

LOS TRABAJOS DE JOAQUÍN MALDONADO (B) ¹

Este documento contiene la actualización de la historia profesional de D. Joaquín Maldonado, recogida en el caso DGI-81, de 1996. La utilización pedagógica recomendable es como caso secuencial.

NUEVA CONVERSACIÓN CON D. JOAQUÍN MALDONADO

- P. *Han transcurrido casi seis años desde nuestra anterior charla. ¿Cómo le ha ido durante este tiempo?*
- R. Tras mantener una entrevista en Sevilla para optar a la dirección comercial de la empresa de aceites comestibles, el asunto no prosperó; más tarde me enteré que contrataron a una persona del sector de alimentación. Poco después la entidad de derecho público a la que se le hizo el diagnóstico encargó un plan estratégico en el que trabajé varios meses junto con otra persona; posteriormente recibimos otro encargo, esta vez de índole financiera, que desarrollé solo. Las relaciones eran buenas y el cliente se mostraba satisfecho pero no tenía nuevas necesidades y dejó de hacer peticiones.

Salieron otros trabajos. Ayudé a una empresa mediana a redefinir su sistema de información, subcontraté un técnico y presentamos un plan de acción para desarrollar nuevas aplicaciones, a partir de cuyo momento no hizo falta mi intervención. Me ocupé de coordinar el cambio de sistema informático en una pequeña organización patronal, di una formación de microinformática para el personal de un club social, obtuve unas comisiones por conseguir un pedido de nuevas aplicaciones en una empresa de logística y algunas otras operaciones, ninguna de gran importancia pero que me iban manteniendo y me ocupaban.

¹ Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España y de la AESE (Lisboa). Preparado por el Profesor José Luis Lucas Tomás, para servir de base de discusión y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.

Continué con las clases, di una tanda de sesiones sobre proyectos de inversión en un curso para el público organizado por una caja de ahorros en Zaragoza, donde uno de los asistentes me encargó una consulta para su empresa constructora. También impartí el curso de introducción de sistemas de información en un nuevo master que inició una fundación privada en Baleares.

Empecé a dedicar tiempo a la redacción de casos sobre organizaciones de negocio y sin ánimo de lucro, que había iniciado tiempo antes a sugerencia de un profesor. Es una tarea que me gusta, permite conocer personas, instituciones y empresas interesantes, profundizando sobre sectores y cuestiones a las que en condiciones normales no se tiene acceso. Hacer un caso me lleva muchas horas, a pesar de que he adquirido una cierta práctica necesito bucear a fondo en el sector, recopilar bastante información de la empresa y definir con detalle los aspectos a poner de relieve, junto a una redacción pedagógica que a veces cuesta conseguir. Me dedico a esto de forma regular pero siempre doy prioridad a los otros trabajos que tenga en cada momento.

P. *¿Se le ha presentado alguna nueva oportunidad para un empleo?*

R. Ninguna que progresara; todo lo he hecho facturando como autónomo y así continué. A mediados de 1997 llegué a un acuerdo con una escuela de negocios andaluza para dedicarme a la promoción de sus programas y me fui a vivir a Málaga, permaneciendo la familia en Barcelona. Desde el primer momento quedó claro para ambas partes que se trataba de una prueba y que en el caso de salir bien podría dar lugar a una colaboración más amplia. Para nosotros podía ser el inicio de una nueva etapa en nuestra tierra natal que ilusionaba a mi mujer más que a mí —siempre me ha interesado más el tipo de trabajo que el lugar de residencia— aunque el asunto me atraía.

Estuve en esta situación poco más de un año hasta que me cercioré de que los progresos no permitían albergar la idea de un traslado familiar; decidí dejarlo y regresé a Barcelona. Tuve oportunidad de conocer mucha gente joven y apreciar lo lento que resulta captar personas dispuestas al sacrificio de un programa de formación riguroso. También pude conocer mejor la realidad de Andalucía, que después de tantos años se había convertido para mí en un lugar donde vivía parte de mi familia al que iba de vacaciones.

