



Sendero borrascoso

Alejandro Madera

Indice

Prólogo

Capítulo I

La llamada.....Página 6

El cambio de escenario.....Página 9

Nuevas funciones.....Página 10

Momento de magia.....Página 11

El segundo estanque.....Página 14

No solo el doble del salario.....Página 19

El intermediario.....Página 20

El tercer estanque.....Página 23

Llamada repetida.....Página 24

Educación y empeño.....Página 27

Capítulo II

La grieta insospechada.....Página 30

Capítulo III

El negocio que no quería vender.....Página 36

El Trucutú.....Página 39

Capítulo IV

El juego que cambió el rumbo.....Página 46

Capitulo V

La determinación que rompió un esquema.....Página 55

La barrera invisible.....Página 57

Rompiendo esquemas.....Página 60

Capitulo VI

El diseño.....Página 64

The Machine.....Página 67

Capítulo VII

La entrevista costosa.....	Página 75
1 de 3.....	Página 78
2 de 3.....	Página 80
3 de 3.....	Página 81

Capítulo VIII

El premio imprevisto.....	Página 84
---------------------------	-----------

Capítulo IX

Fidelidad incondicional.....	Página 92
Sobre el autor.....	Página 98

La idea de crear un libro fue surgiendo a medida que iba adquiriendo conocimientos y experiencia en el ámbito profesional, sin embargo, me inquietaba el hecho de escribir sobre lo mis trabajos, técnicas y métodos de diseño e implementación del mismo, porque entiendo que todo está dicho y no quería simplemente tener algo por el hecho de hacerlo, sino que más que todo mi intención es poder compartir algo que le pueda servir a otros y ayudarlos en cierta manera a su desempeño diario en cualquiera que sean sus tareas.

Decidí en un momento poder plasmar a modo de relato algunas de las situaciones o anécdotas que fueron transcurriendo en el tiempo; durante más de 20 años que he estado envuelto en el mundo digital ha significado un gran aprendizaje en diversos aspectos y un crecimiento personal y profesional impresionante.

Narrar hechos con algunas pinceladas de ficción en tercera persona y sin mencionar trabajos específicos, porque de lo que se trata es de educar no resquebrajar nada ni nadie, en busca de proporcionar escenarios evitables o por lo menos aleccionadores.

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

Los 3 estanques

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 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

Los 3 estanques

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.

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.

Los 3 estanques

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 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.

Los 3 estanques

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 proporcionaran 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 estuvieron a la vista de todos, unos mostraron sorpresa y otros un poco incrédulos ante las

Los 3 estanques

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

Los 3 estanques

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 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.

Los 3 estanques

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.

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

Los 3 estanques

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.

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

Los 3 estanques

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.

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

Los 3 estanques

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 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

Los 3 estanques

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.

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

Los 3 estanques

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

Los 3 estanques

esperaban encontrarse con el salvoconducto de que la empresa anterior no tomó la 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

Los 3 estanques

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 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

Los 3 estanques

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 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

Los 3 estanques

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.

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, el entendió que podía realizar lo que mejor le convenía y ahí no entraba el formar parte de

Los 3 estanques

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.

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

Los 3 estanques

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 cimientes 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.

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

Los 3 estanques

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.

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

Los 3 estanques

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

Los 3 estanques

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 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.

La grieta insospechada

Eran tiempos difíciles, José trataba de hacer camino, encontrar una brecha que le permitiera desplegar sus conocimientos y obtener ingresos por esa vía, pues debido a una fuerte crisis económica, se vio afectado de manera severa y necesitaba con urgencia el poder crear una oferta de servicios que fuera de la mano con un trabajo que no le satisfacía las necesidades económicas en el momento.

José ya contaba con un conocimiento en un área en desarrollo, pero que en el país era desconocida, eso le abría una enorme puerta para poder descollar y obtener ingresos importantes, por lo que había estado recurriendo a diversos medios para difundir la información y que le solicitaran sus servicios.

Una tarde recibe una llamada de un amigo, el cual ya conocía de los servicios que estaba difundiendo José a través de múltiples vías y el mismo trabajaba en una importante empresa, y casualmente en el área que tenía que ver con el servicio o con uno de los servicios que ofrecía José.

En esa llamada el amigo le indica que por favor realice una evaluación y que a su vez prepare una propuesta, con el fin de ese amigo presentarla a sus superiores y que procedieran a supuestamente contratar a José, y este sin perder tiempo, pues se trataba de uno de sus primeros clientes, aunque ya había realizado trabajos a particulares, pero por primera vez una empresa importante lo estaba requiriendo.

La grieta insospechada

Debido a su poca experiencia en la elaboración de propuestas para este tipo de empresas, trató de abundar lo suficiente, mostrando los detalles que habían que modificarse, y sobre todo las razones de porque habrían de realizarse con premura, para evitar situaciones que afectaran a dicha empresa en diferentes ámbitos.

José utilizó todos sus conocimientos para realizar una evaluación exhaustiva, que no quedara nada sin escudriñar, con el fin de que los receptores de la propuesta, pudieran tener la mayor información posible y de este modo entender la necesidad imperante de realizar este trabajo.

Luego de revisar varias veces y verificar que no estaba obviando ningún detalle, procedió a comunicarse con su amigo, para preguntar por cual vía le podría hacer llegar dicha propuesta, a lo que el amigo al responder, le suministró una cuenta de correo, para por dicha vía recibir la propuesta y poder mostrarla a sus superiores lo antes posible.

José se encontraba entusiasmado, pues entendía que existían amplias posibilidades de obtener ese contrato, el cual le podría estar abriendo puertas para atraer a otros clientes de ese nivel o superior, porque siempre ante ese tipo de escenario, solicitan pruebas o muestras de trabajos realizados, como una forma de validar que realmente se cuenta con el conocimiento y la experiencia para dichas implementaciones.

La grieta insospechada

Dos semanas transcurrieron en la angustiosa espera de José a su amigo, donde no recibía ninguna información sobre la propuesta, y ante tal situación decidió hacer una investigación por su cuenta, donde pudo percatarse de que el trabajo que había cotizado se estaba implementando, para mayor sorpresa, todo lo que había colocado en la misma, con la misma estructura, tal cual, y esto lo dejó perplejo, no lograba entender que estaba sucediendo.

Atribulado y sin saber que pensar, José no dejaba de darle vueltas a la situación, tratando en vano de encontrar alguna razón fuerte y valedera para que esto sucediera, sobre todo que se trataba de un amigo, de una persona de su confianza, a la cual le había entregado prácticamente un trabajo, confiando en su amistad, y que pudiera hacer esto a sus espaldas, no era concebible.

Sin embargo, José decidió abandonar esa lucha, no sin antes percatarse de que el trabajo que se había realizado, estuviera ajustado a los parámetros requeridos y que habían sido tomado en cuenta por el, y que no estaban contemplados en la propuesta y efectivamente, habían muchos fallos, porque una parte del trabajo conllevaba una estructura lógica, la cual había que tener conocimiento sobre la temática para poder implementar de manera correcta y estos fallos en algún momento iban a ocasionar efectos negativos en la empresa en cuestión.

La grieta insospechada

Ante tal observación, José siguió su rutina, tratando de captar otros clientes, y aprendiendo de esta gran enseñanza, de que las propuestas solo debían contener única y exclusivamente las directrices, nada de abundar en detalles, sin importar de quien se tratase, y evitar en la medida de lo posible de que pudieran terceros implementar el trabajo ya diseñado.

Meses más tarde durante la celebración de un seminario para profesionales del área, José se encontraba compartiendo con unos colegas, y ahí estaba una persona que pertenecía a la empresa en la cual laboraba ese amigo a quien le preparó la propuesta, y en la conversación esa persona hacía alusión a dicha implementación y que esa propuesta fue presentada a la gerencia como una iniciativa del amigo de José: ahí este no lograba entender como había sido posible que ese amigo se atribuyera un trabajo realizado por el y que lo utilizara como un argumento, buscando tal vez una promoción, en detrimento de una amistad y un respeto.

Para José esto resultaba inconcebible, no podía creer que se podía llegar a cometer un abuso de esa magnitud. En ese momento sufrió una sensación de desasosiego, pero eso no duró mucho y decidió olvidar y retomar el camino que había iniciado, lo tomaría como un aprendizaje y algo que más tarde lo ayudaría a manejar de una forma muy diferente este tipo de propuestas y confianzas.

La grieta insospechada

Estaba seguro de su conocimiento y destreza en el tema, así como de la experiencia con la que contaba, y que ante cualquier cliente que lo requiriera, iba a tener la mejor respuesta posible, dejando claramente establecido que no se amilanaría ante nada ni nadie, la vida continuaba y no era el momento de perder el tiempo lamentando, sino que era indispensable la toma de acción, más nada.

El negocio que no le interesaba vender

José estaba eufórico y no era para menos, pues recién había regresado de un viaje en el cual estuvo recibiendo una capacitación en un rubro que hasta el momento era desconocido, no solo en la República Dominicana sino a nivel de Latinoamérica y en Europa y Estados Unidos, apenas se había iniciado unas semanas atrás, pero no se encontraba al alcance de muchas personas, por lo que ese conocimiento resultaba vital para sus aspiraciones en el mercado laboral y profesionalmente le agregaba un plus importante.

