

SOY MILLONARIO Y NO LO SABÍA

POR PABLO CAZAU

Tiempo ha recibí un hermoso sobre proveniente de Reader's Digest conteniendo, además de gran cantidad de folletería barata, nada menos que un cheque a mi nombre por una gran cantidad de dólares, con un cartel enorme que afirmaba que realmente yo era un privilegiado y que podía pasar a cobrar cuando quisiera. Inmediatamente me imaginé que la semana entrante podría estar en las Bahamas tomándome un jugo de ananá en la playa rodeado de bellas nativas, y me puse realmente contento.

Claro. Esto era la letra grande, porque cuando movido por el entusiasmo ingresé en la letra chica para saber por cual banco debía pasar a recoger mi dinero, me enteré que quizás alguna vez yo podría cobrar el cheque siempre que participara en un sorteo, y para poder hacerlo debía suscribirme a la revista o bien comprar alguna de las colecciones de Reader's Digest que rondaban los 200 dólares.

Inmediatamente arrojé el sobre a la basura, aunque al menos lograron que fuera millonario durante algunos minutos. ¡Gracias, Selecciones del Reader's Digest! Todos sabemos que la gran revista americana se especializa en relatar las vicisitudes cotidianas de los héroes anónimos, y es así que uno se topa con artículos del tipo "Soy canceroso y vivo feliz", o "Un huracán se llevó a mi perro y mi esposa, pero logré recuperar el perro". Todavía estoy esperando que publiquen "Me hice millonario gracias a Selecciones".

Mis inquietudes por tener montañas de dinero se remontan a mi más tierna adolescencia cuando cierto día allá por la década del '50 me topé con otro producto típicamente yanqui: la revista "Mecánica Popular", donde me explicaban cómo construir un avión con 50 dólares. ¡Iba a tener mi propio avión particular como Onassis!

Grande fue mi sorpresa cuando me enteré que eso era para los yanquis y no para miserables sudamericanos, porque debía tener una amoladora de mil dólares, un torno de diez mil dólares, y debía importar una tonelada de madera de cedro de cierta parte de Ontario. Finalmente, terminé comprando un ejemplar de la muy vernácula revista "Hobby" y gracias a ella pude hacerme un avioncito con papel maché que aún conservo en mi escritorio.

Cuando ya estaba perdiendo las esperanzas, me vengo a enterar que era el titular de tres tarjetas de crédito. ¡Era millonario otra vez!

Ocurrió que mi Eduviges, que tiene debilidad por el dinero plástico, sacó tres tarjetas a su nombre y le enviaron seis: las otras tres eran un obsequio para su cónyuge, rezaba la carta. O sea, para mí.

Inmediatamente recordé el consejo de mi padre: "¡Hijo! Nunca tengas tarjetas de crédito, salvo que quieras pagarle las vacaciones en Bahamas al presidente de Visa". Vanos fueron mis esfuerzos para desprenderme de algo que yo no había pedido. Un mes las daban de baja, y al otro mes recibía nuevas tarjetas de crédito conminándome a consumir, consumir, y consumir porque de esa manera pagaría mucho menos comprando con la mágica tarjeta. Finalmente me rendí, y hoy soy un millonario con una gran cantidad de tarjetas de crédito, algunas de las cuales hasta se parecen a las tarjetas doradas de American Express de crédito ilimitado, esas que te permiten comprar una isla o un edificio y nadie te pregunta nada.

Estuve toda la semana pensando cuánto podría cobrar de alquiler por la isla y el edificio, cuando me ocurrió un nuevo evento que me convenció definitivamente que yo era un ser afortunado en todo el sentido de la palabra.

Una mágica llamada telefónica me informó que me había hecho acreedor de una estadía gratuita de tiempo compartido en un paradisíaco bungalow de Bariloche. ¡Vamos!, me dije, este año estoy de suerte. Incluso podía llevar otra persona, y naturalmente pensé en la nativa de las Bahamas, que por estos días ya conocía su nombre y todos los lunares no visibles de su cuerpo. Lamentablemente no pude disfrutar de mis posesiones temporarias en Bariloche pues por el viaje, los remises, la comida y el alquiler de los esquís debía pagar una fortuna, y para colmo no me aceptaban el cheque de Selecciones del Reader's Digest.

