

AJA Y YO QUE

Todo empezó la tarde de un viernes de Febrero (2010), mientras me encontraba disfrutando de mis merecidas vacaciones, después de un largo año de arduas labores en mi trabajo como ejecutivo de ventas, de la Compañía de Galletas “La Abuela” (en la ciudad de Pasto), aquel día compartía con mi familia en la casa de mis suegros, cuando alrededor de las 3:00 pm recibí una llamada en mi celular, inicialmente mi intención fue no responderla, sin embargo al percatarme en la pantalla que era Marta Lucia Cardona, coordinadora administrativa para la regional Cali de la empresa en que trabajo (que hasta hace unos meses se desempeñaba como coordinadora de cartera en la regional de Ibagué), surgió en mi la duda del por qué dicha llamada justo en mi periodo de descanso, motivo por el cual, aunque desconcertado, conteste:

Alejandro: Hola Marta como estas.

Marta: Que mas Alejandro? como van sus vacaciones?.

Alejandro: Muy bien Marta, por acá en Manizales con mi familia disfrutando y aprovechado el tiempo con mi hija, ya que por cuestiones de la viajadera a Pasto casi no me queda espacio para estar con ella.

Marta: Mmmm veo, Alejandro además de llamar a saludarte, quería informarte que el día lunes, te esperamos en el hotel Intercontinental de Cali, para una reunión de carácter obligatorio.

Alejandro: Huy carajo! como así? Y eso de que es Marta?

Marta: No alejo no te preocupes te esperamos a la 8 en punto en el hotel y allá nos enteraremos de que se trata, porque yo estoy en las mismas que tu.

Alejandro: Vale! listo Marta.

Marta: Alejo se me olvidaba decirte, vas sin el uniforme, en ropa informal.

Alejandro: Ok Marta, gracias por tu llamada, nos vemos el lunes.

Marta: No de nada con gusto y que acabes de disfrutar tus vacaciones, un abrazo y saludes a tu familia.

Alejandro: ok, chao.

Al colgar le comente a mi esposa sobre la reunión, ante lo cual su consejo fue que no me preocupara y tomara las cosas con calma, puesto que con estresarme no ganaba nada, sin embargo en el transcurso del día me comuniqué con otros compañeros de trabajo para indagar sobre el tema, pero ninguno de ellos sabía cual era el motivo de dicha reunión. Transcurrió así el fin de semana y finalmente el domingo viaje a Pasto.

Al llegar a mi casa prepare durante la noche todo lo necesario para la reunión del lunes, y ya llegado el tan esperado día, me desperté temprano para posteriormente partir aproximadamente a las 7:00 am con rumbo hacia el hotel. Al ingresar, encontré que todos mis compañeros de la regional Cali esperaban con el mismo sentimiento de incertidumbre con el cual yo había convivido desde aquella conversación telefónica con Marta, cabe resaltar que esta reunión se realizaría de forma simultánea en todo el país y con igual contenido para toda la fuerza de ventas de Galletas “La Abuela” y Conglomerado Golosinero De Colombia S.A. Mientras todos esperábamos el llamado para la reunión, las especulaciones en el

lobby de dicho hotel abundaban en cada una de las conversaciones que ahí se sostenían.

Al ingresar al recinto, primera sorpresa... Encontramos a mano derecha unas listas con los nombres de todos los convocados a dicha reunión, en la cual se nos dividía en unas mesas de trabajo y se nos indicaba la ubicación de cada uno de los asistentes, fue entonces que la reunión comenzó... Inicialmente se proyectó un video que contenía una breve historia de las compañías que pertenecen al Conglomerado Golosinero de Colombia, con el objetivo, creo yo, de crear un ambiente menos tenso, sin embargo en el rostro de cada una de las personas ahí presentes se notaba la intranquilidad que dicha situación generaba, intranquilidad que posteriormente sería justificada con cada una de las noticias que recibiríamos en el transcurso del día, las cuales no serían nada gratas para ninguno de nosotros, pero que sin embargo no imaginábamos hasta ese entonces el giro que le darían a nuestra suerte laboral.

Como era de esperarse, después del video entramos al punto neurálgico de la reunión, segunda sorpresa del día, se nos informa de la creación de una nueva compañía del Conglomerado Golosinero de Colombia S.A llamada La Oportuna S.A, que sería conformada por toda la fuerza comercial que compone Galletas "La Abuela" y el Conglomerado Golosinero de Colombia S.A., y los cambios que dicho proceso implicaría en la forma y el orden como se realizara la organización según las regiones del país, comenzando por la Costa Atlántica, la cual iniciaría sus labores en julio primero del 2010, seguido por el cinturón del café (Caldas, Quindío y Risaralda) que arrancarían el 1 de octubre del 2010, la sucursal sur occidente (Valle, Cauca, Nariño) que arrancarían el primero de febrero del 2011 y así sucesivamente para el resto de regionales en todo el país.

