



Brasil! Bra\$il!

Guía de turismo para brasileiros



Päivi & Santeri

Brasil Bra\$il! Guía de turismo para brasileiros

Esta publicación no tiene un número ISBN.

Los escritores Päivi & Santeri.

Publicado en 14.5. 2008.

La tercera edición actualizada (la primera fue publicada en 26.6.2006).

La edición original finlandesa fue publicada en 14.2.2005.

Este libro también está disponible en inglés y finés.

49 páginas.

Palabras claves: Brasil, viajes, turismo, guía, curso, humor, sátira

Clasificación: 40.7 Viajes. Turismo.

Esta traducción está especialmente dedicado a Esther Cross. Sin ella, la edición rioplatense no existiría. La página Internet de los autores está disponible en <http://paivisanteri.blogspot.com>. Cualquier comentario y pregunta pueden ser enviados a los autores por e-mail en paivisanteri@gmail.com.



© Päivi & Santeri, 2006-2008.

[Algunos derechos reservaron.](#)

Querido brasileiro,

Queremos recordarte que esta guía es sólo para los brasile-
ros que trabajan con los turistas. No se puede mostrar en ningún
caso a extranjeros ni revelar su existencia ya, caso contrario, nues-
tra máquina de hacer dinero podría apagarse.

Esta guía puede ser empleada, además de Brasil, por otros
países bananeros, como a los bárbaros ricos del primer mundo les
gusta llamar a los países de nuestro continente. De todas formas,
los escritores renuncian a todo tipo de responsabilidad respecto al
uso que se dé al libro y también renuncian a responsabilidad cual-
quiera. Vos también tenés que hacer lo mismo: Responsabilidad y
el acto de responsabilizarse son pura corrupción europea.

NUNCA pongas en práctica sugerencias de este libro con
nuestros paisanos, los ~~brazueas~~ brasileiros. Estas han sido pensa-
dos para ser usadas solamente con turistas. Son ellos que deben
ser engañados y desorientados. Si no tenés cuidado, podés que-
darte seco.

Los escritores

Indice

<u>General.....</u>	<u>5</u>
<u>Charla</u>	<u>9</u>
<u>Self service y espeto corrido</u>	<u>12</u>
<u>Restaurante</u>	<u>14</u>
<u>Asesor turístico.....</u>	<u>17</u>
<u>Alquiler de autos</u>	<u>19</u>
<u>Alojamiento.....</u>	<u>22</u>
<u>Inmobiliaria.....</u>	<u>24</u>
<u>Supermercado.....</u>	<u>26</u>
<u>Mendigo.....</u>	<u>28</u>
<u>Vendedor ambulante.....</u>	<u>29</u>
<u>Ladrón.....</u>	<u>31</u>
<u>Taxista.....</u>	<u>32</u>
<u>Operadora.....</u>	<u>34</u>
<u>Policía.....</u>	<u>36</u>
<u>Bar de la playa.....</u>	<u>40</u>
<u>Prostituta.....</u>	<u>42</u>
<u>Traductor.....</u>	<u>45</u>
<u>Organizador de eventos.....</u>	<u>46</u>
<u>Examen final.....</u>	<u>48</u>

General

Empezamos con la identificación de un turista. En verano usa remeras coloridas que dicen "Brasil" o que están decoradas con una bandera de nuestro país. Si no encontrás esta seña, tal vez tenga el nombre de alguna ciudad brasileira o algunas palabras raras en idiomas extranjeros. El turista anda siempre en zapatos y medias, sin importar cuán caluroso o lluvioso esté. En una mano carga una botella de agua mineral porque en su casa de primer mundo hay una falta constante de agua potable. Otra característica del turista es el color blanco teta de verano a invierno. Esto es así porque viene de un lugar muy oscuro, dónde el sol prácticamente no brilla. Otras señas inconfundibles son también una mirada perdida y asustada, así como una nariz enrojecida por el alcohol.

Con estas indicaciones no tendrás ningún problema en identificar al turista. De hecho, él te está buscando para poder librarse de su dinero extra. Cómo conseguir este bocado tan apetitoso? Usá un business plan miope: sacá la plata y corré. Tu turista jamás regresará en Brasil así que no tienes nada que perder.

Es importante saber que Brasil atrae a los turistas con una imagen de precios bajos. Tenés que apoyar esta imagen. Aunque le cobres al turista sin vergüenza, dejalo pensar que salió ganando. Esto es especialmente importante con los alemanes, que son siempre avaros.

Esta leyenda de que los precios en Brasil son económicos, es nuestra estrategia nacional. Exportamos todos los productos y servicios en materia prima. La refinación no nos garantizaría un éxito permanente porque, al fin y al cabo, son los productores de la materia prima los que dictan las condiciones del mercado mundial. Dentro de poco, seremos la industria más importante del mundo. Podés ayudarnos a alcanzar esta meta. Basta que suministres todos los productos y servicios tan crudos

e inacabados como sea posible, incluso los alimentos. También nuestras playas deben estar llenas de basura y algas. Así son más exóticas que las estériles playas de otras partes del mundo.

Hacemos marketing para crear una imagen que nos sea favorable. En el Brasil de los avisos hay gente alegre. Todo el mundo empieza a bailar cuando oye música. Tenés que apoyar esta imagen. Siempre que oigas música, baila. Así no decepcionás a los turistas que haraganean por ahí. El baile te ofrece también una manera excelente de ganar dinero. Podés acercarte a los turistas y exigirles el pago por el espectáculo que acababan de ver.

Nunca cobrés barato o normal a un turista. Acá el precio no depende de la demanda. Por ejemplo, una agencia de viaje finlandesa cobra 350 reales por un viaje de Fortaleza a Jericoacoara. Para una agencia de viajes brasileña un precio razonable sería de 110 reales: el colectivo cuesta 30 reales y el alojamiento para dos días, 80. Igual, los turistas pagan con gusto un precio triple y los cupos están siempre llenos. Los turistas son riquísimos. Tienen tanto o más dinero que nosotros basura. Un precio caro les da confianza en ellos y les hace pensar que la calidad del servicio o del producto es alta.

Una sonrisa funciona de la misma manera que el precio: crea una imagen favorable, en este caso la del servicio amable. Siempre acordate de sonreír. También dale la razón al turista en todo, excepto cuando de verdad entendés lo que quiere. Tu sonrisa sirve para la billetera del turista. Después, podés siempre explicarle a ese imbécil que fue él quien comprendió todo mal.

Cuando te acerques al turista, poné cara servicial. Generalmente tiene necesidades inconscientes que vos le hacés descubrir para luego fingir que las satisfacés. Cuando te hayas ganado su confianza, vas a tener tu merecida recompensa: un cigarrillo, un almuerzo o efectivo. Hacerse amigo de un turista es como ganar la lotería. Como premio, podés usar su dinero y sus pertenencias libremente durante su estadía.

Si el turista te rechaza, atacarlo y sé agresivo. Así lo ayudás a cambiar de opinión, o, por lo menos, lo castigás por no haberse portado bien. No ahorrés ofensas, fastidiarlo tanto como puedas. Es importante retarlo inmediatamente para que así el infantil comprenda por qué es

castigado. Podés acercarte otra vez al mismo tonto cuando quieras, porque los turistas piensan que somos todos negros parecidos y no pueden ver diferencia. Tan estúpidos ellos, ¿no?

A continuación, la cultura. Es muy importante velar por nuestra mentalidad de dejar todo para mañana cuando estamos negociando con los turistas. Nunca cumplas tus promesas. Si tenés una cita, retrasarte un par de horas, o mejor, no aparezcas nunca. Deja al pobrecito llamarte hasta que cansarse, y no contestés sus mensajes (así es más divertido). Si el pesado te alcanza a pesar de todo, basta con reírse en el teléfono: "Oh meu Deus, no entiendo un pepino de lo que hablás". Esto será eficaz como DEET en mosquitos del dengue. En un caso muy complicado, pretextá cualquier cosa. Cuánto más increíble sea el pretexto, mejor. Al idiota del turista no se le ocurrirá ponerlo en duda.

En todo momento, hablá solamente brasileiro. Esto te sirve para justificar cualquier malentendido y ordeñar mucho más plata de la vaca desprevenida. No vale la pena intentar comunicarse con los idiotas que no dominan el idioma, excepto, por supuesto, en el caso de que puedas seguir sacando aún más dinero. Según estudios científicos, todas las personas con mayor coeficiente intelectual en el mundo hablan brasileiro y viven en Brasil.

Si hay problemas, échale la culpa al turista. El se queda sólo por un periodo muy corto en nuestro país y no quiere tener dificultades. Podés por ejemplo gritar por la calle que es un explotador descarado - ¡que qué manera es esa de dar las gracias a la hospitalidad de los brasileiros! Te garantizamos que el desgraciado comprenderá que debe darse por vencido. Va a terminar pagando la suma que pediste sin chistar y se va a largar con la cola entre las patas. Con toda la plata que tienen, los turistas pueden meterse en un lío o en varios sin ningún problema.

Los turistas son una molestia. Pero hay que reconocer que gracias a ellos nuestras calles están más coloridas, ganamos plata fácil y hay más diversión. Es agradable ver sus caras blanco teta que hacen que las nuestras se vean cada vez más bonitas. El turismo es, al fin y al cabo, una cosa bastante buena.