El mes siguiente no estuvo exento de sorpresas agradables. Ocurrió que tomé un taxi y cuando pago me dicen que puedo participar en un sorteo para una opípara cena gratis para dos personas en el restaurante más caro de Puerto Madero. Para ello sólo debía contratar siempre los vehículos de la empresa de ellos. Y bueno, comencé a tomar taxis por cualquier cosa, y fui acumulando puntos. Incluso una vez hasta di una simple vuelta a la manzana.

Cuando alcancé el puntaje deseado reclamé mi premio, y fue así que concurrí munido al restaurante del correspondiente comprobante. Como no estaba disponible la nativa de Bahamas, tuve que ir con mi esposa.

Comimos opíparamente y gratis, pero por una reglamentación de la casa que figuraba en la letra chica, sólo podíamos acceder al premio pagando la bebida. Obviamente no se referían a la vulgar soda con hielo, sino que debía ser un vino de cosecha 1940 o anterior, con lo cual la cena me salió más cara que una estadía en Bariloche. Pero, ¡al menos fui millonario por una noche!

Poco a poco fui quedándome sin dinero: debía pagar plata por la posesión de tres tarjetas de crédito que no había pedido, sin hablar de mis extravagantes gastos en el restaurante de Puerto Madero. De manera que me puse en campaña para conseguir un trabajo extra, y un 'amigo' me dijo que podía hacer verdaderas fortunas vendiendo los líquidos limpiadores de la marca Bestial. Y fue así que entré en el maravilloso mundo de los llamados negocios piramidales. Cuando me presenté a horario, ya habían llegado los demás invitados y el jefe, quien comenzó felicitándonos efusivamente por nuestra acertadísima elección de vender Bestial y hacernos millonarios. Inmediatamente nos dio el ejemplo de alguien como nosotros que había ingresado hace tres meses y ahora ganaba 5000 dólares por mes. ¡No lo podíamos creer! Pero le creímos porque... ¡qué lindo era creerse esta mentira!

A continuación, nos explicó el procedimiento para hacernos ricos. Por empezar debíamos comprar como mil pesos de productos limpiadores Bestial: limpiadores de vajilla, limpiadores de autos, pero, sobre todo, limpiadores de bolsillos. De esa cantidad, la mitad irían para la empresa, y los otros quinientos pesos para el "amigo" que nos había presentado, a quien en ese momento todos mirábamos por el rabillo del ojo.

Pero lo bueno venía después: nosotros podíamos conseguir nuevos adeptos y entonces recibiríamos quinientos pesos por cada uno en la próxima reunión. A su vez, también recibiríamos comisiones de los adeptos convocados por nuestros adeptos, y así sucesivamente, con lo cual nuestras ganancias tocarían el cielo y hasta nos llegaría envidiar el gran Billy Gates.

Sin embargo, las matemáticas indican que aquí sólo ganan los que están en la cima de la pirámide, por lo que el jefe debe también ocuparse que los participantes no hagan demasiadas preguntas y descubran el fraude.

Naturalmente los sistemas de Venta Directa no son todos fraudulentos, y pronto comprendí que se podía transformar en algo verdaderamente peligroso: 1) cuando la cantidad de dinero que debés invertir para inscribirte y convertirte en 'distribuidor' es muy alta; 2) cuando no te compran la mercadería no vendida, tal como prometieron; 3) cuando en realidad el producto no es para consumidores sino para inversionistas. Los 'negocios' piramidales no están interesados en que el consumidor compre los productos. Las ganancias se obtienen mediante el volumen de venta de los nuevos inscritos, quienes han de comprarlos no porque sean útiles sino porque deben hacerlo para poder participar.

Como resultado me quedé con cien botellas de limpiador Bestial en mi casa que no sabía dónde poner ni a quién vender, pero, eso sí: si alguna vez invitara a la nativa de Bahamas a mi casa, no le quepa la menor duda que todo estaría reluciente. Como corresponde a un millonario.

(Extraído de P.C. "Pequeños infortunios de la vida cotidiana")