Esta capacitación llegó en un momento puntual muy importante y que se podía aprovechar y con esto generar una historia de éxito, que a su vez le ayudaría a exponer este servicio a más personas y mostrar los resultados tangibles que se podrían obtener con el mismo.

Resulta que una importante institución se encontraba en ese momento realizando una de sus actividades puntuales que acostumbraba, por lo que era el momento justo para acercarse a la misma y ofrecerle el servicio, con el fin de que pudieran aprovecharlo para obtener mejores beneficios, tanto para ellos como para sus clientes.

José procedió a hablar con la persona encargada de contactar con clientes, con la finalidad de que pudiera acercarse a estos, para informarle de ese nuevo servicio y de las ventajas y características que ofrecía

El negocio que no le interesaba vender

para los fines que ellos tenían establecidos en la implementación de ese evento puntual.

Una vez ya se había logrado el contacto y establecido una fecha para una reunión, José preparó una presentación, en la cual mostraba todo lo concerniente a este nuevo servicio, las ventajas que le estaría ofreciendo para sus fines comerciales y también dentro de esto, una propuesta económica y con objetivos estimados bastante considerables, por lo que ya todo estaba listo para presentar.

Las condiciones estaban dadas, la presentación cumplía a cabalidad con el interés de la empresa en la información puntual y muy específica y detallada de todo lo que abarcaba este nuevo servicio y también, acorde a lo que se había investigado que realmente tenía previsto o estimado el enfoque de la entidad a la cual se le iba a realizar la presentación.

Las expectativas estaban muy altas, pues la calidad del servicio del cual José había obtenido una capacitación en otro país, y que nadie en la República Dominicana en ese momento había tenido acceso a este, por lo que estaba en el espacio ideal, de poner a prueba algo innovador y que estaba muy seguro de la capacidad de obtener los objetivos para las empresas y en especial para la cual se estaba preparando una reunión.

11:00am, un gran personal en representación de la entidad esperaba atento a lo que se estaba a punto de mostrarles, ya tenían una idea muy somera de lo que

El negocio que no le interesaba vender

se le iba a presentar, y ante un auditorio voluminoso, más de lo que se esperaba, una de las personas que acompañaba a José, realizó la introducción de la empresa, de los objetivos y lo que se esperaba presentar.

José inicia su disertación, mostrando unos cuadros y explicando de manera detallada de lo específico y puntual que era el servicio y del monitoreo del mismo, por lo que estarían al tanto en cualquier momento de todo lo que se implementaría, y con esto no habría fallo alguno en el tratamiento de la obtención de los logros estimados por la institución a la cual se le estaba presentando.

En el transcurso de la presentación, obviamente surgieron muchas cuestionantes sobre la efectividad y la forma en que este servicio podría ejecutar cada una de las acciones que José se había encargado de puntualizar y enfatizar de manera reiterada y esto, porque él sabía con certeza, pues en el momento en que estuvo recibiendo la capacitación, hubo empresas que mostraron casos de éxito, que los propietarios de este de manera estratégica y como forma de que el producto o servicio pudiera calar de manera mucho más rápida en el mercado, utilizaron para mostrar la forma y el procedimiento.

Cada una de las preguntas surgidas fueron respondidas de manera precisa y con contundencia, pues era indispensable mostrar seguridad y determinación, ya

El negocio que no le interesaba vender

que al menor rasgo de dudas, podría dar al traste con la negociación y con que esta entidad pudiera acceder a contratar a la empresa y que le brindaran este novedoso e innovador servicio.

Hora y media de un aluvión de contenidos, preguntas y respuestas, dudas y determinación, de uno y otro lado, y ocurrió lo más esperado por José, pues decidieron darle la oportunidad de implementar el servicio en la entidad, claro, no faltó el llamado de que estaban colocando sobre sus hombros algo muy fundamental para esta entidad y que esperaban que al final se obtuviera lo que se había ofrecido con lujos de detalles.

El Trucutú

Tan solo una semana había transcurrido desde la reunión en la que la cúpula mayor de la entidad había aprobado la implementación del servicio novedoso que se había sugerido, para otorgarle un valor adicional a la propuesta de la misma, cuando se produjo una llamada de parte de una de las personas que conformaban ese conjunto de ciudadanos, en un tono no muy amigable, donde solicitaba una reunión de manera inmediata, para hablar con respecto a la implementación y a situaciones que según ellos atentaban contra su negocio.

Esa llamada ocurrió alrededor de las 9 de la mañana y se procuraba coordinar para el siguiente día en horas

El negocio que no le interesaba vender

también de la mañana, para tener tiempo de tener suficiente información para contrarrestar cualquier tipo de alegatos que tuvieran en sus manos y tratando de generar diferentes escenarios, para determinar a que se estaban refiriendo y la razón de su apresuramiento, pero no hubo forma, indicaron de manera autoritaria, que debía producirse ese mismo día a las 4 de la tarde, en su local.

La adrenalina estaba al máximo nivel, la cordura no era parte del escenario, pues todos se preguntaban que pudo haber sucedido para que se convocara a una reunión de urgencia y con un tono de voz poco amable y autoritario por demás, mientras una y otra vez se analizaban todos los escenarios posibles o situaciones que podrían ser, pero los números mostraban que todo estaba y funcionaba de manera óptima.

Las horas parecían interminables, pues ya todo se encontraba revisado una y otra vez, y el tiempo no avanzaba, y la angustia por entender que había podido suceder, entonces no permitía que se tuviera un espacio de tranquilidad o sosiego, y en el trayecto hacía el local de la entidad en cuestión, José iba repasando en su mente todo el discurso y explorando posibilidades de contrarrestar la insospechada situación que provocó una reunión de urgencia.

Una vez en el salón preparado para sostener la reunión, se pudo apreciar a una persona inquieta, la misma parecía algo tosca, de una corpulencia que

El negocio que no le interesaba vender

sobrepasaba la normal, y miraba de manera poco amigable a cada uno de los presentes y hasta se podía apreciar como sus propios colegas o socios, se mostraban un poco recelosos de este, por lo que José intuyó que dicha persona podría tener la clave de que se convocara de manera tan presurosa y que todos estuvieran allí, como esperando para sacrificar algo o a alguien en particular.

Sin tiempo para cordialidades, el que era Director o Presidente de la entidad, inició el diálogo y se veía la incomodidad y empezó a plantear la razón fundamental por la cual se convocó esta reunión con extrema urgencia y entre sus alegatos, afirmaban que algunos de los presentes se encontraban inconformes con el resultado de la implementación del servicio y que no lograban entender el funcionamiento y mucho menos ver lo que se les había prometido.

Mientras el directivo hablaba, se escuchaba en el otro extremo a esa persona mencionada anteriormente, la que mascullaba su inconformidad y que para el resultaba una posible estafa la propuesta e implementación por parte de la empresa a la que pertenecía José y de la cual había sido el auspiciador de la misma y principal abanderado de ese tipo de servicio y lo innovador que era.

José luego de escuchar al directivo, procedió a mostrar toda la información de una manera bastante detallada y específica de como iba el funcionamiento del servicio

El negocio que no le interesaba vender

implementado, de manera gráfica y bien explicado, llanamente, para que cualquiera de los allí presentes pudieran entender de manera clara lo que estaba sucediendo, sin embargo, la interrupción de esa persona seguía sin permitir que el diálogo se terminara de desarrollar de forma que se entendiera totalmente o se explicara en su totalidad el proceso en cuestión.

Ya en un momento en que resultaba insostenible, José se dirigió a la persona que aparentaba boicotear y tratar de terminar el acuerdo, aquel que solo había tenido una semana de haberse implementado e intentó entender su insatisfacción; La persona no lograba hilvanar de manera coordinada su insatisfacción y compañeros hasta reían ante sus intentos de explicar, porque evidentemente no dominaba el arte de hablar correctamente.

Ante tantas ambivalencias José se dirigió nuevamente a la persona y le planteó un ejercicio bastante simple; Se trataba de un escenario donde se le preguntaba a la persona que si habían dos tiendas ubicadas en una misma plaza, vendiendo los mismos productos y mientras a una asistían en un momento unas 100 personas, atraídas por los artículos que ofrecían y los precios y calidad, sin embargo, de esa cantidad de personas, ninguna compró un artículo, mientras que a la segunda tienda, asistieron unas 10 personas, pero 6 adquirieron al menos uno de los productos que tenían disponibles en dicha tienda.

El negocio que no le interesaba vender

Ante ese escenario, José le pregunta a ese directivo que no reparaba en tratar de ocultar su disgusto, sin que aparentemente nadie pudiera explicar del porque su enojo tan pronunciado. La pregunta fue: Cuál de las tiendas tuvo mejor desempeño, la de mayor visita pero sin ventas o de la menor flujo de visitas pero logrando un alto porcentaje de ventas; la respuesta de ese directivo no pudo ser más absurda, pues el mismo indicó de manera categórica y en un tono bastante molesto, que la tienda que había recibido mayor cantidad de visitas.

