PAÍSES ÁRABES

Jugando a Alí Babá

Manual del regateo: entre el enfado, la comedia y la cordialidad

JAVIER VALENZUELA

Para la gran mayoría de los occidentales, demasiado apresurados incluso cuando se trata de un viaje de placer, el regateo en los zocos árabes es un tormento, una fatigosa pérdida de tiempo. Los árabes, por el contrario, lo encuentran un juego intelectual muy divertido, que tiene la ventaja añadida de descubrir cuál es el precio justo de un producto.

Ya a comienzos del siglo XIX, los primeros viajeros británicos por el norte de África y Oriente Próximo maldecían el regateo, una práctica que les parecía el colmo de la inmoralidad. "Si se aplicaran las leyes inglesas en Oriente", escribió en 1822 John Lewis Burckhardt en *Travels in Syria and the Holy Land,* "la mayoría de los comerciantes estarían expuestos a la deportación". Chocaba a los europeos que los árabes encontraran natural hacerles pagar más que a los nativos, puesto que evidentemente eran más ricos.

La diferencia entre el punto de vista occidental y el árabe radica en el hecho de que, para el primero, el precio justo es, en principio, el precio fijo, dado que el tiempo es oro; para el segundo, el precio justo es aquél que el comprador está dispuesto a pagar y que se establece a partir de varios elementos: el coste de fabricación y comercialización del artículo, el interés del cliente y sus posibilidades económicas.

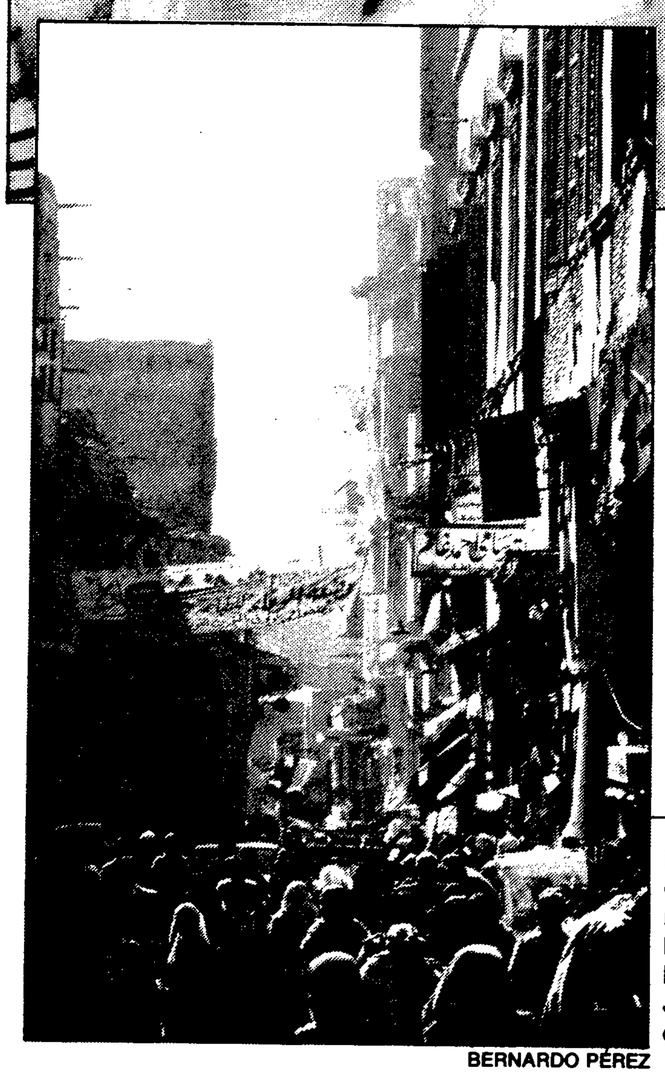
El primer consejo que debe darse al viajero occidental es que se desprenda de cualquier idea paranoica. Por muchos cafés o tés que haya tomado con el vendedor, por mucho tiempo que éste haya perdido desplegando alfombras, nadie está obligado a comprar algo que no le satisface. Si no encuentra lo que le gusta o si el último precio del comerciante no le conviene, el viajero puede resolver perfectamente la situación con una sonrisa, un elogio de las mercancías, un apretón de manos y un efusivo *chukram* (gracias).

Artesanía barata

No hay, en cambio, reglas fijas respecto a en qué proporción debe reducirse el precio de partida dado por el vendedor. En ciudades con una gran afluencia de turistas, como Tánger, Marraquech, Fez, Túnez o El Cairo, donde los chavalines saludan al extranjero con el nombre de Alí Babá, es conveniente dividir la cifra inicial por dos y a veces hasta por tres o cuatro. En Damasco, Rabat, Amman o Kuwait hay que contar con una primera proposición algo más razonable.

Lo importante es darle un vistazo al artículo y hacer una valoración mental de hasta cuánto puede uno pagar por él a partir del interés suscitado y del peso de la propia bolsa. Debe tenerse en cuenta que el coste de la mano de obra artesanal en el mundo árabe es sensiblemente inferior al europeo, por lo que no deben conmover demasiado las constantes afirmaciones del comerciante de que sus mercancías están hechas a mano y han requerido mucho tiempo de fabricación. El árabe sabe que ese argumento es definitivo en los países industrializados e intenta abrumar así al visitante extranjero.

