

CRONICAS DEL LUCHO MENDEZ EN LA IBM

11 TIEMPOS DE CARENCIAS

En 1955 cuando ingresé a la IBM sólo algunos de los pocos gerentes poseían automóviles.

Casi todos vivíamos en casas arrendadas y los que tenían casa propia, o la habían heredado o eran de aquellas que asignaba la Caja de Previsión de Empleados Particulares a los empleados que tenían muchos años de antigüedad y muchas cargas familiares.

No existía ninguno de los innumerables beneficios que se fueron agregando con el tiempo a los ingresos del personal. En el país había siempre mucha inflación y los reajustes eran muy escasos.

Nuestros sueldos eran los del mercado, pero no alcanzaban para cubrir las emergencias económicas que se nos iban presentando y nuestras familias tenían que irse acomodando con mucha creatividad y sacrificio. Ante cualquier imprevisto, no existía acceso al crédito bancario.

Los que conseguíamos ahorrar para adquirir un vehículo lo convertíamos automáticamente en nuestra primera fuente de financiamiento de emergencia y como consecuencia volvíamos al sistema antiguo de tener que ir a comprar a la vega y volver lleno de bolsas en la micro que nos quedara más cerca.

Sólo se podía contar con limitadas fuentes de financiamiento: el préstamo de auxilio de la Caja de Empleados Particulares que, dependiendo de la antigüedad podría alcanzar hasta algo más de un sueldo, el préstamo de auxilio de la Asociación de empleados y finalmente con la posibilidad de empezar a pedir anticipos de sueldos el primer día de cada mes.

Recuerdo que en esos tiempos a nosotros nos tocó hacer bastantes sacrificios, por ejemplo:

Cuando nos casamos tuvimos que financiar la fiesta del matrimonio con la venta de mi Standard 47.

Cuando nació nuestra primera hija no había Isapre ni Fonasa y uno tenía que atenderse en un servicio público o financiar los gastos del parto en una clínica privada que eran cuantiosos.

Me acuerdo que cuando mi esposa tuvo sus primeros síntomas de parto, mi Vauxhall no partió y tuvo que ayudarme a empujarlo para que partiera. Nos atendimos en la Clínica Central usando todos los recursos disponibles los que tuvimos que complementar con la venta del refrigerador.

Cuando recibíamos la factura de la clínica siempre te hacían la pregunta morbosa: ¿Cuánto te salió el kilo de hijo? Si uno hacía el cálculo salían cifras demasiado exorbitantes.

Cuando nos fuimos a vivir al centro, el cambio de casa y amoblado lo financiamos con la venta del Vauxhall 46.

El pie para conseguir el préstamo hipotecario para adquirir nuestra primera casa fue financiado con la venta de la Citrola 59.

Para financiar la operación de mis riñones tuvimos que deshacernos de la Citrola 64, que se la vendimos a Beatriz Castelli.

Cuando compramos el sitio para nuestro proyecto de la “casa en la pradera” tuvimos que vender un precioso Taunus 62 que me había vendido Mario Araneda, quien tenía el hobby de mantener sus automóviles impecables. Cuando supo que se lo vendí a un tercero se puso furioso porque no se lo ofrecí a él primero.

Yo descubrí un método que me ayudaba bastante en mi manejo financiero. Me dediqué a la compraventa de autos, aprovechando la existencia de un mercado automotriz interno en la compañía que era muy activo

Cuando quedábamos sin auto rápidamente le compraba su auto a algún colega dándole el pie y el saldo lo cancelaba pagando sus deudas que tenía a plazo. Luego los vendía por algún apuro económico y seguía comprando otros. Llegué a estar pagando las deudas de tres autos comprados en esa forma.

Muy posteriormente comenzaron a aparecer los beneficios de: reembolso del plan médico, compensaciones por las alzas del costo de vida, los que fueron bautizados

como los “pollos” que nos sacaban de cualquier apuro económico, después fue el pago de un décimo tercer salario, reembolso de gastos de educación, etc., etc.