

Caso Burbujas de Sabor

Autor: Lic. Guillermo Gutiérrez¹, M.A.

Es una soleada mañana de noviembre de 2015, luego de sortear el denso tráfico de la ciudad de Guatemala, Antonio Gramajo, vendedor rutero de la empresa Sabores, S.A. llega al mercado cantonal conocido como La Morena en la zona 18. Ahí lo espera Sebastián Chuy, comerciante ampliamente conocido en el sector por su habilidad para negociar con los vendedores, y por el contraste de su aspecto humilde con la cantidad de dinero que ha conseguido acumular en más de veinte años de experiencia administrando sus negocios en el mercado.

Antonio, de cuarenta y dos años, obtuvo hace pocos años, con mucho esfuerzo y sacrificio, una licenciatura en administración de empresas en una universidad privada del país que se caracteriza por su amplia oferta académica y precios económicos en las cuotas. Su graduación fue motivo de orgullo para él, para su esposa y para sus dos hijos de diecisiete y catorce años.

Hace seis meses, Gramajo fue despedido de su empleo como supervisor de ventas en una empresa dedicada a la comercialización de productos de consumo masivo, las deudas comenzaban a apretar fuerte cuando oportunamente surgió la oportunidad en Sabores, S.A. empresa joven que vende bebidas carbonatadas de sabores, esencias para repostería y aceites comestibles, entre otros productos.

Ese día de noviembre, Antonio se encontraba angustiado, pues el día anterior se había reunido con doña Florencia Villaseñor, señora de 60 años, de fuerte personalidad y recio carácter, que había heredado la empresa de su padre y se molestaba mucho cuando se presentaba un decrecimiento en las ventas como era el caso de Antonio, quien pese a su esfuerzo no había logrado buenos números el mes anterior.

En todo eso pensaba Antonio cuando descargaba de su pickup algunas docenas de triples litros de Burbujas de Sabor, la línea de bebida de sabores de la empresa. Miguel Enrique Mazariegos, compañero de ventas le había sugerido negociar con Sebastián Chuy para venderle una fuerte cantidad de producto vencido y/o próximo a vencerse...

¹ Maestría en Administración de Empresas. Académico Docente Facultad de Teología.

“No te asustés” le había dicho Mazariegos, “don Sebas te compra el montón de Burbujas que hay en la bodega aunque ya se haya vencido... el mueve el producto a como de lugar, tiene a varios patojos que la venden en las camionetas y ahí mismo en la zona 18 hay gente que no le importa comprar así el producto... con lo barato que les sale.”

Agobiado por las presiones económicas, Antonio Gramajo llega al local de Sebastián Chuy y comienzan a platicar cordialmente durante largo rato, al tocar el tema de la negociación, Sebastián toma un pequeño trapo con disolvente y cuidadosamente lo frota en el área de un triple litro donde se lee la fecha de caducidad; aunque el borrado no fue perfecto, consigue hacer ilegible dicha fecha y con una sonrisa de satisfacción dice: “Listo”. En dos minutos le explica al vendedor la forma en que piensa vender el producto y el precio al que puede comprárselo, Antonio piensa que es poco pero que con varias ventas así no tardará en llegar a las metas de la empresa.

De nuevo reanudan la plática sobre asuntos triviales y mientras tanto Antonio piensa en las opciones que tiene como trabajador de Sabores, S.A. Aquí puedo hacerme de un “buen cliente” por un tiempo pero a sabiendas que lo que estoy haciendo no es lo correcto y tarde o temprano por una u otra razón terminará y no de la mejor manera. La otra opción es concluir diplomáticamente la conversación, retirarme de aquí y pedirle a la Licda. Villaseñor que me asignen otra línea de productos para vender aunque se gane menos. ¡Pero no es tan sencillo! ¿Cómo voy a amortizar mis compromisos ganando tan poco?

En algún momento de la conversación, Antonio Gramajo piensa qué debe hacer, él nunca ha vendido productos caducos, él ha logrado metas de ventas altas en otras empresas y recuerda que aunque con muchos problemas económicos, ha formado y mantenido una familia de forma honrada, además... ¿qué pasaría si tanto vendedores como compradores pasaran por alto las fechas de vencimiento de los productos? Sería un caos piensa.

El diente de oro de Sebastián Chuy brilla mientras le sonrío y le pregunta ¿Entonces qué don Tono? ¿Le entramos?