

LA SUERTE GIRA EN OTRA DIRECCIÓN

Julio cada mañana a las siete y treinta está parado en la misma plataforma para comenzar su larga rutina de ventas en los colectivos. Cada día, es una especie de travesía que sabe dónde empieza pero nunca por dónde termina, ni mucho menos a qué hora termina.

Un bolso en la mano, una mochila en la espalda siempre llena de distintos elementos que le dan en las fábricas que visita para vender. A veces lapiceras de distintos colores, a veces cuadernos espiralados a rayas y a cuadros, a veces potes de champú y cremas de enjuague, a veces hilos de distintos colores con un pack de agujas, a veces (también ha probado con vender) películas y CDs truchos. Él sabe que acá no hay suerte. Siempre depende del esfuerzo que haga en caer simpático y convencer a los clientes de que se están llevando a su casa un elemento muy necesitado. De las ventas obtiene una comisión que le permite vivir y alimentar a su familia.

Hoy por ejemplo le tocó vender lapiceras. Tiene el discurso bien estudiado, se encarga cada noche de buscar en internet alguna información que pueda servir para la venta. Cada mañana improvisa un soliloquio, el de hoy por ejemplo fue este:

“Señores y señoras, niños y niñas, pasajeros y pasajeras... hoy les traigo una oferta increíble. Sí, como lo escuchan bien, una oferta increíble. Son las lapiceras Bic. Sí, las lapiceras Bic, como bien saben es un gran invento argentino. Por el precio de una en las librerías, yo les vendo tres. Sí así como lo escuchan, tres. Una verde, una negra y una roja. Miren qué prácticas. Absolutamente mejoradas en el sistema, ya no manchan las manos. Ya no se revientan con el calor. Y si de casualidad quedaron dadas vueltas, la tinta no se vuelve para atrás. Y como si fuera poco, si un niño se las mete a la boca, ya no son tóxicas y además están hechas con material ecológico. Esta fabrica, como sabrán tiene más de cien años haciendo este producto. Este producto que ahora, como responsable vendedor me toca presentárselo a usted. Directamente desde la fábrica al cliente. Ideal para sus hijos señora, para usted señorita que se ve que va a la universidad y estudia, nunca deje de estudiar y me arriesgaría además le va muy bien, para usted señor que tiene pinta de siempre prestar las lapiceras y que nunca se las devuelven. Bueno, como lo importante es confiar en cada uno de ustedes, yo les iré dejando un juego a cada uno y ustedes si se deciden a comprarlas, me dan el dinero en un ratito cuando vuelva a pasar”.

Julio tiene una vida tranquila por así decirlo. Mucho laburo siempre. Anda todo el día. Solo a va a su casa a dormir. Mango a mango los junta para poder salir de los

distintos clavos económicos que tiene. Pagar el alquiler, alimentar a su hijo, ayudar a su mujer para que pueda terminar la carrera de enfermería.

Antes de entrar en estos trabajos, no conseguía nada. Su mujer había quedado embarazada. Dejaba así de tener los privilegios de un desocupado, no estar preocupado por nada, salvo hacer cada tanto una changa para tener algo de plata para salir y comprar alguna pilcha. Después que quedó embarazada Rosa, ya no pudo seguir en esa liviandad. Se tuvo que poner serio y responsable. Cosa que no le costó, pero sí le costó conseguir trabajo. Hasta que de casualidad un día se lo cruzó a Roberto, amigo suyo de la secundaria, en un puesto de ventas de una fábrica importante en la terminal. Al consultarle por algún laburo, este le dijo que se fuera directamente a la fábrica y que hiciera ventas en los colectivos. "Aunque no lo creas es un buen negocio boludo".

Pero hoy, la suerte para Julio empezó a ser distinta. Muy distinta. Después de seis años de vender en los colectivos día a día, incluido en ocasiones los domingos, algo cambió.

