



## Clínicas de venta

**Cristian Valencia**

Publicado en [www.populardelujo.com](http://www.populardelujo.com) · sección textos / bogotá | 09/2003

*Se ha dicho muchas veces que existe una mafia que controla las huestes de mendigos que se mueven por las calles de Bogotá, a cambio de prestarles protección y de meterlos en las rutas más rentables de este negocio. En el año 98 estuve buscando alguna pista que me condujera hacia el cuartel general, perdiéndome en un sartal de versiones encontradas que no me llevaron a ninguna parte, pero me arrojaron al fascinante mundo de los vendedores informales.*

Cuando usted llega a su casa, abre la puerta, entra, se quita el saco y tiene en sus manos una estampa de la virgen, una abeja maya, un juego de agujas, una chocolatina crok, un collar de oro brasileño, un soneto mal escrito o cualquier otra chuchería, usted sabe, en el fondo lo sabe, que ha caído de nuevo. Se ha dejado convencer por los hábiles vendedores de los buses. Tal vez usted dude de sí mismo y diga, frente al espejo, que mañana no caerá. Mañana dirá que NO, sin importar cuál sea el discurso, la pinta o el artículo. Pero usted ignora que su actitud ha sido estudiada, tabulada, clasificada y, por supuesto, tenido en cuenta para futuros proyectos de las distintas escuelas informales de vendedores. Es difícil de creer pero los vendedores emergentes están en una constante búsqueda, se someten a difíciles exámenes y replantean todo el sistema de ventas en menos de veinticuatro horas. Son gentes preocupadas por la psicología de los pasajeros, se hacen preguntas fundamentales sobre usted, piensan en su pareja, en sus hijos, en su perro, en los vecinos, en su trabajo, en sus deudas. Y toda esta información la manejan como nadie a la hora de dirigirse a usted, por sorpresa, en el bus de las siete y media de la mañana.

De su comportamiento en los buses frente a éste ejército infranqueable de vendedores no puede culparse. Si le sirve de consuelo, no se puede hacer nada frente a estas instituciones. Bástele con saber que tienen años de experiencia y un grado de sofisticación tan alto que, de acuerdo a la metodología utilizada, se dividen en tres líneas de enseñanza fundamentales: la Impresionista, la Neorrealista y la Cívica.

### La escuela impresionista

Es la que más requisitos exige en su formato de admisión. Tienen personal calificado en expresión corporal, gestualidad, efectos especiales, fraseología, improvisación, mensaje y vocalización. Especializada en los estratos uno y dos. Monopolizaron el mercado de los buses que van al sur. Sus productos son los más inútiles de todos y su público el más exigente. De ahí la intensa y estructurada preparación de sus estudiantes. El propósito único es vender. La metodología está dirigida a impresionar. Sus pupilos tienden a ser como la primera página de un periódico sensacionalista en carne viva.

Charli, jefe de maquillaje y efectos especiales, quien lleva 25 años en el oficio, explica un poco de qué se trata, mientras

da las últimas pinceladas a un intestino grueso. “Apelamos a la compasión de la gente, en primera instancia. Lo ideal es que, sin abrir la boca, el vendedor ya tenga potenciales compradores en el público. Nuestra técnica nunca falla, somos los que más alto rendimiento tenemos. De veinte pasajeros, catorce compran. Un promedio altísimo si se tiene en cuenta esta recesión”.

Es claro que la compasión no es la que vende en este caso. Jotamario, vendedor estrella, dice que se para junto a la registradora, hace un gesto de dolor intenso y, luego de un discurso inentendible, se abre la camisa para mostrar el dolor humano: al hombre le cuelga la mitad del hígado por fuera y tiene una botella con sangre, guindada del cuello, que se conecta con su órgano por medio de varias mangueras. Es perfectamente real la forma como las agujas entran en ese nervo negruzco que brota de su estómago. Luego va de puesto en puesto, simulando estar a punto de perder el equilibrio e irse de bruces sobre el pasajero. “Es una maravilla”, dice sonriente. “La gente saca lo que puede, muchas veces billetes, y me lo entrega. Cuando no quedo contento con la ‘paga’ me quedé allí, mirándolo, como si me fuera a desmayar, y entonces el pasajero se conmueve y me da más plata”, continúa, mientras acomoda su engendro para irse a trabajar.

