CAPÍTULO CUARENTA

VIAJAR EN EL TIEMPO

En 1999 mi oficina era un cubo de madera terciada y vidrio, contra una pared en el medio del depósito de Officenet. No tenía calefacción ni aire acondicionado. Un escritorio -de los que vendíamos, para armar- y tres sillas eran todo el mobiliario. Algunos papeles desordenados, uno o dos libros, y varios cuadernos eran, junto a la computadora, las herramientas de trabajo. Creo que el monitor ya era de esos *flat*, que dejaban buena parte de la mesa libre.

Un día de primavera apareció en la puerta Franco, un adolescente pelirrojo. Ya habíamos hablado por teléfono para coordinar su "día con un gerente". Pasamos ocho o nueve horas juntos. Yo no me acuerdo casi nada, pero cada vez que me encuentro con él me da un dato más, algo que le sirvió de nuestro tiempo juntos o simplemente me agradece.

Muchas veces no nos damos cuenta del impacto que tenemos en los demás.

Ese recuerdo rondaba mi cabeza cuando vino Sebas, con quien habíamos compartido la universidad. Después de una carrera corporativa admirable, pasando por varios países, estaba planeando su próximo paso.

-¿Dónde te ves en 15 años? -le pregunté.

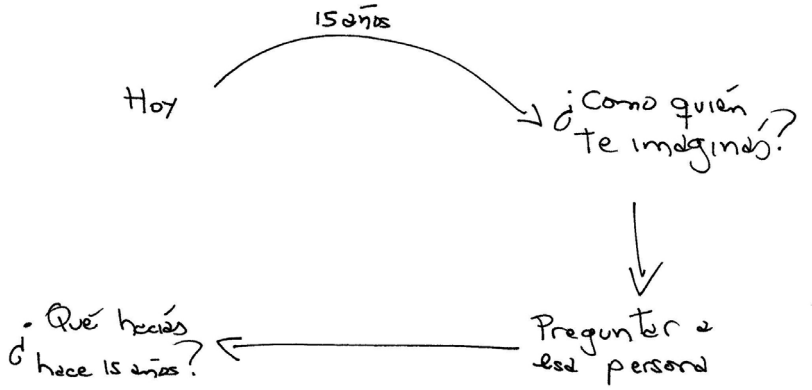
-La verdad, como headhunter no, pero me gustaría ser consultor,

aprovechar mi experiencia para ayudar a otros -me respondió. Su carrera había sido en Recursos Humanos.

-¿Y conocés gente de 60 años haciendo eso? -él tenía unos 45 años en el momento de la charla.

-Claro, varios. Admiro a algunos de ellos.

-Genial, ¿y ya les preguntaste qué estaban haciendo 15 años atrás?



Tenemos que acercarnos a las otras generaciones, nutrirnos mutuamente.

El tríptico

Me acuerdo de un joven muy inteligente y bastante creído. Toda su vida había escuchado hablar de negocios en la mesa familiar, siempre sobre la PyME de servicios que les daba de comer.

Este joven era bastante innovador comparado con sus padres, exitosos empresarios. Cuando llegó a la mayoría de edad pensó que ya tenía el derecho de implementar los cambios que soñaba hacía tiempo. Sería como, hoy en día, crear la cuenta de Snapchat de la empresa. Algo que los padres no entenderían nunca -pero que a los ojos del todavía adolescente "era algo obvio".

Este joven dictaminó, allá por 1990, que la empresa necesitaba hacer más marketing. Y lo que necesitaba era una pieza en papel para enviar a miles de prospectos por correo. Sí, así se hacían las cosas antes. Dedicó dos meses a trabajar con un publicista el formato -un tríptico triangu-

lar- y el texto. Se reunían todas las semanas, mejorando el espaciado, una coma o un color. Ya existían computadoras -seguro cualquiera se lo preguntaría.

Una vez terminado, enviaron dos mil piezas.

Y no pasó nada. Ni un solo llamado. Una pérdida de tiempo completa, como la cuenta de Snapchat que podríamos crear hoy.

La innovación, independiente de la experiencia, es ineficiente. La experiencia, sin innovación, morirá.

Franco fue a aprender, con humildad, de alguien con más experiencia. Hoy lidera una de las empresas online más exitosas de Latinoamérica.

Sebas, veinte años después, nuevamente fue a ver más allá, a validar si el camino que elegía era lo que quería -y era posible. Con humildad.

Y el joven creído que hizo un folleto triangular era yo.

Humildad, siempre.

Capítulo 40 de *Soy Solo* (mayo de 2018).

Escuchalo con un comentario al final:
leopiccioli.com/libros/soysolo/40