Subió a la misma hora, con los paquetes de lapiceras, y con el cálculo de que si vendía todo, podría obtener unos quinientos pesos. Pero para eso, debía vender ciento cincuenta productos. Un desafío para él.

Como siempre, ese primer colectivo lo deja en la plaza principal de la ciudad. Allí, reacomoda de nuevo la mercadería y espera unos minutos y sube al próximo. Mientras esperaba, escuchó una voz que decía su nombre desde un auto importado, aparentemente un Mercedes Benz.

-Julio... Julio... -Por segunda vez la voz se escuchó y con mayor insistencia...

Julio se acercó con inquietud. No recordaba conocer a nadie con un auto así. Cuando se baja el vidrio del auto, está al volante Alfonso, un viejo amigo de la secundaria. Al principio a Julio le costó reconocerlo. Pelado, más gordo y con barba, toda una estampa distinta a aquellos años de juventud.

-Julito querido... ¿Cómo estás? Tantos años... tantos años sin vernos. Qué bueno volverte a ver viejo... -dijo Alfonso a Julio mientras le abría la puerta del auto para que entre.

-Eh... Alfonso cuánto tiempo che... veo que andás bien che. Andás a pata... -comentó Julio, mientras intenta entrar con el bolso en la mano y la mochila en la espalda.

-¿Para dónde vas? Te llevo... dale subí... y si no estás apurado vamos a tomarnos un café en algún lugar.

Julio dudó bastante al principio, sabía que tenía que trabajar todo el día para poder sacar un porcentaje que valga la pena. Y si perdía una hora, después se le complicaría. Pero al fin de cuentas, a Alfonso hacía más de diez o doce años que no lo veía. En la secundaria habían sido muy amigos, compañeros de banco, y cómplices de muchas de las travesuras y no tan travesuras que hacían en la escuela. Además habían sido amigos del barrio y del mismo equipo de fútbol. Solo que Alfonso en mitad del secundario se mudó de pueblo por su padre bancario, y ya en una mejor posición económica de su familia, al terminar el secundario, Alfonso pudo ir a estudiar ingeniería en petróleo al sur.

-Bueno dale, tomemos un café, pero un ratito que tengo que hacer un par de cosas... -respondió Julio y se acomodó en el auto.

Alfonso miró de reojo los bultos de Julio, vio que tenía varias lapiceras en un paquete pero no se animó a preguntar.

Ya en el café, Alfonso le comentó que hacía unas pocas semanas que había regresado del sur. Que había terminado un gran laburo allá. Y que estaba con intenciones de volver a la provincia y retomar su actividad profesional. Le contó que tuvo un trabajo en el que había hecho mucho dinero, pero que tenía ganas de invertir en algo más productivo, para que no tuviera que irse tan lejos.

Julio lo escuchaba con atención y en silencio. Tratando de entender las realidades tan distintas. Él un vendedor ambulante de colectivo, su amigo un ingeniero en petróleo. Hablaron del resto de la barra, recordaron varios de los amigos comunes que tenían. Se les vino a la memoria también José, que había muerto en un accidente de motos cuando estaban terminando el quinto año y que eso había marcado a ambos.

Cada tanto Julio miraba el reloj sabía que el paso del tiempo para él, sin vender en las mañanas, era letal. Alfonso siguió muy entusiasmado hablando de su familia también. Había sido padre de dos hijos, pero al separarse, ella permaneció en el sur con los niños.

-Discúlpame Julio que te pregunte lo siguiente... pero he visto lo que tenés en el bolso, bah... quería saber en qué andas... -preguntó Alfonso.

