

# Índice

	<b>Prólogo de Adrián García Nevado</b> .....	11
	<b>Introducción</b> .....	13
<b>1 </b>	<b>Año 2000. En la cima del universo</b> .....	15
<b>2 </b>	<b>El día de los sueños</b> .....	39
<b>3 </b>	<b>Empieza el baile</b> .....	59
<b>4 </b>	<b>Perdedor de mus, ganador de contratos</b> .....	81
<b>5 </b>	<b>Vivan las vacaciones</b> .....	113
<b>6 </b>	<b>Las cuentas no cuadran</b> .....	135
<b>7 </b>	<b>La gran decepción</b> .....	161
	<b>Epílogo</b> .....	185

## Prólogo

Conocí a José Ramón un viernes de hace años, cuando se incorporó como director general en la empresa en la que yo trabajaba. La cosa no empezó bien entre nosotros el primer día. De hecho, me hizo pasar un fin de semana horroroso pensando en lo que me había dicho y en qué podía hacer al respecto el lunes.

Rápidamente conectamos, apostó por mí, y digo bien apostó. Recuerdo esa etapa profesional con especial cariño, muy intensa y gratificante, en la que aprendí mucho de José Ramón y en la que crecí profesionalmente gracias a su ayuda.

Desde ya hace muchos años es mi amigo, un gran amigo, y, aunque el tiempo le ha ido atemperando, en esencia sigue siendo el mismo. Posee ese magnetismo de los líderes y una energía y pasión que no sé bien de dónde saca, pero, créanme, puede resultar agotadora cuando tienes que seguirle el ritmo.

José Ramón necesita un proyecto del que enamorarse y en el que volcar toda su energía y, como José Pedro, el

protagonista del libro, un equipo con el que compartir su proyecto. Si estás en su equipo, él se ocupa de que crezcas con él; si estás cansado o tienes dudas, tranquilo, él te arrastrará en el sentido más literal de la palabra.

Joserra, como le llamamos los amigos, ha trabajado en un buen número de empresas multinacionales en puestos de máxima responsabilidad y, al igual que la aspiración de José Pedro, terminó montando su propio proyecto empresarial. Creo que este ha sido un paso lógico en su carrera ya que a él le gusta decidir el qué y el cómo y, además, sigue manteniendo intacta la rebeldía de quien sabe que se puede hacer mejor y diferente. Estoy convencido de que por ello está consiguiendo que su proyecto sea un éxito.

Este libro demuestra que toda su experiencia profesional le ha ido enriqueciendo y que puede, por tanto, hacer una reflexión tan transgresora y una crítica tan acerada y personal de un terreno que ha conocido muy bien: el de las grandes compañías.

Cada lector debe decidir si se identifica con las vivencias y las conclusiones de José Pedro, pero seguro que, cualquiera que sea su decisión, la lectura de este libro será enriquecedora y estimulante y, desde luego, no le dejará indiferente.

Espero que disfruten de su lectura igual que yo lo he hecho.

**Adrián García Nevado**

Director Territorio Centro de Telefónica España

## Introducción

Treinta años de experiencia en el mundo empresarial ofrecen a un profesional un anecdotario interminable y también un bagaje adecuado para ir eligiendo un camino, conformar una personalidad y unas ideas que le permiten saber a dónde quiere llegar y cómo desea afrontar los retos que se marque. Por el contrario, y casi de forma natural, lo que vas decidiendo son justamente aquellas prácticas que no quieres repetir y que quisieras cambiar.

Uno de los objetivos personales y profesionales que siempre me he marcado es el de aportar valor a la sociedad. No soy único en ello, por fortuna. En realidad, creo que todas las personas de buena fe que se toman en serio su vida –hasta el justo medio, como decía Aristóteles y sin abandonar el buen humor– y su profesión pretenden que, al final de ese largo periplo, quede un poso de su labor.

Queremos dejar buenos recuerdos entre quienes nos han conocido, en especial entre aquellos más cercanos, y nos gustaría que nuestro paso por la vida fuese con alguna

aportación, cada cual en la medida de sus posibilidades y en aquella disciplina que domina. Eso implica abordar retos y una vida diaria de compromiso con las causas y los objetivos que nos hemos marcado y se contraponen a la actitud de aquellos que simplemente se sientan en la estación a ver pasar los trenes que otros conducen.