¡Felicitaciones! Acabás de aprender las reglas básicas para trabajar en turismo. En el próximo capítulo comenzamos con la charla. Es un mal inevitable cuando tratás de convencer a los turistas que deben renunciar a su dinero en favor nuestro. Los capítulos que siguen a continuación han sido dedicados a diferentes gremios dignos de respeto. El libro concluye con un examen final. ¡Si lo pasás, recibirás un diploma magnífico!

Charla

Las bonitas playas de Brasil ofrecen un tema excelente para una charla amistosa con los turistas. Ningún otro país puede alardear tanto de tener unas playas tan magníficas. Lo primero que te sugerimos es que subrayes este hecho. Así el turista también empieza a repetir el misma mantra. En realidad, no importa si las playas están un poco sucias porque las cloacas llegan al mar. Esto es un detallecito que ni vale la pena mencionar.

Podés sugerir una playa de cualquier lugar turístico. Hacelo como si estuvieras revelando información muy valiosa reservada sólo a un círculo muy reducido. No te olvides mencionar que no se trata de una playa cualquiera. Sólo esta playa tiene la arena más blanca que la nieve, el agua más clara que un cristal, y las dunas como hechas para sandsurfing. Escogé un lugar muy turístico así el turista puede reconocerlo fácilmente y cuando vaya, encontrará un montón de otros turistas y se sentirá como en casa. A la vez, el foco del turismo y los turistas mismos siguen estando bajo nuestro control. Las playas de Jericoacoara y Canoa Quebrada en el nordeste son ejemplos muy buenos.

El tiempo es, naturalmente, otro tema excelente para iniciar una buena charla. Para empezar, en ningún otro país se puede disfrutar de un tiempo tan hermoso y soleado como en el nuestro. No vacilés en exagerar. Hasta en la época de lluvias es importante dejar al turista creer que se trata de un fenómeno climatológico anormal - ya habrá pasado en unos segundos. En cuanto a la época de lluvias ni siquiera menciones que existe. No habléis tampoco de los mosquitos, porque pueden recordar al turista de la fiebre del dengue letal y de la malaria. Los científicos rusos han demostrado que no hay mosquitos en Brasil. Si el turista te afirma que ha visto uno, miralo como si estuviera loco. Tal vez una insolación le haga ver cosas raras.

Después de un par de minutos ya te has ganado la confianza del turista y podés avanzar un poco más. Poné cara de protector. Advertile de los ladrones y ratones (no olvidés que son tus principales competidores). No dejés perder la menor oportunidad para denigrarlos. Tranquilizalo afirmándole que tenés buenos contactos con la policía federal, el intendente, la administración (y otras mafias). A esta altura, el turista ya será bien maleable porque está casi muerto de miedo. Para él, Brasil es el más salvaje de los países del Wild West, donde disparan y roban la gente a plena luz del día. Poné énfasis en tu relación íntima y cordial con él y toquetealo todo el tiempo. Para él sos como la figura de un padre, ansiada en un país lejano y ajeno.

Un tema más para la charla con los turistas son los alemanes - excepto, claro, cuando hablás con uno. Todo el mundo sabe cuán coditos de oro son: siempre comparando precios y regateando. Por ejemplo, podés decir que hoy ha sido un día especialmente agradable porque no te has topado con un solo alemán. Después podés deslizar un comentario sobre los bajos que deben ser sus sueldos porque no les permiten comprar nada o al menos pagar por lo que quieren llevarse. Haber oído eso ya es suficiente para que el turista quiere demostrarte que es más rico que los alemanes y por lo tanto te pagará mucho más. Nadie quiere parecer pobre como una rata, sobre todo de vacaciones. Si te tropezás con un alemán, podés elogiar el hecho de que las cortinas de encaje sean idénticos en Uberlândia y ofrecerle como promoción un regalo con la compra de algo tuyo.

A diferencia de lo que pasa con los turistas, para los brasileros es favorable parecer pobre. Para eso usá ropa gastada y sucia y apestá. Así das a entender al turista que de verdad necesitás su dinero. Tal vez das lástima, lo cual puede multiplicar aun más tus ingresos. Ningún precio es demasiado elevado para el turista que está forrado en plata. Su sueldo en casa es por lo menos diez veces el tuyo. Tenés sencillamente la obligación moral de disminuir las diferencias de ingresos para promover la paz y la igualdad de la sociedad.

Tratá de estrechar la mano con el turista aunque te evada. Tus manos sucias son un pretexto estúpido, y además, olés mal por una buena razón porque el olor contribuye a parecer más pobre. Dale la

mano con una mirada severa. Dale a entender que te vas a ofender si no te estrecha la mano enseguida. Eso debía ser suficiente. Después, movete aún más cerca del turista y poné tu mano en sus hombros. Ahora son amigos para siempre y ¡has alcanzado tu meta!

Siempre escupí y tiré basura cuando hablés con un turista porque para él es como algo exótico. Pronto verás que quiere intentar lo mismo. No seas tan tímido, ¡probaló! Si por accidente escupís sobre el pie de un turista que está pasando, no te preocupés, mejor, vas a ver que le dan escalofríos del entusiasmo. Nadie escupe en su país porque no hay nadie que limpie. ¡Gracias a la Virgen Maria que Brasil es tan rico y poderoso!

Self service y espeto corrido

Los siguientes consejos son para los propietarios y empleados de los restaurantes self service y espeto corrido. En este tipo de restaurantes, el business se basa en vender la comida en precio por kilo o a precio fijo. En la primera alternativa se pesa la comida y el turista paga según la cantidad de cosas que tenga en su plato. Un business semejante no existe afuera, en los países incivilizados, así que podés aprovecharte cuanto quieras. Es importante que sigas nuestros consejos literalmente. Si no, tus negocios pueden estar condenados al fracaso.

Todo empieza con el plato. El turista no paga solamente por la comida sino por el plato también, que debe ser añadido en el peso total. El turista no es consciente de eso, naturalmente, y tampoco hace falta que le aclares. Te ponemos por caso una historia terrible que pasó en Salvador de Bahía hace poco. Un turista se avivó del truco porque un mozo demasiado codicioso había añadido dos platos a la balanza en lugar de uno. No cometas el mismo error.

Un buen restaurante self service está abierto las 24 horas y tiene comida disponible todo el tiempo. Puede parecer trabajoso, porque la comida debe ser mantenida atractiva para los clientes, pero no te preocupés. Añadí un poquitin de la comida fresca sobre la del día anterior y cubrí con ella el remanente. Así no tenés que tirar nada a la basura. ¡Tan ecológico! Los turistas se no darán cuenta de nada porque no podrán saber cuándo se preparó la comida y entonces no podrán reclamar por el camuflaje.

En un restaurante estilo Rodízio, el cliente paga un precio fijo por la comida y come tanto como quiere. Los mozos deambulan por entre las mesas y cargan más exquisiteces en los platos. La comida tiene

que ser exageradamente salada. Bajo un sol sofocante, los turistas pierden una enorme cantidad de minerales y líquidos de su cuerpo y deben ser reemplazarlos con sal y agua. De esta modo actúas un rol importante en mantenimiento de la salud de los turistas. A la vez, tenés la oportunidad excelente de ganar un montón de dinero vendiendo bebidas a buen precio. Podés cobrar por una botella de agua mineral pequeña (330 ml) hasta siete reales sólo si la comida es bastante salada. Esa misma botella cuesta sólo un real en el supermercado así que ya ves: obtenés siete veces más de ganancia.

Tenés que añadir hielo hecho de agua de la canilla en todas las bebidas que sirvas porque es mucho más barato que comprar hielo específico. Lo mismo es válido para los jugos. No vale la pena vender un jugo puro porque el turista que está muerto de sed no notará la diferencia. No importa si después de tomarlo le agarra flor de diarrea. Es poco probable que venga a reclamar. Simplemente no será capaz de salir del baño del hotel sin hacerse encima en los calzoncillos.

Cuando llega la hora de pagar, hay que añadir algo extra a la cuenta, algo que el turista no pidió ni comió. El tema es que el precio es demasiado barato para él. Pagará todo sin chistar y además te dará una buena propina. Si sospechás que el turista es un avaro, dale el vuelto en pequeñas cuotas después de hacerlo esperar un rato. Así lograrás que se harte y te podés quedar con el resto. Nunca le dejes que cargue con monedas porque son difíciles de manejar.

En Fortaleza, en un Rodízio de carne que se llama El Gaúcho (Rua dos Tabajaras, Iracema) ya están poniendo en práctica nuestros consejos, con un éxito rotundo. La carne contiene diez veces más sal que lo normal y se cobra cinco veces más por las bebidas. Para colmo, el turista recibirá un recargo por el postre, que consiste en una rodaja de ananá seco a la parrilla con canela, que te sirven como una sorpresa alegre. Te sugerimos que no dejes de visitar esta Meca de los rodízios.

Restaurante

A diferencia de los restaurantes tipo espeto corrido y rodízio, la comida que vos ofrecés es de verdadera calidad. En tu restaurante *à la carte* todas las comidas están preparadas a pedido y los clientes nunca recibirán sobras. El comensal puede también relajarse no como en los bares de la playa, donde las prostitutas y vendedores ambulantes lo rodean todo el tiempo.