Mientras estuve en Málaga también me ocupé de impartir una asignatura de primer curso de Económicas en un centro privado, lo que sirvió para darme cuenta de mis escasas condiciones para enseñar a adolescentes.

P. *¿Contaba con algo apalabrado cuando volvió?, ¿qué hizo a continuación?*

R. Regresé sin nada concreto y me dediqué a terminar encargos que había obtenido durante la estancia en Málaga, un largo de trabajo de valoración de las empresas de un grupo familiar y un informe para otra compañía con el diagnóstico de la alta dirección y recomendaciones respecto a sus órganos de gobierno.

Al poco tiempo conseguí un estudio de mercado para un nuevo producto de una sociedad relacionada con las telecomunicaciones, una empresa pequeña y muy especializada. Esto me ocupó todas las mañanas durante cuatro meses; tras entregar mis conclusiones, en julio de 1999 me propusieron continuar colaborando para temas diversos en el incipiente departamento comercial con dedicación de una mañana a la semana, régimen en el que

sigo desde entonces. De hecho voy casi cada día y trabajo allí en otros asuntos míos, soporto mal la soledad y necesito “ir al despacho” aunque sea para lo mismo que podría hacer en casa.

Me surgió casi a continuación otro estudio de mercado, esta vez sobre el sector logístico, a través del mismo amigo que ya me había proporcionado anteriores trabajos. Se trataba de una empresa extranjera que tenía una sociedad en España operando en el transporte por carretera y que contemplaba su implantación como operador logístico. Fue un trabajo largo que me gustó mucho hacer; posteriormente contrataron una de las grandes consultoras para la búsqueda de un socio y acabaron comprando la mayoría de una empresa española del sector.

Tiempo después una autoridad portuaria, a cuyo presidente conocí de manera casual, me encargó escribir un caso, algo poco habitual ya que suelen hacerse a petición del redactor o a iniciativa de la institución académica que los publica. Un año más tarde me pidió un segundo caso sobre una de las sociedades participadas por el puerto.

- P. *¿Buscó alternativas en actividades de menor contenido ejecutivo, como responsabilizarse de llevar contabilidades, puestos en fábricas u otros trabajos similares?*
- R. En su día busqué todo lo que pude hasta que decidí hacerme autónomo tras convencerme de que difícilmente encontraría un empleo, del nivel que fuera; mi edad y el clima de recesión de entonces constituían grandes obstáculos para conseguir un puesto de asalariado. Pensé que facturando por trabajos concretos me sería más fácil ganarme la vida, y menos mal que así lo hice, creo que todavía podría estar esperando encontrar una colocación.

Como autónomo no he rechazado ni un solo encargo que haya estado a mi alcance, el problema no está en ser demasiado selectivo sino en que no cuajan las gestiones y que los trabajos no tienen continuidad, cuando se acaba uno todavía no he conseguido otro, así de simple. A veces empleo mucho tiempo en preparar algo bien, por ejemplo, el curso de análisis de proyectos de inversión, que sólo he sido capaz de impartir una única vez a pesar de haber alcanzado una buena puntuación de los asistentes; soy un perfecto desconocido como profesor y no cuento en esos circuitos que ya están ocupados, no he logrado rentabilizar las horas que dediqué a su preparación. También he notado la competencia en otros aspectos, así sucedió en mis intentos de ayudar a los ejecutivos a mejorar su información, no conseguí ni un pedido, en parte por su falta de interés o tiempo pero también porque pensaban más en informáticos para esa tarea.

- P. *¿Se ha planteado la posibilidad de buscar trabajo fuera de la ciudad de Barcelona, quizás en su cinturón industrial e incluso en ciudades distantes de la capital, donde puede que no haya tantos contrincantes?*
- R. En las grandes capitales el cinturón forma parte de un todo con la propia ciudad, sólo hay que ver el tráfico en las entradas y salidas a las horas punta. La cuestión no es tanto la ubicación sino cómo enterarse de las oportunidades y moverse en la búsqueda de trabajo. Conozco un par de personas que viven en Barcelona y trabajan en Tarragona, con la que hay buenas comunicaciones por tren y carretera. Mis carencias vienen de la falta de