Mo. de 6.

1880

MAXIMAS MERCANTILES

PARA LA

EDUCACION Y DEBERES RECIPROCOS

DE

COMERCIANTES Y DEPENDIENTES

POR

D. Casimiro Rufino Ruiz.

4.ª EDICION.

LOGROÑO 1878.

IMPRENTA DE D. AGUSTIN ORTONEDA,
MERCADO 53 Y MAYOR 30.

Editor, D. Agustin Ortoneda.

LOGROÑO 1878.

INTRODUCCION.

La instruccion de la juventud es la base principal de la prosperidad de los estados: casi todas las clases, todos los destinos, oficios y profesiones, tienen escritas sus reglas claras, fijas y fundamentales para dirigirse desde el principio en sus operaciones.

El agricultor, el artista, el fabricante, el científico literato, el soldado, el marino, el empleado, y hasta el torero, en fin, pueden adquirir sus primeras nociones é instruccion teòrica de las obras elementales que hay para su estudio y aprovechamiento.

Infinitas y preciosas circulan por las naciones europeas, y varias poseemos afortunadamente en nuestra España para aquellos objetos, desempeñadas con acierto particular.

Solo el comercio, segun creemos, carecia de una obra elemental que facilitase á la juventud mercantil la enseñanza primaria que necesita con más brevedad que hasta el dia.

Por falta de ella suelen malograrse las bellas disposicio-

nes de muchos jóvenes que, salidos apenas de la cartilla, son inducidos por sus padres, deudos ó amigos, á abrazar la honrosa y atractiva carrera del comercio; mas al entrar en ella, se encuentran con un monte lleno de dificultades al parecer insuperables, que los reduce por mucho tiempo á la estéril condicion de ineptos espectadores. Durante este penoso aprendizaje, es cuando adquieren las ideas que han de servirles de guía en lo sucesivo, teniendo que contentarse con las mezquinas lecciones, sino con la imitacion que solo puedan recibir de unos maestros comunmente distraidos, rudos ó desdeñosos, y rara vez bastante cultos para desarrollar la inteligencia de un niño y demostrarle el vasto campo que hay abierto al emprendedor espíritu de este siglo mercantil.

Convencido pues, de la necesidad cada dia más urgente, de llenar este vacio de la literatura aún en las naciones más comerciantes que hemos recorrido, y deseosos de suplir con nuestros cortos alcances esa falta tan general y lastimosa de educacion comercial, bosquejamos en 1830 algunos apuntes para el gobierno privado de nuestros dependientes sin la menor intencion de publicarlos; pero aumentados aquellos con la experiencia, y estimulados por varios amigos para darlos á la luz pública, lo verificamos con el fin de animar á talentos más eminentes que, penetrados de la importancia del asunto, se dediquen á reformarnos.

Para muchos nada nuevo diremos aunque probemos que el sistema de educacion mercantil seguido hasta el dia es malo; empero casi no fué necesario otro en el comercio in-

terno de España y ménos en el externo, por habernos dedicado exclusivamente á especular y comerciar con nuestra América durante 330 años en que la abundancia de las riquezas y la ignorancía de aquellos países, lo hacian fácil para el más torpe tendero; así es que nuestros mayores no necesitaron otra táctica, estudios ni talento, que comprar á cuatro y vender á seis: mas hoy, tanto el comercio de la península como el de la América, se encuentran bajo otro pié, y se necesita una instruccion más lata y refinada para tratar con todos los países y personas del globo, y cultivar con fruto sus relaciones.

Acabóse tambien el tiempo en que la industria, aislándose en las fronteras de cada Estado, limitaba el comercio á un cambio difícil en el seno de un mismo reino.

Nosotros, hijos de una generacion nueva, tan diferentes de nuestros antepasados en costumbres, gustos, juegos, alimentos, vestidos y carácter, estamos sometidos á otras necesidades, á otras formas sociales y á otra clase de civilizacion que ellos no conocieron.

Hoy, que las producciones de todos los climas del mundo se reunen en el gran Mercado de la moderna Sociedad, se necesíta más dosis de conocimientos que anteriormente para todas las carreras: esta variacion de épocas reclamaba reforma en la educacion mercantil antigua; más sin embargo de lo mucho, útil é inùtil, que ahora se escribe para instruir á las diferentes clases del pueblo, nadie ha pensado en proponer otro sistema mercantil que sustituya á la rutina antigua; y no obstante que todos conocemos que la primera

de todas las necesidades es el arte de formar hombres que vivan en sociedad, esta se ve descuidada.

La infancia no es conocida, y los más discretos se aplican á enseñarle primeramente lo que importa que sepan los hombres; sin considerar lo que están en estado de aprender los niños: siempre buscan en el niño al hombre sin atender á lo que es antes de ser hombre: por esto nos hemos propuesto por tipo empezar con la educacion de uno de 10 años hasta dejarlo en disposicion de estudiar obras mas complicadas, para cuyo objeto nuestras máximas reunirán todo lo más esencial de la teoría y abrazarán los pormenores más tribiales de la práctica.

Aquel que deseare conocimientos mercantiles de otra naturaleza ó escala, los hallará fácilmente, y nos atrevemos á recomendarle la lectura de nuestros *Treinta clamores del comercio*, así como la *Historia mercantil universal* cuya segunda edicion publicaremos despues de recibidos los pedidos que se dignen hacernos.

PRIMERA INSTRUCCION.

DIÁLOGO ELEMENTAL.

PREGUNTA. ¿Qué es comercio?

RESPUESTA. Comercio es el trueque, permuta ó cambio, compra, venta, tráfico y comunicacion que un individuo hace con otro individuo, un pueblo con otro pueblo, una ciudad con otra ciudad, una provincia con otra provincia, y un reino con otro reino; de los frutos, metales y líquidos que bien la naturaleza, ó bien el ingenio humano produce, con más ó ménos profusion en las tierras y mares de unos paises, transportándolos á los otros para reportarse con lucro otras varias producciones de que carecen, codician ó necesitan.

P. ¿Qué frutos son estos y de qué medios se valen para el transporte?

R. Los frutos ó géneros de consumo son de necesidad ó de lujo: y son tantos, tan distintos, útiles ó preciosos, que para contestar y enumerarlos menudamente no bastaria este volúmen; pero baste decir que todos deben su primitivo, tosco y rústico ser á una Divinidad suprema, origen y conservadora de los secretos y maravillas que encierra

ó distribuye la misma naturaleza; los cuales, bien se presenten á nuestra vista en su primer estado natural, ó bien sean convertidos y disfrazados bajo otras formas distintas degeneradas de su primer aspecto, y perfeccionadas primorosamente por la experiencia y manos peritas del hombre, se nos ofrecen al disfrute para alimentar, cubrir ó remediar las necesidades de nuestro flaco ser, descanso, regalo ó comodidad de la vida. Para transportar los distantes, tienen los hombres que arrostrar y vencer infinitos obstáculos y peligrosos riesgos, exponiéndose á luchar con todos los elementos, y más con el furor de las embravecidas olas, que con la rigurosa privacion é intemperie de los caminos. Estos son los frutos que la necesidad ó la intrepidez mercantil hace conducir de los cercanos ó de los más remotos climas para su utilidad y la nuestra.

P. ¿Qué utilidad reporta un Estado de su comercio?

R. El comercio da riquezas, las riquezas dan poder, el poder proporciona á un Estado ó Reino pequeño los medios de luchar con otro grande, el comercio cambia la faz de la tierra, cubre de naves el mar, junta naciones separadas por distancias inmensas, civiliza los pueblos bárbaros y agrestes, anima á la agricultura y da vida á la industria, peritos á los cuerpos legislativos, timoneros á veces al Estado; vence á la ociosidad y la pereza; su actividad como la de la ambicion no reconoce límites, y cuando no crece y se dilata, declina y perece.

El comercio ha reformado las costumbres; ha variado el plan de la política antigua, humanizado y economizado las guerras sangrientas por bárbaros caprichos; ha dado á conocer que es quien decide de la superioridad de sus fuerzas, y constituye la felicidad de los conciudadanos; en desiertos antes miserables, funda poblaciones ricas y nu-

merosas, propiedades estériles las convierte en abundantes; asegura su posesion del insulto, del estrago y de la incertidumbre; connaturaliza la industria, único bien de que es padre exenta de la usurpacion y de la avaricia. La época de su duracion es, la de la gloria y grandeza de la nacion que con más franquicias le proteje. El interés de esta consiste en promoverlo, convidarlo, acariciarlo y domiciliarlo con auxilios efectivos y favor constante. Su influencia en la politica se considera hoy como el fiel de la balanza que nivela ó decide la justicia ó derechos de las potencias; la concurrencia y la emulacion son los incentivos del comercio; la libertad y la paz son su alimento y asilo; cada exportacion es un triunfo de su arte; cada ensayo de invencion un premio de sus esfuerzos; donde haya garantias de paz, de tolerancia, comodidad y ocupacion, allí se establece el comerciante y multiplica su familia; allí se propaga la industria; allí florece la agricultura; allí se fija el comercio al cual es debida la fuerza y duracion de las naciones.

El comercio es el que ha dado la vuelta al mundo por los caminos que halló abiertos ó por los primeros que allanó, aunque despues los haya abandonado, y tal vez los vuelva á recorrer algun dia, segun vea las mutaciones que causen en el globo las convulsiones de la naturaleza, los intereses de los principes, y otros varios sucesos favorables y adversos que continuamente acaecen y alteran ó arreglan el órden regular de su marcha.

El comercio es el alma del cuerpo social, y reclama de parte del Gobierno la más esquisita proteccion; el comercio va tomando una parte tan considerable en el progreso social, que pronto adquirirá, si no ha adquirido ya, mayor influjo que el que un dia tuvieron el brazo militar y la

nobleza hereditaria; però las trabas lo entorpecen, y si estas se multiplican, lo arruinan y aniquilan del todo, porque los tesoros van siempre á buscar los paises donde reina la industria y se premia la virtud y los talentos útiles.

¿Quién no se llenará de asombro al considerarse colocado sobre un mundo que á cada paso nos demuestra las maravillas colosales que el comercio ha èmprendido y llevado á cabo en union con la agricultura y las artes?

La extension de las ciudades, la multitud de pueblos y lugares, la poblacion de los mares, caminos y canales, las tierras cultivadas y esparcidas por todas partes, la abundancia y variedad de sus producciones, la culta sociedad que reune en masa todos los pueblos, su continuo trato y el buen órden que en todos reina ¡qué espectáculo tan grandioso no presentan á nuestros ojos!

En vista, pues, del cúmulo de prodigios que nos rodea, ¿quién no se eleva á descubrir el móvil? ¿Qué hombre por preocupado que sea, no desciende á conocer que el comercio, la agricultura y las artes son las tres clases más útiles, porque son las únicas productivas y los agentes poderosos que animan al vasto encadenamiento de seres que pueblan el universo, que han presidido á su formacion, y que sostienen el continuado milagro de su existencia? Estos ramos, pues, se hallan tan intimamente ligados, que no pueden existir los unos sin los otros; porque el hombre naturalmente inclinado á la inaccion y al descanso, jamás habria visto despertar al génio de la industria y de las artes si el comercio no hubiera extendido la esfera de sus pasiones y sus necesidades, y hubiese fijado á su trabajo un premio ó valor capaz de compensarlas y satisfacerlas.

Seria molesto recorrer, aunque rápidamente, las gran-

des mutaciones que el comercio ha introducido en el globo con la aplicacion de las ciencias naturales á la agricultura, á las artes y á la industria, á fin de proporcionar á la sociedad medios conducentes para atender á las necesidades, á la comodidad y á los placeres.

El grande poder que el comercio tiene adquirido para ser agente de la creacion y dominar la tierra no es irrevocable, y los efectos de su accion sobre los seres físicos tampoco tienen una duracion indefinida. Si quiere conservarlo y cumplir con su elevado encargo para ser próspero, debe desempeñar su destino libre de trabas, sin intermision y con exactitud. No hay más que observar la efigie emblemática de Mercurio, deificada por los egipcios, griegos, chinos y romanos, y en sus mismos atributos se demuestra elocuentemente cuán vital le fué desde el principio la libertad, simbolizada en las alas de su caduceo, cabeza y piés; la que por poco que se restrinja, por poco que afloje su trabajo y que suspenda sus esfuerzos, la naturaleza recupera sus derechos y vuelve á su antigua libertad salvaje; la tierra queda desierta, y desaparecen los vestigios del ser inteligente. Si el comercio destinado por las leyes eternas del órden á desplegar sus facultades para hermosear y hacer más cómoda la mansion del hombre sobre la tierra, este las quebranta empleando sus fuerzas contra sus semejantes, toda la naturaleza sufre, y no pueden ocultarse las tristes señales de la inobediencia de los malos gobiernos que la dominaron y embrutecieron.

La consideracion de las vicisitudes de los tiempos da una prueba muy evidente, de que cuando los gobiernos contrastaron los esfuerzos del comercio en el encargo y mision que le confirió el Ser Supremo; todo entristeció ó quedó completamente destruido. Véanse las regiones fér-

tiles del Oriente, de la Syria, de la Mesopotamia, del Egipto, de las costas Septentrionales del Africa, tan populosas en otros tiempos: allí resplandecian imperios magníficos, Cártago, Tiro, Sidon, reinas del mar: más léjos se veian Tebas con sus cien puertas, Menfis, Heliópolis ó ciudad del Sol, bajo del cetro de los Tolomeos: en otras partes la soberbia Babilonia estaba situada sobre las riberas opulentas del Eufrates, Ninive y Susa, Echatana, Selencia, Antioquia, Efeso, Damasco, Palmira y Cirena, con otras muchas maravillas, están en el dia transformadas en desiertos áridos y melancólicos; la Etiópia, la Libia, la Mauritania, la Numidia, estaban llenas de poblaciones. Cártago sola contaba con orgullo 700.000 habitantes; el Egipto, segun Herodoto, bajo el imperio de los Faraones, comprendia 20.000 pueblos grandes: si se da crédito á la historia, sólo la peninsula ibérica contenia 40 millones de habitantes. ¿Qué causas han producido tantos cambios, tantos desastres y tantas destrucciones? Las causas de males tan enormes no han sido otras que la esclavitud del comercio, las trabas y obstáculos con que le fueron encadenando, el olvido del cumplimiento de las leyes de la naturaleza, la ignorancia, el desorden y la exaltacion de las pasiones. La civilizacion ó las leyes conformes á las de la naturaleza, que favorecen el cultivo de las ciencias, que aseguran las propiedades, la libertad de la industria y del comercio y el libre desenvolvimiento de la opulencia, quedaron desusados y sepultados bajo la ferocidad de las conquistas de Roma y de la barbarie gótica ó musulmana, cuyos prolongados desaciertos dieron sin embargo origen al renacimiento de una nueva civilizacion, comenzada en Constantinopla, seguida y perfeccionada en Venecia, Génova, Florencia, Ciudades Asiáticas, Amsterdam, Lón-

dres y París, hoy dignas sustitutas de las más opulentas de la antigüedad.

P. ¿Qué significa la palabra comerciante y qué funciones le competen?

R. Comerciante es todo individuo que emplea su caudal ó parte de él en mantener un establecimiento ó especulacion que le produzca á lo ménos lo necesario para subsistir, conservando y aumentando si le es posible su primer fondo; y bajo esta palabra general se comprende aquella multitud de individuos que forman su clase por dedicarse exclusivamente á esta antigua, laboriosa, siempre útil, noble y honrada profesion; pero por comerciantes se entienden y reputan en nuestra legislacion, todos aquellos que teniendo capacidad legal para ejercerla, se han inscrito en la matrícula de tales, y tienen por ocupacion habitual y ordinaria el giro y tráfico mercantil, fundando en él su subsistencia y estado político.

P. ¿Y es solo el comerciante el que funda en el comercio su subsistencia y estado político?

R. No, pues son varias las clases que directa ó indirectamente fundan su estado y subsistencia en aquel; pero las más encadenadas por su intima y recíproca correspondencia, son la agricultura, las artes y la marina; cuyas clases reciben del comercio el aliento vital que las impulsa á su mayor incremento.

P. ¿Y no hay alguna otra clase que esté más intimamente ligada á la variable suerte del comercio y del comerciante?

R. Sí; y entre otras más subalternas hay una infinitamente más próxima.

P. ¿Cuál puede ser?

R. La de sus dependientes y cajeros: esta numerosa clase

se halla ligada con vínculos más estrechos que otra alguna á la suerte del comerciante, pues es la que participa inmediatamente de los gustos y de los reveses ó sinsabores que sus cálculos producen; estos le ayudan y cooperan celosamente en sus afanosos trabajos y cuidados, encaminados al buen éxito que en sus combinadas empresas se promete; suelen vivir juntos y son inseparables.

P. Pues si la suerte de los dependientes se halla tan unida á la del comerciante, si estos individuos le son tan útiles y necesarios, precisamente siendo buenos serán acreedores á tòdo su afecto y consideracion.

R. Lo son, y la gozan merecidamente, aún más en España que en otras partes, por eso vemos aquella union inseparable y paternal que entre ellos existe, de la que se infiere que ellos deben desempeñar cargos delicados, importantes y de confianza.

P. ¿Qué cargos de importancia puede tener un dependiente de comercio?

R. Pueden ser aunque al parecer sencillos, de tal magnitud y naturaleza, que segun se observa, ellos son los que actúan desde las más pequeñas hasta las más grandes operaciones de su giro; por ellos pasan las riquezas á manos de su principal; por ellos se eleva ó desciende muchas veces el comerciante al más alto grado de prosperidad ó decadencia: con que es evidente, que si aquellos son buenos en ellos deben considerar otros tantos compañeros que se sacrifican por su incremento y felicidad. Sin buenos dependientes jamás habrá buenos comerciantes; los actuales comerciantes fueron antes dependientes y los actuales dependientes vendrán á relevar á los actuales comerciantes.

P. ¿Y tiene esta útil y numerosa clase como todas las expresadas, sus principios elementales, sus reglas y máximas fijas que le guien, le instruyan y le marquen la conducta que deben observar desde los primeros años de la vida para el desempeño de sus deberes y que le eduquen á un mismo tiempo para la sociedad y para sí propios?

R. Dolorosamente hasta ahora creo que solo la rutina, segun he observado aún en las cinco naciones que se precian de más mercantiles; pues aunque todos convienen en lo indispensables y necesarias que son en toda carrera las primeras impresiones que facilitan los conocimientos técnicos y en que las costumbres son el resultado de la educacion, y que este noviciado de la vida, este edificio social no ha comenzarse por el techo, sino por el cimiento, y este no puede ser preparado, concluido y consumado, sin un centro de instruccion que derrame sus benéficas influencias sobre esta multitud de planteles, que movidos por los preceptos y animados por el ejemplo, se van preparando poco á poco al conocimiento de sus deberes, pues lo que se aprende en la cuna siempre dura; pero hasta el dia pienso que nadie se ha querido tomar la molestia de plantear una obrita de esta especie, un *primer libro de comercio*, para esta clase, que bajo un punto de vista reuniera los más de los casos que puedan ocurrirles en sus destinos respectivos, porque ninguno nace comerciante aunque algunos así lo crean; viviendo muy satisfechos con su estado rutinario y superficial instruccion, observada sin más método que una ciega imitacion y sin otras reglas que el capricho, el interés mal entendido ó la ignorancia de sus padres, amos ó directores, que no siempre han de ser suficientemente instruidos, aunque á todos sea indispensable obedecer si se ha de evitar el rigor, las recon-

venciones dulces, bruscas ó amargas que con mútuo provecho pudieran ahorrarse con un libro sencillo y claro, que á la par de indicarles la conducta en su trabajo material, se les estimulase á la práctica provechosa de las virtudes públicas y privadas, abriéndoles el camino de la civilizacion y preparándolos para disfrutar con honor aquel estado dichoso de dignidad y de riqueza que hace grandes á los pueblos, generosos y sociables á sus individuos.

