

MÉTODOS CRIMINALES EN MÉXICO

Lo más seguro es el examen de las fibras por medio del microscopio.

Existe otro medio bien sencillo para conocer si una tela contiene algodón. Basta tomar un recorte, bañarlo con aceite de oliva, escurrir el exceso de aceite comprimiéndolo entre dos hojas de papel secante y mirarlo al trasluz; los hilos de lino quedan traslúcidos y los de algodón, opacos.

CAPITULO VI

Monederos y Falsificadores

Los fabricantes de moneda falsa han tenido que dedicarse a otras técnicas por la incosteabilidad de su "negocio". No cuesta hacerle la competencia al gobierno en eso de acuñar moneda. Mucho es lo que se tiene que trabajar, muchos son los sustos que se pasan y todo ¿para qué? Para ganarse unos cuantos pesos al día y después de trabajar como burro.

Mucho de fantasía hay en las informaciones periodísticas acerca de la fabricación de moneda falsa en gran escala. No hay quien se meta en estos tiempos a montar una fábrica con troqueles, crisoles, fraguas y muflas. Esto agravaría la incosteabilidad del negocio. Los métodos usados en México son muy rudimentarios. Uno o dos individuos son los que se ocupan en hacer los moldes con yeso, agua de panela y aun ceniza. A pesar de la economía con que trabajan estos "artesanos", no ganan gran cosa. ¿Lo duda usted? Pues vamos a hacer cuentas.

Entre yeso, panela, plomo, antimonio y plata —porque hay que dar a la moneda un baño de

plata, cuando menos— se gastan unos veinte o veinticinco centavos para producir una moneda de a peso. Cada pieza, ya pulida y lista para circular, se da al circulador por cincuenta centavos. ¿Cuánto es lo que se gana el fabricante? Pues de veinticinco a treinta centavos por peso; dentro de las reglamentarias ocho horas de trabajo, apenas alcanza a producir unas veinte piezas falsas.

Total, gana de cinco a seis pesos al día. Esto no es un salario decente para quien sabe hacer moldes, fundir, pulir y hasta se quema las pestañas trabajando pieza por pieza a la luz inmediata de una vela de parafina. ¡Más puede ganarse en un taller de joyería trabajando a lo decente, con pago del séptimo día, derechos de antigüedad y vacaciones anuales!

Ya estamos enterados de los sufrimientos e inconformidad del fabricante. Vamos a ver ahora cómo trabaja el "Departamento de Circulación".

Este está integrado por tres activos y empeñosos trabajadores. Cada uno tiene que ser un experto en la función que desempeña. Uno es el cambiador o "pasador", como quiera llamársele. Es individuo —de preferencia mujer— necesita estar dotado de nervios a toda prueba, del suficiente trato de gentes para eludir sospechas y salir bien librado en caso de apuro. Dirigiendo la maniobra, vigilante y activo va y viene el "surtidor", otro de los personajes. Y, a la retaguardia, bajo rebozo y careta de inocencia opera el "cargador", que también, de preferencia, es mujer. Un tipo de mujer de la

clase baja, con el rebozo sucio sobre la cabeza y cubriendo el canasto con que va al "mandado".

¡Fijarse bien que ya van a trabajar! La "pasadora", de aspecto humilde, entra a una casa comercial: tienda, estanquillo, botica, etc. Pide cualquier artículo como cerillas, velas, cigarros y paga con su peso falso. Lleva en la mano sólo la pieza falsa y nada más para que si la prenden no se pierda el capital del circulador eludiendo así a la ley. Recibe los artículos pedidos y la vuelta. Sale de la tienda y unos cuantos pasos más adelante entra en contacto con el "surtidor" quien le recoge las mercancías y las monedas de la vuelta. A cambio de todo esto le entrega otra moneda falsa y así la sigue surtiendo de vez en vez.

