

# Se vende mamá

Care Santos

Ilustraciones  
de Andrés Guerrero



EL BARCO  
DE VAPOR

SERIE SE VENDE



PREMIO  
EL BARCO  
DE VAPOR

sm

Primera edición: mayo de 2009

Octava edición: abril de 2015

Edición ejecutiva: Paloma Jover

Coordinación editorial: Berta Márquez

Revisión editorial: Carolina Pérez

Coordinación gráfica: Lara Peces

© del texto: Care Santos, 2009

© de las ilustraciones: Andrés Guerrero, 2009

© Ediciones SM, 2015

Impresores, 2

Parque Empresarial Prado del Espino

28660 Boadilla del Monte (Madrid)

[www.grupo-sm.com](http://www.grupo-sm.com)

#### ATENCIÓN AL CLIENTE

Tel.: 902 121 323 / 912 080 403

e-mail: [clientes@grupo-sm.com](mailto:clientes@grupo-sm.com)

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://www.cedro.org)) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

*Para Adrián, Elia y Álex,  
mi inspiración diaria.*



# ● 1

## SI QUIERES TRIUNFAR COMO PUBLICISTA, NUNCA DIGAS LA VERDAD

LA VERDAD ES QUE SIN NORA no lo habría conseguido. Nora es la mejor con el ordenador. Y la más lista. Pero es mi amiga por esa y por muchas otras cosas.



Fue el sábado por la tarde. Estábamos en su casa, donde, como de costumbre, no había nadie. Nora preparó la merienda (galletas con chocolate, zumo de naranja, ositos de regaliz y pistachos) y luego conectó el aparato y me enseñó la página de la que me había hablado.

–Adelante, hazlo –me invitó con una mano extendida hacia la luminosidad de la pantalla–, ¿o necesitas ayuda?

Le dije que no, pero me precipité. Durante un buen rato, estuve intentando escribir aquellas frases. Escribía tres palabras, borraba dos y me quedaba un buen rato mirando la que había dejado, sin saber qué hacer.

Nunca había pensado que escribir un simple anuncio fuera tan difícil. Pero había tantos requisitos que cumplir que terminé por bloquearme.



–Recuerda que tiene que ser claro, directo, sencillo, atractivo y cierto, pero sin pasarse –recordaba Nora, la experta, a quien todo eso se lo había explicado una de las novias de su padre, que compraba de todo en aquella página: desde mascotas o pantalones de color naranja hasta los servicios de un pintor o un abogado.

Con tanta presión no había forma de avanzar. Entonces, Nora dijo:

–Anda, quita. Déjame a mí, eres más lento que un caracol lesionado –y ocupó el lugar frente a la pantalla.

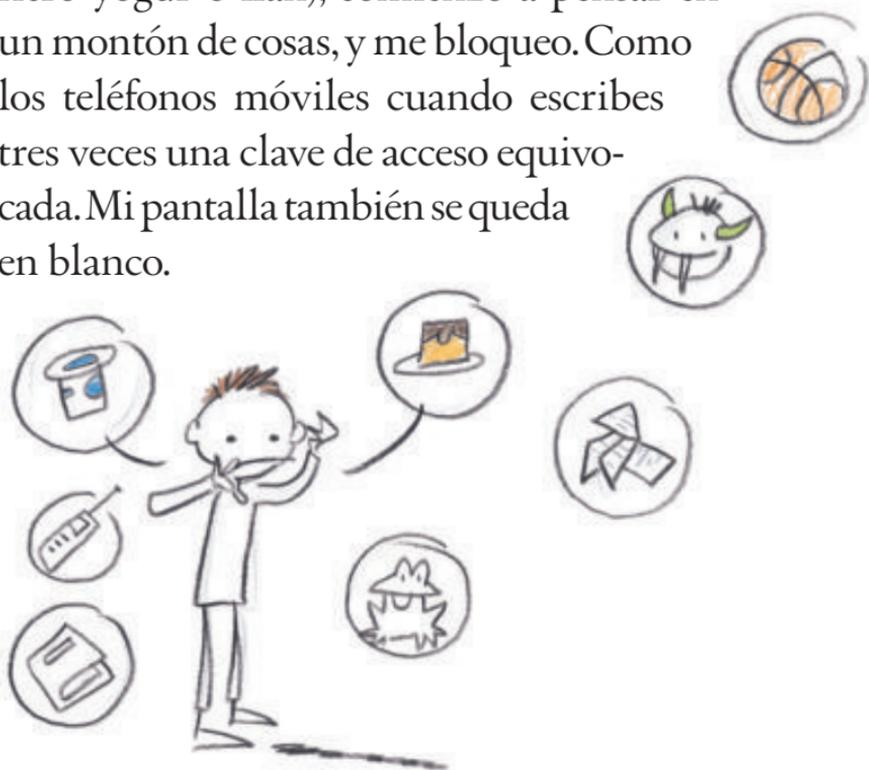
Mi amiga no dudó ni un momento. Frunció el ceño, muy concentrada, agarró el ratón, borró todo lo que yo había escrito (que no era mucho, la verdad) y dijo: –Vamos a decirlo de una manera que llame la atención. Ese es el secreto de la publicidad, ¿lo sabías?



