

H&O Editores

H&O Editores

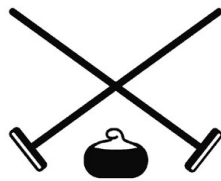
CURLING

H&O Editores

H&O Editores

Yaiza Berrocal

Curling



H&O Editores



H&O

Esta novela recibió una Ayuda a la Creación de la Comunidad de Madrid.

Primera edición: mayo de 2021

© De los textos: Yaiza Berrocal, 2021
c/o Agencia Literaria CBQ SL
info@agencialiterariacbq.com

© De esta edición:
Hurtado & Ortega Editores
info@hurtadoyortega.com

Imagen de faja: Mr. Zé
Diseño de colección: Silvio García Aguirre
Diseño y maquetación del interior: Carolina Hernández Terrazas
Corrección: Marc García García
Impresión: Bookprint

ISBN: 978-84-122832-4-2
Depósito legal: B 8004-2021

Todos los derechos reservados. Se prohíbe la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, y el alquiler o préstamo público sin la autorización por escrito de los titulares del *copyright*, salvo las excepciones previstas por la ley.

A mis padres

H&O Editores

H&O Editores

Economics are the method: the object is to change the soul.

MARGARET THATCHER

H&O Editores

H&O Editores

EL ORO DEL RIN

H&O Editores

H&O Editores

(1861: *En las dependencias de Sastrería una modista desesperada, madre soltera de un niño de pecho, pega fuego a las enaguas de tul. El fuego del candil se extiende por las telas. Mata a la modista en cuestión de segundos. Un incendio arrasa el escenario y la sala mientras el público, que acaba de entrar, lucha a empellones para salir del Teatro. Algunos mueren asfixiados en la estampida. Se calcinan la entrada, el escenario y buena parte de la sala.*

Se extinguen las llamas. Se recuperan algunos cuerpos. Se reconstruye el edificio. Entre los asiduos al Teatro se pone de moda comprar pequeños trozos de escombros que los vagabundos venden en la entrada: se considera de buen gusto regalárselos a las señoras con la inscripción «Recuerdo del incendio del Gran Teatro del Walhall».

PlusValue Group Solutions, coincidiendo con la efeméride del incendio, regaló facsímiles de esos curiosos souvenirs a los Abonados.)

(1893: *Estreno de la temporada. Empieza el segundo acto del Guillermo Tell de Rossini. Entre los alegres trombones y timbales, una bomba estalla en la platea y mata a veinte personas significadas y distinguidas; de ellas, al menos quince eran los principales mecenas del Teatro. Extremidades disparadas hasta la quinta*

planta. Astillas de hueso clavadas en las butacas. Moños ardiendo. Funciones canceladas. Grandes partidas de dinero perdidas. Semanas más tarde detienen a un anarquista; asume el crimen sin más complicaciones, aduciendo que sólo vengaba la muerte de su madre, quien treinta años antes murió en el mismo teatro; es ejecutado en el garrote vil ante un público excitado y temeroso. Antes de morir, el anarquista declara: «Mi deseo siempre ha sido sembrar el estupor». Mientras tanto, los derechos civiles de la ciudad están suspendidos y los burgueses tiemblan al acercarse al Teatro.

*Pero pasan los meses. Se restauran los desperfectos, se homenajea a los muertos, se reanudan las funciones. Al principio, por respeto o por superstición, las butacas de las víctimas quedan vacías. Luego son ocupadas de nuevo. Se representa *Manon*, de Massenet, interpretada por una contralto bella y de voz exquisita que se lleva las ovaciones del público.*

La gente olvida.

El equipo de marketing y publicidad de PlusValue Group Solutions diseñó unas visitas guiadas especiales con motivo del centenario del atentado, en 1993. Tuvieron un gran éxito entre el público. Se preparó una recreación histórica con actores profesionales que pretendían ser personas significadas y distinguidas de la época, esta vez con ropa ignífuga adecuada para la ocasión. El público pudo disfrutar de los efectos de pirotecnia controlados y se regalaron camisetas con el lema: MI DESEO SIEMPRE HA SIDO SEMBRAR EL ESTUPOR. Todavía pueden comprarse bajo demanda en la tienda online.)

(1994: un operario, nieto del anarquista, hace saltar chispas sobre material sensible en las dependencias del Teatro mientras se realizan tareas de mantenimiento. La barrera cortafuegos no está echada.