"El "surtidor" se regresa al encuentro de la "cargadora", y en la cesta deposita las mercancías y en un botecito los centavos y recibe otra pieza falsa. Sigue avanzando la "pasadora". El "surtidor" va y viene. La "cargadora" sigue sosteniendo la retaguardia y acumulando mercancías y monedas buenas en que se van trocando las falsas. Al terminar la jornada se reúnen los cansados integrantes del Departamento de Circulación para repartirse el botín o, mejor dicho, para cobrar el importe de su "trabajo".

Quedaba una utilidad de cincuenta centavos por peso para repartir entre tres individuos; pero como hubo que comprar algunos artículos, después de pasar unos veinte pesos, cada uno llega a su cuchitril con dos pesos de utilidad y unas cuantas cajetillas de cigarros y otras tantas de cerillos,

¡para fumar toda la noche y aun curarse de la jaqueca con las pastillas analgésicas que cayeron en el botín! ¡No es negocio fabricar moneda falsa! Ni tampoco hay que confundir el Timo de la Guitarra con la fabricación de moneda.

Los Documentos como Medio de Intercambio de Valores

El hombre para la satisfacción de sus necesidades dispone de bienes que reúnen condiciones especiales, y para su adquisición, entrega, en cambio, otros. Primitivamente las operaciones comerciales se reducían al simple trueque de objetos materiales, por servicios o por otros objetos de valor equivalente. La riqueza de una persona se medía a través de la extensión de sus tierras, del número de cabezas de ganado con que contaba, etc.; pero el valor de dichos objetos, por razones naturales, se hallaba sujeto a variaciones constantes que dificultaban su estimación en un momento dado.

Como el trueque no siempre puede efectuarse cambiando directamente un satisfactor por otro, se hizo necesaria la creación de un satisfactor que, por la universalidad de su aceptación y por sus condiciones específicas, facilitaran el cambio, mediante su comparación con los bienes objeto de la transacción. Esta es, por tanto, la principal función de la moneda: servir como medio de comparación de valores.

Cuando los pueblos eran pobres y primitivos, usaban a falta de moneda, satisfactores consumibles en forma indirecta, y así encontramos en el

Imperio Azteca utilizando pieles, plumas preciosas con los cañones rellenos de oro, etc. Las actuales monedas, según podemos observar, son bienes inconsumibles que sólo sirven para realizar su función monetaria.

Todos estos objetos, usados como monedas, presentaban enormes dificultades para su valuación, según dejamos asentado en párrafos anteriores, por lo que los hombres buscaron ese tercer bien que, por sus cualidades, pudiera constituir un denominador común para la comparación de valores.

Entre las variadas materias utilizadas con este fin, por diversas razones específicas que no discutiremos aquí —tales como su identidad de calidad, su divisibilidad perfecta, etc.— los metales desempeñan un papel preponderante. En un principio estos metales fueron aprovechados en su forma primitiva; después se fundieron en "blocks" y pequeños discos, en cuyas caras se colocaba un sello indicando el valor en que estimaba dicho bien una persona de reconocida solvencia (en Grecia los "trapézitae"); dichos discos fueron el origen de nuestra moderna **moneda acuñada**.

La moneda metálica, a pesar de sus enormes ventajas, presenta dificultades para su transporte y aseguramiento, que no están acordes con el desarrollo de los negocios en la época actual, por lo que, poco a poco, se ha ido desplazando, en favor de valores crediticios que, por su limitación material son fácilmente transportables y, en consecuencia, ofrecen mayor seguridad. Estos valores cre-

diticios son los billetes de banco, los giros bancarios, los cheques, etc.

El ingenio y la audacia de los falsificadores de moneda a través de todas las edades, y su constante y tenaz persecución por parte de las autoridades, constituyen toda una historia; pero ahora, como nunca, la falsificación de monedas en sus modernas formas de representación, ofrece perspectivas brillantes. Afortunadamente el desarrollo de las ciencias aplicadas al foto-grabado, ha subsanado en parte este grave peligro, en lo que se refiere a los billetes de banco, y otros documentos de total impresión mecánica; pero continúa hasta nuestros días con el "alterador de cheques" manuscritos, por lo cual la invención de sistemas que contrarresten estas actividades fraudulentas, que amenazan al comercio mundial, cada día toma mayor auge.