José estaba totalmente incrédulo ante tal afirmación y repitió varias veces la pregunta y todos en el salón se miraban igual con incredulidad y sus compañeros hasta reían y le increpaban sobre si estaba entendiendo la respuesta que había ofrecido y este cada vez más enfurecido, aunque su voz tenía un tono muy bajo, trataba en vano de imponer, y repetía sin cesar que la tienda que recibió mayor cantidad de visitantes era la óptima y la que había resultado ganadora.

Ante su insistencia y su evidente molestia, José dejó de insistir y simplemente tomó su computadora, unos documentos que había impreso para mostrar de manera física los resultados del servicio puesto a disposición de esa entidad, y le indicó a sus compañeros que recogieran y que iban a proceder a devolver parte del dinero que habían pagado de manera adelantada y que solicitarían a su personal que

El negocio que no le interesaba vender

procediera en lo inmediato a retirar el servicio, a la vez que pedía excusas ante los demás directivos.

De regreso a la oficina, José evitó hablar del tema, e incluso se le estuvo tratando de que se refiriera, pero manifestó que por favor se cerrara de manera definitiva ese capítulo y que se siguiera con los demás clientes con que contaba la empresa y que estaban disponibles en el mercado, porque ante tal absurdo, era imposible poder entender y mucho menos lograr que se recapacitara.

El trayecto a seguir era continuar empujando ese servicio innovador, para lograr llevarlo hasta el punto más alto y que la mayor cantidad de empresas pudieran utilizarlo y a su vez, la construcción de casos de éxito, que avalaran la efectividad de este, lo demás era tan solo pasar la página y entender que en la vida los escollos son parte y que como tal, había que lidiar con los mismos.

El juego que cambió el rumbo

La desesperación era ya parte troncal de José, pues ya habían transcurrido aproximadamente 6 meses en que había sido despedido de su último puesto de trabajo y por más acciones en busca de obtener un empleo las respuestas siempre eran las mismas y estaba llegando a un extremo peligroso, pero no perdía las esperanzas.

Cuando se encontraba revisando ofertas de trabajo en el periódico suena insistentemente el teléfono de la casa, a lo que acude a contestar, pensando que se trataba de una llamada equivocada o de alguien para dejar un mensaje, sin embargo, del otro lado lo saluda una voz familiar, y sin perder tiempo, le pregunta que si estaba interesado en una posición determinada, la cual estaba vacante en una entidad en la que estaba laborando, aunque ya luego José se enteró que había colocado su renuncia de la misma, sin embargo, luego de la entrevista inicial, procedieron a contratarlo.

La posición laboral a la que estaba accediendo José, no era algo ajustado a su perfil, sin embargo, cumplía con la urgencia, por lo que aceptó y al siguiente día de su entrevista inició sus labores y se encontró en un departamento en el que solamente estaban 2 empleados más ocupando la misma posición y el gerente del área, una persona muy preparada para ocupar esa entidad, pero en las semanas siguientes se pudo enterar de que era alguien que simplemente estaba de paso, pues sus aspiraciones principales eran irse a estudiar una Maestría en otro país.

El juego que cambió el rumbo

José empezó a destacarse en el área nueva, concentrado en entender la razón del trabajo y de todo lo que se realizaba en dicha entidad, pues siempre fue del tipo que le gustaba conocer a modo general el funcionamiento de las empresas y eso lo ayudaba a enfocar el trabajo y eficientizar las labores, así de como poder contribuir en otras áreas que no necesariamente eran afines a sus funciones, pero que si ameritaban un tipo de respuesta a la cual siempre estaba presto.

8 meses más tarde José buscaba identificar otras acciones que pudiera hacer, pues el trabajo para el cual se le había contratado tenía un tiempo determinado de duración, pues tenía un objetivo muy específico y una vez concluido dicha labor, consideraba que no había razón alguna para quedarse en la posición, considerando que los dos compañeros que lo acompañaban eran profesionales de esa área y por lo tanto, sus posibilidades de que se quedase eran muy escasas, pero hasta el momento no visualizaba que pudiera ser una opción por encima de esas dos personas.

A eso de las 2:30 de la tarde el gerente del área convoca de urgencia a una reunión con todos los miembros del departamento, por lo que acudieron presurosos y sin tiempo de siquiera pensar o debatir sobre lo que podría estar sucediendo, aunque José calculaba si ya el trabajo estaba llegando a su fin y que se trataba de informar o determinar en ese momento

El juego que cambió el rumbo

quienes se estarían quedando o quien en el departamento, pues las tareas adicionales al objetivo puntual de ese momento eran muy escasas y posiblemente con una sola persona era suficiente para realizarlas de manera habitual y sin contratiempo alguno.

El gerente no era una persona de andar con rodeos, por lo que sin perder tiempo alguno procedió a informar sobre una necesidad que se había presentado en la entidad y que aunque podían acudir a una persona o empresa externa para que procediera a realizar esa nueva labor, no contaban con el presupuesto para dicha contratación, por lo que se hacía indispensable que se pudiera ejecutar por una de las 3 personas que ocupaban el departamento.

El gerente tenía nociones sobre el trabajo, por lo que entendía que uno de los 3 que se encontraban allí podían ejecutarlo, que tan solo era mostrarles un poco el camino para que procedieran; En eso lanza un reto que nadie esperaba y que consistía en una competencia entre los 3 empleados, los cuales iban a ser sometidos a un entrenamiento rápido con una herramienta nueva para todos la cual debía ser dominada y ejecutada por el que saliera airoso.

José se quedó pensativo pues tenían apenas 2 días para conocer y entender casi a plenitud la herramienta y ejecutar unas acciones y quien mayor dominio mostrara en el manejo de la misma, entonces se estaría

El juego que cambió el rumbo

quedando con una nueva posición, un reajuste de salario y otros beneficios, por lo que a su vez aseguraba el mantenimiento en la entidad por un tiempo prolongado, pues la herramienta que se había indicado presentaba una opción moderna que permitiría obtener una gran ventaja para el desempeño y eficiencia de la entidad de cara a los clientes y a todo el personal de la misma.

José evaluó el escenario y entendía que sus posibilidades eran mínimas de lograr quedarse con esa posición, pues sus dos compañeros eran profesionales en el área, mientras el solamente tenía conocimientos empíricos y experiencia, así como destreza en la ejecución de ese tipo de trabajos, pero nunca se dio por vencido y decidió entrar a la competencia con la firme determinación de que alcanzaría la mejor puntuación, a pesar de que todo se encontraba en contra.

Durante los siguientes 2 días se dedicaron los 3 empleados a estudiar la herramienta, exploraron cada uno por su lado todo lo que era relacionado con la misma, esto de manera individual, porque era una competencia que el premio era un ascenso a nivel profesional, así como a nivel monetario, y que implicaba el conocimiento y dominio de una herramienta, la cual en la investigación se pudieron dar cuenta que era algo que si aprendían a dominarla, tenían la posibilidad de ser atraídos por otras empresas

El juego que cambió el rumbo

que también se estaban adentrando en el conocimiento y uso de esta.

Tras dos días intensos de estudio en una herramienta totalmente novedosa, se produjo una reunión con el gerente donde se establecieron las reglas de la competencia; se trataba de que en una semana debían presentar cada uno de los 3 involucrados los resultados de una prueba, en la que debían demostrar sus conocimientos y habilidades en torno a la herramienta y su ejecución, y el que mejor pudiera demostrar, entonces estaría obteniendo ipso facto un ascenso y un reajuste salarial, todo esto en tan sólo una semana.

José entendía que se estaba jugando una carta importante y que se trataba de una oportunidad de la cual era imposible obviar, aunque todavía no contaba con la capacidad de entender el cambio que podría representar en su vida laboral de poder ganar esta competencia.

Sin pérdida de tiempo y enfocado en poder dominar a fondo y presentar el mejor resultado posible José no escatimó esfuerzos, durante esa semana toda su energía estaba puesta en ese proyecto, como si se tratara de una lucha a muerte, y en cierta perspectiva era algo parecido, porque de alcanzar esa posición, aseguraba una permanencia y un ascenso a tan sólo 8 meses de estar en esa entidad y frente a personas que lo superaban en conocimiento o por lo menos eso intuía.

El juego que cambió el rumbo

Durante ese tiempo los 3 aunque sin faltarse el respeto estuvieron en sus respectivos espacios, tratando cada uno de poder lograr el objetivo, cada quien por sus razones particulares; no había tiempo para socializar o compartir impresiones, ya que cada cosa que pudieran compartir o hablar podría jugar en contra y esto dar espacio para que cualquiera de los 3 aprovechara las circunstancias y obtuviera el premio.

Llegó el día, José estaba nervioso porque no conocía lo que habían hecho ni lo que pudieron haber logrado sus compañeros, pero ellos tampoco sabían nada, todo se había manejado con mucho hermetismo, ni siquiera se compartía con otros empleados de la entidad, evitando que esa información llegara a los oídos de los demás competidores.

A José le tocó el último turno y en el lapso de elegir el orden de las presentaciones hubo un comentario en el cual este se percató de que el gerente entendía que el que contaba con menos posibilidades de obtener el premio era este; pero esto no amilanó a José, al contrario, se sentía muy confiado, porque era muy determinado y observador y esto le presentaba una ventaja frente a los otros dos, por estudiar el comportamiento y su accionar.

