

Te presento a Fernando...

ASCENDER POR RESULTADOS\*

\* Contribución de Héctor Daniel González, 21/06/2001

esta es su historia.

---

Nuestras 10 Cualidades – 5<sup>to</sup> Ciclo  
Serie Potencial y Motivación – Colección de 2 entregas

Juan trabajaba en una empresa hacía dos años. Era muy serio, dedicado y cumplidor de sus obligaciones. Llegaba puntual y estaba orgulloso de no haber recibido nunca una amonestación. Cierta día, buscó al gerente para hacerle un reclamo:

-Señor, trabajo en la empresa hace dos años con bastante esmero y estoy a gusto con mi puesto, pero siento que he sido dejado de lado. Mire, Fernando ingresó a un puesto igual al mío hace sólo seis meses y ya ha sido promovido a supervisor.

-¡Ajá! -contestó el gerente. Y mostrando cierta preocupación le dijo-: Mientras resolvemos esto quisiera pedirte que me ayudes con un problema. Quiero dar fruta para la sobremesa del almuerzo de hoy. Por favor, averigua si en la tienda de enfrente tienen frutas frescas.

Juan se esmeró en cumplir con el encargo y a los cinco minutos estaba de vuelta.

-Bien, ¿qué averiguaste?

-Señor, tienen naranjas para la venta.

-¿Y cuánto cuestan?

-¡Ah! No pregunté.

-Bien. ¿Viste si tenían suficientes naranjas para todo el personal?

-Tampoco pregunté eso.

-¿Hay alguna fruta que pueda sustituir la naranja?

-No lo sé, señor, pero creo que...

-Bueno, siéntate un momento.

El gerente cogió el teléfono e hizo llamar a Fernando. Cuando se presentó, le dio las mismas instrucciones que a Juan, y en diez minutos estaba de vuelta. El gerente le

preguntó:

-Bien, Fernando, ¿qué noticias me traes? -Señor, tienen naranjas, las suficientes para atender a todo el personal, y si prefiere, tienen bananos, papayas, melones y mangos. La naranja está a 150 pesos el kilo; el banano, a 220 pesos la mano; el mango, a 90 pesos el kilo; la papaya y el melón, a 280 pesos el kilo. Me dicen que si la compra es por cantidades, nos darán un descuento de diez por ciento. Dejé separadas las naranjas, pero si usted escoge otra fruta debo regresar para confirmar el pedido.

-Muchas gracias, Fernando. Espera un momento.

Entonces se dirigió a Juan, que aún seguía allí:

-Juan, ¿qué me decías?

-Nada, señor... eso es todo. Con su permiso.

*Hoy en día reclamamos empoderamiento. Es decir, que los Jefes otorguen a sus subalternos la posibilidad de tomar decisiones y responsabilizarse por ellas. Pero, ¿están los empleados asumiendo esta función de manera proactiva y automotivada?*

*El potencial está en las personas. Son ellas quienes deben desarrollarlo y hacerlo conocer de los demás a través de hechos concretos.*