P. ¡Pues es extraño que cuando todas las clases han ilustrado los medios de su enseñanza desde que Juan de Guttemberg en 1440 inventó la imprenta, solo el comercio permanezca estacionario si no atrasado en esta parte: y segun eso, deberá ser hoy muy precaria, lenta y penosa la educacion de un dependiente de comercio.

R. Por mi respuesta anterior se deduce que un jóven educado bajo tan pobres principios, jamás podrá adquirir más elementos que los muchos ó pocos que sus superiores hayan sabido, podido ó querido inspirarles, y él ha aprovechado ó no con su aplicacion; estas son las causas que más entorpecen y retardan sus progresivos adelantos; y ellas las que hacen tan dilatada y penosa su carrera.

P. ¿Y qué remedio podria adoptarse para acelerarla, cimentando y mejorando la suerte de clase tan numerosa, y estimularla al estudio de las excelentes obras económicas y mercantiles que acaso existen abandonadas ó no comprendidas de la juventud por no hallarse preparada su educacion para comprenderlas?

R. Al contestar á esa pregunta vacila mi mente, la pluma se resiste y tiembla en la mano considerando lo que fuimos y lo que somos: esta amarga idea nos dice que es ya tarde para suministrar materiales y recursos ó plantear bosquejos, á fin de que otros talentos más superiores to-

masen á su cargo la formacion de una obra clásica elemental que se encaminase á llenar tan patriótico como exigente y utilísimo objeto. La preocupacion mercantil, bien hallada al parecer con su rutinismo, es bastante por sí sola para retraer á cualquiera de semejante proyecto; ella se funda en que nuestros antepasados no necesitaron más libros, estudios ni quebraderos de cabeza que los necesarios para leer, escribir y contar medianamente, con los que reunieron en poco tiempo y sin grande esfuerzo, los inmensos capitales cuyos esqueletos conocemos: tambien la suerte parece complacerse en favorecer á la ignorancia con más frecuencia que al mérito; y sobre todo, quién no ha de arredrarse y desanimar de un trabajo acaso infructuoso en vista del aflictivo y triste cuadro que el comercio español tan opulento en otros dias como limitado y reducido representa en los nuestros?

P. Por manera que si las vicisitudes fuesen un inpedimento para el progreso de la ilustracion general, nos veriamos hoy sumidos en la barbarie: así es que, ese cuadro cadavérico que hoy representa el comercio español, puede tal vez reanimarse por accidentes imprevistos; todos los tiempos y los seres se reproducen; todos los hombres, todos los pueblos, todas las naciones han sufrido sus alternativas; y es muy posible que al actual abatimiento suceda el antiguo explendor, porque la fortuna en las naciones como en los hombres, da sus vueltas segun su capricho: por eso juzgo que tan calamitosas reflexiones no conducen al propósito de nuestro intento; pues á la verdad, sea época triste, sea época alegre, haya mucho y activo comercio, ó sea poco y pasivo, este siempre ha de existir en los pueblos con más ó ménos brillantez en unos que en otros. Hoy estamos en una nueva época diversa en un todo de la

pasada, en que los hombres acomodados solo destinaban á sus hijos á clérigos, frailes, médicos ó abogados, y el que se dedicaba al comercio no recibia otra educacion que la de saber escribir, hacer cuentas y llevar asientos: entónces para acumular pronto riquezas no eran menester más talentos que trabajar mucho y gastar poco, por efecto de la abundancia de plata y oro: ahora es necesario calcular, saber, estudiar, trabajar y economizar aún más, y para ello es indispensable una educacion más real, positiva y en armonia con el fomento de sus bienes: y con todo dificilmente se conseguirán los pingües resultados de aquellas épocas; y últimamente, el hombre preventivo prepara y adiestra el ejercicio de sus fuerzas y su ingénio durante la calma ó la miseria, aprovechándose de ellas para hacer frente al porvenir que su estrella le reserva.

R. Todo es cierto; pero esa estrella la supongo tan remota que dudo pueda alcanzar á nosotros su resplandor; empero casi penetrado de la fuerza de las últimas reflexiones, si bien ellas luchan más con mi corta capacidad y con la desconfianza de mis fuerzas para el desempeño, que con el temor de la critica, que podrá castigar mi demasiado atrevimiento al tomar la pluma para tratar materias tan árduas, esta puede dedicarse á rectificar mis ideas, pues yo las emitiré tal cual me ocurran ó las encadenaré con las de otros, segun ellos lo hicieron, aunque en asuntos ó escritos más gratos, si no tan necesarios como los que se pasan á analizar y contando con la indulgencia pública mediante á ser acaso el primero á quien ha ocurrido tal especie, me concretaré á proponer en primer lugar un modelo exacto del modo material de traficar; ascendiendo gradualmente en la esplanacion de ideas mercantiles hasta formar de un dependiente un mercader y de este un

comerciante; porque en efecto, en medio de nuestra comun apatia no falta quien saca partido de ella, y máximas que sirven de guia para el camino de la fortuna avivan al ménos el deseo de obtenerla: del empeño y de su inconstancia todo se debe esperar. ¿A cuántas casas no vemos acrecentarse en medio de la general miseria? ¿A cuántos jóvenes que hoy yacen en la oscuridad, estimulados por el interés, no los veremos elevarse hasta conseguirla?

SEGUNDA INSTRUCCION.

DIVISION DEL TRABAJO.

Clases y ramos mercantiles.

P. ¿A quiénes comprende ese nombre de dependientes ó cajeros de comercio?

R. Por dependientes de comercio se entienden y reputan aquellos operarios que el comerciante mantiene en su casa con salario ó sin él como auxiliares de su giro y tráfico; los hay internos y externos; llámase interno el jóven soltero que habita, trabaja, come y duerme bajo el mismo techo que su amo; y externo al casado ó soltero que solo concurre á la ocupacion en ciertas y determinadas horas, bien porque habiten juntos ó bien porque vivan separados; y el llamarse dependientes es porque su subsistencia depende del comerciante.

P. ¿Desde cuándo tienen necesidad de considerarse tales?

R. Desde que en su niñez entran á ejercer esta honrada profesion, que en todo tiempo deben mirar como su único

patrimonio para vivir, hasta que por su talento, su pericia ó su fortuna adquieran la independencia que anhelamos todos.

P. ¿Qué es lo primero que debe saber un jóven antes que se le permita practicar operacion alguna en el despacho?

R. Las atribuciones de su destino, que se le enseñarán con dulzura; sin confundir las primeras impresiones en la niñez con ideas aglomeradas que se extiendan á más de lo que pueda ejecutar.

P. ¿Qué otras impresiones deben inspirársele?

R. Pundonor, fidelidad, obediencia y prontitud.

P. ¿A quiénes debe considerar como jefes?

R. A sus amos, á los sócios de sus amos y á los cajeros más antiguos.

P. ¿Y es cualquiera jóven apto para el buen desempeño de este destino?

R. No: ninguno puede desempeñar bien este destino, ni podrá llegar á ser un perfecto dependiente de comercio si no reune la capacidad, la aficion y el despejo necesarios para ello, sin defecto alguno en sus facultades intelectuales, pues desde que entra á ejercerlo se pone en estado de alternar para relacionarse con todas las clases que componen la sociedad, para cuya ocupacion le son todas indispensables.

P. ¿Qué cualidades constituyen al buen dependiente de comercio?

R. Diez, sin las cuales el comercio lo repeleria por falta de cualquiera.

P. ¿Cuáles son?

R. El perfecto dependiente de comercio ha de ser activo, leal, dispuesto, económico, ingenioso, previsor, aplicado, modesto, religioso y reservado; porque estas diez

cualidades son la base fundamental de la carrera mercantil.

P. ¿Cómo debe presentarse un dependiente en su escritorio ó mostrador?

R. Muy aseada su persona, para lo cual, cuidará mucho de su ropa, se lavará, peinará y con el tiempo se afeitará por sí mismo diariamente, y en todo su porte será despejado y airoso sin afectacion, lo que es muy fácil, levantándose de la cama antes de ser llamado, desterrando toda pereza y detencion para abrir, asear y poner corriente la dependencia antes que otros, y á la hora que le tengan señalada ó sea de costumbre en la poblacion, localidad ó ramo.

P. ¿Cómo logrará un dependiente el aprecio de sus principales y compañeros?

R. Poniendo cuidado en desempeñar bien las ocupaciones que le señalen?

P. ¿Con qué obligaciones se liga un dependiente cuando entra de nuevo en esta profesion?

R. Con cuantas le ordenan sus superiores y le son peculiares al ramo mercantil á que se dedica.

P. ¿Y cómo podrán marcarse reglas fijas y uniformes adoptables á las operaciones de tanta diversidad de ramos comerciales como conocemos?

R. Atendiendo á que el comercio se practica de distintos modos y se hace con una multitud de diferentes mercancias, y á la imposibilidad de poder presentar máximas particulares para cada ramo de por sí; forzoso será concretarnos á la explicacion de las operaciones de un solo ramo mercantil (puesto á que las obligaciones morales son comunes á todos los ramos), las cuales sean aplicables al número mayor de las demás: y cuyos conocimientos radicales exijan naturalmente deberse dedicar á ellos desde

niños, y en el cual concurran las dobles circunstancias de su inmediata conexion con los más importantes ramos comerciales, del que experimente más prolija y larga educacion, del que requiera más delicadeza, prudencia, sagacidad y sufrimiento, del que más necesite sucumbir y guardar consideraciones y superar más complicadas dificultades si han de conseguir el primordial objeto de ilustrarse y enriquecerse como se proponen, del que por el mecanismo de sus operaciones se encuentre si llegase á variar de giro, más apto para comprender y desempeñar brevemente las atenciones y operaciones que á los demás ramos y estados les son peculiares.

P. ¿Y qué ramo mercantil reunirá este infinito número de requisitos y cualidades?

R. El de ropas ó tegidos en mi opinion: en este ramo observo que despues de ser acaso el más extenso y considerable, necesita en su desempeño de más esmerada educacion para el trato, de más aplicacion, tiempo y constancia para comprenderlo, de más sagacidad, sufrimiento y condescendencias que los demás ramos comerciales con quienes tiene la más íntima relacion.

P. Está bien: mas como el comercio de ropas se hace al por mayor y al por menor, seria indispensable conciliar las máximas y deberes del dependiente de un escritorio, con las máximas y obligaciones mecánicas del dependiente de un mostrador: esto no lo conceptuo muy fácil cuando advierto que el mostrador abraza en muchas partes variedad incompatible de giros: por tanto, pregunta mi curiosidad ¿á cuál tráfico de ropas convendrá tomar para modelo, como más susceptible de proporcionar los materiales que necesita la general instruccion de los demás ramos mercantiles?

R. A la clase media, á la que se ejercita en ambos modos de comerciar, esto es, por mayor y menor, porque esta es la que reune las prolijas operaciones del bufete y las útiles mecánicas del mostrador, y la que produce trabajo más duro, laborioso y continuado por la reunion de ambas circunstancias: y aunque ya hemos dicho que el comercio general se halla dividido en clases, ramos y categorias cuyas particulares operaciones son de diverso carácter, tambien es cierto que las máximas politicas y morales son por lo general las mismas, y en la esencia todas se encaminan y dirigen á la atraccion de un propio objeto, con la diferencia accidental de nombres, clases, calidades, usos, volumen, aplicacion, peso ó medida de los géneros, frutos ó efectos del consumo en comer, beber, vestir, destruir, arder, ostentar, construir, recrear, instruir, etc., y que cada cosa de estas suele formar giro ó ramo separado, con articulos, calidades, usos y operaciones diversas aunque respectivas y todas en relacion.

P. ¿Y qué representa en la sociedad un dependiente de comercio?

R. Aunque ya no corresponda á este lugar esa pregunta, contestaré diciendo: que el dependiente de comercio es un ciudadano productivo y de suma utilidad para el Estado, pues las funciones que desempeña tienden á su prosperidad; este le sujeta á las leyes mercantiles como auxiliar del comercio con respecto á las operaciones que de él emanan, y no habria buenos comerciantes si no hubiese habido buenos dependientes: una nacion sin comerciantes ni dependientes pronto se haria inculta, y asi como el general que ha pasado por todos los grados de la milicia es más práctico y util para ejecutar con oportunidad, pericia y conocimiento los planes de la teoría, de la misma manera

el comerciante que ha pasado por todas las escalas será más capaz que el que desde su principio quisiere ser comerciante. Por esta razon, ha de ser mejor comerciante el que antes fué mercader; pero comerciante puede serlo cualquiera, más no buen mercader, puesto que para llegar á ser buen comerciante creo indispensable haber sido dependiente y mercader.

P. ¿Y qué ventajas materiales consigue desde luego un dependiente en la profesion mercantil?

R. Generalmente alimento, vestido, habitacion, calzado, luz, cama y lavado, despues salario, y constantemente se observa que su civilizacion principia con esta carrera, en ella adquiere robustez, agilidad, delicadeza para el trato, honor, probidad, comodidades é ilustrada educacion, y segun las circunstancias de sus jefes, serán sus modales y buenas maneras de su porte, su estimacion propia, su urbanidad y consideracion. La suprema sabiduria impuso en el nombre la necesidad de *saber*, manifestada por el instinto de *curiosidad*, queriendo que hiciese uso de su *inteligencia*, proporcionándole todos los medios de adquirirla y dándole tambien el instinto de relacion, sensibilidad y socialidad.

P. ¿Qué reglas tiene que observar el dependiente para ponerse en disposicion de practicar con perfeccion las operaciones de su giro, y poder en lo sucesivo enseñar el por qué, ó dar una razon exacta de la misma operacion que hace y no alegar ignorancia que le exima ó le disculpe de su puntual cumplimiento?

R. La instruccion primaria de un dependiente, es la base fundamental de sus progresos sucesivos, no seria acsequible esta enseñanza si no se subdividiese por partes graduadas á la edad y disposicion del principiante: para este

fin verteremos ideas, noticias, curiosidades y observaciones adquiridas por muchos años de experiencia en este ejercicio, presentando á su vista una avanzada idea de lo que ha de ocurrirles durante el curso y desempeño de sus deberes mercantiles: recomendando la aclaracion de dudas en varios casos que no hayamos previsto, á los dependientes más instruidos de toda casa; y para que puedan hacerlo más fácilmente y trasmitir á los más jóvenes sus adquiridos conocimientos, se les pasan á recordar é insertar por su órden, las mecánicas radicales, continuando en ascenso la instruccion á la medida que se desarrolla el génio, advirtiendo á los superiores pongan el cuidado posible en dirigir la tierna sensibilidad del principiante, si han de conseguir pronto el fruto que se proponen, y tal como ellos hubieran deseado ser instruidos en su juventud, enseñando con claridad las doctrinas para que se impriman con solidez, recordando con oportunidad y reprendiendo con mansedumbre á sus subalternos los excesos ó defectos que cometan en la práctica de las máximas siguientes que ya deben recaer en jóvenes de edad de diez años hasta veinte, y por consecuencia, es la primera añadidura á los conocimientos que trae adquiridos de la escuela de sus padres ó maestros que ciertamente siendo la más preciosa, es acaso la más descuidada: porque todo puede aprenderlo el hombre de uno á ocho años: despues no hace otra cosa que madurar, pensar y perfeccionar, sobre todo lo que en dicho tiempo concibió, y ampliar las ideas de lo que ya sabe.

TERCERA INSTRUCCION.

NIÑEZ DEL COMERCIANTE.

Operaciones mecánicas del dependiente en su mostrador.

MÁXIMAS.

1.ª El jóven que se dedique á la respetable carrera mercantil, ha de saber hablar con propiedad y perfeccion, leer, escribir y contar con exactitud y buen método, pero en particular al que abrace el comercio de por menor, se le obligará á trabajar continuamente en las cuentas de quebrados hasta conseguir que las haga de memoria con facilidad.

2.ª La primera obligacion del principiante será el adquirir un exacto conocimiento de las operaciones del destino ó giro á que se dedica, y para ello se le enseñará á conocer los nombres, distinguir las clases, precios y calidades de los géneros, frutos ó efectos del establecimiento, aun cuando este abrace diferentes y opuestos ramos entre sí.

3.ª Enséñesele al principiante á conocer los pesos y medidas con sus respectivas subdivisiones.

4.ª Enséñesele á conocer perfectamente toda clase de moneda nacional y extranjera ó billetes de Banco que sea usual y corriente en el Estado, para que sepa distinguir sus faltas desde la más sencilla hasta la de más valor en las de oro, plata y cobre, manifestándole las clases de monedas falsas que hubiere, las que gozan aumento ó premio, y las que no circulan para que las conozca y distinga, especialmente en las de oro, puesto á que cada dia se aumenta y perfecciona la malicia y son necesarias nuevas precauciones para conocerla y evitarla.

5.ª Desde que se adopta esta carrera se empieza á tratar con todas las clases de la sociedad á un mismo tiempo, ella se compone de multitud diversa de criaturas, y estas de clases, cada cual animada de distintas pasiones, carácter, educacion y génio. El trato público de una ciudad naturalmente es más fino é ilustrado que el de un pequeño pueblo, y el público de las provincias litorales tambien es más instruido que el de las provincias del interior, como asimismo el público que concurre á un gran establecimiento de sedas ó ropas, generalmente es más fino que el que concurre á uno de géneros de comer, beber ó arder; por consecuencia, los dependientes han de contraer los hábitos buenos ó malos y la finura ó ilustracion del público con quien más trata. El primer obstáculo que hay que superar, es el de habituarse al trato diferencial que presentan; pues se verá mil veces al noble con el plebeyo, al rico junto al pobre, al soberbio con el humilde, al jóven con el anciano y al virtuoso con el desmoralizado: entre esta diversidad de personas, habrá unas que realmente serán instruidas, francas, respetables y delicadas, á la par que otras peligrosas, ignorantes, ridículas, astutas, penosas ó estravagantes; por tanto, el interés y mérito del individuo de comercio consiste en agradar y com-

placer cortesmente á las unas, y ha cerse apreciar soportando con afabilidad y paciencia, las invectivas é impertinencias del carácter de las otras. Para conciliar estos extremos y sacar partido de ellos, deberá el individuo de comercio en todo tiempo y caso, ceder y sucumbir de su amor propio, pues que tan corto y momentáneo sacrificio será el medio más licito para conseguir sus fines y captarse agenas voluntades.

6.ª La posicion del principiante en el mostrador será airosa, dispuesta, de frente á la entrada y en pié, su semblante elevado y risueño, un poco separado del mostrador, sin recostarse, trabar los piés, ni sentarse á no estar enfermo; de forma que su aptitud se halle expedita y decorosa para el pronto desempeño de las maniobras que ocurran, evitando siempre toda postura desidiosa y apoltronada, tan impropia de un jóven cuyo placer y gracia deben demostrarse en todas sus acciones, palabras y movimientos, pues todo habito defectuoso contraido desde la niñez, es muy dificil desarraigarlo despues.

7.ª Todos los sentidos y potencias del principiante necesitan ser vivos y perspicaces para tenerlos en accion continua, y sus ojos nunca cabizbajos ni dirigidos á un solo objeto.

8.ª Todas las mecánicas del mostrador deben aprenderse por principios, por insignificantes que parezcan: mas como el principiante todo lo ignora, será oportuno instruirlo en ellas desde los primeros dias, á la par que de los géneros, frutos ó efectos de que se compone el establecimiento, el modo de manejarlos, la aplicacion de su uso, el sitio donde deban colocarse ó estante que les corresponda respectivamenle, procurando removerlos y limpiarles el polvo todos todos los dias: esta operacion y las que siguen son inheren-

tes al último jóven que haya entrado en la casa, quien por lo regular siendo principiante ha de ocupar el lugar más inferior y subalterno en ella: á este le corresponde asear el establecimiento; barrer, regar y sacudirlo ha de ser su primera obligacion diaria, tener á todas horas bien limpio el mostrador, y que toda la dependencia se encuentre siempre en un estado limpio, decente y brillante, para lo que ayudarán tambien los demás compañeros si los hubiese, hasta que por su pericia, habilidad y talento se haga acreedor á la distincion de su jefe principal, que procurará aminorarle, relevarle ó eximirle de estas ó semejantes gavelas, pensiones y mandados fuera de casa, pero si en ella solo hubiere un dependiente, este es el obligado para todo.