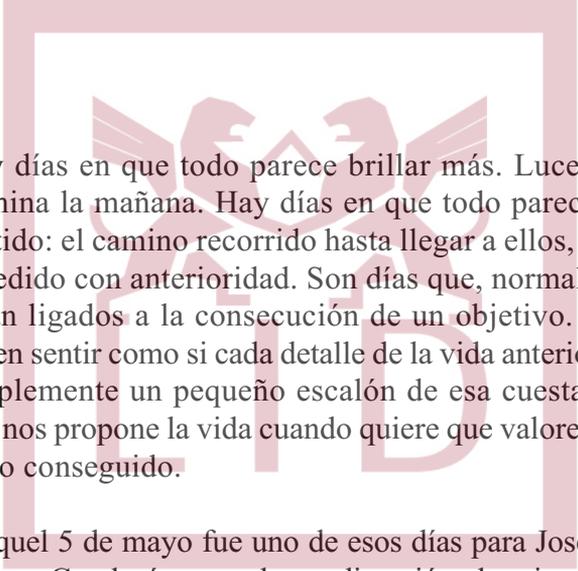
De ese deseo nace la idea de este libro.



**1**

**Año 2000**  
**En la cima del universo**





Hay días en que todo parece brillar más. Luce el sol, ilumina la mañana. Hay días en que todo parece tener sentido: el camino recorrido hasta llegar a ellos, todo lo sucedido con anterioridad. Son días que, normalmente, están ligados a la consecución de un objetivo. Que te hacen sentir como si cada detalle de la vida anterior fuera simplemente un pequeño escalón de esa cuesta arriba que nos propone la vida cuando quiere que valoremos un éxito conseguido.

Y aquel 5 de mayo fue uno de esos días para José Pedro Rivera. Conducía su coche en dirección al mejor edificio de oficinas de la capital. Un lugar en el que cualquier profesional con ambición querría verse alguna vez. Pero él no iba de cualquier manera.

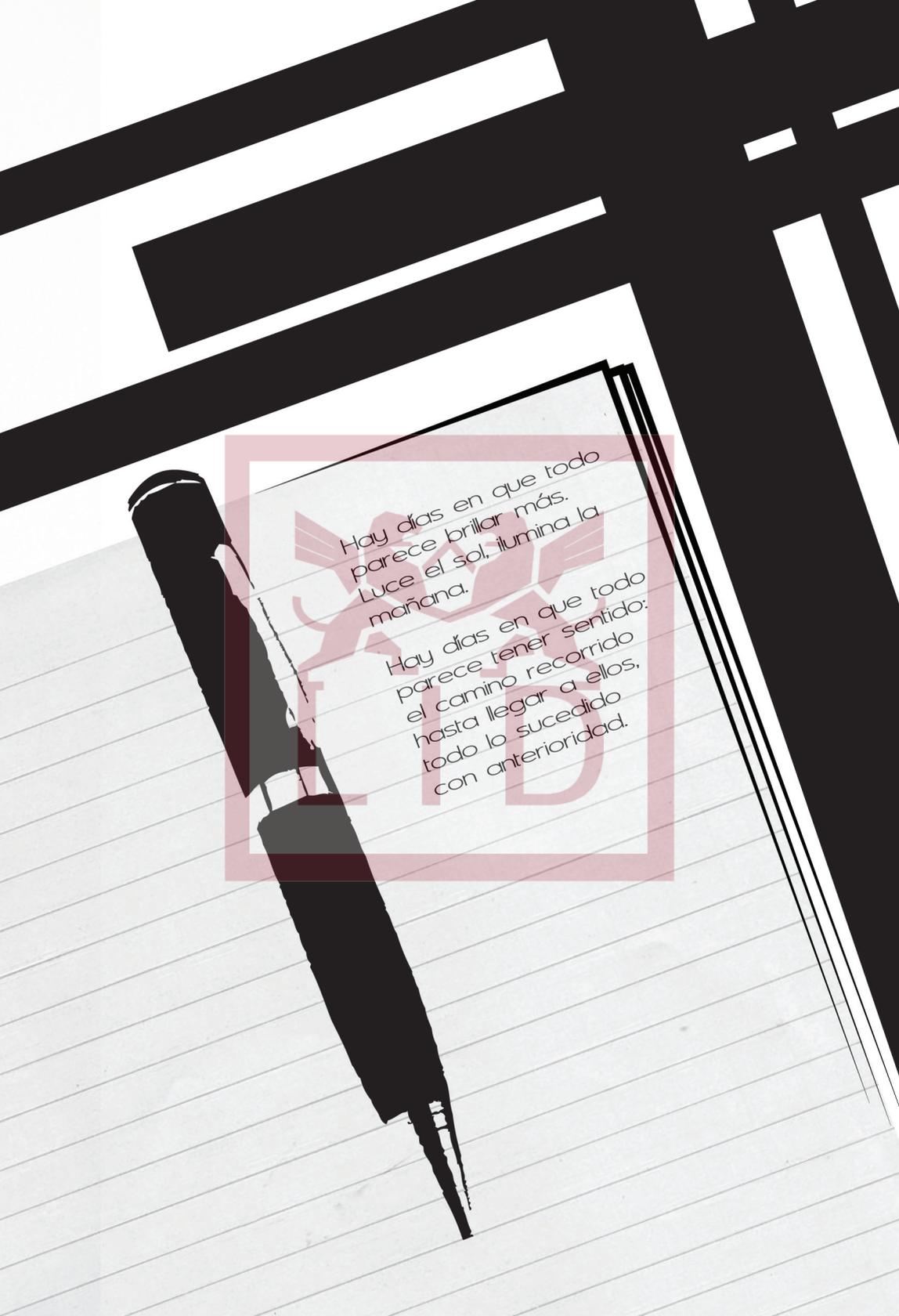
No iba con una cartera bajo el brazo para vender, eso ya lo hizo por consejo de su padre muchos años antes. Tampoco iba a pedir nada; esa puede ser la peor de las opciones si vas a visitar tan flamante edificio, la que te hace sentir un invitado modesto y, sobre todo, esporádico.