Siguiendo con la reunión el doctor Ricardo Fuentes, nos informa vía teleconferencia desde la ciudad de Bogotá, con un tono bastante amable, emotivo

y conciliador, acerca de la permanencia de las condiciones laborales actuales, la conservación de cada uno de nosotros en sus lugares de trabajo y la optimización de un sinnúmero de aspectos, que personalmente me produjeron gran desconfianza, puesto que mi personalidad es bastante sagaz y aplico en mi vida tanto personal como laboral aquel famoso refrán que mi padre en muchas ocasiones me repitió, “de eso tan bueno no dan tanto”, sumado a que históricamente según el conocimiento adquirido en la universidad y sobre todo en el mercado, las fusiones buscan competitividad, sin importar el bienestar de sus empleados.

Ulterior a la extensa intervención del doctor Ricardo Fuentes, se nos entregó a cada uno, una camiseta de la nueva compañía y una carpeta que contenía información acerca de los nuevos “beneficios”, acompañado de la tercera y peor de las sorpresas, quizás la más impactante, al punto de parecerme un atropello a nosotros como seres humanos dignos de respeto y consideración: un contrato acompañado de una sustitución patronal, asociado a las siguientes palabras pronunciadas inmediatamente después de la entrega: “El que no quiera firmar esta en todo su derecho”, con una amenaza entre líneas acerca de las consecuencias que nos podía traer aquella determinación, la cual desde la lógica de cualquier persona, no era una decisión para tomar en un reunión de unas pocas horas, por Dios! de esa firma dependería mi bienestar y el de mi familia. Sin embargo a pesar de las arbitrariedades a las cuales nos vimos sometidos, posterior a la lectura del documento, que por cierto me inquieto aun mas, me vi obligado a firmarlo.

Finalmente para acabar de completar el día, se nos ofreció una copa de champagne, disque para celebrar el nacimiento de la nueva compañía y los beneficios que para nosotros vendrían con ella, por tanto a partir de ese momento me dediqué a hablar con varios de mis compañeros de Galletas “la Abuela”, los

cuales me manifestaron su gran agrado y felicidad por este proceso, hahaha, no imaginaban las dimensiones que esto adquiriría durante el año venidero.

Durante varios meses seguí disfrutando de la normalidad de mi trabajo, y del respeto por las condiciones que traía en Galletas “La abuela”, en cuanto a auxilios, viáticos y demás. En cada una de las reuniones mensuales que la empresa realizaba, se hacía énfasis en que ninguno de nosotros perdería su puesto de trabajo, sin embargo procesos importantes como los de la evaluación de desempeño anual, fueron obviados durante ese tiempo, que a mi parecer fue una forma de evadir el aumento de salario al cual podíamos acceder en la antigua empresa, justificado en que los procesos de la compañía requerían de toda la atención de las principales, haciendo a un lado este tipo de requerimientos por parte de nosotros.

En concordancia con lo que yo sospechaba desde un inicio, en el momento en que empezamos a indagar sobre los auxilios y viáticos que se nos suministraban mensualmente para el cumplimiento de nuestras labores en los diferentes departamentos del país, en mi caso en el departamento de Nariño, obtuvimos respuestas vagas y poco convincentes.

Los días posteriores se solicito mi asistencia a una reunión informativa en la ciudad de Cali, el día sábado 28 de agosto, a las 8 de la mañana, cuyo objetivo a tratar era la revisión de las cifras de venta de fin de mes, la cual resultó en un extenso y aburrido encuentro que duro hasta el medio día. Terminada la reunión aborde al señor gerente de la regional de ventas zona sur occidente de Galletas “La Abuela”, doctor Mauricio Caicedo, persona muy preparada y estudiada, con grandes capacidades gerenciales, dentro de las cuales destaco su alto nivel de responsabilidad, exigencia y compromiso, sin dejar de lado su gran sentido humano y comprensión ante las diferentes situaciones. Me dirigí entonces de forma muy respetuosa:

Caso de grado realizado por: Carlos Manuel Ochoa Vidal y Alexander Jose Camargo Marengo, para acceder al titulo de especialista en mercadeo. Este trabajo es propiedad de la universidad Autonoma de Occidente. Tutor: Sori Torres. Santiago de Cali. mayo de 2011

Alejandro: Buenas tardes jefe

Mauricio: Hola Jaramillo como vas?