Esta vez, el Teatro arde.

No queda nada. Lo que ha sobrevivido de la sala y el escenario se expone ante la ciudad como el costillar de un cachalote. Una

rotunda soprano pasea por las ruinas y llora delante de las cámaras de los informativos nacionales. El humo cubre el cielo durante toda la semana.

Y cuando se despeja el cielo, se reconstruye el Teatro. En su reinauguración se estrena el Nuevo Espectáculo.

PlusValue Group Solutions S.L.U. tiene el honor de encargarse del servicio de Facilitación de Experiencias al Espectador.)

H&O Editores

DINÁMICA GRUPAL DE SELECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS PARA EL SERVICIO DE FACILITACIÓN DE EXPERIENCIA AL ESPECTADOR

I. Dado el enunciado:

Viajas en avión. Desgraciadamente, el motor del ala derecha falla y entra en combustión. Como consecuencia el motor se detiene. Como consecuencia os estrelláis en medio del océano Pacífico. Todos los pasajeros mueren en el acto excepto vosotros [nombrar a los participantes de la dinámica por su nombre de pila], que conseguís llegar a nado hasta la costa de un islote. En el islote existen tres zonas diferenciadas: la zona 1, la zona 2 y la zona 3.

La zona 1 es la orilla en la que estáis, a la que la resaca hace llegar el fuselaje del avión con algunos objetos que os pueden ser útiles.

La zona 2 es un cerro elevado en el centro del islote, árido pero con buena visibilidad del territorio y desde el cual podríais hacer señas y ser vistos fácilmente por avionetas y/o barcos.

La zona 3 es un lago de agua dulce rodeado de árboles frutales en el interior de la zona selvática.

Se plantea la pregunta:

¿En qué zona de la isla decides quedarte?

Con la indicación:

Justifica la respuesta y trata de convencer a tus compañeros de que tu decisión es la correcta.

2. Test de Rorschach

Nota para el evaluador: para la interpretación, ayudarse del cuadro interpretativo Hershel-Smart (1988).



APUNTES DE AJENJO WÜNDER SOBRE LOS RESULTADOS DE LAS PRUEBAS

CANDIDATA #I

Se presenta a la entrevista vistiendo una adecuada chaqueta de traje de lo que supongo lana, camisa blanca y pantalón negro; los tacones los explico por motivos de Baja Estatura y son de una altura razonable; la dejan al nivel de otros compañeros de Estatura Normal. La primera impresión no es negativa. Su pelo recogido aporta datos sobre su disposición (MÁRQUEZ ROBLES, Eleanor, 2012: «Interpretar las colas recogidas con horquillas y tensadas por encima del nivel de la barbilla: una aproximación cognitivista», en *Cuadernos de psicología del trabajo*, vol. II, pgs. 32-33). Observo no obstante que ha elegido unos pendientes de tonalidad carmín que simulan ¿tulipanes? Podría estar ante una narcisista de mucho cuidado o podría no estarlo: quizás sólo son sus «pendientes de la buena suerte» (MÁRQUEZ ROBLES, 2012), que denotarían más bien un estancamiento en la fase oral; en cualquier caso, dejo apuntado aquí el dato para hacerlo constar. En cuanto al saludo, se decanta por estrechar mi mano con convicción pero sin aplicar apenas fuerza sobre los dedos índice y pulgar en una oposición subterfuga hasta convertir el saludo en caricia que genera una fugaz

pero intensa Situación No Profesional. La proxémica, por lo demás, es estable durante todo el proceso de entrevista: unos cuarenta centímetros entre mi cuerpo y el suyo y unos veinte entre el suyo y el de CANDIDATO #2. Sudoración: la normal en un adulto expuesto a una situación de tensión continuada. Sospecho que la candidata podría ser poco planificadora y tener dificultades competenciales en la previsión a medio plazo dada su incapacidad para anticipar los desperfectos en su maquillaje a causa del factor sudor, que han sido acusados sobre todo en el cuello blanco de la camisa. Sonrisa: sí. La mantiene durante toda la entrevista, aunque debo apuntar que deja de resultar natural hacia los últimos veinte minutos, cuando aparecen algunos rasgos de agarrotamiento muscular en la zona liminar de las mejillas y lo que parece un tic nervioso sobre el labio superior, lo que me lleva a preguntarme: ¿me ha estado engañando? ¿La sonrisa era falsa desde un principio o se ha vuelto falsa en algún momento del proceso de entrevista? Por lo demás, es una bonita sonrisa que podría enmarcarse sin problemas en el paradigma de PlusValue Group.

