excluido sin tapujos.

Esta era una nueva oportunidad, no solo para poder ayudar a salir a flote a esta empresa y colocarla en un sitio importante, sino quizás para ponerla apta para competir en igualdad de condiciones con aquellas dos.

El acuerdo se produjo, pero algo no cayó bien en José, pues se dio cuenta de que esa empresa trataba de obtener buen resultado, pero no quería pagar el valor que ameritaba, por lo que esto sería un sacrificio económico y de tiempo, pero entendía que valía la pena, porque había un tema de ego que se debatía internamente y que necesitaba explayar el mismo.

José se aventuró en esta nueva encomienda, teniendo ante sí varios obstáculos que parecían en ocasiones hasta insalvables, pero aún así, se embarcó, dispuso todos sus conocimientos y experiencias, así como la implementación de nuevas herramientas que ayudarían de manera exponencial a obtener en breve tiempo parte del resultado que necesitaba.

Los 3 estanques

Educación y empeño

Más que todo, se trataba de generar confianza, por lo que en los primeros meses fueron de ardua explicación de lo que había que hacer y porque era indispensable realizar una serie de acciones, implementar estrategias que anteriormente le habían indicado que no eran factibles o que funcionaban de otra forma.

José apeló a algo que mantenía oculto, y era su capacidad de enseñar, y lo puso a prueba con este proyecto logrando, ante todo, ganar la confianza, hasta el punto que obtuvo acuerdos por varios años con antelación, para seguir trabajando de manera esporádica en la misma, lo que garantizaba un trabajo más que ganancias económicas en un principio, lo que podía dejar era satisfacción personal o verse en una encrucijada donde posiblemente no podría lograr mínimamente un resultado viable.

El trabajo fue arduo pero llevadero, el cliente conocía bien que iba a tardar mucho tiempo y 1 año después ya la plataforma se encontraba medianamente funcionando como se esperaba, aunque seguía teniendo graves fallas, las cuales no se iban a regularizar, pero si controlar hasta que se tomara la decisión de hacer el cambio significativo que se había establecido.

2 años más tarde, cuando por fin se decide tomar la decisión del cambio, en un ejercicio para determinar el lugar donde se encuentra, para tener una idea de cuando se implementen los cambios indicados, saber en que estado está y si hubo o no algún movimiento y la sorpresa no pudo ser más satisfactoria que ver no solamente ocupando mejores lugares que los dos competidores en los que había

Los 3 estanques

una vez trabajado y llevado a lugares insospechados, sino recibiendo una cantidad de clientes que en comparación con los demás, con la inversión, el tiempo y los recursos desplegados por esos competidores, eran por mucho más, proporcionalmente.

Otro año más trabajando y el nuevo estanque lejos de secarse, ha obtenido otros afluentes que permiten de manera fluida que el estanque reciba ese caudal por diversas vías, contribuyendo a mantener un flujo importante que garantiza la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

Hoy el dinero ganado ha sido importante, pero más que todo, es poder sentarse y mirar el horizonte despejado, permitiendo disfrutar de una satisfacción por un trabajo metódico, constante y donde la perseverancia, el conocimiento, destreza y experiencia, se pusieron de manifiesto para obtener los resultados estimados.

Los 3 estanques

Sobre el autor

Alejandro Madera inició su recorrido por el mundo digital a mediados del 1998, época en que empezaba a despuntar todo lo atinente al impresionante sector digital, de la mano de una serie de instituciones y empresas que le permitieron conocer y desarrollar una serie de acciones, las cuales le permitieron expandirse y obtener relevancia en el mismo.

A partir del 2005 inició su recorrido por lo que es el marketing online, a través del conocimiento de la plataforma de Google Adwords (hoy Google Ads), desarrollando e implementado acciones para captar posibles clientes para diferentes empresas y ramas temáticas, y también en lo que tiene que ver con el SEO, (Search Engine Optimization) logrando colocarse en un sitio importante a través de los contenidos que generaba en el sitio (seodominicana.com).

Ha sido pionero en temas de SEO, SEM, Publicidad Programática, Configuración e Implementación de Adserver, Monetización de Medios Online, Desarrollo e Implementación de Perfiles de Audiencia y desarrollando estrategias de marketing online para diferentes empresas y profesionales, enfocado mayormente en consecución de objetivos, negocios y rentabilidad, no solo a nivel local, sino también en el plano internacional.