Cuando concluyeron los dos turnos de sus compañeros, José sabía ya que estos no tenían posibilidades frente a lo que el había logrado, por mucho consideraba que lo que hizo durante esa

El juego que cambió el rumbo

semana, estaba por encima de lo logrado por sus compañeros, pero no se sintió ganador o por lo menos no esperaba ser reconocido, pero entendía que no existía la posibilidad de que lo trabajado y lo estructurado por el fuera posible que se obviara, pero nunca se sabía.

Durante su turno José estuvo mirando la reacción del gerente y pudo constatar desde el inicio que la posición sería de él, pues la sorpresa que representaba en el rostro de este, era imposible de ocultar; José ya se encontraba un poco más relajado y confiado, por lo que el resto de su presentación fue tan solo para cumplir un requisito y el rostro de sus compañeros mostraban con asombro que no contaban con la mínima posibilidad de ganar.

Terminada la presentación de los 3 postulantes, el gerente acostumbrado a ser muy directo, explayándose en elogios hacía el trabajo logrado por José, dejaba bien claro que la posición correspondía a este y lo dijo sin ambages; José era el claro ganador, por lo que de inmediato se iba a proceder al cambio de posición y que asumiera el reto que representaba esto.

Los 2 compañeros de José luego de tomada la decisión, procedieron a felicitar a este por el triunfo y no faltaron las preguntas de como había podido lograr presentar algo tan acabado en un tiempo relativamente corto para dominar una herramienta que apenas una semana antes era totalmente desconocida y que lo

El juego que cambió el rumbo

informado por el gerente no representaba algo considerable, sino que más bien eso fue una sinopsis de la herramienta y del trabajo a lograr con la misma y que ellos no pudieron lograr, pero en esa conversación José pudo determinar que aunque ellos estaban interesados en lograr la posición, no se involucraron en la misma medida que este para ganar, y se confiaron en que José por no pertenecer al área, ellos podían obtener de manera fácil y sin tener que dedicar tantas horas a aprender el funcionamiento.

José no podía creer que lo había logrado, pues nadie le daba posibilidad alguna, de lo cual se fue enterando a medida que se estuvo dando a conocer en la entidad que este se estaría encargando de la nueva posición, y que la razón era la presentación mucho más acabada y mostrar un conocimiento y dominio de la herramienta muy superior a la mostrada por sus compañeros.

José había logrado un paso trascendental en su vida, que cambiaría de manera drástica su estabilidad laboral y también había provocado que los demás integrantes que conformaban la entidad, que lo veían un poco retraído, entendieran el potencial y la capacidad, así como la determinación que formaba parte fundamental de este.

Este proceso fue muy aleccionador para José, a la vez que resultó una prueba de fuego en todo lo que era, por su naturaleza, por sus acciones y el comportamiento, así como por su poca interacción con

El juego que cambió el rumbo

las demás personas; José no era alguien que le provocaba el estar luchando por una posición, ya que en situaciones anteriores había demostrado su capacidad, pero nunca era tomado en cuenta.

La determinación que rompió un esquema

José acostumbraba a leer diferentes periódicos y dentro de estos buscaba la sección correspondiente a los Clasificados y allí, lo concerniente a empleos, como una forma de poder explorar lo que se estaba buscando en el mercado laboral, pues aunque se encontraba cómodo en el espacio de trabajo que ocupaba, tenía la proyección de poder encontrar algo que lo ayudara a subir un escalón más.

Una tarde mientras se encontraba hojeando como de costumbre uno de los periódicos dominicanos se encontró con una vacante interesante, algo que se ajustaba perfectamente a lo que esperaba encontrar en algún momento, sin embargo, lo estuvo pensando detenidamente, si se trataba de algo importante para su proyección y si allí tendría la oportunidad de poder crecer profesionalmente, pues la empresa era una de las más importantes del sector a la que pertenecía y eso le abría las puertas para tener mayor atención, según lo entendió en ese momento.

Al siguiente día decidió comunicarse vía correo electrónico, que era la forma en que indicaban debían hacerlo quienes estuvieran interesados en aplicar o ser llamados para que se consideraran a esa posición y en horas de la tarde se comunicaron vía celular con José, para realizarle algunas preguntas de rigor y entre estas, de si podía acudir al siguiente día y en que horario a realizarle una entrevista en relación a la posición a la que había aplicado, a lo que este contestó que podía ir

La determinación que rompió un esquema

alrededor de la 1 de la tarde, aprovechando que ese horario correspondía a su hora de almuerzo y no tendría que ausentarse en horario laboral de su lugar de trabajo.

Una vez allí, se encontró de frente a un test evaluativo en diferentes órdenes, según le indicaron, se trataba de exámenes de rigor para determinar una serie de parámetros; esto conllevó un tiempo mayor de lo que había estimado, sin embargo, procedió a concluir de manera satisfactoria todo el proceso, y una vez concluido todo, le informaron que más adelante le estarían contactando para determinar la decisión de los resultados y para tener una entrevista en caso de ser necesario, con el gerente del área a la que pertenecía la vacante.

A las 9 de la mañana del día siguiente lo contactaron nueva vez vía celular, esta vez para coordinar la reunión con el gerente del área, a lo que José indicó que podría a la 1 de la tarde, pensando siempre en no ocupar horario laboral, ya que su sentido de responsabilidad era muy alto y evitaba en la medida de lo posible, ausentarse; la respuesta fue que lo estarían esperando ese día a esa hora.

Ya otra vez en el lugar, fue entrevistado por el gerente y la misma fue bastante rápida, ya que el mismo había realizado una pequeña investigación sobre el perfil de José y los resultados arrojados en los test de evaluación de Recursos Humanos eran positivos, además José

La determinación que rompió un esquema

sabía que habían pocos recursos disponibles para ocupar esa posición, porque se trataba de algo nuevo y que muy pocas personas en Santo Domingo contaban con el conocimiento y experiencia en dicha área.

El gerente fue en todo momento muy cordial, pero directo, no quería perder tiempo, porque necesitaba completar esa vacante lo antes posible y entendía que se encontraba frente a la persona que perfectamente estaría resolviendo esa situación, por lo que preguntó que cuando estaría dispuesto a empezar a trabajar, a lo que sin dudar José contestó que necesita por lo menos 15 días para informar en su actual empleo y dejar todo en orden para que otra persona pudiera ocupar esa posición y que el trabajo no tuviese retraso alguno.

La barrera invisible

José disimulaba su entusiasmo, aunque entendía que podía lograr obtener ese empleo, tenía dudas porque anteriormente la experiencia en busca de opciones no había resultado muy satisfactoria; fueron muchas las negativas que encontró y la indiferencia mayormente cuando acudía a depositar su perfil en diferentes empresas, sin importar el tipo que fuera, pero ahora había resultado muy distinto y eso le generaba energía positiva y una alegría inmensa.

La determinación que rompió un esquema

Tocaba entonces hablar con el gerente del área a la que pertenecía para indicarle que estaría renunciando a partir de unos 15 días, los cuales entendía podían utilizar para tratar de encontrar una persona que se encargara de esas labores o quizás aprovechar uno de los recursos que participaban en otras labores y que se podrían instruir medianamente con el fin de aprovechar, algo a lo que estaba totalmente dispuesto José como forma de contribuir para que el proceso pudiera fluir.

Sin embargo, una vez que conversó con el gerente se produjo una negativa a aceptar la renuncia, por el hecho de que no había más nadie en la empresa que pudiera hacerse cargo en lo inmediato de esas tareas y encontrar un recurso que pudiera realizarlo iba a resultar un poco cuesta arriba, por eso hubo la negativa de forma tajante.

José estaba sumamente contrariado porque ya había indicado de manera expresa que estaría entrando al nuevo empleo en unos 15 días y ahora se encontraba con el tema de que la actual empresa no aceptaba su renuncia, algo que ocurría por una segunda ocasión, porque unos años atrás se encontró con el mismo escenario y hubo de permanecer un tiempo tratando de irse.

En lo que se encontraba turbado porque no encontraba una salida a esa situación, ya que el gerente estaba totalmente renuente a aceptar su renuncia, una

La determinación que rompió un esquema

persona que también trabajaba en la empresa y que estaba ligada directamente a un proyecto en el que se encontraba envuelta dentro de un acuerdo con organismos internacionales le indicó a José que procediera con una contra oferta en la cual entendía el gerente estaría de acuerdo.

La propuesta consistía en establecer un acuerdo de una especie de iguala en la que José se comprometía a trabajar de manera diaria a partir de las 5 de la tarde, concluyendo a las 10 de la noche, con el objetivo de cumplir en determinado tiempo la conclusión y entrega de los trabajos de un proyecto que se tenía con organismos internacionales y otras empresas a nivel regional.

En ese caso ya José no estaría como empleado, sino bajo un acuerdo de un pago mensual hasta tanto se terminara ese proyecto y se encontrara una persona a la cual se debía capacitar para que tomara las riendas y pudiera seguir con otros planes que la empresa tenía diseñado y con miras a implementar en los años posteriores.

La persona que hizo la sugerencia de esa propuesta se encontraba dispuesta a interceder y auspiciar para que se produjera esa negociación, ya que entendía no podían limitar a José a que se quedara en esa posición, pudiendo tener la oportunidad de alcanzar otros peldaños.

