LLANSÁ TIENE SOLUCIÓN

Precios fijos

No preciso si leído o contado, pero a manera de anécdota relato el siguiente hecho:

En cualquier ciudad de cualquier nación entró cierto turista en un establecimiento de óptica con el deseo de comprarse unas gafas. Solícito el dueño, le mostró toda la variedad de su existencia. Después de mirarlas y probarse algunas de ellas, el turista dijo: «éstas; y ¿cuál es su precio?» Mirando atentamente el dueño al presunto comprador, contestó: «Ochenta pesetas». Al comprobar que el comprador no se inmutaba, añadió: «Eso, la montura; los cristales, sesenta y cinco». Y viendo que todavía el turista no se alarmaba, concluyó lentamente y casi en voz baja: «Cada uno».

Esta anécdota como otra cualquiera encierra mucha fantasía, pero quiero presentarla a manera de gráfico, de crudo ejemplo, con el deseo de ahuyentar tan impropio como anticomercial proceder.

Observando atentamente esta nueva fase en la que vivimos por unos meses, lógicamente notaremos cierta ansiedad, cierta fermentación que, al paso que indican la existencia del posible logro de grandes esperanzas económicas, nos dice también que, para conseguir el triunfo requiérese indefectiblemente una medida, una prudencia, para hacerlo próspero y estable.

Razonaré. Vencido el erróneo criterio que antaño se tuvo del veraneo, nos viene como una bendición la actual corriente veraniega y turística. Como un mal de la época, es necesario reconozcamos que el entendimiento se halla, por decirlo así, materializado; y lo que en definitiva parece que interesa es hacer el dinero lo más rápidamente posible. Ante esta perspectiva queremos indicar que tal actitud, de seguirse, no nos llevaría al triunfo, sino antes al contrario, este camino nos abocaría al fracaso más estrepitoso.

Bastarán, espero, pocas reflexiones para demostrar que al inteligente industrial han de moverle resortes serios y fijos para que prospere su negocio.

Establecido el precio de cualquier artículo, que deberá ser remunerador pero no abusivo, tiene que tener el carácter de fijo, tanto para el acaudalado industrial o funcionario que comparte unos meses con nosotros, como para el esporádico turista, igual si se presenta con su espléndido Cadillac, o con su sencilla moto o bicicleta.

A la par, tiene que ir la amabilidad y esmero siempre creciente en el servicio, el desvelo siempre constante de proporcionar todo aquello que forma parte de sus gustos. . En resumen, interesa y es muy importante darse cuenta que para ganar esta maravillosa y lucrativa corriente turística, no es suficiente dormirse en el laurel del beneficio que Dios nos dió al dibujar nuestras costas Hemos de aportar nuestros esfuerzos y nuestra colaboración.

He oído contar que unos grandes almacenes de Barcelona, en sus escandallos, redujeron del uno por ciento al uno por mil la comisión en las ventas; y que preguntados unos meses meses después los agentes sobre el resultado, manifestaron serles más lucrativas las últimas condiciones. Se infiere de aquí que la casa redujo en lo posible sus gastos generales y limitó su tanto por ciento, lo que llevó una reducción del precio de venta con el consiguiente incremento de las mismas.

Cito este hecho con el deseo de dar amplitud a nuestras miras Es inmenso el bien que hará a Llansá el hecho que nuestros visitantes se encuentren a nuestro lado confiados, sin recelos ni temores; volverán luego y, en años sucesivos, contagiarán su entusiasmo a más y más visitantes que compartirán con nosotros el verano, lo que es como afirmar que el volumen económico de Llansá, en este aspecto, aumentará de forma insospechada.

Teniendo en cuenta que en esta ocasión podemos afirmar que, tanto la seriedad, rectitud y buen nombre comerciales, marchan juntos y de frente con el sentido lucrativo y práctico, holgará desentrañar la idea que ante el bien de la mayoría, debe sacrificarse el provecho de unos pocos.

José Mallol Pacaréu.