En este ramo digno de respeto tenés una amplia gama de trucos al alcance de la mano. Podés, por ejemplo, cobrar a tus clientes por el servicio de mesa. Llamalo "impuesto a los servicios", y añadirle todo lo que sea posible entre el cielo y la tierra. Una cantidad normal sería de cinco por ciento pero preferiblemente que sea de diez. Acordate de que este impuesto no tiene nada que ver con la calidad del servicio, ni siquiera con el servicio en sí. Si sos listo, también podés inventar otros pagos que suenen oficiales.

Una forma de empezar es mandar tus agentes por la calle para pescar a los turistas y forzarlos a entrar. Aunque el turista ya haya rechazado tus ofertas y las de tus competidores unas decenas de veces durante la misma noche, seguí intentándolo. Por fin se hartará de tu insistencia, se dará por vencido y entrará. Ahora, tu restaurante típico, que ofrece todo, desde pizzas hasta pastas, cuenta con su primer cliente!

Es importante que el turista encuentre todos los platos posibles en el menú, y los tenés que escribir también en las paredes y en los avisos. Si en realidad tenés sólo un par de alternativas disponibles, no te preocupés: una oferta amplia sirve para crear una imagen de abundancia y atraer a los turistas. Cuando el turista te pide algo que no tengas, tráele cualquier otra cosa. Raras veces el plato vuelve a la cocina. Aun más excepcional es que pida algo en vez de lo que le trajiste o que se vaya. Eso le dejaría completamente avergonzado porque él eligió tu restaurante entre decenas de otros y no querrá reconocer que hizo una elección estúpida.

Siempre usá dos tipos de menús: uno para los brasileros y otro para los turistas. Los precios del último tienen que ser, naturalmente, por lo menos el triple del otro. Si el turista se queja de tus precios elevados, decile que las porciones son para dos personas. Si, por otra parte, a él no se le ocurre pedir el menú cuando hace su pedido, tenés toda la libertad de inventar los precios. El turista no puede zafar de pagar si ya comió el plato.

Algunos densos pueden quejarse de la comida o del servicio. En uno de los más finos restaurantes de Fortaleza, en O Sobre do Mar, dos turistas europeos pidieron filete de lomo à *la parmesan* y lo quisieron jugoso. Sin embargo, el lomo fue servido bien cocido porque el chef fue interrumpido por una llamada de su mamá. El lomo se calcinó y los turistas lo devolvieron a la cocina. Afortunadamente el jefe de comedor pudo inventar una explicación excelente para salvar la situación: el lomo à *la parmesan* requiere una técnica de preparación muy específica y por eso debe de ser bien cocido. Los turistas, que no conocían los secretos de la cocina brasilero-italiana, se tragaron el pretexto.

La música en vivo ayuda a crear un ambiente elegante en cualquier lugar – y nos referimos a cualquier lugar. No te asustés de los costos porque los turistas snobs los pagarán. Cuando sea el momento de detallar la cuenta, añadís ahí los honorarios del artista. No mencionés de antemano que tal pago existe porque eso podría ahuyentar a los turistas tacaños. También es bueno tardar con las cuentas de los clientes que están por irse para que la banda tenga tiempo de empezar y puedas cobrarles por asistir al show.

Es aconsejable hacer tratos no sólo con los artistas sino también con los mendigos. Pediles que se acerquen al turista y le pidan una comida de cinco euros. No importa cuál sea la respuesta del turista. Servile un plato de ese guisacho preparado con grasa y porotos que es casi gratis (se conoce como 'feijoada') y añadíle quince reales a la cuenta del turista. Si protesta, basta con decir que el mendigo que acaba de salir te dijo que el turista había prometido pagar el moco pegajoso. Así podés cobrarle el plato, que no sirve para ofrecer en el menú, a un precio

cien veces mayor que el costo real. El mendigo se irá satisfecho y también el turista desprevenido se sentirá bien por haber ayudado a un desafortunado.

Los vueltos son una fuente de ingresos pequeña pero continua. Escondé todas las monedas en el bolsillo de la carpeta de la cuenta, así los nabos no podrán encontrarlos. Mostrá las monedas sólo a petición. Hacelo de una manera que obligue al que te preguntó a sentirse avergonzado. Va a dejar la moneda que te pertenece y no va a intentar hacer su truco de nuevo.

Los restaurantes son siempre necesarios porque los turistas también tienen que comer. Tu reto es aumentar tu ganancia tanto como te sea posible. Siguiendo nuestros consejos al pie de la letra, podés progresar y tener éxito en este ramo tan competitivo. Que bárbaro, ¿no?

Asesor turístico

Brasil tiene una extensa red de oficinas de turismo. Se trata de oficinas omniscientes, oficiales y pagadas por el estado. Su función más importante es emplear a los amigos y los parientes del intendente como los tíos, los primos y los tocayos del padrino. Si formas parte de este grupo de privilegiados, ¡felicitaciones!

El trabajo del asesor turístico es uno de los más fáciles del mundo. Sólo tenés que recordar que los turistas no vienen a tu oficina para consultarte sino para pasar un buen rato. Por eso no es necesario contar con ningún tipo de información sobre alojamiento, sitios turísticos y otras cosas inútiles. Basta con recordar que no existe una sola pregunta estúpida - todas las preguntas son tan estúpidas como los turistas que los hacen. Lo primordial es que puedas apuntar un par de nacionalidades nuevas y excitantes en tu registro.

Algunos turistas pueden ser pesados pero no te pongas nervioso. Si el turista quiere que le reservés una habitación de hotel, decile que no podés usar el teléfono porque está bloqueado. Si te pregunta algo sobre lo cual no sabés nada, admitilo y sonreí. Es tremendamente importante sonreír, así que no lo olvidés nunca. Si el turista te pide que le indiques cómo llegar a una dirección, dejá volar tu imaginación. Decile que debe caminar como mínimo diez cuadras todo derecho, después doblar a la izquierda, y cuando haya pasado la fuente que todo el mundo conoce, debe doblar a la derecha y seguir hasta que encuentre su destino. De esta manera vas a lograr que se extravié tanto que no sabrá cómo volver a tu oficina para hacer más preguntas increíblemente estúpidas. A propósito, este consejo sobre dar indicaciones es usado por todos los brasileros, así que a esta altura del partido los turistas ya deberían estar acostumbrados al hecho de estar siempre perdidos.

La orientación ha convertido un reto re-difícil a propósito. Así, la mayor parte de nuestros paisanos tiene contacto con los turistas y puede aumentar sus ingresos. Los mapas turísticos que vendemos no registran demasiados detalles. La idea es que puedan usarse en cualquier

ciudad. Las calles y las plazas tienen nombres diferentes en ciudades diferentes, por cierto, pero no importa si el mapa y el cartel de la calle no son iguales. Tu tarea es vender los mapas, no interpretarlos.

El trabajo del guía free-lance es un poco diferente de el de la oficina porque son empresarios independientes. Si querés empezar tu propio business, empezá por adquirir una chapa fina porque a los turistas les atrae todo lo que es oficial. Sobre todo los europeos creen más en el sistema que en la gente. Siempre que veas a un turista, metele la chapa en la cara antes que nada, o el turista te puede rechazar. No te preocupes si tus colegas ya lo hartaron con sus ofertas porque en alguna ocasión llegará el momento en que estará tan harto que empleará algún guía. El método es el mismo que en la pesca: la presa debe estar agotada antes de subirla al bote.

Cuando le muestres al turista los lugares de interés toda la ciudad, usá otra vez tu imaginación. Es sabido que los reinos y las monarquías fascinan a los europeos. Tal vez quieras contar que el príncipe de Mónaco, el Señor Rainiero, tiene un palacio de invierno justamente acá, en tu ciudad natal. Podés exclamar que qué casualidad increíble, acabás de ver al Sr. Rainiero caminando a la vuelta de la esquina. El turista va a enloquecerse: sentirá que experimentó algo muy específico y sacará una foto de la esquina vacía como prueba de que ha visto al mismísimo Rainiero. Para vos, esta historia es una mina de oro. Podrás cobrar una propina generosa.

Si no lográs atrapar a ningún cliente, hay un truco más: ofrecele la gira sin cargo. Después de la gira le decís, simplemente, que todo era un malentendido y exigís el pago del servicio efectuado. De esta manera nunca fallarás!

Alquiler de autos

Los turistas necesitan autos. Quieren viajar hasta una playa que les recomendaron o simplemente hacer un lindo recorrido. El transporte público está diseñado de tal modo que el business de los alquileres de autos sale ganando. Es por eso que es extremadamente difícil para los turistas viajar en colectivos. Pocos de ellos logran llegar a donde quieren y ninguno se baja a tiempo. Siempre suben al colectivo por la puerta equivocada y encima no pueden pasar por el estrecho molinete situado al lado del boletero. Están los taxis, pero no convienen porque los taxistas son unos ladrones que sólo piensan en cómo robarle a sus pasajeros. En consecuencia, como empresario de alquiler de autos tienes muchas ventajas. Por favor, aprovechalas al máximo.

En este rubro, una clave indispensable que el negocio prospere es alquilar chatarras viejas; y cuanto más viejas, mejor. Invertir en un equipo nuevo sería una locura. Si el turista, por casualidad, se da cuenta de que el auto está destartado, siempre tenés que tener una explicación debajo de la manga. Decile, por ejemplo, que es muy normal que el auto esté un poco baqueteado, que es típico. Tranquilizalo asegurándole que está permitido y que es seguro manejarlo.

