

CRONICAS DEL LUCHO MENDEZ EN LA IBM

3 MI PRIMER TRABAJO

Cuando me inicié estaba bastante confundido. Comencé a sentir el efecto del contraste entre los 10 últimos años vividos en una tranquila rutina estudiando en el liceo Lastarria y la vorágine de los últimos tres meses de vida militar transcurridos en un ambiente totalmente desconocido, los cuales los estaba asumiendo como una larga vacación.

Además, mis planes del ingreso a la Escuela de Oficiales de Carabineros, para lo que me preparé durante los últimos 2 años, se habían esfumado.

Comencé mi primer trabajo sin saber nada de nada ni a qué se dedicaba esta empresa, ya que era muy poco conocida en Chile aunque a nivel mundial ya tenía 56.000 empleados, y con la gran incógnita si esto me iría a gustar en el futuro. En ese momento no podía imaginar que estaba ingresando a la empresa que llegaría a ser líder mundial en su nicho y que me brindaría tantas oportunidades de desarrollo profesional y personal.

En los primeros días me pusieron a cortar los recibos de las cuentas de la luz que imprimía una máquina grandota que la llamaban tabuladora 405. Estaba tan despistado que llegué a mi casa contando que estaba trabajando en la Compañía Chilena de Electricidad.

Durante mis primeras semanas y debido a que había adquirido algunos reflejos involuntarios que se usan en el Regimiento, mantenía mi respuesta automática de contestar con un grito fuerte de ¡FIRME! y hacer sonar los tacos cuando alguien pronunciaba mi nombre.

Mis nuevos compañeros se turnaban para llamarme en voz alta y reírse de mis reflejos, hasta que con el tiempo los fui eliminando.

Por mi corta edad fui durante muchos años el menor de la compañía y por esto me bautizaron con el apelativo del “Niñito” apodo que mantuve por mucho tiempo.

Me asignaron trabajar de ayudante del experimentado operador Mario Araneda quien me enseñó a dar mis primeros pasos en torno a estas complicadas máquinas, sin imaginar que, en el futuro, Mario sería mi subordinado, hecho que nunca me perdonó.

Me fui enterando que en ese tiempo el mercado de IBM era el arriendo de máquinas de Registro Unitario UR y la venta de máquinas de escribir, relojes de control, sus suministros y la prestación de servicios de procesamiento de datos en equipos UR del SB.

La lista de clientes con equipos arrendados era limitada y sólo correspondía a las grandes instituciones. En ese tiempo la tecnología en uso mecánica y eléctrica era muy limitada y hacía que los sistemas fuesen muy simples y lentos, reducidos además por la poca capacidad de procesamiento de los apenas 80 caracteres que incluía cada unidad de datos.

Aun así, cuando los procesos en el SB crecían demasiado, los vendedores conseguían que los clientes contratasen sus propios equipos.

También supe que generalmente la puesta en marcha de los nuevos equipos era encargada a un operador UR del SB con experiencia, quien cuando terminaba su funcionamiento en régimen, generalmente recibía ofertas de trabajo para quedarse a cargo del equipo con suculentos sueldos, situación que también me tocó experimentar posteriormente. La mayoría de los jefes de equipos de clientes habían pasado por el SB. La experiencia indicaba que, con el tiempo, ellos vegetaban en sus cargos en comparación con los del SB que tenían la oportunidad de pasar a ventas.