La idea surgió, según su director, de los accidentes de tráfico. “No hay cosa que produzca más impresión en esta gente que un muerto. Y no por la muerte en sí sino por el estado en que quede el difunto. Un día el bus en que viajaba se detuvo frente a un atropellado. Estaba reciente. Cuando el chofer apagó el carro y se bajó, los pasajeros hicieron lo mismo. Se bajaron a mirar de cerca porque querían haziarse con esa imagen. El hombre había quedado en pésimas condiciones: tenía un ojo colgando de una sarta de ligamentos blancos y las tripas estaban regadas por todo lado. Fue algo maravilloso. Cuando subieron al bus estaban más amables, conversaban unos con otros, como si estuvieran velando a un familiar. Adiós el afán, el estrés y todo eso. Yo me quedé pensando que si ese muerto fuera mío, cobraría el espectáculo. De ahí nació la idea, hace muchos años ya”, concluye el director, con cierta nostalgia de los años maravillosos en donde las personas daban a cambio de nada. Hoy en día es indispensable entregar algo. Por lo general, inútil y de poco valor. “Como un detalle sentimental”, explica Jotamario. Con esto se logra la sensación de trabajo remunerado y se acaba

con la pésima recordación de los mendigos tradicionales. En sus filas militan setenta profesionales, cuarenta practicantes y están preparando dieciocho más, recibidos hace poco, a medio camino de la etapa de inducción.

Aunque esta escuela ha hecho trabajos de prodigiosa elaboración propios para una película de terror en Hollywood, recuerdan con optimismo el caso de Evaristo, *El hombre del más allá*. Llegó por casualidad a la institución luego de que le fuera practicada una traqueotomía en el hospital de la Hortúa. Tenía insertado un tubo a la altura de la manzana de adán y cuando hablaba su voz salía por algún lugar distinto de la boca. Como si tuviera otro hombre metido dentro de sí. Al Departamento de Cuentos se le ocurrió la sorprendente historia de un resucitado y Charli cambió el diámetro del tubo por uno más grueso. “Era algo limpio, sin sangre”, dice el director. “Nunca habíamos hecho trabajos sin usar merthiolate o maquillaje pero Evaristo no necesitaba de ayudas visuales. De por sí era tan espeluznante... y la voz, Cielo Santo, la voz era de ultratumba”, exclama maravillado. No es difícil imaginarlo por ahí, de bus en bus, como un personaje viviente de Lovecraft, convenciendo incautos de su particular idea del paraíso. Porque en la medida que avanzaba el tiempo, Evaristo sumaba más ingredientes a su historia, describía con mayor exactitud el más allá, hablaba de los ángeles y de los horribles castigos que sufrían los avaros. Hizo de la fantástica invención una realidad. Se convenció a sí mismo de haber resucitado por orden del Señor para traer un mensaje a los desamparados, causa principal, según Jotamario, del horrible castigo divino que le quitó la vida. Murió por una afección pulmonar, estando a la mitad de una presentación. “Fue una pena”, dice Charli, con el corazón en la mano, y se marcha a continuar con su delicada labor.

Una imagen vale más que mil palabras, parece ser el lema de esta prestigiosa escuela.