Indudablemente, la utilización del cheque ha contribuído en forma decisiva al desarrollo de las actuales operaciones mercantiles, tanto locales como internacionales, dando por resultado su creciente utilización en todos los países, por las grandes ventajas que tiene sobre cualquier otro medio de liquidación de cuentas y transporte de valores.

En Inglaterra por ejemplo, las "Clearing Houses" (cámaras de compensación) declaran que anualmente pasan por ellas, cheques con un valor medio de CUARENTA Y CINCO MIL MILLONES de libras esterlinas, y aun en México, en que el medio comercial es tan raquíptico comparado con el de aquellos países, el monto de las compensaciones alcanza aproximadamente CUATRO MIL MILLO-

NES de pesos. Ahora, lo interesante es cuidar que las facilidades y el auge que ha tomado el empleo de cheques, vayan acompañados, al mismo tiempo, de una protección efectiva contra los ataques criminales de los falsificadores, que ya tienen un carácter internacional.

Los falsificadores o alteradores de documentos también están necesariamente organizados en banda. Cuando menos la integran tres miembros. Uno de ellos es el "conseguidor", cuyos deberes son obtener documentos negociables por todos los medios posibles. Otro es el "raspador", quien, por lo regular, es el cerebro —la mente maestra— de la pandilla. Finalmente, está el "plantador", un verdadero figurín de la moda, hombre de mundo, que planta el documento en el banco y recibe el dinero.

Hay "lobos solitarios" que viven los tres papeles o desempeñan las tres funciones: consigue el documento, lo altera y lo cobra. Pero la cosa no es tan sencilla como parece. Para este trabajo (?) hay que reunir muchas cualidades y facultades especiales.

Los materiales se consiguen violando correspondencia, robando talonarios, recogiendo secantes usados. Muchos conseguidores se limitan a dirigir una carta a cierto hombre de negocios con objeto de obtener una contestación escrita donde aparezca su codiciada firma.

En los cestos de papeles rotos encuentran los conseguidores verdaderas minas de oro. Muchas veces el hombre de negocios nota un error al hacer

su hoja de depósito, la estruja y la arroja al cesto de los papeles. El seguidor está listo para recoger la bola y pasársela al "raspador".

Aun los secantes que se tiran en los bancos pueden ser para el seguidor un medio para exprimir las cuentas bancarias. Algunos seguidores son tan gentiles (?) que traen su secante en limpio y se lo prestan a la víctima para recogerlo y ya frente a un espejo tener una magnífica reproducción de la firma.

Como ya he dicho, el "raspador" es el cerebro de la pandilla y siempre trabaja a cubierto. No le importa cuál pueda ser la clase de documento, él lo altera como mejor le convenga. Naturalmente, usa diferentes métodos de acuerdo con lo que tiene entre manos. Cuando el seguidor le presenta un documento negociable, puede hacer con él las siguientes "maravillas":

1.—Falsificación de la firma de la víctima. Este es uno de los delitos más frecuentes. Para ello se consigue un cheque en blanco y la firma de algún prominente hombre de negocios, el alterador garrapea sobre el papel y . . . ¡listo! Naturalmente que tiene que ser un gran pendolista capaz de imitar cualquier rasgo caligráfico.

2.—Falsificación del nombre. También con esto se han cometido grandes estafas. Después de hacerse de algún documento que valga la pena, el "plantador" se hospeda en un hotel bajo el nombre de la persona a cuyo favor fuera extendido el cheque; permanece en el hotel uno o dos días y des-

pués liquida la cuenta con el documento recogiendo el saldo en efectivo.

3.—Falsificación de cartas de crédito. Esta forma de estafa se hizo muy popular cuando las cartas de crédito estuvieron en boga.

4.—Cambiar el nombre de beneficiario. En este caso el "raspador" tiene que borrar el nombre de la firma o persona a cuyo favor se extendió el documento e insertar aquel que va a usar el plantador para hacerlo efectivo. A veces resulta difícil canjear por plata el documento extendido a nombre de una gran empresa mercantil.

5.—Alteración de las cantidades. Para esto el hábil pendolista toma un cheque manuscrito y de tres pesos lo convierte en uno de treinta.

