

## **CRONICAS DEL LUCHO MENDEZ EN LA IBM**

### **04 OPERADOR DE MAQUINAS TRAINEE**

Ya en la tercera semana el grupo de los 3 nuevos aprendices de operador, Carlos Peralta, Enrique Sánchez y el que escribe, ingresamos a la Escuela IBM comandada por Enrique Silva en las mañanas donde comenzamos a aprender el funcionamiento de las máquinas de Registro Unitario, operación que tan bien describe Eduardo Vila Echagüe en su capítulo 03) La Tarjeta Perforada.

Durante mi vida de estudiante en el Liceo Lastarria fui muy remolón para estudiar en casa porque con lo que atendía en clases me alcanzaba como mínimo a un 5,5 y no tenía incentivos para esforzarme más.

Ya en el regimiento el incentivo era algo real y cercano, la promoción de grados por lo que le puse tinca y avancé al máximo grado que se podía obtener en 3 meses, Sargento Segundo Aspirante a Oficial de Reserva en Caballería. Si me re-enlistaran ahora no imagino cual sería mi nuevo rol en el ejército.

En la escuela IBM me resultaban extremadamente interesantes los conocimientos que nos impartían y de aplicación práctica inmediata en el trabajo por lo que me incentivé a poner el máximo de esfuerzo y así pude obtener siempre las notas máximas. Después de clases les pedía a mis nuevos colegas que me dejaran armarles sus tableros de comandos de las máquinas que se fueran necesitando, para ir practicando lo aprendido.

Fui ambientándome a mi nuevo rol en la empresa entendiendo lo que hacía la compañía y acercándome a mis colegas de trabajo que me iban aceptando en sus actividades intra y extra laborales.

Trabajaba codo a codo con mi operador a cargo Mario Araneda haciendo todo lo que me ordenaba, al comienzo aprendiendo de él y luego aplicando los conocimientos adquiridos en nuestros cursos. Esta dupla era incondicional, los sábados, Mario se conseguía trabajo en sobretiempo y yo, sin sobretiempo, me quedaba haciendo la pega mientras él paseaba por el centro. Todo por mis ansias de ir aprendiendo la novedosa profesión.

Terminados los cursos que se desarrollaban en alrededor de 4 meses nos graduamos de Operador de Máquinas de Registro Unitario, profesión altamente demandada y sofisticada de aquella época.

Observaba que los vendedores de ese tiempo hacían su labor de captar clientes y diseñar sus requerimientos en un esquema de flujo de actividades que dibujaban mediante una plantilla de símbolos que, con sus volúmenes de transacciones, se entregaban al jefe del Service Bureau Don Pepe Gortázar. Este preparaba el presupuesto del trabajo a realizar mediante su máquina calculadora mecánica, en ese tiempo no había eléctricas, la cual se operaba girando una manivela hacia adelante y hacia atrás haciendo sonar una campanilla. Por supuesto tampoco se había inventado el Excel.

Después del concierto del campanilleo el presupuesto se llevaba al cliente y si este lo firmaba, el correspondiente “flow chart” se entregaba al operador UR quien recibía los documentos o archivos del cliente para procesar sus requerimientos y producir los resultados en documentos impresos.

Por esa labor el vendedor ganaba una jugosa comisión del 10% de lo facturado, lo que convertía la profesión de vendedor IBM en el esperado sueño de todo operador UR.

Posteriormente el cliente terminaba entregando sus nuevos requerimientos directamente al operador UR que lo atendía, el que hacía los flow charts y seguía el proceso del presupuesto. Así poco a poco, el operador se iba convirtiendo en un futuro analista de sistemas y el vendedor se ganaba su comisión “sin moverse de su escritorio”.

## **CONATO DE PARO EN EL SERVICE BUREAU**

Cuando el grupo de los 3 nuevos operadores llevábamos algunos meses trabajando, los operadores antiguos que estaban muy disconformes por los bajos sueldos decidieron hacer un paro de advertencia.

Cuando llegó el momento de parar las actividades, los nuevos operadores nos escondimos en el baño para no parecer que estábamos reclamando y muy asustados porque temíamos que nos fueran a despedir por ser los más nuevos.

Cuando finalmente salimos nos informaron que la gerencia general decidió estudiar la petición.

A fin de mes se nos concedió un aumento del 30% con un mínimo de \$ 10.000, que a los nuevos nos significó un 42% de aumento dejándonos muy felices.

## **LA JORNADA DE TRABAJO**

Inicialmente nuestro horario de trabajo era de doble jornada con el tiempo suficiente para ir a almorzar a nuestro hogar. En esas 2 horas alcanzábamos a tomar locomoción hasta la casa, almorzar tranquilamente, quizás una pequeña siesta y de vuelta al trabajo.

Durante los primeros días en que regresaba después del almuerzo esperando el trolley en Bilbao con Infante, me encontraba con un matrimonio que había visto trabajando en otras oficinas de la compañía. Yo me acercaba para saludarlos y ellos se apartaban cada vez más. Pensé que ellos me desconocían o que les caía mal. Posteriormente me enteré que su timidez obedecía a que ellos pertenecían a matrimonios diferentes.

## **EL COFFE BREAK A LA CHILENA**

Existía la costumbre que a mediados de la jornada se paraba unos minutos para servirse un pequeño refrigerio de un sándwich o pastel con té, café o bebida que traían de una fuente de soda vecina, en ese tiempo todavía no se conocía en Chile el término coffe break. Con el tiempo este bebestible se transformó en un vaso de malta con huevo que nos parecía más nutritivo y reconfortante, hasta que un gerente lo suspendió. Ahí recién nos impusimos que el consumo de alcohol estaba prohibido en las oficinas IBM.

## **ACTIVIDADES EXTRA LABORALES**

Con la llegada de los 3 nuevos operadores jóvenes se logró llegar a la masa crítica para formar un equipo de fútbol, lo que nos permitió inscribirnos en un campeonato que organizaba un sindicato de la mediana empresa y participar en competencias durante muchos años. En los inviernos jugábamos baby futbol en otro campeonato.

Posteriormente con la llegada de los Carvallo pudimos también formar un equipo de basquetbol y después con la llegada de Franklin Sir pudimos jugar voleibol.

La actividad profesional junto a la deportiva representando a la empresa fue creando la formación de grandes amistades y generando un espíritu de grupo que fue la base del sentimiento de la familia IBM logrado posteriormente.

Las continuas actividades sociales de cenas y celebraciones permitían acercarse a los integrantes de las otras funciones de la compañía.

Una vez al año se realizaba un paseo en un sábado a algún lugar cercano en que se departía durante el día completo en competencias, concursos y actividades recreativas, a la que se asistía con toda la familia.

También antes de navidad se repartían excelentes regalos para los hijos de los empleados hasta los 18 años. El primer año quedé muy frustrado porque yo también tenía 18 años y no recibí la linda lapicera Parker, preciado regalo en ese tiempo, que recibieron los hijos de los colegas de esa edad.

Años después siendo integrante del comité organizador de la entrega de regalos tuve que salir urgente a última hora a comprar un regalo para el inminente nacimiento de un hijo de Gino Onetto. De vuelta de cumplir mi misión tuve que volver a salir de compras porque habían nacido mellizos. En ese tiempo todavía no se conocía el escáner.