

EN VIVO Y EN DIRECTO

Ni fútbol ni toros, adrenalina



**RAIMOND
TORRENTS**

En este sector nuestro de la organización de eventos hay tipos que responden a perfiles muy diversos. Ya he escrito antes sobre los oportunistas, los piratas y los intrusos, pero esta vez quiero hablar de los profesionales de verdad, los que están haciendo actos de empresa por vocación, los que saben trabajar bajo presión, los que hacen milagros (de hecho es sólo apariencia, los milagros no existen), los que se pirran por una sobredosis de adrenalina... Porque afortunadamente, como las meigas, haberlos haylos.

Me gusta charlar con ellos porque, irremediabilmente, y aunque empecemos la conversación alrededor de unas cervezas y unas tapas hablando de fútbol o de toros, siempre terminamos hablando de lo mismo, esto es, de eventos, de creatividad, de la industria, o de cosas afines. En general es gente tan apasionada con su trabajo que pocos de ellos hacen jornadas laborales de menos de diez horas (no pretendo que ello sea un elogio, simplemente es un dato), gente que cuando habla de eventos habla de comunicación, que disfruta explicando lo que han hecho o lo que le viene por delante y gente que sabe que está inmersa en una dinámica de locura y que, de vez en cuando, se pregunta ¿qué he hecho yo para meterme en estos líos? Sin obtener respuesta, al cabo de dos segundos, afilan lápiz y vuelta al trabajo.

Los profesionales de verdad, al menos los que yo conozco, tienen muy clara la función de su trabajo y cuando creen que una idea es buena para su cliente, la defienden a capa y espada, incluso con vehemencia, aunque ello les reporte una discusión con quien les paga. Tienen claro que entre otras cosas son consultores y decirle que sí al cliente en todo, antes o después, se paga y muy caro.

Esta es la gente que sabe decir que no, que esto no es lo mío y llama a tal persona de mi parte que te lo va a solucionar bien, bonito y barato (y sin comisiones de por medio, servicio puro). Es la gente que no acepta briefings a medias o que detecta cuando un concurso está amañado o cuando un proveedor es, o no, de fiar. La profesión y la experiencia tienen estas cosas.

Hablando con profesionales de los de verdad te das cuenta que en España trabajamos bien. ¿Qué digo bien?, ¡como los mejores!. Aquí los buenos saben crear como latinos, planificar como alemanes y producir con presupuestos españoles. Pas mal!

Señor cliente, cuando vaya a seleccionar un proveedor de eventos, antes de pasarle briefing y encargarle un proyecto, pregúntele a qué se dedica (usted lo supone pero puede ser interesante ver lo que su interlocutor responde), quién es, qué experiencia tiene y cuál es su metodología de trabajo. No hace falta saber mucho de eventos para descubrir quién es bueno y quién un oportunista, quién lo lleva en la sangre y quién sólo pretende hacer dinero vendiendo eventos porque se cotizan al alza.

Los buenos de verdad valoran la importancia del servicio al cliente, saben dar y saben exigir, son perfectamente conscientes de que el día D a la hora H todo ha de funcionar como un reloj y que su papel aunque vital debe ser invisible. No se erigen en protagonistas de un evento, y no ejercen de tales. Todo fluye, todo funciona y los problemas, que los hay siempre, se solucionan sin hacer ruido, sin carreras, sin gritos, como si lo hubiesen hecho toda la vida. Lo han hecho toda a vida.

A los buenos el directo les va, la presión les motiva, la adrenalina les pone, creen en lo que hacen, se emocionan, discuten los presupuestos y defienden a sus proveedores y a su personal como si fueran de su familia, no sólo saben reconocer sus errores, sino que saben aprender de ellos, y a la mínima, eso sí, hablan de eventos y más eventos como si no existiesen ni el fútbol ni los toros. ¿Toros? ¿Qué son los toros?