9.ª La armonia de colores, su variedad y mañosa colocacion de los géneros en los anaqueles y estantes, decoran y hermosean más que otra cosa el aspecto de un almacen ó tienda; por consiguiente estas operaciones, y una continua atencion á cuanto observe que se practique en el despacho, serán las primeras tareas del jóven dependiente.

10. Para continuar siendo más útil, se adiestrará en doblar y desdoblar con propiedad, prontitud, conocimiento é igualdad, las piezas, paquetes ó fardos, á fin de adquirir agilidad, procurando acostumbrarse á tratar los géneros con suavidad, soltura y delicadeza, y para evitar el que se ajen, se estropeen y pierdan mucha parte de su valor, téngase presente, que todo género desmerece por manosearlo ó golpearlo supérfluamente, por darle nuevos dobleces perdiendo los primitivos, por arrugarlo ó maltratarlo con bruscos tirones y torpes movimientos, por poner sobre ellos cosas de peso cuando se hallan desdoblados; por tenerlos espuestos sin objeto, al sol, al aire, al polvo, ó al roce continuo de los pies ó de las manos, por no sacudirlos con fre-

cuencia el polvo, por no manejarlos con arte y suavidad al tomarlos, colocarlos, enseñarlos, atarlos ó desatarlos, por no empaquetarlos con asiento é igualdad, por amarrarlos con flojedad ó con demasiada opresion, por negligencia en no examinarlos y removerlos oportunamente para preservarlos de la humedad ó de la polilla; no echando en olvido que por estas causas, no solamente pierden el terso y primer lustre con que de las fábricas vinieron y que constituyen su principal vista y mérito, sino que con semejantes descuidos se exponen muchos efectos á perder la mayor parte de su valor, á paralizar su salida, á envejecerse y hacerse morosos é invendibles, corromperse ó destruirse por si mismos con el abandono ó paso de la moda.

11. El principiante que sepa aprovechar estas nociones, se encuentra ya en disposicion de aspirar á otras, pudiendo aliviar de mucho trabajo á sus compañeros y superiores: sin olvidarse de tener despejado, limpio y sin salivas el tránsito ó tarimado y el mostrador, de los géneros que en ellos sirvieren de estorbo ó entorpecimiento, procurando presentarles á la mano con gracia y con viveza los nuevos géneros que oyere solicitar.

12. Póngase no obstante mucho cuidado en no quitar el género del mostrador antes de tiempo, y mucho ménos cuando se halla pendiente un contrato sobre él, porque además de ser un acto impolítico, inspiraria en el comprador desconfianza ó recelos de cambio, y esta fea accion ha de redundar en descrédito y menosprecio del género y de los individuos de la casa; por tanto, no se practicará esta operacion hasta observar que al comprador aquel no le conviene por su calidad, color ó precio.

13. Al mostrador nunca deberá volverse enteramente la espalda ni perder de vista á las personas que lo ocupan,

pero es necesario no obstante cierto aire de disimulo y seguridad que no infunda sospechas á nadie; la observancia de esta máxima es indispensable, sin embargo de que la construccion de muchas tiendas se opone á esta precaucion indirecta.

14. Todo principiante observará la regla general de sacar y colocar los géneros que le pidan por sus clases y grados correspondientes, principiando á mostrar siempre los más bajos de precio ó de calidad, y alternando sucesivamente hasta llegar por escala á los más caros y superiores en su respectiva clase segun el comprador los deseare, pero dándole su mérito á cada una de por si, y procurando en ciertos casos separar para que no se confundan ni se mezclen en el mostrador los géneros superiores de una clase con los ordinarios ó más inferiores, porque de ello resultará dar ó perder mucho mérito á la clase que el consumidor solicita: atiéndase á las circunstancias.

15. Toda porcion de piezas de género que se sacaren al mostrador debe ir ya examinada, reconocida ó contada con seguridad.

16. Asimismo deben contarse con disimulo las pequeñas piezas que contiene un fardo, paquete, caja, gruesa ó lio que se presenta para que escojan; pero si el peso, volúmen ú otras miras no lo permiten, sáquense de una en una ó en porciones contadas, quitando las inútiles del mostrador y reteniendo en la memoria las que sobre él quedaren.

17. Antes de mostrar el género, téngase observado cuál es su anverso y cuál es su reverso, ó el sitio por donde tenga más vista, para enseñarlo por él, pero si el comprador quisiere examinarlo á su gusto por todas partes, déjesele en libertad. La lenceria y otros generos anchos generalmente tienen una orilla más bien tejida y acabada que la otra,

y los efectos de lana ó seda suelen tener revés y derecho.

18. El género se desdoblará y mostrará con prontitud y despejo, porque la agilidad en los movimientos y la posicion del mismo género le dan una doble vista y realce á su calidad: no olvidando ponerlos siempre en aquel sitio del mostrador cuya luz le sea más favorable, evitando enseñar si es posible los unos en la oscuridad y buscando el sitio para los otros donde ménos resalte la vislumbre del sol, el resplandor ó la demasiada claridad que perjudique ó favorezca los dibujos ó colores: téngase ya esto graduado, y córranse ó descórranse las cortinas cuando lo pida el comprador ó lo exijan la estacion ó circunstancias.

19. Todo género se colocará constantemente en el sitio, estante ó casillero que le corresponda ó sea destinado para su clase ó precio, pues el diseminarlos ó mezclarlos entre otros, no es conveniente para que los encuentre con prontitud y en sitio fijo el jefe ó compañero que los busca para otro asunto, con esto se evita confusion, preguntas y pérdida innecesaria de tiempo.

20. Se tendrán los estantes llenos y bien surtidos de géneros si el capital de la casa lo permite; y en otro caso procúrese amoldar el género á posicion que cubra huecos ó casilleros vacios que tanto afean á una tienda, observándolos á menudo para ver si conservan su verdadera posicion.

CUARTA INSTRUCCION.

Prevenciones y comportamiento del dependiente en su despacho.

21. Pueden fundarse gratas ó ingratas esperanzas por el talento, comprension, inclinaciones, viveza ó disposicion que el principiante haya desplegado durante la práctica de sus primeras obligaciones, de las que estando bien penetrado debe animarsele al desempeño de otras más importantes; sirviéndole de estimulo el noble deseo de rivalizar y superar al mérito y eficacia de sus otros vecinos contemporáneos: esto lo conseguirá guiándose por las máximas siguientes.

22. Las telas de primer órden que hoy conocemos se componen de solo seda, lana, lino ó algodon; en el segundo órden entran las de cáñamo, paja, junco, palma, pelo, cerda, pita, esparto ó amianto: tambien hay telas de oro, plata y alambres, finas ó falsas: compuestos deben llamarse los tejidos mistos, que son los mezclados antes de hilarse, ó bien los que al tejerse forman el pié de una materia y la tra-

ma de otra, amalgamando la union de seda con lana, de lino con algodon, de algodon con seda, de lana con algodon ó de cáñamo con lino y de seda con oro, plata ó hilos de cristal: tejidos puros se llaman los formados con una primera y sola materia sin mezcla ni union de otra: al principiante debe enseñársele á analizar un tejido, á conocer sus materias, bondades y defectos, de su anchura, hilado flojo ó bien torcido, igualdad ó desigualdad en su acabado y fabricacion; las clases en que se dividen, los nombres y las aplicaciones de los que se usan y la probabilidad de su mayor ó menor duracion, los colores finos ó falsos, el pais donde se fabrican ó producen, cuáles son legítimos y cuáles contrahechos para imitar á los de una fábrica acreditada, el precio primitivo de la compra, gastos de conduccion, derechos de aduana ó puertas, empaques, y por último el precio á que han de venderse y la clase de personas ó pais en que se consumen y si en la plaza hay abundancia ó escasez de ellos.

Los nombres de las telas hoy más usuales y conocidas son los siguientes:

Efectos de lana pura ó con mezclas y colores.

Anascotes, alepines, alfombrados, almillas. Bayetas, bayetones, barraganes, belillos, buratos. Camisas, casimires, canisetas, castorcillos, cachemiras, castorinas, catalufas, ceñidores, cobertores, cordones, cordoncillos, columbianas, cúbicas, cueros, medios cueros. Duranéillos. Elásticos, escalonillas, esclavinas, esterillas, estambres, estameñas. Fajas, franjas, franelas, felpas, flecos, fieltros, frisas. Guantes, granas, jergas, guarniciones. Chales, chalecos, chaquetas, chalinas. Inglesinas. Lanas, lanetas, lanillas, las-

tenes, lilas, listones, londrines. Mantas, mantillas medias, merinos, moquetas, muselinas Orillos. Pantalones, paños, pañetes, pañuelos y medios. patencures, pelos de cabra. primaveras, puntos. Ratinas, rajas, rasos, refajos, ruseles. Sayales, sayaletes, sargas, satines, sombreros Tapices, tapetes, tripes, toquillas. Vestidos, vicuñas.

Efectos de lino puro ó con mezclas y colores.

Angeos, árabias, arpilleras. Batistas, brabantes, beatillas, bretañas, brines. Camisas, cañamazos, calcetas, calcetines, caseros, caserillos, creas, creguelas, coruñas, cotines, cuties, cuellos, crudos. Driles, doblas. Estopas, estopillas, encajes. Floretes, forrillos. Gantes, guingas. Holandas, holandillas Irlandas. Jarcias. Labales, lienzos, listados, listadillos, listones, lonas, medias lonas, lonetas. Manteles, mantelerias, medias, morleses. Olandas, olanes, olandillas. Platillas ó puntivies. Redondos, retortas, romanos, romanillos, ruanes. Sacos, sábanas, servilletas. Terlices, tohallas. Ules, viveros.

Efectos de algodon puro ó con mezclas y colores, estampados, rayados, calados, bordados ò grabados.

Algodones, acolchados. Barés, bengalas, bombasies, bordados. Camisas, catalufas, calicós, cambrayones, crepacheles, cibandones, colchas, coleras, cocos, cotonias, cotones, cotonadas. Desilados, driles. Elefantes, enrollados. Felpillas, flecos. Garras, grandelleres, guingas, gorros, guantes, guarniciones Hamburgos. Chalinas, chitas. Indianas, inglesinas. Ligas, listones, linones, llamas, llines, Madapolanes, mahones, mamadíes, mantas, mantelerías,

medias, mechas, moletones, moquetas, muselinas. Nankiquenes. Olancetes, obillos. Panas, panillas, pañuelos, pañueletas, patencures, percales, pieles de diablo, piqués, puntas, puntillas, pruneles. Rasos. Sanas, salampures. servilletas, suspensorios. Trajes, tirantes, toquillas, tonkines, tohallas. Valencias, vestidos, venturinas. Ules. Zarazas.

Efectos de seda pura ó con mezclas y colores.

Alepines, alfombrados. Bordados, borlas, brocados, blondas. Cachemiras, cinturones, cedazos, ceñidores, crespones, cintas, cordones. Damascos. Esclavinas, esterillas, espumillas. Fajas, franjas, felpas, felpillas, flecos. Galones, gasas, gorros, grós, guantes, guarniciones. Chales, chalecos, chalinas. Ligas, listones. Mantillas, medias. Paletinas, paraguas, pañuelos, puntos, puntillas. Quitasoles. Rasos, rasetes. Satines, sargas, sedas, sillerias, sombreros, sombrillas, suspensorios Tafetanes, trajes, tavinetes, tapicerias, tapetes, terciopelos, tisues, torzales, tules. Valencias, velos, vestidos y otros que no recordamos.

23. Instruido el principiante en lo que abraza la máxima anterior ya se le supone apto para dejarlo que despache por sí solo. En este nuevo rango ó posicion debe acreditar su política, su viveza, su afabilidad, dulzura y habilidad para atraerse las voluntades del que se le presentase á comprar; aquí es donde ha de dar pruebas positivas de los adelantos que ha hecho: para ello ha de producirse en todas sus acciones con la delicadeza, gracia y desembarazo que se le ha enseñado, modales y palabras ásperas huyan para siempre de sus labios, esto solo es propio de gente ordinaria, comun ó sin educacion: enlace y coordine sus espresiones con sencilles y con fundamento, para sig-

nificar y persuadir con más fuerza: propóngase imitar y aun aventajar aquella gracia y fino estilo para esplicarse, que observe usan otros jóvenes de su clase y ejercicio que adelantan y sobresalen en otras casas, cuando la casualidad lo lleve á ellas, sirvale de modelo y de estímulo el compañero de más mérito: de este modo se cultiva y adquiere la práctica de expresarse bien en la conversacion, dote muy apreciable y tan necesario como indispensable y productivo si se maneja á tiempo y con acierto el don de la palabra en la carrera del comercio.

24. La compra y la venta, son contratos verbales y convencionales que se perfeccionan concurriendo el consentimiento del comprador y del vendedor: llámase vendedor, comerciante ó mercader, al que vende ó enajena la cosa; y comprador, consumidor, parroquiano ó marchante, al que adquiere por cambio, por crédito ó dinero, el dominio de la cosa misma: contratos epistolares son los que se hacen por medio de cartas ó escritos.

25. A toda persona sin distincion que entra para comprar en una tienda, debe considerársele como á un individuo que lentamente contribuye á labrar la felicidad del que exclusivamente se dedica á esta carrera.

26. Para consumar la venta, tiene derecho todo comprador de agradarse y darse por satisfecho del género á toda su voluntad, tanto en calidad y cantidad, como en clase, color y precio; tiene el mismo derecho para ofrecer, regatear y ajustar, quedando consumado el contrato por tres cosas, á saber: la cosa, el precio y el consentimiento.

27. Todos los dependientes encargados de la venta por mayor ó menor en casa ó almacen público, se reputan autorizados para contratar y cobrar el producto de las ventas que hagan, y sus recibos y apuntes serán válidos expidién-

dolos á nombre de su principal, segun el art. 192 del Código de Comercio que desde el 30 de Mayo de 1829 rige para los asuntos mercantiles y ha sustituido á las antiguas ordenanzas de Búrgos, Bilbao y Sevilla: esto no obsta para la repeticion contra el dependiente de comercio que enagenó la cosa por precio inferior del que le tenian marcado con perjuicio de su amo, al que abonará la diferencia subsistiendo la venta que hizo.

28. Todas las economias y ventajas que un dependiente consiga en sus contratos, redundarán en beneficio de la casa de que depende.

29. Al entrar un comprador por la puerta, todo lo que se esté haciendo, si es que no hay otro, se dejará de la mano para atenderlo.

30. El dependiente está obligado á recibir con urbanidad y cortesia á toda persona que se le presente, á la cual saludará breve y cortesmente antes que ella salude, se le ofrecerá ó presentará asiento; se le preguntará con gracia en qué se le puede complacer ó que se le ofrece, y para la práctica ó voces en despacharlo, usará de toda la atencion y política correspondiente á la clase que represente.

31. El comprador que primero ha entrado en la casa tiene la preferencia para ser despachado antes que los que lleguen despues, por buenos ó por amigos que sean.

32. Acreditando un celoso dependiente su establecimiento, se acredita á si mismo; por tanto, su mayor empeño debe consistir en que ningun marchante, sea de la clase que fuere, rico ó pobre, noble ó plebeyo, quiera mucha ó corta cantidad de efectos, sea impertinente ó ligero para comprarlos, y se observe con buena ó mala intencion, lo deje desairado y se le vaya sin conseguir despacharlo; en este caso, quede al ménos la seguridad y satisfaccion de haber apurado to-

dos los medios y ardides que estaban á su alcance para conseguir este su esencial objeto. El que hoy nos compra una cuarta de género, mañana podrá comprar una pieza, ó ciento sus amigos si él va contento.

33. Debe elogiarse la clase, dibujo, color, calidad, grabado ó bordado de todo género que se enseña; pero sin pesadez ni muchas exageraciones, con una breve y natural dulzura en persuadir se consigue á veces cautivar más pronto el gusto del consumidor y decidirlo, que con exageradas ponderaciones.

34. No es necesaria mucha penetracion en los hombres prácticos para conocer á primera vista la índole, el génio ó el deseo del comprador que se presenta, porque la experiencia, el aspecto de ciertas personas y el giro de las palabras y de los ojos y hasta los movimientos, enseñan á conocer el carácter, las ideas, la malicia ó buena fé, la serenidad, la calma, la irritacion, la violencia, la amargura, la tristeza, la dulzura, la alegría, la codicia, la audacia, la franqueza, la abundancia, la cortedad, la miseria, la frialdad y la indiferencia; y hay muchos que no gustan de frias arengas ni entretenimientos, y con esta clase es preciso hablar poco y obrar mucho, con asiento ó con viveza segun fueren las circunstancias.

35. Toda la fuerza del cariño, de la atencion y de la tégnica verbosidad ó elocuencia por parte del comerciante ó sus dependientes, no basta muchas veces para hacer variar al comprador de un propósito, y será inútil insistir, contrariar ó estrecharlo demasiado; en este caso la franqueza y la verdad consiguen mejor el grangear su afecto; pero es regla general que el mostrador para su buen desempeño, necesita gracia y viveza, discrecion y criterio en los pensamientos, vigor y afabilidad en las palabras, sonrisa y actividad para

las obras y movimientos: cuando se conoce que el comprador está suficientemente excitado, es conveniente sacar todo el partido posible de esta circunstancia favorable para no desperdiciarla.

36. A todos nos gusta ser tratados con atencion: á todos gusta ver agrado, destreza, agilidad y benevolencia en las operaciones de un despacho. Amenidad en la conversacion y escojido lenguaje, son los mejores estímulos para atraer concurrencia de personas acomodadas: el bello sexo deduce de la amabilidad el mérito de los efectos.

37. A nadie se le demostrará mal semblante, á todos buenas palabras; pues con esto se llena el objeto de su destino: ningun comerciante ni dependiente debiera singularizarse ante otros con este ó aquel consumidor en demostrar su amistad, su enemistad ó su indiferencia: el nuevo comprador que se presenta ninguna parte tiene en el disgusto ó molestias sin fruto que causado hubiere el saliente, á estos nada les importan los gustos ó las desazones interiores ó domésticas del comerciante ó el dependiente; si estos se hallaren mal humorados, súfranlo con paciencia, desechen ó desahóguense consigo mismos.

38. Un aspecto mustio, audaz, misterioso ó petulante y unas palabras ásperas, secas y concluyentes, inspiran desprecio hácia el comerciante ó el dependiente que así se produce: el que se presenta para comprar y de buena fé viene á soltar su dinero, lo ha de invertir á su gusto sin consultar el nuestro, y estas poderosas reflexiones ténganse presentes cuando causaren molestias: el que sabe reprimir sus pasiones, pronto adquiere modales dulces é igualdad de carácter tan ventajosos para todas las circunstancias adversas ó favorables. Un semblante adusto no es ciertamente el más apropósito para el mostrador, aunque lo sea para escrito-

rios. El jóven que naturalmente tuviere el eco ó entonacion de la voz áspera ó desagradable, debe esforzarse en modificar este defecto.