La determinación que rompió un esquema

José convocó al gerente y también a la persona que estuvo sugiriendo el acuerdo, así como a otras personas que de manera indirecta tenían que ver con la gestión del proyecto y de las tareas habituales a las que estaba asignado José; al este exponer el alcance y expectativa del acuerdo, la persona que sugirió el mismo se levantó y defendió el derecho que José tenía para crecer profesionalmente y que como se estaba comprometiendo a cumplir con las tareas aunque en otro horario y con otras condiciones laborales, a la empresa eso le iba a beneficiar, porque entre las tareas a que se estaba comprometiendo José, era la de capacitación a un personal a designar por la empresa y a unos entregables garantizados.

Luego de una hora discutiendo y realizando ajustes a la propuesta, se logró un consenso y se aceptaría la renuncia de José partiendo de los 15 días estipulados, y en los cuales se debía estructurar la forma en que se estarían ejecutando los trabajos, tiempos de entrega y de monitoreo constante de las acciones y que se pudiera cumplir a cabalidad con cada una de las acciones indicadas.

Rompiendo esquemas

Llegó el momento en que José iniciaba en la nueva empresa, aunque era un trabajo similar, tenía otras vertientes que resultaban totalmente novedosas para

La determinación que rompió un esquema

este, por lo que debía aprender y hacer los ajustes correspondientes, para estar a tono y allí se encontró con que estaría compartiendo escena con otra persona, y en poco tiempo se enteraría de que la misma estaría en un nivel superior a el, porque contaba con mayor conocimiento y experiencia en el área, y por tanto, tendría asignaciones principales.

José se enfocó en aprender y entender como funcionaría todo y que estaría bajo su responsabilidad y en una semana ya dominaba por completo todo el escenario, mientras que la otra persona se encontraba rezagada, a la espera de que las cosas sucedieran, pero José solo pensaba en como lograr que el trabajo pudiera resultar mejor y que no hubiera fallos de ningún tipo y siempre actuando de manera proactiva.

Habían transcurrido dos meses desde su entrada a esa nueva empresa y José estaba al pendiente de todos los detalles, conocía el funcionamiento de todo como si tuviese años trabajando allí, no descansaba y siempre buscaba maneras de modificar o implementar acciones que produjeran resultados positivos y cambios sustanciales en el desarrollo del departamento.

Una tarde el gerente le informa a la otra persona que debe ir a Recursos Humanos, algo que le extrañó y luego se enteró que había sido despedida y en eso el gerente le habla para decirle que esa persona mostraba en su perfil profesional, que contaba con mayor conocimiento y destreza que José, por lo que su

La determinación que rompió un esquema

posición era de un rango mayor, pero que todo el tiempo quien estuvo realizando las tareas y era proactivo, fue José, por lo que a partir de ese momento, se había hecho un ascenso de posición y por ende, un aumento en su salario, algo que entusiasmó en demasía a este y agradeció la valoración del esfuerzo y dedicación que le había impregnado desde el primer momento en que inició las labores en dicha empresa.

The Machine

El diseño

Varios proyectos en ejecución con resultados asombrosos, tangibles, y puestos sobre la mesa, y más que todo, en el mercado en que se desarrollaba José, se estaban viendo estos logros y debido a esto recibía ofertas de diferentes empresas, sobre todo una que tenía particular interés en poder tener entre sus filas a un profesional con las cualidades, conocimiento y experiencia con que contaba y exhibía José, pero nunca lograban encontrar un punto medio, las negociaciones siempre se frizaban, una y otra vez, y los intentos no cesaban.

Pero en medio de un proyecto de suma importancia y que mostraba avances interesantes, se produce un llamado a una reunión de la cual José no tenía idea, aunque se trataba de la misma persona propietaria de esa empresa que tantas veces había insistido en que este pudiera trabajar con el, y entendía que se podía tratar tal vez de una extensión del contrato que existía o quizás de alguna solicitud especial sobre el mismo.

Pero José se extrañó bastante cuando en la reunión estaban 2 personas más que no tenían que ver con el proyecto en que estaba trabajando con el dueño de la empresa en cuestión, ni tampoco trabajaban en dicha empresa o en alguna relacionada con este, porque si los había visto en otros escenarios, pues pertenecían

The Machine

de una u otra manera a la misma industria y tenía referencias leves de ambos.

Luego de una presentación de rutina entre los presentes y que resultara extraño para el anfitrión que aunque las 3 personas que estarían participando de la reunión no se conocieran de manera física, se dio inicio a la reunión y José se mostraba muy curioso, pues las veces en que esta persona le había propuesto trabajar con el, siempre se encontraban solos y en esta ocasión habían dos personas más, que luego resultó que tampoco conocían sobre el tema a tratar en la misma.

Luego de un discurso en el cual se enfatizaba en unos números de un sector que aunque José había laborado en el mismo hacía unos años atrás, no lograba entender de que se trataba de manera específica, hasta que fue mencionado un importante grupo económico que estaría siendo el soporte fundamental de un proyecto que estaría iniciando en un par de semanas y para esto, dicha persona esperaba contar con los 3 involucrados en dicha reunión.

El proyecto era muy ambicioso e interesante por todo lo que implicaba y era algo novedoso y José nuevamente tendría la oportunidad de poder estar en algo de esa magnitud; pero en esa reunión no se plantearon propuestas, sino que luego de manera individual a cada persona que estuvo en dicha reunión, se les planteó algo que en el caso de José, le resultó

The Machine

imposible en esta ocasión de entrada negarse a participar.

Por lo que dos semanas después, se encontraban los 3 más una persona que se estuvo agregando en el trecho de esas semanas y que formaría parte de dicho proyecto; en esa ocasión se oficializaba el inicio del mismo y por tanto, cada uno se enfocaba en sus respectivas áreas, para darle forma a como se estaría estructurando todo y cuales eran los objetivos iniciales.

Durante un par de meses se estuvo trabajando de manera enfática y presurosa en toda la estructura, se habían realizado contrataciones externas para ir avanzando en aspectos que eran esenciales y que se requerían con prontitud, porque ya se tenía establecida la fecha en que toda la maquinaria debía estar marchando o dando sus primeros pasos hacia el objetivo planteado.

Todo el proceso aunque con sus inconvenientes propios de algo que se va gestando sobre el proceso y del que se va aprendiendo y conociendo detalles que aunque se tienen visualizados desde fuera, una vez dentro, son cuestiones que chocan contra una realidad o espejismo que se obtenía desde el ventanal.

Lo que se necesitaba estaba listo para la fecha programada y a pesar de fallas de último momento, el tren iniciaba la marcha de manera indetenible, no existía vuelta atrás y solo era seguir el cronograma para impulsar lo que se ameritaba, y se procedió con cada

The Machine

una de las acciones que ya se habían establecido y previsto, por lo que era cuestión de tiempo para ir viendo resultados tangibles sobre este nuevo proyecto puesto en marcha en un tiempo relativamente corto.

The Machine

En el proceso se estuvieron probando algunas herramientas que se entendían eran las adecuadas para gestionar acciones puntuales y que eficientizaran estas, sin embargo, no resultaron del todo así, por temas económicos y también burocráticos, sin embargo, cuando los objetivos son claros y se tiene bien definido el horizonte, se pueden obtener respuestas a esas situaciones.

Entonces en ese momento de pruebas, entra en la ecuación una empresa de alto prestigio internacional, que por lo bajo se utilizaba en uno que otro lugar en la República Dominicana, pero no en la dimensión en la que se quería implementar en ese proyecto, pero la propuesta vino acompañada de importantes aditivos y acompañamientos que era imposible ignorar y que iban en la misma dirección y que ayudarían a que el proyecto pudiera escalar a un nivel en el que se pensaba había que esperar mucho más tiempo.

Las conversaciones llegaron al máximo nivel, por lo que el gerente de la seccional de Nueva York de esa

The Machine

empresa tecnológica establecieron un cronograma de trabajo, el cual implicaba una visita de su parte, un asistente y uno de sus principales técnicos, con la finalidad de lograr un acuerdo y de inmediato realizar las primeras acciones de diseño e implementación en el proyecto de la herramienta que representaban.

La convocatoria se pautó de manera rápida y en cuestión de una semana se estarían recibiendo en las instalaciones donde funcionaba el proyecto, a estas tres personas para culminar negociaciones y realizar una pequeña introducción y dejar funcionando e ir adaptando según las necesidades y requerimientos que se estarían presentando, para lo cual entendían que se podría tardar varios meses en dicho proceso.

Llegado el momento en que se produce el encuentro, y se formalizan los acuerdos ya previamente discutidos y también se abordan temas de cooperación en pro de que el proyecto en cuestión pudiera llegar a espacios que por cuenta propia le iban a resultar muy dificultoso y sobre todo mucho tiempo para estar allí al mismo nivel que otros más grandes y de mayor tiempo, conocimiento y experiencia ya se encontraban.