6.—Cambio de fecha y número de serie. Este método es el empleado para burlar las órdenes de suspensión de pago.

MEDIDAS DE SEGURIDAD.—Los cheques extendidos "al portador", no ofrecen seguridad alguna. En caso de robo o extravío cualquiera los puede cobrar en el banco. Es mejor expedir cheques a nombre del beneficiario y no firmarlos sino ante el empleado encargado de hacer la identificación.

Si llegara a extraviar un cheque expedido a su nombre, ocurrirá inmediatamente al expedidor para que éste, dando la fecha y número de serie se dirija al banco pidiendo que no sea pagado tal documento. Algunos bancos acostumbran pagar el duplicado; pero quince días después de recibido el aviso.

Es de preferirse una máquina "protectora", de

MÉTODOS CRIMINALES EN MÉXICO

esas que imprimen con tinta indeleble y bajo presión la cantidad en el cuerpo del cheque. Sin embargo, el experto falsificador de nuestros días, un tipo de fama internacional, es todo un técnico. Es capaz de pintar con parafina la firma y las porciones impresas y después dar un baño de ácidos al documento y así blanquear todas las partes al descubierto. Es muy capaz de volver al documento los colores necesarios, restaurar la marca de agua de los papeles de protección y aun dar a éstos el apresto que les diera el fabricante.

Sabe burlar la protección de las máquinas que imprimen perforando. Con pegamento llena los agujeritos, borra el importe e imprime el que mejor le acomoda. Si la máquina empleada como protectora del cheque imprimió corrugando el papel, pone el documento de cara sobre un cristal, con la uña del pulgar alisa lo corrugado, borra y vuelve a imprimir con máquina similar. Hay otras máquinas que al imprimir corrugan y aun hacen que la tinta se extienda por las fibras del papel; pues por medios químicos sacan la tinta de las fibras y alteran el documento.

Lo que hasta el día ofrece mayor seguridad es el uso de un papel especial —según el boletín Banca y Comercio— en el que, al intentar borrar, ya sea con ácidos o con otros sistemas, aparece repetidas veces y escrita con letras diminutas la palabra NULO, por lo que automáticamente el documento queda sin efecto. El uso de este papel ofrece además la enorme ventaja de que no se halla a la venta como papel blanco, para hacer en él las im-

JOSE RAUL AGUILAR

presiones que se quieran, sino que la única casa distribuidora, Yelmo, S. A., Apartado Postal 1534 de México, D. F. lo vende directamente a las instituciones que desean usarlo.

LAS FUNCIONES DEL PLANTADOR.—Como ya tengo dicho, el "plantador" es un lobo y también un buen actor. Es amable, buen conversador, ejerce cierta atracción sobre las mujeres y sabe ganarse la confianza de los grandes hombres de negocios.

Detrás de ese aspecto suave y refinado, hay nervios de acero. Nervios que habrán de ocultar el miedo; nervios que, aunque lo aprehendan y lo condenen a larga sentencia en prisión, le hagan conservar su aspecto noble de hombre de negocios.

Cada vez que el plantador cobra un cheque, propiamente deja con él su tarjeta de visita. Muchos departamentos policiales del extranjero tienen personal especializado en investigar las estafas, otros trabajan homicidios, otros, robos y cada agente se especializa en algo, sólo nuestros agentes del Servicio Secreto tienen que hacer de todo.

Los estafadores están obligados a hablar melosamente, a actuar con cautela, a asumir aires de inocencia y siempre presentan alguna rareza física o verbal que sirve más tarde para su captura por las descripciones hechas por la víctima.

Pocas son las personas que cambian un cheque sin antes ver a la cara del interesado. Aunque en muchas de las estafas derrochan sangre fría e ingenio, tarde o temprano usan el mismo alias, el mismo nombre supuesto, los mismos métodos de

METODOS CRIMINALES EN MEXICO

trabajo y aunque por largo tiempo permanezcan inactivos, al volver al mismo juego es cuando caen en manos de la policía.