José Pedro Rivera

40  
años

Está en  
LA CIMA DEL MUNDO





Hay días en que todo  
parece brillar más.  
Luce el sol, ilumina la  
mañana.

Hay días en que todo  
parece tener sentido:  
el camino recorrido  
hasta llegar a ellos,  
todo lo sucedido  
con anterioridad.

José Pedro Rivera González iba a firmar, a sus 40 años recién cumplidos, el contrato que más había deseado en toda su vida y durante el trayecto del paseo de la Castellana en aquella mañana soleada de mayo, repasó en unos minutos algunos de los pasos que, según su memoria quería recordar, le habían llevado hasta allí.

Brillante estudiante de Económicas, había empezado desde abajo siguiendo el sabio consejo que su padre le regaló como felicitación de su licenciatura: «¡Aprende todo lo que luego vayas a exigir que hagan los demás si llegas a ser jefe!». Una forma honesta de ganarse los ascensos y de conseguir dominar cualquier negocio.

En su caso, el inicio había sido una beca mientras era estudiante para pagarse la residencia sin mermar la escasa economía familiar y, después, una cartera de vendedor en el sector que siempre le había atraído más, la tecnología.

Había vendido ordenadores mientras aprendía qué se podía hacer con ellos y vendió tantos que tardó poco en cambiar la cartera y el pequeño utilitario con el que se desplazaba para visitar a los clientes por una mesa de despacho. Tres empresas y quince años después, se sentaba a la diestra del director general de una de las más importantes firmas de tecnología españolas como director de ventas, su último destino antes del contrato que iba camino de firmar. Recordándolo no pudo reprimir una sonrisa. Habían sido cinco años intensos, de mucho aprendizaje y de grandes decepciones.

—Creo que tengo una visión demasiado romántica del trabajo, papá, y mi empresa no es así. Te sorprendería conocer a la cantidad de inútiles que

me rodean a pesar de ser la empresa que es –le había comentado a su padre justo cuando las paredes de su despacho empezaron a angustiarse día tras día.

–Tendrás que buscar tu sitio, Pepín, y admitir que quizás no esté en los grandes despachos y las grandes firmas, sino en otro lugar. Pero yo siempre he creído que la única visión que te puede llevar lejos es la tuya propia y tiene que tener un toque de romanticismo. Si no es así, lo único que estarás haciendo es malgastar diez horas diarias para conseguir dinero que te pague lo que quieras comprar.

–Por eso quiero trabajar en una multinacional, papá. Aquí tenemos una visión del mercado muy pequeña, nos da miedo el salto hacia otros países, nos creemos importantes si estamos protegidos por un logotipo con prestigio, un buen cargo en la tarjeta de visita y nos llaman de usted las secretarías. Quiero hacer otras cosas, quiero aportar valor a la sociedad y eso lo consigues cuando trabajas para una firma que te pone un presupuesto adecuado detrás.

–Bien, hijo, si crees que es cuestión de dinero y de tamaño, adelante, pelea por ese puesto en la empresa que elijas. Puedes conseguir todo lo que te propongas.

Esa era una de las frases que siempre le había escuchado a su padre. «¡Puedes conseguir todo lo que te propongas! Siempre que pongas en ese objetivo las dosis adecuadas de esfuerzo y ganas». Volvió a sonreír pensando en su

padre y en la satisfacción que sentiría esa misma noche cuando su mujer, Pilar, y él llevaran a los viejos a cenar para celebrar la firma del contrato.

Se alegró de haber salido con tiempo (puntualidad, otra de las grandes lecciones paternas) o la media hora que consumió en la burocracia de entrada, identificación de su plaza de aparcamiento, tarjetas y claves variadas de entrada al edificio, habrían sido causantes de que no llegara a su cita. Aún así, le resultó agradable la pulcritud del proceso; poco cálido, pero preciso. Estampó su firma en diez folios de contrato en el despacho de una eficaz y seria administrativa del departamento de recursos humanos.

