

HERNÁN PELÁEZ GÓMEZ

CITACIÓN



Índice

Carta al autor.....	9
Prólogo	11
Nota aclaratoria del autor	15
Capítulo I.....	17
Capítulo II.....	27
Capítulo III	31
Capítulo IV	39
Capítulo V.....	43
Capítulo VI	51
Capítulo VII.....	57
Capítulo VIII	63
Capítulo IX.....	69
Capítulo X.....	79
Capítulo XI	87
Capítulo XII.....	95
Capítulo XIII	103

Capítulo XIV	107
Capítulo XV	117
Capítulo XVI	133
Capítulo XVII.....	139
Capítulo XVIII	143
Capítulo XIX	155
Capítulo XX.....	161
Capítulo XXI	165
Capítulo XXII.....	175
Capítulo XXIII	185
Capítulo XXIV	189
Capítulo XXV.....	195
Capítulo XXVI	199
Capítulo XXVII.....	203
Capítulo XXVIII	207
Agradecimientos	223
Bibliografía.....	225

Carta al autor

Abuelito, estos meses he pasado por una gran cantidad de emociones, sinsabores, angustias y temores... No han sido fáciles, y no fui capaz de terminar la lectura y corrección de tu libro hasta hace poco. Debo admitir que agradezco que haya llegado a mis manos en el momento que más le necesité. En tus letras encontré una sacudida y conmoción inmensa por la disciplina, responsabilidad y determinación con que has sabido llevar el paso de los años.

Leerte a ti, en este libro, es de gran conmoción por ser un ejercicio de memoria que encarna la imagen de la integridad, el esmero y la pasión de un hombre que siempre decidió continuar, luchar, caminar la milla extra. Sé que si me encomendaste editarlo es porque confías en mí y no encuentro mayor motivación que esa para encontrar, en medio de la crisis por la que estoy pasando, la entereza y el valor necesario para continuar con mis proyectos.

Estoy muy orgullosa de tus logros y me alegra saber que perteneces a una familia donde han prevalecido los principios y la rectitud, por tu ejemplo. Gracias, abuelito, por tus enseñanzas, por tus palabras y por tu guía. Eres un gran ejemplo de disciplina, gallardía y rectitud en el obrar. Gracias por compartir tu mirada,

un fragmento de tu vida y sabiduría. Gracias por hacerme parte de este proyecto y por sentir conmigo esta pasión por las letras.

Con todo mi amor,

Tatiana Peláez Blum

Prólogo

En cierta etapa de la vida llegamos a un punto donde nos encontramos con infinidad de interrogantes; unos claros y otros sin resolver. Mi padre me hizo el honor de darme un espacio especial en su libro, el cual describe, paso a paso, su historia y anécdotas, que son una verdadera muestra de tenacidad y entereza a través de los años.

Cuando empezamos a sumergirnos en estas letras de pasión inconfundible, logramos entender por qué el carácter de una persona se forma claro y contundente o, en otros casos, débil. A muy temprana edad, mi viejo nos enseñó que, si queríamos solventar los gastos de la época, teníamos que hacer alguna labor honesta que nos diera dinero para pagar cada antojo, cosa que nos llenaba de soberbia al no comprender la razón de ese argumento. Con el correr de los años, fuimos conociendo tareas y cosas que el común denominador de los seres humanos jamás aprende. Detrás de todo eso estaban unas normas, leyes y direccionamientos que cumplir si queríamos obtener cualquiera de nuestros caprichos infantiles o juveniles.

