

7

SPANISH PODCAST *Español Podcast*

El regateo

Viajes.

Estar de viaje, llevar días en un sitio, visitar lugares o monumentos, mercadillos.

Vida cotidiana, transacciones, compra-venta.

Comprar en mercadillos, regatear, negociar el precio, tenderetes, puestos, barato, conseguir un buen precio, vendedores, compradores, vender, comprar, cuánto vale, marca original, copia, la calculadora, perder dinero, no tener ganancias, precio inicial, último precio.

Expresiones.

Un aluvión, partirse de risa, troncharse de risa, ser un pardillo, sólo miramos, empieza la función, ser un tacaño, ni tú ni yo, ser muy teatrera, estar triunfante, (no decir) ni un comentario, ser listo como un lince, de pronto, de golpe.



Alex y Ruth están de viaje en Pekín. Llevan cinco días en la ciudad y están maravillados. Han visitado ya La Ciudad Prohibida, El Templo del Cielo, La Gran Muralla, Los “Hutton”, o antiguos barrios de casas unifamiliares con patio, La Ópera China,...El sexto día, se deciden a pasar la mañana en el famoso Mercado de la Seda de Pekín. Les han dicho que allí hay todo lo que puedas buscar y que, si sabes regatear, puedes conseguirlo a muy buen precio.

Ruth y Alex llegan al mercadillo a media mañana. Nada más entrar, ya ven centenares de tenderetes apiñados, unos junto a otros, con poco espacio y muchos, muchos artículos en su interior.

Su primera sorpresa es constatar la inteligencia práctica de los vendedores y vendedoras chinos.

Ruth solamente ha dicho:

- ¿Por aquí, Alex?

Para convenir con Alex por dónde empezaban la visita, cuando, de pronto, un aluvión de vendedoras ha empezado a decirles:

- Amigo, mira, bonito

- Pasa, amigo, todo muy barato

- Mira, mira, tengo de todo, tengo de todo

Alex y Ruth han empezado a sonreír y a decir:

- No, no, sólo miramos y

- Gracias, después, después,... ahora sólo miramos,



tanto en español como en inglés.

Pero las vendedoras del Mercado de la Seda son listas como lince y conocen todos los métodos para atraer tu atención.

De nuevo, el aluvión de ofrecimientos:

-Amigo, amigo, mira, muy barato, muy barato.

Basta que te pares un solo segundo y señales con el dedo algo que te ha gustado, para que la vendedora lo coja, te lo enseñe, te lo ponga, te sonría, te toque amigablemente el brazo,...mientras va diciendo:

- Mira, esto muy barato para ti

- Mira, muy bonito, muy bien para ti

- Yo, más barato

Ruth ha señalado un forro polar, copiado de una conocidísima primera marca, que le ha gustado. La vendedora la anima a probárselo. Ruth se lo prueba y ve que le está muy bien. Ruth pregunta:

- ¿Cuánto vale?

La vendedora tiene una calculadora de mano en la que pone "700" yuanes, lo que equivale a unos 70 euros.

Y aquí...

Se levanta el telón.

Empieza el teatro.

¡Empieza la función!

Ruth simula que se parte de risa ante un precio tan desorbitado. Ruth dice:



- Es muy caro, carísimo. En España, más barato.

La vendedora, que lo sabe todo y que domina perfectamente todos los resortes del regateo, dice:

- No, en España, éste, no.

Y Ruth:

- Que sí, que sí, ... que la marca original, allí, cuesta menos.

La vendedora le ofrece la calculadora a Ruth para que escriba un precio. Ruth pone diez veces menos, lo que ha aprendido hablando con amigos que estuvieron antes en China, en Pekín, en el Mercadillo de la Seda.

- Mira, 50 yuanes. Y no pago ni un yuan más.

La vendedora simula que se troncha de risa. Pone su dedo índice en la sien para indicarle a Ruth que está loca. Y se lo dice:

- Tú, loca.

Ruth se ríe.

La vendedora baja de golpe el precio, a un cincuenta por ciento. En lugar de 700 yuanes, escribe ahora en la calculadora 350 yuanes.

