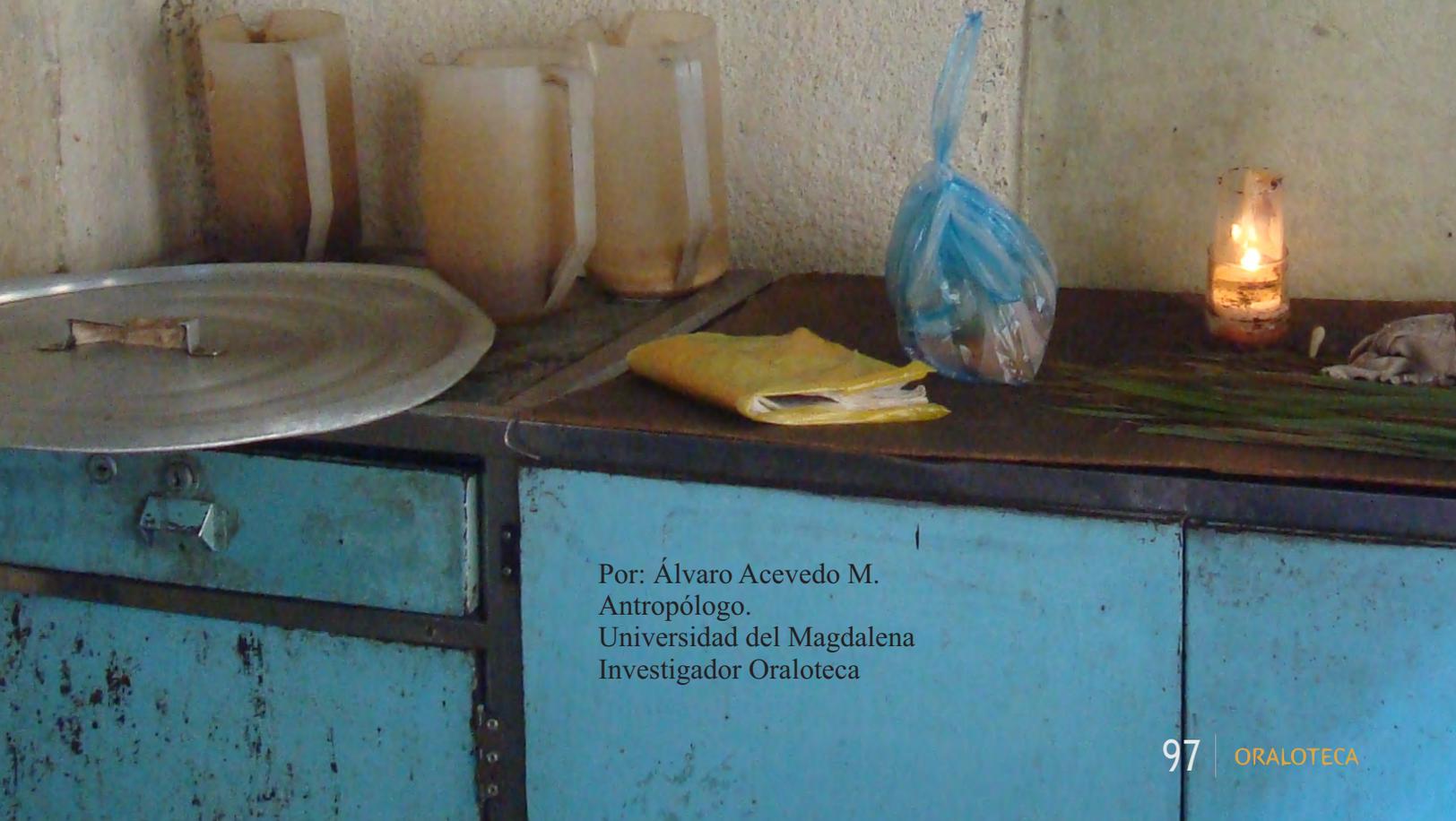


Ernesto:

entre los termos,
sus pasos y el tinto



Por: Álvaro Acevedo M.
Antropólogo.
Universidad del Magdalena
Investigador Oraloteca