Las respuestas a la dinámica grupal número uno no revisten mayor complejidad: sus opiniones aparecen espaciadas en el tiempo de forma armoniosa y aporta sin imponer, resultando receptiva y discreta. Elige el lago. Al ser preguntada sobre la dificultad de sobrevivir sin la esperanza de ser rescatados, sugiere *trabajar en grupo para generar nuevas dinámicas que permitan la subsistencia a largo plazo de la nueva comunidad*, demostrando así ciertas capacidades para adaptarse a nuevas situaciones, lo que podría ser interesante para PlusValue Group Solutions en el caso que nos atañe, es decir, la cercana flexibilización del convenio interno del Personal de Sala, que pasa a ser el de Facilitadores de Experiencia al Espectador. Sin embargo esta candidata no resulta tan convincente en la «prueba proyectiva número dos», durante el desarrollo de la cual trastabillea y

desentona al describir *un murciélago negro que se posa sobre una cabeza* (aplicando el cuadro interpretativo Hershel-Smart, 1988, estas no son buenas noticias para la candidata) para a continuación sacar a colación episodios de su pasado personal que no resultan relevantes en el caso que nos ocupa.

Conclusión: La entrevista confirma que la CANDIDATA #1 reúne características como Facilitadora de Experiencia del Gran Teatro del Walhall. Sin embargo, sospecho que me esté engañando durante la prueba prospectiva y varias señales paralingüísticas como la tos o los carraspeos me inducen a pensar que no es una persona por cuya sonrisa PlusValue pudiera poner la mano en el fuego. Los resultados de la «prueba proyectiva número dos» nos hacen temer que de incorporar a la candidata al equipo PlusValue debamos lidiar con una psique si no fracturada, sí indudablemente resquebrajada. No ayuda que se eche a llorar al final de la entrevista: denota poca contención y una pobre gestión de los sentimientos de carácter privado. Sugiero descartarla.

CANDIDATO #2

Aporta buenas referencias en el sector servicios, en el que ha colaborado durante más de cinco años, y formación específica en Industrias Culturales y Nuevas Tecnologías del Entretenimiento. Sabe estrechar una mano y combina la servitud con la virilidad en su uso de la fuerza física al repartir el peso de su mano sobre la mía. Nos separamos del saludo sin dificultad. Huele bien, a cardamomo y bosque (no encontramos bibliografía al respecto del cardamomo, pero el olor a bosque puede ser fácilmente interpretado, y a favor del candidato, por las teorías de RUBINS SOTELO, Mariano en *Dime cómo hueles y*

te diré cuál es tu lugar en la empresa: dimensión olfatoria en los Recursos Humanos, 2014). Sonrisa: sin simpatía, cordial y dura. Perfecta para los servicios a Espectadores de género masculino poco conectados con su lado emocional con los que frecuentemente trabaja PlusValue Group. A continuación transcribo su respuesta en la dinámica grupal número uno: *Se ha de ser estúpido para elegir el agua dulce. El agua de mar puede ser depurada. El agua dulce está estancada. Hay arañas y mosquitos, infecciones. Nuestro estómago en absoluto está preparado para el agua estancada ni para los mosquitos. Y, aunque el agua fuera potable, ¿cuál es el objetivo, por el amor de Dios? ¿Permanecer en la maldita isla desierta hasta el fin de nuestros días? ¿Realmente pensáis que PlusValue Group contrataría a alguien tan sumamente pasivo? La opción correcta es la playa. Zona uno. Esa es mi respuesta.* Aunque es fácil afearle cierta violencia discursiva hacia las opciones elegidas por la CANDIDATA #1, es cierto también que demuestra convicción y altas capacidades para hacer valer sus opiniones. Observo en su relato una fuerte conexión con el principio de realidad y buena disposición hacia las necesidades de la empresa. La «prueba proyectiva número dos» la responde con sensatez y acierto psíquico: dice ver *dos empleados de PlusValue Group trabajando cooperativamente para dar un buen servicio de Facilitación de Experiencia a los Espectadores que están a punto de entrar a disfrutar del espectáculo en el Gran Teatro del Walhall.* Sin embargo, y a pesar de toda la información eminentemente positiva que acabo de volcar sobre su candidatura, tengo que añadir dos detalles que me gustaría poder pasar por alto, aunque no me es posible. Primero: la posición de sus pulgares en relación al resto del cuerpo. Me doy cuenta de que sus pulgares se mantienen juntos durante todo el proceso de entrevista, es decir, colindando una y otra falange sin llegar a entrelazar las manos. Los brazos, por lo tanto, dibujan una V sobre su torso, cerrando esta parte de

