

Interludio mejicano

Afortunadamente quitarle el acelerador al OS/2 no afectó para nada los negocios de nuestra Unidad de Software. A medida que los pocos Sistemas /390 que quedaban crecían, aumentaba el precio mensual de las licencias de software. Como existía la alternativa de reemplazar el pago mensual por un pago único, equivalente a varios años de licencia mensual, algunos clientes la tomaron, con lo que nuestros resultados eran muy positivos. Por supuesto que era pan para hoy y hambre para mañana. Pero, ¿alguien puede asegurar que habrá un mañana? En la IBM de antes, tal vez, pero en la que estábamos viviendo entonces todo había cambiado. Más que plantearnos nuestra futura carrera, nuestra prioridad era sobrevivir el año.

También nos estaba yendo bien con la oferta de licencias de uso de software IBM en la totalidad de los PC del cliente, a la que me referí en el capítulo anterior. Como resultado estábamos cumpliendo con el plan del año y teníamos fundadas esperanzas que terminaríamos excediendo la cuota que se nos pedía. El único motivo de inquietud era la insistencia de mi jefe argentino en que teníamos que desarrollar rápidamente canales de venta a través de distribuidores, los que se supone darían el soporte técnico en la instalación y uso de los productos. Hasta el momento sólo operábamos así con el MQ/Series, como mencioné en un capítulo anterior. Nadie parecía interesarse por nuestros productos de Base de Datos y menos aún por los de desarrollo de aplicaciones.

Promediando el año me informaron que el equipo de LA South comandado por su Gerente General vendría a revisar el estado de nuestras operaciones. Me pidieron que yo presentara primero, porque sólo había dos unidades de negocio que estaban en plan y con posibilidad de cumplir con los objetivos del año, siendo la de Software una de ellas. La idea parece que era tratar de meter un gol de entrada y después colgarnos todos del arco para evitar una goleada, algo que a veces funciona en fútbol pero rara vez en el ambiente empresarial.

Se pueden imaginar el nerviosismo con que preparé mi presentación, conociendo las malas pulgas del nuevo mandamás y esperando que no se acordara del asunto del Guasón. Pasé una semana durmiendo poco, tratando de maquillar los números para que se vieran aún mejor de lo que eran y, por supuesto, pasando rápido por los asuntos más espinudos. Finalmente llegó el día de la revisión.

Cuando estaba listo para salir a la cancha me dijeron que no hacía falta, ya que lo que interesaba al equipo de LAS eran las áreas con problemas, quizás si había tiempo yo podría presentar al final. — *¡Qué bien!* — pensé, — *Así puedo ver cómo viene la mano.* — Y me ubiqué en un asiento en el fondo del salón.

Después de una breve introducción empezó el desfile de los responsables de las unidades de negocio. De las que presentaron, se veía que ninguna estaba cumpliendo con el plan para esa época del año. Pese a ello todas mostraban visiones optimistas, con presuntos grandes negocios que se cerrarían antes del 31 de diciembre. Era algo que yo ya había visto en mis tiempos de Gerente de Estudios. La gente de ventas muere con las botas puestas, es decir jamás te reconocen que no van a cumplir con su cuota hasta el mismo día en que no la cumplieron. Siempre tienen una reserva de grandes negocios a punto de salir que se desvanecen como el humo en el último momento.

Los comentarios y preguntas del equipo de LAS no eran precisamente cariñosos. Pegaban donde dolía y generalmente con justicia. Pero donde se pasaron fue con el Gerente del Sector Público, quien había llegado a ese puesto después de una brillante carrera como Ingeniero de Sistemas. En ese sector no se había vendido prácticamente nada, debido al escándalo del Banco Nación. Incluso creo que el gobierno chileno había mandado un instructivo a sus reparticiones para que no hicieran negocios con IBM. Pero esto no hizo ningún efecto en los examinadores de LAS quienes trataron especialmente mal a nuestro ejecutivo. Todos quedamos muy impresionados con el asunto y sin saber cuál sería el siguiente paso. A mí finalmente no me tocó presentar, no sé si para bien o para mal.

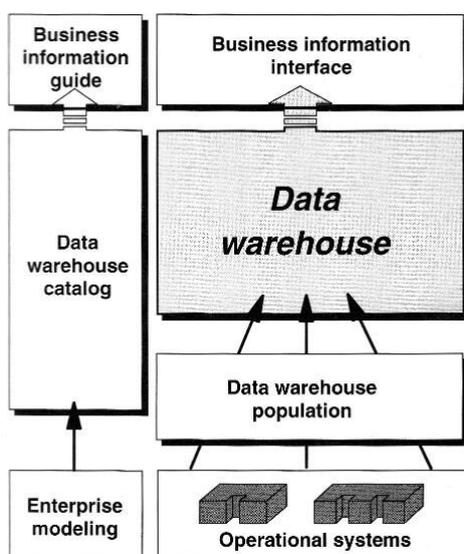
Nos ayudó a pasar el mal rato el anuncio de que la unidad de Software de Latinoamérica haría un seminario de actualización de productos en la ciudad de México. Junto conmigo irían el ex especialista técnico del OS/2 y el ex experto en productos Tívoli, ahora promovido (o demovido) a

vendedor de los mismos. Yo ya había estado en dicha ciudad allá por 1970, en ocasión de un HPC al que fui invitado por mis logros, ya no recuerdo cuáles, como Ingeniero de Sistemas. HPC es la abreviatura de Hundred Percent Club y a él calificaban todos los vendedores que habían cumplido su cuota durante el año. Como vendedor creo que nunca califiqué, pero ya trabajando para Chile fui invitado un par de veces más, a Salvador de Bahía y a Panamá.