Desde muy pequeños nuestra figura paterna siempre se mostró estricta y determinada a implantar en nosotros una cultura y prin-

cipios muy definidos. Para los jóvenes de hoy serían metodologías fuera de contexto, pero para nosotros en esa época lo que se decía se hacía, se obedecía y punto, porque teníamos que aprender a hacer de todo un poquito. Si hoy evaluamos lo que pasa con las nuevas generaciones de muchachos que viven la tecnología como una fuente suprema de inspiración, nos damos cuenta de que se vuelven especialistas en lo que pueden, quieren y saben hacer, sin que se inmuten por lograr algo diferente a lo que aprendieron, más aún si se trata de cosas que requieren esfuerzos físicos o genialidades y manualidades; en pocas palabras, solo saben hacer lo que quisieron aprender por sus propios gustos.

Cuando la historia nos muestra un camino de largo recorrido y podemos mirar hacia atrás para ver las huellas que dejamos impresas en el sendero que nos trajo hasta donde estamos, vemos que todas esas enseñanzas y sacrificios de la juventud son las bases y cimientos de nuestra propia vida, la cual, al evaluarla, nos muestra que la tarea fue muy bien hecha; si resaltamos el resultado de lo que somos, es porque tuvimos un guía que tenía muy claro el norte que creyó que era el mejor para nosotros.

Todas las historias narradas en este libro son verídicas, y doy fe de que viví y compartí muchas de ellas. Me llena de admiración saber que mi padre las cuenta con tanta exactitud porque su memoria es infalible, tanto que recuerda, con puntos y comas, los detalles de cada una de ellas.

La lectura ha sido y será su pasión, ya que la encontró desde muy joven por consejos reiterados de sus padres y hermanos mayores. Siempre me impresiona su cultura y conocimientos profundos sobre la historia universal y la geografía, de las que habla como si fueran su propia vida. Las frases célebres de grandes personalidades del mundo han sido fuente de inspiración para hacer de él un hombre con un criterio claro acerca de sus metas e ideales; solo por eso y por escuchar las historias tan alentadoras

de su vida, vale la pena sentarse a leer este libro, que lo atraparé hasta el final.

Si en algún momento de la vida mi corazón se llenó de rabia o de tristeza por todos esos que parecían los caprichos de un hombre decidido a hacernos entender las cosas a su antojo, no me queda la menor duda de que esas experiencias me transformaron y enseñaron a reconocer que la verdadera madurez se adquiere a punta de disciplina, sacrificios, levantarse cada vez que se cae y de saber que solo uno es artífice de su propio camino; sin lugar a duda, reconociendo que todos necesitamos un gran maestro a quien respetemos, de ahí la importancia de aprender a querer y valorar todo lo que nos deja de herencia para ser lo que hoy somos.

Basta decir que la vida es más difícil si uno mismo no busca la manera de hacerla feliz, pero es más fácil cuando se tiene al lado a una persona que enseña dónde se deben poner los pies al caminar, más cuando no se sabe si el paso que dar es un agujero tan profundo del que podría no salirse. Hace poco leí en un chat que recibí de unos amigos algo que decía más o menos así: «Los consejos y regaños que recibimos de nuestros padres dejaron de herencia unos hijos con una enfermedad muy grande: una excelente educación».

Gracias, padre mío, por tanta sabiduría, por tanta paciencia, pero, sobre todo, gracias por ser mi gran maestro. No tengo la menor duda de que tratar de imitar tus pasos me llevó a encontrar un camino lleno de paisajes maravillosos y la fortaleza para enfrentar la vida con mucha valentía y seguridad.

Gustavo Adolfo Peláez Delgado

Nota aclaratoria del autor

Debo aclarar que no soy Hernán Peláez Restrepo, el periodista y comentarista ampliamente conocido en medios deportivos internacionales. Soy Hernán Peláez Gómez, un simple vendedor de seguros de vida, totalmente desconocido en redes sociales.

En los últimos años me dediqué a escribir estas memorias, a manera de autobiografía, con el propósito inicial de limpiar mi imagen, pero, además, queriendo narrar las amargas experiencias que viví en la historia reciente de mi país; algunas de las cuales resumo con la intención de dejar mi testimonio para las generaciones que insisten en ignorar lo que atravesamos en los últimos setenta años de historia. Digo, de todo corazón, y sin temor a equivocarme, que estos relatos son verídicos. Resumo, además, algunas de mis experiencias como vendedor de seguros de vida que podrían ser útiles a personas dedicadas a actividades de ventas de cualquier índole.