su cuerpo hacia los demás. Malas noticias. El detalle número dos: el color del pelo de este candidato es tan indeterminado que me veo incapaz de describirlo, algo que me lleva a preguntarme qué color natural habrá debajo de ese color ficticio que parece la mezcla de muchos colores ficticios a lo largo del tiempo y que enmascara lo que el CANDIDATO #2 está tratando de omitir. Surgen preguntas: si es capaz de ocultarle a su entrevistador algo tan aparentemente nimio como el color de pelo, ¿qué no será capaz de esconderle a PlusValue? ¿Se debe el tinte a un velado desprecio del CANDIDATO #2 hacia algún aspecto que desconocemos, se materializa de esta manera tan burda? De ser así, ¿cuál es ese elemento indecible, oscuro, que nos intenta ocultar a toda costa? Me siento traicionado por el candidato #2 y eso no juega a favor de que me decante por su incorporación a la empresa.

CANDIDATO #3

Valoro muy positivamente su chaqueta sastre y la camisa gris a juego; además, su pelo es de color natural y sin estridencias. Su proxémica resulta algo distante y no es capaz de sostener la mirada durante más de un segundo, lo que atribuyo a rasgos de timidez que, aunque en otros tiempos hubieran hecho descartar su candidatura, teniendo en cuenta la información que arrojan nuestros últimos estudios de mercado en cuanto a atención al cliente valoramos como una característica *agradable para la experiencia del espectador*. Sonrisa: sí, suave y escurridiza y compatible con los servicios de recepción al espectador dentro de las posibles funciones como Facilitador de Experiencia. Descubro en la «prueba proyectiva número uno» sus capacidades para adaptarse a los requerimientos de la empresa y sus habilidades

competenciales como líder que se deducen de su elección. Transcribo a continuación su respuesta: *Las decisiones a corto plazo no son algo que valore una empresa como PlusValue. Quieren que pienses más allá. En la playa ni siquiera duraríamos un par de días. ¿Cuánto tiempo puede llegar a emplear una persona en idear un sistema desalinizador de agua marina? Y ¿realmente PlusValue Group valora positivamente que contemplemos una solución ex machina de los problemas de subsistencia? Sólo clamando ayuda, es decir, delegando responsabilidades cuando es necesario, y esto implica la cualidad de saber discernir cuándo es necesario, puede un empleado ser digno de la confianza de PlusValue. No somos dioses. Tenemos que delegar. La respuesta es hacer una hoguera en el montículo más alto de la isla desierta.* Me gusta su predisposición al trabajo en equipo y las competencias asertivas y de previsión a medio plazo, que sin duda resultarían útiles para el servicio de Accesos al Teatro. En la «prueba proyectiva número dos» dice ver *una bestia bicéfala con mandíbula sangrienta devorando un animal más pequeño, que debe de ser su hijo.* Si nos atenemos a la bibliografía existente sobre respuestas como esta o similares, no hay de qué preocuparse.

Sin embargo, ¿es eso que se transparenta en su camisa a la altura del antebrazo un tatuaje? Mucho me temo que queda fuera del proceso.

CANDIDATO #4

Lo cierto es que mi análisis no puede ir más allá de considerar el atuendo como correcto (camisa y traje que, si bien no alcanzan la categoría de impecables, coinciden con las *Nuevas Tendencias de los Recursos Humanos* recomendadas por PlusValue Group en el Encuentro de Líderes de Equipo celebrado