El señor Ernesto Charris tiene cincuenta y cuatro años de edad, nació en la ciudad de Barranquilla, actualmente vive en Santa Marta y a pesar de su avanzada edad, aún trabaja como vendedor de tintos ambulante en la modalidad de caminante. Este vendedor desde que comienza su jornada matutina a las cuatro de la mañana, se dispone a caminar grandes distancias alrededor de la ciudad, con dos termos llenos de tinto en cada una de sus manos. Es el mismo Ernesto el protagonista de la charla que a continuación se presenta, él a través de su relato, nos permitirá acercarnos al oficio de vender tintos paso a paso en la capital del Magdalena.

En uno de esos días calurosos con más de 30 grados, bajo el sol tropical en la ciudad de Santa Marta me tropecé con Ernesto, quien cargando sus termos repletos me ofreció uno sus tintos, de inmediato comenzó a fluir una conversación de esas de las que son agradables hasta bajo el sol del medio día. Entonces todo comenzó con la inocente pregunta:

—Oiga y a todas estas ¿Cómo es esta cuestión de vender tinto a pie?

La cuestión

—La cuestión es la siguiente, yo me levanto a las cuatro de la mañana, todos los días, saco el primer viaje de café, lo saco de la casa; saco la leche, saco la canela, saco el tinto, todo eso en el transcurso de la madrugada, o sea de cuatro y media que salgo de la casa o cinco en punto, eso depende de la hora, y termino también dependiendo de la hora, como esté la venta. Hay veces que termino el primer viaje antes de las ocho de la mañana. Voy a una cafetería en el mercado, vuelvo y compro, y vuelvo y salgo ¿Ya me entiendes? Y así como te digo, se vende rápido, según como esté la venta. Si la venta es lenta, pues se demora uno para vender, como el caso de hoy, yo salí a las cuatro y media de la

mañana, como de costumbre, lo que terminé otros días a las ocho de la mañana, hoy lo termine a las diez y media. Como hay veces que lo saco a las cuatro y media, y ya a las ocho de la mañana lo he vendido todo, y eso es a pie, eso es a pie. Voy cogiendo por aquí, cogiendo por allá, cogiendo por acá. O sea porque no tengo puesto fijo todavía.

Ahora mismo llevo, cuatro termos, eso es grave, eso es tremendo, esto es un camellito duro, un trabajito teso.

Yo trabajo dependiendo de cómo me vaya durante el día, hasta las tres y media o cuatro de la tarde, hay me paro. O sea no es que me pare sino que hay ya voy buscando la casa, o sea ya de aquí como está el día hoy, ya voy buscando la casa, voy cogiendo aquí derecho, y me meto por toda la playa, llego allá a la playa que le llaman, disque los Cocos, allá donde tiran el trasmallo, por donde las canoas que cogen pescado, ellos siempre compran, prácticamente, ellos siempre compran tinto es con cigarrillo. Por que como ellos están pescando, están metidos en el agua constantemente, por la brisa como que les da frío y les da ganas de fumar, entonces yo cojo aquí derecho, les compro los cigarrillos y me compran tinto, yo de ahí busco para el barrio Manzanares, hacia allá. Ya Hacia allá, hacia allá que es donde tu vienes saliendo a la calle treinta. Buscando la lucha, por toda la treinta, donde está la bomba nueva esa, que ya no es nueva, ese es el primero de mayo, hasta ahí llego yo. Ya de ahí, que es el primero de mayo, es hasta donde llego yo.

Los termos con los que yo trabajo ahora cargan dos litros, son más grandes que los que usaba cuando empecé, porque esos eran solo de un litro. Cuando el primer día que yo comencé vendiendo tintos, me vendí dos termos en todo el día, salí a caminar a las seis de la mañana y terminé como a las cinco de la tarde, y vendí solo dos termos en todo el

día, o sea no gané nada, nada. al día siguiente salí otra vez, con la misma cantidad de tinto, también vendí dos termos, duré como doce días o casi quince días en que no vendía ni dos termos completos. Ya estaba tan decepcionado que quería buscar otra clase de actividad, otro trabajo que fuera más rentable pero el compañero que me recomendó en la cafetería, fue el que me dio ánimos; me dijo: “Quédese ahí viejo”. Así fue que comencé yo, hoy en día yo me vendo de diez a doce termos de tintos enteritos. Cuando yo comencé vendiendo tintos, yo solo me ganaba de tres mil hasta cinco mil pesos, todo el día tirando pata. Hoy en día yo me llevo hasta treinta mil pesos, ¿Por qué? porque estoy vendiendo más, o sea el me dio ánimos y me quedé vendiendo tintos.