Estoy convencido de que muchos lectores encontrarán estos apuntes ridículos y llenos de sandeces; mi intención es tratar de entregar experiencias que pueden ayudar al futuro de mis parientes, amigos, relacionados, y que ávidos lectores, como usted, puedan encontrar utilidades. Con eso me siento honrado y satisfecho.

Capítulo I

La citación llegó la mañana del 5 de noviembre de 2001. Estaba en mi oficina, en la ciudad de Medellín, cuando recibí una llamada de la portería del edificio informándome que un mensajero necesitaba entregarme una notificación y era necesario hacerlo personalmente. Ante este comunicado y extrañado por el hecho, bajé a la portería para saber de qué se trataba. Después de firmar la constancia de recibo, abrí un sobre de la Fiscalía General de la Nación en el cual se me notificaba lo siguiente:

Señor Hernán Peláez:

La Fiscalía General de la Nación le informa que contra usted se ha abierto instrucción en el proceso n.º 507889 por el delito de estafa. Lo anterior dando cumplimiento a la ley 190/95. Se deberá presentar al Palacio de Justicia el 7 de noviembre de 2001 a las 08:30, para efecto de indagatoria, asistido con abogado.

Atentamente,

Ana Eugenia Ramírez, fiscal 27 delegada

Con gran sorpresa hice un examen de conciencia muy riguroso y, tras reflexionar un rato, sin encontrar motivos para merecer dicha citación, opté por reunirme con mis hijos y secretaria, Olga Lucía Arredondo, quien me había asistido durante los últimos veintiún años. Pensamos y discutimos los aspectos generales de mis actuaciones laborales y resolvimos consultar a una abogada de mi absoluta confianza, quien conocía muy bien el gremio de penalistas de Medellín. Ella recomendó, no sin alguna prevención, al abogado penalista Antonio Bustamante.

Luego de contactar al abogado, nos presentamos de manera conjunta en la Fiscalía para rendir indagatoria, ignorando aún los motivos de esta.

Al informarme de los artículos 33 del Código Nacional y 267 del Código de Procedimiento Penal, designé como mi apoderado al abogado Antonio Bustamante, a quien le conferí las facultades de recibir, transigir, desistir o conciliar. Así, después de manifestar a la Fiscalía todo lo inherente a mis antecedentes personales, entré a responder las preguntas que daban lugar a mi citación.

Me preguntaron si conocía al señor Rogelio Iriarte, a lo que respondí que no. A reglón seguido, repitieron la pregunta, pero ahora con el señor Germán Iriarte, a quien tampoco conocía. En ese momento entendí de qué se trataba el interrogatorio.

Se trata, dije, de la reclamación por muerte accidental (homicidio) que pretendió presentar el padre del fallecido señor Rogelio Iriarte a la Lloyd of London, empresa a la cual yo represento. Debo anotar que se trataba de una póliza de seguro de accidentes personales con características excepcionales en el mercado internacional, ya que dicho contrato cubría al asegurado:

[...] contra muerte o incapacidad causadas por actos de guerra, invasión, hostilidad, actos de un enemigo extranjero, sea en guerra declarada o no, explosión de arma extranjera, guerra

civil, huelgas, conmociones civiles, rebelión, revolución, insurrección, golpe militar o usurpación del poder, explosión de armas bélicas, actividades terroristas, homicidio o asalto o cualquier tentativa de ello.

Sin lugar a duda, estas características daban enormes ventajas a los asegurados, ya que en aquella época la situación de orden público en el país era muy complicada, en especial por los problemas de inseguridad y violencia desatados por el narcotráfico; sumado al chantaje, la extorsión y el secuestro al que nos sometían los grupos narcoterroristas de las FARC y el ELN.

