

Un teletrabajador diferente

Si alguien tenía dudas de que el fenómeno del teletrabajo existe y crece día a día, mire lo que se puede hacer con un puñado de caracoles.



Por Ignacio Quartino

joven de 29 años difícilmente hubiera imaginado que se ganaría la vida vendiendo caracoles, cráneos de jabalí, o frascos de perfumes por Internet. Pero sí, Manuel se vio seducido por la compra-venta y productos exóticos a través de la web, y mal no le fue...

¿Cuál ha sido tu carrera laboral?

Trabajé en Netgate durante 6 años desempeñándome en la parte comercial como ejecutivo de cuenta.

¿Cómo ingresas al mundo del teletrabajo? ¿Fue una decisión propia o se fue dando solo?

La fecha de mi ingreso al mundo del teletrabajo fue el 11 de diciembre de 2004, y fue una decisión propia, incentivada por el flujo de mercaderías que se intercambia a través de Internet. Esto me llevó a investigar acerca de la posible demanda de nuestros productos autóctonos.

Datos

150: es el número de clientes que Pouso trata con frecuencia a través de Internet en 6 meses de trabajo, con una particularidad: ninguno de ellos tiene procedencia uruguaya ni sudamericana.

Vive conectado on-line. Prefiere que le escriban correos a que lo llamen por teléfono, porque el mail es más dinámico para comunicar datos concretos, antes que digitar siete números. Con esta descripción, podría afirmarse que Manuel Pouso reúne todas las características de

un teletrabajador convencional. Pero no.

Manuel no trabaja en la industria del software para una empresa extranjera, ni ofrece sus servicios a la distancia para ser contratado por una compañía multinacional. Es más, pocos años atrás, este

¿Qué es lo que hiciste y cómo es hoy tu rutina de trabajo?

No tengo una rutina fija de trabajo. Todo depende de la demanda que surge por parte de los clientes. Por ejemplo, hay veces que me decreto libres entre semana. Pero también hay sábados y domingos que tengo que estar un buen rato sentado frente a la computadora.

También me paso horas en ferias buscando un objeto para poner a la venta y, de vez en cuándo, viajo al Interior por motivos laborales. En total, hago un promedio de 5 a 6 horas diarias de trabajo.

¿Cómo te comunicas con el cliente extranjero?

Vía mail. Alguna vez telefónicamente pero no es lo común. Tener conocimiento de inglés y de francés me permite lograr una comunicación fluida con los clientes.

¿Cuántos trabajos a distancia has hecho y cómo han sido?

Mi caso es distinto al teletrabajador común, ya que vendo productos por Internet y no servicios. He vendido más de 200 productos en 6 meses.

¿Quiénes son los potenciales compradores de tus productos?

Particulares que hasta el momento son todos del exterior y de los destinos más exóticos que te puedas imaginar. Mi núcleo principal de clientes se encuentra en Estados Unidos (quizá el 80 por ciento de las personas que trato es norteamericano), pero también suelo negociar con gente que vive en Taiwán y Singapur.

¿Cómo es la metodología de trabajo?

Lo puedo dividir en tres etapas: primero consigo el producto, después le saco fotos, y por



Perfil

Nombre: Manuel Pouso.

Edad: 29 años.

Lugar de nacimiento: Buenos Aires, Argentina.

Estado civil: Soltero.

Señas particulares: Se define como un chico normal al que se le ocurrió una idea redituable a través del teletrabajo. La perseverancia y la búsqueda de nuevos nichos de mercado son sus principales aliados a la hora de desarrollar con éxito su trabajo. Nació en Buenos Aires, vivió en Francia, y en 1985 se radicó en Montevideo. "Viví en los mismos países que Gardel", acota con una sonrisa. Además, es hincha fanático de Peñarol y le encanta jugar al fútbol.

último lo publico en un sitio llamado Ebay.com, un sitio de subasta on-line.

¿Qué incidencia tiene ese portal para tu trabajo?

E-bay es la columna vertebral; es el medio para colocar mis productos al resto del mundo. Al mismo tiempo se genera una cartera de clientes, lo que me permite continuar investigando y evaluando sus necesidades.

¿De qué manera te remuneran el trabajo?

Me envían el dinero a una cuenta en USA y luego la giro para Uruguay.

¿Qué rol cumple en tu vida laboral el teletrabajo o trabajo a distancia?

Es lo más importante a nivel laboral, y creo que es generador de posibles fuentes de trabajo para muchos que se animen a vivir del teletrabajo, sin necesidad de hacer grandes inversiones para montar una pequeña empresa, y eso es muy bueno.

¿Qué aspectos mejorarías o corregirías del teletrabajo?

Creo que deberían continuar los esfuerzos por disminuir los costos de conexión y

comunicación. También me parecería adecuado que se elabore algún tipo de normativa que proteja el teletrabajo.

¿Qué perspectivas tienes para este año?

Las mejores. Continuar conquistando nichos de mercado y asesorar empresas en el uso de esta magnífica herramienta. Una vez que empezás a conocer las oportunidades que te puede dar este sistema de trabajo, te das cuenta de que es una profesión que no tiene techo.