39. La dureza de génio, la oscuridad de carácter, la altivez, el orgullo, la vanidad indescreta y el espíritu de contradiccion, huyan para siempre del mostrador; las acciones y palabras de un dependiente nunca maltraten á nadie, ni su semblante, respire venganzas, disimule todo indicio de incomodidad, reprima sus pasiones acaloradas, y considere que todas las carreras, oficios y profesiones tienen sus espinas; por tanto, ningun derecho hay para tratar mal á nadie, á todo se debe prestar atencion, supliendo con paciencia las faltas y las sobras del prójimo: la prudencia del mercader consiste en hacerse sordo á las dislocadas ó disonantes proposiciones que oyere, pues suelen ser hijas de la preocupacion, de la ignorancia ó de la malicia, contagio general que nos abraza á todos: habitúese á la flexibilidad, á la condescendencia, sea indulgente en materias tribiales, sufrido en los contratiempos aun cuando su amor propio se vea ajado ó se resienta de repetidos desaires, module el alto tono de su voz, y sea comedido en sus acciones y palabras, teniendo entendido que para la compra y la venta todos somos iguales y todos libres para desear comprar barato y vender caro; el noble el uso de sus propiedades, el artista sus manufacturas, el comerciante sus efectos, el labrador sus frutos, el sábio la produccion de sus talentos y el militar su heroismo; todos necesitan conciliar la voluntad del menesteroso: por tanto, habrá ocasiones sin número en que despues de haberse propuesto con indecible conato el despachar y complacer á uno ó muchos consumidores sin perdonar resorte ni diligencia para conseguirlo, todo haya sido vano é infructuoso, bien por capricho, por falta de inteli-

gencia, ó bien porque realmente no encuentra lo que necesita ó no le agrada lo que le presentan, aunque tal vez en otra parte lo comprará peor, por que supieron captar su afecto y conciliar mejor los requisitos que las circunstancias exijan. Y aun al que conocidamente entrare en el establecimiento con solo el objeto de ver ó preguntar por curiosidad debe satisfacérsele, mostrándole con dulzura cuanto desee y haya; por que mañana podrá verificar lo que hoy pretende, ó dar noticias á sus amigos y conexiones.

40. A los dicterios y despropósitos, contéstese con moderacion, no se altere la voz ni se prorrumpa en gritos, evítese todo escándalo, nuestros labios no se muevan para exaltar mas al acalorado; sosiéguese tranquilicese al enojado, pues el arte de persuadir y convencer con dulces razones, ha triunfado siempre de la insolencia.

41. Sirva de vanagloria á un dependiente el despachar á todos contentos si es posible, y agradecidos, por que el que una vez sale disgustado, tarde ó nunca volverá más al establecimiento: esto suele conseguirse por varios caminos segun el carácter, requisitos y circunstancias que concurran en el comprador, á unos conviene demostrar estilo más dulce y al parecer desinteresado en el despacho que á muchos atrae, en tanto que con otros es inútil y aun perjudicial toda lisonja, los unos se llevan y confian por apariencias y fórmulas juiciosas, y los otros prefieren la fisonomia ó el trato cariñoso, los unos solicitan al dueño cuando otros huyen de él, por lo que es necesario tener en consideracion estas circunstancias y que cada dependiente procure sostener y aumentar su partido y reputacion por el interés que le resultará con el tiempo.

42. En el penoso acto de la venta, ningun compañero debe distraer ni interrumpir á otro con preguntas: al com-

prador no se le debe fastidiar con tibias ó insulsas conversaciones, esta indiscrecion suele ser causa de que vacilen ó varien en la eleccion ya hecha.

43. Es un requisito no despreciable en los dependientes el saber las varas ó cantidad de género que se necesita para cada una de las prendas del traje masculino ó femenino, tanto interiores como exteriores en ambos sexos, y en las dudas calcúlese la debida proporcion del uso de otros géneros de más ó ménos anchura, para resolver al momento si le preguntan.

44. Titubean algunos en las varas de género que necesitan y lo que realmente desean es conciliar estas dificultades con su bolsillo antes de medir ó de cortar el género, y para estimularlos á pronta resolucion, ayúdeseles á formar sus cuentas y cálculos, preguntándoles con buen modo, los paños ó lienzos que pretenden invertir en largo y ancho, segun la prenda ó útil que deseen construir, en cuyo caso se le insinuarán tambien los que otros llevan por costumbre.

45. Tambien se le ayudará á tantear, figurar y calcular demostrativa y prácticamente sobre el género, la porcion que requiere la prenda para la aplicacion que se propone.

46. Al efectuar el peso ó la medida se contará en voz alta el número que se lleva para evitar olvidos y equivocaciones por nuestra parte.

47. En el caso de duda repítase de nuevo, y para quedar siempre seguro remídanse los géneros por dobleces de á vara al plegar la porcion que ha comprado el marchante: esta costumbre se adquiere con facilidad, y es conveniente por muchos títulos á comprador y vendedor.

48 La cuenta, el peso y la medida han de darse exactos y cabales, en disposicion que ni se perjudique en lo más mínimo á la casa ni al que la favorece con su asistencia, por

que el exceso, ni es justo á ninguno, ni para ninguno la falta equitativa: empero hay ocasiones en que es conveniente condescender can ciertas tribialidades que la costumbre en algunos pueblos ha establecido, y de no hacerlo se tendria por ridiculez: en otros paises se le suele hacer ver al comprador que el peso ó la medida se le dan largos y corridos, pero es una ilusion nécia y mezquina con que quedan muy satisfechos en particular las señoras, y todo es una mecánica: vuélvanse á decir las varas ó el peso antes de cortarlas ó vaciar, para ver si están conformes con las que hubiere pedido, pero en voz alta para que el comprador las ratifique.

49. La lenceria no se mide floja, ni estirado el género de lana ó seda, sino lo que ofrezcan naturalmente á su amor, y en la postura de la vara ó modo de medir sigase la costumbre, pues en unas partes es sentada y en otras al aire, en algunas lo que se vá midiendo se deja caer hácia dentro principalmente lencería. y en otras hácia fuera, y mejor sobre el mostrador: obsérvese la práctica.

50. Se cortará ó rasgará y doblará el género con igualdad, asiento y prontitud, empaquetándolo para entregarlo al consumidor con buena figura á fin de que cuando lo deslie en su casa le encuentre el brillo y hermosura que en la tienda. Mientras dura en el comprador la grata impresion que le ha inspirado el objeto segun la favorable apologia que de él se ha hecho, hay probalidad de tener mejor venta, pero pasado este primer momento solo piensa en su dinero.

51. Nunca se dará ocasion para que se arrepienta el marchante; en este giro más que en los otros es necesario ir contemplándolo y sosteniéndolo para que no varie ó rebaje del precio que ofrece y del género que ajusta, sin dar lugar para que titubee, mire y remire, se vuelva atrás y de-

vuelva el género que se halla cortado, contratado y vendido: esto y el ajuste ó regateo son las mayores penalidades del tráfico de ropas: por tanto, no se cortará el género si no se conocen indicios ciertos de que han de pagarlo, por que una vez cortado y ajustado, puede obligársele á que lo paguen y lo lleven; el comerciante cedió su dominio por medio de un contrato y consentimiento y solo le queda el derecho de cobrar su importe, y asi debe hacerlo.

52. Es obligacion peculiar del que despacha cobrar el importe de las porciones que despachare y advertir al compañero ó superior que le releva, las partidas y precio de los géneros que por su medio estaban ya apartados y vendidos y se hallan cobrados ó por cobrar, procurando en estos cambios de persona no padecer omisiones ni descuidos para evitar yerros y engaños.

53. Todos los géneros que separe ó se le corten á un mismo marchante se le irán poniendo juntos para que no se extravien ó confunda alguno con los de otro, y sería muy oportuno irlos colocando en la banda interior hasta acabarlo de despachar.

54. Para no perder tiempo, váyase formando la cuenta en la memoria á fin de responder con tino y celeridad cuando pregunten su importe; mas si la cuenta por su entidad ó quebrados ofreciere complicacion ó dudas, fórmese en un papel y repásese despues para asegurarse, dando de ella la nota ó copias que le pidieren; para cuyo efecto se tendrá un borrador manual.

55. Procúrese inducir al comprador para que se lleve tambien los pequeños restos ó pedazos que á la pieza le sobraren, y en caso de no convenirles, dóblense é introdúzcanse adentro con prontitud pero despues de haber estrechado y persuadido para enajenarlos juntamente, porque

estos llegan á ser alguaciles en las tiendas; hay géneros estampados ó dibujados que pasado su auge se hacen antiguos y despreciables.

56. El dependiente desocupado se hallará expedito para ayudar á plegar al aire y sin entorpecimiento la tela que el otro midió, para lo cual buscará y seguirá los movimientos del que dobla á fin de que lo haga con perfeccion, ligereza y menor peso ó molestia, quedando al cuidado del que plega el darle al bulto ó lio vendido la forma más vistosa y proporcionada, metiendo dentro de la mayor porcion los efectos más finos y demás menudencias sin ajarlas, cuyo lio no se perderá de vista hasta que lo hayan pagado.

57. Téngase por costumbre despues de haber concluido, el preguntarle al marchante si se le olvida ó se le ofrece otra cosa; indicándole los nuevos géneros que espera ó ha recibido y el precio y ventajas de otros que tenga, y dénsele las gracias por su atencion.

58. En la pronta, exacta y primorosa formacion de cuenta manifieste el dependiente su despejo, repáseia con celeridad una ó más veces, así como las monedas que le entregan: sea diestro en conocer y contar dinero, por residuos de poca consideracion y con un buen parroquiano no alimente desavenencias si rehusaren pagarlos, aunque en el comercio el despreciable maravedí tiene un cobro y muchos pocos forman un capital.

59. No se devolverá vuelta alguna sin haber recibido y examinado antes el dinero que con exceso le entreguen, el proceder con ligereza en esto suele causar dudas ó perjuicios trascendentales.

60. Al entregar dicha vuelta fíjese bien la vista en las monedas que se devuelven, despues de cobrado el total importe de la cuenta; lo primero para asegurarse así mismos;

y lo segundo para satisfacer al que las recibe, obligándole á que preste su atencion y apruebe con su conformidad la entrega.

61. Fuera muy conveniente la separacion de las monedas que se reciben por si el que las entrega alegase dudas despues de pasado el acto, que podrian desvanecerse con este convencimiento: pero esto podrán hacerlo las casas del por mayor ó las de muy corto giro; así como el llevar una minuciosa y diaria cuenta de las porciones que se venden.

62. Habitúense los dedos y la vista á contar dinero con exactitud y agilidad para estar diligentes en el recibo y la entrega.

63. En todo dependiente debe resaltar la animosidad y la inteligencia en lo que maneja: deseche la cortedad de su génio y el temor de su incapacidad, no se corte ni se entorpezca á si mismo en el desempeño de sus deberes, anime sus obras y sus palabras con el fuego de la verdad y de la franqueza, por que así se adquiere aquella gracia tan necesaria para trasmitir y avivar en el marchante los deseos de comprar el género que le propone; con tibieza, con silencio ó con frialdad nada se consigue: es preciso muchas veces ser entremetido, pero con talento y para especular: no se desamine ni desista porque no consiguió su objeto con una ó varias personas que seguramente lo dejaron desatendido sin apreciar sus esfuerzos ó acaso sin escucharlos siquiera; llame y atraiga con razones cariñosas á los que se le vayan sin comprarle ó sin saber el precio de lo que pidieron, oiga con sangre fria ó indiferente al que trate de rediculizarlo con epitetos de ortera ú otros para burlarse de sus operaciones; si tiene seguridad de que son buenas no haga aprecio de las sátiras, diatrivas, críticas ó indirectas que le lancen sus otros compañeros de profesion, pero ni las ali-

mente con sus obras ó contestaciones; atienda solo á su obligacion y sufra con frente serena las penalidades que ella ofrezca, brille en su fisonomia el gustò interior y el agrado con que mira y le complace el giro mercantil aun cuando en el corazon se labren efectos contrarios que es indispensable reprimir y escuchar á todos sin impaciencia ni incomodidad sus pensamientos y proposiciones por extravagantes ó descarriados que parezcan: *oye, entiende, considera y despues responde.*

64. Es propiedad del comprador el ajar, poner faltas y aun despreciar el género que se le presenta aun cuando realmente le agrade, lo desee y no tenga los defectos que él le supone fundado en el capricho de creer que por manifestar indiferencia, por denigrar y abatir el mérito de la cosa, la han de conseguir más barata: el buen dependiente ha de penetrar las ideas y destruirlas con los conocimientos que le asisten, demostrando las verdaderas cualidades de la cosa misma hasta convencerlo de que en su respectiva clase no cabe mejor, esforzando sus razones para que se arregle á la calidad ó precio, haciéndose sordo á los demás despropósitos, sin olvidar nunca que, *el que desprecia compra, y el que alaba adula.*

65. El buen dependiente de comercio procurará eficazmente sacar algun fruto de toda clase de consumidores sin desistir de este empeño hasta conseguir despacharlos en todo ó en parte, no dando lugar á que por su causa ó torpeza se vaya nadie de la casa sin llevar algo y más habiendo los géneros que pidieren: mas en el caso de carecer de alguno de los artículos que soliciten, propóngasele algun otro que tuviere parecido y sea tambien adecuado para ocupar el lugar y la aplicacion del que pide y falta, y en el remoto caso de no acomodarle el propuesto, uno de los dependientes sal-

drá para proporcionárselo buscándolo en otras casas ó almacenes en que lo hubiese arreglado.

Con el consumidor que es casi fijo en comprar y preferir la casa, es necesario corresponder á su confianza con más predileccion que con el ambulante ó volandero.

A el que más cantidad compra, lo mejor y más barato debe dársele para que repita sus pedidos; y á el que compra para revender, con más motivo y esmero, debiera abonársele un descuento de tanto por ciento sobre la suma ajustada.

El dar muestras es útil muchas veces, y otras perjudicial, múdanse las circunstancias: en el caso que el comprador los pida concedánsele francamente por que suelen obrar su efecto siendo de calidad ó colores firmes.

66. El vivo y porfiado dependiente siempre saca partido: su habilidad consiste en penetrar el verdadero artículo que el comprador quiere, que no siempre es el que pide, sin olvidarse de que el mucho rogar suele ser causa de menosprecio; pero el que deja pasar la ocasion no espere ya buen suceso.

67. Ventajosísimo sería el que se estableciesen precios fijos en todo establecimiento mercantil, principalmente en las casas más respetables como hemos visto en inglaterra y en otras partes, pues evitarán el improbo trabajo del ajuste y el desagradable regateo que en España se acostumbra generalmente: siendo tan ilusorio como perjudicial para todos pero especialmente para el comprador, y en tal manera odioso que al comerciante esta costumbre le hace perder mucho tiempo, y le prohibe en cierto modo decir la verdad del precio último del género en las primeras palabras, esto podria remediarse con que las grandes casas adoptasen este moral sistema y lo siguiesen constante y cuidadosamente, pues una vez principiado seria bien admitido del público y

seguro su buen éxito que en breve imitarian las casas de inferior órden hasta generalizarse á todas en breve tiempo, y con crédito del comercio nacional para con otros paises, ¡cuántos engaños se le evitarian al comprador con una inscripcion visible en las tiendas que digese: aqui se vende por *precios fijos*! Este moral sistema honra al que sabe usarlo cual corresponde, pues á su casa puede enviarse á comprar á los ciegos, mudos y personas más sencillas é inocentes con la seguridad de que no saldrán engañadas.

No de lugar el dependiente para que el comprador salga de la casa sin saber el verdadero precio del género, para que si fuere á otra parte reflexione sobre la comodidad y ventajas que el que dejó le ofrecia.

68. No se despacharán varios marchantes á un tiempo sino por su órden, exceptuando los casos en que la necesidad y mucha concurrencia obligare á ello para evitar el que se vayan á otra parte; entónces será conveniente el comprometerlos á todos alternando en despachar alguno de los varios renglones que se piensa necesitan, ya con los que dieren más prisa ó bien con los que manifiesten deseos de impaciencia por marcharse: con esta alternativa se consigue sostener, agradar y despacharlos á todos haciéndoles ver con este proceder el interés y la razon que asiste al comerciante para ello, procurando en tan peligrosa prisa tener los sentidos y potencias claras, para que á un tiempo giren sobre todos los objetos y movimientos que hubiere en el mostrador y quien lo ocupa, que no siempre han de ser personas de buena fé.

69. No se pierdan de vista los efectos ó géneros que el comprador saque á la puerta ó á mayor luz con objeto de escojerlos, verlos, ó mejor examinarlos.

70. Cuando es tan crecido el número de compradores

que á un tiempo tienen ocupado todo el mostrador, la variedad de personas ya extrañas, ya conocidas, la conversacion de las unas, el ajuste de las otras, la solicitud de la que entra, la impaciencia de la que espera, las exijencias de la que marcha, se despide y saluda, la agitacion, la eleccion, la malicia ó la sencillez de las palabras, la calma ó premura en los movimientos y resoluciones, reparos é inconvenientes que es indispensable presenciar, conciliar, proveer y concluir en varios puntos á un tiempo; presentan el vistoso, lisonjero y animado cuadro de la actividad mercantil que exije en los dependientes el cuidado más esquisito, despejo y concision en las palabras, agilidad y desembarazo en obras y movimientos.

71. En los casos del artículo antecedente, es necesario desplegar toda la capacidad, ardides, recursos y precauciones propias del más instruido dependiente, no se contesten más razones que las urgentes, pocas palabras, pero agradables, atentas y decisivas, muestre su vivo deseo de complacer á todos, téngase lo posible expedito el mostrador, retirando del más pronto y mejor modo los géneros que ya no sirvan aun sin doblarlos, y en caso de quedar menudencias sobre él nunca se pierdan de vista.

72. El tarimado ó piso interior de las tiendas deben hallarse limpios, francos y despejados, para que no causen entorpecimiento los géneros ni se ensucien y maltraten.

73. Es una fea costumbre en el dependiente la de mirar con frecuencia ó fijar su atencion en la calle ú otro sitio distinto del en que se halla celebrando un contrato con el marchante á quien despacha, pues no solamente se distrae de su primera y más sagrada obligacion, sino que necesariamente sus sentidos deben estar pendientes de lo que hace, pero jamás obrar maquinalmente.

74. Evítese todo motivo de detencion y torpeza: téngase todo el establecimiento en disposicion y buen órden, conserve en la memoria, recuerde con oportunidad y visite con frecuencia hasta los géneros y precios más antiguos ó despreciables, y para no tener dudas en ningun caso ni tiempo sobre el costo ó estimacion de cada artículo de por si, márquelo con lapiz y con primor en cada pieza y sitio detallado desde el momento que se reciben, con la cifra que tenga en uso la casa, y por si no hubiere adoptado un medio tan útil y tan sencillo que en todo tismpo recuerda á golge de vista el costo ó valor del género, sin necesidad de preguntarlo ni repasar apuntes; indicaremos algunas claves, pues que siendo los números de la aritmética tan conocidos, se formará una cifra equivalente á ellos: dicha cifra se compone fácilmente con un nombre ó palabra compuesto de diez diferentes letras ú otros signos que correspondan á los diez números radicales, por ejemplo:

c. o. n. q. ú. i. s. t. a. r =	m. a. d. r. i. l. e. ñ. o. s.
1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 0. =	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 0.

MIGUELSOBA, ALBÉRCHIGO, RESUCITADO, CONTEMPLAR, CONFITURAS, TRIÁNGULOS. Evitando cuidadosamente manifestar á persona alguna, en cualquiera caso ni tiempo, el secreto y combinacion de la cifra de la casa, pues de ello resultaria el perjuicio de hacer patentes las operaciones de su negociacion; advirtiendo que ninguna pieza de género debe carecer de este requisito, pues no tan solo es útil para los faltos de memoria, sino que es el más breve modo de instruir á un nuevo dependiente que se reciba en la casa, sin que recurra á los libros: previniendo que habrá ocasiones en que convenga alterarlo por haberse divulgado.

Hay casas y pueblos en que es costumbre marcar el precio á que se ha de vender el género prescindiendo de su costo.

Tambien hay países en que á ciertos géneros que exponen en el sitio más público se les señala por número el precio á que se venden, con lo que ahorran ajuste y regateo, y estimulan al comprador con la baratura, hermosura, construccion ó calidad. Este es un contrato mudo por el que se puede comprar y vender sin hablar palabra: esto suele hacerse con cosas sueltas que no necesitan peso ni medida sino lo que está á la vista: no hay tienda en Lóndres que no tenga muestras de sus géneros más notables en los cristales de las puertas y en cada cual su tarjeta del precio á que los vende, bien visibles y armoniosamente colocadas: el que señala y paga compra sin hablar.