José se empezó a preocupar, porque aunque conocía mínimamente la herramienta que se iba a adquirir e implementar y que estaría totalmente bajo su cargo, la persona que estaría realizando la inducción de la misma era una persona que solo hablaba un idioma y que José no dominaba el mismo, por lo que

The Machine

posiblemente no iba a entender una gran parte de las explicaciones y eso podría llegar a entorpecer este proceso inductivo y lo que representaba para el proyecto que el mismo pudiera ser factible e implementado y sobre todo, puesto en marcha sin mayores contratiempos, que aunque se iba a contar con un soporte a tiempo completo, con un ejecutivo destinado exclusivamente durante los primeros 6 meses a este proyecto, no es menos cierto que ante la premura de las acciones que se requerían, podía trastornar un poco la evolución y desempeño de las principales acciones del proyecto, que estaban de paso fundamentadas en esta herramienta.

Antes de iniciar la inducción en cuestión, el presidente del proyecto llamó a que también participara a una persona que se había agregado recientemente al proyecto y que no lograba encajar en la ecuación, y lo hizo como una forma de ver que tanto sus habilidades que había indicado contaba y que le habían hecho merecedor de haber participado por más de 5 años en otro proyecto y estar en teoría al frente del mismo.

Iniciada la inducción José se mostraba un poco desconcertado, pues no quería fallar y aparentaba que todo estaba en su contra, por no conocer el idioma del técnico que estaría impartiendo la misma y que esto pudiera retrasar o crear un inconveniente y esto a su vez retrasar una serie de acciones conexas que estaban

The Machine

vinculadas de manera directa a la herramienta que se estaría presentando a detalle.

Una vez iniciada la inducción José se mostró muy atento y empezó a tranquilizarse, pues básicamente lo poco que conocía de la herramienta, lo llevó a crear en su cabeza de manera lógica la estructura bajo la cual debía trabajar y enfocarse, ya lo demás era secundario, se trataba más que todo de un procedimiento que requería de mucha lógica de organización y era un tema de guiarse por la misma e ir en ese camino hasta lograr culminar.

Terminada la inducción, el técnico indicó que se debía realizar una prueba en la herramienta, donde se procedería a diseñar la estructura que se debía seguir para que funcionara en el proyecto de una manera ágil y sin contratiempos y que pudiera ofrecer una viabilidad importante; en ese momento el presidente del proyecto indicó a José y a la otra persona que de manera concomitante y cada uno por su lado, crearan según la explicación ofrecida por el técnico de la empresa de tecnología.

José muy calmado como era costumbre en el, procedió a sentarse en su lugar de trabajo y la otra persona por igual, y tal como si estuviera viendo en una tercera dimensión todo el proyecto, fue diseñando e implementando la estructura según la lógica que había interpretado durante la explicación que el técnico ofreció anteriormente.

The Machine

En el espacio de una hora, ya José contaba con su estructura implementada, listo para presentar ante el técnico, tenía sus dudas con algunas acciones o direcciones, pero en general, estaba muy confiado y la otra persona aparentaba contar con mayor confianza, sin embargo, José entendió que contaba con mayor probabilidad de estar en la dirección correcta y que dudaba en cierta medida que la otra persona pudiera tener acabada o diseñada de forma correcta su estructura.

Nueva vez todos reunidos, en esta oportunidad para ver las dos estructuras realizadas, el presidente del proyecto pidió a la otra persona que presentara primero su estructura, y este con unos ademanes que mostraban una incoherencia en sus acciones, procedió a presentar y lastimosamente su estructura no contaba con la lógica que se mostró en la inducción y contenía muchos errores garrafales, sin embargo, para el técnico, como una manera de solventar la situación, dijo que esto era normal, pues no hubo mucho tiempo para explicar de manera detallada de como se debía diseñar e implementar la estructura en cuestión.

Le tocó el turno a José, el cual inició su presentación haciendo las salvedades de lugar, poniendo en contexto la forma en como se manejaban las acciones en la República Dominicana y estableciendo paralelismos interesantes, a fin de que se pudiera

The Machine

entender la razón fundamental de como había procedido.

Sin vueltas ni distorsiones, estuvo José presentando la estructura y una vez concluida la presentación, solo se escuchó de manera estridente como una voz resaltaba sobre todo el escenario, se trataba del técnico que se levantó de su asiento para felicitar a José, y a la vez volver a exclamar de manera eufórica "The Machine".

Todos en el salón se quedaron mirando al técnico mientras este saludaba de manera efusiva a José y exclamando de manera reiterada "The Machine". José no salía de su asombro, pues no lograba entender realmente cual era el contexto o el motivo por el cual este hacía tal exclamación, y transcurrieron en ese júbilo varios minutos, hasta que el presidente del proyecto le cuestionó sobre su reacción y allí pasó a explicar.

El técnico empezó a decir que toda la estructura estaba implementada de manera correcta e incluso no creía que podía ser posible, ya que antes de iniciar la inducción y debido a la interacción, conocía bien que José no dominaba el idioma, por lo que se supuso que sería un poco cuesta arriba que se lograra algo mínimamente aceptable y que posiblemente se iba a necesitar que el soporte pudiera implementar la estructura y ofrecer un acompañamiento mucho más fuerte.

The Machine

Sin embargo, la estructura no contenía fallo alguno y esto tenía impresionado al técnico, porque no se había encontrado un escenario como el que acababa de visualizar y esto le había llevado a exclamar en repetidas ocasiones "The Machine", y José no salía de su asombro, pues entendía no era algo difícil, aunque si le había costado un poco el tema del entendimiento de algunas cosas, por las limitaciones del idioma, pero como se había forjado en su mente que era algo muy lógico, pues se llevó de eso y pudo obtener el resultado que fue aplaudido y vitoreado por el técnico y luego por los demás que se encontraban en el salón.

La entrevista costosa

Debido al no cumplimiento por parte del contratante, existía un clima insostenible en la oficina, porque esos acuerdos significaban el sostenimiento de José, sin embargo, al no recibirlos, se sentía estafado y más que todo, desilusionado, ya que entendía que la palabra empeñada era mérito suficiente para cumplir con la entrega de esos dividendos y también que permeaba la credibilidad de los actores y eso era una sentencia para lograr los objetivos en el corto y mediano plazo.

Por ese motivo José inició una serie de acciones en busca de otros escenarios donde poder seguir aportando sus conocimientos y experiencias y en esa búsqueda encuentra una vacante que se ajustaba perfectamente a su perfil, e incluso, era la misma posición que ostentaba en el empleo actual, y en una empresa de la competencia, por lo que raudo se puso en contacto con la persona que se mostraba en el anuncio visto.

Conversando con la persona una vez esta recibió a través del correo electrónico la hoja de vida de José, y en la cual mostraba la amplia trayectoria en el área, así como las acciones y capacitaciones que había recibido, conjuntamente con unos enlaces de otros proyectos en los que había colaborado y que se mostraban los resultados obtenidos; la persona al otro extremo mostró entusiasmo, pues entendía que ese era el perfil que ellos necesitaban para impulsar y terminar de

La entrevista costosa

desarrollar el departamento para el cual tenían disponible una vacante.

Quedaron en una reunión formal donde estaría presente la persona con la cual había sostenido una pequeña conversación y que previamente recibió y estuvo observando la hoja de vida de José y otra persona que era la gerente del área; esta reunión fue pautada para dentro de los próximos dos días en horario de la mañana, porque se ajustaba a los horarios de cada uno de los involucrados.

La reunión inició con un preámbulo de la persona con la cual José estuvo en contacto, y en la que esta afirmaba de manera reiterada, que José contaba con el conocimiento y la experiencia para ocupar la posición, porque iba a impulsar y desarrollar el departamento para el cual existía o estaba disponible la vacante y que ellos a pesar de ser una empresa importante en el sector, no habían logrado captar a un personal con el perfil que si contaba José.

Pero la gerente del área la interrumpió de manera abrupta y poco cortés e inició una sesión de preguntas sobre la razón de porque estaba abierto a optar por esa vacante, si ya se encontraba trabajando y en esta la respuesta de José fue muy diplomática, y que se trataba de crecimiento y de explorar nuevas opciones, y que el departamento representaba un reto, pues ya había realizado análisis mucho antes de que se encontrara

La entrevista costosa

con la vacante disponible, por ser esta empresa parte de lo que tenía que monitorear como competencia.

José sabía de manera muy precisa las necesidades de esa empresa y del área para la cual estaban solicitando un recurso de su perfil; y en ese momento llega la pregunta de la aspiración salarial, a lo que José siempre de manera transparente le indica el salario actual, y que estaría dispuesto a estar en esa empresa por ese mismo monto o algo ligeramente superior, pero nunca menor de ahí y que estaría dispuesto a sacrificar el tema monetario, por lo que significaría estar en esa posición, ahora del lado contrario y pudiendo llevar a otro nivel a dicha empresa.

José tuvo que hacer un esfuerzo sobre humano para no mostrar su indignación ante lo enunciado de manera tajante por la gerente que lo estaba entrevistando; esta dijo sin rubor alguno que José no ganaba lo que estaba indicando, porque supuestamente en la empresa que laboraba no eran muy dados a pagar salarios buenos, y que por tanto, era imposible que pudiera devengar el salario que había indicado de manera previa.