—Su copia estará lista el lunes cuando empiece —le dijo recogiendo el pliego con un clip—. Gracias.

Y salió del edificio sin que nadie más se preocupase por su presencia, pero con la sensación de que emprendía una grandiosa etapa de su vida, justo en la misma cima del universo. Sonó el teléfono. El número de Pilar aparecía en la pantalla del móvil:

—¿Has firmado ya? —preguntó su mujer al otro lado del hilo.

—Firmado.

—Enhorabuena, amor. ¡Es maravilloso! ¿Qué tal el recibimiento?

—Inexistente. He firmado el contrato en el departamento de recursos humanos, pero no he visto a nadie más. Me han hecho tarjeta de entrada, tarjeta

de parking, me han pedido los datos para las tarjetas de visita... todo muy calculado y muy bien organizado. Ya sabes, un formalismo. El lunes a las 09.00 empieza mi nueva vida. Voy a tomarme la copa de despedida con los compañeros. Te veo luego en casa.

—Disfrútala, cielo... sobre todo porque a muchos de ellos no vas a volver a verlos ni a soportarlos ni a hacer su trabajo.

—Chao, cielo.

La copa de despedida del departamento fue un clásico, como todo en la empresa que abandonaba. Después de una noche de copas y juerga desenfadada con los colaboradores a los que podía llamar amigos tras cinco años de trabajo en común, la de los jefes resultó banal y un poco aburrida. Cuando llegó al local, el mismo en el que se organizaban todas las celebraciones de la compañía, sintió en la boca un regusto un tanto amargo. En el fondo, le parecía mentira llevar fuera de esa empresa apenas unos días porque todo le sonaba demasiado viejo, antiguo, casi bisoño.

Los mismos trajes y corbatas de siempre, las mismas conversaciones... de repente le pareció zambullirse en un rincón de su pasado como si estuviera visionando la escena a través de un sueño. Las reuniones de aquel grupo de directivos con los que había compartido empresa y objetivos tenían todas un toque similar: corrillos, pases de baile para intentar acercamientos al *capo di capi* como llamaban en cordial secreto al director general, sonrisas falsas, mensajes indirectos, guerra de guerrillas para obtener favores y aumentos de presupuesto, quinielas

y apuestas sobre los ascensos, juegos de cintura para evitar puñaladas... todos los condimentos de los que siempre había querido alejarse.

Aquella compañía que formaba parte de uno de los mayores grupos empresariales españoles, que pasaba por ser uno de los mejores destinos donde podía recalar un buen profesional y que servía de impecable tarjeta de visita para moverse por el mercado le había regalado durante cinco años material de inestimable valor para escribir el diario de las grandes mentiras del mundo empresarial. Y mientras recibía palmoteos de espalda y abrazos por doquier en aquella despedida que le sabía a rancia desde los primeros cinco minutos, acudieron a su mente algunas de ellas, tan íntimamente ligadas a sus protagonistas que le pareció estar visionando un reportaje de las mejores escenas del cine a cargo de sus grandes glorias.

El primero que le saludó, con sus grandes brazos extendidos y una sonrisa de oreja a oreja y dientes relucientes, fue Paco. Francisco Javier Dueñas, el próximo adjunto al director según vaticinaban todas las quinielas, tantas veces basadas en rumores interesados, llevaba uno de los apellidos propios del grupo. Hijo de uno de los consejeros de la matriz, sobrino de otro, los Dueñas habían formado parte de las empresas de la marca como una saga. No tuvo, como él, que empezar vendiendo ni becado, lo suyo habían sido los despachos desde que terminó un máster posterior a su licenciatura. En su caso, los ascensos eran casi un regalo por cada cumpleaños y a sus 35 años llevaba acumulados varios cargos, había pasado por las tres compañías más representativas del conglomerado y algún día, cercano a la sesentena, traspasaría sus acciones a un fondo familiar y dejaría colocados a sus vástagos,

tres y el cuarto en camino por el momento, y se iría a navegar por el mediterráneo con la única ocupación de asistir a una decena de consejos anuales. Llevaba escrito su destino en el peinado con gomina, el impecable pañuelo a juego con la corbata asomando por el bolsillo del carísimo, demasiado incluso para su sueldo, traje y, sobre todo, en el apellido.