75. Cuando se aminore el numeroso concurso del mostrador y solo quedasen pocas personas, procúrese entretenerlas enseñándoles cortesmente artículos diversos, inclinando la conversacion hácia aquel punto que más llamare su atencion, su interés ó su capricho; esto se conoce por el giro de sus palabras, pero húyase de alimentarlas en ofensa de nadie, no se exponga á la crítica de indirecto, no abuse de la consideracion de estas mismas personas ni les sea demasiadamente importuno ni molesto, ni se olvide de que esto se hace para llamar la atencion de los que transitan por la calle, los que observando la costumbre concurrencia de tal tienda, les incita la curiosidad para entrar, y entrada ya la persona, algun fruto debe dejar y si no por el momento congratúlese para lo sucesivo.

76. A toda clase de personas se le ha de hablar y corresponder en su lengua, adoptando el estilo del rango ó categoría que manifiestan: pero si hubiere algunas que carezcan

de atencion y de decoro, al comerciante y dependientes nunca les debe faltar, y ménos la energia en casos determinados.

77. Cuando totalmente quedase desocupado el despacho, dediquense los dependientes en arreglar, doblar y colocar bien en su sitio los géneros desliados, llamando con ellos y con cariñosas palabras la atencion de los que se paran en su tránsito con indicios de querer ver ó comprar, animándolos para que pasen adelante, por que las tiendas desiertas de compradores son de perspectiva muy triste.

78. Las épocas paralizadas ó la decadencia del giro de una tienda, nacen de causas que muchas veces no es posible proveer, más cuando sea inevitable, procúrese el remedio, invéntense recursos para invertir el tiempo con provecho; sino en otras laboriosas tareas y especulaciones, en teóricas ocupaciones huyendo de contraer el decaimiento del ánimo, y aquella pereza, indolencia y desaliento, hijas de la ociosidad y propias de espíritus pobres: los que poseyendo elementos no aciertan á aprovecharlos oportunamente, y cuyos nocivos efectos se hacen sentir entibiando el ánimo para el trabajo, observarán que á medida que se prolonga esta calamidad va amortiguando el gusto, debilitando el ingenio, apagando el estilo, la fluidez en las voces hasta extinguir la aficion para las operaciones del despacho: pero el vigor y la perseverancia de comerciantes y dependientes todo lo debe superar con una asidua aplicacion á la pequeñez de las circunstancias.

Tienda de estátuas puede llamarse á la que con buen y mal tiempo constantemente poco ó nada trabaja, sosteniendo hombres ociosos por aparentar ó esperar néciamente tiempos más bonancibles que tarde ó nunca le llegarán: mala idea se concibe de la capacidad y suficiencia del co-

merciante que en tal estado de consuncion se encuentra.

79. Para alegar dichos males, privese de toda distraccion á los dependientes durante estén en el despacho, deles su jefe el ejemplo de actividad, no descuide la direccion de sus propios negocios con frecuentes ausencias ni atenciones poco productivas, confiando demasiado en la pericia de sus subalternos que acaso se ocuparán en inútiles frivolidades, juegos ó viciosas conversaciones si se ven solos, pues los negocios abandonados en manos á quien nada duele, no pueden tener buen fin.

80. Con amigos, paisanos ó conocidos no se distraiga demasiado, pues la atencion del dependiente debe dedicarse exclusivamente á los negocios de la casa, sin permitir largas tertulias, lecturas ni reuniones numerosas, que en el corto ámbito de una tienda solo sirven para obstruirla y alejar la concurrencia de compradores, únicos productivos.

81. Toda tertulia, lectura ó reuniones permanentes en los establecimientos de esta clase, perjudican notablemente su prosperidad; pues no tan solo distraen la atencion del comerciante y los dependientes que las consienten ó toleran, del objeto que produce su subsistencia, sino que aleja los compradores por que ninguno gusta de testigos criticos que observen sus operaciones en la compra: por tanto, si por su parte no pudiesen evadirlas ó evitarlas por consideracion á los que las componen, procúrese al menos no mezclarse en sus argumentos, dictámenes ó políticas cuestiones, dando mas pabulo con la concurrencia de su opinion para que se hagan duraderas ó permanentes.

82. Todo dependiente está obligado á ocupar siempre la banda interior del mostrador, y no saltar á la exterior sin justa causa ó motivo, y aun esto para cosas peculiares al giro, pero de ninguna manera para satisfacer su curiosidad

con lo que pasa en la calle si no le importa, ni menos para entretener á sus vecinos con preguntas, juegos ni pasatiempos pueriles, por que de estos simples motivos se suelen originar perjuicios de gravedad.

83. No se pierda de vista el establecimiento ni aun por cortos momentos, no puede ausentarse el dependiente para diligencias propias sin conocimiento de su jefe, y esto en las horas escusadas ó de menos ocupacion.

84. El deber más sagrado de un dependiente de comercio es aumentar y mirar por los intereses y prosperidad de su amo como si fuesen cosa propia, pues observando esta conducta algun dia recibirá la recompensa debida á su eficacia, mérito y comportamiento.

85. Propóngase el individuo de comercio adherirse al sistema político de atender y escuchar á toda clase de personas, absteniéndose de contradecir directamente á nadie con su opinion en cualquiera materia que tratare con otros cuando no le perjudiquen ó le sean indiferentes; en todo tiempo conviene conceder la razon á cuanto hablare quien nos favorece aun cuando la necesidad obligare á rebatirlo por destruir su opinion: sírvase para ello del dulce medio de la persuacion con razones inofensivas de tal fuerza que se convenzan por ellas; pero con cierta amabilidad que á un tiempo se atraiga su afecto y consideracion: la astucia cuando ha agotado sus argumentos suele condenar al ridículo todo lo que no puede contestar sériaménte: la benignidad quiebra el filo de la contradiccion, y la humanidad extingue el fuego de la enemistad.

86. Nada le causa más perjuicios al comerciante que una palabra negativa; la contestacion de un *no hay* ó un *no tengo*, acompáñese con la esperanza y agregado de que se espera por haberse acabado, pero dígase si se tiene seguridad

de que habrá en breve el género que le solicitan, y para la primera ocasion que se le vuelva á ofrecer, pues esto suele evitar el que se vayan á otra parte. El que á otros desmiente se hace enemigos de ellos.

87. Es muy oportuno el nombrar al comprador por su nombre en el contrato, y en caso de no recordarlo ó saberlo póngase cuidado en recojerlo cuando otros le nombraren reproduciendo con oportunidad en la persuacion y ajuste de precio ó calidad del género para inspirarle mayor confianza.

88. Renúnciese la costumbre de ajar, denigrar, poner faltas ó despreciar los géneros que el marchante llevare comprados de otra casa: obsérvese esta máxima igualmente con los géneros ó muestras que un corredor ú otro cualquiera propusiere para enajenarlos: estos son recursos conocidos y miserables que al momento demuestra la idea que se lleva, y no puede menos de redundar en menosprecio del que pone mal corazon.

89. La economia bien entendida siempre es útil y laudable aun en las cosas más mecánicas ó tribiales, como hilo, luz, papel y demás adherentes anexos y peculiares al uso y necesidades de un esmerado y decente establecimiento, pero en tal disposicion, que no se deben escasear por ridiculez, pero tampoco desperdiciar sin provecho, porque el exceso nadie lo agradece y si perjudica.

90. No es cosa nueva en los establecimientos públicos aparentar á la vista más surtido de géneros y renglones, aunque sea moderado y proporcional por su mañosa colocacion; como tampoco es nuevo volver á sacar una ó repetidas veces el mismo género que han desatendido y despreciado con repeticion, agradando ya despues por conceptuarlo diferente en mejoria siendo el mismo; suspicacia mercan-

til que paga la curiosidad general de personas impertinentes y deseosas de ver mucho sin decidir ni aventurar la compra hasta confundir con su capricho la falta de inteligencia.

91. La formalidad y la consecuencia son las más bellas cualidades que califican al individuo de comercio, y aun por especulacion y propia conveniencia son apreciables en todos los hombres, por que ellas los hacen puntuales en las promesas, reconocidos en los favores, consecuentes y fieles en la amistad y en sus contratos mútuos; pero nadie obtiene más fruto de su posesion ni más pronto que el comerciante, haciéndose grato para sus amigos, amado de su familia y apreciable para cuantos lo traten ó conocen, y todos le respetan y á él confian sus secretos: lo contrario sucede al hombre sin palabra, al que se retracta ó vuelve atrás de sus pactos con frecuencia y facilidad, y al informal ó chismoso que no cumple los hechos solemnemente, todos le consideran por hombre despreciable y de mala fé, discolos, cabilosos ó pleitistas, que no se conocen á si mismos ni á sus propios intereses.

92. A quien de tí se fia, no le engañes: á quien te entrega su confianza y se pone en tus manos, corresponde con generosidad: nuestro propio interés nos aconseja corresponder á la confianza que en nosotros deposita aun el mismo desconocido, todo abuso es fatal para el que lo hace: á las clases de ilustre categoria se les ha de distinguir con trato más delicado: es utilísimo el darle las gracias al comprador despues que se le ha despachado; este reconocimiento es tan justo como obligatorio hácia aquellos que prefieren entre otras muchas la casa para efectuar sus compras, y que continuamente fomentan al comerciante con su frecuencia en ellas; este debe desengañarlos é instruirlos en la verdad, y en su buena ó mala eleccion de gé-

neros; hagaseles todo el favor posible sin perjudicarse en precios ni en calidad de lo que compraren para que nunca formen agravios; teniendo entendido que esta noble conducta es la base más segura para acreditarse y aumentar las relaciones: jamás se abuse del poco conocimiento del consumidor en la compra, puesto que nos acarrearia su eterno desprecio ú olvido, é influiria para con sus amigos y relacionados animado de una justa venganza.

Es condicion tan natural y generosa el atender, servir y complacer á las personas que de buena fé se prestan á nuestro arbitrio, que hasta es repugnante y odiosa la idea de todo engaño: nunca se de motivo para que nadie se arrepienta de la confianza y sinceridad que en nosotros depositaron.

93. Todo comerciante y dependiente tiene obligacion de aumentar y conservar las relaciones y conocimientos que sean útiles ó favorables á la prosperidad de su casa, sin dar nunca motivo fundado para que formen quejas de nuestro ingrato proceder: ganar voluntades y conservarlas, son dos principios mercantiles que no deben olvidarse, dando ocasion para romper los lazos de una amistad encadenada por largo tiempo: prevéase todo accidente de desavenencia para cortarlo y transigirlo con tiempo, á fin de evitar las funestas consecuencias de la malicia ó de sus efectos.

Las prendas cortadas y separadas que el pobre comprador dejare en depósito para pagarlas por plazos, deben contener dentro el nombre y direccion de la persona, la fecha en que las dejó y el tiempo que fijaren para llevárselas, porque transcurrido un doble, el tiempo las hace antiguas y la polilla ó manchas las inutilizan, este perjuicio con el dinero dado á cuenta debe sufrirlo el que no cumplió lo convenido, este sistema es muy útil para el comprador sin muchos medios, y se funda en la confianza del comerciante.

94. Si el dependiente de comercio desea adquirir la ciencia, la confianza y seguridad que sus operaciones mercantiles exigen, debe prestarse á sus penalidades con un expíritu deseoso de aprender, atento y dócil desde su niñez, por lo que es necesario dedique toda su atencion y cuidado para conocerlas radicalmente, mandarlas, practicarlas ó precaverlas con aquel acierto y madurez que nos enseña la experiencia, pues que estas disposiciones se convierten en beneficio suyo.

95. Un buen dependiente de comercio debe estar en todo; debe advertir ó recordar á su principal, complete y no descuide el surtido de la dependencia, reponiendo con oportunidad aquellos renglones que constituyen el crédito de su giro y llegaren á consumirse, advirtiéndole de las clases y precios que mas conviene reponer para su mayor producto y pronta venta en el despacho segun sus observaciones, procurando no se carezca nunca de aquellos artículos más necesarios al consumo y costumbres del pais si el capital lo permite: las grandes cantidades de un solo artículo obstruyen á veces los negocios de una casa, y al contrario pocas pero de géneros diferentes facilitan el menudeo y más utilidad por la repeticion de ventas varias: es bien sabido que con un surtido incompleto jamás puede adquirirse gran popularidad y concurrencia. El precio de los géneros sube ó baja con arreglo á su abundancia ó escasez cuyas circunstancias deben aprovecharse. El comerciante con capital y crédito puede contar por segura la entrada de géneros y efectos: pero la venta ó salida de ellos puede demorarse horas, meses ó años, por lo que á estas conjeturas debe igualmente arreglar el cálculo de sus ganancias.

La casa que vendiendo poco quiere ganar mucho se engaña y desacredita: la que vende mucho y gana poco al

contrario, es muy probable que más pronto haga mayor y más segura fortuna si á su aplicacion añade la economia; con esto ganará en la competencia de otras casas que no lleven tal sistema: el que con poca utilidad se contenta, más efectos vende, y el que más vende más gana, por la repeticion de actos y multiplicacion de operaciones, siempre en escala progresiva.

Si el dueño de un establecimiento mercantil es aplicado, contenido y sobrio, es muy regular que los operarios que emplea en él sacarán iguales virtudes: pero si el dueño es distraido, gastador ó pródigo, sus dependientes no podrán ménos de contraer ó participar algo de sus errados pasos, por la propension natural que todos tenemos á imitar lo malo que á la vista nos sirve de modelo, y por el cual suele nivelarse la ulterior conducta.

Siendo tan incierto el éxito de los negocios mercantiles, el comerciante en sus empresas y proyectos árduos, debe consultar con sus dependientes y escuchar con átencion sus reparos y observaciones antes de decidir ó resolver ciertos negocios.

QUINTA INSTRUCCION.

Precauciones para evitar robos, engaños y malicias contra el comerciante.

96. En la calma y en la actividad de los negocios servirá de Norte al individuo del comercio la desconfianza que inspiran las máximas siguientes:

El agradar al marchante para que no se extravie y el sostener constantemente la àsidua aplicacion que reclaman las operaciones mercantiles del establecimiento, el estudio especial del carácter de las personas con quienes se tiene que tratar para dirigirse con acierto, son atribuciones privativas de todo dependiente, pues con ellas acredita el interés y celo que se toma en los negocios cuya parte ó manejo le tiene confiados su principal ó superiores: estos por sus vastos cuidados, empresas ó cavilaciones, se hallan más próximos á padecer yerros, omisiones y descuidos; por lo que necesitan de su apoyo y observaciones, sucediendo con frecuencia en la venta y cuentas que actúan olvidarse de cargar, cobrar ó equivocarse con perjuicio acaso la mejor partida, por

estar preocupada su imaginacion con atenciones de otra especie.

97. La escuela del mostrador es ilimitada; su ciencia penetrar los pensamientos, precaverse de la malicia y hacer frente á las pasiones, verlas venir, contenerlas, dulcificarlas y aun sacar partido de las gentes peligrosas de la sociedad; pues los que se entregan á la confianza siempre son engañados.

La astucia y el disimulo son aquellas perniciosas habilidades que suele emplear la gente ociosa y vagamunda, pervertida, disoluta ó de falaz industria, muy abundante en las naciones pobres y ciudades grandes que fueron ricas, para conseguir sin trabajar una felicidad expuesta, odiosa y precaria, á costa de los descuidos de la honradez, y siempre en perjuicio de las clases pudientes y laboriosas, y con escándalo de la sociedad entera: mucha parte de esta clase se levanta por la mañana con el cuidado de saber cómo harán para comer aquél dia; pero entre estos individuos hay unos más diestros que otros, y la ratería, la estafa ó el robo, es un oficio para ellos. Por tanto, se recomienda una perfecta y disimulada desconfianza en todo y por todos en general. Las clases y calidades de las diferentes telas son varias, y aunque procedan de una propia remesa ó fardo y sean de un mismo nombre, puede haberlas anchas y estrechas, superiores, finas, entrefinas, medianas, ordinarias é inferiores: así como la pieza de un género puede ser grande ó pequeña, de más ó ménos varas de tiro, igual ó desigual en su tejido é hilado. Inspecciónense, mídanse ó pésense inmediata y prolijamente todos los géneros que se compraren ó recibieren de nuevo para cerciorarse de si su calidad, cantidad, igualdad y limpieza, son en el interior conformes con la superficie que muchas veces deslumbra y suele ser engañosa por

tener el centro adulterado, desigual, con averia, defectos y otras faltas que reclamadas con tiempo, pueden indemnizarse antes del pago y despues es más dificil: lo comprado al por mayor examinese hasta el fondo para precaver engaños: desconfiese de la baratura con que ofrecen algunos articulos ciertos vendedores poco respetables, sin responsabilidad ó desconocidos, que á trueque de hacer su negocio venden gato por liebre, ó cosa de hurtada procedencia.

Aunque no hay punto de semejanza en la presente época y la del célebre poeta Lope de Vega, no podemos ménos de recordar que en todos tiempos hubo vicios, virtudes y sagacidad, como lo prueba en su comedia titulada *El Anzuelo de Fenisa,* con los siguientes versos:

Si bien recuerdas harpía.....
Con artificioso anzuelo,
Luto y lágrimas fingidas
Dos mil duros me robaste;
Mas mi industria vengativa
Supo cobrar su dinero,
Valiéndose de ti misma.
De mi almacen por cobrarte
Dite las llaves, encima,
Registrale á tu despacio,
Y buena pro, hasta la vista.
Cajas con papel de estraza,
Muy aseadas y limpias;
Seis varas de tafetan,
Te mostrarán por encima.
¡Qué de pasas, qué de arroz
Te recrearán la vista!
Mas por debajo hay granzones,
Palillos, trapos y chinas,
Los paños y terciopelos
Son de fábrica esquisita;
Mas sirven de tapaderas
De asquerosas algofifas;
Sin recurrir á la fuente
Tienes agua para dias,
Que las pipas de agua son;
De aceite en una hay diez libras.
De un gran polvo de ladrillo
Botes llevas, cuantos pidas
Con dos dedos de tabaco
Para tu regalo arriba:
Tres mil duros me prestaste
Pues dos mil te dí, enemiga,
No es mucho por mil que restan
Para este cambio me sirvan
Si tu en cada ciento, treinta
Por tu ganancia querías,
Yo con cincuenta por ciento,
He asegurado la mia,
Y mentiras cobrarás,
Pues has vendido mentiras.

—

98. Ningun dependiente inesperto tiene facultades para cambiar monedas por favor.

99. Ninguno se halla facultado para admitir un género despues de contratado y vendido, á excepcion del principal ó superior.