La cosa fue mejorando, comenzaba a las seis de la mañana, ya con el tiempo empecé a vender más de dos termos al día, de seis de la mañana hasta las once de la mañana ya vendía cinco termos. La cosa aumentó una barbaridad, mejoró un 80% la venta, entonces aprendí a qué hora era mejor recargar los termos por ejemplo, a las once de la mañana recargaba cuatro termos más. Eso lo supe porque el compañero que me ayudo a vender era el que me orientaba, o sea ya de once de la mañana en adelante la venta de tinto baja, por lo que ya comienza a calentar el sol, entonces ya la gente empieza a buscar es agua helada, limonada, gaseosa ¿Ya me entiendes? o sea el tinto se mueve es en la madrugada, hasta la en mañana, entonces ya de ahí baja la venta, la venta se mueve otra vez es en la tardecita, como desde la una y media para adelante.

Antes y durante el tinto

Pero no siempre fui vendedor de tintos, antes trabajaba en mensajería, duré tres años ahí y me retiré porque me salió un trabajo de celador, para trabajar en un



parqueadero, y ahí como en todo, todo se acaba en esta vida, pues los puestecitos se han ido acabando y dije: “¡Ah! me va tocar buscar otra cosa”. También he trabajado en carpintería, por eso tengo estas cicatrices en los brazos que me dejaron las sierra eléctrica. Pero el primer trabajo que yo tuve fue de albañilería, eso fue en mi juventud, como a mis diecinueve años, por ahí, después que me salí del colegio, porque yo estudié pero no terminé, solo llegué hasta primero de bachillerato, allá en Barranquilla por los lados del Teatro Metro pero bueno usted sabe que uno trabaja y busca mujer y la mía me ha salido trabajadora, ella hace chicha de

arroz y hayacas también, los domingos hace sus hayacas y yo se las vendo, me vengo aquí a la playa con una olla y las vendo, vendo hayacas con chicha, ella es la que se rebusca ahí, trae el aviso se vende chicha, y ahí la gente le compra.

Lo que queremos es montar como un negocito de venta de comida, o sea busca un local pequeño, por eso todos los días le meto a la rifa esa que hay aquí en Santa Marta, el viernes compré un pedacito, que costó mil pesos y da cuatro millones. No joda estoy pidiéndole a mi Dios que me dé un pedacito de eso, para ver si alquilo un local. La señora mía, ella sabe de comida, para hacer almuer-

zos y vender corrientes ¿Ya? sancochito y vaina, también sabe hacer pasteles, las hayacas se hacen y se están vendiendo, porque ella tiene el punto para esa vaina, allá en Barranquilla ella hacia esa vaina, y eso más que todo que son bien preparados, que tengan todos sus condimentos, porque hay muchos pasteles que no le echan todos los condimentos, quedan flojos no quedan firmes, en cambio hay pasteles que hasta uvas pasas llevan, mi señora, le pone alcaparras, uvas pasas y todo eso.

Bueno pero continuando con el cuento de mis tintos, no joda yo todavía me acuerdo del primer día que me puse en esta vaina. Yo llegué aquí a Santa Marta pero no con la idea de vender tinto, si no ponerme a hacer otra vaina, la meta mía era poner una venta de cerveza en el Rodadero, Cerveza en Lata, Gaseosa en lata, jugo, en lata ¿Ya? Y en botella, pero para entrar al rodadero como vendedor, tiene uno que tener permiso. Y tiene uno que tener un permiso de la alcaldía, y toda esa vaina, es complicadito ¿Ya?, entonces en vista de que aquí duraba dos meses, no joda yo me venía a la playa, cada tres, dos veces en el día, me aburría en la casa sin hacer nada, entonces yo le dije al hijo mío, “no joda mijo ya que no salió nada, cómprate unos termos y no



joda para comenzar con el tinto hay para entretenerme, porque la verdad es que yo me aburro aquí”, entonces el me dijo: “¿Te le vas a medir al tinto?”, y yo: “No mijo si no ha salido nada, y yo nada que hacer, pues que más toca, vamos a comenzar por el tinto y hay vamos a ver qué hacemos”.