Esto indispuso a José y se pudo dar cuenta que ante un ambiente de ese tipo y de una persona que dudaba de una información a la que este le indicó que podía validar de manera muy fácil, porque le suministró los datos del departamento donde se debía comunicar, y que allí le estarían ofreciendo la información puntual o que José podía solicitar una carta de trabajo, en la cual

La entrevista costosa

se mostrara el monto que devengaba, pero al final, el desinterés primó y simplemente se agotaron las preguntas y respuestas de lugar y una vez terminado, José cruzó las puertas y nunca más se interesó en saber el desenlace o lo que se había conversado al respecto.

1 de 3

Habían transcurrido unos 4 meses de la frustrante entrevista, cuando José recibe un mensaje de un amigo de la industria, el cual le preguntaba si lo podía llamar, ya que tenía algo urgente que necesitaba consultarle, a lo que José responde de manera afirmativa; En la llamada hablan sobre la cotidianidad de la vida, de que han estado haciendo en los últimos tiempos, ya que tenían un buen tiempo sin hablar.

Pero la conversación en poco tiempo cambia el rumbo y le empiezan a contar a José de un proyecto de capacitación para una empresa, en la cual necesitaban de manera precisa sus conocimientos y experiencias y que para el mismo requerían de los costos; José se mostró interesado, pues su situación en la empresa en la que se encontraba no se habían subsanado los incumplimientos, solo estaba sobrellevando la situación.

En la conversación José solicitó que se le informara de la empresa en específico a la cual se le iba a diseñar el

La entrevista costosa

programa de capacitación, más que por curiosidad se trataba de entender el tipo de empresa, para desarrollar algo bastante específico y mostrar ejemplos y todo relacionado con la industria a la que pertenecían, ya que con esto se enfocaría en un escenario mucho más aprovechable y directo para la misma.

Resulta que la empresa a la cual le estarían presentando el proyecto era la misma en la que había meses atrás sostenido esa nefasta entrevista en busca de una posición, por lo que le extrañó demasiado y no pudo evitar preguntar la razón de esa propuesta y la respuesta resultó que la gerente con la cual se había entrevistado José, ya no se encontraba laborando en dicha empresa y que la misma estaba en un proceso de reestructuración.

José sintió que era una buena oportunidad de poder demostrar su conocimiento más que tratar de apabullar o intentar obtener algo más; siempre su interés primario había sido el de colaborar y mostrar con datos fehacientes e irrefutables la factibilidad de sus propuestas y de que contaba con el conocimiento y la experiencia indispensable para obtener resultados tangibles.

En un par de días José se estuvo comunicando con su amigo, para enviarle la propuesta, la cual contaba con un monto importante y la misma fue recibida y en ningún momento se habló de que estaba por encima

La entrevista costosa

de las expectativas, sino que el amigo agradeció que le pudiera entregar esa propuesta de una manera rápida, lo que ayudaría a que pudieran ir lo antes posible a presentar todo el conjunto y esperar que fuese aceptado sin modificaciones.

A la semana siguiente José recibió la llamada de su amigo, el cual le indicaba que la propuesta total fue aceptada y que se preparara, porque debía tener todo listo para presentar en dos semanas; tuvieron que ponerse de acuerdo en los horarios de las capacitaciones y los días, para lo que no hubo muchas discusiones, así como en la modalidad de pago.

El primer día de las capacitaciones José se encontró con aquella persona con la que había conversado previo a la entrevista nefasta, pero esta por razones que no le importaron, pareció no recordarlo y este simplemente se dispuso a iniciar la capacitación correspondiente, logrando una comprensión y dinamismo importante, transmitiendo de una manera llana y clara el conocimiento.

2 de 3

3 meses después José recibe una llamada del mismo amigo, que le habían solicitado en la empresa que se repitiera la misma capacitación de los 3 meses anteriores, y que se estaría considerando el mismo

La entrevista costosa

valor de la anterior, por lo que José se mostró muy satisfecho; la razón de esta nueva capacitación era porque nueva vez en esa empresa procedieron a cambiar la mayor parte de su personal y necesitaban entrenarlos de forma rápida y práctica, para poder estar al nivel de la competencia.

3 de 3

En esta ocasión por referencia de un amigo de José alguien lo contactó, para ver la disponibilidad en la participación de un importante proyecto, y nueva vez se trataba de la misma empresa, pero de otro suplidor, y ahora el alcance no solamente era una capacitación, sino de un trabajo que iba a constar de varios meses en la ejecución y acompañamiento.

José no podía creerlo, una gerente que lo había rechazado para una posición que le habría significado un ahorro importante, ahora resultaba que había sido contratado en 3 ocasiones diferentes, pagando altas sumas de dinero en las mismas, y que anteriormente fue de cierto modo menospreciado, sin embargo, había logrado mucho más de lo que habría devengado de ser contratado en aquella ocasión.

José participó en el proyecto y su tarifa fue aceptada con una ligera disminución, esto a solicitud de la parte intermediaria, porque necesitaba un margen de

La entrevista costosa

ganancia determinado y con ese reajuste podía lograrlo, por lo que no hubo inconvenientes.

El proyecto fue llevado a cabo sin contratiempos, donde José tuvo una participación importante, por el hecho de que los actualizó en herramientas y acciones puntuales que debían diseñar e implementar para poder estar a tono con la actualidad y la competencia.

El premio imprevisto

Era un momento en que todo parecía correr sin obstáculo visible; José se encontraba realizando acciones con varios clientes de manera concomitante, en diferentes áreas de negocios, apoyando y más que todo educando para que pudieran tener una idea más amplia de en lo que se habían embarcado y de esta manera, pudieran apreciar mucho mejor los resultados o entender las ejecuciones que se venían realizando sin contratiempos.

En uno de esos encuentros con uno de sus clientes, surge una necesidad de parte del principal ejecutivo de la empresa, el cual entendía que era imprescindible el poder tener algo propio y no depender de terceros, pues su entendimiento del negocio le mostraba de manera certera, que teniendo en un solo escenario todo lo que el cliente de ese tipo de negocio necesitaba, sería más factible que ofrecer una parte y que este tuviese que ir a otro lugar a obtener el complemento, por lo que en ese trayecto, posiblemente se encontraba otra opción y terminaba realizando el negocio completo en otro lugar.

Este ejecutivo se encontraba demasiado enfocado en el objetivo final, por lo que estaba tratando de cubrir todo el panorama, y dejando muy poco al margen de error, evitando que con esto la idea que tenía pensada y que parte de esta se venía implementando, indefectiblemente tenía que contar con el complemento, porque de lo contrario, el riesgo era

El premio imprevisto

incalculable para una inversión que se estaba realizando que resultaba en una apuesta de muy alto valor y que no debía bajo ningún concepto, contar con un margen de error de tanta envergadura.

Luego de muchas vueltas, discusiones, teorías, nada parecía hacer ceder en sus aspiraciones, porque su posición era que ese complemento era mejor tenerlo de su lado y no dejar al libre albedrío y en otro espacio totalmente desconectado del principal, con los riesgos consabidos que se vislumbraban de manera estridente y que a el de manera insistente le sonaban esas alarmas.

Se llegó al punto en que aunque se abrió el debate para determinar la factibilidad o no, era más que todo un ejercicio democrático, para entender si todos los involucrados se encontraban conscientes a plenitud del riesgo de no contar con ese complemento y al parecer, algunos no terminaban de entender, sin embargo, la decisión se había tomado, y se iba a proceder con la contratación de una empresa para que desarrollara dicho complemento y pudiera hacer la conexión con lo que ya se tenía en una primera fase.

Ahora lo que entraba en el debate era a quien o quienes se debía buscar para que se hiciera cargo de ese desarrollo y hubo menciones que eran de inmediato objetadas por parte de los presentes, pues las malas experiencias y desconexiones que se vivieron durante el desarrollo de la primera y que no deseaban

El premio imprevisto

volver a cruzar por ese mismo sendero, dejaban claramente establecido que se tenía que pensar en otros, sin embargo, no parecía existir en la visión de ninguno quien o quienes serían los que podrían encargarse de ejecutar esto sin dilaciones y con el menor trauma y sobre todo, con la discrecionalidad que se requería.

El principal ejecutivo luego de varias propuestas de personas o empresas, se detuvo ante José, indicando de manera sorpresiva que si este se encontraba dispuesto a embarcarse en dicho desarrollo, y ante esa petición, José indicó que estaría evaluando todos los pormenores, que aunque se encontraba dentro del proyecto, habían acciones que se estaban contemplando para la parte complementaria, que no estaba muy claro en como querían ejecutarla o llevarla a cabo.

José luego de terminada la reunión, extensa como pocas, pero muy productiva, no solo por el hecho de que se conociera o que se tuviera tanto enfoque en el objetivo, algo muy poco común, sin embargo, la decisión tan determinada del principal ejecutivo de la empresa en emprender tamaño proyecto y su decidida actitud hacía lograr tenerlo, sin importar el costo que implicara, pero que estaba muy claro que esa inversión tendría un retorno bastante positivo y que de no hacerlo, el riesgo de perder era bastante alto.

El premio imprevisto

José se retiró ese día con una carga enorme sobre sus hombros, porque nunca se había embarcado en un proyecto de esas dimensiones, y aunque contaba con el conocimiento, la destreza y la experiencia para desarrollarlo, tenía muchas otras cosas sobre la mesa y podría perfectamente descuidar algunas de estas, para dedicar el tiempo a dicho desarrollo.