Un palito parpadeante esperaba en la pantalla a que alguien comenzara a hacer algo.

–Primero hay que rellenar esto –dijo Nora, señalando un punto de la página de internet que había abierto–: aquí donde dice «descripción del producto», ¿qué quieres que digamos?

Dudé de nuevo. Mi padre siempre dice que mis neuronas se colapsan cuando tienen que tomar decisiones. Tiene razón. Cuando tengo que elegir algo (incluso algo sencillo como si prefiero yogur o flan), comienzo a pensar en un montón de cosas, y me bloqueo. Como los teléfonos móviles cuando escribes tres veces una clave de acceso equivocada. Mi pantalla también se queda en blanco.



–¿Tú qué crees que deberíamos decir? –le pregunté a Nora–. Tal vez, lo mejor sería dejarlo en blanco.

–¡De ninguna manera! ¿Cómo vas a venderla si no explicas cómo es? ¿O tú comprarías algo sin tener ni idea de qué hace?

–No... Supongo que no...

–¡Por supuesto que no!

A veces, la seguridad de Nora me da un poco de miedo. Otras, me hace sentirme a salvo. Mi madre suele decir que todo el mundo tiene su carácter y que nadie debe avergonzarse por ser como es. Si fuéramos un fenómeno atmosférico, yo sería un día de primavera, en que no hace mucho frío ni mucho calor, no hay muchas nubes pero tampoco luce un sol espléndido. Nora, en cambio, sería uno de esos días de agosto en que te mueres del sofoco. O tal vez una tormenta de otoño, con granizo, rayos, truenos y mucho viento. Ella es de las que llaman la atención: habla con voz fuerte, siempre se mete en líos, es la capitana del equipo de balonmano, la delegada de la clase y la directora del grupo de teatro. Yo, en cambio, pre-

fiero no tener que levantarme de mi silla ni para ir al baño, y lo que más me gusta es estar en la última fila de clase para no llamar la atención.



–¡Mira que eres pasmado...! –me reprochó–. Bueno, mientras lo piensas, iré rellenando tus datos. A ver... Nombre, Óscar Cabal Paloma. Edad, 8.

–Casi nueve –corregí.

–Vale, pongo ocho y medio. Ya está. ¿Sigues pensando? Veo que voy a tener que hacerlo yo...

Nora se comportaba como de costumbre: no dudaba nada, ni las cosas más difíciles. Sus

dedos se movían de un lado a otro del teclado, a toda prisa, mientras el texto del anuncio comenzaba a cobrar forma. Yo iba leyendo al mismo ritmo que escribía y me maravillaba que supiera tan bien lo que había que decir:



**Se vende** mamá de 38 años, pelo de color castaño claro, no muy alta (pero tampoco bajita), ojos marrones, bastante guapa. Le salen muy bien la lasaña, la pizza de cuatro quesos y los crepes de sobrasada. Le gusta ir a los parques de atracciones. Es muy cariñosa y tiene la voz agradable. Conoce un montón de cuentos. Casi nunca regaña.

–Eso no es verdad –señalé la última frase.

Ella sonrió como justificándose y dijo:

–Son estrategias de *marketing*. Ningún vendedor dice nunca toda la verdad.

–¿Y lo de la sobrasada crees que hay que decirlo?





–¡Claro! ¡Están riquísimos! Hay un montón de gente que se animará a contestar solo para probar los crepes de sobrasada, estoy segura.

Me dejó descolocado, sin saber qué decirle. Ese es uno de los efectos secundarios más molestos de todos los que me provoca la compañía de Nora.

Agarró el ratón y verificó que no se nos olvidara nada.

–Aquí dice si aceptas permutas –dijo.

La miré extrañado, porque nunca había oído esa palabra tan rara.

–Significa que no solo aceptas dinero, también otras cosas a cambio.

–¿Qué cosas?

–No lo sé. Cosas. Lo que te ofrezcan. Ya lo verás más adelante, ¿no? Yo pondría que sí.

–Muy bien, pues pon que sí.

Nora marcó una casilla.

