

Una chica menuda con una camisa de rayas, parapetada detrás de un inmenso mostrador, mira a Marcos con indiferencia.

—Tengo una cita con Mireia.

Después de llamar por teléfono, la chica le indica al treintañero que espere en cualquiera de los sofás negros de la entrada.

El joven se hunde en el sofá. El bajo del pantalón se eleva por encima de los tobillos dejando al descubierto unos calcetines negros impersonales. Se recoloca la corbata y palpa el bolsillo de la americana para comprobar que está el móvil. Delante de él, sobre una mesa baja, varias revistas de informática que todos ojean y nadie lee. Marcos observa las grandes letras doradas pegadas en el frontal del mostrador que forman el nombre de la compañía: Everon. Es la tercera entrevista desde que decidió cambiar de empresa.

Diez minutos más tarde, el ruido de unos tacones pisando el parqué inunda la sala. Aparece Mireia, una mujer de unos cuarenta años.

Marcos se levanta de inmediato.

—Hola, ¿qué tal? Soy Mireia. Iremos a la sala Girona.

La sala Girona es estrecha y pequeña. Una gran mesa acapara el espacio y apenas caben dos sillas. Mireia se sienta y lo invita a sentarse.

—Empieza a hacer calor. ¿Te ha costado mucho llegar a aquí?

—No, no, conozco la zona.

Abre una carpeta que ya estaba encima de la mesa y saca el currículum de Marcos. Le echa una ojeada.

—¿Conoces nuestra empresa?

—Sí, claro. Además, tengo referencias de personas que trabajan aquí.

—Está bien. Mira, vamos a hacer una cosa: primero, hágame de ti y luego te cuento un poco quiénes somos y lo que buscamos para este puesto. ¿Te parece?

—Sí —le dice mientras observa a través de la ventana a unos jugadores de golf que caminan por el césped.

—Vale, cuéntame tu trayectoria laboral.

Marcos sopla levemente y durante más de diez minutos explica toda su vida laboral, desde que empezó de becario como programador de JAVA hasta la empresa actual, donde realiza tareas de jefe de proyecto, arquitecto o consultor, dependiendo del cliente. En total, más de diez años en seis compañías diferentes, todas ellas consultoras.

—Bien, me interesa sobre todo el puesto actual. Veo que llevas más de tres años en la misma empresa.

—Sí, qué remedio, con la crisis no era fácil buscar algo mejor.

—Y ahora quieres cambiar. ¿Por qué?

—Por razones económicas.

—¿Alguna otra razón? ¿No quieres progresar? ¿Nuevos retos?

—Pues no. No se me ocurre nada. Simplemente, quiero ganar más dinero.

—¿Y qué aspectos de tu trabajo actual están relacionados con el puesto?

—Todos. Soy jefe de un proyecto, trabajo en casa del cliente y lo tengo contento. Es el objetivo.

—Entiendo que estás en un puesto de gestión. ¿Qué habilidades tienes en ese campo? ¿Cuál es tu estilo de liderazgo?

—No meterme en líos. Dejo hacer a mi equipo.

—Dime algún ejemplo de tu habilidad como gestor o líder de equipo.

—Sí, claro, tengo varios. —Marcos piensa y continúa—: Por ejemplo, recuerdo que uno de mi equipo siempre estaba navegando por Internet. El cliente tenía monitorizada la navegación y se quejó. Le dije al chico que se montara un proxy para saltarse la monitorización como hacía yo y listo. Problema solucionado.

—Bien, dime otro.

—¿Otro? Bueno, si tengo colaboradores externos, les doy fiesta sin que se entere su jefe, y así tienen un día de vacaciones más y los tengo contentos. Lo importante es no hacer ruido y tener mano izquierda. —Marcos alza levemente la mano izquierda y la mueve.

—¿Te consideras buen jefe?

—Sí.

—¿Y qué piensas de tu jefe actual?

