

## EL VENDEDOR DE PORQUERÍAS

Dicen que para todo hay un cliente. Veamos. Alguien posee una gran cantidad de toxinas y venenos, pero como no quiere usarlos ni tampoco tirarlos (pues le costaron tiempo o dinero, o ambas cosas) y no sabe que hacer con todo eso, decide venderlos basado en la premisa con que inicié este relato.

Ya cuando estaba por desistir, después de haber empleado muchos medios para vender ese producto, encontré un cliente a quien malbarató su mercancía. –Un tonto, seguramente. ¿Quién más me compraría esas porquerías? –pensó–. El tonto fui yo por creer que alguien aceptaría el precio a que las daba.

Pasado un tiempo, el vendedor de porquerías, con enorme sorpresa, se enteró de que su comprador de porquerías se había hecho rico comercializando el producto que él le había vendido. ¿Cómo le hizo? Lleno de envidia, fue a buscarlo.

– ¿Cómo hizo para amasar una gran fortuna con las porquerías que me compró? Siento que me debe algo.

–Está usted muy equivocado, yo no le debo nada, ya le agradecí su venta. Sólo hay que encontrar la forma adecuada de vender un producto.

–Pero ¿cómo? Seguramente usted era la única persona para mi producto. Yo lo creía un idiota.

–Idiotas son los que no saben vender y los que no saben lo que compran. Le repito, sólo hay que encontrar la forma adecuada de vender un producto. Lo único que hice fue cambiar la presentación de su mercancía haciéndola atractiva e inventándole ventajas que no tiene, pero que inmediatamente todo aquel que no se siente a gusto consigo mismo (que en este mundo son la inmensa mayoría) trata de adquirir para compensar su desequilibrio y volverlo a perder sintiéndose ahora por encima de los demás, recreando así esas “ventajas” haciéndolas objetivas y creando de ésta manera mayor demanda de mi producto.

– ¿Cuál es ese producto?

– ¿No me diga que no lo sabe? Mire, ¿a poco no ha visto estos churritos de papel que he llamado “cigarros”?

– ¿Eso?... ah..., sí, hace poco que proliferan entre la gente y son muy molestos; no se para qué sirven, a mí no me llaman la atención a pesar de la absurda publicidad que le hacen. ¿Eso que tiene que ver con lo que le vendí?

–Vaya, no es tan estúpido como parece. No debí subestimar a alguien que se hacía la ilusión de vender basura. Pues mire, esos churritos de papel contienen en pequeñas dosis las toxinas y venenos que usted me vendió, junto con otros productos que son absorbidos a través de este palito. Esto le genera a la gente una sensación agradable al mismo tiempo que la hace sentir “interesante”. Una compensación automática.

– ¡Genial!, ahora entiendo la publicidad. Pero, ¿no le hará daño a la gente consumir ese producto aunque sea en pequeñas dosis?; es más, ¿no son ni pequeñas!, he visto a personas consumir hasta tres cajitas de esa cosa.

– ¡Ahora resulta que el vendedor de venenos tiene escrúpulos! Mire, yo no le pongo una pistola en la cabeza a la gente para que las compre, además yo no les vendo veneno como usted. Yo les vendo un estilo de vida que los hace sentir mejor, un producto doblemente adictivo: constantemente tienen que llenar su vacío porque el producto se disipa en el aire y se tira a la basura, mientras que las toxinas que consumen con el humo después se las reclama su propio cuerpo.

–Impresionante. Pero ¿qué va a pasar cuando casi todos consuman su producto?, ya no se van a sentir especiales.

–Eso no es problema. Ahora la publicidad les hará sentir que forman parte del grupo de la gente normal, se sentirán en onda y no unos bichos raros. No hay nada más manipulable que borregos sintiéndose especiales. Paradójico ¿no cree? El “yo” no entiende de razones, sólo entiende de vanidad.

–Me ha dejado pasmado –se le viene una idea—. Sí, para todo hay un cliente, y si no, hay que inventarlo. Me acaba de abrir los ojos y ahora veo un gigantesco mercado. Adiós.

–Fantástico, aprende rápido. ¿Qué va hacer?

–Algo muy distinto a lo que usted hace, pero al mismo tiempo muy similar. Seguramente usted no será mi cliente.

El vendedor de porquerías era una persona acostumbrada a mandar y a ser servido, tenía un ego gigantesco que sólo hacía que los demás lo odiaran; pero ahora, para conseguir que los demás hicieran su voluntad, sólo habría que cambiar él mismo su presentación; ya no exigiría obediencia de los demás sino que inventaría un ser fantástico que “garantizaría” a los demás la preservación de su miserable “yo” aun después de muertos, y él sólo sería el conducto por el cual ese ser maravilloso se manifestaría para enseñar a los demás a conseguir su “eternidad”; de esta manera, creyendo obedecer a un ser inexistente (no hay mayor comodidad que eso), todos obedecerían, sin saberlo, al vendedor de porquerías (creyéndolo sólo un mensajero), para conseguir la inmortalidad de su insignificante y miserable ego.

Bastmaneday

[www.plastrankanidion.com](http://www.plastrankanidion.com)