Pese a todo, Paco no le caía mal. Un destino tan certero le había convertido en un compañero de trabajo tranquilo, amante de la buena vida, divertido y cordial, preocupado, sobre todo, por sacar el máximo jugo y la mayor información posible a los profesionales más considerados de la casa. «¡Al menos, se preocupa por aprender algo!», había pensado siempre de él. Paco apreciaba a José Pedro de verdad y admiraba su valía. Nunca le había considerado un rival, sino un salvavidas en los momentos más necesarios: la persona capaz de hacer una propuesta coherente en una reunión tensa y así le había apoyado en más de una ocasión.

También había sido un apoyo verdadero en algún momento incómodo, como el fin de semana que, apenas recién llegado, decidió que la mejor forma de hacer equipo en su nuevo destino era invitar a sus compañeros a una cacería en la finca de su tío, flamante consejero del grupo. La propuesta, como no podía ser de otra forma, fue del máximo agrado de los directivos... de todos, excepto de José Pedro. Ni le gustaba la caza ni había asistido jamás a una cacería ni tampoco había cogido una escopeta en toda su vida.

Los preparativos ocuparon la mente y gran parte del tiempo (¡qué grandes son algunas excusas para aflojar un poco el duro trabajo cotidiano!) de la directiva durante

dos semanas enteras. Jornadas en que José Pedro seguía enfrascado en lo suyo mientras se preguntaba qué pintaba él en una iniciativa semejante. Unos días antes de la fecha señalada, Paco entró en su despacho con su afable sonrisa:

—¿Con qué andas, Pedro? Agiliza un poco y deja algo pendiente que vamos a tomar unos pinchos mientras terminamos de organizar lo del fin de semana.

—La verdad, Paco, poco tengo para organizar. No he estado nunca en una cacería... Jamás he disparado, no sé cómo funciona, no tengo equipo. Lo más cerca que he estado de cierto tipo de animales ha sido en el zoo o cuando echábamos una mano mi padre y yo a algún colega veterinario —nada más pronunciar la frase, se sintió desarmado, declarando públicamente su no pertenencia al grupo de hombres con el que compartía destino.

—Tranquilo, hombre, somos cazadores, no asesinos. Mi abuela siempre decía que el mejor marido es un cazador. Bájate conmigo, tomamos una caña antes de que venga el resto y te cuento un poco: serás mi aprendiz, siempre tiene uno un bautismo de caza y yo quiero ser tu anfitrión. No te vamos a dejar con las mujeres para que te pierdas lo mejor de la jornada, ¿eh? Yo te presto todo lo necesario.

Dos años después estaba seguro de que Paco había encontrado en ese momento la mejor de las oportunidades para crear complicidad con el único directivo de la compañía que había llegado a su puesto sin ningún padrino, con el que de verdad conocía su sector y con el que quería llevarse bien. Y la aprovechó al máximo.

Durante los días que faltaban y todo el fin de semana, Paco se convirtió en el padrino perfecto del aprendiz de cazador. Le invitó a su casa para buscar el equipamiento adecuado, le presentó a sus hijos y a su mujer, ejerció de anfitrión en aquel piso repleto de antigüedades que parecía pertenecer a otro mundo y en aquella finca interminable que había pertenecido a la familia Dueñas desde varias generaciones. Y su esposa hizo lo mismo con Pilar. Ambos acompañaron a sus invitados durante toda la jornada, una de esas convocatorias que marcan el descubrimiento de otro mundo distinto y, aunque el consejero propietario de la finca no apareció, para decepción de gran parte de los asistentes, entre Paco y Pedro sí se creó un lazo, un mutuo acuerdo de aceptación, cada uno en su mundo, echando una mano al otro. Sobra decir quién sacó más partido de aquel pacto, pero ahora, en ese momento que sabía a despedida, José Pedro sintió que, a falta de buenos profesionales, todos los personajes que quería encontrar en su vida profesional, bien podrían parecerse a Francisco Javier Dueñas.

Mientras recibía el abrazo de oso de Paco, recordó que su llegada a la empresa también le había salvado de ser el único directivo que hablaba inglés. No lo habían aprendido de igual manera, eso es cierto. Mientras que a José Pedro le tocaron clases nocturnas y ganar experiencia a base de lanzarse a practicarlos en reuniones de negocios, a Paco le llegó de forma natural a través de los buenos colegios y su máster en Harvard, pero había sido un alivio. Al ser el único capaz de entenderse con el resto de la humanidad fuera de territorio español, durante tres años había vivido situaciones cuando menos curiosas.

Agustín Gómez-Orduña y Salado, que en ese momento le extendía su potente mano, había sido uno de sus valedores

en la compañía y el que confió en él para representar a la empresa en una ocasión tan especial que José Pedro jamás la olvidaría por muchas empresas que fuera capaz de pisar.

Aunque hubiera cumplido los 40, para Agustín, José Pedro siempre había sido «el niño», un apodo que le puso el primer día de su llegada a la empresa y que, aunque a José Pedro nunca le había gustado de forma especial, siempre entendió que se trataba más de un apelativo cariñoso que de una marca que debía pelear por quitarse de encima.