en Huesca el pasado año, a saber: informalidad que transmita creatividad y despreocupación hacia las normas sociales, de forma que de su presencia se induzca un espacio de distensión para el Espectador que influya positivamente en la reputación de la empresa como facilitadora de experiencias placenteras) y su saludo como adecuado. Las respuestas a las pruebas uno y dos no encajan en ningún parámetro interpretativo de la bibliografía existente al respecto. Rescato algunas expresiones que considero sugerentes: en la «prueba proyectiva número uno», afirma escuetamente que *un sitio puede ser igual de bueno o malo que cualquier otro*; durante la siguiente «prueba proyectiva número dos», el candidato relaciona la mancha del test de Rorschach con *una mancha bonita*. Nada puedo opinar sobre estas aseveraciones puesto que carezco de un respaldo objetivo, aunque me gustaría dejar constancia de que su actitud es dócil y me aventuro a vaticinar que su perfil profesional es el adecuado para esta nueva era que se propone iniciar PlusValue Group Solutions S.L.U. ya que cumple con características como: ausencia de temperamento contestatario, suavidad de carácter, marcado factor anodino de la personalidad. Sobre el factor sonrisivo: su sonrisa, aunque inquietante por la blancitud, es real, y el candidato se muestra capaz de sostener la mirada durante largos momentos que generan una complicidad con el sujeto mirado difícil de pasar por alto. ¿Está buscando PlusValue Group, tal y como se me ha comunicado, un nuevo tipo de empleado para su equipo de Facilitación de Experiencia, es decir, alguien que lleve más allá el paradigma servicial tradicional de las relaciones acomodador-espectador para pasar a convertir el servicio en una experiencia novedosa más acorde a los requerimientos de estos nuevos tiempos? La respuesta, hasta donde sé, es que sí. El candidato se mantiene inmóvil y con disposición inexpresiva mientras informo al resto de los candidatos de que PlusValue Group Solutions,

s.L.U. les desea toda la suerte del mundo en su búsqueda de empleo.

El candidato seleccionado responde al nombre de Eusebio Morcillo.

Para que así conste, a continuación firma:

Ajenjo Wünder, Gestor de Talento del Servicio de Facilitación de Experiencia al Espectador del Gran Teatro del Walhall

CIRCULAR INFORMATIVA A LOS FACILITADORES DE
EXPERIENCIA AL ESPECTADOR DEL GRAN TEATRO
DEL WALHALL

Apreciado/a trabajador/a [insertar nombre de pila]:

Si recibes este correo es porque acabas de incorporarte a nuestro equipo o porque deseamos seguir contando contigo en PlusValue Group Solutions, esta vez para nuestro ilusionante nuevo proyecto de Facilitación de Experiencia en el Gran Teatro del Walhall; sea como sea, ¡felicidades! Como quizás ya sepas, el Gran Teatro del Walhall tiene la intención de hacer de su reinauguración un hito en el mundo del espectáculo, así que es el momento de prepararse para dar lo mejor de nosotros mismos en el apasionante reto que nos propone nuestro cliente. Esto significa dejar atrás un pasado de hostilidades de los colaboradores hacia PlusValue y abandonar la pasividad y las quejas que en los últimos tiempos se han convertido, sinceramente, en un lastre bastante pesado para el progreso de la empresa. A continuación nos gustaría detallarte algunas de las Novedades más importantes que deberás tener en cuenta para tu desempeño como Facilitador de Experiencia en el Gran Teatro del Walhall.

Es primordial que sepas que el Gran Teatro del Walhall tiene una idea democrática del deseo. Todos deseamos cosas, ¿no

es así? ¡Y qué maravillosos pueden llegar a ser nuestros anhelos! Cuando se les da la oportunidad, las personas demuestran ser profundamente creativas. Pues bien: a lo largo del verano se han llevado a cabo estudios de mercado, grupos de opinión, encuestas remuneradas y consultorías con agencias de big data especializadas.

Las conclusiones han resultado francamente interesantes. La primera: existe una demanda, pero faltaba la oferta; como comprenderéis, eso es algo que un teatro como el Walhall no se puede permitir. ¿De qué demanda estamos hablando? ¿Os suena el nombre de Richard Wagner? Pues bien: en su día Wagner imaginó una obra que contuviera todas las demás obras, la Obra con mayúsculas, la obra absoluta y primigenia del tiempo en el que todavía no se habían separado las artes. Música, danza, pintura y literatura se fundirían en una sola expresión para elevar al espectador, liberarlo de su condición humana y convertirlo así en Algo Más. Esa era la idea, más o menos. Wagner nunca pudo llevar a cabo su sueño; hay que tener en cuenta que en su época no existían los medios necesarios para ello.