La función de teatro está en su momento más animado.

Ruth mira a Alex, quien le dice, en español:

- Ofrécele 60.

Antes de que Ruth pueda marcarlo en la calculadora, la vendedora se dirige a Alex, diciéndole:

- Tú, muy tacaño. Esto, no puedo.



Alex y Ruth están muy sorprendidos. La vendedora no tiene mucho vocabulario, pero el que tiene es contundente.

Alex le contesta:

-Y tú, muy cara.

La vendedora se pone muy seria, como si estuviera muy enfadada.

- Ok, Ok. Ni tú, ni yo.

Y escribe 250 yuanes en la calculadora.

¿Os imagináis? Te vas al otro extremo del mundo, estudias un curso de chino para sobrevivir, repasas tu inglés turístico, a fondo, llegas y... resulta que la vendedora china del mercadillo te llama "loca", "tacaño", "amigo", "muy barato", "muy bueno para ti", y, para colmo de sorpresas, acaba diciendo: "ni tú ni yo", la frase estrella del regateo español. Ni lo que dices tú, ni lo que digo yo, sino el término medio, el acuerdo.

La cara de la vendedora es ahora seria y poco amigable, como si le hubiéramos hecho una grave ofensa.

- Vale, ni tú ni nosotros.

Y Alex escribe 70 yuanes en la calculadora.

La vendedora casi los echa del tenderete:

- No, no, imposible, yo pierdo dinero (dice en inglés). No bueno para mí.

Borra el 70 y les invita a poner una cantidad más alta. Dice:

- Tú pones más. Esto no puedo. No bueno para mí. Tú, un dragón.

Alex le dice:



- Y tú muy teatrera.

La vendedora se inquieta. No sabe qué es “teatrera” y se teme lo peor.
Pregunta:

- Teatrera,... qué...teatrera.

Alex:

- Pareces una “star” de la ópera china. ¡Mucho teatro, tú! ¿Eh!

Los tres se echan a reír con ganas.

Ruth marca 80 en la calculadora y le dice:

- Este es mi último precio.

Sin añadir una palabra, la vendedora borra la cantidad y escribe de nuevo 200. Y añade, a su vez, en inglés:

- Last price (último precio)

A partir de este momento, empiezan los minutos definitivos del regateo. A velocidad de vértigo, Ruth, Alex y la vendedora china van marcando cantidades y borrándolas, marcando y borrando, una y otra vez, y todos van diciendo, cada vez:

- Último precio

- Last price

- Último precio

- Last, last price

Siempre con caras fingidas, pero como si fueran auténticas, y como si todos fueran a perder algo fundamental en la transacción.



Para la vendedora, Alex y Ruth son dos pardillos más de entre los centenares de ingenuos turistas con los que negocian a diario.

Para Alex y Ruth, la situación es agotadora. Pero creen que sus técnicas y su resistencia, podrán conseguir el mejor precio.

Finalmente, la vendedora pone 150 en la calculadora, acompañado de:

- Last, last, last price.

Ruth escribe 90.

Y le dice:

-Este es de verdad mi último precio, el último.

La vendedora cierra la calculadora y se despide de ellos malhumorada y cortante.

- Adiós, no posible, adiós.

Ruth y Alex le dicen adiós y se alejan.

Cuando han andado cinco pasos, oyen detrás de ellos la voz de la vendedora:

- Ok,ok, 100 yuanes, 100 yuanes.

Ruth y Alex se dan la vuelta, triunfantes. ¡Lo han conseguido! Vuelven sobre sus pasos con una sonrisa casi beatífica y le dicen a la vendedora:

- De acuerdo, 100 yuanes.

Ruth y Alex creen haber hecho un buen negocio. Se llevan un forro polar fantástico por 10 euros.



El resto de la mañana se lo pasan comprando y regateando, regateando y comprando.

Al mediodía, al regresar al hotel, agotados pero triunfantes, ven el forro polar, el mismo, idéntico, en una pequeña tienda de barrio, a doscientos metros del hotel.