100. Si al poco tiempo de haber salido la misma persona devolviese el género que compró por haberle encontrado alguna falta ó defecto que no se tuvo presente, examinese su condicion y corrijase en justicia; mas si se conociese que por ya no ser análogo ó haber variado la idea de su aplicacion se empeñase el marchante en devolverlo, al principal ó quien le represente corresponde la defensa, y conciliando las circunstancias del caso procúrese no disgustar á nadie en cosas de poca monta, dándole otro en su lugar si se creyese oportuno; más si el género que devuelven hubiese sufrido desmejoras por haberlo ajado ó maltratado considerablemente, y despues de terminado el propio dia de la venta, nunca se debe admitir aunque propusieren su permuta por otro, pues que cambios sin añadir nuevo interés por la desmejora, originan perjuicios siempre, porque aumentan el número de las maulas, y con el nombre de retazos ó pedazos, llevan consigo el descrédito, perdida su vista, mérito y primer valor, haciéndose ya difícil su venta desde el momento que se cortaron de la pieza y para entregarlos se les dieron los dobleces de costumbre. Todas estas razones concurren para no recibir un género ya vendido; empero hay ciertos casos en que la temeridad se resiste y nada basta para convencerla, por lo que es necesario escudarse con la prudencia, valiéndose de buenas y convincentes palabras para moderar la sin razon y rechazarla, y por ningun título se recibirá lo que devuelve una persona indiferente, á ménos que no lleguen ya casos forzosos en que sea conveniente evitar toda contestacion desagradable y escandalosa midiendo las circunstancias de las personas para no dar causas de romper relaciones de amistad que pudieran ser útiles para otros fines; y aun cuando este compromiso obligare á recibir lo que devuelven, estimúlese para que lleven

otro efecto en su lugar, procurando ante todo observar, medir y reconocer si es el mismo género que se le habia despachado, y si el defecto que le suponen encontrado ó la desmejora puede presumirse que la hayan experimentado en poder del comprador á fin de precaver todo fraude; sosteniendo estos accidentes y contiendas con la tranquilidad, serenidad y sosiego que se requiere de parte del comerciante, para templar el carácter acalorado de la cuestion y de la negativa que suele exasperar y agitar á personas pertinaces. La experiencia nos enseña que la moderacion ó el silencio suelen ser los medios para calmar y hacer insensibles los disgustos de tales ocurrencias. En algunas ocasiones conviene despreciar interiormente las necedades con que se producen ciertas gentes caprichosas ó mal criadas, no valiendo la molestia de contestar á sus terquedades, porque si el comerciante ó dependientes tambien se obstinan en combatirlas ó reprimirlas, por medio de otras necedades aun más fuera de propósito, solo se logrará aumentar la violenta duracion de la disputa: con personas de este carácter, en teniendo la cabeza caliente y exaltada la bilis, y cuando la efervescencia de su imaginacion las arrastra, y el interés ó el espiritu de contradiccion las posee, es en vano pretender reducirlas á la razon con reflexiones, cuya precision y fuerza no se hallan en estado de comprender: hay personas tan peligrosas, obcecadas y enredadoras, que por una tribialidad, por una sencilla causa entablarán un pleito ó demanda judicial con razon ó sin ella, solo por causar daño y saciar su saña y vengativo encono: con tales gentes en vano se agotarán los más claros y sólidos argumentos para que brille la verdad, pues no la entenderán ni la escucharán ó tratarán de disfigurarla, fijada su atencion sólo en el objeto que les interesa, son inaccesibles en estos

momentos de arrebatada crisis, á todo lo que no favorezca su modo de pensar, su terquedad ó su capricho. El amor, el interés y el odio, suelen desfigurar á la verdad, á la razon y á la justicia; pero el más generoso de los hombres es el que no se irrita respondiendo.

101. Cuidado con las equivocaciones en precio, medida y cuentas: los que se hallen desocupados observen al que trabaja, y recuerden con oportunidad todo perjuicio que noten; tenga asiento el dependiente para todas sus operaciones; no sea inquieto, impaciente, bullicioso ni disputador, no vacile en sus obras para en ninguna ocasion quedar con dudas ó con recelos; y si por evento se recordase algun yerro pasado el acto, no se oculte por temor, aunque el marchante esté ya ausente, y siendo desconocido, un diestro y sagaz dependiente, indaga, pregunta y rastrea hasta averiguar su paradero, á fin de remediar el perjuicio que su silencio y ocultacion produjeran, y no se avergúenze al declararse, pues todos los hombres yerran, jamás se confie en virtudes ni conciencias aparentes y desconocidas para la restitucion; pues cosa que redunda en provecho propio é impune por culpa ajena, ni puede ser agradecida ni tampoco restituida, y siendo en cosa importante evitará la vista y la ocasion de que se le recuerde; esto bien observado dará honor al dependiente.

102. Si los casos designados anteriormente acaecieran en ocasion de haber mucha concurrencia en el despacho, es del cargo de los dependientes el pacificar con razones y tono agradable ó dulce toda contienda y demorarla, persuadiendo al motor para que espere hasta que desahogue el despacho, para la explicacion y transaccion de lo que reclama, pues siempre es mejor el reprimirse que el arriesgarse á reñir; lo primero, porque lo esencial es vender; y

lo segundo, por que tal vez la misma agitacion que producen tan desagradables ocurrencias, nos priven de observar aquel cuidado y prevenciones necesarias para libertarnos y precaver la malicia, la iniquidad y las asechanzas que tal vez en el acto otros pretendan aprovechar y reproducir.

103. La infundada satisfaccion y familiaridad que suelen tomarse ciertas personas, obsérvese con desconfianza como preludio de otros fines: no todos se presentan para comprar, y sí muchos para catequizar á la juventud: en esta se suelen ver manos, tocamientos y acciones atrevidas, que prescindiendo de todo decoro y circunspeccion y escudados con su disimulo al enseñar el género, se propasan á demasías que suelen comprometer con escándalo el honor de la casa más respetable.

104. La poca singularidad con ciertos parroquianos, suele ser buen medio para evitar el que nos pidan fiado: el tramposo siempre engaña al codicioso, por que aquella, el dar valor y oido á supérfluas conversaciones y lisonjeras palabras son el flaco por donde pretenden atacar, y cuidado á quien se fia, porque es máxima general pagar y cumplir bien en la primera cuenta, faltando y recargando en las sucesivas.

Así como hay sectas que profesan ciertos principios, existen en los pueblos gentes que se acostumbran á olvidar sus palabras y faltar con facilidad á sus compromisos; que confunden y enredan las obligaciones civiles más claras para sacar provecho de estos ensayos de reprobada infidelidad. Los tramposos adquieren cierta serenidad para hacer ilusorios antiguos pactos, y sus palabras de presente no son más que un juego ridículo con que apuran el sufrimiento de los unos y abusan de la credulidad de no pocos; son gentes en una palabra, que saben adornar las situaciones más ó

ménos prósperas de la vida para convencer el ánimo desprevenido de aquel con quien tienen necesidad de otorgar un contrato. Los hay tan maestros que preparan los gestos, acomodan las acciones, alzan ó bajan el tono de la voz, suelen tartamudear cuando ensayan la descripcion de un finjido contratiempo, tienen lágrimas estudiadas que dejan correr, como si la desgracia los hubiese para siempre abatido.

El embuste es un poderoso auxiliar de los tramposos, llegan á creerse á sí mismos y juzgan haber cumplido sus deberes cuando los traicionan.

Fecundos en el decir, los tramposos adquieren una celebridad que los hace respetables; despues de dilapidar ajenas fortunas, tienen delante el cuadro de los destrozos de algunas familias, y les merecen solo una mirada de indiferencia.

Si la educacion de los tramposos es descuidada, lo que sucede comunmente, aspiran á demostrar su situacion actual con acciones que ocultan un féisimo manejo. Prostituidos para con la buena fé pregonan honra que no tienen, y se convierten en regeneradores de buenas costumbres. Si los vicios y las virtudes no se heredan, es bien cierto que hay personas que infundan estas máximas deprensivas á su descendencia, como el más precioso patrimonio.

105. Ningun dependiente puede fiar cantidad alguna sin limitada órden de su jefe ó superior, y aun estando autorizado, solo deberá hacerlo con personas de conocidos bienes, responsabilidad, honradez y que gocen ya de la confianza del principal, pues de lo contrario es de cuenta y cargo del dependiente el cobrar ó reintegrar con su sueldo á la dependencia la cantidad que fiare: en el fiado por lo regular suele perderse marchante, amigo, género y dinero.

Tambien es de su obligacion observar é inquirir constante

y cuidadosamente la conducta y situacion actual de cada uno de los deudores; el libro y estado de las cuentas respectivas é individuales, arroja suficientes pruebas para conocer las relaciones que conviene cortar ó sostener: el comerciante al fiar sus géneros debe asegurarse con un documento de quien los recibe, para que en lo sucesivo lo reconozcan y no se niegen al pago: no debe fiarse á hijos de familia ni á mujeres casadas sin conocimiento y órden firmada del consentimiento de sus padres ó de sus esposos, el que asi no lo hace obra sin tino, y ante la ley no se escuchará su reclamacion si estas no cumplen ó niegan.

Desconfíese de corresponsales y compradores al por mayor que pidieren fiada una gran suma si hay sospechas de atraso, por que muchos acreedores y pocos bienes, próxsima quiebra: su anterior crédito y actuales súplicas, plegarias ó pomposas promesas, son peligrosas.

106. En las horas escusadas de invierno y de verano se ocuparán los dependientes en limpiar, sacudir, colocar y renovar el aspecto y posicion de los géneros que hubiere en la dependencia.

Los efectos de lana es conveniente removerlos á menudo, sacudirlos y limpiarlos con escobillas de rama fina á fines de Agosto ó principios de Setiembre, por que las polillas que en ellos se aniden son muy nuevas y fácilmente se desprende en este tiempo la semilla que han dejado las viejas convertidas ya en mariposas: varios remedios hay además para preservar las telas de lana, pluma ó pelo; pero entre todos es el más fácil exponerlas con frecuencia al aire, esparcir pimienta machacada, humo ó polvo de tabaco, alcanfor ó soliman en polvo, en donde se encierran para guardarlas. Examinense en estas horas los libros para instruirse en el metodo de llevarlos y advertir cualquiera yerro involunta-

rio que se observase en los apuntes en detrimento del marchante, del corresponsal ó de la casa, para salvar toda omision; pues con estas ocupaciones ó la lectura, se alejan la distraccion y el sueño tan perniciosos á una tienda en estos tranquilos ratos, sin olvidarse de lo que se dijo de limpiar diariamente un estante ó casillero á lo ménos y por su órden.

107. Toda enajenacion de los sentidos en estas horas es peligrosa, y mucho más para aquellos géneros que se hallan colocados fuera del mostrador y expuestos á la vista y contacto del transeunte, corriendo el mismo riesgo aquellos que ocupan los estantes cercanos al mostrador, ó los que puedan alcanzarse con la mano desde afuera, pues aunque tengan encima los más pesados ó voluminosos siempre se hallan expuestos á sufrir esta clase de sorpresas. De palos largos con gancho ó de anzuelos bien colocados en la punta de una cuerda con peso suficiente en ella, se han valido mil veces para robar un almacen por sus rejas ó balcones y ventanas con suma facilidad: si están cerradas se precaven tambien incendios.

108. El refinamiento del trato social en las grandes poblaciones, forzando los resortes individuales de la ambicion y del egoismo, dejan desnudas estas pasiones ó cuando más cubiertas con un velo transparente, que se reviste muchas veces á la mirada escrutadora del comerciante experimentado; pero las formas elegantes con que todo se disfraza, la amabilidad en el trato, la dulzura en las expresiones, suelen ser puros adornos de convencion en los cuales nadie cree más que los incautos hasta que en poco tiempo tambien estos reciben lecciones de desengaño.

Los encargados en el despacho de un mostrador jamás deben deslumbrarse con lujosas apariencias, pues ya hemos

dicho que la sociedad se compone de muchos y diversos miembros, clases y categorias fáciles de distinguir cuando el artificio y la hiprocresia eran desconocidos, cuando los vicios y las virtudes se calificaban por el oficio, cuando la variedad de rangos y condiciones en la sociedad no competian por confundirse ó mútuamente rivalizarse, pero hoy la codicia y la injusticia llevan el rostro encubierto con agradables disfraces: por tanto la más prudente desconfianza debe presidir en todas las operaciones del giro; hay personas que anteponiendo su calidad se presentan revestidas con el carácter de la dulzura, de la educacion, de la integridad y la buena fé, tal vez abrigando dañosas intenciones ó un corazon infame y desmoralizado; asi como otras de no lisonjero aspecto serán sencillas é incapaces de toda villania; más como esto no pueda penetrarse por no llevar escritos en la frente sus pensamientos, de todas se debe recelar hasta no conocer su fondo en largos y repetidos tratos, si bien acontece ser hoy malo el que por largo tiempo fué bueno en ellos, para no equivocarse sígase la máxima de corresponder á todas con precaucion y politica. Hay por ejemplo un sujeto con trazas de caballero, y lo que es más con trazas de hombre de bien, que vive á costa de los infelices tenderos y comerciantes al por menor. Llega nuestro hombre á hacer estrecha amistad con un humilde mercader, que por las miserias humanas se honra con tan noble adquisicion, y á poco tiempo, entrega á su protegido, como él dice, dos ó tres onzas, con encargo de que se las guarde hasta que le vayan haciendo falta. El infeliz tendero se vuelve loco con esta notable deferencia del señor, y reserva en el sitio mas seguro de su casa el capital que se le encomienda. El caballero de industria va pidiendo en seguida algunas cantidades, hasta que excede un doble de lo que depositó,

exceso que el guardador suministra unas veces en agradecimiento, otras veces en compromiso, otras en fin, por vergüenza de decir á su ilustre amigo que se habia acabado el fondo, resultando de aquí que á merced de dos ó tres engaños por mes, malgasta el popular estafador lo que los infelices tenderos han adquirido con mil afanes.

109. Es obligacion de todo dependiente el indagar y conocer á ciertas gentes que generalmente son tenidas por soplonas, infames ó estafadoras.

110. Regularmente en la hez del pueblo ó en las clases infimas de la sociedad, es donde en mayor número sobresalen vagamundas personas de este mal vivir, y entre ellas algunas de costumbres y habilidades tan depravadas, que exclusivamente fundan su subsistencia en el fraude, en la estafa ó en la rapiña, pero por medios tan sutiles y refinados que la más acrisolada malicia no podrá concebir ni precaver: seria necesario ser tan sagaz como la misma astucia para poder dar noticia de todos los recursos y estudiados resortes de que se valen para conseguir sus fines, y aun con esto nunca se lograria el apurarlos; por lo que en tales materias no pueden prescribirse reglas fijas, por que rara vez acontece experimentarse dos casos de gravedad que se presenten bajo iguales circunstancias ó con una misma naturaleza; pero sin embargo, daremos una idea de aquellos que en nuestros dias se han reproducido con más frecuencia y como resabios de una moral corrompida.

111. Cuando se reciba un dependiente nuevo en estas casas no faltan personas que lo observan cuidadosamente con el piadoso fin de poner á prueba su pericia en la profesion, y si lo encuentran visoño, procuran acometerlo buscando las vueltas y la ocasion de encontrarle solo en el despacho, al que se presentan maliciosamente revestidas de

una afectada inocencia con el fin de engañarlo ó robarlo más dulcemente: muchas solicitan y cultivan el trato y la amistad de los operarios de un mostrador con estas mismas ideas hasta que logran su objeto; la confianza no las conoce, pero la malicia los penetra.

El robo en muchas poblaciones se halla aislado ú organizado por sociedadas que le constituyen en una profesion cuyo aprendizaje comienzan niños desnudos y sucios bajo la máscara de mendigos que frecuentando los mercados é infestando los sitios públicos pronto se inician y distinguen en el arte de los pillos y truanes, luego ascienden á rateros, despues pasan á salteadores, bandidos y ladrones y al fin concluyen en malhechores y asesinos.

112. Son varios los resortes de que se valen, y varias las circunstancias en que los mueven; entre ellas merece particular atencion el cuidado que al descuido pone aquella clase de personas en hacer resbaladizos ciertos géneros dejándolos caer hacia sus piés suavemente para cojerlos y ocultarlos con su ropage si la ocasion y la pericia los desapercibe.

113. Los efectos finos y de poco volúmen como batistas, encages, estopillas, medias, cinteria y pañoleria de seda, blondas y efectos menudos de poco ruido, suelen desaparecer por aquel estilo en los establecimientos de ropas; pero en las droguerias, perfumerias, almacenes de quincalla, merceria, libreria, plateria y modas, como efectos de más sonido aunque más sueltos y mecánicos, pueden ocultarse con la mantilla ó bolso de manos preparados para el intento y próximos al sitio donde se les muestran tales géneros que imanizados por un pañuelo suelen hacerse inseparables contra la voluntad de su dueño. Los almacenes de comesti-

bles no sufren tantos robos por el menor valor, ruido y más volúmen de sus efectos que no codicia el ladron.

Entre los diferentes métodos usados para el robo se han observado las taladros grandes ó pequeños en almacenes, buques, pipas, sacos, fardos, etc., para introducir tubos, cañas huecas ó canutos, por cuyo medio suelen desaparecer considerables cantidades de granos, caldos, aceites y otros efectos con el más insensible disimulo.

De los robos con violencia, heridas, muertes á mano armada, aislados ó en cuadrillas, no es de este lugar ocuparnos, pues la justicia debe conocerlos y perseguirlos como encargada de garantir los bienes y seguridad individual del honrado ciudadano.

114. Todas las operaciones del mostrador exijen la más esquisita vigilancia: un dependiente perspicaz puede conocer la malicia y naturaleza de las acciones por las palabras, semblantes y movimientos que preceden, y por ellas precaverse ó dirigirse. Cuando dos personas que vienen juntas, y ya de acuerdo con el plan de sustraer alguna cosa de la constante vigilancia del comerciante, y quieren burlarla, suelen verificarlo dedicándose la una á distraer su atencion anteponiendo su presencia y sus palabras para proteger á las operaciones falaces de su prevenida y diligente compañera.

No debe darse gran fé ni á riñas, tumultos ó quimeras, ni á ciertos accidentes súbitos convulsivos y de gravedad en las apariencias que podrán muy bien ser premeditados y fingidos.

No será una sola vez la que la estrategia dramática y criminal de ciertos afamados caballeros de industria, pongan en conmocion á pueblos, ciudades y provincias, donde nadie se considere seguro si tiene oro, y para los cuales nada

hay dificil ni irresistible, sea de dia ó noche, en la soledad, en las tertulias ó en los festines, donde sabrán representar el papel de todas las gerarquias revistiéndose indistintamente de obispos, generales, correos, marineros y menestrales ó titulándose duques, condes ó marqueses sin que nadie pueda sospechar el que dejen de ser táles los que con tanta elegancia y maestria ejerzan sus gracias ante las más cultas sociedades cuyos más poderosos miembros serán su idolo predilecto hasta encerrar sus talegas en la estrecha red que tan diestramente tendieron,

115. No debe fundarse una ciega confianza de aquellos casos en que dos ó más personas despues de haber comprado un género á toda su satisfaccion, pretestan la imposibilidad de llevárselo en aquel momento por faltarles el dinero que vanamente buscan, registran y al fin aparentan el involuntario olvido que entonces les ocurre de habérselo dejado en casa: la urbanidad exige siendo personas visibles, el ofrecerles se lleven el género y remitan luego su importe, y cuando son conocidas, no solo se permite esto, sino que aun se les debe ofrecer dinero para lo demás que les ocurra: pero puede acontecer con personas desconocidas el que despues de haberse agradado y finalizado la compra, presenten astutamente el inconveniente ya indicado, con aquel colorido de verdad, de sencillez y de rubor por olvido tan impensado comprometiendo la cortesania del comerciante para que les permita llevársela: si encuentran docilidad, ya consiguieron su intento, si encuentran indiferencia ó disculpas, duplican sus esfuerzos y seguridades y aun presentan rehenes que al parecer garantizan lo comprado, mas estos suelen ser engañosos y no hay que fiarse si es otra persona la que queda retenida como para mayor seguridad hasta que traiga el dinero porque hallándose prevenida maliciosamente, ella se

evadirá con cualesquiera pretesto en la primera coyuntura que se le muestre con la tardanza favorable, frustrando aquella esperanza. Tambien debemos recomendar al comerciante sea explícito en sus razones, prudente y discreto en las opuestas ocurrencias: él debe ser franco y generoso con el comprador que lo es y que confiado en el justo valor que se le ha pedido, lo entrega sin recelos de sufrir recargos, por que si se llega á averiguar que el propio género se vendió á otro comprador más barato, hará del amigo un enemigo. El que de modo alguno admite disculpa es aquel mal comerciante que con su poca exactitud en peso, medida ó cuentas, se deshonra y desacredita tan pronto y fácilmente como se averigua. Este baldon afortunadamente es muy poco comun en las altas ó respetables casas mercantiles que más que las otras conocen el precio de la buena fé.

El deseo de vender suele estimular á los operarios de un mostrador para hacer mil necias ofertas por pura política y cumplimiento y más en España que en parte alguna, si bien en todas hay personas sin aprension que las aceptan á pocas instancias, así como otras las creen y reciben lo prometido como un obsequio que se les tributa de buena fé; para evitar tan ridículos compromisos, será cauto el comerciante en prometer lo que ofrece de mala gana ó por la estúpida costumbre de pasar por caballero generoso: pues si le cojen la palabra, ó tiene que cumplirla, ó ha de sufrir el sonrojo de su pedantería é imbecilidad.