Tu meta es hacerle manejar el auto hasta que se le rompa algo. ¡Bien! Entonces recibirás tu recompensa: tu cliente va a pagar las reparaciones. El secreto es echarle la culpa por todos los daños – inclusive los anteriores – y hacerlo pagar a él por todo. Y no te olvidés de hacerlo pagar el alquiler que vas a perder mientras duran las reparaciones, que son tantas, y guardá el depósito en tu bolsillo. Lo más importante es que no repares la chatarra bajo ningún concepto, o no podrás usar el mismo truco sobresaliente con el próximo turista.

También te sugerimos que elimines todos tus gastos fijos. Una oficina es, por ejemplo, totalmente inútil. Una dirección postal o una casilla de correos basta para archivar todo el correo innecesario. Podés actuar muy bien con un celular y unas tarjetas de colores. El ahorro no es la única razón para hacer esto. Si tuvieras una oficina, un turista descontento podría llegar hasta allí para presentar una queja y exigir que le devuelvas el depósito. En el peor de los casos el turista podría también verificar los arreglos –inexistentes– y revisar las facturas de reparación del taller mecánico. Si no tenés una oficina, eso no sucederá nunca.

Otro truco que también es muy aconsejable es el de pedir todos los pagos de antemano y tomar un depósito lo más grande posible. Así fortalecés tu situación en los negocios. No le des una copia del contrato de alquiler tampoco, porque con ella el turista sin escrúpulos podría ir a la policía y presentar una denuncia falsa contra tu honesto business.

Naturalmente tenés que añadir gastos comunes del diez por ciento en la cuenta, y también otros gastos que suenen oficiales como impuestos y seguros. Esto lo podés hacer después de haber cerrado el negocio. El turista pensará que los gastos son acertados y se arrepentirá, a lo sumo, de su propia ignorancia. Se dará cuenta de que no se le ocurrió preguntar de entrada y sólo puede echarse la culpa a sí mismo. La verdad es, claro, que si él hubiera preguntado, vos no le habrías dicho nada.

Tu reto más difícil es captar el interés del turista y atraerlo. Poné precios exageradamente bajos en tus páginas web y en los avisos que tengas. Cuando venga un cliente con ojos codiciosos, decile que la temporada alta ya empezó y que por eso los precios han subido. Podés también decir que todos los autitos baratos están por el momento reservados, o simplemente decirle que entendió mal tu aviso. Juramos que todos los trucos antedichos funcionan. Han sido puestos en práctica con mucho éxito.

Si, por alguna razón, tenés que tratar con la policía, hacete amigo. Queremos compartir con vos un ejemplo estupendo de lo redituable que es poner en práctica estos trucos. Le pasó a Señor Evandro en Fortaleza. Evandro alquiló un buggy a unos bobos por tres días. Por suerte, el vehículo se rompió durante el primer día. Evandro fue por el auto, y

dijo a los desafortunados que no tenía efectivo para devolverles el depósito. Les juró que iban a recibir su plata a la primera hora del día siguiente cuando los bancos estuvieran abiertos. Evandro pudo así recuperar su autito y se esfumó sin dejar rastro. Y eso no es todo. Los idiotas le avisaron a la policía de los negocios de Evandro. Sin embargo, afortunadamente nuestro héroe ya había comprendido la importancia de hacerse amigo de la policía y logró quedar libre de la acusación. ¡Qué hombre de negocios!

Alojamiento

El business de los hoteles y las posadas se divide en "temporada baja" y "temporada alta". Es sumamente importante que el turista crea que llegó justo en plena temporada alta. Ni bien aparezca en tu hotel, decile que todas las habitaciones están reservadas. Va a desesperarse, sobre todo si trae un montón de equipaje. Podés ponerte a hojear el libro de reservas con toda tranquilidad y, como haciendo un gran descubrimiento, encontrás que tenés una habitación libre aunque un poco cara. En efecto, hacé que le cueste un ojo de la cara. Probablemente vaya a aceptar tu oferta porque no querrá volver a deambular por la calle con sus valijas pesadas. A duras penas va a encontrar algo mejor, y además, es muy probable que le roben mientras busca un buen lugar. La técnica funciona muy bien especialmente después del atardecer cuando los turistas llegan cansados de sus vuelos nocturnos.

Poner el precio al alojamiento es muy facil, especialmente en los pueblitos en donde no hay competidores. Tu hotel es, en medio del villerío, el único oasis que ofrece comida y refugio. Por lo menos, dejá que el turista piense que es así. Después podés cobrar libremente por unos tentempiés de morondanga y por un sarcófago sin aire acondicionado. Un huevo y algo que se parezca a una tostada son suficientes para el desayuno, o, si preferís, hasta pan y manteca y nada más. ¡Esto sí que es hacer negocio! Un ejemplo excelente de los trucos mencionados es la única posada del pueblo de Icaraí, que se ubica entre Fleixei-ras y Moitas, en la provincia de Ceara. Imposible describirla, hay que ver para creer.

En tiempo de fiestas, sobre todo en Año Nuevo y Carnaval, promocioná el alojamiento como un Paquete porque así suena más fino. Hacele pagar todo antes de venir. Tiene que pensar que todos los hoteles están llenos y que los precios están casi por las nubes. Se va a sentir afortunado de que le hayas permitido quedarse en tu hotel. No le permitas que te quiera manejar o convencer con el tema del anticipo porque

al llegar, va a notar que tu hotel está medio vacío y que el Carnaval es sólo propaganda exagerada. Acordate de mencionar en las condiciones de pago que el anticipo no será devuelto en ningún caso y bajo ningún concepto.

Nos enteramos hace poco de un incidente muy lamentable que pasó en el hotel Quilombo do Pelo (Rua Alfredo de Brito, Pelorinho), en Salvador de Bahía. Una pareja finlandesa llegó a la medianoche y el empleado les pidió 198 reales por una habitación. La pareja se echó a reír y estaba por irse. El empleado bajó el precio primero a 156 reales, después a 134 reales. Por fin, los turistas pagaron por una habitación de lujo sólo 63 reales. Y hasta recibieron un ventilador y una antena extra en su habitación sin cargo! Esto no fue lo peor: la temporada alta del Carnaval se acercaba. Los precios tendrían que haber sido como mínimo diez o mil veces más. Si una negligencia semejante se generaliza, la afluencia de nuestro ramo correrá gran peligro. Así que no dejés regatear al turista. Ofrecele un descuento pequeño pero insignificante. Eso debería ser suficiente para ponerlo de buen humor y dejalo pensar que salió ganando.

El servicio tiene que ser amistoso pero pasivo. Si, por ejemplo, el baño de la habitación se tapa, no hagas nada. Si el turista sigue insistiendo, decile que el plomero está por llegar pero no le digas cuándo. Si respondiéramos a todos los reclamos, no nos dejarían ni respirar.

Una palabra más en relación con el correo electrónico del hotel. Hay que tenerlo y promocionarlo reiteradamente. Sin embargo, no contestes al correo que los turistas te mandan. Ellos no pagan por el tiempo que invertís en contestar, ¿no? Vas a tener un montón de correo, lleno de preguntas estúpidas, y a pesar de tus respuestas, el turista va a terminar patrocinando el hotel de la vuelta.

Sin hoteles no habría turistas. Por eso, tu negocio es enteramente único, y vos, un héroe nacional de Brasil! Esto es el verdadero Carnaval.

Inmobiliaria

Los turistas que haraganean mucho tiempo en nuestro bonito país, tal vez quieran alquilar un departamento (condominio) para ahorrar dinero. Él, que no habla el idioma, va a darse cuenta pronto de que es imposible llamar directamente a los propietarios y preguntar por departamentos disponibles. Por eso, va a dirigirse a vos. Ahora es tu oportunidad, porque podés hacer al turista pagar un huevo y la mitad del otro sin pestañear. Si se queja de tus precios, decile que es más elevado para él que para los brasileiros porque es sólo temporario. Un precio más bajo exigiría un contrato de un año como mínimo, y, claro que eso no es posible para él, con su visa de 90 días. Naturalmente, la temporada alta eterna también sube los precios.

Sugerimos que usés precios diferentes en la venta. El primer precio sirve para atraer al turista al departamento. Si le despertó el interés, el precio debe ser triplicado. Y si protesta, decile que tenés otro cliente. No es necesario explicarle nada más pero acordate de seguir con la oferta corregida sin vacilar.

No podemos dejar de mencionar un caso miserable que pasó en Fortaleza justo antes de la Navidad. Una empresa llamada Flat Center atrajo un par de tontos a un departamento en Iracema. Todo pasó según nuestros consejos hasta el momento en que los turistas regresaron a la oficina de Flat Center. El propietario, la Señora Vandea Sampaio, falló miserablemente. Cedió a la insistencia de los turistas y bajó el precio al original. Dicho sea a su favor, insistió en multiplicar el alquiler muchas veces pero su resistencia no era suficiente. Hay que reconocer que esta arpía vieja es una oveja negra en nuestro rebaño que de otra forma sería perfecto.