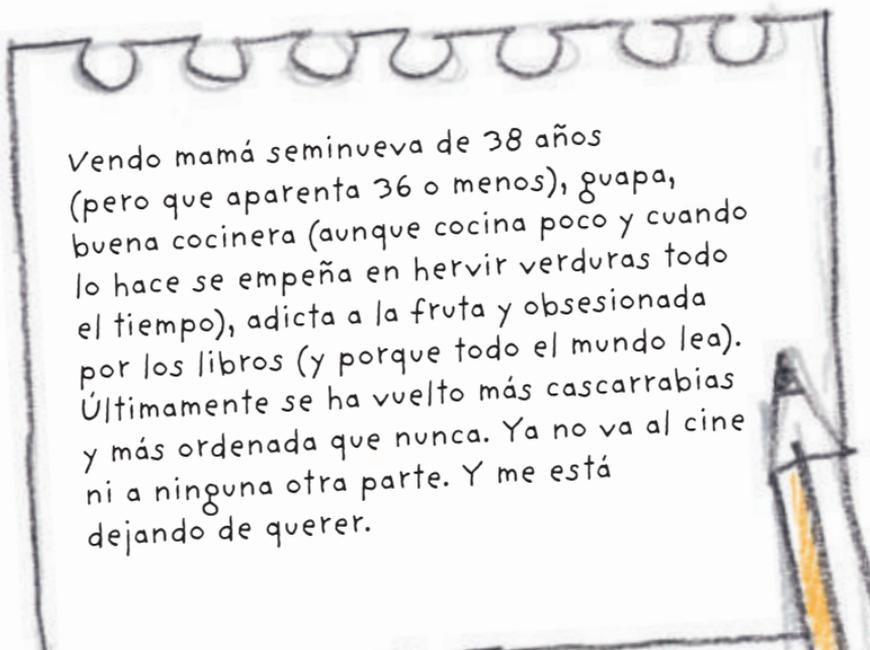
–¿Quieres añadir algo más?

Me encogí de hombros.

–Como dices que las cosas malas no pueden decirse... –susurré.

–Por supuesto que no. Para conseguir clientes, solo debes decir las cosas buenas. Las malas, ya las sabrán en su momento, cuando ya no haya vuelta atrás.

Todo aquello del *marketing* era un poco raro. Para mí hubiera sido mucho más fácil redactar un anuncio con toda la verdad. Algo así como:

A hand-drawn illustration of a notepad with a pencil. The notepad has a scalloped top edge and contains a handwritten advertisement in Spanish. The text describes a woman for sale, listing her age, appearance, and various traits. A pencil is shown at the bottom right corner of the notepad.

Vendo mamá seminueva de 38 años (pero que aparenta 36 o menos), guapa, buena cocinera (aunque cocina poco y cuando lo hace se empeña en hervir verduras todo el tiempo), adicta a la fruta y obsesionada por los libros (y porque todo el mundo lea). Últimamente se ha vuelto más cascarrabias y más ordenada que nunca. Ya no va al cine ni a ninguna otra parte. Y me está dejando de querer.

Pero ya entiendo que habría sido muy poco práctico.

–Tenemos que ponerle un precio.

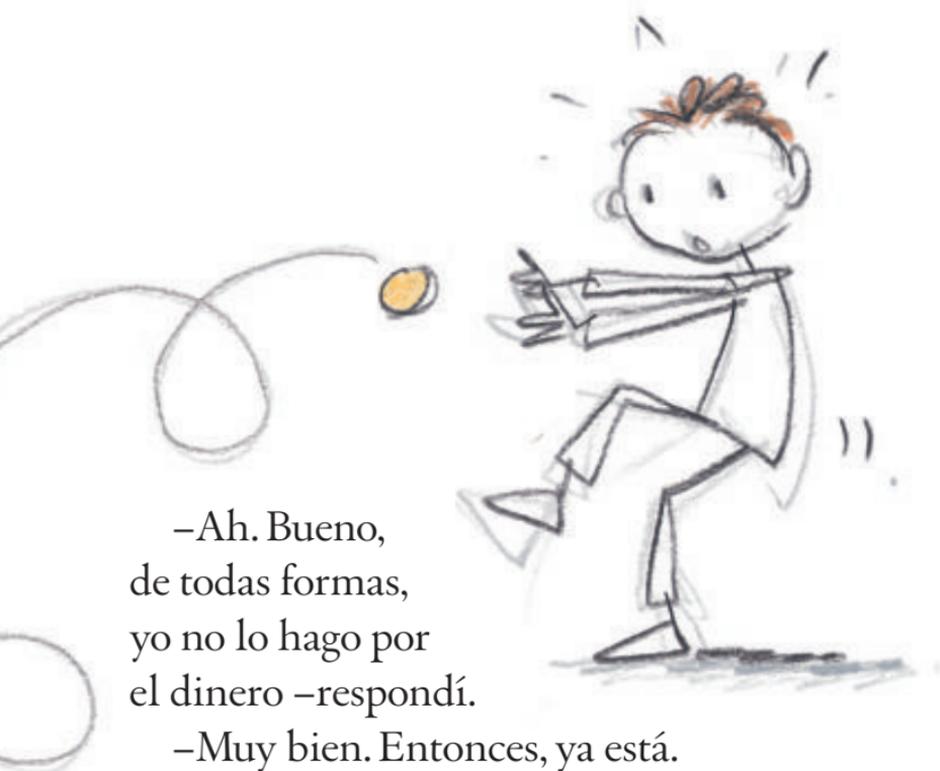
¡Menudo problema! De nuevo, no tenía ni idea. Y creo que, en este caso, la culpa no era de mi carácter. ¿O habría muchos niños de ocho años capaces de saber cuánto vale su madre?