Agustín le había adoptado desde el primer día que le vio. Cumplidas las tres entrevistas previas de selección, el adjunto al director que ahora se jubilaba, el hombre de la casa que había sido designado para velar por el cumplimiento de todos los cánones establecidos como normas en el grupo, decidió que aquel joven que se sentó en su despacho con ganas de comerse el mundo era justo el revulsivo que necesitaba una empresa tan endogámica con la suya para modernizarse y profesionalizarse.

Estaba de moda. Los resultados y la trayectoria de las empresas familiares, aunque fueran de varias familias, metidas en sí mismas y alimentándose del talento que solo el grupo era capaz de procrear, demostraban que hacía falta abrir puestos y oportunidades a profesionales de valía y bien preparados. Pero elegirlos no era fácil. Una cultura tan cerrada exige pasar muchos filtros.

–No es alguien de la casa, no conoce nuestra cultura.

–Conoce el mercado.

–Puede ser molesto en el día a día y hay cosas que nos gusta hacer a nuestra manera.

–Con un director general que conoce bien la casa, la cultura, es de confianza, se ha ganado el premio y el cargo, pero no tiene ni idea de tecnología, no vamos a ningún sitio. Al menos, cojamos a alguien del sector.

–Queremos seguir siendo quienes somos. Recuérdalo, Agustín. Si da problemas, a la primera de cambio le mandamos fuera.

Así había terminado la conversación que dio lugar a su contrato. Y ese pequeño pero significativo pulso que echó Agustín Gómez-Orduña y Salado a la jefatura, como siempre llamaban a ese consejo en el que la familia de Paco se sentía como en casa, supuso de alguna forma el inicio de un padrinazgo hacia un pupilo ajeno a la cultura de la empresa, con formación más que suficiente para ocupar cualquiera de los puestos, pero que debía ser moldeada a gusto y forma de esa gran compañía española, primera en los ranking de facturación, líder absoluta del sector de distribución, que ahora iniciaba la aventura del mundo tecnológico porque era por donde parecía que iban los tiros del futuro.

La palabra futuro en aquel gran grupo era sinónimo de ver cómo mantenemos nuestro liderazgo y cómo defendemos nuestra posición, no necesariamente de innovación, y la llegada de José Pedro a la dirección de la filial tecnológica era toda una apuesta, la de un directivo que peinaba canas desde hacía una década y que en los años previos a su tranquila jubilación, quería dejar sentadas algunas bases de modernización en la estructura.

Ese fue el hombre que apostó por José Pedro y el que, un día de junio tres años atrás, le alargó en su despacho una invitación que jamás se borraría de su memoria:

–Han invitado a nuestro presidente a una fiesta muy exclusiva. Unos miembros de la nobleza europea organizan en su castillo familiar una reunión entre los profesionales de las grandes familias del continente. Somos los únicos representantes españoles y, como bien sabes, nuestro presidente tiene una agenda muy complicada y, además, no se siente muy cómodo entre personas que solo hablan inglés. Hemos decidido que vayas tú –y acompañó el discurso con un gesto locuaz que alargaba una invitación repleta de membretes y un tanto manoseada.

–Me siento halagado, Agustín, aunque honestamente no sé si soy el mejor representante del presidente.

–Es una fantástica ocasión para ti, Pedro, que demuestra la enorme confianza que tiene este grupo depositada en tu persona.

La cuestión, en realidad, no era solo de confianza, sino que un pequeño detalle que siempre mermaba a las empresas españolas había hecho su molesta aparición en todo aquello. Con un displicente gesto del señor presidente hacia su consejero delegado con las palabras «hazte cargo de esto y que vaya alguien», aquella dorada y adornada invitación había realizado un arduo recorrido durante casi tres semanas, de directivo en directivo, pasando rigurosamente el escalafón de la estructura hasta encontrar el eslabón perdido que hablaba inglés. Y ese eslabón era José Pedro.

De esta forma, el número 27 en el organigrama de la compañía, «el niño» que hablaba siempre en las reuniones de opciones de negocio para el futuro que se perdían en interminables periplos de aprobación de los que se desconocía el final, el profesional advenedizo perfectamente capacitado fue el representante de la cúpula empresarial española en una reunión internacional en la que el apellido Rivera alcanzó cotas de repercusión extrañamente imaginables.

De hecho, con tres impecables trajes oscuros en la maleta, José Pedro llegó a su cita y la frase que más repitió durante aquel encuentro fue que «realmente no, no soy familia directa del fundador ni del presidente... en realidad, trabajo en el grupo, nada más». Se codeó con lo más granado de la sociedad europea, impecablemente vestido en su terno oscuro mientras el resto de invitados alternaba la indumentaria casual para los momentos más livianos de la agenda y la etiqueta para las noches y los encuentros formales.