Mas, antes de seguir ahondando en el campo de la estafa, conviene establecer la diferencia que existe entre fraude y timo, a lo que dedicaré el capítulo siguiente.

CAPITULO VII

Fraudes de Todos los Días

Al estudiar los métodos del hampa y aunque para la mayoría de las gentes las palabras fraude y timo, son sinónimas de engaño, siempre en el campo del robo existe su diferencia.

El fraude es premeditado, estudiado y puesto en práctica con lentitud, en tanto que el timo, también preparado y estudiado, es puesto en práctica rápidamente. Tanto uno como otro, constituyen un engaño que tiene por finalidad el robo o la satisfacción de la sexualidad y aun ambas cosas.

Son actividades fraudulentas las de los charlatanes que lo mismo operan en céntrico despacho o clínica bien montada, que los del infeliz ganapán que se instala provisionalmente al borde de la banqueta, en plazas y mercados y estafa a su manera, ya vendiendo remedios para todos los males o yerbas milagrosas. Estos son los parásitos de la profesión médica.

Los primeros ostentan títulos de universidades extranjeras —muchas veces falsos— dirigen una bien meditada campaña de publicidad, montan un

consultorio bien amueblado, una clínica repleta de instrumental, muchas veces aparatoso e innecesario y explotan la credulidad del público, su deseo de retener o recuperar la salud. Sus anuncios son obras maestras de publicidad. Describen síntomas y más síntomas. Su misión es infundir temores acerca de la salud y hacer que la víctima les consulte para después sacarle el mayor dinero posible.

Entre los recuerdos de los lectores está el relato que nos presentaron en los primeros libros de lectura. ¿Recuerda usted el caso de aquel médico que venía explotando al paciente rico por medio de una úlcera que no cerraba? ¿Y cómo iba a cerrar si un pelo se lo impedía? Hasta que un feliz día para el enfermo, el charlatán no pudo visitar al paciente para la diaria curación y extracción consiguiente de dinero, y en su lugar mandó a su hijo. El muchacho, no enterado del fraude que el padre venía ejerciendo, limpió la herida, extrajo el pelo e informó a su padre. Este, indignado, le riñó diciéndole que al desinfectar la úlcera y extraer el pelo había cegado con ello una mina de producción diaria.

Lo que en la actualidad explotan más los charlatanes es el miedo y asco que a las enfermedades venéreas y sus complicaciones sifilíticas se les tiene. A bombo y platillo, o más a la moderna, en grandes espacios, en las planas de casi todos los semanarios y aun de los diarios, se anuncian ofreciendo invariablemente curación rápida y garantizada. Describen fantásticos métodos ultramodernos a base de electricidad, de fiebre artificial. Todo sin dolor, sin molestias y complicaciones.

Sus ilustraciones y sus descripciones abiertamente ofenden el pudor de las lectoras y no faltan incautos que ocurran a sus clínicas. Después de un examen superficial, después de un interrogatorio hábil, se llevan a la víctima a un rinconcito, dentro de un gabinete a prueba de sonido, para que no se enteren los demás y le proponen un tratamiento eficaz cuyo importe no baja de ¡un centenar de pesos!

O bien, como benefactores de la humanidad, dan facilidades de pago a la víctima: Diez o veinte pesos por el examen y primera curación y el resto a pagar diaria y normalmente a tanto por consulta y curación. Aclaran que el tratamiento se prolongará y es natural, van alargando la curación para sacar el mayor provecho posible.

Además y como coadyuvantes, hay que tomar específicos y aplicar instilaciones o lavados con los ingredientes que el mismo charlatán prepara y que, también, la víctima tiene que comprar por separado.