A pesar de sus características, esta póliza de seguro tenía ciertas exclusiones, puesto que no cubriría la muerte o incapacidad del asegurado si este se encontraba involucrado directa o indirectamente con:

- a. Actividades militares, de policía o fuerza aérea de cualquier país
- b. Deportes de invierno, tales como escalamiento de montañas o esquí
- c. Competencias de automovilismo, *motocross* o paracaidismo
- d. Pilotaje de aviones, ya sea como piloto o tripulante de la nave
- e. Suicidio o intento de suicidio
- f. Exponerse deliberadamente al peligro, excepto en el intento de salvar una vida humana
- g. Estar bajo la influencia de bebidas alcohólicas o drogas

El señor Bernardo Gómez, quien fungía como vendedor directo de dicha póliza, con mi autorización en calidad de subagente del suscrito, había vendido cinco pólizas de accidentes personales emitidas por la Lloyds con las características antes mencionadas al señor Rogelio Iriarte, quien aparentaba ser un

respetable hombre de negocios, propietario de una empresa de transporte público en Medellín.

Pues bien, Rogelio Iriarte compró una póliza por el valor de doscientos mil dólares, figurando como asegurado y nombrando beneficiarios a sus dos hijos. Adicional, adquirió otras cuatro pólizas, cada una por doscientos mil dólares, figurando como asegurados sus dos hijos de veinticuatro y veinticinco años, un hermano suyo y su compañera sentimental. Cada asegurado nombraba único beneficiario al tomador y pagador de las mismas: el señor Iriarte.

Las pólizas habían sido emitidas, entregadas y pagadas por los últimos tres años. En este ínterin se presentó el incidente de la muerte del señor Germán Iriarte, hijo de Rogelio, por lo cual, el señor Gómez, agente vendedor de las pólizas, se presentó en mi oficina para informarme que el padre del fallecido le había dicho que Germán, amparado en una de las pólizas, había sido baleado por la espalda en la calle y trasladado al hospital general, donde le declararon muerte cerebral.

En principio, dadas las condiciones de la póliza, el suceso estaba cubierto como muerte accidental. Por lo tanto, procedí a informar del siniestro a las oficinas de la Lloyds of London, esperando recopilar más información antes de presentar la reclamación respectiva.

Al día siguiente apareció la descripción exacta de los hechos en los titulares del periódico local. Según la prensa, en horas de la mañana del día anterior, el joven Germán se había presentado en las oficinas de Servicios Especiales S. A. preguntando por la señorita Elena Rodríguez. El joven se anunció como el novio de la señorita Elena, por lo cual el vigilante procedió a llamarla. Al salir y percatarse de quién la necesitaba, le pidió a la empleada de servicios varios que le prestara la cocineta para hablar con el joven, a sabiendas de que la entrevista podría ocasionar un escándalo.

Fue así como se encerraron en la cocineta. En breves minutos se oyó una fuerte discusión, precedida de varios disparos y, después, absoluto silencio.

Ninguno de los veintinueve empleados de la oficina se atrevió a abrir la puerta de la cocineta por el temor de que pudieran producirse nuevos disparos. Procedieron a llamar al abogado jefe del departamento jurídico de su empresa, quien acudió, no sin antes solicitar la ayuda de la Fiscalía.

La Fiscalía General de la Nación, en presencia del abogado y demás empleados, asistió el levantamiento del cadáver de la joven, quien se encontraba de espaldas con seis impactos de bala en el corazón y uno debajo de la clavícula. Por su parte, el joven yacía bocabajo sobre la occisa, convulsionando y aún con vida; presentaba un impacto de bala en la parte occipital del cráneo detrás de la oreja derecha. Igualmente, se encontró un impacto de bala en el cielo raso de la oficina. La pistola apareció asida por la mano derecha de Germán y debajo del cuerpo de Elena. Procedieron de inmediato a enviar al joven a un centro hospitalario, donde le diagnosticaron fallecimiento cerebral.