En aquel primer viaje me junté con 3 de mis compañeros de entonces con la idea de tomarnos unos días de vacaciones y partir a conocer Estados Unidos. Apenas terminó el evento alquilamos un auto y partimos por tierra (¡jobvio!) hacia Acapulco. Pero antes de salir de la ciudad nos paró un policía por alguna presunta infracción. Cuando se acercó a la ventanilla, casi antes de que nos hablara todos a coro dijimos a modo de excusa: — *Es que somos argentinos.* — *¿Ah sí? ¿Y de qué equipo de fútbol?* — *¿Y a usted cuál le gusta?* — le preguntamos tímidamente. — *¡River!* — respondió. Y nosotros con una sola voz: — *¡A nosotros también!* — Tiempo después supe que uno era fanático de Boca. Pero lo divertido fue el comentario del policía: — *Claro, si hubiera dicho que me gustaba Chacarita, ustedes me hubieran dicho lo mismo.* — En resumen, gracias a la cultura futbolística, escapamos sin multa y sin necesidad de mordida.

De Acapulco tomamos un vuelo a los Angeles, donde concurrimos al inevitable Disney World. Dormíamos en moteles de mala muerte que costaban poco más de 10 dólares y comíamos hamburguesas de 60 centavos de dólar. Teníamos una bolsa común y cada día le tocaba hacer los pagos a uno del grupo. Las discusiones sobre cómo administrar la bolsa eran muy acaloradas, y una noche que estábamos en un 'Jack in the Box' se nos acerca una muchacha a preguntarnos en qué idioma hablábamos porque, según ella, era en francés; pero, según su novio, en chino. Está claro que nuestro acento argentino no se parecía en nada al castellano centroamericano que estaban acostumbrados a escuchar.

Pero el episodio más divertido fue en otro boliche cuando el que le tocaba pagar nos dijo que como estaba sin efectivo, si acaso aceptarían *traveler checks*. A los jóvenes que leen estas líneas les cuento que esa era una curiosa moneda que usaban (usábamos) sus abuelos antes de las tarjetas de crédito. — *Andá a preguntarle* — le dijimos. Partió al mostrador y le dijo algo a la persona que atendía. Esta se dio vuelta de inmediato, caminó donde una máquina, hizo algunas maniobras y volvió con un vaso lleno de un líquido rosado. — *What is this?* — preguntó mi asombrado amigo. — *Strawberry cream!* — contestó muy ufana la muchacha. Nuestras risas se oyeron hasta la frontera con Canadá. Se ve que cuando hablamos inglés con acento argentino, no estaba tan perdido aquel novio que creía que hablábamos chino.



Depósito de Datos

De los Angeles fuimos a San Francisco en auto por el camino de la costa. Un camino maravilloso entre la montaña y el inmenso Pacífico. De allí volamos a Miami en un Jumbo de los primeros, aquellos que tenían un segundo piso al que se subía por una escalera caracol. ¡Toda una novedad! Después supe que en los modelos posteriores habían eliminado ese piso por razones de aerodinámica. Finalmente regresamos a Buenos Aires y fin de la aventura. Ya es hora de que volvamos a 1997, con muchos años más y casi todos los pelos menos.

La ciudad de México también había cambiado. Mucho tráfico y smog. El seminario nos mostró muchas novedades. Lo que más me interesó fueron los productos de Business Intelligence (Inteligencia de Negocios). La idea era que en una empresa moderna se generan diariamente una enorme cantidad de datos y la cuestión es saber cuáles de ellos conviene guardar para análisis posteriores que apoyen el negocio. Los nuevos

productos permitían automatizar la recolección de datos, resumirlos y depositarlos en un Data Warehouse (Depósito de Datos). Esos datos podrían ser investigados con otros productos

especializados, posibilitando entre otras cosas mejorar las estrategias de comercialización o identificar posibles situaciones de fraude. En otras palabras, convertir toda esa masa de datos en información útil para la empresa. Todavía no se trataba de Inteligencia Artificial, que sólo se convirtió en algo utilizable en nuestro siglo.

El tema me tocaba muy de cerca porque yo ya había vivido esta problemática en mi época de Gerente de Estudios, y había tenido que arreglarme sólo con las típicas herramientas de oficina de Microsoft y Lotus y mucho trabajo manual.

Pero en la ciudad de México había muchas cosas aún más interesantes para hacer. Tuvimos la suerte de que por un problema de tarifas, era más barato si nos quedábamos un día más que volvernos inmediatamente al terminar el seminario. ¡Poderoso caballero es don dinero! Como ya había visto las pirámides de Teotihuacán en mi visita anterior, esta vez visitamos la Catedral, que ya estaba hundida más de un metro bajo el nivel del suelo, y cruzando la calle las escalofriantes ruinas del Templo Mayor. Escalofriantes porque por las mismas escalinatas que aún se conservan, arrojaban innumerables cadáveres de los guerreros enemigos, una vez arrancado el corazón. Por si cupieran dudas, a los lados hay esculturas de gran cantidad de calaveras apiladas unas sobre otras.



Piedra del Sol

También tuvimos tiempo de visitar el palacio de Chapultepec, donde pudimos apreciar la riqueza de aquel virreinato durante la época colonial, a años luz de la Argentina y Chile en la misma época. Por último un rápido paseo por el museo de historia precolombina, donde se destacan la maqueta de Tenochtitlán y el fabuloso Calendario Azteca o Piedra del Sol.

Finalmente regresamos a Santiago a lo que creíamos sería retomar nuestra rutina, pero apenas ingresamos al edificio nos recibieron con la noticia bomba: — *¡Echaron a nuestro Gerente General!*