

Puero

Antes, mucho antes, que las ventas a plazos fuesen reguladas por Decreto Ministerial y confiadas al buen arbitrio de las firmas especializadas, Murcia había popularizado el democrático sistema social de la venta a la púa, a la púa y a la alcayata, mediante el cual se administraba el ingenioso enredo del crédito sin sujeción alguna a las restricciones impuestas por la autoridad superior a la vista de la circulación fiduciaria, las constantes macroeconómicas y otros artilugios de economistas prestidigitantes.

Aquí, para entendernos, no hay más santo y seña, ni más regla y norma que la realísima gana del tendero, dueño y señor de su establecimiento, administrador de su patrimonio.

En mi tienda mando yo.
No se fía.

Y si tal es su criterio y escrito queda con fuerte pincelada de brocha gorda en la pared, no habrá medio de hacerle apearse de sus incuestionables trece, que, quizá, sea debida la intransigencia del mercader a malas experiencias sufridas a causa de su antigua liberalidad crediticia, por lo cual, como gato escaldado, tendrá por bien sabido que:

El que vende a la púa
pierde primero el dinero
y después el amigo.

Hay más de un comerciante murciano capaz de contradecir el lúcido aserto del refranero diáfano: "Piensa mal y acertarás"; para remedarlo así: "Piensa mal y te quedarás corto", que, claro está, que en materia de confianza es preciso creer, pero sin pasarse, creer sin ceguera, no ciegamente.

Compre bonito y barato,
pero sin dejar la pufa
para que la pague el amo.

Que el murciano es comerciante avisado, curtido por un largo milenio de paciente ejercicio de su oficio es, por archisabido, ocioso de comentar. Y si no se remite al dubitoso a las pruebas de don Ricardo Blázquez, proveedor de la Corte Celestial, director-propietario del Bazar Murciano, editor del periódico anual del mismo nombre, que en el número dos, el de 1893, escribía: "yo no aspiro más que a una ganancia módica, a un tanto por ciento sobre el capital que me permita cumplir los sagrados deberes del comercio y de la banca y ayudarme a llenar las necesidades de esta vida, triste o alegre, según y como se toma"; con lo cual reconocía que, amén de hacer malabarismo con los precios, el comerciante ha de ejercer el sagrado deber — ¡Oh, Carlos Marx!— de actuar de banquero. Y para disipar dudas sugería muy respetuosamente el mercader:

"NOTA: Suplico a los compradores paguen al contado,
pues habiendo hecho el Bazar considerables desembolsos

para presentarse a la altura que lo hace, no es posible fiar ninguna cantidad que exceda de cinco céntimos de peseta, por este año; el que viene ya hablaremos".

Lo que no es pequeña concesión: ¿Qué decreto de tecnócrata o norma superior autoriza "techo" —que se dice hoy— hasta cinco céntimos de peseta y promete diálogo para el año próximo? El crédito oficial es siempre centralizador, dictado desde la ausencia; el crédito del comerciante es local, concedido desde la presencia, el trato, la familiaridad y el conocimiento. Con el legislador oficial no cabe el diálogo; con el comerciante local, sí:

—Haré la excepción por una vez, por una sola vez, pero conste que lo hago por tratarse de usted, ¿eh?

—Obligado, don Miguel; no sabe lo obligado que quedo, no sabe cómo le agradezco el voto de confianza que me hace.

Dinámica, mucha dinámica, requiere el negocio a fin de que las ganancias no se enreden en los recovecos y atajos de los créditos fallidos, que no es en sí malo fiar, sino perder lo fiado.

Tres tacos tengo de púas
y dos cajas de alcayatas,
el que quiera bien comprar
que enseñe la hojadelata.

El que compra y paga al contado rabioso obtiene buen precio, mayor consideración y fama de intachable pagador; pero el que no puede, ¡ay el que no puede!, bastante hace el que no puede pagar con vivir sin subirse por las paredes, bastante hace con trabajar en lo que sale, bastante hace con comer malamente de la púa que le brinda el tendero a sabiendas de que al recoger el sobre semanal habrá de llevarlo íntegramente a la tienda; porque ya se sabe: "el que paga descansa, y el que cobra más".

— ¡Oye, rómpeme la púa, que no tenga luego que pagarla doble!

Toma, aquí tienes el papel, rómpelo tu mismo.

—Es que uno no sabe ya ni lo que debe, que a veces se hace uno un lío, y luego venís vosotros con que si hay en el gancho un papel atrasado y que si tal y que si cual.

—¡No si además de cabrón, apaleado! ¿No vendrás ahora a refregonarme que pagas de más?

—No digo yo que sea así, lo decía por un suponer. —Por un mal suponer.

—Bueno, no te enfades y apúntame esto para el sábado.

— ¿Otra vez me dejas la púa?

— A ver. ¡Qué remedio!

Más de un tendero murciano tiene decorado su establecimiento con letreros que tienen por objeto amonestar al comprador puero: "No se vende a la púa", y hay jocosos taberneros que han escrito en la pared con dedos impregnados de Carrascalejo: "No se admiten púas ni alcayatas; borrachos ni maragatas".

- Dice mi padre que lo apunte.
— ¡Joer, Fuensanta, como va hoy el día, que to de gancho!

La púa origina una rueda engendradora de nuevas púas; el comerciante que no hace caja se ve obligado a decirle al cobrador de las sobrasadas que se dé una vuelta después del sábado, que es día de cobro jornalero semanal, y al corresponsal bancario que le retenga la letra unos diéllas, que es cosa de na; y el cobrador y el corresponsal han de decir lo mismo en sus centrales; y así, espontáneamente, va la bola de nieve del crédito rodando y engrosando, pasando, por la demora, de púa a alcayata.