Hay quien se anuncia en forma más económica y a la vez altamente sugestiva y basada en el conocimiento del alma humana. Describamos su método que entraña un doble fraude. Se dedica o especializa en la curación de enfermedades venéreas, siguiendo todos los lineamientos arriba trazados. Manda imprimir diminutos volantes de mano que caben en el hueco de la misma. Contrata para repartirlos a pobres muchachas de cara macilenta, enfermiza. Las manda instalarse en esquinas donde el paso de los transeúntes es numeroso. Sólo a los,

hombres habrán de dar un volantito. El que lo recibe, instantáneamente voltea a ver a la mujer y al fijarse en su cara macilenta y enfermiza sufre un choque nervioso, se siente misógino, o aborrecedor de mujeres al recordar que otra, de cara igualmente miserable, le enfermó. La pobre muchacha honrada, siente el choque nervioso, percibe la reacción y aun mira la mueca de desprecio y todo ¿para qué? Para que el charlatán no le pague los dos pesos diarios ofrecidos, puesto que no aguanta ese trabajo por varios días y él paga únicamente por mensualidades o quincenas. ¡No sólo explotan el dolor, sino también la necesidad de trabajar que tienen las mujeres sin especialidad!

Ya en páginas siguientes me ocuparé ampliamente de la explotación que sufre la mujer, ya que en el nuestro no hay leyes que la protejan ampliamente como en otros países, explotación que constituye un fraude, un engaño, un acto delictuoso que las leyes debieran castigar.

El charlatán también recibe el nombre, entre nosotros, de merolico. Se le llama así porque del vecino país del norte nos llegó un tal Meroiyck que estableció escuela en nuestro medio ambiente, tan propicio para la imitación extranjeriza.

El merolico que opera sobre las banquetas y en plazas o mercados es un tipo digno de estudio. Antiguamente, lo vimos sobre un tablado portátil, que remataba un enorme parasol de colores chillones. La tira de madera que servía de sostén al parasol también servía de apoyo a una carta anatómica. A su modo, iba el merolico dando cátedra de ana-

tomía y fisiología, iba revelando en palabras a la altura de su auditorio sencillo, los misterios de la constitución y funcionamiento del cuerpo humano. Después se adentraba por el campo de la patología, explicando los síntomas de alguna enfermedad y terminaba ofreciendo por una peseta un elixir, un específico milagroso, un verdadero "curalotodo".

Para inducir a sus oyentes a desprenderse de su dinero, contratava a dos o tres pillos a quienes se designa con el nombre de "paleros", de seguro porque "dan la pala", frase con la que nuestro pueblo expresa el fingimiento o el arte de simular presentando aspectos de veracidad.

Los "paleros" se mezclan con el público, simulan escuchar con atención y finalmente, al parecer entusiasmados, ávidamente compran lo que el merolico propone y aun hacen comentarios acerca de la bondad del producto y de su precio reducido. Aprovechando las pausas de reposo que se toma el merolico, vuelven y reintegran las mercancías compradas para no agotar la existencia. Las gentes sencillas, al verlos comprar ávidamente, también se sienten movidas a aprovechar la ganga y así es como se separan de su dinero a cambio de artículos que valen menos de lo pagado, o que nada curan y quizáñ dañan.

Entre estos charlatanes encontramos al pintoresco "sacamuelas", el que en forma espectacular, después de mojar un trocito de algodón en un específico teñido en colores llamativos, hunde los dedos en la boca del paciente —a veces un palero— y tras ligero forcejeo y tirón definitivo presenta a los ojos

del pasmado auditorio un colosal molar, mientras la víctima hace buchec de sangre.

Otros charlatanes atraen a su auditorio por medios no menos espectaculares: una colección de víboras, un acto de prestidigitación, de ventriloquía o de adivinación del pensamiento con el auxilio de aparatos, barajas o monigotes y aun pretendidas mediunidades. Invariablemente terminan con ofrecer un "regalo de la fábrica", que sólo cuesta el importe del envase.

