

TEMAS GENERALES

Los prejuicios en el comercio



No sólo en la antigüedad más o menos remota, sino en épocas ya relativamente recientes, los prejuicios han entorpecido la labor espléndida y generosa del progreso y de la cultura. Hasta 1820 empezaron a sentirse en Inglaterra grandes corrientes de interés por el ferrocarril. Cuando Stockton y Darlington solicitaron del Parlamento el permiso para el tendido y la explotación de la primera vía férrea, se levantó un venerable y viejo lord, que dijo que era ir contra Dios pretender moverse a la vertiginosa velocidad de 25 kilómetros por hora, y que el humo de los trenes mataría la hierba de los campos y envenenaría el ganado que en ellas pacía. Ya algo antes de que el ser humano pudiera hacer tan peregrinas manifestaciones, en 1797, el norteamericano Chadles Newbold obtuvo de su país una patente para un arado de hierro. Sin embargo, trascurrieron muchos años antes de que aquel arado llegase a ser admitido por los agricultores, que se quejaban de que el hierro envenenaba la tierra.

También en América, la instalación de los primeros cuartos de baño fue objeto de toda clase de anatemas por parte, no sólo de los elementos profanos en materia de higiene y salubridad, sino también de los mismos médicos que los condenaban como un peligro para la salud, mientras los políticos hablaban del baño poco menos que como otro peligro, "que amenazaba corromper las sencillas costumbres americanas." El propio Benjamín Franklin tenía que bañarse en un desván de su casa, en una bañera que guardaba escondida, y las autoridades del Estado de Virginia gravaron con un impuesto de 30 dólares anuales, suma exageradísima para aquellos tiempos, cada una de aquellas instalaciones.

En 1875, todavía ayer, como quien dice, un buen párroco inglés declaró desde el púlpito que "la electricidad es un invento y un cebo del demonio", tema que desarrolló en una serie de famosos sermones.

Recordad, cómo, no hace todavía treinta años, las gentes de todas partes sonreían escépticas ante los pequeños vuelos de los hermanos Wright y aun la proeza de Blieriot de cruzar el Canal de la Mancha en un extraño biplano.

Un ejemplo bien palpable de la influencia de los prejuicios en el comercio lo tenemos en la Margarina, producto animal cuyas propiedades se asemejan, como se sabe, a las de la manteca pura, si bien no llega a la exquisitez ni a la riqueza en vitamina de ésta última. Pues a pesar de hallarse reflejada en los mercados esta diferencia de calidad en el precio respectivo de ambos productos, fue necesario nada menos que una época de escasez, como la originada por la guerra europea, para adoptar la margarina para sustituir a la manteca, lo que hizo que en ciertas naciones, por ejemplo Alemania, haya pasado a ser la margarina un artículo ampliamente consumido y aceptado sobre todo por las clases sociales menos acomodadas.

En los momentos actuales, una gran fábrica de botellas de papel impermeable está librando una ruda batalla para imponer su artículo como envase que venga a sustituir las botellas de cristal en que se vende la leche en aquel, y en en casi todos los países. A pesar de que son harto conocidas las ventajas que desde el punto de vista higiénico, ofre-

cen los envases que se usan sólo una vez, como lo prueba esa irrupción de los cacharritos de cartón en todo el comercio de bares, restaurantes y salas de helados de Norteamérica—hay hasta platos y cubiertos de cartón—, a pesar de todo eso, decimos, al fabricante de las botellitas de cartón para envasar la leche le costará quizás muchos miles de dólares el triunfo. La batería de cocina de estaño y la de aluminio también, más recientemente, han sido víctimas de muchos años de prejuicios, durante los cuales se ha venido esgrimiendo contra ellas infinidad de argumentos que aseguraban que los alimentos cocinados en esa clase de cacharros adquirirían condiciones de nocividad para el organismo.

De los cacharros de hierro esmaltados se ha dicho que se descascaran y sus esquirlas producen la apendicitis.

Es curioso observar que, en tanto que algunos prejuicios son solamente locales, es decir, mantenidos por la gente de determinada región o país, otros son universales. Hasta en cuestiones de alimentación hay manera de ver las cosas muy parecidas a prejuicios, pues mientras en unos países se propugna un género de comidas, en otros se aborrecen éstas y se prefieren otras cosas. Un cronista americano escribía hace algún tiempo que, mientras en New York y su Estado eran preferidos los huevos de cáscara blanca, en otras regiones de la Unión la gente pedía más los de cáscara oscura. Usted, lector, puede creer que el régimen ideal de alimentación es el vegetariano, lo que no impedirá que su señor vecino se atraque de carne de cerdo y guisos especiados.

Un verdadero prejuicio es el que aleja a muchos compradores de las máquinas, suponiendo que son siempre caras. En el 80 por 100 de los casos, el comprador se cerciora pronto de que debiera haber comprado antes la máquina que le ofrecían.

Un prejuicio semejante incita a las gentes a preferir los géneros baratos, y hace falta ascender a planos sociales de la mayor cultura para encontrar compradores que prefieren los géneros más caros, por ser, a la larga, los verdaderamente económicos.

La achicoria, durante mucho tiempo, se ha creído que adulteraba y envenenaba al café. Hoy todo el mundo la usa para mejorarle.

Dentro de cada industria los prejuicios se cuentan por millares. En el ramo de la electricidad, por ejemplo, los aisladores de porcelana de forma de huevo son considerados como los mejores por innumerables compradores habituados a ellos. Son, verdaderamente los de menor poder aislante.

En cuestión de formas y colores, los prejuicios son las modas del mercado, soberanos de las preferencias del público.

El agua de Colonia ha de estar ligeramente coloreada de amarillo, rosa o verde, pues de otro modo "parece que huele menos".

El estudio de los prejuicios es una parte de la enseñanza técnica que ningún comerciante debe desdeñar, pues hay que contar con ellos. Hay que tenerlos en cuenta para dos fines: o para respetarlos, por ser provisionalmente invencibles, o para saber armarse contra ellos, vencerlos y eliminarlos.