Lejos de arredrarse, aquel hijo del médico de un pueblo que respondía como anillo al dedo a la manida frase que se había puesto de moda entre los periodistas para describir a los empresarios de saga familiar como alguien «hecho a sí mismo», puso la guinda a su paso por aquella convocatoria que nunca le habría llegado de forma natural respondiendo amablemente a los requerimientos de un grupo de banqueros que le pedía sus impresiones personales sobre la situación financiera de los distintos mercados europeos.

Después de explayarse durante una hora, el apellido Rivera cruzó la barrera de los más condecorados en el mundo de los negocios internacionales y colocó su propia pica en Flandes.

Aunque no hubo jamás reproche alguno por su participación en aquel evento, no consiguió que aquello de hablar inglés se convirtiera en algo esencial en su empresa, pero la llegada de Paco le liberó de ser el único angloparlante de la oficina y supuso compartir el peso de algunos de aquellos compromisos que siempre le habían tocado a él:

–Nos llaman de Inglaterra y preguntan por... –anunciaba la recepcionista.

–Pásaselo a Pedro.

–Es que preguntan por...

–Pásaselo a Pedro, de todos modos.

Esa había sido una parte adicional de su trabajo durante tres años. Igual que esta otra:

–Pedro, vienen unos tíos de una multinacional y quieren tener una reunión para que les expliquemos qué es lo que hacemos. Atiéndeles, por favor.

–Pero ¿qué es lo que quieren en realidad? ¿Una oferta? ¿Un acuerdo?

–Bueno, tú atiéndeles y ya veremos.

–Vale, pero ¿qué me preparo?

–Vamos, que tú eres fantástico para improvisar...

Compartía precisamente con Paco, el ser humano más preciso en lo que a desnudar a un langostino se refería, y con Agustín sus impresiones sobre los mejores días y

anécdotas vividos juntos en el grupo cuando aquel personaje que respondía al nombre de Luis Oriol, se acercó para saludar. Con una sonrisa y una mirada gélidas, el director de recursos humanos de la firma, hábil negociador como el que más, único para regatear cualquier brizna de salario o de variable, dispensador de ciertos privilegios que adjudicaba como si estuviera juzgando de forma constante el bien y el mal, el hombre que velaba por mantener una plantilla de perrillos fieles, que vetaba a las mujeres para los puestos directivos y que iba por la vida dando charlas sobre gestión del talento en los grandes foros sobre el tema, apretó fuertemente al brazo de José Pedro mientras chocaba su copa de vino contra la suya.

—Que tengas mucha suerte y que no empieces a echarnos de menos demasiado pronto —fue su brindis.

—No es así como hay que verlo. Va a llevar a los americanos lo mejor del talento español, va a ser un embajador de nuestra marca y del *made in Spain* —terció Agustín—. Un directivo criado en lo mejor de la empresa española ocupando un gran puesto en una de las principales multinacionales. Tenemos que sentirnos orgullosos.

Seguro que sí sentía cierto orgullo, aunque en lo más hondo de sí mismo se habían truncado sus planes de preparar al siguiente director general de la compañía, de crear otro hijo pródigo del gran grupo. Para Oriol, sin embargo, la marcha de José Pedro tenía vagos tintes de traición. En sus ojos claros de mirada impertérrita podía leerse el reproche, algo parecido a un «¡esto es lo que pasa cuando no se contrata a gente de la casa para ocupar los puestos de confianza!».

Sí, los puestos de los que se sentía guardián. Su trabajo como director de recursos humanos estaba centrado justamente en mantener unas cualidades comunes en todo el equipo, procurarse una plantilla, ante todo, fiel, orgullosa de pertenecer al grupo. Repartía prebendas con afán de justiciero para mantener intactas las ambiciones por subir de los mejores profesionales sin que nunca se les olvidara que para conseguirlo había que sufrir porque sin sufrimiento no había gloria.

—En esta empresa hay que trabajar mucho y bien antes de conseguir el éxito. Pero, para los buenos soldados, el esfuerzo siempre tiene sus frutos y cuando consigas alcanzarlos serán mucho más satisfactorios; ya lo verás, Rivera.

Aquel había sido su recibimiento. Se le había olvidado decir que la mayor parte de esos ascensos que había repartido cuidadosamente en los cinco años en que José Pedro estuvo en la empresa habían tenido que ver mucho con los apellidos de los candidatos, especialmente dentro de la cúpula directiva que con tanto esmero cuidaba. Había visto a aquel hombre medir los despachos y hacer obra en las oficinas tan solo para conceder dos metros más de espacio a uno de los pupilos premiados o para colocar una molesta columna a alguien caído en desgracia.