Se acercan para ver el precio y para disfrutar de su éxito en el regateo. Miran la etiqueta: 100 yuanes.

Precio INICIAL : 100 yuanes.

Sin regateo.

Sin teatro.

Sin agotamiento.

Sin perder su valioso tiempo.

Alex y Ruth se miran.

Y Ruth dice:

- Ni un comentario.

Alex contesta:

- Ni uno.

Se cogen de la mano y se van al hotel a ducharse, a comer y a preparar la excursión del día siguiente, al Palacio de Verano, que para eso han venido...

* * *



Hoy nos hemos adentrado en una situación de mercadillo en la que regateas lo que compras.

Un mercadillo (m e r c a d i l l o) es un conjunto de puestos, o de tenderetes, en los que puedes comprar todo tipo de cosas, todo tipo de artículos , a precios más económicos. Un mercadillo es un bazar de pequeñas tiendas en las que encuentras todo tipo de cosas, a precios más baratos. Le podríamos también llamar un rastro, el Rastro -como en Madrid- o un zoco, si pensamos en un país árabe, por ejemplo.

El mercadillo es ambulante, a veces, y se traslada de un sitio a otro, o puede estar instalado en un edificio y, en este caso, está de forma fija o estable, todo el año.

Cada comerciante tiene su propio espacio para vender su mercancía. Y este pequeño espacio es lo que llamamos: o puesto, o pequeña tienda; o también lo llamamos, de forma usual, tenderete (t e n d e r e t e).

En la práctica totalidad de los mercadillos, puedes regatear el precio.

Regatear (r e g a t e a r) es negociar el precio de una cosa entre un vendedor y un comprador. Ambos empiezan con precios irreales y, tras un tiempo de discusión, llegan a un acuerdo en el precio del artículo.

El vendedor pone un precio inicial mucho más alto que el posible precio, con el fin de ir bajando después poco a poco.

El comprador, justo al revés. Al principio, ofrece cantidades ridículas, muy, muy bajas, para después poder ir subiendo poco a poco.



El vendedor suele empezar con precios altísimos porque es una buena estrategia psicológica bajar, por ejemplo, de golpe, el 50% del coste inicial.

Regatear es negociar un precio, sí, pero también es practicar una cierta capacidad de resistencia, una captación de la psicología del otro, del oponente, una disponibilidad a asumir este tipo de comedia, este juego mercantil tan antiguo como el propio mundo.

Cuando Alex y Ruth entran en el Mercadillo de la Seda, en Pekín, un aluvión de vendedoras se les viene encima. Un aluvión (a l u v i o n) de vendedoras es una gran cantidad de vendedoras juntas, en este caso, hablándoles, tocándolos y animándoles a comprar.

Las vendedoras hemos dicho que son listas como lince, frase que usamos en español para decir que alguien es inteligente, rápido y agudo. Quien es así, decimos que es listo como un lince.

Ellas consideran a sus compradores como “pardillos”, como víctimas a los que puede estafarse y engañarse fácilmente, haciéndoles creer, no obstante, lo contrario : que se llevan el mejor artículo al mejor precio.

Estas vendedoras conocen todos los métodos para atrapar tu atención, para que focalices toda tu atención en su oferta.

Ruth ha señalado un forro polar, una chaqueta de un tejido especialmente resistente al frío.

Todas las vendedoras del mercadillo tienen una calculadora para ir anotando en ella los sucesivos precios del regateo.

Los precios se ponen en yuanes, la moneda china; yuanes (y u a n e s) es la moneda china, con una equivalencia aproximada de cien yuanes por diez euros. Cien yuanes equivaldrían a unos diez euros .



Hemos explicado que, en un momento dado, empieza la función, una frase con la que se anuncia que una obra de teatro acaba de empezar.

Ciertamente, cada personaje del regateo, interpreta un rol, un papel, en esta ficción. Y además, hay que interpretarlo bien, hay que ser convincente; si no, no funciona.

Si te ríes de un precio, tienes que reírte de verdad, haciendo bien tu interpretación. Si aparentas que te enfadas, tiene que ser creíble; si haces como que te vas, tiene que parecer que te vas de verdad.