Alejandro: Bien jefe, que pena molestarlo, me regala 5 minutos de su tiempo?

Mauricio: Si claro, con el mayor de los gustos, en que te puedo colaborar Jaramillo.

Alejandro: Jefe la situación es la siguiente, no sé si usted recuerda que me realizo una evaluación de desempeño hace más de un año, donde quedo registrado un plan de crecimiento con unos objetivos claros, tanto en lo personal, profesional, como en lo laboral, que puntualmente quedo en lo siguiente:

- En lo personal habíamos quedado en que yo emprendía un proyecto con mi esposa, el cual esta 100% cumplido.
- En lo profesional yo ya inicie mi especialización en gerencia de mercadeo en la Universidad del Valle, que era mi objetivo principal.
- En lo laboral yo logre los objetivos de crecimiento establecidos en la ruta que se encuentra a mi cargo, lo único que espero es saber la fecha en que nos podamos sentar a revisarlos.

Para que en base a lo anterior se considere lo prometido hace un año, con respecto al aumento de mi salario y el asenso de categoría pasando de, SENIOR 1 a SENIOR 2, por el cumplimiento de dichos objetivos.

Mauricio: Jaramillo yo soy consciente de que has realizado una gran labor y has cumplido los objetivos que juntos colocamos, pero pues hay un tema que se me sale de las manos y es que en este momento no podemos hacer

ningún cambio en cuanto a ingreso de personal o aumentos salariales, hasta nueva orden.

Alejandro: Jefe discúlpeme el atrevimiento, pero me parece injusto que si había unas políticas y acuerdos establecidos, se echen por la borda y no se respeten.

Mauricio: Alejo hagamos algo, yo voy a ver qué puedo hacer en recursos humanos con respecto a tu caso, pero no te prometo nada, debido a que por estas nuevas órdenes me encuentro maniatado.

Alejandro: Ok, jefe se lo agradezco.

Mauricio: Bueno Jaramillo vamos a ver qué se puede hacer. Que estés bien.

Alejandro: lo mismo Señor.

El 1 de septiembre, fue el lanzamiento en vivo, de “La Oportuna” S.A para el Eje Cafetero y posteriormente la sede Ibagué, con un evento lo suficientemente exitoso, sin mayores inconvenientes, el cual sería el punto de referencia para el lanzamiento de La Oportuna S.A, zona sur occidente.

Entonces durante el periodo entre septiembre a diciembre, se nos cito a varias reuniones, las cuales eran programadas generalmente para los días viernes y sábados de forma aleatoria en el mes, pero que exigían nuestra presencia de manera obligatoria, sin importar los compromisos que pudiéramos tener programados para dicho periodo de tiempo, en mi caso particular la especialización que había iniciado en el mes de Agosto, aduciendo entonces que para la nueva compañía los intereses generales primaban, ya sea sobre los personales o profesionales.

No habiendo más opción, me vi obligado a hacer mis responsabilidades académicas a un lado, con la única solución que la empresa me ofreció, facilitarme una carta dirigida al director de postgrado, Doctor Carlos Andrés Mendoza, en la cual se daba constancia de los días que se requería de mi presencia para actividades propias de la empresa. Dicha solución me fue útil hasta cierto punto, puesto que las faltas ya no correrían, sin embargo el aprendizaje ya no era el mismo, las evaluaciones y trabajos en clase no los podía presentar, por tanto todos los inconvenientes mencionados por poco y me cuestan la pérdida de un modulo de la especialización, que de haber tenido dicho desenlace me hubiera representado un gasto adicional de \$1.500.000.

Durante el mes de octubre se entregaba por parte de la empresa el personigrama, que era un documento que indicaba que zona le correspondía a cada vendedor y que portafolio iba a manejar cada uno de nosotros. Por medio de rumores me entere que me iban a dejar en la ciudad de Pasto, cosa que me sorprendió y me molesto, debido a que se me había garantizado mi regreso a la ciudad de Cali, el cual yo había solicitado en meses anteriores, por cuestiones familiares y además por políticas internas de la nueva compañía, La Oportuna S.A, que exigían que cada vendedor laborara en su ciudad de origen; me dirigí entonces donde la doctora Marta Cardona, coordinadora administrativa, con el fin de indagar acerca de mi suerte laboral en la ciudad de Popayán, pero ella no tuvo ninguna respuesta para darme.

El día martes 18 de octubre a las 11 de la mañana, recibo la llamada del doctor Mauricio Caicedo en la cual me informo lo siguiente:

Mauricio: Hola Jaramillo, como estas?

