

## Los 3500 a.c.a.

Carlos Domingo

En realidad no soy culpable de toda esta situación. Por lo menos no soy el único culpable. Es cierto claro, que yo inventé lo de los comerciales. Siempre he sido ingenioso. Pero ¿por qué todos tenían que imitarme? Además yo estaba sin trabajo, y tengo que dar algo en mi casa, es una casa pobre pero honesta, tenemos muebles de la prestigiosa mueblería Las Mil Luces ¡pero ya está ! ¡Otra vez me salen los comerciales! No quería decir esto, sino contarles como fueron las cosas. Estaba en una pésima situación económica. Sin saber que hacer, escuchaba la radio cuando me surgió la idea. "Si pagan por hacer propaganda comercial ¿por qué no hacer esto?" Me fui a la fábrica de cigarrillos "Recnac" y les propuse: "les prometo hablar a mis amigos maravillas de su marca. ¿Cuánto me dan?". Me enviaron al jefe de publicidad. Este tomó muy en serio la propuesta. Me dijo que me iban a dar un grabador para verificar que enunciaba los comerciales. Me fijó un mínimo de 20 avisos comerciales-amigo diarios (un aviso a 20 amigos juntos o 20 avisos a 20 amigos separados) esto es, como dicen ahora, 20 a.c.a. Discutimos la paga, me conformé con menos de lo que pedía al principio y así salí. "Hola Andrés, quieres un cigarro, mira éstos son "Recnac", acabo de descubrir esta marca, son maravillosos, no hacen daño a la garganta, tienen un aroma exquisito etc, etc". No era fácil lograr los 20 a.c.a.. En general buscaba hablar a un grupo, pero era necesario que cada uno del grupo dijera algo para que en el grabador constara a cuántos llegaba el aviso. Después fui al jabón "Piel de Nardo" a la panadería "La Sustancia", al desodorante "Las Brisas", al aceite "Príncipe" al analgésico "Calmagot", a los relojes "Zeta"... Ya redondeaba una buena mensualidad pero a veces llegaba a casa ronco, sin ganas de hablar con nadie, harto de hacer tanta propaganda. Mis amigos empezaron a mirarme en forma rara. "Qué te pasa Fermin, últimamente no haces más que recomendar productos, pareces un televisor". Yo tomaba todo con buen humor y aprovechaba para hablar de los televisores "Lait". Lo malo fue cuando la cosa empezó a difundirse. Debe haber sido la gente de "Calmagot". No les bastaba mi trabajo y comenzaron a contratar más propagandistas. Cada vez más a menudo se oía que alguien le recomendaba un producto a otro o que, con aire casual le decía "¡Pero que luz fuerte da ese bombillo! debe ser **Sunbin**". Así hemos llegado a la triste situación, de hoy. Ya no es posible tener una charla limpia con nadie. Los comerciales son parte obligada de toda conversación. El otro día le dije a mi novia "por favor cuando estamos solos dejémonos de comerciales!" -"Si, mi amor -me contestó- me gusta oírte cuando hablas así, con honradez y fidelidad, como un equipo "Gimser" ". Las reuniones de amigos se han transformado en torneos de comerciales, si uno se fastidia y se enoja le recomiendan cinco o seis marcas de tranquilizantes. En mi casa todos están en el negocio. A veces estoy tan harto que como solo en mi habitación con lo cual el rendimiento de mi trabajo disminuye. Siempre hay que estar acompañado, pero no hay comunicación verdadera. ¡Siempre los comerciales!; ¡siempre en nuestro negocio! La técnica ha variado mucho, se paga por el largo del comercial, por el ambiente donde se diga, por las respuestas de los amigos. Algunas firmas fijan el texto, es de lo más fastidioso, otras lo dejan a la imaginación o la improvisación por las circunstancias. A veces tienen gracia. El autobús frena de golpe, alguien grita "¡bien por frenos **Zapata!**". Uno comenta "¡que frío hace!", le contestan "estufas Hogar". Hay academias que enseñan el arte de decir comerciales. La academia "Dulcamara" es con razón, la más prestigiosa. Perdón, no quería decir esto. Es uno de mis comerciales. Pero por fin todo esto cansa. Hay reuniones de gente bien en que se registra a los invitados para ver que

no carguen grabadores. Algunas compañías han suprimido el grabador pero envían inspectores que lo vigilan a uno, tratan de meterse en los grupos de amigos, hasta en la casa de uno... Lo peor es que al ir a cobrar le descuentan los avisos que uno le pasó al inspector. ¿Cuándo acabará esto? El gobierno debería hacer algo, pienso. Pero ya es tarde. También el gobierno está corrompido, ellos usan este método de propaganda. Cada vez oigo más gente elogiando al gobierno. Y también ellos hacen negocio. Hay avisos comerciales en los textos de enseñanza primaria, en el papel sellado para trámites, en los sellos de correo y ¡horror! en el último decreto de Sueldos y Salarios se insinuaba que el sobresueldo impuesto por el decreto podía utilizarse en no sé qué marca de carro. ¿Donde irá a parar esto? ¿Pondrán comerciales en el Himno Nacional? ¿En los contratos de matrimonio? ¿En las cédulas de identidad? Por otra parte, con la competencia el precio de los a.c.a. ha bajado. Todos están en ese negocio agotador. Sólo la gente de buena posición económica puede darse el lujo de tener conversaciones desinteresadas. Nosotros tenemos que juntar miles de a.c.a. para poder disfrutar de unos momentos de charla libre, si es que encontramos amigos en condiciones de tenerla, lo cual es difícil. Ya hay empresas que por una paga adecuada ofrecen enviar un empleado culto con quien tener un rato de conversación interesante, sin a.c.a. Algunos inclusive, aceptan parte del pago en a.c.a. con lo cual esos minutos de alivio se pagan con horas de charla comercial. ¡Adonde llegaremos! ¿Es ésta la manera de vivir? No quiero pensar más, es tarde y todavía no he cumplido con los 3500 a.c.a. diarios que me aseguran el modesto ingreso que necesito para poder vivir.