La verdad es que yo no quería el tinto, porque esta vaina es muy matona, esto del tinto es muy matón, eso hay que tirar pata, y él me dijo: “No, eso es bueno aquí en Santa Marta, por ahí llegan los tinteros, y yo les he preguntado y ellos me dicen que se ganan veinticinco, veinte barras”, y yo le dije: “Ellos se ganan eso mijo, porque ya tienen su clientela, ya tienen rato de estar viviendo aquí, yo soy nuevo aquí en Santa Marta, yo no voy a aspirar a ganarme eso de primera, ojala así fuera, que el primer día que yo voy a vender tintos me ganara siquiera quince barras, pero yo sé que es como difícil para mí”. No es que no tenga fe, que no sea optimista, no, yo soy optimista y tengo fe, pero hay que ver las diferencia en que yo soy nuevo aquí y a mí la gente no me conoce, lo primero es que la gente vea que yo paso por aquí y ahí sí compran tinto, pero al principio yo paso por ahí, yo puedo pasar cuatro y cinco veces que a mí no me compran porque no me conocen, lo primero que van a ponerse a pensar es que de pronto yo llevo un café malo ¿Ya?, entonces, ellos esperan al

que ellos le compran, que están acostumbrados a comprarle, porque la gente ya sabe quién es el que vende un café bueno. Y como yo, lo primero que dicen: “Este señor es primera vez que pasa por aquí, vamos a esperar al otro porque de pronto este señor lleva un café barro”, ¿Ya?, yo puedo pasar diez veces por ahí que no me compran, pasa el otro y ahí mismo, venga, ósea sin llamarlo el nada mas llega, ¿Por qué? Porque lo conocen, entonces yo para ganarme esa clientela, tengo que salir, a lo como sea, al que me llame: “Venga”, al que me llame. Al comienzo no tendré mi gente, a donde yo llegar y saber que me van a comprar o fiar y más luego lo voy a cobrar. No, al comienzo yo voy caminando, y al que me llamó se le vende.

Este trabajo es bien duro pero gracias a Dios, a pesar de que tengo un mes de estar vendiendo tintos por acá, no me ha ido mal. A pesar de todo, por ser nuevo de estar vendiendo tintos aquí, que no me conoce la gente, no me ha ido mal, pues siempre me quedan los quince, aparte de lo que yo gasto, para comprar, o sea me queda libre a mí, quince, dieciocho pesos, dieciocho mil, de seis de la mañana a cuatro de la tarde, tres y media, o a veces solo hasta las tres de la tarde.

Ya cuando llego a la casa, lo primero que voy buscando es agua helada, entonces me pego como una nube. En la calle

también tomo bastante agua, el agua es buena, lo mantiene a uno ¿Ya? claro y uno que anda caminando, uno se deshidrata mucho, la verdad es que casi a mí el medio día no me da fatiga porque tomo mucho liquido, tomo mucha agua, entonces no siento fatiga, claro porque también como puntual a la hora del almuerzo.

Yo como, como por decir aquí en la playa, hay muchos vendedores que venden, pasteles con chicha también o en el mismo mercado también, allá venden que el sancocho, que la sopa, que un plato de arroz, una mazorquita, un pedacito de hueso, un pedacito de yuca por mil quinientos pesos, si quieres una corriente, te vale dos mil barritas y una corriente ya es normal. Hoy no he comido nada, ya me voy para la casa porque la vaina esta dura hoy. Hoy desayuné arroz de lisa, una porción de arroz de lisa de mil barras y con la chicha.