El contrato de alquiler se hace cuando la negociación sobre los precios ha sido resuelto. Es importante que todo esté escrito en brasileiro, hasta las condiciones al pie de la página en letras pequeñas. Sino, el

turista puede entender por accidente entender lo que se está acordando y negarse. Puede también darte un dolor de cabeza y exigir algún tipo de cambio. Y no queremos eso, ¿no es verdad?, sino un montón de plata.

Supermercado

Tu supermercado ofrece una amplia gama de comida y de otros productos a un precio conveniente a los turistas. El servicio es estandarizado y de alta calidad, a diferencia de los restaurantes y los bares de la playa que cobran de más. Por eso podés elevar los precios de tus finos productos sin preocupaciones. Sólo utilizá los siguientes consejos.

El turista despistado está acostumbrado en su país a que los productos de los supermercados sean siempre frescos y el personal se ocupa de las fechas de vencimiento. Acá en Brasil todo es diferente. Los supermercados que están ubicados cerca de los sitios turísticos pueden aprovechar esa costumbre y duplicar sus ventas. Cuando el turista se dé cuenta de que el producto está vencido, no se molestará en hacer un reclamo porque no conoce el idioma. Vendrá a tu tienda y comprará un nuevo producto para reemplazar el malo. Que práctico, ¿no?

Tenés que variar la gama y dejar que los precios varíen todos los días. De esta manera los turistas nunca estarán hartos de tu tienda. Además, no pueden aprender qué productos valen la pena comprar. Comprarán continuamente todas las novedades posibles para probar si son buenas, y cuáles son sus precios en ese momento.

En la caja es importante añadir productos inexistentes a la cuenta. Sería un pecado no aprovechar la ocasión. Acordate también de dar los vueltos en dos veces como mínimo y tardar mucho en el medio. Puede ser que el turista piense que ya recibió todo y se marche. No tienen cabeza para los números.

El turista nunca tiene prisa. Para él, hacer compras no es una necesidad sino una experiencia. Podés cambiar la cinta de la maquina en la caja con toda tranquilidad o causar una cola que sea larga como un año de hambre. El turista va a tener una demora y pondrá más artículos en su changuito. Debido a sus costumbres incomprensibles no dejará su compra ni se quejará a pesar del retraso. Al contrario, va a sudar

como un cerdo esperando pacientemente en la cola. Necesitará bebidas que vos, claro, vendés a un buen precio. Acordate de cobrar más por las bebidas frías. ¡Tiene onda (legal)!

Mendigo

Somos conocidos por nuestra generosidad. Si tenemos algo, nos da gusto compartirlo pues una alegría compartida se duplica. Como recompensa, esperamos lo mismo de los turistas que viajan en masas hasta acá para aprovechar nuestra hospitalidad sin inhibiciones. Un cigarrillo, por ejemplo, es un regalo pequeño que podés tomar de cualquier turista.

Por desgracia, hoy en día pueden encontrarse algunos turistas, poco dispuestos a regalar algo a nuestros paisanos. Unos tacaños han hasta intentado cobrar un real por un cigarrillito pedido. ¡Qué voracidad sin limites! Si esto te pasará una vez, pediles enseguida a tus amigos de hacer la cola delante de este turista repugnante y pedirle también un cigarrillo. De este modo, va a sentirse amenazado. Si todavía no comprende que tiene que darte un cigarrillo, pedile fuego, una lata vacía o las sobras de su comida. Hay que sacar algo en limpio de él.

Si podés darle un susto, tu trabajo va a ser mucho más fácil. Por eso, llevá una botella de plástico pequeña, en el fondo de la cual vertés un poco de moco amarillo y pegajoso. Fingí estar olfateando la botella de tanto en tanto como si tuvieras pegamento ahí. El turista teme que seas agresivo, y cuando tiembla de miedo, podés cobrarle fácilmente un real o dos prácticamente sin hacer nada. Para el turista es un precio bajo por haber sobrevivido y guardado su billetera y sus cosas. Si sos tímido o te da vergüenza mendigar, sugerimos que empecés a olfatear el pegamento para animarte. Según los informes que recibimos de Iracema, Fortaleza, eso ha ayudado sin excepción a los chicos locales a sacarle guita en los turistas. ¡Re bueno!

Vendedor ambulante

Somos gente trabajadora. Es un hecho demostrado por la cantidad de vendedores que deambulan por nuestras calles todo el tiempo. Ofrecen una amplia gama de artículos necesarios como cigarrillos, dulces, marihuana, joyas, preservativos, comida, bebidas, pochoclo de colores, stickers, antenas de auto, CDs, juguetes, hamacas, manteles, os tras, cangrejos, huevos de codorniz, pulseras, marionetas, floreros, vasos, sombreros de paja, gorritos, y servicios como masaje, limpiabotas, manicura, peluquería, cambio, rastas, servicios sexuales (ver pagina 42 para más información), tatuajes y mucho mucho más. Hasta donde la imaginación alcance.

Como vendedor, tenés que trabajar a todas horas del día y de la noche. Cuando te hayas muerto, tendrás suficiente tiempo para descansar. Cuántos europeos son capaces de hacer lo mismo? Ni uno, a juzgar por el hecho de que haraganean durante sus vacaciones de cuatro semanas en nuestras playas paradisíacas sin hacer nada útil.

Tu primer reto es llamar la atención del turista. Gritá en voz alta, silbá, siseá, chistá, golpeá el producto, tocá la bocina de tu auto o hace cualquier otro sonido para que te preste atención. Hacerlo tan ruidosamente como te sea posible y tratá de tomarlo por sorpresa. Si no lo conseguís con los trucos antedichos, acercate de repente y tocalo como ya te hemos enseñado. Dale una palmada en la espalda, la mano o dale un empujón. No importa lo que hagas, siempre que llames la atención del despistado.

Hinchá al turista con tus ofertas hasta que se harte. "No gracias" significa que él simplemente quiere más información y una presentación minuciosa del producto. Seguí fastidiándolo sin abandonar tu ob-

jetivo. En Brasil no existe la palabra "no". "Si" y "no" significan lo mismo. Eso no es pura casualidad, sino una manera ingeniosa de promover aun más la venta.

Si a esta altura el turista no ha comprado nada, acercate de manera más agresiva. Echale la culpa de tu miseria. Toqueteá su ropa de marca y su reloj, y señalá con el dedo el celular de moda que ostenta en su muñeca. Decile que estás muerto de hambre y que no tenés ni un centavo para la comida. Levantate la remera para que vea tus costillas prominentes.

Cuando nada más te sirva, olvidate de la cortesía. Poné el producto a la fuerza en la mesa o en sus rodillas y forzálo a aceptarlo. De hecho, le hacés un favor: va a recibir el producto seguro y directamente en su mano y ya habrá sido ablandado, probado y usado. Otro favor es que al obligarlo a comprar souvenirs tendrá algo para mostrar a sus amigos que lo esperan en casa verdes de envidia. Como ya sabemos, los supermercados son unos ladrones miserables que venden productos vencidos, no como vos. Sos vitalísimo para el turista!

Si no tenés nada que vender y no sabes limpiar botas, podés ponerte de vigilante de estacionamiento. Tu servicio incluye la indicación de los mejores lugares, cómo estacionar, la vigilancia despierta y la limpieza completa del vehículo cuando el propietario se está pescando una borrachera en el bar de la playa cercano (no te olvidés de limpiar el auto de todas las cosas que no sirven al turista pero sí a vos). Los turistas están acostumbrados a pagar muchísimo por este tipo de servicio de valet "VIP" en su casa. Acordate de eso a la hora de cobrar.

Si esto no funciona tampoco, intentá robarle. El último recurso es mostrarle el dedo mayor gritando "Sai fora", que significa "que te vayas a la mierda". Eso debería ser, por fin, suficiente para asustar al turista y obligarlo a darte el dinero. Dejale claro que hablás en serio, y que tu sustento depende de él. Si el turista es del mismo sexo que vos, podés tildarlo de homofóbico o del maricón a los gritos. Si es del otro sexo, llámala puta. Eso va a avergonzarlo y le hará pagar por fin tu merecida plata. ¡Bárbaro!

Ladrón

Si querés robar, es mejor que camuflés tus actividades detrás de algún otro negocio presentado en este libro. Si querés dedicarte solamente al robo, la policía podrá atacarte y exigirá su parte en la ganancia. Por desgracia, nuestros funcionarios todavía no conocen todos los secretos del turismo.

La destreza del robo exige que la practiques rigurosamente. Sugerimos que asistas a un curso práctico en alguna de las favelas de Rio de Janeiro o San Pablo.

Un ejemplo sin igual de un robo exitoso tuvo lugar en el aeropuerto de Fortaleza. Nuestro paisano se disfrazó de empleado de la línea aérea. Se acercó a una pareja mayor y le pidió que le dieran sus pasaportes y su tarjeta de crédito para confirmar el vuelo. Nuestro héroe ingenioso logró su cometido y ganó una fortuna. Ni siquiera tenía que compartir la ganancia con la policía porque los viejos gagás no se dieron cuenta de que habían sido robados hasta que fue demasiado tarde. Ya estaban en el avión. ¡Qué hábil!