—Es un hijo de puta.

—¿Qué quieres decir?

—Pues eso, que es un hijo de la gran puta.

—¿En qué sentido?

—En todos los sentidos. Le gusta putear a la gente. No lo puedo soportar. Quiero cambiar de trabajo para no verlo.

—Hablando de jefes, ¿cuál es la crítica más seria que has tenido de un jefe?

—¿La más fuerte? Ah sí, cuando era becario y me pillaron viendo películas porno en el trabajo. El jefe me gritó delante de todos y me dijo que me largara inmediatamente.

—¿Te echaron?

—No, qué va. Cuando se calmó, le comenté que controlaba su conexión a Internet, tenía su usuario y clave, y además, sabía qué tipo de páginas veía, que, por cierto, eran las páginas más raras que había visto en mi vida. Era un obseso, peor que yo. Al final tuvo que callarse.

—Bien. A ver, dime tres puntos débiles y tres fuertes.

—¿Débiles? —Marcos mira hacia la ventana y comprueba que ya no hay golfistas y empiezan a caer unas gotas de lluvia—. Pues mira, la verdad es que soy un salido. Veo a cualquier tía por la oficina y es que no puedo, es superior a mis fuerzas, me empalmo como un mono. Es un problema, y un punto débil, claro, porque no me puedo concentrar, tengo que ir cada dos por tres al lavabo. Un rollo.

»¿Otro punto débil? ¡Ah, sí! Me encanta perder el tiempo, hacer lo mínimo para que parezca que trabajo. Soy muy vago, eso sí, pero el cliente no lo nota en absoluto.

»Y el tercero... déjame pensar... Bueno, me gusta mandar y, de vez en cuando, ridiculizar a alguien de mi equipo; pero más que nada para desahogarme, luego nada, le doy un par de días de vacaciones y listo. Hay que tener mano izquierda. —Marcos vuelve a mover la mano izquierda y sonríe.

Mireia escribe sin parar en una libreta.

—¿Y los puntos fuertes?

—No hacer ruido, tener contento al cliente y que pasen los días. No me implico nada y dejo que todo siga igual, tal como dicte el cliente. Que si quiere un informe con muchos colores y grandes palabras incomprensibles, pues ahí está; vaya, un pelota, un falso y con cero iniciativa —contesta Marcos con contundencia.

—Muy bien. Vamos a ver, y en el caso de colaborar con nosotros, ¿qué te gustaría hacer dentro de tres años?

—Lo tengo claro. No me gustaría seguir en esta empresa. Mi objetivo es estar en un cliente final, en una de esas grandes compañías, como un banco, una aseguradora, lo que sea. Y no en un departamento técnico en el que tenga que hablar con los proveedores como nosotros, sino en el Departamento de Negocio. Quiero ser el que pida las cosas. Esos que dicen: «Pues ahora me cambias el aspecto gráfico porque al director le da la santísima gana, y de paso, mírate el tema de calidad, porque esa empresa que tenéis contratada no nos acaba de gustar; mírate esta y calladito, que estás más guapo, y por cierto: echa de una vez a esos de testing, me tienen hartos». Eso es lo que quiero ser de mayor. Ser el jefazo y pedir cosas porque me da la gana y ser el más listo. Ese es mi sueño.

—¿Crees que los jefes no hacen nada?

—Los que son idiotas es posible que sacrifiquen su vida por la empresa. Pero los listos, los que dominan el mundo, no necesitan trabajar, solo mandar. Ahí quiero llegar yo.

—¿Y mientras tanto?

—Mientras tanto, tragar, trabajar lo menos posible y que no se den cuenta, al menos, el cliente, que pague y todos contentos.

—Veo que eres muy práctico y ambicioso. Pero ¿qué más puedes aportarnos?

—Nada más. Vuestra empresa me importa una mierda. Eso sí: tú déjame con el cliente y en tres años no me vas a ver, y vosotros cobrando sin ningún tipo de problema.