Ahora el charlatán callejero ha evolucionado. Ya no se rasga la garganta pregonando las bondades de su artículo, ya no es a fuerza de pulmón como ofrece los "regalos de la fábrica", sino que el negocio ya dió para comprar un sistema portátil de amplificación de sonido. Habla sosteniendo el micrófono en la mano. Los altoparlantes están diestramente instalados. Su voz se hace oír por encima de la de otros pregoneros, ahora ya puede dirigirse a auditorios más numerosos sin el temor de que sus palabras no sean oídas bien por los del último círculo. Otras veces el sistema de amplificación está dentro de un automóvil, los altoparlantes por encima del toldo del vehículo, y así puede ir de plaza en plaza de pueblo en pueblo, de feria en feria, defraudando a los incautos, ejerciendo una actividad tolerada por las autoridades. Sus fraudes son tan de poca monta —aparentemente— ¡un frasco por aquí, otro frasco por allá! ¿Quién dijo yo? y de peseta en peseta, de peso en peso, practican un fraude que monta a la larga a varios miles de pesos. Las víctimas, en vista

de la poca monta del fraude, jamás reclaman, jamás acuden a las autoridades.

Entre los artistas del fraude encontramos al "hombre de la bolita", ese que con una mesa de tijera, una tabla como cubierta, tres medias cáscaras de nuez y una bolita de miga, o en su defecto frijol negro, esquilma a los incautos aficionados al juego por medio de apuestas para ver "dónde quedó la bolita".

Sabe a las mil maravillas jugar con sus cáscaras y pasarse la bolita entre los huecos de los dedos. Todo su arte está basado en un viejo truco de prestidigitación. La mano se mueve más rápidamente que el ojo y así encasña la mente del que apuesta seguro de que la bolita está bajo la cáscara que levanta y cuyo lugar halla vacío. Porque no está la bolita en ninguna de las tapas puesto que la retira o la hace aparecer cuando le conviene.

Junto con éste, formando parte de las atracciones de toda feria encontramos a los "sacacentavos", la portátil lotería de cartones sobre los cuales se apunta con dos centavos. Los dados con sus seis figuras ruedan sobre el tapete de apuesta y en un momento se pierde y se gana. Más es lo que se pierde que lo que se gana, porque no hay juego de feria —juegos permitidos por la ley, naturalmente— que no tengan su combinación: el tiro al blanco, las argollas, las loterías de cartones sobre los cuales se apunta con granos de maíz o de frijol, donde el que "corre la lotería va cantando las figuras empleando epítetos graciosos que todo mundo comprende: "el que le cantó a San Pedro", el gallo; "el que pica por

METODOS CRIMINALES EN MEXICO

la cola", el alacrán; "el que se comió l'azúcar", el negrito; o bien juegos de palabras que indican la figura cantada: "Rosa, Rosita, Rosaura", la rosa; "El pájaro quiere tuna", la tuna y así "¡corre y sigue corriendo! ¡Dos tablas por cinco! ¡Pásenle, apuntando y ganando!"

Allí, en esos pequeños "desplumaderos" al aire libre, a la orilla de los mercados y al amparo de las autoridades, las honradas amas de casa y las deshonradas criaditas van y se gastan lo del "mandado", ante la ilusión de ganar una pieza de loza, un florero o unos cuantos centavos y muchos son los que pierden, pocos son los que ganan y éstos salen encantados por llevar un artículo de barro o de vidrio que en otra parte les hubiera costado menos; pero que allí lo pagaron en más y... se divertieron, "de pilón".

¡Oh, ese "pilón", esa "ñapa" esa "zurrapa", esa adehala, que es lo que el comerciante da de obsequio al que compra, es otro de los trucos del comerciante para asegurar la frecuente visita de los charcos mandaderos y de las viejas pedigüeñas!

Ahora se interpreta en timbres comerciales y es una sopa del propio chocolate.

Es cierto que entre los merolicos y charlatanes de plazuela también hay sus categorías. No todos defraudan. Hay unos que, como hábiles vendedores "hacen el mostrador" a los cuatro vientos y así, por su justo precio venden más voceando que si estuviesen tras el clásico mostrador del comercio establecido. Otros hay que son verdaderos maestros de trabajos manuales que lo mismo enseñan

JOSE RAUL AGUILAR

pirograbado sobre madera, que remallar medias o hacer trou-trou. Esos luchadores humildes por la diaria existencia más es el beneficio que hacen que el daño que pudieran hacer.