–Pondremos un euro más gastos de envío –dijo Nora.

–¿Solo un euro?

–Es lo que hacen todos, mira –respondió señalando otros anuncios, todos de cosas–. Si les interesa, ya te ofrecerán más por ella –sentenció–. Se llama subasta.





–Ah. Bueno,  
de todas formas,  
yo no lo hago por  
el dinero –respondí.

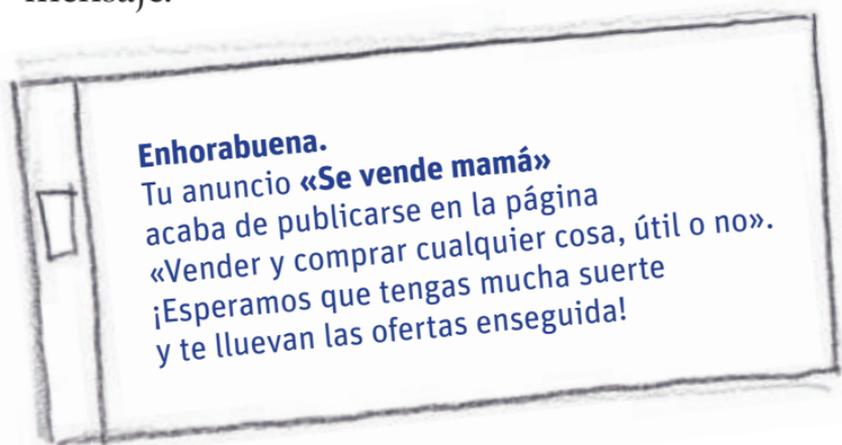
–Muy bien. Entonces, ya está.  
Los dedos de Nora adquirieron otra vez  
velocidad sobre el teclado.

**Interesados, contactar con:**  
[topoazul@patum.com](mailto:topoazul@patum.com)

Y si eres del barrio del Almanaque,  
puedes dirigirte a la puerta del CEIP  
Mar Salado cualquier tarde, a las cinco  
(por la puerta de los contenedores).

Y, como si fuera el perfecto final para aquella escena, el índice de Nora describió una parábola perfecta sobre el teclado, como a cámara lenta; luego comenzó a descender, despacio, hasta aterrizar con la seguridad acostumbrada sobre la tecla grande de la derecha, la que enviaba el anuncio.

En la pantalla del ordenador apareció un mensaje:



No se me ocurrió nada que decir, salvo:

–Gracias. Sin ti no habría sabido hacerlo.

Nora contestó:

–De nada. Los amigos están para eso, ¿no?

El día que yo me decida a vender a mi padre, tú también me ayudarás, supongo.

## • 2

### LOS REMORDIMIENTOS SE PARECEN A LAS PIZZAS DE CUATRO QUESOS

EL PADRE DE NORA es Martín Galán. Sí, sí, el famoso Martín Galán, el presentador del concurso estrella de la televisión *El más memo siempre gana*. No hay ni uno solo de mi clase que se pierda ese programa. Es fantástico, sobre todo cuando el presentador

(es decir, el padre de Nora), con aquella cara de borde, da un paso atrás para que el suelo se abra y el concursante más torpe empuje al más listo, al que ha acertado más preguntas



y, de hecho, ha ganado el concurso. Es divertidísimo verles caer en el tanque de aceite sucio y negro, y luego levantarse tan pringosos y tan empapados, resbalar varias veces antes de conseguir tenerse en pie y caminar a duras penas hasta el pulsador rojo que declara el concurso acabado y al memo completamente a salvo. ¡Y Martín Galán mirando a la cámara con aquella expresión de malas pulgas, con una ceja arriba y otra en su sitio, mientras suena la misma música de suspense de siempre!