Por eso, cuando Ruth se ríe, o cuando la vendedora se ríe, hemos puesto estas dos frases:

- se parte de risa y
- se troncha de risa

frases que expresan que alguien se ríe muchísimo, con ganas; se ríen como si el oponente les hubiera propuesto una auténtica locura.

De pronto, la vendedora baja el precio. Lo baja de golpe, súbitamente, sin dudarle. Nada menos que al 50%. Al ofrecerle Alex, de nuevo, 60 yuanes, la vendedora le dice:

- Tú, muy tacaño.

Una palabra que, inexplicablemente, tiene en su vocabulario habitual una vendedora china del mercadillo de la seda de Pekín.

Tacaño se dice de alguien a quien no le gusta gastar su propio dinero. Alguien mezquino y rácano a quien cada gasto le produce un disgusto. Una persona poco generosa, a quien le es muy difícil dar o gastar su propio dinero, incluso cuando es necesario; eso es un tacaño.



Hay un momento en que la vendedora casi les echa del tenderete. Con gestos bien visibles, les invita a marcharse. Les dice, muy ofendida, que pierde dinero, que no tiene ganancias.

Incluso le llama “dragón” a Alex, como si le dijese algo feo, pero que en realidad es para hacerle sentir que es él quien “domina” en esta transacción, que es él, el más duro y el que más resiste... como el dragón.

Sí, efectivamente. Las vendedoras conocen todas las técnicas psicológicas. Saben todo lo que hay que hacer para hacerte creer que eres tú el listo en el negocio.

Finalmente, cierran el trato. Tras mucho tiempo regateando e interpretando el papel, se ponen de acuerdo en un precio.

Alex y Ruth creen que el esfuerzo ha valido la pena.

De camino al hotel, cuando ven el mismo forro polar en la pequeña tienda de barrio, a 100 yuanes, al mismo precio que ellos lo han conseguido tras dejarse la piel en el regateo, eligen la única opción posible : no comentarlo.

* * *

Oímos de nuevo el diálogo y focalizamos nuestra atención sobre los aspectos más rítmicos y más musicales de la lengua, en los que nos será después más fácil depositar nuestras mejoras fonéticas, de sintaxis y de vocabulario:

Ruth :



- ¿Por aquí. Alex?

Las vendedoras:

- Amigo, mira, bonito

- Pasa, amigo, todo muy barato

- Mira, tengo todo, tengo todo

- No, no, gracias, solamente miramos

- Gracias, gracias, después,... ahora sólo miramos.

-Amigo, mira, muy barato,

- Mira, bonito, muy bien para ti

- Yo, más barato

Ruth se prueba un forro polar:

- ¿Cuánto vale?

-“700” yuanes

Y...¡Empieza la función!

- Muy caro, carísimo. En España, más barato.



- En España, éste, no.

- Que sí, que sí, ... que la marca original, allí, cuesta menos. Mira, te ofrezco 50 yuanes. Y no pago ni un yuan más.

- Tú, loca. OK. 350 yuanes.

- Ofrécele 60.

- Tú, muy tacaño. Esto, no puedo.

- Y tú, muy cara.

- Ok, ok. Ni tú, ni yo.

(Y escribe 250 yuanes en la calculadora).

- Vale, ni tú ni nosotros : 70 yuanes.

- No, no, imposible, yo pierdo dinero. No es bueno para mí.

- Tú pones más. Esto no puedo. Tú, un dragón.

- Y tú, muy teatrera.

- Teatrera, qué...teatrera.

- Pareces una "star" de la ópera china. ¡Mucho teatro, tú! ¿Eh! Mira, 80 es nuestro último precio.

- Mi último precio : 200 (last price)

Finalmente, la vendedora pone 150 en la calculadora, acompañado de:

- Último, último, último precio : 150

-Este es de verdad nuestro último precio : 90

- No, no posible, adiós, adiós.



- Ok,ok, 100 yuanes, 100 yuanes.
- De acuerdo, 100 yuanes.

* * *

<http://www.spanishpodcast.org>

info@spanishpodcast.org