

El lunes temprano el teléfono distrajo la atención de Samuel mientras ingresaba al nuevo módulo de proveedores del ERP (Enterprise Resource Planning). Era Matthew quien con tono conciliador le pidió volver a reunirse antes del medio día porque había estudiado la situación y quería presentarle alternativas más proactivas de cara al próximo reto, que era la entrega de redes de agua y alcantarillado para los edificios menores que estaría a cargo de otro contratista.

Ya en la reunión extraordinaria Samuel repasó el reporte que había obtenido del módulo de gestión de proveedores. Este reporte era nuevo y no fue bien visto inicialmente por algunos gerentes de proyectos porque, según ellos, sub-ponderaba a subcontratistas que a su parecer eran buenos y los ayudaron en momentos críticos, como era el caso de Water Pro. No obstante, Samuel veía un reporte apropiado, con sustentos y criterios fácticos, pero solo él parecía convencido. Matthew tenía en su maletín algunas copias de actas de recepción de trabajos pasados que trajo con la intención de mostrarle a Samuel que históricamente habían hecho un buen trabajo, dichas actas eran firmadas por diferentes gerentes de proyectos de Building Solutions; su intención era poner paños fríos a la situación, dado que en realidad él mismo quería dar un nuevo enfoque a su empresa, pero el trajín del proyecto consumía su tiempo y lo obligaba a postergar cambios de los que aun no tenía un diagnóstico salvo el reporte que llegó a Samuel, el cual se desdecía de la historia e idea que tenía él sobre la empresa fundada por su padre.

La reunión transcurría sin sobresaltos cuando sonó el teléfono; era el gerente comercial quien se encontraba reunido con el alcalde. “Hola Samuel, lamento mucho la interrupción, ¿estará por ahí Matthew?”, extrañado Samuel le contestó que sí pero que estaban en medio de una reunión. “Discúlpame la insistencia, apreciaré tu apoyo, es un mensaje importante para ti también ¿podrías poner el alto par-



1. Son tres los niveles de desarrollo en la toma de decisiones de una organización que definen su estilo de gestión: opiniones, hechos y datos.

lante para explicarles? Tomará un par de minutos”. Samuel consintió; después de todo, podría interesarle. El gerente comercial les comunicó que el alcalde estaba deseoso de recibir el proyecto para la habilitación urbana de las nuevas escuelas de la zona, esto sumaría a la calificación de responsabilidad social. Este trabajo era complementario al programa de obras de responsabilidad social que tenía pero, adicionalmente, implicaría beneficios en impuestos y

créditos futuros pero debía iniciarse rápidamente con un contratista confiable, debido a que habría mucha atención de la prensa.

¿Qué tiene Water Pro que todos la recomendaban?, se preguntaba Samuel. El reporte que tenía parecía claro, además Water Pro había ingresado al sistema de alerta de contratación dada su baja performance en calidad, pero parecía que nadie creía en los reportes, solo él y el área que los generaba. “Bueno, veremos las posibilidades



SISTEMAS BASF:
CONCRETE • EMACO • MBRACE
THOROSEAL • SONOGUARD
UCRETE • POLIUREA
MASTERFLOW

**DISEÑO, EVALUACIÓN, REPARACIÓN, REFORZAMIENTO,
 IMPERMEABILIZACIÓN Y REVESTIMIENTO DE
 ESTRUCTURAS**








Tel.: 51-01-348-3899 | redes@gonquez.com.pe | gonquezsac@yahoo.com

Contacto: Luis Gonzales:
 Cel. 987256446 | luis@gonquez.com.pe

www.gonquez.com.pe

gonquez 