## La escuela neorrealista

Maestros en la calamidad doméstica, son capaces de convertir a cualquiera en un guiñapo, mezcla de compasión e infinita caridad. Están al tanto de la situación nacional, principal alimento de sus historias. Manejan a la clase media típica como nadie. Tienen el monopolio del estrato tres. Etnógrafos de la más pura tradición. Son formados con énfasis en artes dramáticas y oratoria. Se desenvuelven con productos inútiles aunque su fuerte es la manufactura: hacen tarjetas de ocasión, poemas, botones para la solapa, moños y arreglos florales, entre otros. La metodología se dirige a conmover el corazón humano. La mayoría de los adelantados son mujeres y niños. Pareciera que todos han visto y analizado la película “El ladrón de bicicletas”, clásica cinta del neorrealismo italiano. Conocen el poder que puede ejercer un detalle insignificante. “Muchas veces”, dice Sara, “es más triste ver a un niño con zapatos viejos, relucientes y sin cordones, que a otro sin zapatos”. Al igual que una camiseta mal abotonada, un pantalón dos tallas más grande que el usuario o un hilillo de cobre envol-

viendo la muñeca, lucida con el mismo donaire de la reina Isabel con sus alhajas.

Yeison cumplirá dentro de poco dos años de trabajar con esta escuela y ocho de nacido. Cuando comenzó se atacaba de la risa, contra su voluntad. Pasaba por debajo de la registradora sin problema, se paraba en el pasillo, sosteniéndose del tubo de la entrada, y lanzaba su pregón... “Con el primer grito comenzaban a asomar cabezas detrás de los asientos, y a mí me daba tanta risa que a veces no podía decir nada. Es que la gente hace unas caras muy chistosas”, dice. Hoy en día es todo un profesional. Apenas pasa la registradora entrega uno de sus llaveros al conductor y se lanza al escenario. Todo es tan rápido y calculado que siempre, sin excepción, toma por sorpresa al público. Mira hacia el horizonte, típica regla escolar para declamar, pero está pendiente de todos y cada uno de los pasajeros. Antes de abordarlos, puesto por puesto, sabe quién es quién. Conoce bien a los mensajeros, secretarías, obreros, oficinistas y estudiantes. Parte de su discurso va dirigido a los asalariados. Declara su solidaridad con la mala situación económica que atraviesa el país, se pone de parte de las centrales obreras y alega que solamente estudiando es posible la superación. Bien podría ser el hijo preferido de Jorge Eliécer Gaitán o Camilo Cienfuegos. Su fachada, de un tiempo para acá, está trabajada con el tema de los desplazados de la violencia. Cambia su lugar de origen de acuerdo a las últimas informaciones noticiosas.

Sara, cabeza intelectual de esta escuela, vive pendiente de la situación nacional. Ella es como un departamento de prensa. Sus boletines están vivos, moviéndose por el transporte público de la ciudad. Llegó a Bogotá buscando a un tío después de perder a toda su familia en la tragedia de Armero. Se salvó por estar dando a luz a su hija en un hospital de Ibagué. Al tío no lo encontró nunca. “La gente me miraba con compasión”, dice con melancolía. “Me daban monedas sin yo pedir las y, claro, las aceptaba de buena voluntad. Un día me levanté temprano y me fui con mi hija a pedir en los buses. Me fue tan bien que continué. Claro que ya no pedimos, ahora vendemos cosas”, concluye su retrospectiva, con la satisfacción de estar viva y del camino recorrido. En total, hoy en día, trabaja con catorce niños y ocho señoras, madres, todas recién paridas. Cuenta que muchas vecinas van a ofrecer sus hijos a la escuela para hacerles una prueba de admisión, ojalá, sobre el terreno de ventas. Sara ha tenido que rechazar muchos aspirantes por falta de infraestructura y capital. Se limita a decirles que busquen a otro y les proporciona las señas para ubicarlos. Sólo recibe niños de brazos, “porque a una sola, sin niño, no le compran”, dice. Aunque una mujer con un niño de brazos, haciendo penosos trabajos, es un lugar común en la historia de la humanidad, no por serlo deja de ser conmovedor. En años anteriores trabajaban con ancianos. El respeto a los mayores y la tristeza que producía verlos en semejante situación, lograban resultados sorprendentes. El principal problema que tenían era de locomoción dentro de los buses, dejando de lado, claro, los desmanes de los conductores. Al verlos sobre la calzada no hacían ningún esfuerzo por detenerse. Sabían que la lenti-

tud de los viejos demoraría el recorrido. “Era menos el volumen de trabajo pero se hacía”, dice Sara, “Y yo no sé cuándo pasó, todavía me pregunto cuándo fue que los ancianos comenzaron a estorbar”, concluye, en medio de suspiros lamentables. La prosperidad de la institución, pese a todo, no está en declive. La competencia es dura y se ha pensado en convocar a una reunión para distribuir las rutas de los buses equitativamente.

