

Hablamos con María, una joven que trabaja de comercial en una conocida empresa del sector. Probablemente cualquier joven que esté buscando trabajo se ha encontrado con estas ofertas, las cuales, además, llaman a los candidatos que dejan su CV. Estas empresas hablan de ascensos vertiginosos y grandes beneficios, un horario de trabajo totalmente flexible y un método que, según ellos, beneficia a los buenos trabajadores. ¿Qué hay de cierto en todo esto?

Tinta Roja: María, trabajas para una empresa comercial, cuéntanos, ¿cómo conseguiste el trabajo?

María: Fue sencillo. Había acabado la carrera ese mismo verano y no encontraba trabajo de nada. Al principio empecé a buscar "de lo mío", y no me importaba trabajar de prácticas (osea, gratis) Al poco tiempo vi que aquello era imposible, que si iba a dar el currículum en mano me decían que no estaban como para contratar a nadie o que incluso iban a cerrar y si lo echaba por internet veía que ya había cientos (e incluso miles) de personas que habían echado su CV en esa oferta.

Así que ya empiezas a echar de cualquier cosa, de manera indiscriminada. Y eché para trabajar de comercial. Sé que no es mi sueño pero pensé que era una manera de empezar a trabajar, a cotizar, a coger experiencia y, por una vez, a dejar de vivir de mis padres. Sorprendentemente había muy poca gente que se había inscrito en la oferta y a los pocos días de hacerlo recibí una llamada de la empresa. Me citaron en un hotel de mi ciudad. La verdad es que no sabía muy bien de qué iba la cosa y decidí acercarme para ver si me interesaba o no.

Una vez allá un grupo de unas 10 personas (igual de perdidos que yo) recibimos una charla que duró toda la mañana sobre las bondades de esta empresa, cómo había crecido incluso en la crisis, cómo podíamos ascender muy rápido, las ventajas de este método... pero no nos llegaron a explicar de qué iba.

TR: ¿y hasta ahí la "entrevista de trabajo"? ¿Después de eso empezaste a trabajar?

M: Sí y no. La "entrevista" seguía por la tarde. Uno de los trabajadores nos sacó "a la calle" y

Entrevista a una comercial: sin sueldo fijo, sistema piramidal y asumiendo todos los gastos

Escrito por Redacción TR

Martes, 11 de Febrero de 2014 09:00

nos enseñó cómo vendía a unas cuantas personas. Es decir, era de trabajar del típico comercial que te para por la calle para que cambies de compañía del gas, te hagas no se qué tarjeta o des dinero a una ONG famosa.

Después de eso me llamaron a los dos o tres días y me dijeron si quería unirme.

TR: ¿Qué condiciones laborales tienes?

M: En esencia ninguna. Cotizo como autónoma, no tengo un sueldo fijo, gano lo que consigo vender (de cada venta me quedo un porcentaje mínimo) Además como todos los días fuera de casa porque nos asignan zonas que están muy lejos de nuestro domicilio y nos obligan a comer con el resto de miembros del equipo (pequeños grupos dentro de la empresa que nos repartimos las zonas). Cualquier gasto de transporte, teléfono... corre a mi cuenta.

Evidentemente no tengo ni vacaciones, ni festivos, ni horarios de descanso.

TR: Pero os hablaron de un supuesto ascenso fácil y un horario adaptado a vuestras necesidades...

M: Hablan de ascenso fácil porque la empresa tiene un sistema piramidal. Cuando entras te asignan un entrenador que se lleva también dinero cada vez que tú vendes. Ese entrenador a su vez tiene otra persona encima y así hasta arriba... Si consigues llegar a entrenador o a los cargos siguientes vives de lo que venden los pobres que están día a día chupando frío, eso es cierto, pero llegar ahí no es fácil.

Teniendo en cuenta que no tenemos un sueldo y que todos los gastos corren a nuestra cuenta no es ya que no ganes dinero, es que incluso hasta pierdes.

Sobre el horario somos autónomos; eso significa que no tenemos horario. Cuando te hablan de ser autónomo parece que puedes montarte un horario que te venga bien a ti pero nada de eso.

Entrevista a una comercial: sin sueldo fijo, sistema piramidal y asumiendo todos los gastos

Escrito por Redacción TR

Martes, 11 de Febrero de 2014 09:00

Es mucho peor que tener un horario fijo. Hay que tener en cuenta que yo no tengo sueldo y que lo que gane depende de lo que venda, por lo que todos metemos muchas horas (más de 10 horas al día normalmente) para llegar a, al menos, no perder dinero. Ya no es sólo las horas que haces en la calle (que evidentemente tienes que hacerlas a las horas que la gente está disponible -esto es, las peores-) sino que incluye también cuando te llama un cliente para confirmar la compra, para darte algún dato... tienes que estar pendiente del trabajo las 24h del día para ganar una miseria.

TR: ¿Y cómo son las relaciones con los compañeros?

M: Es una de las partes más sorprendentes de la empresa. Intentan crear un ambiente de familia, obligándonos a comer todos los días juntos y celebrando congresos de forma periódica. La idea es crear ese espíritu para que nuestra vida sea la empresa y nos entreguemos al 100%; así como para que nuestros círculos de amistad sean trabajadores de la empresa, siempre estemos pensando en ella y tengamos menos momentos de ocio (y, por lo tanto, trabajemos más horas)

Realmente parece una secta...

TR: Para acabar, ¿cómo ves la situación de la juventud trabajadora?

M: Creo que a día de hoy no tienen un futuro que no sea la incertidumbre total. Los pocos que encontramos trabajo lo hacemos gratis (prácticas) o en trabajos como estos; en los que tu máxima preocupación es no perder dinero aunque ello suponga trabajar 12 horas los 7 días de la semana.

Quienes quieren estudiar ahora tampoco pueden porque no pueden pagar las elevadas tasas y porque el cierre de centros limita las plazas de enseñanzas como la FP. Cualquier formación fuera de la oferta pública es totalmente prohibitiva.