

## ¿BUSCANDO EMPLEO?

**Por Jorge Manrique**

El anuncio aparecía claro en el mapa de los clasificados de un periódico de amplia circulación nacional: "¡Profesionales! Vinculación inmediata en puestos gerenciales". Unas líneas en un tipo de letra más pequeña completaban el sueño de tener empleo: "Se solicita profesionales de todas las áreas. Gerencie proyectos y póngase el sueldo que quiera".

Un ingeniero agrónomo que lleva dos años buscando empleo en un país en recesión económica, no lo dudó. Llamó al teléfono que aparecía en el aviso y concretó una cita para el día siguiente a las nueve de la mañana en una casa de dos plantas del Barrio La Soledad, en Bogotá. "Le recomendamos venir bien presentado, pues lo entrevistarán nuestros asesores internacionales", fue lo último que escuchó antes de colgar el teléfono.

Nueve de la mañana, día lluvioso, tráfico pesado, pero ahí estaba, puntual, el aspirante a gerente. Un total de 25 personas de todas las apariencias fueron tomando asiento en un pequeño salón de conferencias adornado con fotos de distintas ciudades de Estados Unidos. Todos iban a lo mismo.

Comienza la inducción. "El gerente lo llevan ustedes por dentro, sólo hay que despertarlo y ponerlo a producir". Viene la teoría de mejoramiento continuo, productividad y motivación. Ya son las 12 del día. Hora de almuerzo y nos vemos aquí mismo a las dos de la tarde.

En la tarde, otra descarga de cómo progresa la gente sin pensar en los \$800 del bus, los \$4.500 del almuerzo o las cuentas de fin de mes.

"Todo está dentro de uno", repetían todas las personas que desfilaban frente al grupo. En la tarde el grupo se había reducido a la mitad. "Mañana seguimos con esta inducción a las nueve de la mañana", dijo la señora de pelo teñido que cerró la jornada.

Nueve de la mañana. Cinco personas persistían en su empeño de ser gerentes. "¿Saben lo que cuesta un curso de inglés?... Si no lo saben los invitamos a que averigüen...Tomen el directorio telefónico y cada uno averigüe 10 institutos donde enseñen inglés. Hagan eso en la tarde y mañana nos vemos aquí". Así se resumió la inducción del segundo día.

Tercer día. Nueve de la mañana. Dos personas se presentaron con la lista de institutos de lenguas y los precios de los cursos. "Definitivamente ustedes dos son las personas con más visión... ¡Bienvenidos al mundo gerencial! Ustedes se van a poner el sueldo que deseen sólo tienen que ganarse las bonificaciones por los cursos de inglés que vendan... El mundo los espera para que triunfen". Con estas palabras y después de tres días de "interesantes" teorías administrativas, los aspirantes a gerentes conocieron su destino: "vender cursos de inglés".

El ingeniero agrónomo se despidió a eso de las 11 de la mañana. En la tarde lo estuvieron llamando insistentemente a su casa. El teléfono repicaba incesantemente, pero se aguantó las ganas de contestar. Ya no quería ser gerente, pues estaba ocupado revisando los anuncios clasificados de ese día.