Taxista

El taxista es el mejor amigo del turista. Los taxis son seguros y rápidos, a diferencia de los colectivos que van a velocidad excesiva y donde el pobrecito podría ser robado. Los alquileres de auto, por otra parte, son pura estafa, y además no es posible sobrevivir en nuestra jungla de tráfico manejando. Podés orgullosamente llamarte el "TaxiAmigo" cuando un turista holgazán arrastra los pies en los alrededores. Es sumamente importante ser su *amigo*, porque el turista siempre hace negocios con sus amigos en su casa del primer mundo, arruinado por la corrupción.

El turista no tiene ni idea de los lugares, las distancias o los precios. Eso ofrece una base magnífica para una fijación de precios arbitraria. Encima, necesita tus servicios desesperadamente porque tiene tantas valijas que no quiere caminar. Es una papa, y vos, su única alternativa.

En general, los turistas pagan lo que dice el contador. Acordate de ponerlo en la posición más cara, como si la carrera fuese en plena noche y el taxi estuviera abarrotado. De este modo, podés cobrar por cinco o más pasajeros en lugar de uno. Justo antes de llegar a destino, ponés el contador de vuelta en la posición normal para que el pasajero no se dé cuenta de tu truco. Esta tecnología funciona como un hechizo. Hemos recibido varios reportes de taxistas que han ganado fortunas.

Algunos pasajeros se creen vivos y tratan de negociar el precio de antemano. En este caso, pedile mucho para que puedas bajar el precio un poquitito si va a regatear. Es también aconsejable cambiar de precio más tarde, naturalmente hacia arriba. Si el turista busca camorra, podés siempre echarle la culpa del malentendido y gruñirle. Hacé un verdadero escándalo y tildalo, en voz alta, de ladrón que trató de viajar como polizón. Muchos pagan sin chistar para evitar una pelea en públi-

co. A fin de cuentas, todos van a ganar: el turista llegará al lugar que quiso, y vos habrás dado un paso adelante en el camino hacia la riqueza.

Si acaso el turista empieza a regatear con otros taxistas, tenés que comunicarles el precio de venta al público que acabás de fijar. Así tus colegas no ofrecerán el viaje por chauchas y palitos y podrán juntos forzar al turista a pagar el precio acordado. Este procedimiento funciona siempre y vale la pena.

Cuando el turista por fin se acomoda en tu auto en el asiento trasero, tenés que tomar un desvío. Circulá así él puede gozar de la gira gratis y fijarse en los lugares de interés turístico. Podés también parar de vez en cuando, y fingí estar preguntando por direcciones a otros taxistas.

La cooperación con otros gremios ofrece una oportunidad excelente para ganar algo extra. Mientras manejes, vendé al turista los servicios de los hoteles y de las prostitutas que te pagan comisiones. Es aconsejable ser hasta agresivo. El turista todavía no sabe eso, pero le hacés un favor. No cabe ninguna duda de que los servicios que ofrecés están entre los mejores.

En Iracema, Fortaleza, un taxista ingenioso ofreció un viaje hasta Iracema a dos estúpidos. La distancia era solamente 300 metros pero los desgraciados estaban perdidos como turcos en la neblina. El taxista ganó por el viaje 50 veces más de lo normal dándoles un paseo alrededor de la ciudad. También les vendió la idea de cambiar de hotel por uno mejor. ¡Tan ingenioso y astuto, y, a la vez, tan servicial!

Operadora

Cada turista gasta una enorme cantidad de dinero usando su propia línea de celular durante las vacaciones. Hablan todo el tiempo y, en general, sólo para pavonearse con su celular de moda. Por lo tanto, es importante que derivemos todo este dinero a la dirección correcta y les vendamos paquetes prepagos locales. Después, el tema es hacer que el uso del prepago sea lo más complicado posible. Con nuestros consejos, vas a ver lo fácil que es ganar la plata en telecomunicaciones.

El servicio celular que usamos en Brasil ya es complicado pero no basta. Hasta hacer una llamada común y corriente debe exigir esfuerzos sobrehumanos a los turistas. En su casa, están acostumbrados a usar sistemas hechos para idiotas y originarios de la Edad de Piedra. Por ejemplo, en el primer mundo no es necesario ni añadir el número del operador ni seleccionar ningún tipo de opciones antes hacer una llamada. Es tan estúpido.

El secreto es que el sistema debe ser casi imposible de usar para que puedas cobrar por tu ayuda que, por lo tanto, se convierte en una necesidad. Es imposible que tengas en las paginas web instrucciones tan claras que hasta los estúpidos que no dominan el idioma puedan comprender. De hecho, ni siquiera debés redactar estas instrucciones. Si un imbécil llama a atención al cliente para pedir ayuda, colgá al haberlo oído hablar extranjero pero dejá la línea abierta. Atendemos solamente a los clientes brasileiros pero eso no significa que no queremos la plata de los forasteros.

Acordate de que cada estado debe tener su propio sistema, que no es compatible con otros. Si el turista compra crédito, por ejemplo, en Pernambuco, hay que ponerlo a cero en Salvador de Bahía hasta que lo cargue una vez más. Tenés que forzar al turista charlatán a ocuparse todo el tiempo de tener suficiente crédito. Lo hacés más fácilmente de-

sactivando la línea siempre que termine el crédito. El miserable ni siquiera podrá recibir llamadas o mensajes de texto antes de conseguir más crédito.

Las llamadas de celulares no son tu única fuente de ingresos. La línea fija necesita también su parte. Aseguralo bloqueando las llamadas a los números de servicio de empresas, que son gratis, desde los celulares. Estos números son sumamente importantes para el turista. Con ellos puede, por ejemplo, confirmar su vuelo a la línea aérea. Tu meta es hacerle comprar una tarjeta telefónica o ir a un locutorio antiguo en lugar de usar su propio celular.

La clave del éxito es, en una palabra, la inmanejabilidad, y hay que desarrollar nuestros servicios todo el tiempo para asegurarla. Nuestra gema de la corona al respecto es TIM. Han realizado todos los mejores procedimientos que acabamos de representar. Y nada puede impedir que el dinero les entre a través de puertas y ventanas a la velocidad de la luz.

Policía

La policía es el mejor amigo del brasileiro. Protege a nuestros paisanos y empresarios locales de la tiranía de los turistas. Como policía, no estás libre de tratar de vez en cuando con los turistas también. Entonces es importante que el servicio tuyo parezca profesional. Siguiendo nuestros consejos, nunca vas a ser tomado por sorpresa.

Cuando el turista viene a la comisaría para presentar una denuncia contra un paisano tuyo, tratelo tan profesionalmente como puedas. Hacé como que estás escuchando las tonterías que él balbucea, llená un montón de formularios y sellalos. Cuando por fin te deshagas del plomo, contactate con el brasileiro objeto de la denuncia, e invitalo a un interrogatorio. Si el ciudadano no se da cuenta de que tiene que ofrecerte dinero, podés insinuar con discreción que una contribución a tu fondo para la jubilación podría ayudar a enterrar este caso desagradable. Si recibís la contribución anhelada, prometele proteger a esta pobre víctima de los turistas más tarde, cuando se te presente la oportunidad. Si se niega, olvidate del caso y destruí todos los papeles al respecto. Vos no querés ser interrogado y detenido, acusado de ser culpable de corrupción, ¿no?

Si el turista regresa para preguntar por la denuncia, podés excusarte diciéndole que tenés un montón de casos abiertos. Estás sobrecargado con tantas denuncias y el caso fue a parar a manos de tu colega. Si entonces pregunta por tu colega, decile que acaba de irse de vacaciones. Se espera que regrese justo para cuando el turista ya está de vuelta en su país.

Otro tema es el dinero. Nunca permitas al turista cambiar muchos reales (más de 1000 reales o más o menos 300 euros). No le dejés abrir una cuenta bancaria tampoco, o usar su propia cuenta desde Brasil. Así lo hacés gastar toda su divisa extranjera, además de forzarlo a usar su tarjeta de crédito intentando ahorrar sus escasos reales para

la malaria. Probablemente usará su propia divisa, que es de mayor valor, en la propina, y eso va a alegrar a los empresarios locales. No te ocupés de los reales que todavía tiene, porque va a gastarlos también antes de salir.

El secreto detrás de este truco es que si dejás al turista usar su propia cuenta o abrir una nueva, va a sentir que su dinero está seguro y no va a gastarlo. Caso contrario, va a usar todo tan pronto como pueda porque es mejor usarlo en uno mismo que perderlo en un robo sin ninguna recompensa. Si el turista se queja de este procedimiento, podés decirle que para abrir una cuenta se necesita un código CPF. Y acordate de añadir que hoy en día hay graves problemas con el dinero en negro, que él probablemente tiene. Si el bobo intenta obtener su CPF a pesar de todo, basta que le exijas que presente todos los documentos necesarios en su forma original. Así se la hacés cada vez más difícil y lograrás que el turista desista de su ocurrencia completamente loca.

Si el turista quiere quedarse en nuestro maravilloso país más de 90 días, tiene que conseguir una prolongación de su visa. El procedimiento es excelente en su complejidad, gracias a nuestro planeamiento cuidadoso. Las ventajas del proceso son enormes: aumenta la capacidad de la policía federal de emplear más ciudadanos, ofrece oportunidades para ganar ingresos extra en forma de business privado, y en mayor escala, acelerará el consumo de los servicios de los sectores público y privado. ¿Cómo conseguir todos esos beneficios?