Ha parado de llover y vuelven los golfistas a la hierba.

—Bueno, Marcos... ¡Ah!, por cierto, el inglés.

—Estoy hasta los cojones del inglés.

—La verdad es que para este puesto no es necesario, pero ya sabes, siempre es mejor saber inglés por si acaso. —Apunta algo en el papel y saca un documento de una carpeta que tiene a su derecha.

—Bien, si te parece te hablo un poco de nuestra compañía y del puesto. Como sabes, Everon es una empresa española con más de mil trabajadores. Tenemos oficinas en Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla. Básicamente nos dedicamos a la consultoría informática. El noventa por ciento de nuestros colaboradores trabaja en el cliente y solo un diez por ciento en proyectos o servicios gestionados directamente por nosotros. En definitiva, nos dedicamos al alquiler de personal. El mecanismo es sencillo: nosotros te pagamos treinta mil al año y le cobramos al cliente entre un treinta o un cuarenta por ciento más. En tu caso, yo creo que podemos sacar un cuarenta. Te vas al cliente y nos olvidamos de ti completamente. Tú cobras lo estipulado cada mes y nosotros lo mismo. Dependiendo del cliente harás un montón de horas extras, evidentemente sin cobrarlas, y serás la última mierda. Si el cliente se cansa, pues a la puta calle. Más que Everon Consulting, somos Cárnicas Everon. Vendemos carne fresca y joven a precios competitivos. —Mireia sonríe—. Respecto al puesto, pues nada, el típico jefe de proyecto que hace de enlace entre el jefe de proyecto del cliente y un equipo de desarrolladores de otras empresas. Tendrás que hacer Power Points de seguimiento para el jefe de proyecto del cliente y que este se los mande a su jefe. Serás como su secretario. ¿Qué te parece?

—Lo que me imaginaba.

—Perfecto. Eso sí: para finalizar este proceso de selección tendrás que entrevistarte con el cliente. Más que nada porque se aburren y les encanta descartar candidatos y poder elegir. Por cierto, veo que has puesto cuarenta y cinco brutos al año; lo veo complicado, quizá treinta y cinco. Bueno, eso ya veremos, depende de cómo te vendas al cliente.

—No te preocupes por eso: traje, corbata, un buen rollo tecnológico salpicado con menciones a las últimas tecnologías, tipo cloud, extrem programing, y me lo como con patatas. Son como niños.

—Perfecto. ¿Tienes alguna pregunta? —Mireia muestra cierta impaciencia.

—¡Ah!, pues sí. Dicen que en una entrevista siempre hay que hacer preguntas, queda bien, se trata de parecer interesado por la empresa. Te preguntaré sobre la formación

continuada.

—Típica pregunta. Solemos enviar un formulario cada año para preguntar a nuestros empleados sus preferencias, pero nunca reciben ninguna formación. Lo hacemos para disimular, nada más. ¿Alguna otra pregunta?

—No, todo bien. Es una gran oportunidad para mí. Estoy muy ilusionado.

—Pues nada. —Mireia se levanta y acompaña a Marcos a la entrada—. Te dejo, que tengo una cola de recién licenciados ávidos por comerse el mundo. A esos los vendemos a peso. Empieza a subir la demanda y el mercado está movidito. ¡Ah! y vienen todos con un inglés perfecto, no como tú... —Mireia le sonríe.

—Hombre, claro, han tenido que irse fuera.

—Es posible. Muchas gracias por tu tiempo y ya te diremos algo después de la entrevista con el cliente.

—Gracias a vosotros.

Marcos se acerca al mostrador para coger algunos caramelos polvorientos de un platito y se fija en los pechos firmes de la chica menuda.

—¿El lavabo? —pregunta saboreando uno de fresa.

La chica le indica una puerta a la derecha. Marcos nota el sabor rancio del caramelo.