Ahora que llegue a la casa, llego a tomar agua como te digo, me quito los zapatos y ahí sentado mi llave, te cuento que duro como veinte minutos ahí sentado, descansando pero cuando me voy a parar, no joda mi llave, me duele todo, el cuerpo, las piernas, las batatas, los muslos, los pies, los dedos, oiga que vaina tan jodida, las coyunturas, muevo los pies y eso me traquean, entonces al poco rato me reposo y me baño.

Gracias a Dios no me ha pasado nada tampoco, allá en la casa me dicen: "Joda pero es que tu también, usted no joda se pone a caminar desde por la mañana, tirando pata todo el día con ese sol y no se reposa ni una hora cuando llega y ya se está bañando". No me ha pasado nada, yo me baño como a la hora de haber llegado, no enseguida, pero si como a la hora, si porque es que no soporto el calor, es tremendo, o sea si yo me paso la mano por la frente mi hermano es tremendo, por eso es que uso la toalla porque uno suda mucho y siempre le queda a uno como la tierrita, la vaina. yo tengo mucho cuidado, yo estoy cogiendo plata, estoy cogiendo los

vasos, entonces también hay mucha gente que se fija en eso para comprar. Ya me entiendes? Hay mucha gente que ven un vendedor con camisillas escotadas, en chancletas, en pantaloneta, no joda mohoso de tanto polvo, las chancletas, y yo no sé esa gente cómo vendía tinto, yo siempre vendo mi tinto bien cambiado con mis zapatos, mis medias, mi pantalón normal, limpio, mi camisita limpia, nada de camisillas rotas, nada de eso, manteniendo las manos limpias, las uñas también, sobre todo como te digo hay mucha gente que se fija en eso para comprar. Hay mucha gente que ven a un vendedor así todo sucio y no le compran.

Cosas del oficio

El problemas a veces con clientes pesados es los fines de semana, por lo general porque, aja tu sabes, como viene el fin de semana, la gente se despeluca es el viernes, y amanecen en la terraza, en la calle tomando o en las esquinas, en grupo de cuatro, de cinco manes tomando, entonces lo llaman a uno y hay unos que se ponen pesados, entonces con su sabrosura, ellos creen que uno también está en su sabrosura, no, ellos están con su sabrosura y yo estoy en mi trabajo ¿Ya?. Entonces ellos, me llaman pues yo los atiende, lo primero que me van a decir es: "Eche y que ¿Crees que no te vamos a pagar? o es que la plata de nosotros no vale? Entonces uno los atiende, y el man se pone pesado para pagar, no quieren pagar, y entonces uno sale de discusión con ellos, me dicen: "No, viejo, no hay plata, nosotros estamos es mondaos" y yo les contesto: "No joda mi hermano cuando sea así mejor hable desde un principio, porque uno está en su trabajo". Uno está trabajando y donde hay cuatro y cinco no puede uno tampoco alzarse ¿Sí me entiendes? uno sabe que están jartos de ron, pero tú sabes que de pronto hasta de perico y si se pone uno alzado, van es a cogerlo a uno entre cinco, lo van es a masacrar hay a uno, no paga, es mejor dejar a esos hijueputas que se pierdan. Allá arriba está el que para abajo ve hermano, así

me ha pasado y uno nombre deja a esos hijueputas que se pierdan, esos cinco tintos compadre, no joda pero me da que cule piedra, claro porque pierdo yo vasos, pierdo liquido, el rato del trabajo, el azúcar que invierto, entonces por más que sea, a cualquiera le da rabia, es una vaina que no se justifica.

Eso que te cuento es barro porque una vez me la hicieron, esa vez me inyectaron pero bien inyectado, eso me pidieron, pan con mantequilla, café con leche, joda cuatro mil quinientas lucas, toda esa vaina, nunca se me olvida esa vaina, todos los hijueputas pidieron café con leche con pan, aja después se pusieron pesados y no pagaron y la cuenta sumo cuatromil quinientos marica, erda mi llave, esos me dañaron el día, me dañaron el día, los manes tempranito me dañaron el día, yo con cule piedra, hijueputa, nada más trabajé hasta medio día ese día, claro marica porque nada más en los cuatro mil quinientos me tocaba pagar la bolsa de pan y el litro de leche, nombre ya que hijueputas, mejor me voy para la casa, y dije: "Ni más mi llave", la próxima que me salga un perro hijueputa así, mejor hay que llevar es un machete cuadro, sí para coger a un man de esos así que se lo venga amontar a uno, que crea que uno es marica, le voy es a mochar un brazo.