Regla de oro: hacer que el turista venga a la comisaría tantas veces como sea posible. La primera vez, va a venir, probablemente, en ropa informal. Eso te ofrece una razón excelente para impedirle entrar. Nosotros respetamos siempre la etiqueta de vestirse bien y nunca dejemos a la escoria de la sociedad entrar en el local de la policía federal. La siguiente vez que aparezca, podés dejarlo entrar para hacer la cola pero no hacés nada. Decile que es demasiado temprano o demasiado tarde. Podés también decir que la extensión puede hacerse solamente en algunas oficinas de la policía federal pero nunca en la tuya. Si trabajás en el aeropuerto, decile que la extensión se consigue en el centro de la ciudad y viceversa.

Cuando el turista se arrastra hasta tu oficina por cuarta vez, hacelo esperar en la cola por horas. No te apresurés pero pone cara de ocupado e importante. Tiene que guardar una imagen positiva del procedimiento. Nuestros funcionarios son conocidos por su responsabilidad y por la tenacidad con que investiga todos los casos.

Cuando por fin viene el turno del turista, pedile que llene un formulario. Si te pide ayuda, mirá para otro lado. Una vez completado el formulario – en caso de que lo logre – hacelo ir a otro edificio para conseguir uno nuevo que necesita para pagar por el procedimiento. Hacé una seña con la mano descuidadamente hacia la lejanía (ver el capítulo "Información turística" para más datos sobre el tema). El objeto es que el turista no encuentre en seguida el kiosco que vende estos papelitos y que pusiste cerca de la comisaría. Qué práctico, ¿no?

Si el turista logra encontrar el lugar acertado, no te dejés llevar por el pánico. Podés decirle que la conexión a Internet no funciona y no podés tomar una impresión del formulario necesario. Hacelo esperar, pero en otro cuarto o afuera. Así no tenés que respirar el mismo aire que él. Seguramente ha sudado en su pantalón largo y tiene un olor que mata. Por fin podés acercarte al turista y anunciar que ya es hora de cerrar. Ofrecele regresar al día siguiente. Lo hacés viajar a la comisaría una vez más y usar los colectivos o los taxis. El acto de hacer sudar es también muy esencial porque gracias a eso tu amigo del restaurante de la esquina puede vender litros y litros de agua de la canilla a buen precio. También él va a ganar una fortuna.

Probablemente el turista se ha dado por vencido a esta altura, y no intenta conseguir la prolongación del procedimiento debido. ¡Ahora es tu verdadera oportunidad! En el aeropuerto, este turista criminal debe ser interrogado hasta perder su vuelo. Promovés el business de las líneas aéreas también. Después podés ponerle una multa de cientos de euros por su repugnante delito. Tiene que pagar la multa, naturalmente, en seguida, y en efectivo a vos. Por último, estamparás "deportado" en su pasaporte para que todo el mundo entienda que es un indeseable. Esto garantizará que el pesado quede afuera de nuestro país. ¡La vida es bella en Brasil!

Estamos conscientes del procedimiento descrito y sobresaliente y eficiente, entre otras, en las oficinas siguientes:

- Banco do Brasil, Brasil
- HSBC, Brasil
- Citybank, Brasil
- Policía Federal, Fortaleza
- Policía Turística, Iracema, Fortaleza
- Policía Federal, aeropuerto de Recife
- Policía Federal, Salvador

Sugerimos que visites estas oficinas para ver con tus propios ojos de qué se trata. ¡Y no te olvides de que justamente tu contribución como policía es vital para el éxito de nuestro país!

Bar de la playa

El mejor lugar para un bar de la playa se encuentra delante de un hotel popular. Así servirá como punto de encuentro excelente. Los paisanos huérfanos pueden juntarse allí y no tienen que pagar los precios abusivos del bar del lobby de su hotel por unas jarras de morondanga. Al haber elevado a un turista en tu bar, vas a tener un montón de otros. Funciona como una reacción en cadena.

Una forma de atraer a los turistas es pasar música local, *forró*, todo lo que da. Pocos pueden resistirse a esta música de acordeón y triángulo, sobre todo si la tocás tan fuerte que les zumban los oídos. Cuando has atraído o forzado a tu turista a sentarse a la mesa, es importante que no le traigas el menú. No se lo des por mucho que lo pida y ruege. Sin menú podés sacar los precios de la gallera según el aspecto del turista y el espesor de su billetera. Pero acordate de que ningún precio es demasiado elevado para él. En su casa pagaría el triple o aun más por el mismo pedido.

Es importante crear un ambiente amistoso. Llamá todos los turistas tus "amigos", dirígiles sonrisas y toquetealos. Se sentirán en seguida como en casa, y no se apresurarán en ir a otro bar con sus billeteras. Ofrecéles todo lo que les gusta, sobre todo Coca-Cola. Mantenela siempre almacenada, en versión regular y light. Como es caro podés rellenar las botellas pequeñas y usadas en el líquido de una botella más grande y barata. Echá un poco de la agua de la canilla, y mejorarás tu ganancia.

Escuchá los deseos de los turistas atentamente y cumplilos como puedas. Los hombres viajan generalmente hasta Brasil por nuestra amplia gama de chicas maravillosas. Juntate con un proxeneta local y pedile suministrar de fulanas al alcance de la mano de los varones durante todo el día. Garantizarás una clientela ávida y dispuesta a pagar. Además, les hacés un favor a las chicas que pueden comer y beber a cuenta de los borrachos.

Tus peores competidores, los restaurantes, son unos ladrones para los turistas porque estafan en las cosas más mínimas. Cobran, por ejemplo, por la música. En comparación, vos ofrecés la música de tus nuevos CDs piratas sin cargo. Los vendedores pueden de vez en cuando fastidiar a tus clientes vendiéndoles unas porquerías. Sin embargo, podés salvar la situación págandoles unas cuantas monedas si se largan. Lo mismo es válido con los mendigos, excepto en caso de que quieras ofrecer a tus clientes un espectáculo folclórico inolvidable golpeándoles con batutas. Los turistas van a enloquecer.

Una vez, dos turistas escandinavos, que parecían italianos, tuvieron flor de diarrea de Coca-Cola. Por eso empezaron a pedir que las botellas fueran abiertas delante suyo en la mesa, y a pesar de eso, preferían las bebidas enlatadas. Para ocuparte de casos semejantes es aconsejable de cocinar bien todos los platos con carne. De este modo llevan carbón que es un buen medicamento para la diarrea ayudando inmediatamente. Con nuestros consejos, nada puede impedir tu éxito.

Prostituta

Como prostituta, sos la manivela de nuestro máquina de hacer plata. El turista ardiente no puede dejar de pensar en el sexo. En su país subdesarrollado no tiene suficiente. Venden los condones en paquetes tan grandes que nadie se puede permitir el lujo de tener sexo. Acá, el paquete más grande tiene solamente tres condones, y por eso, es casi gratis. Además, las mujeres del primer mundo son unos bagallos en comparación con nuestros princesas, tan tentadoras con su luminosa piel caoba y su culo descomunal. En consecuencia, todos los turistas que vienen hasta acá son turistas de sexo. Es una oportunidad espléndida que lleva cada vez más plata a las cajas. Vamos a darte todos los consejos que necesitás para hacerte la América.

Regla número uno: cobrar el precio de antemano, independientemente del hecho de si sos prostituta adulta o menor. En segundo lugar, es importante asegurarte de que el turista, que está calentándose, te pague bien. Tiene tanto dinero que ni siquiera podés comprenderlo. Le cobrarás fácilmente un euro (3 reales) por servicio, o aun más. Habiendo recibido el dinero, llega hora de actuar. Sugerile que querés pasar el momento en su hotel. Todos los hoteles que han leído este libro entienden que no deben permitir al turista entrar en su habitación con vos. No sos un cliente registrado. El turista va a recorrer a su habitación sintiendo vergüenza y vos por la calle con los bolsillos llenos de dinero. Sos libre de seducir el próximo cliente. Plata fácil, ¿no?

Asegurate de que el turista beba demasiado y hacé que beba aún más. De este modo puede ser que se desmaye antes de que vos tengas que rendirte a sus manoseos. A la vez, tenés una oportunidad excelente para ayudarlo a deshacerse de la carga de sus objetos de valor. La mañana siguiente le decís que era un verdadero toro en la cama. No te olvidés añadir que estás agotada por las actividades de anoche. Sino

se le puede antojar otro round a la mañana. Decile que estarás en condiciones de hacerlo de nuevo por la noche como temprano, es decir, cuando el periodo factual próximo ya ha empezado.

Acordate de cobrarle una propina exagerada. Están acostumbrados a pagarla en su país y podés recibir hasta cien reales o más. Al haber recibido su dinero, podés colmar su virilidad de alabanzas. Después, decile lo pobre que sos. Necesitás plata para comprar la comida para el bebé, porque el papá del chico les ha abandonado.

Luego llega el momento de pedir pasta para el taxi. Contale que vivís en un pueblito lejano, adonde el taxi cuesta cientos de reales. El mensaje será mejor recibido si hablás de los peligros del viaje. Tenés que caminar cientos de kilómetros en la oscuridad de la noche. No te olvidés de decirle que viajaste hasta la ciudad sólo para disfrutar de sexo celestial con él. Eso debería ser suficiente. Lograste ganar más que un brasileiro promedio durante todo un mes, y prácticamente sin mover un dedo.

