

equipo. A los tres meses seguidos vendiendo diez "te hacen DPS, que es como un reclutador de nuevos comerciales". Hasta la meta que te marcan, que es conseguir tu propia distribuidora de aspiradoras: "Cuando eres un gran vendedor, puedes montar tu propia oficina. Es exactamente la estructura de las estafas piramidales".

Por ello, en verano "4 ó 5 compañeros" empezaron a ver que eso olía ciertamente mal. La primera fue **Judith**, una compañera de Sabadell con la que Rosi había entablado una buena amistad "y que también quiere que se dé su testimonio", si bien no pudo acudir a la entrevista. Al poco tiempo a Judith "la invitaron a irse". Pero lo más pintoresco es la razón: "Le dijeron que olía mal". Ante tal esperpento, Judith se fue directa a pedir consejo a un abogado laboralista para investigar la actividad de esa empresa. "Y claro, lo que fue conociendo nos dejó aún más alucinados", relata Rosi. "El abogado dijo que ese contrato era papel mojado, pero claro, que estaba bien atado legalmente".

EL MÉTODO

"Utilizan formas de venta muy agresivas, y para conseguirlo lavan el cerebro a los empleados"

Y es que les habían hecho un contrato mercantil como comerciales autónomos. Eso sí, Rosi recuerda que nadie les advirtió de ello: "Cuando llegas allí sólo te comen el coco. No hacen nada más. Te dicen que te puedes enriquecer de forma fácil y rápida, que sólo vendiendo unas cuantas aspiradoras al mes puedes cumplir tus sueños". Además les dan incentivos "como viajes gratis por ventas realizadas o convenciones en hoteles con todo pagado, donde nos pasamos el día oyendo a los jefes explicando cómo se vende y viendo como van condecorando a los que más han vendido".

Así pues, nadie les avisó que al cabo de unos meses les llegaría una carta de la Tesorería de la Seguridad Social reclamándoles unos buenos euros. En su caso, le reclaman 319 €. A otros de sus compañeros, según el tiempo en la empresa, les han reclamado más de 500 €. "Y es una deuda que yo ahora no tengo otro remedio que asumir", denuncia. Todo ello sin contar con que deben desplazarse "hasta donde haya un posible cliente, sea Girona o Santa Coloma, pagándote tú los desplazamientos y las comidas. Y si no vas,

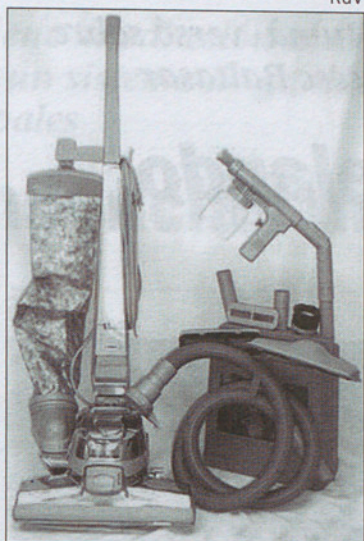


Imagen de la aspiradora Kirby, a la que recientemente han cambiado el nombre a Tristar.

no vendes". Y sin contar también con que al no tener un contrato como empleados al uso, no sólo no tienen Seguridad Social ni cotizan en ella, sino que "no hay nóminas. Unos meses después de entrar allí los dos pensamos en comprar un coche, pero no pudimos financiarlo porque nos dijeron que eso no eran nóminas. Seguro que no debe ser ilegal y que tienen las espaldas bien cubiertas, pero allí nadie te avisa de nada".

Por eso ha decidido contarlo: "Por eso y porque cuando fui a cobrar las ventas que me debían ocho en el último mes y dos del anterior, me dieron mucho menos de lo que me tocaba. Entonces fue cuando decidí que esto se tenía que explicar". Por ello quiere que se conozca su testimonio: "Porque yo he picado y no quiero que nadie más pique. Es una estafa. Y finalmente nos fuimos porque por mucho dinero que ganes, te acabas sintiendo fatal por engañar así a la gente", concluye.

El mejor medio para encontrar trabajo

Más allá de la mala experiencia de Rosi con esta peculiar compañía, ella misma es la primera que quiere "dejar bien claro que Revista del Vallès no tiene ninguna culpa de lo que hagan sus anunciantes". Y es que poco después de abandonar Dirtaway y sus aspiradoras Tristar, tanto ella como su novio volvieron a encontrar trabajo en breve gracias a la bolsa laboral de esta Revista: "Yo ahora estoy en Duna Tecnics y estoy muy satisfecha. Son una empresa seria con todas las garantías, no tengo queja alguna. Y mi novio también encontró trabajo en otra empresa poco después. Los dos estamos contentos con los nuevos empleos", afirma. Añadiendo que desde que vive en Canovelles, hará cosa de tres años, "la mejor forma para encontrar trabajo sigue siendo comprar el Vallès. Es el mejor. Así de claro".

