

# Parodia Digital

Por Daniel Mordecki  
23 de diciembre de 2001

**En el diálogo que va a continuación cualquier semejanza con la realidad no es más que una pura y deliberada coincidencia.**

## Obra en 1 acto

En un lejano país, en una empresa remota, tan pero tan irreal como ineficiente, el señor Pérez, a la sazón Gerente de Sistemas, es llamado a una reunión en la que González, Gerente General, Domínguez, Gerente de Ventas y García, Gerente de Marketing están analizando el lanzamiento de un nuevo producto al mercado: el Súper Pack.

Pérez es llamado a la reunión para consultarle sobre la capacidad de implementar una solución informática que de soporte al lanzamiento del Súper Pack al mercado, una estimación muy grosera del costo y un esbozo de cronograma.

La conversación es la que sigue:

*González:* Pérez, buenos días, estamos con Domínguez y García planificando el lanzamiento del Súper Pack al mercado. Usted sabe que la situación está muy dura, la competencia nos amenaza y el Súper Pack es la respuesta adecuada. De hecho, va a ser el emprendimiento más importante de los próximos 12 meses. Cree que vamos a poder fácilmente adaptar los sistemas para la venta del Súper Pack.

*Pérez:* Si los sistemas si, eso es fácil, **el problema es otro.**

*González:* Como que el problema es otro?

*Pérez:* El problema es la base de datos. Si le agregamos otro set de lockeos, los buffers de almacenamiento de rollback van a colapsar, y lo más probable es que todo se pare. Ya lo vengo diciendo hace tiempo, **lo que pasa que en esta empresa nadie lo quiere escuchar.**

*García:* (con voz inocente) ¿que son los buffers de almacenamiento de rollback?

*Pérez:* **es muy complicado de explicar**, pero ya no podemos agregar más lockeos, porque sinó van a reventar, y ahí si que va a estar lindo.

*González:* pero usted Pérez no me había dicho que con esa máquina nueva, que dicho sea de paso nos costó un ojo de la cara, ese problema iba a quedar resuelto.

*Pérez:* eso era **otra cosa**. No son los buffers de almacenamiento de rollback, sino los buffers del cluster, que eso si funciona bien.

*Domínguez:* A mi estas discusiones me aburren, por no decir que me calientan: Pérez, le voy a confesar una vez más que los buffers, culsters y rollbacks me importan un cuerno. No puede ser que cada vez que hay que hacer algo, tengamos que discutir diez horas de cosas que nadie entiendo. Usted solo tiene que decir si se puede o no se puede adaptar los sistemas.

*Pérez:* claro así es fácil: yo les digo que se puede y después el problema es solo mío. La cosa no es así, **mi trabajo es tomar en cuenta todos los problemas**. Si usted Domínguez no quiere conocer la realidad y prefiere ignorarla es su problema.

*González:* bueno, bueno, no empecemos a elevar el tono, focalicémonos en el problema. Pérez: que

necesitaríamos para arreglar eso de los bafers o como se diga.

*Pérez:* es que para arreglarlo **no se puede arreglar solo lo de los buffers**: hay que tocar 258 programas, cambiar la base de datos, cambiar la versión del Sistema Operativo y lo más probable es que después de hacer eso, el equipo quede chico y haya que hacerle un upgrade.

*González:* todo eso.

*Pérez:* **en principio si**

*García:* no, pará, vos nos estás jodiendo. Arrancamos con la implementación del Súper Pack, que en definitiva es un producto más, y ahora hay que cambiar todos los equipos y hacer todo de nuevo. No se puede solo hacer un programita para vender el Súper Pack y listo

*González:* (interrumpiendo) Pérez, ¿cuanto puede salir?

*Pérez:* **depende**

*González:* ¿de que depende?

*Pérez:* **de si lo quieren hacer bien o no**. Porque yo conozco como son las cosas. Ahora todos dicen que quieren hacer bien las cosas, pero después todo viene con prioridad cero y ahí empiezan los problemas. **En esta empresa todo es de apuro**. Es muy lindo y divertido pedir cosas, pero somos nosotros los que tenemos que hacerlas.

*González:* ¿y eso influye en el precio?

*Pérez:* y claro, porque pagamos más ahora, pero ahorramos después, en cambio, si siempre estamos atando con alambre, como en lo del Pro Pack que lanzamos hace seis meses, **después siempre terminamos pagando tres veces** más por ahorrar unos vintenes.

*González:* y entonces ¿Cuanto cuesta hacerlo bien?

*Pérez:* habría que pedir un presupuesto, **yo así en el aire no le puedo decir**.

*Domínguez:* pará, siempre la misma historia: ahora vas a decir que tampoco puedes decir un plazo. porque en lo del Pro Pack, que tanto mencionas, prometiste hacerlo en 3 meses, te dimos toda la plata que pediste, y todavía estamos haciéndolo a mano, y ya pasó el doble de tiempo.

*Pérez:* **eso es otro problema**. El Pro Pack funciona perfecto, el tema es de comunicaciones. **Yo les dije** que no había que poner tantas imágenes en las pantallas.

*García:* ¿y como vas a vender un producto como el Pro Pack sin mostrarlo? ¿Vos estás loco?

*Pérez:* no, pero si iban a poner tantas imágenes tendrían que haberlo dicho **antes y no después que estaba todo hecho**.

*Domínguez:* si, ahora la culpa de que los sistemas anden como el culo es nuestra

*González:* (interrumpiendo) no empecemos. Mantengamos la conversación en tono profesional. Pérez, en resumen, ¿se puede implementar la aplicación para vender el Súper Pack en un tiempo razonable? Suponga por un momento que ponemos el dinero que sea necesario.

*Pérez:* y, poder se puede, **pero no es solo un tema de dinero**.

*González:* No dijo recién que había que hacer no se que cambio de los bafers?

*Pérez:* si, de los buffers, pero no es solo dinero, los recurso no se compran, se forman, y usted ya sabe que tenemos el proyecto del Pro Pack, el cambio de las comunicaciones, la conexión de la sucursal nueva, la migración del servidor de correo y el monitoreo de seguridad que nos pide auditoría. **Si usted me dice cual dejar de hacer**, podemos hacer lo del Súper Pack

--- continúa indefinidamente.