Alejandro: Doctor muy bien y usted como esta?.

Mauricio: Bien, a ver Alejo, te llamaba para informarte que la compañía y tu nuevo jefe inmediato, decidió que vas a ser el vendedor de la ruta mayorista de Pasto, con un presupuesto aproximado de \$450.000.000. Yo se que tu esperabas venirte para Cali, igual ya habíamos hablado de eso pero debido a tu buen desempeño y profesionalismo en esa ruta, el doctor Fernando Rivera, nuevo jefe del canal tradicional para La Oportuna, decidió que tu es indicada para esa ruta. Cuéntame, que piensas? Como te sientes? Con lo que te digo.

Alejandro: Doctor la verdad me sorprende que me dejen en Pasto, porque mi lugar de residencia, como ustedes ya lo saben, es Cali, por lo tanto eso me convertiría en un vendedor viajero, que devenga viáticos de alojamiento, alimentacion y desplazamiento, que según lo expuesto y lo que yo tengo entendido, esta compañía no va a pagar, porque como se suponía, cada uno iba a trabajar donde vive.

Mauricio: La verdad Alejo no tengo una respuesta al respecto, háblate con Martica Cardona que es la persona encargada, ya te la comunico.

Alejandro: Ok doctor.

Marta: Alejo ¿como estas?

Alejandro: No muy bien Marta, pero a ver te comento, la situación es la siguiente, acabo de hablar con Mauricio y me informa que voy a quedar con la ruta de Pasto, eso no voy cuestionarlo puesto que no tiene caso, ya que es una decisión de la compañía, sin embargo mi inquietud es ¿Que va a pasar con los viáticos que tengo para cubrir esa ruta con la nueva empresa?

Marta: Que te puedo decir Alejo, me apena el no poder darte una respuesta concreta en este momento, pero voy a ponerme en la labor de llamar al Doctor Fernando Rivera, tu nuevo jefe inmediato, para ver qué solución te damos con respecto a la inquietud que me manifiestas. ¿Te parece?.

Alejandro: Bueno Marta espero su respuesta. Que estés muy bien.

Marta: Perfecto Alejo, estamos en contacto.

En la semana siguiente a la llamada estuve conversando con varios de mis compañeros, pues había mucha expectativa acerca de donde quedaría cada uno de nosotros y qué tipo de ruta nos darían, pues a muchos de ellos después de tener una ruta importante en ventas y en clientes con grandes establecimientos de ventas, pasaron a manejar tiendas tipo A y tipo B, situación que era bastante incómoda para ellos, puesto que son profesionales con una gran experiencia, incluso muchos de ellos especialistas, los cuales consideraban haber quemado esa etapa de vendedores de tiendas hace mucho tiempo, y como era de esperarse la nueva orden emitida por los nuevos jefes era vista como un retroceso en nuestra vida profesional y laboral, sin embargo en vista de las condiciones de empleo en nuestro país, no nos quedaba más remedio que aceptar las nuevas disposiciones y adaptarse lo más rápido posible al cambio.

El ambiente no era el más agradable, había incertidumbre por lo que vendría, incluso se notaba un distanciamiento de los gerentes de Conglomerado Golosinero de Colombia y Galletas “La Abuela”, los cuales eran los encargados de hacer el personigrama de la nueva empresa y escoger al personal para cada una de las rutas, y esto era entendible, pues a el Doctor Fernando Rivera, gerente del conglomerado, le dieron el canal tradicional, lo que representaba una participación en ventas del 70%, frente al gerente de Galletas “La Abuela”, Mauricio Caicedo, al cual le fue asignado el canal de autoservicios y mini mercados, que tiene una

participación de tan solo el 30% en las ventas de la nueva compañía, por tanto, como era de esperarse esta falta de comunicación y las grandes diferencias entre las dos partes, se tradujeron en discordia e incertidumbre para las personas que estaban a cargo de ellos, evidenciado en cada una de las reuniones a las que fuimos convocados, donde se notaba la falta de compenetración entre las dos compañías, los grupos que se formaban siempre eran los mismos, cada uno se acomodaba con la gente de su empresa.

En el mes de noviembre fue el mes en que más reuniones se nos cito, en las cuales se resaltó repetidamente que nadie perdería su trabajo y que las condiciones bajo las cuales se venía trabajando iban a ser respetadas, como lo habían expresado anteriormente.

El día viernes 19 de noviembre, recibí un correo del doctor Mauricio, en el cual se me solicito acudir a una reunión, en la ciudad de Cali ese mismo día a las 2 de la tarde, con fines informativos, pero sobre todo de carácter obligatorio.