UN NEGOCIO LIMPIO

Esa es la versión de la otra parte, de los que aún trabajan en Dirtaway o cualquier otra sucursal que vende aspiradoras Tristar, "que no olvidemos que aunque hayan cambiado el nombre, a saber por qué, sigue siendo Kirby". Según afirman, su empresa cumple todas las normas de la legalidad vigente y achacan las críticas a "ex trabajadores que no consiguieron los objetivos esperados y ahora sienten rencor por la empresa y envidia de los que sí han conseguido triunfar". Eso es lo que Rosi afirma que les decía "el jefe, que era muy consciente de lo que decían de ellos, básicamente gente que había estado allí y también había visto que eso era algo muy raro".

Pero no hemos podido corroborar si eso es cierto porque, tras repetidos intentos, esta Revista no ha podido ponerse en contacto con el director de la oficina de Dirtaway en Rubí, quien a través de su secretaria ha declinado hacer declaraciones argumentando que "no le interesa".

En definitiva: unos afirman que son una empresa seria que vende aspiradores que valen lo que cuestan, y otros que esa empresa pronto será investigada por la policía si no lo está siendo ya. La tercera vía es la que han tomado otras empresas acusadas en su día de tener estructuras de estafa piramidal, como Herbalife o Amway (por poner dos ejemplos sonados), que ante el escándalo producido por sus actividades, decidieron poner a todos sus comerciales en plantilla y de esta forma no dejar dudas abiertas sobre su legalidad.

Veremos cómo acaba el enigma Kirby. Pero sea como sea, no olviden que si deciden comprar un producto al precio que sea, la última palabra es siempre la suya.

EL BISTURÍ

Cerdos sin piernas

¿Se imaginan que de pronto les subieran el sueldo neto en 200 € mensuales? No estaría mal, ¿verdad? Pues eso es justo lo que ha hecho **Enzo Rossi**, un empresario italiano de 42 años, propietario de la marca de pastas Campofilone, que ha decidido aumentar en esa cantidad el sueldo de todos sus empleados que cobrarán 1.000 € netos o menos. ¿Y eso por qué? Se preguntarán. ¿Se ha vuelto loco el amigo Rossi? ¿Es descendiente de Santa Rita, patrona de los necesitados? Nada de eso. Lo que ocurre es que Rossi decidió implicarse en la problemática mileurista (que se ve que también afecta a Italia), y decidió que, por un mes, él y su esposa -también socia de la empresa- vivirían con un sueldo de 1.000 € cada uno. ¿Y cuál fue el resultado? Pues que el bueno de Rossi sufrió en sus propias carnes la falta de 'pasta' que tantos mileuristas sufren cada final de mes. Y es que el día 20 a Rossi ya no le quedaba ni un euro. Estaba a cero. Y todo ello sin hacer grandes dispendios. Ni mucho menos: lo gastó tan sólo en las necesidades básicas: que si comida, que si facturas, que si gasolina. Y en 20 días ya estaba sin blanca. Y entonces pensó, ¿qué haré los diez días que quedan de mes? Y como vio que tendría que hacer lo que el resto de mileuristas (es decir, tocarse lo que no suena y rezar para que no llegue ningún gasto imprevisto), decidió dar un paso adelante y declarar ese aumento a toda su plantilla. Claro que el hombre tampoco es tonto: estamos ante una jugada maestra de márketing, ya que nadie en su sano juicio, criticará negativamente una iniciativa tan bien parida. Y de rebote, su marca ganará notoriedad, buena imagen y posiblemente aumente las ventas. Y todo ello con un simple aumento de sueldo que, de bien seguro, en el balance anual le saldrá mucho más barato que las costosas campañas publicitarias. Y es que, si no fuese porque la pasta Campofilone no se vende por aquí, desde luego habría ganado un nuevo cliente en mí. No puedo dejar de declararme fan de un señor que afirma: "Estamos volviendo al siglo XIX, cuando en mi pueblo decían que los cerdos nacían sin piernas porque los jamones debían ir para los señores". Todo un ejemplo a seguir, este Rossi. Tomemos nota los empresarios de aquí. ♦♦ **JAUME RIBELL**

