

COL.LABORACIONES

CUANDO EL VICIO SE CONVIERTE EN COSTUMBRE.

Cuando el vicio llega a generalizarse a extenderse a tutearse con cada esquina de cualquier negocio, acaba por convertirse en costumbre; y la costumbre la hemos llegado a dar por buena.

No nos extrañe, por esto que actitudes que son injustas tengan un sitio de honor en la ley, en la costumbre y hasta en la moral.

LOS EMPRESARIOS DE LLIVIA HACE TIEMPO GRITAN EN LAS CATAUMBAS DE SUS CIRCULITOS, COSAS, HECHOS, DENUNCIAS... Y LO HACEN PORQUE NO ESTAN CONTENTOS. TODO PARTE DEL MONOPOLIO QUE EJERCE DETERMINADO CONSTRUCTOR SOBRE TODOS LOS DEMAS.

Llivia, hace tan solo siete años, era un pueblo de vacas, nieve y payeses. Hoy es zona residencial, sector comercial del turismo francés y nido ipara nada menos! que ocho constructores. Tanto es así que muchos son los que vienen a trabajar de Puigcerdá a Llivia en calidad de obreros y constructores.

Sin embargo, ni los empresarios locales ni los que vienen de fuera, tienen trabajo si no es pasando primero, por las oficinas del padrino.

En un principio daba trabajo a destajo, de los cuales casi se desprecupaba. Pero llegó a tener tantos obreros y debía pagar tantos seguros que se inventó una fórmula todavía mejor para monopolizar el mercado y tener beneficios mucho mayores, sin exponer ni capital ni trabajo. El truco consistió en dar obras a otros empresarios, pero reservándose él de hacer el presupuesto final que debía darse al cliente deseoso de hacerse una torre.

De esta manera, paletas que tenía a destajo, fueron pasando a ser empresarios. Con ello conseguía, por una parte, quitarse dolores de cabeza y, por otro, pagar seguros a la S.S. Pero... ¿Dónde está la ganancia del cambio? Ahí queríamos llegar desde estas páginas.

El empresario subordinado a él, le entregaba el presupuesto de la obra y después de ceñirse al máximo (sino quería quedarse sin trabajo) hacía uno nuevo; por supuesto, más elevado, que entregaría al interesado en hacerse la torre y sería el único que vería. De esta manera y desde ese momento, el gran empresario asumía todas las responsabilidades de pago, puesto que era él y no el cliente de Barcelona quien aceptaba y mandaba llevar a cabo un presupuesto y una casa.

Esta es la fórmula más sofisticada para no dejar ningún trabajo que venía a sus manos y por lo tanto, monopolizar el mercado, sacar unos beneficios sustanciosos y relativamente legales y encarecer el sector de la construcción.

En ningún caso, claro está, el cliente de Barcelona debía enterarse de este manejo de presupuestos.

¿DONDE ESTA EL DESCONTENTO?

Pero el descontento de los empresarios subordinados no viene precisamente de ahí, sino del cobro.

El empresario de empresarios desde el momento que acepta un presupuesto, previamente presentado por él, de sus subordinados, se compromete a pagar. Claro está, no iba a pagar el cliente de Barcelona, directamente al empresario, porque inmediatamente se enteraría del trucaje. Pero ocurre, que cuando el señor de Barcelona —con esto de la crisis— no paga, el todopoderoso se niega a dar al empresario su fruto; quien en la mayoría de los casos, va al día y debe pagar a sus obreros.

¿POR QUE TODO EL TRABAJO VIENE A SUS MANOS?

Sobre esto, hay muchas conjeturas y se han dicho muchas barbaridades, que por supuesto no voy a reproducir aquí entre otras cosas porque AQUÍ somos serios y, por encima de todo honrados.

Se ha dicho que trabaja muy bien, pero si tenemos en cuenta que él como exclusivamente empresario, solo hace un mínimo de obras y el grosor de ellas las hacen sus subordinados, deberíamos desear, en buena lógica, tal comentario.

Sin embargo, algo flota en los comentarios más atrevidos:

De quienes está el poder de informar sobre tal o cual constructor, está el poder lógicamente, de canalizar el interés de cualquier cliente, cuando busca un buen empresario. Ese poder lo suelen ostentar, los entendidos universitarios en números, rayas y dibujos. Y el gran constructor tiene la **sustanciosa** suerte de que se piense siempre en él, como constructor serio y efectivo.

Por su parte, el privilegiado compra prácticamente la totalidad de sus materiales en espacios muy cercanos a los intereses de su canalizador de clientes.

Que conste —para todos los mal pensados— que esto solo es un cuento y al que le parezca lo contrario párese a pensar que todavía sé cuentos mucho más incrédulos y raros....

LARRA Y YO.

SUEÑO DE UNA OSCURA NOCHE DE INVIERNO.

Aunque por más que intentando convencer de la realidad de lo que explico a mis interlocutores, en ninguna ocasión he logrado que crean el siguiente relato que ahora voy a narrar.

En una ocasión tuve el honor de poder dialogar con un famoso filósofo cuyo nombre es Platón, mi buen amigo, tal vez por descuido, tal vez por considerar intrascendente nuestro diálogo, omitió nuestra conversación en la obra que recopila sus diálogos con diversos personajes. Precisamente este es el motivo que me impulsa a dar creación a esta narración. comenzó mi olvidadizo amigo de la siguiente forma:

Mi larga y bien aprovechada vida me ha permitido conocer innumerables países y tierras, de las que muchas han dejado en mi una profunda huella, ya por lo agradable, que resultó mi estancia en ellas, ya por la profunda amargura que dejó en mi corazón al ver la pobreza de espíritu de sus lugareños. Precisamente de una de estas últimas te voy a hablar.

Siendo ésta un tierra fértil y rica, abundante en agua y un suelo en el que se producían exquisitos manjares y en la que