Ya en la ciudad de Cali me presenté a la reunión, donde encontré un panorama de gran de desconfianza, percibiendo una vez mas, la tan acostumbrada ya, tensión en el ambiente, al acercarme a uno de mis compañeros de trabajo le pregunte sobre lo que estaba pasando, a lo que él me comento a grandes rasgos, que algo había pasado con Bermúdez, ya que notaba sospechoso que el jefe hubiera citado minutos antes que a nosotros a Julián Bermúdez, un trabajador de once años en Galletas “La Abuela”, en el canal de distribuidores, el cual se caracterizo siempre por ser una persona alegre, comprometida y profesional con su trabajo, prueba de eso todos sus años de labor en la compañía.

Al terminar la reunión con Julián Bermúdez, el jefe se dirige a la sala de ventas donde nos encontrábamos nosotros esperando, saluda a todos los asistentes y de entrada nos comentó acerca del mal día que había tenido, haciendo énfasis en

que no recordaba haber tenido uno igual a ese desde que había entrado a la compañía, posteriormente nos comenta que la empresa había tomado la decisión de que el compañero Julián Bermúdez no continuara con nosotros, en consecuencia, según él, a los malos resultados obtenidos durante el último trimestre, y antes de que en cada uno surgiera el interrogante de donde quedaba la afirmación acerca nuestra continuidad, de forma muy astuta, nos recalco que para que esta se hiciera valida era indispensable el cumplimiento de los presupuestos asignados. Finalmente la reunión acaba con el Jefe diciéndonos que la citación había tenido como único fin comunicarnos esta decisión y evitar consigo malas interpretaciones y tergiversaciones en la información.

Cuando salí de la reunión, durante el trayecto a mi casa solo podía pensar en Julián Bermúdez, me imaginaba una y otra vez en qué momento podría ser yo el que estuviera en esa situación, y analizaba los argumentos que dio Mauricio para su salida de la compañía, los cuales honestamente para mi fueron afirmaciones falsas, y mas que falsas, excusas, teniendo en cuenta que constantemente observo los cumplimientos de todos mis compañeros y en el caso particular de Julián, este había tenido el mismo buen rendimiento de siempre hasta el último momento, es más, me atrevería a decir era el mejor vendedor de la empresa dentro del canal de distribuidores en dicha época.

Debido a la situación presentada, la semana después del retiro de Bermúdez fue un periodo realmente angustiioso, todos esperando la noticia de quien sería el próximo en salir de la compañía, en qué momento la presencia de alguno de nosotros seria requerida en la gerencia, puesto que en una labor como la que nosotros desempeñamos, algunos no cumplían con regularidad los presupuestos, es decir un mes cumplíamos y el siguiente no se cumplía.

El día jueves de la siguiente semana me llamo nuevamente Marta, con el fin de comunicarme que requerían de mi presencia el día lunes a las 7:00 am en la sede

del Conglomerado Golosinero de Colombia, para una entrevista con el nuevo jefe del canal tradicional para La Oportuna S.A, el doctor Fernando Rivera, el objetivo de dicha reunión era el de conocernos y tener un dialogo con cada uno de los miembros del canal tradicional que veníamos de Galletas “La Abuela” y que llegábamos a integrar su nuevo grupo de trabajo, en el momento me pareció buena la oportunidad de conocer a la persona que a partir de unos meses iba a ser mi jefe directo en la nueva empresa La Oportuna S.A.

El día lunes llegue a la cita puntual con el doctor Fernando Rivera, el cual me invito a pasar a su oficina, donde iniciamos una conversación de tipo informal y donde le di a conocer cuál era el itinerario en la ruta de ventas que estaba a mi cargo, donde le hable de mi plan de trabajo día a día, de lunes a viernes, le comente de la especialización en mercadeo que estaba realizando en ese momento, dejando claro los horarios de asistencia a la universidad y lo más importante, le comente acerca de mi inquietud relacionada con los viáticos de viaje que tenía en ese momento, le pregunte si me los iban a mantener, dejándole claro a él, que no estaba en condiciones de pagar hospedaje , alimentación y rodamiento en la ciudad de Pasto, debido a que mi esposa e hija vivían en la ciudad de Cali y yo no estaba en condiciones, de tener un doble gasto, siendo que fui enviado a Pasto a realizar un remplazo y no me habían devuelto hasta la fecha a mi ciudad base Cali. Al igual que yo Fernando Rivera fue claro en decirme, que él no sabía que yo vivía en la ciudad de Cali, lo cual me sorprendió y confirme que la relación entre los dos gerentes de Conglomerado Golosinero y Galletas “La Abuela” efectivamente no existía , que cada quien tiraba para su lado, entonces me pregunte, “con qué criterio realizaron entonces el personigrama de la nueva empresa, sin saber en qué condiciones estábamos cada una de las personas, que iban a conformar esta nueva estructura ,y que lo más seguro es que se había realizado a conveniencia de cada uno de ellos”, sin embargo a pesar de dicha falta de organización y desinformación, fue claro al enfatizar en que no se podían

pagar gastos de viaje a ningún colaborador, debido a que todos debían trabajar donde vivían, al terminar la conversación fui enfático al recalcarle lo siguiente:

“respeto la decisión de la compañía de darme una ruta de importancia en ventas para la regional, pero no me es posible estar en Pasto, sin que me den los viáticos respectivos”, Ante lo cual Fernando se comprometió en hablar con la gente de recursos humanos y comentar la situación que yo le había planteado, sin embargo no me aseguro una solución a dicho problema, a lo cual le deje claro, que me trajera para Cali no importando que me dejaran en ruta de tienda a tienda.

Después de salir de la reunión con Javier Montoya, creí que todo había quedado claro y me fui tranquilo para la ciudad de Pasto, converse con mi esposa acerca de la reunión dándole un parte de tranquilidad, y diciéndole que lo más seguro era que regresaría a trabajar a Cali, debido a que no iban a pagar nada de viáticos para yo estar laborando allá , de igual forma llame a Marta y le comente lo hablado con Fernando, además le pedí el favor de que me avisara cuando definieran donde iba a quedar trabajando, si era en Cali y la ruta que se me asignaría.

Las reuniones se fueron intensificando todos los sábados y algunos viernes, es decir, solo estaba asistiendo a las clases de mi especialización, los días viernes en la noche porque los sábados era imposible asistir, debido a las reuniones consecutivas.

El tiempo siguió transcurriendo y nada que definían lo mío, solo recibía las llamadas de mis compañeros preguntándome para donde iba al fin, si me quedaba en Pasto, o me devolvía para Cali, obviamente sin dejar a un lado los rumores y divagaciones sobre lo que se escuchaba en los pasillos de la empresa, situación con la cual ya estaba verdaderamente molesto, tantas vueltas para resolver mi situación en comparación de otras personas de la compañía, a las cuales acomodaron como querían y donde querían.

Cada vez se acercaba el lanzamiento en vivo de La Oportuna en el suroccidente del país, que estaba planeado realizarse el primero de febrero del 2011 , para lo cual se llevaron múltiples actividades, entre las que estaban, encuestas del potencial de clientes , unión y confrontación de las bases datos de las empresas , actualización de los papeles de créditos con los clientes para la nueva empresa , las capacitaciones necesarias para cada uno de los portafolios de las dos empresas, en fin, ya casi todo estaba listo pero yo me seguía preguntando ¿aja, y yo qué?.

Al fin llego la reunión más esperada para muchos, la de salarios y auxilios, dentro de la cual la principal inquietud nuestra, era ver cómo iban a quedar nuestros salarios posterior a la llegada de La Oportuna. Para esta reunión se nos cito muy temprano en las instalaciones del Hotel Dann Carton de la ciudad de Cali, exigiéndose nuestra presencia de manera obligatoria, como en todas las reuniones anteriores de la empresa, y yo como siempre terminaba siendo sacrificado en la asistencia a mi especialización, sin embargo a diferencia de las otras, esta si era de mi total interés, ya que era la parte neurálgica del asunto, puesto que se trataría o definiría como iba a ser mi salario fijo y variable, y de cuantos factores terminaría dependiendo este.

Posterior a la reunión se concluyo entonces lo siguiente: manejaría un salario fijo de un 40%, 10% más que antes y el 60% del variable estaría dividido en cartera, con una medición de tres veces al mes cada diez días, que anteriormente era cada treinta días, como el común de las empresas, visibilidad en el punto de venta que también se incluyo para el salario variable, pero hasta el momento no se le asigno ningún valor, cumplimiento por categorías de producto (galletas, chocolates de mesa, pastas, café instantáneo, café molido, larga vida, cereales, pasa bocas, repostería domestica, golosinas y modificadores de leche), cumplimiento mensual de presupuesto en pesos y en kilos, cumplimiento y

seguimiento en planes de negocio con clientes paretos, que son los clientes más importantes de la ruta, en mi caso son 10 clientes y por último el cumplimiento en un portafolio clave que asigna la compañía. Cuando escuche esta nueva forma de medición me pareció que el trabajo se me duplicaba, pero igual no tenía ningún inconveniente con pasar de vender 2 categorías de productos (galletas y larga vida) a todos los anteriormente nombrados, sin dejar de lado todas las actividades adicionales que se le agregaron. Mi única inconformidad era que se pretendiera asignarme toda esa carga laboral, y la compañía de forma muy campante me dejara el mismo salario, sin reconocerme la antigüedad y mi desempeño dentro de la misma, aparte de esto ya casi es el debut de la nueva compañía y nada que se me define la situación de mis viáticos y mis auxilios en la ciudad de Pasto.

