

*Érase una vez en un país muy cercano que llevaba varios lustros sumido en una profunda crisis, se decidió realizar una cumbre de vendedores. El objetivo era que todos pudieran promocionar su actividad empresarial y así, conseguir incrementar sus ventas.*

Al encuentro acudió un representante de cada tipo de empresa, con el fin de resaltar las virtudes de su colectivo.

Como moderador, se eligió a Pepito Grillo, por su actitud siempre crítica, pero constructiva y por su larga trayectoria como Consultor jefe del Reino.

**El Patito feo** fue el elegido para representar al sector de *los Autónomos*.

Inició su exposición remarcando que ellos, los Autónomos, eran el colectivo más denostado del Reino, pero que gracias a su labor profesional, funcionaban la mayor parte de los servicios.

Ensalzó que contratar trabajos a Autónomos, representaba un ahorro de costes al eliminar intermediarios y que su dedicación a un único proyecto a la vez, incrementaba la calidad y personalización del servicio como ningún otro sector podía ofrecer.

Pepito Grillo agradeció la intervención del representante de los Autónomos y antes de que este bajase del atril, le preguntó:

*¿Pondría la mano en el fuego por todo su colectivo, al decir que sus costes son los más bajos, y que su cuidado en los acabados del servicio son los de más alta calidad?.*

*¿No es verdad que en algunos casos la factura final se ve incrementada por un mayor número de horas facturadas o por costes adicionales en los materiales?.*

*¿Existen demoras en la entrega de los trabajos, por emprender diversos proyectos a la vez y así garantizarse la continuidad en su actividad?.*

Un murmullo recorrió toda la sala. Se oyeron comentarios como “No te puedes fiar” y “Esto con nosotros no pasaría...”

La siguiente en exponer las excelencias de su colectivo fue Caperucita, que había venido acompañada de su abuelita y representaba a las Empresas Familiares.



Caperucita hizo hincapié, en que no había ningún otro colectivo empresarial que ofreciese un mayor grado de calidad y mejor conocimiento del servicio, que una Empresa Familiar.

– La excelencia se obtiene con la experiencia y empresas que llevan varias generaciones realizando una misma labor. Pueden ofrecer un valor añadido a cualquier advenedizo que acaba de iniciarse en la venta del servicio.

Esta vez la pregunta de Pepito Grillo fue directa:

– Cuando habla de tradición y continuidad en las Empresas Familiares, pero éstas, están ahora dirigidas por la segunda o tercera generación de las personas que la fundaron y consolidaron: ¿realmente qué existe y qué se conserva de la experiencia acumulada dentro de la empresa? ¿Me diría que en todos los casos, ser familia, aporta un certificado de calidad, de que esa persona es el mejor profesional que existe para el trabajo que desempeña?.

Esta vez, ni El Padrino pestañeo.

Le tocó el turno a **Pinocho** en representación de las Pymes. El cuál se había convertido tiempo atrás en el flamante dueño de una prospera empresa de carpintería con varias delegaciones repartidas por todo el Reino.

Su exposición se centró en que las Pymes eran el sector mayoritario dentro del tejido empresarial del Reino. Y que su especialización, pero también su posibilidad de acometer más de un proyecto a la vez, les hacia la tipología de empresa ideal en la que confiar cualquier negocio.

Pepito Grillo, sólo le hizo una pregunta al representante de las Pymes:

– ¿No es cierto que cada vez más, su actividad se está centrando en la búsqueda de Autónomos que hagan el trabajo que se les ha solicitado?.

Y que en muchos casos no tienen un control de la profesionalidad con la que se desarrolla el trabajo. ¿En estos casos, qué aportan de valor añadido a esa labor?.

Por último, le tocó el turno a Marco de los Apeninos, como representante de las Grandes Corporaciones , al cuál dejaron intervenir al final porque siempre estaba viajando, y no sabían si habría retraso en alguno de sus vuelos inter-Reinos.

Marco resaltó que si las Grandes Corporaciones eran las que más vendían, se debía precisamente a que ofrecían la mejor relación calidad-precio de todos los sectores.

Por este motivo, las Grandes Corporaciones eran y seguirían siendo, las que siempre se llevarían “la venta al agua”.



Pepito Grillo preguntó a Marco, como representante de las Grandes Corporaciones:

– ¿Qué volumen de ventas obtienen las grandes corporaciones directamente por sus propuestas? ¿Y cuánta de la producción obtenida está vinculada a que para el comprador, es más fácil argumentar frente a su consejo de administración, el darle un proyecto a una multinacional que a otro tipo de empresa de menor relevancia? .



Y así llegó a su fin la ronda de intervenciones de los representantes, y se dio paso a múltiples conversaciones entre los distintos tipos de empresarios que se habían dado cita allí aquel día.

Todos parecían haber ganado y a la vez, haber perdido. Pero lo maravilloso fue ver como se generaba lo que años más tarde se denominó “El Mestizaje Empresarial.” Que no fue otra cosa que potenciar la búsqueda del mejor proveedor para cada negocio. Indistintamente de a qué segmento profesional perteneciese.

*“Moraleja: Contrata por lo que realmente te ofrecen y necesitas, no por el tipo de colectivo al que representan.”*

Y así, todos vivieron felices y “vendieron” perdices.

Colorín, colorado, este Post se ha acabado y espero que te haya gustado.