**Revista Iglesia y Misión N°32**
**Nota 3**

# La corrupción en el mundo empresarial

*Anónimo*

BAJO UN SOL radiante del mes de enero y en los jardines de una planta fabril conversaba con uno de los empleados. En primer término hablamos sobre el calor y su influencia en los operarios que trabajaban en la sala de máquinas. Luego mi acompañante dio rienda suelta a su emotividad y me preguntó:
– ¿Sabe cuánto gano aquí?
Respondí:
– No, ¿cuánto?
– Menos que un empleado del estado... y eso que yo trabajo.
A los pocos minutos hizo otra pregunta:
– ¿Sabe cómo le roba esta fábrica al país?
Y sin dar lugar a interrupciones continuó:
– Hay productos que se “terminan” en otra provincia, porque, al gozar de la Ley de Promoción Industrial, las firmas instaladas allí están exentas de cargas impositivas. Pero la verdad es que casi todo se hace en esta fábrica y luego pasa a la fábrica “pantalla” en la otra provincia. ¡Usted ni se imagina lo que se roba aquí!
Le pregunté sobre su edad y si tenía hijos, a lo que respondió:
– Tengo 53 años y varios hijos pequeños todavía; estoy cansado y esperando los 60 para retirarme.
Sintiéndome un poco agobiado por sus comentarios decidí alejarme, no sin antes decirle que entendía su dolor y despedirme.
Mientras volvía a casa comencé a pensar en todas las vertientes de corrupción que existen en el círculo empresarial. De repente volvió a mi mente el tema de la “coima” (soborno) y esto me hizo recordar que sobre el escritorio estaba a medio terminar mi testimonio relacionado con este pensamiento. Fue en ese momento que me propuse concluirlo. Obviamente aquel ser humano desgastado por la dinámica del sistema fue el incentivo principal.
El escrito decía así:
Hace siete años empezaba a trabajar en una compañía como vendedor de productos químicos. En la misma época me entregaba a Cristo, pero a los pocos meses abandoné el Camino iniciado.
Mis promedios de venta no eran alentadores y por consiguiente el dinero en casa era escaso. Los gerentes de la compañía me dijeron que para salvar aquel obstáculo debía poner en funcionamiento la “coima”; es decir, ofrecer un tanto por ciento (que pagaría nuestra compañía) a algún superior de una empresa en caso de que su firma comprara alguno de los productos. Aunque la idea no me pareció linda por más que me la disfrazaran con el nombre de

“gratificación”; decidí ponerla en práctica, solucionar mis problemas económicos y lograr más estabilidad en la compañía.
A medida que pasaron los años las “coimas” aumentaron y por ende las ventas y el dinero. Pero mi conciencia no estaba tranquila. Cada vez que me dirigía a entregar el sobre con el dinero a la persona que “activaba las cosas” mi cuerpo temblaba de frío y mi estómago parecía desarmarse.
Cabe aclarar que no todos los clientes que recibían “gratificación” habían sido sobornados por mí; por el contrario, en varios casos fueron los jefes de compras o de plantas los que me la solicitaron como condición para adquirir mis productos.
El tiempo pasaba y poco a poco me estaba deprimiendo. Mi primer paso para salir del estado en el que estaba cayendo fue asistir nuevamente a una iglesia. Transcurrieron unos meses y con una mejor comprensión de lo que implicaba convertirse en cristiano me volví a consagrar al Señor.
– Pero, ¿y la coima? – me preguntaba. Tenía que terminar con eso y no sabia cómo hacerlo. Oraba a Dios para que me ayudara en esto, como también en la culminación de mis estudios. Sin embargo, mi depresión se agudizó de tal manera que estuve en cama quince días. Paulatinamente me fui recuperando, retorné el trabajo y los estudios. Al cabo de unos meses me gradué y se dio la coyuntura para finalizar con la “coima”.
Mi comisión normal por ventas era del 8%. En caso de practicar un des cuento del 40% (lo máximo que autorizaba la compañía) sobre el precio de lista, la comisión se reducía al 4%. Existía un producto que se vendía en gran cantidad, siempre practicando el tipo de descuento mencionado y, naturalmente, con la “coima” de por medio. Arbitrariamente, cierto día, la firma comunicó que en vez de pagar el 4% sobre ese tipo de ventas, ahora abonaría el 2%. La disposición me pareció injusta.
Luego de dos días de luchas internas, decidí comunicar a la compañía que me sentía mal con la operación “gratificación”, que deseaba anular esta práctica con mi cartera de clientes. Por otra parte pedí que se respetara la tabla original de reducción de comisiones.
Cuando subí al auto y me puse en marcha hacia la oficina de la gerencia regional desde donde hablaría por teléfono a la casa central sentí miedo a perder el empleo, miedo a no vender más. ‘Pero me tranquilicé pensando que la decisión que iba a tomar no era mala; todo lo contrario, era agradable a los ojos de Dios, y él me sostendría.
Al llegar a la gerencia tomé el teléfono y transmití a mis jefes lo que acabo de exponer. En primer término me amenazaron con despedirme; luego, me dijeron que anular la “coima” ocasionaría un descalabro económico tanto para la compañía como para mí. Finalmente, viendo que no variaba mi posición, me autorizaron y prometieron respetar la tabla de comisiones.
En los días sucesivos visité a los clientes que recibíais “gratificación”, les informé que había decidido no seguir esa práctica en adelante y me disculpé.
Ahora empezaba de nuevo. En los primeros meses vendí poco, pero luego las operaciones se reactivaron. En el presente mis promedios de ventas son los mismos que cuando mediaba la “gratificación”, y mi cartera de clientes no es la de aquella época sino que ha aumentado.
Con esto no quiero decir que no tengo problemas y que soy el ser más feliz de universo. Por el contrario, en mi compañía me “vapulean”. Algunos sostienen que me he hecho fanático de una secta religiosa, otros que soy un hombre “peligroso”, etc. Sin embargo, quiero seguir confiando en Aquel que me ayudó a nacer de nuevo.