A raíz de todos los inconvenientes que las nuevas condiciones implicaban para mi vida de aquí en adelante, volví a conversar con Marta sobre que iba a pasar con mis viáticos y auxilios, cuando asombrado recibo la noticia de que los auxilios de rodamiento bajarían en un 50 a 60 % de lo que actualmente tenía, además inicialmente se me asignaría un valor y se tomaría una medición en los primeros dos meses, para luego decidir el valor a pagar en mi ruta, luego de enterarme de tal atropello aproveche y le pregunte también por los viáticos, cuando recibí la desconcertante información, como todas las noticias que me daban mis jefes últimamente, de que Marta había consultado con su superior, Patricia Mondragon en la ciudad de Bogotá, y que definitivamente no se iban a pagar viáticos, y no se tendrían vendedores viajeros en la compañía.

Estupefacto con la respuesta recibida, ya que apenas en el mes de enero a casi escasamente un mes para el debut de la compañía y después de haber estado preguntando por tres meses sobre lo mismo, se me diera una respuesta tan poco ética y sin un fundamento o argumentación válida, lo cual le manifesté a Marta inmediatamente, puesto que para mí era inconcebible que se me tuviese en Pasto

vendiendo un promedio de cuatrocientos millones de pesos, y aun así se me negaran mis viáticos, que corresponden en promedio un millón quinientos mil pesos mensuales, que no representan ni siquiera el uno por ciento de las ventas, y sobre todo que pretendan que pague de mi salario, que por cierto ahora podría ser menor, todos los gastos que representaban mi estadía y desplazamiento a la ciudad de Pasto.

A raíz de todo lo anterior el mes de enero fue uno de los peores meses de mi vida, debido a que este tiempo todas las preocupaciones se me vinieron a la cabeza, que repercutió en mi salud y en mi estabilidad familiar, ya que mi estado anímico se torno un poco irascible.

El 20 de enero por fin se lanza La Oportuna para los clientes VIP en el hotel INTERCONTINENTAL de la ciudad de Cali, todo un acontecimiento dentro de la compañía, presentado de una manera fastuosa y derrochadora la empresa que de ese día en adelante seria la que llevaría el mando de nuestra vida laboral, evento que la verdad me importaba muy poco y en cambio me ofendía que se hicieran tan grandes gastos de dinero mientras nosotros, la fuerza de ventas, los encargados del retorno de la inversión de la compañía, éramos explotados de una manera inmisericorde. Para colmo de males se me informo a inicios de dicha celebración, que era uno de los elegidos para cantar el himno de la compañía delante de los clientes, pero ojo, con la advertencia de que teníamos que poner nuestra mejor cara, sumado a una gran emotividad a la hora de estar en frente de ellos, para acabar de rematar, que rabia y que oso tan tenaz.

En el intermedio del evento se abrió un espacio para que los clientes degustaran unos pasa bocas que la compañía había dispuesto para todos los asistentes, en este lapso del tiempo el jefe, Mauricio, me abordó cuando me encontraba degustando de los mismos, preguntándome si le había contado a Fernando Rivera todo sobre mi situación y mis intenciones de regresar a Cali, fue entonces cuando

le comente a grandes rasgos los temas tocados durante dicha conversación, pero la verdad no quería generar controversias al respecto con una persona con la cual no había empezado a trabajar, a lo cual Mauricio me dijo que no le parecía, y en ese mismo instante llamo a Marta Cardona con el fin de averiguar cual era la situación actual de mis problemas, a lo cual ella le dio la misma respuesta que me había dado días atrás, por tanto Mauricio controvirtió diciendo que al terminar el evento nos reuniéramos con el doctor Fernando rivera y Patricia Mondragon, puesto que él pensaba que algo se podía hacer al respecto y debía ser solucionado y aclarado lo más pronto posible.