La presa preferida de las prostitutas menores son los hombres viejos, blancos y calvos. Tienen las billeteras más espesas, y viajan hasta Brasil sólo para jugar con nuestras chicas. En América del Norte no han caído en la cuenta de esta demanda que está creciendo cada vez más, y por eso, no hay servicios necesarios al alcance de la mano. En nuestro país de alta tecnología comprenden mejor el valor de la satisfacción de las necesidades y del dinero.

Una vez encontrado tu propio zombie, no te olvides de cobrarle de antemano. De hecho, eso es todo lo que tenés que hacer. Luego basta con tomar al abuelo del brazo y llevarlo despacio hacia la comisaría más cercana. Durante el recorrido mostrale tus documentos que demuestran que sos menor, y el abuelo, por lo tanto, un criminal. Probablemente el perverso decidirá renunciar a su dinero y sus objetos de valor antes de llegar a la comisaría. Podés soltarlo, pero acordate de sacar una foto del pedófilo para un uso posterior. Ahora estás lista para cazar otra presa.

Trabajar como prostituta mayor es un poco más complicado. Si el hijo de puta sabe algo de las cosas y ya logró evitar las tramolladas mencionadas, tal vez tengas que rendirte. Sin embargo, podés reducir el

daño al mínimo siguiendo nuestros consejos. Cuando estás cazando a un cliente y charlás con él en un bar o en un restaurante, siempre escogí lo mejor que ofrezcan. Comés, en todo caso, a costillas del tarado. El champán de la cosecha añeja francés o el caviar ruso son elecciones excelentes. Podés también invitar a tus amigos, a tus parientes, a tu esposo y a tus hijos a disfrutar de los platos exquisitos que él te ofrece. Es gratis para todos ustedes. Cuando busqués un lugar para el trabajo, te recordamos que los albergues transitorios son los mejores porque han sido contruidos para vos. Empezá vaciando el minibar. La comida y las bebidas son caras allí pero el turista se muere de ganas por vos y no va a oponerse ya quiere tenerte feliz. Siempre sugerí el telo más caro y fino aunque no te haya preguntado nada. Así recibirás una experiencia como regalo. Por fin, ganarás aun más dinero acompañando al turista al aeropuerto cuando se vuelve a casa. Estáte a su lado llorando cuando haga el check-in. Va a recompensar este gesto elegante con una propina generosa.

Para los turistas hembras hay lamentablemente muy poco de servicios semejantes, y son, como regla general, espontáneos. Sin embargo, se aplican las mismas reglas.

En Iracema, en esta Meca de prostitutas, se ubica un bar llamado Bikini, que tiene buen tratos con las prostitutas. Una noche las chicas que estaban de turno lograron seducir a un turista de sexo escandinavo para que les compra champán por miles de euros. Por desgracia, el hijo de puta logró escapar bajando de un salto del balcón del bar después de haber visto la cuenta. Siempre asegúrate que no se te escape un pez gordo.

Traductor

Pocos turistas hablan Brasileiro aunque es el único idioma mundial. Nuestra misión es enseñarles, y por eso debemos rehusar servirles en inglés o en español. Es por su bien. ¿Cómo podrían entender jamás la cultura y las costumbres de nuestro país si ni siquiera hablan el idioma?

Lo antedicho no significa que no tendríamos trabajo para nuestros hábiles traductores. Al contrario, necesitamos folletos de viaje en inglés, pero únicamente para propósitos educativos. La función de los folletos es inspirar a los turistas a aprender el Brasileiro. Tu trabajo como traductor es agradable y fácil porque no es necesario que las traducciones sean exactas o comprensibles. Usá palabras existentes en inglés, pero construí las frases usando un orden libre. ¿Quién se preocupa de la gramática o la lógica de un idioma extraño que nadie habla? Cuán más complejo el texto, lo más probable es que los turistas empiecen a aprender Brasileiro para sobrevivir, por lo menos de algún modo. Tu papel como educador y motivador es crucial.

Los brasileiros nunca deben condescender a aprender otros idiomas. Nosotros no tenemos que viajar como los parásitos del primer mundo porque vivimos en el país más hermoso y popular del mundo. Por cierto, nos gustan las películas americanas que ponen frecuentemente en nuestra televisión. Afortunadamente todos los actores famosos tal como Arnold Schwarzenegger y Jack Nicholson hablan brasileiro nativo. Como sabemos, esas películas están dobladas en otras partes del mundo. Por eso, los extranjeros ignorantes aún no saben que Nueva York y Hollywood están ubicados en Brasil. Gracias a nuestra televisión somos más educados que los bárbaros del mundo viejo que, a pesar de eso, se creen ombligos del mundo. Tan cuadrados!

Organizador de eventos

Brasil tiene una gran variedad de actividades que pueden ser ofrecidas a los turistas. Ni todos los países europeos juntos serían capaces de ofrecer una gama tan amplia. Hay todo tipo de espectáculos desde los de la clase alta hasta los de la calle. Todos tienen en común una cosa: pueden ser cobrados. De hecho, el turista nunca debe tener una oportunidad de escabullirse sin pagar. Aun nuestra vida callejera le ofrece tal placer que él debe recompensarlo de algún modo. Pero eso se requiere un poco más de talento de modo que comenzamos con los trucos más fáciles.

Según nuestras investigaciones, la vida religiosa es una fuente inagotable de ingresos. Una forma fácil de empezar es cobrar la entrada en las iglesias. Otra, más civilizada, es organizar ceremonias religiosas. Estas son, por ejemplo, las ceremonias Candomblé de origen africano que ponen con mucho éxito en Salvador de Bahía. Los turistas pagan hasta 160 reales por asistir a estas ceremonias que organizan en las afueras de la ciudad. Los clientes se fijan una coreografía religiosa que es expresadamente ensayada para ellos. En la vida real, nadie ejerce estas religiones porque nuestro país es católico. No creemos en tonterías supersticiosas. Luego, la tercera forma es inventar tu propia Religión para alegría de los turistas. Podés también ofrecer indulgencias. ¡Qué bueno!

Salvador de Bahía es sin duda el lugar dónde ir para aprender todo lo que te sea necesario. Ganan un montón por ejemplo con los espectáculos Capoeira. El contenido de un espectáculo no podría ser más sencillo: los alumnos de una escuela local de capoeira están calentando

dose los músculos en la calle antes del entrenamiento. Los turistas se cuelgan viendo cómo los chicos se estiran y dan patadas por todas partes.

Naturalmente, todos nosotros no podemos ser estrellas Capoeira, pero igual podemos ganar con este arte magnífico. Siempre que veas un espectáculo callejero Capoeira o algo semejante, y a un turista mirándolo, es hora de actuar. No malgastés ni un segundo. Acércate al imbécil y pedile dinero. Cualquier Brasileiro honrado puede ganar así muchos euros y dólares. Dale la vuelta a tu sombrero y mostralo a los necios que están parados ahí.

Podés también hacer tu propio espectáculo, aunque no sabes cómo dar patadas, cantar, tocar o actuar. Basta con irse a un bar de la playa popular, cantar una estrofa o dos y cobrar los honorarios. Nada podría ser más fácil. Al turista le sería muy embarazoso gozar de tu espectáculo y no pagar nada. Revelaría a los demás que es un anticuado que no entiende el valor del folclore.

El Carnaval es tu mina de oro. Ningún otro país puede alardear con un espectáculo tan sobresaliente. El mejor lugar para cobrar a los retardados es, naturalmente, el Sambódromo en Rio de Janeiro. El público tiene que pagar un ojo de la cara para ver una reunión de las escuelas locales de samba.

Transmiten el desfile también por televisión en todas partes del mundo. Eso atrae miles de nuevos crédulos a Rio todos los años. Cada Brasileiro puede aprovechar esta oportunidad que crece explosivamente para organizar su propio evento de Carnaval. Podés, por ejemplo, armar tu propio Carnaval o vender trozos de papel como boletos de Sambódromo. Sin embargo, el modo más fácil es esperar a que los turistas se desmayen por las calles llenas de caipirinha y drogas. Después podés tomar su dinero y sus objetos de valor y llevarlos a un lugar seguro. ¡Así todos podemos fortificar la imagen de nuestro país como país de turistas!

Examen final

¡Felicitaciones! Ahora tenés que pasar el examen final contestando a la pregunta que sigue. Con la respuesta acertada, recibirás tu título académico.

El turista viene a nuestro bonito país porque

- 1) quiere darnos su dinero
- 2) quiere ser ofendido
- 3) es estúpido

Si contestabas 1 y/o 3, acabas de graduarte. ¡Felicitaciones!

Si seleccionaste la opción 2, acabas de tener tu maestría y tenés que estudiar un poco más para el doctorado.

Si no comprendiste la pregunta o no sabés leer, no te preocupes. Estamos en la misma.



Queremos recordarte que esta guía es sólo para los brasileiros que trabajan con los turistas. No se puede mostrar en ningún caso a extranjeros ni revelar su existencia ya, caso contrario, nuestra máquina de hacer dinero podría apagarse.



Päivi y Santeri, nacidos en 1970, son escritores libres. Dra Päivi trabajó como Management Consultant, y Santeri era el fundador y el presidente de la compañía del código abierto.