Yo que me he puesto a pensar así, joda pa cargar un machete, con filo de ambos lados, por si acaso tu lo pelas, lo jodes en el viaje de regreso, no joda da piedra y así como me da rabia a mí como vendedor de tintos, a cualquier vendedor también le daría rabia, un vendedor de Bonice, un vendedor de Lotería, un vendedor de Chitos, un vendedor de Bolis, de lo que sea mi llave porque es que esto es tu trabajo, este es su trabajo. Esta mañana así me querían salir unos pelados allá adelante, amanecidos, pelaos amanecidos, me llamaron, uno me pidió un perico de esos ósea perico, un café con leche pequeño, vale trescientos pesos y los otros me pidieron tinto y despacho yo con toda la elegancia del caso y después de estarme pidiendo no joda se van a poner pesados para pagar. El man me dijo: "viejo no tengo

plata usted me perdona" y yo le dije: "Mi llave yo no soy pelao, ustedes están con su sabrosura, ustedes están amanecidos pero no me van a decir que no, yo no soy pelao, que me van a venir a mama gallo a mí", entonces le dice un man al otro: "no joda mi llave seguro, respeta al viejo, si tú no tienes plata yo le pago pero no le mame gallo al viejo porque este es su trabajo, el viejo tiene razón ¿Cuánto es viejo?" Yo le dije: "Dame setecientas barras". En cambio el otro que no pidió, se metió la mano en el bolsillo, saco y me dio mil pesos y recriminando el man al otro compañero: "No joda tu también seguro, el viejo tiene razón, ahora vas a ponerte pesado, si no te atienden entonces te vas a mariar porque no te dio y tal, el viejo te atiende y después le vas a salir con ese cuento, tu si eres la verga, vas a buscar problemas".

¿Se da cuenta mi llave? hay gente que busca problemas atrás de nada, atrás de nada mi llave, si yo sé que no tengo plata cómo voy a llamar al man del tinto, si yo se que en el fondo lo voy a perjudicar. En caso de que sea verdad que uno no tenga plata y quiera un tinto, yo te llamo decentemente, no joda mi hermanito, estoy sin un peso, regálame un tintico que tengo hambre hermano, usted pregunte, que yo creo que uno hablándole a la persona así, jueputa cede. Pero si yo voy a pedirte una vaina a ti y después te voy a poner cara, para no pagarte, usted saca las espuelas, va a decir este hijueputa viejo qué, me la va a venir a montar a mí ni que verga ¿Ya? Es lo primero que usted me va a decir: "¿Usted cree que yo soy marica viejo pedazo de verga? ¿Usted cree que me va a pedir a mí y no va a pagar? ¿Usted cree que esta monda es suya?"

aparte de todo ese problema, cuando uno está acostumbrado a trabajar mi llave, eso sale desde temprano a rebuscarse, a ganarse el peso, yo le doy gracias a mi dios de que con todo lo malo, que me ha ido el día de hoy, me quedan mis siete mil pesos, hoy nada más he vendido como quince mil pesos, invierto seis mil en la casa porque tengo que comprar frutas, tengo que comprar ¿Ya? Me



queda el resto, pero yo agradezco a mi Dios, que al menos gano algo, hay gente jueputa que sale también, y quizás más temprano que yo, a rebuscarse y llegan a la casa y no se han ganado un peso, se acuestan sin comida.

Yo aquí no te voy a renegar, no, porque sé que a mi otras veces me ha ido muy bien y yo entiendo que todos los negocios tienen ese nivel, hoy venden más, mañana menos, todos los restaurantes, los almacenes, el zapatero, todos los días no arregla la misma cantidad de zapatos, el vendedor de lotería no vende todos los días la misma cantidad de quinticos. Así es, un día se vende más y así baja ¿Ya? Todos los negocios son iguales, ayer, el sábado, también me fue bien, me gané veintitrés mil pesos y a las dos de la tarde ya había terminado y los sábados, los fines de semana aquí en Santa Marta, yo me doy cuenta de que estoy vendiendo tinto.