El abogado de la compañía asistió todo el proceso con la Fiscalía y procedió a entregarle al juez la pistola en bolsa plástica de seguridad, previa toma de pruebas de parafina o guantelete, el recibo de pago de compra de la pistola y otros elementos encontrados en poder de Germán Iriarte para poder confrontar la ocurrencia de los hechos.

Con esta información obtenida, procedí a informar a la Lloyds of London sobre los últimos hechos ocurridos. Envié también una copia del recorte de prensa y conceptué que, en mi opinión, la muerte del asegurado había sido por suicidio tras haber asesinado a su novia en un delirio de celos pasionales. Siendo un suicidio, y no un homicidio, la póliza no daba lugar a reclamación. Aun así, dejaría que ellos decidieran.

En cuanto a la solicitud de reclamo del señor Iriarte, padre del fallecido, le dije al vendedor de la póliza que informara al cliente que yo no tramitaría un reclamo que, en mi concepto, era fraudulento.

—Sírvese explicar, señor Peláez, ¿qué relación tenía usted con el señor Gómez, vendedor de estas pólizas?

—El señor Gómez era una persona de toda mi confianza. Laboró veinte años en la compañía Pan American Life, donde terminó jubilándose; yo había trabajado para la misma compañía por veinte años, donde también obtuve mi derecho de jubilación. Durante mis últimos siete años de labores con esta compañía, él estaba bajo mi supervisión, ya que yo ejercía las funciones de gerente distrital. En su permanencia como vendedor de seguros de vida demostró un alto nivel profesional; era ético y respetuoso con todas las normas impuestas por la compañía. Era un ciudadano ejemplar, casado y con once hijos, todos del mismo matrimonio, algunos de ellos profesionales.

—Señor Peláez, ¿por qué la solicitud de seguro del fallecido aparece firmada por usted si mencionó no haber conocido al asegurado?

—La solicitud había sido escrita de puño y letra del señor Gómez, quien trabajaba como subagente mío y, debido a que era yo quien tenía los vínculos con la Lloyds of London, firmé como corresponsal y de esta forma di aceptación a la solicitud.

—¿Sabe usted qué resultado tuvo la reclamación presentada por el señor Iriarte, padre del fallecido?

—No, desconozco de qué medios se ha valido el señor Iriarte para presentar una reclamación sustentada en documentaciones falsas, ya que todos los hechos demuestran que el fallecido no murió asesinado, como ha pretendido argumentar el reclamante.

La Fiscalía adujo que las razones por las que se me citó a indagatoria eran que el reclamante presentó una demanda penal en mi contra porque se sentía estafado debido a que las pólizas mencionadas no estaban sustentadas jurídicamente en Colombia y, al presentar la reclamación correspondiente a la Lloyds of London, recibió respuesta de que no podía hacer reclamación, ya que el fallecido no había muerto por homicidio, sino por suicidio. Reclamaba, además, la devolución de las primas pagadas por valor de 7900 dólares, más el valor del reclamo por la suma de 200 000 dólares y costas jurídicas, aduciendo que las pólizas eran fraudulentas y que las primas nunca habían sido reportadas a la compañía.

Terminado el procedimiento, me dirigí, acompañado de mi hijo mayor, Gustavo Adolfo, y del abogado defensor, a sus oficinas para cambiar ideas y discutir lo relativo a sus honorarios. Su participación en la audiencia, como abogado defensor, había sido nula. Se limitó a guardar silencio sin hacer en ningún momento una sugerencia o consejo profesional, con el fin de orientar mi declaración de la mejor forma posible. En esos momentos pude evaluar la actitud mezquina y calculadora de este abogado; capté una mirada propia de un ave de rapiña que se muestra al acecho de su víctima, consciente de que me encontraba frente a una serie de circunstancias que con facilidad me obligarían a caer en sus garras.