La buena noticia es que por fin tenemos esos medios. A menudo los pensadores se avanza a las posibilidades técnicas de su momento. Wagner no pudo imaginar los recursos que tenemos hoy en día a nuestro alcance. De haberlo hecho, sin duda habría aplaudido la propuesta del Walhall. En su época no existían la realidad virtual ni los equipos de sonido de inmersión. Se tenían que conformar con figurarse las historias que nosotros podemos vivir. No conocían el significado de la *gamificación de la experiencia*. No se había desarrollado un conocimiento tan exhaustivo de la relación entre la capacidad humana de emoción suprema y los deportes de contacto. A pesar de que no existe ninguna parte de nuestro cerebro dedicada a la “elevación espiritual”, si miramos nuestro lóbulo frontal encontraremos con facilidad la zona que regula la serotonina.

Afortunadamente las herramientas avanzadas que nos brinda hoy en día la neuropsicología nos han abierto la posibilidad de comprender la verdadera naturaleza del placer.

De nuevo, ¿cuál es esa demanda que el Gran Teatro del Walhall se ha propuesto satisfacer? Según lo vemos nosotros, la que es lógica en unos ciudadanos del siglo veintiuno. Pensadlo. ¿Quién, en nuestra sociedad moderna, siendo sujeto de pleno derecho, va a permitir que se le imponga un espectáculo que no ha sido diseñado exclusivamente para él y que lo relega a un disfrute moderado? No: lo que los estudios han concluido es que nuestro público potencial pide a gritos una revolución; un espectáculo capaz de arrebatarles la atención con tal velocidad que los suspenda como individuos sin que ni siquiera se den cuenta, que arrase sus mentes y sus cuerpos para dejar tras de sí un placer tan extremo y frenético que quede fuera del alcance de lo que pueden imaginarse deseando.

Es el momento del Espectáculo Total.

Ha sido diseñado por expertos de todos los ámbitos. En el equipo creativo encontraréis musicólogos de renombre y jugadores de la NBA, gestores culturales reputados mundialmente, diseñadores y, por supuesto, un sólido equipo de economistas. Esta transversalidad ha permitido que el Gran Teatro del Walhall se vea en disposición de ofrecer un espectáculo único en el mundo. ¿Incluye ese espectáculo historias de enorme profundidad moral sobre los grandes valores que nos conduzcan a reflexionar sobre la dimensión trascendente de la que participamos? Sí. ¿Deportes extremos? También. Y realidad aumentada, inmersión sensorial, experiencias transmedia, opciones personalizadas, juegos de apuestas en tiempo real. Y es que ¿no están cerca, tan cerca que se tocan y casi se confunden, todos los espectáculos que el ser humano es capaz de disfrutar? ¿No despiertan emociones, al fin y al cabo? ¿No nos conducen al entusiasmo y a la catarsis colectiva?

Os adjuntamos el nuevo Procedimiento Operativo por el que deberéis regiros a partir de ahora.

¿Qué esperamos de vosotros?, os preguntaréis. Bueno, en el nuevo concepto de programación para esta temporada que comienza ya no tienen cabida los parámetros por los que nos regíamos hasta el momento. En pleno siglo veintiuno no podemos seguir dando un servicio pasivo a las necesidades de nuestros clientes. Hemos de ser activos. Proactivos. Incidir de verdad en el placer. Veréis que se sustituye el antiguo concepto de Atención al Espectador, con el que no trabajaremos más. En su lugar, los especialistas de marketing del Gran Teatro del Walhall nos ruegan encarecidamente que usemos el nuevo término de «Facilitación de Experiencias al Espectador», que han acuñado especialmente para vuestro servicio y que nos parece mucho más acorde con nuestros nuevos objetivos.

Deseamos que sean de vuestro agrado tanto como del nuestro.

Debéis tener en cuenta que nos definimos como una empresa puntera e innovadora capaz de dar respuestas a las nuevas situaciones de forma eficaz. Con esto no queremos asustar a nadie. Pero por supuesto entenderéis que si en los siguientes meses observamos que la respuesta a nuestras nuevas necesidades no se está dando de la forma en la que debería nos veamos obligados a tomar decisiones.

Por favor, devolvednos firmado el contrato que encontráis en el adjunto.

Un afectuoso abrazo,

PlusValue Group Solutions, S.L.U.

P. D.: ¡Por cierto! Las reclamaciones que algunos de vuestros excompañeros interpusieron sobre el asunto de la paga de Navidad y las horas extra se han resuelto a nuestro favor. Y es que la negatividad no lleva a ningún lado, chicos. Así que ¡bien por vosotros!