-Yo... qué decir... soy vendedor en los colectivos. Voy a la fábrica, compró algún producto, y cada día salgo a venderlo en los colectivos. Está jodido el laburo acá. Y cuando Rosa quedó embarazada, tuve que dejar de pelotudear y ponerme a laburar para mantener la cuestión. No conseguí nada. Y salió esto y qué sé yo después me acostumbré a hacerlo y a veces me va bien incluso. Laburo todo el día. Y al final del día a veces hago una buena diferencia. Mientras no haya otra cosa es así. La verdad que no pude salir de esa situación de mierda en la que viví siempre. No me arriesgué a

estudiar nada. Pero en el laburo nunca me apareció nada bueno. Solo esto, y con esto vivo, a veces sobrevivo y otras veces me doy algunos pocos gustos.

-Venite a laburar conmigo... necesito alguien de confianza... que me ayude a armar un negocio que tengo en mente. Ya tengo toda la guita para empezar. En seis meses nos tiene que ir re bien a los dos. Y en esos seis meses te pago un sueldo fijo y una vez que el negocio empiece a funcionar te doy un porcentaje de lo que hagamos diariamente. Obvio, estás en blanco, armamos un contrato así vos también te asegurás que todo está bien.

-Enserio me lo decís... -preguntó Julio, con los ojos vidriosos.

-Sí boludo. Más vale. Tengo mucha confianza en que nos va a ir muy bien a los dos. Vos tenés experiencia en el trato con la gente. Así que te quiero de responsable de todo el personal que tengamos en la empresa. Todo va a pasar por vos y luego por mí.

-Y qué tengo que hacer... aún no me has dicho nada.

-Compré la estación de servicio que está en Lafinur y Ruta 7. La semana que viene empezamos. Son quince empleados y lidiar con toda la administración diaria. Siempre fuiste buena gente, buen amigo, un hermano para mí. Que no nos hayamos visto en estos años no quiere decir que no te tenga confianza aún. Y yo necesito a alguien en quien confiar.

-La verdad que me sorprendés mucho. Y obvio, claro que acepto. Hay un solo tema... yo no tengo mucha idea de administrar y todas esas cuestiones.

-No te hagas problemas por eso. Tengo un contador que va a llevar la parte financiera. Vos estás a cargo de todo el ordenamiento diario de los empleados. Además mi oficina va a estar en ese mismo local. Voy a estar todo el tiempo ahí. Lo único que también voy a atender otras cosas...

-Mira... que yo no sé nada de estaciones de servicio.

-Yo aprendí allá en el sur. Yo tampoco ni idea y que haya estudiado ingeniería en petróleo no me hace sabedor del tema en absoluto, pero tenés contactos y esos contacto dentro del rubro te dan consejos y todos me aconsejaron que comprara una estación de servicio. Es muy poca la pérdida. Aunque la inversión al principio es muy grande, después ya se arma y funciona sola. Siempre hay que estar atentos y encima. Por eso te quiero a vos acá. Es más empezás hoy mismo si querés... venite conmigo que voy a ver a un par de intendentes para armar unos nuevos convenios. Al cambiar de dueño se caen los anteriores, y no pienso perder esa entrada de guita que es mucha.

-Pero mirá cómo estoy vestido...

-No te hagas problemas. Dejá si querés hoy mismo ese laburo y largás conmigo ya. Mañana vamos a ver al contador para que haga un contrato y así lo firmás. Lo único

que necesito es decisión y saber que vamos a tirar para el mismo lado. Más allá de nuestra amistad, esto también es un negocio. Y yo quiero que trabajemos coordinados. Yo no te quiero como mano derecha, yo te quiero como mis manos y mis ojos allá adentro. ¿Estás de acuerdo?

Luego de la proposición de laburo Julio le dio un abrazo grande. Se sintió feliz por esta situación inesperada. Por esas cuestiones que tiene la vida, donde menos pensás, donde menos creés, la suerte te da un giro. Y dejás de andar en los colectivos día a día vendiendo lapiceras, y pasás a ser jefe de un gran negocio. Con esas mismas ansias se fue a su casa en la noche, luego de haber estado todo el día con su amigo y por fin le pudo contar a Rosa y sintió que por fin, la suerte le giraba en otra dirección.