- Ande y dígame lo que le debo... ¡Huy, tanto! ¡Madre del Amor Hermoso!
— Es que, mujer, lleváis así cuatro semanas, dale que te dale, llevando sin abonar ni un céntimo.
— Pues no tengo más que cincuenta duros. ¿Hace eso la mitad?
— Algo menos de la mitad.
— Si encomedio de un par de meses vendemos, con perdón, los cochinos, quitamos toa la púa. Ahora me voy a llevar algo, que están lo pobres críos muertos de hambre.
— Estamos arreglaos con las dichosas púas. ¿Qué llevas ahora?
— Me dé: un octavo de aceite, medio kilo de garbanzos, un cuarto de azúcar y mitad de cuarto de hígado para el pequeño.

El murciano puede ser tardío, remolón; pero, contrariamente a las apariencias, buen pagador. El murciano organiza su vida con modestia, trabaja en la tierra, en el taller, de jornalero, saca unas pesetas aquí y otras allá, vive de fiado, a la púa, durante la semana y paga los sábados, salvo que a la pobre mujer le caiga en suerte —una suerte de no desear— un marido borracho y pendenciero de esos que gastan hasta el último céntimo del jornal en tabernas y mancebías. Entonces... ¡Ah, entonces!

- Dice mi madre que me dé un cuarto de pringue y medio kilo de morcillas.
— ¿Traes las perras?
— No, dice mi madre que lo apunte para el sábado. — ¿Para qué sábado?
— Para el sábado que viene.
— Dile a tu madre de mi parte que más púa no quiero, que ya está bien.

La pobre criatura marchará cabizbajo, abandonará la tienda con los ojos impregnados de embutidos, el olfato alertado por los apetitosos olores y los bolletes amapolados por la vergüenza, pensando en hacerse mayor para poseerlo todo: tierras, riquezas, hombres y mujeres... Mala cosa es que el deudor no dé la cara y que se escude en la piadosa pantalla de una criatura hambrienta. Mas el comerciante —que más quisiera él— no dirige una casa de caridad, sino un negocio, significativo de no-ocio, requeridor de lucro para su continuidad, para seguir comerciando. ¡Qué más quisiera él que vender! Sí, pero vender cobrando, que a él también le apremian los débitos y le achuchan los proveedores. Decir "no" a tiempo requiere tino para no ofender al puero, quien si decide apartarse del establecimiento, seguramente dejará la púa. El comerciante ya pillado por el puero ha de actuar con precaución, recortando poco a poco, como buenamente pueda, dando y cobrando, soltando hilo y recogiendo, para que la púa, también llamada birlocha (cometa), no llegue a alcanzar proporciones alarmantes.

- Esto ya no es una púa, es una alcayata.

Deber no es vergonzoso, tampoco vergonzante. Lo malo es demorar indefinidamente la deuda, no afrontar su pago. El mal pagador es un puero, una termita del sano ejercicio de la púa bien correspondida, un jeta que mantiene en vilo a sus acreedores, un huidizo que se oculta de quienes le persiguen con la factura en la mano.

—Mi marido no está, vuelva usted mañana.

Mañana tampoco estará; de eso estad seguros. Al puero parece comérselo la tierra cuando el acreedor se presenta con la factura en la mano, y no pocos de ellos huyen por pies, se resguardan tras la cortina de la puerta y azuzan a la hija para que no meta la pata:

—Dice mi padre que le diga que no está.

Para corregir los malos hábitos de los pueros se creó en Murcia una especie de tenaz Inquisición; la de "los Verdes", llamados de esta suerte por ser tal el color de su atuendo, de su escandaloso uniforme. Llegaban los Verdes a la puerta del deudor y, sin más aviso se sentaban pacientemente en la puerta del zaguán y así pasaban las horas muertas aguardando a que saliera el expedientado, a quien seguían por toda la ciudad para que todo el mundo supiera que aquél respetado, no respetable, ciudadano era un vulgar mal pagador, un entrampado y a lo mejor un caradura.

El negocio no fructificó. Seguramente porque resultaron tener más blanda la cara que los aguantes los Verdes. Al menos se habló con insistencia de que a alguno de ellos se la habían partido. El expeditivo remedio contra un mal tan divulgado, falló por un defecto de estrategia, estrategia que el comerciante pequeño sabe muy bien y que podría resumirse en un pretencioso aforismo: "el que paga, paga, y el que no, pues eso, sencillamente que no paga". Y si lo dicho se tacha de perogrullo habrá que decir a renglón seguido que sí, que lo es, pero que no por eso deja de encerrar una gran verdad, una verdad evidente.

— ¿Y este televisor es güeno?

— Superior, lo mejor de la técnica italiana.

— Es que no me inspira mucha confianza el verlo así tan como fofo.

Llévelo sin reparos; es más: se lo ponemos en su casa de usted, y si a las dos o tres semanas no le gusta, le llevamos otro, y asunto concluido.

—Si es así, ya ve usted, la cosa cambia; éstas son mis señas.

Las dos o tres semanas resultan, claro, insuficientes para comprobar la bondad del televisor. Al final el puero dirá que no, que no le satisface del todo el aparato, que produce unas ligeras motitas blancas, demasiada nieve, y que ha oído él hablar de una cierta marca que va muy bien y que —coincidencias de la vida— se toca también en la misma tienda.

— ¡Ah, esa marca se la servimos nosotros...!

— A prueba ¿eh?

— Sí, claro, lo que usted quiera.

¿Es preciso anotar que el puero agotará todas las marcas de esa tienda antes de probar con las de la tienda de la esquina?