116. Inspira una justa desconfianza aquel marchante que en la eleccion de diminutos efectos revuelve, cambia, está indeciso, no hace otra cosa que palpar maquinalmente mirándonos al semblante para que vacile nuestra atencion que no debe separarse del género y de sus manos, porque su indeterminacion es sospechosa. La demasiada confusion de un

establecimiento, suelen algunos aprovecharla para deshacerse de monedas falsas especialmente en periodos y sitios de poca luz.

117. Un abanico, un pañuelo mañosamente extendido y la destreza de manos, suelen servir de capa para burlar nuestra confianza y buena fé; por tanto, obsérvese con prevencion al comprador que pidiere varios artículos á la par y que aun sin mirar los unos, pide otros y otros, exigiendo que se le vayan dejando todos para escojer sobre el mostrador; lo cual induce á creer una siniestra intencion para distraernos: por lo mismo, procédase con recelo, cuéntese lo que se saca y deja, obsérvense los más leves movimientos; aunque mucho mejor fuera el sacar y finalizar el ajuste de cada artículo por su órden, dejando diáfano el mostrador ó con lo preciso solamente.

118. Si se observa malicia en acciones, palabras ó movimientos, procúrese penetrarla, desviese un poco el género, evítese el que se arrimen demasiado ó se recuesten sobre él, no tan solo por que se aja, sino porque esta confusion favorece sus designios en nuestro menor descuido, por atender á otras personas.

119. Si por una culpable distraccion llegase á faltar alguna pieza de las sacadas sin haberse advertido movimientos sospechosos en la persona compradora, recuérdese si se presentó con compañera y esta se ha marchado con cualquiera pretesto; en este caso mírense y remírense con disimulo las personas que aun quedan, si bien es inútil el recobrar lo perdido ni ménos justificarlo por haber ya volado la que se llevó la presa, quedando la que hizo el robo con la sutileza más admirable.

120. Los periodos ya designados de una extraordinaria concurrencia, son tan propicios para el que medita engañar-

nos, como contrarios para evitar los engaños: la posicion del comerciante tan pública como delicada, exije en aquellos casos toda la madurez y entereza de que es capaz para que nadie frustre su perspicacia; suele vacilar esta, cuando no puede dirijir ni exponer sus sospechas á persona determinada para averiguar el fraude que experimenta y cometido en el momento, por lo que la menor indiscrecion en sus palabras ó aventurados juicios pudieran comprometerlo: en tal conflicto lo observa el sagaz autor del hecho, y no hay resorte que no mueva para sincerarse alejando de sí toda sospecha, y aun cuando pueda justificarse y descubrirse la maldad por evidentes pruebas, no perdona estratagemas, lágrimas, turbacion, disculpas y protestas para vindicarse si le cojen en el robo ó con el robo: pero toda vez que el indivíduo que lo hizo conociese que el comerciante titubea en su juicio ó vacila en fijar su reclamacion por ignorar el verdadero autor, este, acaso estará aun presente y será tal vez el primero en acriminar el suceso con admiraciones, ademanes y palabras para mayor confusion del comerciante, el que si tiene la flaqueza de mostrar sus sospechas directamente sin datos ni seguridad positiva, se expone con su indiscrecion á sufrir vilipendios, insultos, amenazas y aun persecucion judicial por el mismo que le ha engañado; todo para arredrar, confundir é intimidar al que neciamente reclama lo suyo, por lo que toda lijereza en tales casos suele acarrear perjuicios de más fatales consecuencias que lo que sin fruto se reclama en hechos de tal especie.

Tambien puede sacarse utilidad de la misma persona que nos roba, siempre que lo veamos, despachándole lo que compra para cubrirse, cobrándoselo y entreteniéndola hasta que no haya concurso ó llamándola aparte para extraerla por bien ó mal lo que nos haya robado, absteniéndose de

golpear, herir ó registrar particularmente á señoras por si mismo, por que seria muy fatal y aun más si se carece de evidentes seguridades. Nada hay más bajo ni cobarde que el ladron descubierto infraganti, así como nada más arrogante ní altanero cuando nada se le puede justificar.

121. Los efectos de la anterior agitacion, favorecen si nos descuidamos al que hallándose presente medita marcharse sin pagar lo que tenia comprado, pues nuestra natural enajenacion con el incidente ocurrido, le dan márgen para intentar su repeticion con mejor éxito, aprovechando estos momentos para fugarse siendo desconocido.

122. Hay ocasiones en que un comprador sin honor, compra y no paga el género, alegando haberlo ya hecho: otras hay en que pagando, suponen esperar la vuelta de una gran moneda que no entregaron, sosteniendo su depravada malicia con tales enredos, ademanes y protestas, pelos y señales de la cantidad y monedas con que lo verificaron, capaces de convencer y persuadir á incautos que no conozcan su falsa sinceridad,

123. En muchas partes hay dependientes cuyo exclusivo destino es conducir á la casa del comprador los efectos que este ha comprado en su tienda pero es arriesgado el mandar á un jóven inesperto para que acompañe y conduzca á una casa que ignora, géneros de gran valor, comprados por persona desconocida aunque de buenas apariencias, cuando esta no ha satisfecho su importe total sobre el mostrador; pues aunque el jóven lleve el expreso encargo de no soltar ni perder de vista sus géneros hasta no verse reintegrado, toda vez que traten de burlarse de su esperanza, no faltarán rodeos ni estratagemas para conseguir que los suelte en una equivoca escalera ó para dejarlo plantado en edificio de dos puertas que supongan ser su casa. Dos objetos suelen

llevar las mujeres públicas á las tiendas además del ostensible de sus compras, téngase esto presente para precaverse de ellas.

Asi como el lujo y la hermosura deslumbran, sirven tambien de cebo para atraer y pervertir á los jóvenes: de la misma manera, los ladrones viejos y experimentados se sirven y toman lengua y nociones de ellas ó de muchachos, criadas ó incautos criados que con sus excitadas é inocentes narraciones, suelen ser instrumentos de la perversidad que aquellos meditan, y generalmente todos los grandes robos no han tenido otro origen. En hábito de pordiosero se encubren muchos rateros, asi como hay personas que se desfiguran ó disfrazan en condicion y clase para aterrorizar ó para inspirar confianza al que asaltar pretenden: no ha faltado quien se ha supuesto sacerdote, miembro de justicia ó de milicia, ni quien horriblemente se enmascara para conseguirlo.

124. Ultimamente no se dejará de reconocer y examinar escrupulosamente, suelo, techo, puertas y cerraduras de adentro no confiando mucho en las exteriores ó de afuera por que la lima sorda, el cincel, el tórculo, el cepillo, las ganzuas ó una impresion en cera, pueden facilmente falsificarlas.

Todo comerciante debe tener una segura y doble caja de hierro para guardar su dinero y documentos más interesantes para que un incendio ó inesperado robo, sea esta su ancora de salvacion.

Para el fiado, desconfiese de los fiadores que proponen y á quienes no se les conozca responsabilidad. Registrese toda cosa, paquete, mueble ó bolsa que el marchante dejare como olvidados sobre el mostrador, como tambien los que suplicaren se les permita dejar en depósito en la casa para mu-

cho ó para corto tiempo, como suele suceder y lo exigen de nuestra atencion muchas veces, en aquellos sitios más escusados del establecimiento con el sencillo pretesto de que se les conserven para recojerlos cuando les sean menos importunos y embarazosos que le es su conduccion ó falta de colocacion en el momento.

Al que en la conflanza se duerme, el astuto, el vago ó el hipócrita, lo despiertan: el que escucha y acude de buena fé, pocas veces piensa en las maquinaciones que le preparan. Se han visto grandes muebles conteniendo personas dentro que han verificado grandes robos nocturnos con la mayor impunidad por este medio, y la experiencia acredita la utilidad de un buen perro para casos semejantes ¿Y cuántas veces no ha sucedido consentir el depósito de fardos, sacos, emboltorios ó canastos que estaban llenos maliciosa y perfidamente de contrabando ó géneros perniciosos? No se olvide jamás que regularmente los malos criados actuales ó pasados, suelen ser los cómplices principales de los grandes y famosos robos.

Ni se pierda de vista el sistema, costumbres y método de vida de los que habitan en frente ó lindan con nuestros establecimientos y dependencias, si nadie duerme en ellos de noche, están más expuestos á facilitar las ocasiones; pues se han visto alquilar casas vacias exprofeso para socabar, escalar ó minar y á mansalba robarlos alevosamente y tambien por los pozos y cloacas subterráneas Igualmente hay quien vende por suyo lo que no es suyo, por lo que es necesario mucho tino al comprar, á fin de evitar la restitucion y nota que la ley prescribe.

De planes diabólicos suele ser vehiculo el correo: de proyectos verosímiles, de anónimos intimidadores, amenazan-

tes ó de confabulaciones criminales, suelen hacerse instrumentos.

125. Las malas tintas han aumentado la falsificacion de firmas y escritos que pueden en parte evitarse, cotejando cuando hubiese dudas, el carácter de letra y color de la tinta anterior y posterior; con un exámen cauteloso y desconfiado pueden conocerse las enmiendas, raspaduras, borraduras y falsas suplantaciones, del todo ó de parte de los escritos: los ácidos, los álcalis y las sales descomponen la parte de la tinta que la malicia quiere, volviendo blanco el papel ó escribiendo de nuevo lo que se apetece. Hay quien pide cartas de introduccion ó recomendacion con objeto de imitar la letra y firma para hacerlas á su gusto y estafar indirectamente.

Hay portadores falsos de documentos legitimos, hay documentos legitimos con endosos y portadores falsos, hay documentos y portadores falsos con endosos legitimos y hay quien al escribir un documento no usa de la letra ó de la firma que acostumbra cuando conviene á sus ideas.

Hay quien se supone grandeza y títulos autorizados con un falso nombre para conseguir estafas, conocimientos ó recomendaciones pérfidamente: hay quien ha robado cartas ó letras de cambio y las ha cobrado endosándolas á su favor ó arbitrio; desconfiese, pues, de sujetos desconocidos que no tengan referencias ni personas qne los acrediten: hay quien ha presentado una letra, ha visto contar el dinero, ha puesto su recibo; la han retirado, héchola perdidiza y su pago se ha vuelto aéreo, nuestra ignorancia ó nuestra delicadeza mal entendida en omitir tales investigaciones puede comprometernos: infórmese de las alhajas que presentaren para cambio ó garantia de préstamo y que podrán ser falsas.....

¿Cuántos no se han valido de estos semejantes medios para arruinar las casas más florecientes? Conózcanse y evítense oportunamente para no dar lugar á pronunciar un ¡quién pensára!

SEXTA INSTRUCCION.

Conocimientos de contabilidad que forman un buen dependiente de escritorio.

126. El comercio al por mayor es más fácil y descansado físicamente por que no ofrece un trabajo tan material como el por menor; la contabilidad mercantil cuya parte está obligado á practicar el dependiente de una y otra clase de establecimientos se reduce á saber el objeto, el órden, cuidado y buena táctica que de suyo exijen la teneduria ú órden de llevar los libros y documentos con que se maneja una dependencia: esto principia por enseñarles á copiar y formar asientos y apuntes sencillos á fin de ponerlos en aptitud de desempeñar con acierto y facilidad otros de más importancia, no olvidándose de que en todas circunstancias vale más cargar ó abonar á tiempo, que vender, pues que por el olvido de un apunte se suele perder interés, reputacion y crédito. Todo el trabajo material y requisitos del mejor dependiente de escritorio, consisten en el conocimiento del estado y marcha de los negocios y corresponsales, y en la destreza para calcular y escribir mucho, bien y con tino, en

poco tiempo, y en la puntual observancia de las órdenes del jefe.

127. Todo dependiente está obligado á saber sentar, formar y plantear con exactitud, clara y hermosa forma de letra, toda clase de apuntes y cuentas sencillas ó complicadas en su libro correspondiente, que en toda casa regularmente montada á lo ménos deberá haber cuatro, que son, el borrador manual diario, el libro mayor ó de cuentas corrientes, el de inventarios ó balances, y el copiador de correspondencia, todos foliados, bien encuadernados y llevados con el esmero, prontitud y claridad que requiere cada libro de por si; siendo requisito indispensable y general poner por encabezamiento de todo escrito mercantil, el pueblo, dia, mes y año donde se hace, nombre, residencia, casa y número del individuo por quien se hace, especificando despues con la debida separacion, claridad y posible laconismo y cuidado correspondiente, cada partida de por si, evitando errores, raspaduras, huecos en blanco, mutilacion de hojas, enmiendas, inexactitudes y diferencias de letra, pues todo esto afea y algunas veces inválida, la fé pública que en juicio merece el libro de un comerciante.

128. Procúrese verificar todo apunte en el mismo momento que se motiva con el asiento y sentido que requieren las operaciones de esta especie, puesto á que son el descanso de nuestra memoria. Las cosas y los actos una vez principiados no se han de suspender, entibiar ni dejar de la mano hasta no verles el fin, por que es propiedad de indolentes empezar con ardor muchos actos, mediarlos con languidez ó fastidiarse, diferirlos para última hora y no acabar bien ninguno. Escribe antes que des, y recibe antes que escribas.

129. Jamás se confie á la memoria ninguna deuda por insignificante que parezca y aun cuando se tenga una con-

fianza absoluta de la persona que la contrae, el que no cumple con pequeñeces, ménos lo hará con cosas grandes: sean los sujetos y los géneros que fuesen los que salgan del establecimiento sin haber percibido su total importe, deben quedar consignados en el lugar ó libro correspondiente, aun en el caso de que el contrato ó venta sea dudosa ó condicional y se retarde ó se decida dentro de pocos momentos, siendo de cargo del dependiente que lo presencie, el verificarlo ó recordarlo con oportunidad para que no se omita ó se olvide, comprendiendo en esta máxima aun aquellas piezas ó muestras que se les da á corredores ó que sirven como preludio para entablar su negocio.

130. La toma de razon y la confrontacion de notas ó facturas con vista y presencia de los géneros que en grande ó en pequeño entran y salen del establecimiento, es tan esencial y obligatoria, como el recontarlos, remedirlos ó pesarlos para la entrega, á fin de no sufrir perjuicios omitiendo esta simple operacion igualmente en el recibo, observando las mismas precauciones en el repaso de las cuentas, notas, carta-cuentas y facturas que á ellos acompañan para asegurarse antes de su entrega al comprador, quedando estampada la original en el libro que le sea relativo y del cual puedan sacar en todo tiempo las copias que necesarias fueren.

131. Obligacion peculiar del dependiente, es el extender dichas copias ó recibos necesarios que han de pasar á poder de los interesados, copiando exactamente los números y palabras que hubiere en el asiento original sin añadir, omitir, ni adulterar nada: procúrese adquirir para esto el más bello y primoroso estilo, estampando el fólio del libro á que el documento se refiera; para evitar toda falsificacion y con-

seguir su busqueda muy en breve con tan sencilla contraseña.

132. Ningun dependiente del comercio de ropas debe ignorar la forma y método de reducir los aneajes, pesos, monedas y medidas castellanas y viceversa, cuyas reducciones hoy en práctica se pondrán más adelante para su mayor ilustracion.

133. Si hay un verdadero deseo de adquirir los conocimientos necesarios para cumplir dignamente con los deberes del justo título de *perfecto dependiente*, es necesario no carecer de todas aquellas noticias, ideas, datos y arbitrios que son anexos é indispensables á su carrera, ambicionando siempre por adquirir más y más nociones, pues por superficiales que fueren, todas le han de ser útiles para desempeñar con mayor acierto cualquiera otra indistinta carrera ó destino que se le confie ó nuevamente emprendiere; para lo cual ya debe estar instruido en la fórmula y objeto de los recibos, notas, cuentas, cuentas de venta, carta-cuentas, cartas órdenes, cartas de aviso, de portes, de crédito, de amistad, de introduccion y conocimiento, de recomendacion, libranzas, pagarés, curso y letras de cambio, vendies, obligaciones de tornaguías y notas de aduana, cuentas de partida sencilla y doble, facturas, extractos de cuentas corrientes, balances y cualesquiera otros documentos mercantiles; como el ser despejado, conciso y elocuente en las cartas epístolares y circulares, notando y escribiendo con claridad, buena ortografía y facilidad; no debe ignorar el sistema de correos y de portes, cuando y á qué horas entran y salen, y qué clase de letra y papel es conveniente emplear para dirigir al extranjero, donde se diga mucho, pese poco, y se eviten gastos inútiles y rectificaciones, que suelen aumentarse por ignorancia; la práctica en las diligencias de aduana, malicias de

medidores y pesadores de granos, efectos, telas y liquidos, aranceles y derechos vigentes, usos y estilos sobre el curso de cambios, de los fondos públicos, papel-moneda ó deuda nacional, giro, pago, aceptacion y protestas de letras, cuentas de resaca y particion;como así mismo la forma y efectos de cualesquiera otros documentos, contratos y pólizas que estén en relacion con el comercio terrestre y marítimo, quiebras y efectos que de ellas emanan, descuentos y alternativas de alza ó baja del crédito en Bolsa, Cajas, Empresas y Bancos nacionales, código de las leyes mercantiles y de enjuiciamientos; por que estas abstractas ideas se perfeccionan luego con la práctica y aplicacion en la reproduccion de actos que excitando más su capacidad le obligan á inventar medios con que superar las varias dificultades que continuamente se le han de presentar: no es para todos la enseñanza del arte de escribir cartas.

134. Ningun dependiente de comercio se halla facultado ni podrá consentir en ningun caso ni tiempo, en enseñar, confiar ni entregar á nadie que no sea interesado ó se le mande expresamente libros, papeles, documentos, cuentas ó recibos del establecimiento, sean firmados ó por firmar, y aun teniendo la órden no lo verificará hasta no ver pruebas positivas é indudables de que en el momento van á satisfacer su contenido, solicitud ó importe, en cuyo caso, puede confiarlo al que se dirige con descuido si es persona de conocida honradez.

135. Se encarga un especialisimo cuidado en que no se extravien por la calle, ni en el mismo establecimiento papeles y documentos de ninguna especie, ni se rompan é inutilicen sin antes ser revisados, y para evitarlo en lo posible téngase la sencilla curiosidad de reunir los de cada especie y para su mejor conservacion, fórmense los competentes legajos ó

carpetas con la debida separacion, guardando siempre en su colocacion el órden alfabético ó el rigoroso de fechas.

136. El empeño más eficaz de un dependiente no ha de ser solo vender, sino el saber cobrar, que es si cabe más importante, tanto los antiguos como los modernos créditos ó deudas que á su favor tenga la casa; de este descuido nace la decadencia de muchas, valiéndose para conseguir tan espinoso como indispensable objeto, de todos los ardides que proporcione la más astuta politica, aprovechados y puestos en movimiento con rapidez ó lentitud pero con prevision, constancia y oportunidad.

137. La primera y más esencial obligacion de todo comerciante ó traficante, es la de llevar el estado de sus cuentas exactas y arregladas en los expresados libros, de todas sus transacciones mercantiles mútuamente y dependiente una de otra, de manera, que por medio de ellas pueda en cualquier tiempo conocer el estado de sus negocios con la exactitud y mayor facilidad, á lo cual se llama teneduría de libros: la conexion de las diferentes partes con la suma ó importe del total, exigen tal claridad y precision, que sin ellas no se podrá tener á un golpe de vista una completa y perentoria informacion del asunto que quiere consultarse. La partida doble ofrece la ventaja de descubrir con facilidad los errores, por que si se suman todas las cuentas del libro mayor, el importe de las sumas de la columna ó lado deudor hallándose correctas, ha de ser igual al de las del lado acreedor. Cerrado el establecimiento en las horas de costumbre y despues de haber cumplido con las obligaciones de su instituto durante el dia, el estudioso dependiente deberá aprovechar aquellas pocas horas de la noche que libres de toda ocupacion median hasta entregarse al descanso, así como las del dia festivo, en un recreo y desahogo que le sea

útil para su más amplia instruccion; la lectura de escogidas pero instructivas obras, proporciona nuevos conocimientos, nuevas ideas, y para todos necesarias, pues iluminan nuestro entendimiento y nos enseñan á conocer el corazon humano y de lo que es capaz; á pensar sensatamente y á rectificar y dulcificar nuestras costumbres: debe igualmente si puede hacerlo con beneplácito de su jefe, y tiene tiempo y proporciones para ello, tomar algunas nociones de matemáticas, economia politica, geografía, estadística y riqueza de las naciones, historia natural y politica, buenos tratados de comercio, cambios, cálculos y contabilidad mercantil, algun idioma extranjero, sin cuyos requisitos no se puede ser perfecto comerciante; principalmente el inglés, el aleman y el francés, pues con ellos y el castellano se pueden recorrer entendido y protegido, todas las naciones del globo. ¿Cuál seria la suerte del que fuese lanzado de su patria á paises lejanos y donde ni padres, ni hermanos, ni amigos, ni conciudadanos tiene y desconociéndolo todo sin poseer á la vez nada? No es preciso que le sigamos con nuestra imaginacion: hagámonos cargo del pordiosero en su misma pátria y entre sus parientes y amigos y acaso deudores á él de las mismas riquezas que poseen. Pero por de pronto habremos de reconocer que sobre ese proscripto pesaria una de las mayores calamidades, ó más bien la más insoportable de todas, cual es: hablar y no ser entendido, pedir y no ser comprendido, y llorar tambien sin ser compadecido.

