

GANA POR LO QUE SE SABE. NO POR LO QUE SE HACE

Un ingeniero que fue llamado a arreglar una computadora muy grande y extremadamente compleja... una computadora que valía 12 millones de dólares. Sentado frente a la pantalla, oprimió unas cuantas teclas, asintió con la cabeza, murmuró algo para sí mismo y apagó el aparato. Procedió a sacar un pequeño destornillador de su bolsillo y dio vuelta y media a un minúsculo tornillo. Entonces encendió de nuevo la computadora y comprobó que estaba trabajando perfectamente.

El presidente de la compañía se mostró encantado y se ofreció a pagar la cuenta en el acto.

- ¿Cuánto le debo? preguntó.

- Son mil dólares, si me hace el favor.

- ¿Mil dólares? ¿Mil dólares por unos momentos de trabajo?

¿Mil dólares por apretar un simple tornillito? ¡Ya sé que mi computadora cuesta 12 millones de dólares, pero mil dólares es una cantidad disparatada! Le pagaré sólo si me manda una factura perfectamente detallada que la justifique.

El ingeniero asintió con la cabeza y se fue.

A la mañana siguiente, el presidente recibió la factura, la leyó con cuidado, sacudió la cabeza y procedió a pagarla en el acto, sin chistar.

La factura decía:

Servicios prestados:

Apretar un tornillo..... US \$1 dólar

Saber qué tornillo apretar.... US \$999 dólares

Para todos aquellos profesionales que día a día se enfrentan con la desconsideración de quienes por su propia ignorancia no alcanzan a entenderlos.

RECUERDA:

" SE GANA POR LO QUE SE SABE. NO POR LO QUE SE HACE" .