

Una extrabajadora de una empresa que vende aspiradoras a 2.300 € denuncia un presunto caso de estafa piramidal

El enigma Kirby

JAUME RIBELL

¿Cuánto dinero estarían dispuestos a pagar por una aspiradora? Aunque fuera la mejor del mercado, seguro que si de buenas a primeras le dijeran que cuesta 2.300 € se negarían en redondo a adquirirla, ¿verdad? Bien, pues aunque parezca mentira, hay mucha gente que ha comprado aspiradoras a 2.300 €. Incluso a mayor precio. Se llaman Kirby, pero el hecho de que la empresa que las comercializa tenga todas las trazas de organizar sus ventas en forma de estafa piramidal, ha hecho levantar muchas sospechas alrededor de la actividad de esta empresa, cuyas aspiradoras ahora se llaman Tristar. **Rosi González**, una vecina de Canovelles lectora de Revista del Vallès, encontró trabajo en esa empresa gracias a nuestra sección de ofertas de empleo. Y éste es el relato de lo que allí vio.

OFERTA IRRECHAZABLE

Todo empezó cuando Rosi y su novio se hipotecaron. "Yo soy peluquera, pero buscaba lo que saliera para ganar más, sino no llegábamos a fin de mes", recuerda. Así, ambos empezaron a buscar ofertas de trabajo, hasta que en las páginas de esta Revista encontraron una que decía que la empresa Dirtaway, sita en Rubí, buscaba personal. Ambos respondieron y fueron citados para realizar una entrevista. "En principio era para teleoperadora, pero al final me cogieron de comercial", explica. "Se trataba de vender aspiradoras. El problema es que valían 2.300 €, de los que el vendedor sólo se queda 250 €".

¿Y cómo se puede vender una aspiradora a ese desorbitado precio? Pues eso justamente les enseñaban allí, con un lenguaje y unos métodos ciertamente peculiares. "Te comían el coco hablando del esfuerzo, del éxito personal, de conseguir metas, de cómo crearles la necesidad a la gente a la que se la teníamos que vender...". Pero... ¿realmente alguien paga esa cantidad por un electrodoméstico que aspira? ¿Qué tiene esa aspiradora que no tenga cualquier otra aspiradora? Pues que se trata de un modelo industrial "que tiene mil chorradas. Y sólo por la ralladura



Xavier Solanas

Rosi González, de 24 años, ha querido denunciar su caso como escarmiento público.

de cabeza que te enseñan a hacerles a la gente, muchos de ellos se la acaban quedando. Aunque sea para sacarse de encima al vendedor, que puede pasarse 2 ó 3 horas en la casa", ya que se venden sólo a domicilio con la excusa de que

a la persona a la que llaman le ha tocado una limpieza gratuita para demostrar el poder de la Kirby-Tristar.

El caso es que los cogieron a los dos. "Y al principio todo iba muy bien, todo bonito y perfecto",

¿Qué es exactamente la Kirby-Tristar?

Según la web de la empresa (www.kirby.com) 'la Kirby' (si bien ahora llamada Tristar, al menos en España), adopta su nombre de su creador, **Jim Kirby**, un inventor norteamericano con más de 200 patentes a su nombre que diseñó su primera aspiradora en 1906. Asimismo fue el fundador de The Kirby Company, empresa norteamericana dedicada a mejorar esas primitivas aspiradoras hasta llegar al actual sistema, que afirman que "filtra el 99% de las partículas, incluyendo los alérgenos del hogar", como los ácaros del polvo. Pensada inicialmente para usos industriales, su unidad de potencia básica dispone de una turbina "rediseñada con la ayuda de la NASA". Entre sus características, destacan también un "sistema lumínico que ilumina los rincones más oscuros", un "proceso de enjabonamiento para moquetas de secado rápido" o un pulidor y abrillantador de suelos, aparte de numerosos filtros de todo tipo y para toda superficie. En España se empezó vendiendo por 3.000 €, y la cantidad que piden por ella varía según la sucursal. Precio que, dado el amplio margen a la baja que tiene, siempre suele variar en el proceso de demostración a domicilio, tras una llamada a la oficina para que el jefe del vendedor le permita hacer un supuesto descuento personalizado a la persona interesada. Si bien basta darse una vuelta por las tiendas de segunda mano de internet para encontrar numerosos compradores de la Kirby que la revenden hasta por una tercera parte de lo que les costó para recuperar ni que sea parte de la inversión. Actualmente la empresa extiende su radio de acción por más de 70 países.

LA DENUNCIA

"Los métodos se asemejan a los de una secta: a una compañera la echaron porque decían que olía mal"

recuerda. Pero pronto empezó a darse cuenta que los métodos de esa empresa no eran demasiado ortodoxos...

TODOS A DAR PALMAS

9:00 de la mañana. Es hora del *morning meeting* (reunión matinal): los agentes comerciales (así les llaman) se reúnen con sus superiores para "cantar nuestras ventas del día anterior. Para explicar cómo lo conseguimos. Ellos te aplauden y dicen ¿veis? Aprended, así se hace", haciendo sentir a los que no venden como fracasados. Pero eso no es todo. Muchos otros ex trabajadores de la empresa relatan cómo en esa reunión se produce 'el baile de la Kirby'. O lo que es lo mismo, un momento en que se pone el himno de la empresa, y empleados y responsables se ponen a cantar, bailar y dar palmas para "incentivar el espíritu de equipo, de familia".

Lógicamente, Rosi empezó a pensar que aquello se parecía bastante a una secta. "No en el sentido estricto, ya que te puedes ir cuando quieres y no te quitan tu dinero ni nada de eso, pero sí en el sentido que te comen el coco". Ella, al entrar en la empresa y como hace mucha otra gente, se informó por internet del lugar en el que se había metido. Y allí se destacó la caja de los truenos: "Estaba todo lleno de comentarios de ex trabajadores que decían que huyéramos de esa empresa como del diablo. Que habían perdido parejas, amigos y familia por meterse en la espiral de esa empresa, que te acaba dejando sin tiempo libre ni vida propia. Tu familia pasa a ser la empresa". O como lo llaman ellos, 'la vida Kirby'. Pero a pesar de los recelos, decidieron seguir adelante "porque se tenía que pagar la hipoteca, y se trataba de trabajar como fuera para que el piso no se lo quedase el banco".

EMPIEZAN LOS PROBLEMAS

Todo esto ocurría en marzo de este año. Las cosas iban bien porque ellos conseguían vender aspiradoras, que era de lo que se trataba. "Si vendes una, te dan un pin. Si vendes 10, otro pin de más valor. Te van condecorando", explica. Hasta que si llegas a diez ventas al mes, te hacen jefe de