



La entrevista a Evan Rosen que publicamos estos días en **a:Ditoday** establece un concepto interesante que podríamos relacionar directamente con el que debería ser el papel de los vendedores respecto a las diferentes herramientas y organizaciones creadas en torno a su profesión. La llamada

“cultura de la colaboración”

, en yuxtaposición al individualismo, forma parte de los fundamentos que sustentan

a:Ditoday

desde su inicio y que debería conformar el de toda asociación de quiosqueros.

Precisamente, tal como define el significado mismo de la palabra, *“colaboración”* requiere de la participación de más de una parte; colaborar con uno mismo es un juego de palabras fruto de una endogamia enfermiza que sólo se justifica en el lenguaje demagógico de algunos políticos.

La *colaboración* de los vendedores en **a:Ditoday** es, en esencia, el objetivo mismo de su existencia; preámbulo para lo que venimos llamando “conciencia de grupo” la que sin duda dará paso a la colaboración activa ante los problemas comunes, substancia conjuntiva de la acción-reacción del grupo como unidad.

La *colaboración* de los vendedores en las asociaciones es un deber para estos y viceversa. Con esta aseveración no pretendo decir que los vendedores deban participar, acatar y apoyar cualquier decisión proveniente de la cúpula asociativa, evidentemente ese comportamiento deberá ser el resultado espontáneo de una decisión libre e individual; tampoco que las asociaciones tengan derecho a exigirlo, ya que, el que se de, sólo será resultado de la correcta toma de decisiones y de una adecuada comunicación de las mismas a sus asociados; cuando afirmo que la colaboración es un deber de ambos, me refiero a la obligación de asumir su papel como elementos indispensables en toda estructura basada en el principio de “tensesgridad”, tal como es a nuestro entender el entramado organizado en defensa de sus intereses.

Una estructura constituye un sistema de tensesgridad si se encuentra en un estado de

Colaboración en tensegridad

Escrito por Administrator

Sábado 09 de Abril de 2011 00:00

autoequilibrio estable formado por elementos que soportan compresión (asociaciones) y elementos que soportan tracción (asociados). El EQUILIBRIO entre esfuerzos de ambos tipos de elementos dotan de forma y rigidez a la estructura, a la vez que se caracterizan por su gran resistencia, ligereza y economía de materiales.

Los vendedores, eje fundamental de los objetivos de las asociaciones, tienen la obligación de asumir su parte en la cohesión y equilibrio del sistema. Su papel tractor en la estructura debe unir al conjunto de asociaciones dispersas y desorganizadas (elementos rígidos de compresión que poseen la organización necesaria) creando una arquitectura de mercado adaptable y resistente a las presiones ejercidas por elementos externos (editores y distribuidores).

La tracción de los vendedores debe obligar a las asociaciones a adoptar posiciones de equilibrio y colaboración entre ellas, integrando todo el sistema de modo que al verse alteradas las presiones externas, sean estos, los vendedores, los que obliguen a sus asociaciones a reubicarse unas y otras guardando el necesario equilibrio que de cobertura y rigidez a los derechos de sus asociados que, como siempre hemos dicho, son y deben ser el único motivo de su existencia.