Con el pretexto, tal vez, de abonar el terreno y obtener un mayor lucro de sus honorarios, dijo que me encontraba en un proceso de demanda muy complicado y difícil de sacar adelante, por lo que, para empezar, pidió un anticipo de cuarenta mil dólares por servicios profesionales. Esto solo cubriría sus honorarios hasta cumplir la primera instancia del proceso. Por lo tanto, si se me consideraba exento de toda responsabilidad, quedaría finiquitado el reclamo; pero si había necesidad de apelar, debido a ser

condenado en primera instancia, sería necesario discutir nuevos honorarios, los cuales podrían aumentar según las pretensiones de los reclamantes. De todas formas, los honorarios adicionales no serían inferiores a otros cuarenta mil dólares.

Ya había tomado una decisión. Sin consultar con mi hijo, le dije al abogado que no estaba en condiciones de pagar esos honorarios tan elevados, por lo que le consulté cuál era el costo de la asistencia a la indagatoria y le rogué que me devolviera el poder que le había conferido, lo cual hizo y le cancelé honorarios por la suma de dos mil dólares.

Cuando le conté a mi amiga abogada la experiencia vivida con su colega, me contestó:

—No es de extrañar, Hernán. Ese sinvergüenza hizo honor a su apellido. Es un hijo de puta que está acostumbrado a asesorar a bandidos. No hay que negar que es un excelente penalista, pero no es el único. Ya encontraremos a alguien con más profesionalismo.

Esa misma tarde procedí a entregar en la Fiscalía la cancelación del poder y me advirtieron de la necesidad de nombrar un nuevo abogado defensor. A partir de ese momento, empecé a averiguar de otros abogados penalistas que pudieran encargarse de mi caso; incluso hablé con uno muy conocido de tiempo atrás, quien me manifestó que sabía qué grupo financiero estaba detrás de esa reclamación y los consideraba de alta peligrosidad por sus vínculos con la llamada Oficina de Envigado, por lo que no se atrevía a asumir el caso.

Así transcurrió el resto de noviembre, sin lograr el objetivo de encontrar un nuevo abogado defensor. Esperaba tenerlo para final de año y me apoyaba en la convicción de que obtendría de un respiro cuando los juzgados entraran en vacaciones decembrinas.

En los primeros días laborales de enero de 2002, me presenté acompañado de mi hijo Gustavo a la Fiscalía, con el propósito

de entregar el poder conferido a mi nuevo abogado defensor, el doctor Jorge García. La diligencia fue breve y no se me informó nada del proceso. No habían transcurrido veinte minutos desde el momento en que ingresamos a las oficinas de la Fiscalía hasta el momento en que salimos del parqueadero. Allí fuimos interceptados por el demandante, Rogelio Iriarte, y un agente del tránsito. Pretendieron hacer retención de mi vehículo con el pretexto de que tenía orden de embargo. Quedé sorprendido por semejante atropello y anonadado sin poder dar respuesta. Pero mi hijo, que estaba más sereno, le pidió al agente del tránsito que le enseñara la orden de retención o embargo del vehículo, a lo cual él respondió que no la tenía en su poder. Entonces mi hijo objetó:

—Si usted no tiene la orden de embargo en este momento, no puede retener el vehículo porque incurriría en abuso de autoridad.

Fue así como logramos salir y guardar el vehículo en un lugar seguro. Procedí a llamar al nuevo abogado, con quien me presenté a la Fiscalía para hacer posesión de su nombramiento y enterarlo del proceso. La sorpresa fue enorme al descubrir que, desde el 10 de diciembre de 2001, la Fiscalía había procedido a decretar los embargos de todos mis bienes. En otras palabras, me dejaban maniatado y en la ruina.

