

## COMPRAR Y VENDER PLUMAS ESTILOGRÁFICAS

Uso pluma estilográfica para escribir, a diario. Siempre tengo cargadas con tinta algunas y voy haciendo rotación, es decir, cuando se agota la tinta cargada, o bien la vuelvo a cargar o la limpio y la guardo y la sustituyo por otra.

Soy comprador de plumas, las compro nuevas en tiendas o de segunda mano a través de aplicaciones informáticas destinadas a ese propósito, donde se puede encontrar casi de todo. Selecciono los productos que son de mi interés y si puedo los compro.

Después de revisar miles de anuncios de estilográficas, concluyo que el mundo de los vendedores y de los compradores resulta más distante de lo que se supondría que debiera ser. ¿Qué motiva la compra de una pluma estilográfica? ¿Se compra para ser regalada, para usarla, para colección, por inversión, etc.? Cada motivo de compra buscará un producto con unas características particulares.

Convengamos que, comprar una pluma estilográfica en una tienda es o ha sido la forma más común de obtenerla. Si la tienda dispone de la pieza solicitada se podrá adquirir al precio establecido, derivado del precio de venta del fabricante más el margen comercial de la tienda.

Las tiendas tienen limitaciones por razones de capacidad de almacenamiento y dispondrán para la compra inmediata de algunas piezas de algunos fabricantes que resuelvan algunos de los motivos de compra de los clientes. Es decir, deberían disponer de plumas para escribir en uso diario, para regalar, etc. Hoy en día, la pluma estilográfica no es la herramienta más común de escritura y consecuentemente tampoco las tiendas donde adquirirlas abundan.

Una pluma estilográfica comprada nueva en tienda no habrá tenido uso anterior, dispone de la documentación que le acompaña (descripción del producto, recomendaciones de uso, garantía, información sobre recambios, etc.), de caja para guardarla en algunos casos y un precio oficial. Y puede satisfacer cualquiera de los motivos que generan una compra.

¿Puede obtenerse el mismo producto a un precio más ventajoso? Obviamente, sí. Ocasionalmente, algunas tiendas hacen promociones para incentivar las ventas de sus productos, o aplican estrategias diversas para fidelizar a su clientela. Por supuesto, también en el mercado de segunda mano.

¿Cuáles son sus prioridades o intereses como comprador de plumas estilográficas? Cabría establecer un listado entre las siguientes opciones:

- Que sea nueva, sin uso
- Que disponga de caja
- Que disponga de documentación original
- Que disponga de garantía
- Que sea una edición limitada
- Que sea usable
- Que sea una pieza singular
- Que sea restaurable
- Que sea un producto artesano
- Compra directa
- Compra de segunda mano
- Que tenga un buen precio

Cada comprador incluirá otros aspectos de su interés, pero esa información le vendría bien a cualquier vendedor para poder satisfacer la demanda del comprador.

Como comprador de piezas de segunda mano, agradezco toda la información que el vendedor facilita y algunos aspectos me resultan de especial interés, tanto que condicionan mi compra. A mi entender el vendedor debería mostrar o especificar sobre el producto:

- Descripción de la marca y modelo, si los conoce
- Si dispone de caja y en qué estado se encuentra
- Si dispone de documentación
- Una imagen completa del producto
- Imagen que permita apreciar el color real de las distintas partes

- Detalle del plumín
- Detalle del sistema de carga de tinta
- Otros detalles singulares de la pieza
- Si contiene publicidad
- Si contiene algún grabado (nombres, fechas, ...)
- Si tiene defectos estéticos (erosiones, rayados, golpes, ...)
- Si tiene defectos funcionales
- Si precisa reparación
- Precio
- Condiciones de envío y coste

Con relativa frecuencia, las imágenes que acompañan a los anuncios de venta de segunda mano son de escasa calidad, borrosas, desenfocadas o mal iluminadas y más que facilitar la identificación del producto, confunden o distorsionan; particularmente un anuncio con imágenes de mala calidad me genera desconfianza y muy probablemente será motivo suficiente para desestimar la compra.

Convengamos que, quien mejor conoce la pluma estilográfica es su fabricante y si éste establece unas condiciones concretas de almacenamiento para su venta, probablemente esas condiciones sean las óptimas. Por lo tanto, cuánto más se acerque el estado del producto en venta, al estado original, en consonancia más cercano será el precio de venta de segunda mano al precio original.

Existen factores que distorsionan la conclusión anterior, como la escasez del producto, el buen rendimiento conocido, la premura con que el vendedor quiera vender, y otros.

En una situación ideal, ninguna pluma estilográfica debería venderse de segunda mano, con un cartucho de tinta insertado, extendida costumbre que no facilita la conservación de la pluma, sino que provoca obturación de los conductos por los que circula la tinta y genera depósitos de tinta seca que deben ser reparados para recuperar la funcionalidad de la pluma.

El objetivo de todo vendedor será obtener el mejor beneficio de su venta y el del vendedor satisfacer su deseo de compra en las mejores condiciones.

Que tengan ustedes felices ventas y satisfactorias compras.

En Vilanova i la Geltrú, octubre de 2021

**JB**