Efectivamente al terminar el evento y posterior a la despedida de los clientes, Mauricio solicito la presencia de las personas implicadas en el asunto, mientras caminaba por el lobby del hotel, en cierto momento sentí un gran susto ya que me abordaron todos al tiempo y quede en frente de ellos en una situación incómoda y con la mirada lejana del gerente nacional de la Compañía. Arranque entonces y me dirigí a Fernando Rivera, comentándole nuevamente mi situación actual y lo que sería mi estado de pérdidas y ganancias, balance que evidentemente no me daba para trabajar en la ruta de Pasto, haciéndome cargo de todos mis gastos de desplazamientos, puesto que mi familia vivía en Cali y mi sueldo no daba para sostener gastos en las dos ciudades, a lo cual contesto con cierto grado de irrespeto, que él me había dejado claro a mí que no se podía pagar viáticos para atender esa ruta, y que no tenía en ese momento ninguna ruta que ofrecirme en la ciudad de Cali, dándome así a entender que era eso o nada, argumento que a mi parecer era pasado de descarado y cínico, porque ese tema ya lo habíamos planteado en la reunión que tuvimos anteriormente, lo dejamos bastante claro, tanto así que él me manifestó que iba a poner el tema en consideración de recursos humanos. Después de esto interviene Mauricio y le pregunta, acerca de las alternativas que se me iban brindar, con el fin de no atropellarme de la manera que lo estaban haciendo, en ese momento extrañamente cuando se vio contra la

espada y la pared, Fernando Rivera planteo una solución, después de que había dado a entender que no se podía hacer nada, se comprometió a gestionar diferentes alternativas, e incluso Marta Cardona se comprometió también a hablar con su jefe directo, lo que me llevo a pensar que antes de esto nunca se gestiono ni se hablo nada con respecto a mi situación, y todo había sido como se dice vulgarmente, una mamadera de gallo. Finalmente la reunión termino así, con el compromiso de estos dos personajes, que la verdad con todos estos acontecimientos, me dejaron con un sinsabor de desconfianza y oportunismo, con miles de pensamientos al tiempo sobre mi futuro con un jefe de estas condiciones.

A los dos días de esta reunión recibí la llamada de Marta Cardona, para comunicarme que por orden de presidencia, se había autorizado el pago de los viáticos y auxilios que se me venían brindando, le agradecí su gestión solo por formalismo, ya que esta labor era obra de Mauricio, puesto que sin su apoyo no hubiera sido posible tal solución y mi única salida hubiese sido tener que renunciar a mi trabajo.

Llegó el primero de febrero y con ello arranca la hora cero para la regional “La Oportuna” en el suroccidente del país, la cual fue exitosa por así decirlo, sin mayores traspiés, pero empezaron a surgir una serie de inconsistencias en la parte comercial, con las asignaciones de los presupuestos de ventas de cada una de las rutas, los cuales eran inalcanzables, sumado a esto atravesábamos por alzas de precios en galletería y chocolates, sin obviar que además tambien bajaron el porcentaje de pronto pago y por escalas, que eran un gran atractivo y enganche para los clientes.

Durante los siguientes tres meses, los presupuestos fueron bastantes irregulares e inalcanzables, variando entre uno y otro mes en cuantías de cincuenta a cien millones de pesos, también se realizaron varios cambios a nivel de coordinadores de ventas, a mi parecer de una manera irregular, puesto que tuve tres jefes

distintos a lo largo de tres meses, algo que no da continuidad al empalme de estilos de trabajo entre jefe y fuerza de ventas.

Finalmente el día 28 de marzo recibo un mail invitándome nuevamente a un lanzamiento el 31 de marzo, a efectuarse en el hotel Speway, donde la asistencia era para variar, de carácter obligatorio. Al asistir vaya sorpresa la que me llevo muere La Oportuna S.A y Nace Nutritiva S.A y con ello nuevas expectativas, y después de esta ultima experiencia, nuevos miedos que enfrentar, una nueva compañía? Nuevas reglas, un nuevo proceso de adaptación, que pasara con mi futuro? Pero sobre todo... AJA Y YO QUE?

PERSONAJES

Ricardo fuentes : Presidente nacional de Galletas la Abuela

Alejandro Jaramillo: Vendedor de Galletas la Abuela, canal autoservicios

Marta Lucia Cardona: Coordinadora Administrativa La Oportuna S.A

Mauricio Caicedo: Gerente Canal Autoservicios Galletas la Abuela.

Carlos Andrés Mendoza: Director Especialización en Mercadeo Universidad del Valle.

Fernando Rivera: Gerente Canal Autoservicios La Oportuna S.A.

Julián Bermúdez: Coordinador de distribución La Oportuna S.A.

Patricia Mondragon: Gerente Nacional de cultura y desarrollo de La oportuna S.A