Horas más tarde tomó esa decisión, no se trataba de simplemente recomendar a una empresa o persona para ese trabajo, sino que le estaría entregando en bandeja de plata un proyecto que pocas veces alguna empresa o persona de esa industria se había topado en momento alguno.

José se comunicó con un amigo, al cual le indicó que necesitaba reunirse lo antes posible, pues tenía en sus manos un proyecto muy ambicioso, tanto a nivel estructural como de costo; esa persona lo invitó al siguiente día a visitarlo, para que trataran el tema; En la reunión José fue directo al punto, indicando de que se trataba, y de que le iba a ceder ese derecho, que si se encontraba dispuesto a aceptar ese desarrollo, a lo que el amigo le indicó que lo haría.

El amigo de José se encontraba un tanto incrédulo con la petición de este, porque se trataba de un negocio que de entrada sumaba decenas de miles de dólares, y nunca había visto que alguien cediera algo de tal magnitud sin manifestar de forma expresa ni siquiera llegar a insinuar que estaba pidiendo alguna comisión;

El premio imprevisto

la única solicitud que había exigido José era cumplir al pie de la letra y ser lo suficientemente responsable de desarrollar de manera profesional y sin contratiempos ni excusas dicho proyecto, ya que estaría recomendando a ese amigo ante la empresa en cuestión, para que le asignaran dicho proyecto.

José se retiró del lugar y de inmediato contactó a uno de los ejecutivos de la empresa, indicando que ya contaba con la persona que desarrollaría el complemento, por lo que de inmediato lo pusieron en contacto con el principal ejecutivo y este al escuchar el compromiso de José y la forma de hablar sobre la persona que estaría tomando las riendas de tan importante proyecto, aprobó sin chistar la sugerencia.

Transcurrieron unos meses, ya el proyecto complementario estaba en su fase media, supervisando detalles o agregando cosas que fueron surgiendo en los debates de reuniones en las que se miraban y monitoreaban acciones de la estrategia principal, cuando José recibe una llamada de su amigo, para solicitarle que por favor cuando le fuera posible, fuera por su oficina, para hablar algo referente al desarrollo que este le había cedido.

Pensando que se trataba de una consulta sobre algunos aspectos que José era quien dominaba y contaba con la información indispensable y el criterio, se dirigió a las oficinas de su amigo, y luego de unos saludos y hablando sobre el tema del proyecto y de los

El premio imprevisto

avances y de que el principal ejecutivo de la empresa propietaria del proyecto hablaba sobre como iba todo tal y como el esperaba; en eso este se da vuelta para abrir una de sus gavetas, José ve que este se dirige hacía el con un sobre; sin entender de lo que se trataba, el amigo le conmina a que tome el sobre y al este tomarlo se sorprende y le expresa que no puede aceptar eso y que no entendía porque le estaba ofreciendo el mismo, a lo que su amigo le expresó que era la manera que el entendía debía agradecer el tan noble y desprendido gesto de cederle un proyecto de tal magnitud y que para ese amigo representaba una puerta de entrada a un contrato de servicio mucho más allá de aquel gran costo inicial que se había pre establecido al inicio.

Luego de palabras de agradecimiento y de entender que simplemente era un gesto, José se dispuso a aceptar ese regalo, y aunque no estaba totalmente de acuerdo, pues nunca su intención fue cobrar por cederle el mismo, era algo que surgía de su amigo y este lo hacía con la mejor intención y que no era visto como un pago, sino como una cortesía por su desprendimiento y confianza.

Fidelidad incondicional

Un año antes José era llamado por uno de sus clientes, con el cual venía trabajando enfocado en desplazar a su más fiero competidor, aquel que se había adueñado del mercado con bastante antelación, pero que desconocía el éxito logrado y como defender su espacio.

Ya en la oficina se dispone a escuchar las razones del llamado, ya que entendía se podía tratar de alguna novedad o de tratar algo muy puntual en cuanto a las acciones que se estaban llevando a cabo en los últimos meses y que se observaban los frutos logrados; otros competidores que se encontraban y habían realizado acciones importantes, nunca lograron llegar al nivel en que se encontraba ese cliente.

Sin embargo, la llamada era para mostrar una notificación de un tribunal, en el cual se le conminaba a dejar de utilizar o de realizar unas acciones que el competidor entendía le afectaban directamente y que le competía única y exclusivamente a ellos el poder realizar las mismas, porque supuestamente se encontraban vinculadas directamente.

La recomendación de José en ese momento fue clara y precisa; no vacilar en seguir realizando esas acciones, pues las mismas eran un claro indicio de que se habían logrado escaños importantes y la amenaza de desplazarlos o de por lo menos hacerles un frente importante y competir al mismo nivel, había quedado evidenciado.

Fidelidad incondicional

Además José hizo referencia a jurisprudencia internacional, mostrando un caso parecido de competidores utilizando acciones parecidas en otros mercados de mayor importancia y donde la justicia había determinado que no procedía el tratar de coartar o impedir de manera legal que se siguiera utilizando estas técnicas, por lo que a manera legal, no había forma de impedirlo.

Visto esto el cliente decidió ignorar y tratar de comunicar a sus abogados las acciones a tomar y que eran el no dejar de realizar lo que hasta el momento estaban ejerciendo; esto provocó desasosiego en el competidor y utilizaron todo lo que estuviera a su alcance y un poco más para tratar de apabullar económicamente al cliente, pero sin lograrlo, porque había una firme determinación y por el tema de que si se había logrado llegar a ese punto, era claro que un espacio importante del mercado se estaba desprendiendo del principal competidor.

Meses más tarde José recibe una llamada de un amigo, este le indica que desea sostener una reunión para plantearle una propuesta de un cliente que estaba manejando desde hace un tiempo y que necesitaban de sus conocimientos y experiencia, ya que se trata de algo que este dominaba bastante bien.

José acude a la cita programada con el amigo y allí luego de hablar cuestiones sobre el mercado y la evolución del mismo, así como de las necesidades

Fidelidad incondicional

imperantes y de por donde se estaba inclinando, le procede a plantear la situación.

Este más lejos no podía estar de lo que se le iba a plantear, y una vez iniciado el tema, quedó muy sorprendido, pues no esperaba algo parecido ni que proviniera de esa empresa.

Se trataba de una propuesta para trabajar con ese competidor que meses atrás envió una notificación judicial al cliente de José, para conminarlo a no seguir utilizando una serie de acciones y técnicas, porque según su argumento, se correspondía única y exclusivamente a estos el poder ejercer las mismas.

Esa empresa quería a través del amigo de José, que este decidiera trabajar con ellos y el monto de la propuesta era 3 veces superior a lo que estaba devengando con el cliente, por lo que se encontraba ante un trance muy difícil, además una garantía de trabajo por un tiempo prolongado y luego de terminado el mismo, poder negociar basado en los resultados logrados durante ese tiempo.

Perturbado por la propuesta económica, solo le indicó a su amigo que lo estaría pensando, ya que trabajaba en ese momento con otra empresa que era competencia muy directa de esa y por tanto, se trataba de evaluar en varios frentes si era conveniente o no; y no era un tema simplemente económico, porque evidentemente que las ventajas en ese sentido eran abrumadoras.

Fidelidad incondicional

Al siguiente día se dirigió sin anunciarse a las oficinas de su cliente, aquel que era competencia directa de ese otro que le había formulado una propuesta extraordinaria a través de un amigo; necesitaba expresarle la situación, pero ya estaba muy claro para José cual sería su camino a seguir.

Al reunirse con su cliente y este un poco extrañado al ver a José sin tener ningún tema pendiente, procedió a interrogarlo, que si sucedía algo extraordinario que lo había motivado a acudir a dicho establecimiento a lo que este presuroso inició la conversación.

Mientras iba desglosando el encuentro con el amigo y la propuesta, el cliente solo atinó a decir un poco cabizbajo, que aceptara esa propuesta, pues el nunca iba a poder pagarle lo que le estaban ofreciendo, y este entendía que José había acudido a colocar su renuncia sencillamente, y no trataba de eso, sino de informarle de que tanto ansiaban derrotarlo.

José le indicó que aunque la propuesta era demasiado importante y difícil de rechazar, que el lo haría, y que le indicaría a través de su amigo, que declinaba esa oferta y que seguiría de la mano con el cliente con el cual ya contaba varios años y venían obteniendo grandes dividendos en ese sector y que eso representaba un mayor reto que irse a la competencia, la cual ya contaba con un mejor posicionamiento y una estabilidad bien ganada.

Fidelidad incondicional

El cliente solo agradeció el gesto a José y entendió de que contaba con una persona dispuesta a seguir una lucha sin importar consecuencias y esperanzado en captar cada vez más espacios importantes que le restaran a la competencia.

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 un abanico de acciones, las cuales le permitieron expandirse y obtener relevancia en el mismo.

A partir del 2004 inició su recorrido por lo que es el marketing online, adentrándose en el mundo del email marketing, con la finalidad de captar nuevos clientes, y para el 2005 avanza en el conocimiento de la plataforma de Google Adwords (hoy Google Ads), diseñando, 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.