“No hay cuña que más apriete que la del mismo palo”, sería el emblema de la institución.

## La escuela cívica

Con sus bestiales sonrisas, a las que dedican horas de preparación, son amos y señores de la clase estudiantil de los estratos tres y cuatro. Reciben instrucción en glamur, oratoria, flirteo, locución, cívica y urbanidad. Sus productos, no menos inútiles que los de las otras escuelas, tienen la virtud de estar a la moda. De alta recordación en el público se las ingenian para hacer de ellos mismos una especie de farándula local. La metodología tiene por objetivo hacer recapacitar a las personas. Un minuto para la reflexión sobre las relaciones interpersonales. Su apariencia ha sido delicadamente estudiada. Sin llevar las marcas de moda en sus prendas, hacen gala de un *look* juvenil, muy atractivo para las universitarias, que hasta se permiten ciertos coqueteos dentro del automotor. Han llevado el poder de la sonrisa a la máxima expresión. De cualquier situación hacen un espectáculo lleno de florituras y devaneos.

Para pertenecer a esta escuela, además de pasar la prueba de presentación personal, se deben memorizar al menos cien pensamientos magnánimos que inciten al buen vivir en una sociedad mejor. Deberían pertenecer al equipo de la Alcaldía, pues ellos, con sus mensajes cívicos y sus sonrisas falsas, invitan a no arrojar basura dentro de los buses, a no cruzar las calles en sectores sin semáforo, a ceder el puesto a niños y ancianos, a conciliar con el peor enemigo y, sobre todo, a decir no a la droga. En su discurso de fondo está el haber sorteado, manteniendo la inocencia y la esperanza, el profundo abismo de la adicción. “Boxer, marihuana, bazuco, cocaína, freebase, heroína, crack y anfetaminas” dice Johnboy, “pero me salí de eso cuando me di cuenta que había un futuro para mí, esperándome”, concluye. Aunque la mayoría no ha probado la aspirina saben que el tema del rehabilitado está de moda y vende. Manejan la improvisación y están prontos al apunte cómico, denotando así su rapidez mental y su altruismo ciudadano. Son optimistas y les está prohibido mencionar la realidad nacional. Creen a ciegas en el futuro. Se rumora que conocen las artes de la propaganda tan bien, que, después de un recorrido junto a ellos, no se puede menos que agradecer el vivir en un país tan próspero, alegre y optimista.

Aunque ignoremos el tamaño de las cuadradas, según ellos, el desarrollo está a la vuelta de la esquina. “Estamos a esto”, dice Johnboy, mostrando el insignificante paso con sus dedos. Su verdadero nombre es Juan Ángel, tiene dieciocho

años, bachiller de un instituto técnico comercial. Sabe de contabilidad, de economía y de mercados. Se especializó en la línea de tarjetas Betsy Clark porque, según él, “sus mensajes profundos, llenos de humanidad, nos hacen creer en los demás”. Cuando accede al autobús ya relucen sus dientes perfectos. Un saludo al conductor, de mano, y un buenos y lindos días para todos, hacen parte del ritual diario. Albertosanto, quien tiene la dirigencia del grupo en este momento, tiene veintidós, todavía imberbe, y mantiene su espíritu de adolescente intacto. Produce dentro del grupo la sensación de barriada, de grupo sólido y solidario. De su capital logró comprar la mercancía y reclutar en el centro a sus tres primeros vendedores. “La simpatía, definitivamente, es un arte y un don de Dios”, explica, con la cortesía y ceremonia de un sabio oriental. Ha mantenido el liderazgo