JESÚS MARTÍNEZ



BERNARDO PÉREZ

El viajero puede encontrar los objetos más variados en los zocos árabes. A la izquierda, Jan il Jalili, el gran bazar de El Cairo.

LUIS MAGÁN

Es recomendable curiosear por la tienda sin detenerse en nada en particular, inquirir acerca del origen de algunos productos, preguntar al tuntún el precio de varios de ellos, no mostrar las cartas propias desde el primer momento. Ello no supone una pérdida de tiempo, sino una agradable inmersión en el universo de la artesanía árabe, cuya belleza y fidelidad a los patrones tradicionales valen en muchas ocasiones tanto o más que las visitas a monumentos y museos.

Y luego hay que ir acercándose al grano al modo local, *chuya, chuya* (despacito). Coger el artículo que a uno le interesa como si fuera de modo fortuito y preguntar con la mayor indiferencia que se pueda: "¿Cuánto quiere por esto?". "Tiene usted muy buen gusto, señor", responderá invariablemente el vendedor, "ha escogido una pieza muy buena, hecha a mano, una verdadera antigüedad...".

Sabiendo que el primer precio del bazar no es nunca el definitivo, sino sólo un sondeo, hay entonces que reírse ante lo exorbitado de la cifra de salida, ofrecer sin ningún complejo una propia, protestar, enfadarse, amenazar con irse, encontrar algún defectillo al objeto, jurar que no se tiene un céntimo más del que se ofrece, invocar como testigos del juramento a la familia y a los muertos, recurrir a la intervención de terceras personas que hagan de mediadoras... Pero también hay que reconciliarse, sentarse a tomar el té, adular, elogiar la mercancía, aparentar una gran familiaridad con el vendedor, preguntarle por la mujer y los hijos, cuchichearle al oído unas confidencias, asegurarle que se está haciendo un gran esfuerzo al subir la cantidad, etcétera.

Incluso semanas

La tradición árabe manda que el regateo pueda practicarse con todo tipo de productos excepto ejemplares del Corán y mortajas funerarias. Es como una justa verbal, en la que las partes despliegan sus talentos durante períodos que pueden llegar a dos o tres horas y, para productos muy valiosos, a días y semanas. Una representación teatral, frecuentemente cómica, en la que todo el mundo habla fuerte y gesticula mucho y en la que, al final, ajustado el precio, el vendedor se lamentará como si estuviera sellando su ruina, y el comprador hará lo propio, subrayando la gran habilidad mercantil del contrario. Y, como dicen los árabes, todos tan contentos, *al hamdulilá* (gracias a Dios).

DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE SEVILLA

ÁREA DE GOBIERNO INTERIOR

La Diputación convoca Concurso público para contratar el suministro de víveres, artículos de limpieza, prendas confeccionadas y tejidos, con destino a los Centros provinciales durante el 1º semestre de 1.990.

Tipo de licitación: 80.729.275 Pts.

Plazo de admisión de proposiciones, hasta el día quince de Diciembre de 1.989, inclusive.

El Boletín Oficial del Estado, nº 278 de fecha 20 del mes en curso, publica anuncio extenso.

Sevilla, 23 de Noviembre de 1.989.

EL PRESIDENTE,

FDO.: Miguel Ángel Pino Menchén.

ANUNCIO

LONDRES
SALIDA 10 de DICIEMBRE
Sólo IDA 3.900 Ptas.
FINES DE SEMANA
(Jueves a Domingo)
Hotel TURISTA 38.500 Ptas.
Viajes Barceló
C/. PRINCESA, 3 (Metro Plaza España) Teléf. 559 18 19
Es un producto TURAVIA

PUENTE de la CONSTITUCION
TENERIFE (8 al 10 Dcbre.)
Sólo AVION (ida y regreso) 15.000 Ptas.
AVION + HOTEL*** 20.000 Ptas.
Viajes Barceló
C/. SANTA ENGRACIA, 175 (Mtro. C. Caminos). Teléf. 253 48 08
Es un producto TURAVIA

EN MUEBLES DE OFICINA LO TENEMOS TODO MAS BARATO
ofermobel S.a.
MOBILIARIO DE OFICINA
C/ Don Quijote, 36
T.º 254 60 12
Próximo al 12 C/ Orense
P Parking gratuito
G. Moscardó, 1

OJEO PERDIZ ROJA
COTOS PROPIOS
EN LAS MEJORES ZONAS DE LA MANCHA
TROFEOS INTERNACIONAL, S.A.
Tel. 91 / 475 77 77. Fax 476 87 23

AUXILIARES DE VUELO
Próxima convocatoria: febrero 1990.
Preparamos según temarios oficiales.
Comienzo del curso: 11-12-1989. Plazas limitadas.
ORGANIZA
ACADEMIA LINFORD
C/ Ramón de Santillán, 3, bajo
250 89 01. Metro Colombia
Buses: 51, 7, 16, 29, 14