De momento, el abogado se limitó a expresarle personalmente a la señora fiscal que esto era una clara violación del debido proceso de su defendido, lo cual llevaría, de ser necesario, hasta las últimas consecuencias, es decir, a la Fiscalía General de la Nación. Acto seguido, salimos de la oficina de la Fiscalía.

«Hay dos razones por las cuales el hombre se siente impelido a actuar. Primero, por el deseo de ganar. Y, segundo, por el temor de perder».¹

¹ Este es un refrán popular, cuyo autor se desconoce.

Tenía fe en mis actos y creía en mis convicciones. Estaba seguro de haber actuado con honestidad, ceñido a la verdad, pero me encontraba en una encrucijada y debía tomar medidas preventivas de inmediato.

Capítulo II

Después de cuarenta y dos años de trabajo continuo como vendedor de seguros de vida, me encontraba arruinado. Todos mis ahorros, realizaciones y logros obtenidos con grandes sacrificios aparecían ante mis ojos opacados por un nubarrón de incertidumbres y desengaños.

Mis actividades como vendedor de seguros de vida las inicié en el año 1959, en la Pan American Life, en la ciudad de Cali, cuando apenas era un mozalbete, lleno de ilusiones e imbuido de la confianza y buena fe que me inculcó mi primer entrenador, el señor Warren Buell, un americano casado con una caleña y padre de cuatro niñas preciosas: Débora, Isabel, Sandra y Leslie. Buell me había tomado mucho aprecio y, sin egoísmo, me transmitió los principios del seguro de vida, que él había estudiado en la universidad, ya que su profesión era vendedor de seguros de vida internacional, con el título de CLU (Charterer Life Underwriter).

Me inculcó fe, amor y pasión por el seguro de vida. Lo sentía como una religión, a tal punto que en mi primer año de actividades recibí una llamada de Carvajal & Compañía, respondiéndome una solicitud de empleo presentada un año y medio atrás, en la que me ofrecían la posición de vendedor externo, con un

salario mínimo más comisiones. La propuesta se mostraba atractiva dado que en mi calidad de vendedor de seguros no devengaba salario fijo, sino comisiones por concepto de pólizas vendidas, aprobadas y entregadas a satisfacción del cliente.

Me presenté entonces a la oficina de mi mentor Buell y le dije, sin titubeos, que iba a renunciar para aceptar un cargo de vendedor en Carvajal & Compañía. Me miró a los ojos y dijo con un dejo de desengaño:

—Yo, que había creído tanto en usted como un ejemplo de superación y como futuro vendedor de seguros de vida exitoso... ¡Pero bien! ¿Qué puedo hacer para disuadirlo?

Reflexione: «No hay desengaño mayor en la vida que el del hombre que se siente desengañado de sí mismo».² Y yo no quería ser ese hombre. Así que respondí:

—Señor Buell, si usted cree en mí, no voy a defraudarlo. Ahora mismo declinaré la oferta y cuento conmigo en el futuro.

Para ser sincero y no faltar a la verdad, en ese entonces yo era la antítesis de un vendedor de seguros de vida. Contra todos los pronósticos, el señor Buell me había contratado... Sinceramente, no sé qué vio en mí.

Por política de la compañía, y según las normas de LIMRA (Life Insurance Marketing and Research Association), para el reclutamiento de vendedores de seguros de vida la edad mínima era de veintisiete años, y yo apenas contaba con diecinueve años; debía ser casado y con hijos, y entonces era soltero; debía tener vinculación con la ciudad no menor de cinco años para poder contar con un mercado natural y recién había llegado a vivir a Cali, por lo que no disponía de ese mercado, ya que no conocía a casi nadie; debía tener un nivel de estudios universitarios, y mi cultura general apenas alcanzaba el bachillerato; debía tener

² Rememoración de un refrán popular de autor desconocido.

vehículo propio y, la verdad, si acaso disponía de los recursos para pagar un transporte público. Con lo único que contaba era con unas piernas vigorosas, una excelente salud y unos deseos inmensos de triunfar.