Analizando como se mueve la cosa aquí, moverme aquí los días de lunes a viernes es bacano, el recorrido que tengo, hasta los sábados de seis de la mañana hasta las once se mueve pero ya cuando pintan doce en adelante, como en Barranquilla, se mete uno en los talleres de mecánica, hasta por ciertos almacenes, por ciertos negocios, ya no lo llaman a uno en la calle a esa hora los sábados porque ya están mamando fría, cervezas ahí, ya le dicen a uno: "Si no traes ron, arranca de aquí viejo hijueputa, que acá lo que queremos es ron", porque así me han dicho pero lo dicen por mamarme gallo, o sea yo no me mareo con la gente ni

nada de esas vainas, yo arranco con esa monda, dicen: "De aquí arranca con ese hijueputa tinto, acá lo que queremos es ron", entonces ya uno no hace nada, yo tampoco podría pelear con ellos, yo sé que lo hacen por mamadera de gallo.

Sobre el Futuro

Yo estoy buscando un triciclo, ya le dije a unos amigos que necesitaba otro termo para cargar otro más, o sea comenzar con cuatro y a medida que se valla vendiendo, pues uno va metiendo para el negocio. Yo no vendo pan y la gente está pidiéndome pan, entonces hay que buscar la forma de tener una bolsa de pan, porque lo bueno del artículo es que tu lo compras y ¡Chan!. Si tu vas a comprar un artículo para tenerlo ahí y dure varios días, el pan no se puede durar dos días, el pan tiene unos tiempos, de flecha que los venda todos, enseguida la bolsa, pero ya la bolsa de pan que uno abre tiene que venderlo el mismo día. La bolsa trae once panes y si uno vende la mitad hoy, queda la otra mitad para mañana, ya esos panes que quedan para mañana, ya no están igual, ya no están frescos, por mucho que esté cerrada la bolsa.

Uno en este trabajo se encuentra con gente que es jodida, gente que está acostumbrada a tomar tinto, gente que sabe. En la mañana a veces le preguntan a uno: "Oye ¿Este café está fresco?" Sí es café fresco —deme uno, pero si no es café fresco no me de eso.— Hay muchos tinteros que venden café, recalentado, o

sea café que le queda del día anterior, lo recalientan, hasta lo ponen a rehervir.

Si usted es consumidor de tintos, usted identifica el tinto enseguida, hay mucho tinto malo, yo por eso sé cuándo el tinto es recalentado y cuando el tinto es fresco, eso se conoce enseguida, el sabor mi llave, que vaina tan jodida y es negro, el mismo café que tu vas a hacer en la mañana, un tinto que se queda del día anterior, es el mismo color, pero en el sabor es donde está la diferencia. Hay gente que se la pilla, hay muchos que me han dicho a mí: "Dame un traguito, te lo voy a probar, pero como sea recalentado no te lo pago, puedes hacer como quieras viejo que no te lo pago" —y yo digo: "No, tranquilo, te garantizo que es fresco" y lo despacho, el man lo prueba y me dice: "No joda sí, está fresco". Yo no gano nada con venderte un tinto de ayer porque yo mañana o través paso por aquí y tú con las ganas de tomar tinto, me ves pasar y no me llamas otra vez porque el día anterior te vendí un café malo. Entonces no, tengo es que ganar clientela y para ganar clientela tengo que vender bien. Yo te voy a vender un tinto que yo sé que está bueno, mañana paso por aquí otra vez y apenas me veas de aquel lado del andén enseguida me llamas porque sabes que llevo un tinto bueno, sin necesidad de yo ofrecerte tú mismo me llamas porque ves que es bueno y así son todos los negocios. yo me siento orgulloso de vender tinto sin ningún patrón que me joda la vida, además me voy para la casa a la hora que me dé la gana, por ejemplo ahora ya me voy para la casa, nos pillamos. ■