Cuando usted compra semillas o granos en la tienda de abarrotes todo se imagina menos que está comprando también las babas del tendero. ¿Por qué? Pues es costumbre del tendero después de cerrar las puertas del establecimiento, se refresca la garganta rociando con buches de agua los canastos de chiles secos, garbanza, frijol, sal y todo aquello capaz de absorber humedad y pesar más al día siguiente para defraudar unos cuantos centavos a la parroquia.

¿Cuántos gramos tiene el kilo el día de hoy? Usted me dirá que hoy, como ayer y como mañana, el kilo siempre tendrá mil gramos y... se equivoca porque en la vida real y defraudadora del comercio abarrotero el peso y los precios suben y bajan caprichosamente. El cachazudo abarrotero que quiere estar al día y al igual con sus competidores, lo primero que hace muy de mañana, acabando de abrir la tienda, es mandar al dependiente, al mocito o a cualquier persona de su confianza a comprar un cuarto de kilo de azúcar, frijoles o cualquier otro comestible a las cuatro tiendas que le rodean y luego pesa meticulosamente los efectos comprados y así establece su norma de peso para el día. ¡Hoy tiene el kilo 800 gramos! ¡Mañana lo tiene de 900! ¡En los mejores días de 950; pero jamás de mil gramos!

EL PLEITO RATERO es la defensa de los pícaros.

MÉTODOS CRIMINALES EN MÉXICO

Esto se practica a diario y donde quiera que el dinero interviene. Lo mismo lo hace la viejecita del estanquillo, que el "puestero" que se establece provisionalmente sobre la banqueta y aun dentro del camión. Cuando se paga con monedas grandes y hay que recibir la vuelta en piezas chicas está uno expuesto a que lo defrauden en cinco, diez, veinte o cincuenta centavos, si no es que le dan una moneda falsa.

¡Pobre de la mujer que reclama el faltante! ¡Ay de aquel que reclama lo que le corresponde! ¡Inmediatamente surge la disputa, se intercambian majaderías y surge el pleito ratero! Se da por ofendido el que hizo el cambio e indefectiblemente se queda con algo.

MEDIDAS DE SEGURIDAD.—No se deje alucinar por la propaganda de los charlatanes médicos. Es mentira que haya enfermedades "secretas". Estas siempre salen a la cara. Llamémosles mejor enfermedades sociales. Prefiera acudir, despojándose del falso pudor, a los dispensarios antivenéreos que sostiene el gobierno, a caer en manos de charlatanes. El charlatán explota alargando la enfermedad. El médico practicante del dispensario recibe un sueldo y a todo paciente trata por igual con la intención de sanarlo cuanto antes para tener menos trabajo.

No hay específicos maravillosos que todo lo curan. Prefiera una buena medicina de patente a una droga preparada por un inexperto charlatán aunque se diga poseedor del secreto de yerbas milagrosas usadas por nuestros indios.

JOSE RAUL AGUILAR

Antes que exponerse a que le rompa un diente el "sacamuelas", visite a un buen dentista o acuda al gratuito dispensario del gobierno.

Pague gustosamente al merolico por su gracia e ingenio al presentar su aparatito o mercancía, mas no por el valor de los efectos que se lleva. Allí no espere comprar gangas. Pague por la novedad del artículo y no por el artículo mismo.

Prefiera a los comerciantes establecidos, aunque mermen en el peso, sisen en la vuelta o adulteren la mercancía. A estos se les puede reclamar. A los vendedores ambulantes, a los de puestos semifijos no se les puede reclamar porque hoy están aquí y mañana, ¡sólo Dios sabe dónde! Además, el comerciante establecido, conocedor del arte de vender, sabe que a la clientela hay que tratarla con toda cortesía y comedimiento y no a majaderías, como lo hacen a cada momento los "puesteros" semifijos.

El regateo en el comprar es la causa de muchas disputas, de muchas pendencies, de muchas majaderías. ¡Ya es tiempo de que aprendamos a pagar **precios fijos**, como en los grandes almacenes! ¡Hay quien pierde una hora de tiempo — tiempo que se puede traducir en dinero — para conseguir una ligera rebaja de unos centavos por medio del regateo! Y, cuando vaya a cualquier feria, vaya dispuesto a regalar su dinero.