Tardó un mes en enterarse de que justamente su llegada había supuesto el destierro de planta para uno de los profesionales más antiguos de la casa, señal inequívoca de cuál iba a ser su futura carrera. Los mensajes de Luis Oriol eran implacables. Sabías si te iba a ir bien en la empresa en función de las, sibilinas o no, maniobras del jefe de la plantilla y se preocupaba mucho porque esos mensajes

fueran claramente recibidos por su destinatario. No concedía treguas y raramente segundas oportunidades. Caer en desgracia ante su criterio había sido siempre sinónimo de que tenías cortadas las alas y se había acabado tu carrera en la firma. No eras un hombre de la marca y seguramente ya no lo serías jamás.

Aunque nunca se cayeron bien ni llegaron a intimar, José Pedro había pasado con creces sus pruebas a base de esfuerzo, trabajo y resultados. Argumentos que no dejaban resquicio para que el duro puño de Oriol se estampara nunca en su puerta, su nómina o su prestigio. Y no había sido solo eso, sino también el apoyo del director general que, liberado temporalmente de su círculo habitual de perseguidores y animadores, se acercaba con un succulento plato de jamón en la mano.

—Jamón del bueno. Esto sí que no te lo van a dar los americanos. Más vale que te gusten las hamburguesas porque te vas a hartar.

El comentario, como todos los que hacía Enrique Espina, fue recibido con carcajadas festivas por parte del grupo al que, en ese momento, se acercaban nuevos compañeros. Nunca jamás el ingenio de un hombre había recibido tantos aplausos como los que se le prodigaban de forma constante a este directivo que, sin tener absoluta idea de qué era la tecnología, había sido elegido para crear y desarrollar la filial en la que el grupo había depositado parte de sus esperanzas futuras.

Gran jugador de mus, fumador de puros y *gourmet* agradecido, el *capo di capi* estaba acostumbrado a hacer los negocios a la antigua usanza, al más puro estilo de grandes comilonas en los mejores restaurantes utilizando las

buenas relaciones personales y echando siempre mano de un discurso que repetía sin cesar las vanaglorias del grupo al que pertenecía la empresa.

No se había molestado jamás en adaptar esa retahíla a los nuevos tiempos, a nuevos clientes o a nuevos mercados. Cuando escuchaba en las reuniones la gran oportunidad que suponía la internacionalización y el provecho que estaban sacando de ella competidores más ágiles, soltaba la socarrona frase:

—Y allí, ¿qué se habla y qué se come?

Carcajada general y tema cerrado hasta que el siguiente incauto volviera a sacarlo en alguna reunión. Estaba acostumbrado a trabajar en el grupo líder y defendía la postura de que «con lo bien que lo hemos hecho aquí y el dineral que ganamos, no tenemos necesidad, como otros, de ir a buscar el negocio a ningún otro sitio. El negocio nos llega solo por ser quienes somos».

No era la visión del futuro que tenía José Pedro y mucho menos en el sector en el que se movían. Había tenido la muestra suficiente en la primera reunión de trabajo que mantuvo con Espina, cinco años atrás. Sentados ante la mesa de caoba de la sala de reuniones y con una taza de café en las manos, el hombre que iba a dirigir el destino de la empresa recibió a su director de ventas para intercambiar las primeras impresiones sobre el desarrollo de su puesto:

—¿Qué vamos a vender? —le había preguntado José Pedro.

—Todo.

–¿Todo?

–Somos el primer grupo de este país y si entramos en un sector tendremos que ser capaces de ofrecer de todo a los clientes.

–Ya, pero bueno, eso es una fórmula que puede ser válida en el sector de distribución, pero no en este. Quiero decir que con todo ¿te refieres a que vamos a vender tanto *hardware* como *software*? ¿Vamos a ser multimarca? ¿Vamos a tener desarrolladores?

Enrique Espina consideró que aquel comentario era un poco molesto y se decidió a zanjar la cuestión:

–Preséntame una propuesta de cómo lo ves y lo hablamos en cuanto la tengas.

Esa fue la forma en que el director de ventas recién llegado a la empresa tuvo como primera misión decidir y diseñar la oferta de la compañía y fue también la manera en que se convirtió en alguien imprescindible para aquel hombre que en ese momento engullía lascas de jamón con palpable deleite.

La despedida duró dos horas y cuando salió de allí tuvo la impresión de que se había liberado de una atadura que no le dejaba crecer del todo, que dejaba atrás un mundo que no le había pertenecido nunca y del que tampoco él formaba parte y que tenía la oportunidad de escribir la mejor parte de su historia profesional el lunes siguiente a las 09.00 de la mañana.