¿De qué servirán, pues, á ese infeliz sus talentos, fuerzas y conocimientos? ¿Qué vendrá á ser de tal situacion? Además, el aumento del comercio entre las naciones, hace más comun y necesario el estudio de las lenguas vivas; el idioma español y el inglés son hoy los más extensos de la tierra como lo acreditan la América y la India, lo que es bueno sa-

ber para llevar la correspondencia epistolar y será más codiciado por otras casas que necesiten estos requisitos. Tambien debe aprender algo de dibujo, música y danza si lo conceptúa útil para su posicion y tráfico, porque todo esto forma un apreciable adorno en la persona, y son partes esenciales que constituyen una buena educacion, y *el buen dependiente* debe esforzarse siempre para adquirirla, y preparado con estos elementos, sabiendo usarlos, déjesele obrar y descuidesele en la ejecucion de lo demás á sus propias inspiraciones. Los diccionarios mercantiles enseñan el uso, sentido y valor de las voces y de los nombres técnicos del comercio.

Hacia tiempo que la nacion española reclamaba el establecimiento de un instituto de enseñanza ó grande y exclusiva escuela comercial: desde el reinado de Fernando VI se han concebido varios proyectos con este objeto, pero ninguno ha conseguido la estabilidad, perfeccion y generalidad de conocimientos que ofreció la ACADEMIA DE COMERCIO que nuestro entendido y apreciable amigo D. Primitivo Fuentes Villaseñor, abrió en la córte, y cuyo programa no pudimos ménos de recomendar á todas las clases mercantiles de nuestra patria.

«Cuando el comercio estaba solamente reducido al cambio recíproco de las cosas más necesarias para la vida, los comerciantes no necesitaban otro estudio que calcular el valor de las que entregaban y el de las que recibian. Pero cuando el deseo de las comodidades lo aumentó y le dió fuerzas, cuando la vanidad, el lujo y la avaricia lo elevaron hasta su perfeccion, y tal vez más allá de los límites de que no hubiera debido pasar; se vieron ya los comerciantes obligados á hacer un estudio formal de sus operaciones, y por consiguiente, á consultar los conocimientos que debian poseer para poder

ejercitarlo con más tino, y aun para precaverse de las decepciones que pudiera urdir la mala fé.

Gradualmente se ha ido aumentando el número de profesiones literarias, y este dichoso progreso se ha hecho notar en las profesiones comerciales como en las industriales. Se necesitan hoy, para ser un comerciante distinguido, conocimientos mucho más extensos y sublimes que los que poseian nuestros antepasados. Sus nociones geográficas no podian pasar de los limites conocidos en su tiempo. Los productos de la industria eran mucho ménos variados y podian más facilmente abarcar todo el conjunto de ellos, y nunca pudieron soñar ni imaginarse los inventos y descubrimientos que hoy conocemos para la fabricacion y transportes. Asi es, que el comercio tomará rápidamente entre nosotros la alta posicion que ocuparon los legisladores y conquistadores, cuando pueda contar con muchos hombres notables por la exactitud de su entendimiento, la fertilidad de su imaginacion y la extension de sus conocimientos positivos.

Para que el comercio, hijo de la paz y padre del porvenir pueda ocupar el rango de una verdadera ciencia, es necesario que los comerciantes varien de rumbo y procuren adornarse con los conocimientos que puedan servirles para desempeñar con más tino su dificil y útil profesion. Entre estos conocimientos debemos colocar como indispensables á un comerciante además de la *ortología ó lectura en impreso y manuscrito*, la *gramática* de su pais, para llevar su correspondencia con precision y claridad, á fin de evitar las arbitrariedades que podrian dar lugar á sus corresponsales á interpretar mal sus órdenes, asi como para comprender bien las que él recibe.

La caligrafía ó arte de escribir es de absoluta necesidad á un comerciante, y si trata de ponerse en esta parte al nivel

de las naciones extrangeras debe saber escribir con perfeccion no solo el carácter de letra de su país, sino el de todos los europeos, *con sus adornos análogos*, para llevar sus libros y escribir las facturas, remesas y demás documentos mercantiles con la elegancia, esmero, proporcion y buen gusto que tanto brilla en los escritorios extranjeros.

La ideología y gramática general le serán muy útiles para adquirir con más facilidad los conocimientos de los idiomas extranjeros; pues estos le podrán servir para extender sus relaciones por toda la parte civilizada del globo.

La *lógica* le enseñará á discurrir y combinar ideas, formar juicios, deducirlos con precision y método, y le conducirá en la investigacion de la verdad.

La *aritmética mercantil* y varios ramos de las matemáticas le suministrarán el medio de verificar sus cálculos; pues en ellos debe estribar continuamente este arte del comercio, á fin de no aventurar nada á la casualidad, y conciliar la sabiduría con la prudencia y legalidad en todas sns operaciones.

La *geometría*, uno de los ramos de las matemáticas, proporcionará al comerciante los medios de conocer la aplicacion exacta de las medidas de capacidad ó extension; y ademas ella sola puede suministrarle la inteligencia razonada de la *geografía;* ciencia cuya teoría es toda geométrica.

El conocimiento de la *geometría* entra en el número de las aplicaciones del cálculo que el comerciante debe hallarse en estado de hacer á cada instante. Si quiere construir almacenes, carros, barcos ó buques, debe darse una cuenta exacta de la capacidad, configuracion y distribucion de tales edificios y máquinas, comparativamente á la figura, al número y al espacio ocupado por los objetos de industria que se propone depositar ó poner en movimiento.

Estos objetos de industria, cuando son vendidos al comercio, lo son muchas veces por las unidades geométricas, los unos proporcionalmente á su longitud, otros á su superficie y otros á su volúmen ó cabidad.

El *dibujo*, tanto *lineal* como de *figura y adorno*, es un estudio que se enlaza naturalmente con la geometría y que debe mirarse como su aplicacion más inmediata y útil. El *dibujo* considerado como uno de los mejores medios de perfeccionar la vista, deberia formar parte de toda buena educacion; pues que nos enseña á juzgar de las formas y dimensiones, y hace por consiguiente á la persona que lo posee, más apta para juzgar del buen gusto y de la forma de los objetos, y este buen gusto entra por mucho en el valor comercial de los productos de la industria.

¿Cuantas veces un comerciante tiene que dibujar las muestras de los objetos de que quiere desprenderse ó que pide á sus corresponsales?

La geometria y el género de dibujo que exige, son indispensables á la inteligencia de la *mecánica*, ciencia que trata de la naturaleza, de la produccion y de las modificaciones del *movimiento*, y por consiguiente esencial al comerciante para el conocimiento de los transportes y operaciones mecánicas. Para conocer las ventajas relativas de la compra y venta de los diversos productos de la naturaleza ó de la industria, es preciso hacer un estudio de los diferentes medios de transporte y del gasto ó fuerza necesaria, sea para verificar los movimientos ó para preparar los medios.

La *geografía* le enseñará la distancia de los puntos en que se propone ejercer el comercio; los productos de todos los pueblos, como asimismo sus cualidades respectivas; su comercio de importacion y exportacion; las costumbres, le-

yes, usos, gobiernos, carácter, gusto y aun capricho de las varias naciones con las cuales tiene sus relaciones.

La *geografia* le suministrará el conocimiento de los pesos, medidas, vasos y utensilios del comercio, y la *numismática mercantil* el de las monedas corrientes ó usuales de todas las naciones pasadas y presentes.

El *formulario mercantil* ó conocimiento de los términos técnicos del comercio, las reglas, forma y estilo para la correspondencia mercantil y otros escritos, como letras de cambio y demás documentos de giro, cuentas de protesto y resaca por falta de aceptacion ó pago de estos, facturas, contratos á la gruesa aventura etc. etc., es de absoluta necesidad para el comerciante.

Los *cambios y arbitrajes* ó ciencia del *giro*, le enseñarán á hallar la equivalencia recíproca de las monedas de todos los paises y de estas con las del suyo, segun las variaciones de las plazas, y la ganancia ó pérdida que le resulta de *librar ó remesar* sus fondos directa ó indirectamente, y á especular en estas operaciones.

La *teoria del crédito público y de los emprèstitos*, ó el conocimiento de este *arte de aumentar uno su fortuna real con otra artificial que con el tiempo viene á realizarse*, ¿cuantas ventajas puede reportar á un comerciante? ¿Como podrá ejercer la economia banquera, comercial y fiscal, que es todo el sistema del crédito, sin conocer este arte? Estas casas de banca que promueven con tanta eficacia la actividad del comercio y la industria; estas casas que dan vida y movimiento á tantas fábricas, manufacturas y empresas de todo género; estos agentes continuos é infatigables que unen entre si á todos los comerciantes de una misma nacion y aun á los de otras muchas; estas casas de banca que enriquecen simultáneamente á los banqueros que las dirigen, á los pres-

tamistas que poseen en ellas sus fondos y á los corresponsales por quienes hacen los pagos, ¿sobre qué base se han establecido sino sobre el crédito? El conocimiento de esta materia puede decirse es el más útil al comerciante y precisamente el más olvidado.

La *teoría de fondos públicos*, barómetro infalible de la confianza ó descofianza de los pueblos respecto á sus gebernantes, dará á conocer al comerciante las diferentes clases de papel-moneda, el tiempo y objeto de su creacion, el modo de negociarlo, la causa de la alteracion ó alza y baja de sus precios, los que son admisibles en pago de compras de bienes nacionales y deudas del Estado, el conocimiento, en fin, de los *negocios y prácticas de la Bolsa de Comercio.*

La influencia que el comercio tiene en la prosperidad de las naciones, ha hecho que estas dicten leyes y reglas conducentes á su fomento y mejora, así en la tierra como en el mar. Razon por qué el comerciante debe estar instruido en los *principios de legislacion è historia universal mercantil y marítima* para ejercer su profesion con el acierto análogo á sus conocimientos.

El primero y más sagrado de sus deberes es el saber á fondo las obligaciones personales que contrae en su ramo y las penas á que se sujeta por su falta de cumplimiento. Razon por qué debe estar instruido en la *jurisprudencia civil y criminal mercantil.*

No mereceria ni aun el nombre de comerciante el que ignorase el modo de formarse, consumirse y sobre todo distribuirse las riquezas, objeto de la *economía política.*

Los negocios y especulaciones mercantiles entran por su importancia en el *sistema de administracion*, y ponen al comerciante en la necesidad de orientarse en esta ciencia.

El comerciante es ciudadano, luego debe saber el *derecho público constitucional.*

La teneduria de libros en partida *sencilla, doble ó mista* es esencial al comerciante para llevar cuenta y razon exacta de sus operaciones, y saber con seguridad el estado de su capital y crédito; y principalmente la doble, que por su sencillez facilita el comprender de una sola ojeada el estado de caudales de una corporacion ó de un particnlar, y opone por otra parte en sus dobles combinaciones, una barrera á cuantas decepciones quiera urdirle la mala fé.

La *Paleografia ó arte de leer manuscritos de letra antigua,* no solo es indispensable á los archiveros, sino á todo el que quiera entender los instrumentos anteriorss al siglo XVIII Y ¿qué casa de comercio estará tan escasa de papeles que no posea muchas escrituras de letra dificil y enredosa, ya en ejecutorias, testamentos, titulos de casas y otros varios contratos que versen sobre intereses más ó ménos considerables?

Esta enseñanza, ha sido absolutamente descuidada en España por falta de profesores que se dedicasen á ella, hasta estos últimos tiempos, en los cuales á excitacion de la Sociedad Económica, se halla establecida su enseñanza en la córte.

La *Taquigrafia ó arte de escribir tan velozmente como se habla,* ¿qué ventajas no puede reportar al comerciante que tiene que dejar copias integras en el copiador de cartas de las que escribe á sus corresponsales, pudiendo despues, cuando sus ocupaciones lo permitan, trasladarlas á este libro en la escritura comun, y para escribir los borradores de sus libros economizando de este modo el tiempo que le es tan necesario y quizá una multitud de dependientes? ¿Cuantas veces por falta de tiempo no escribe ó remite las

facturas á sus corresponsales? Nosotros la hacemos absolutamente necesaria en toda academia mercantil para que los alumnos puedan copiar las esplicaciones de sus maestros, las actas y discusiones.

Si el aprecio, pues, que se hace de un oficio, está cimentado sobre los talentos que se exigen para él, ¿en cuanto no se debe tener á un hábil comerciante? Los antiguos tenian la carrera del comercio como una profesion no ménos útil que honrosa, y por digna de la aplicacion de las personas del más ilustre orígen. El mismo Salomon, este poderoso rey, el sabio por excelencia, unia sus flotas mercantiles á las de Hiram, rey de Tiro, para enviarlas á Tharsis y Ofir; de esta tierra le llevaron sus bajeles á Israel aquellos ricos metales y preciosas mercaderías que le transformaron en el más rico príncipe del universo, aunque dueño de un pequeño Estado.

Si se examinan las ventajas que el comercio reporta á la sociedad, ¿hay tal vez otra más interesante que el dar órdenes en todos los paises del globo para hacer á las naciones extranjeras tributarias de la suya? Todas las naciones, ilustradas por la propia experiencia, conocen en el dia los grandes recursos que se pueden hallar en el comercio.

A las inmensas riquezas del comerciante *Jaime Cour* fué deudor Cárlos VII de la conservacion de una parte de sus Estados. *Cosme de Mèdicis* adquirió la gloria de ser el libertador de su pátria, enriquecida por medio de su comercio. Es sabido generalmente que el emperador Cárlos V. tomó á préstamo grandes cantidades de la familia de *Fuggers*, comerciante de Augusta, y de *Juan Daens* rico traficante de Anveres. En 1710, los comerciantes de San Malo llevaron al pié del trono treinta y tres millones; con este socorro, el Estado ya exhausto, se reanimó y se hizo dueño de la victoria

y de la paz. Posteriormente bien conocidas son de todo el mundo las importantes operaciones de préstamo que han llevado á cabo algunas casas de comercio y banca con los gobiernos de diferentes naciones.

Muchas naciones extranjeras nos han dado un bellisimo ejemplo del reconocimiento debido á los ciudadanos que han enriquecido al comercio y al Estado. Los ingleses erigieron en la bolsa de Lóndres (dos veces incendiada) estátuas á sus celebres comerciantes *Greshan, Speucer y Craven, Guillermo Benekels* mereció de los holandeses un honor igual. Digase todo de una vez, que estas potencias deben el grado de gloria y explendor á que llegaron, al génio de estos hombres nacidos y consumados en el comercio; de consiguiente, su agradecimiento no podia ser menor. ¿Qué obligacion no tiene inglaterra al célebre *Johu Mettmen* por el tratado que concluyó con el reino de Portugal en 1703? Este tratado puede considerarse como uno de los mayores servicios que un ciudadano haya podido prestar á su patria »

SÉTIMA INSTRUCCION.

Antecedentes, bondades y defectos que carácterizan á comerciantes y dependientes en su vida privada.

138. Las cualidades morales, políticas ó viciosas que suelen caracterizar á principales y dependientes de comercio, son comprensivas á todos los giros en general.

Es tan indispensable á las casas de comercio el uso y cooperacion de buenos dependientes, que no se puede echar en olvido la relacion reciproca que entre ellos existe, esta relacion entre superiores é inferiores influye tanto en su mútua felicidad, que seria de desear que los deberes que impone se reconociesen y practicasen mejor.

La conveniencia mútua obliga al amo á ser justo y humano, y al dependiente fiel y sumiso. El amo justo, no exije del dependiente sino las obras á que se ha obligado, debe suministrarle con exactitud el alimento necesario para que conserve sus fuerzas, ó el equivalente y salario que le haya prometido, debe cumplirle la palabra ó la esperanza de mejorar su condicion, porque siendo el interés el móvil del

corazon humano, él anima al dependiente para poner en movimiento todos sus esfuerzos en el desempeño de la obligacion que voluntariamente contrajo.

El amo humano manda y dispone con afabilidad, porque las palabras duras indisponen y repelen el afecto: el amo que trata con dureza y orgullo á sus súbditos, lejos de crear servidores leales, forma esclavos viles, y no hay cosa más baja y abatida. Los dependientes son en cierto modo hijos de segundo órden del principal que los recibe para su servicio; este vinculo les obliga á dirigir con dulzura, corregir con indulgencia y reprender con oportunidad sus defectos, pues son las reglas seguras de sacarlos diestros y virtuosos.

El amo justo no solo ha de permitir al dependiente cumplir sus deberes para con la religion y para con su familia, sino que tambien debe exhortarle á ello si los omitiese.

Ningun dependiente debe extrañar los efectos que la irritabilidad, la veleidad y la vanidad producen y suelen exigir de cuantos las rodean, empero las grandes pasiones y los sentimientos elevados saben reprimirse y ennoblecerse con la sumision al hombre mismo que los degrade. El amo humano distingue lo que proviene de una mala intencion, de lo que nace de negligencia ó de ignorancia; es severo con aquella, y sabe disimular estas. El dependiente debe acomodarse á tolerar con paciencia lo mismo al bilioso é irascible que al dulce, al recto, que al mordaz é incisivo ó violento carácter del jefe que la suerte le depare, pues la subordinacion desarma siempre á la violencia.

Tambien la humanidad, exige que el amo asista al dependiente en sus dolencias, conforme lo permitan sus circunstancias.

Sobre la admision de dependientes.

139. Así como hemos manifestado nuestra opinion de parecernos más conveniente que el que los jóvenes que se dediquen al comercio, lo verifiquen á la edad de diez ó doce años, á fin de poderles imprimir las nobles ideas de docilidad y sujecion á las costumbres y prácticas, adoptadas en las casas y poblaciones donde fueren á residir; de la misma manera recomendamos á los jefes de establecimiento, prefieran si posible fuere, la admision de dependientes extraños, de la poblacion, que no hayan saludado al comercio, y que procedan directamente de paises pobres, frios, montañosos ó de sierras, y particularmente de honradas familias del Norte, pues no solo en España, sino que en todas las naciones mercantiles se tiene observado que las serranías producen dependientes más dóciles y activos, y comerciantes más hábiles, moralizados y laboriosos que los paises cálidos y las campiñas.

Empero esto no se opone al tino y cuidado que debe presidir en la eleccion y admision de dependientes aventureros, sea cual fuere el pais de su origen, pues no hay regla sin excepcion; pero con los que debe haber mayor cuidado, es con los pretendientes rodados, prácticos, viejos y forasteros que se presenten sin antecedentes, recomendaciones, referencias ó personas que los abonen, introduzcan y garanticen.

Es necesario emplear el mayor cuidado en la eleccion de dependientes, prefiriendo siempre la capacidad, la aplicacion, la notoria fidelidad, la sumision rectitud y buenas costumbres.

Por lo regular los dependientes de comercio, se obligan á

todo lo que puedan desempeñar y sea compatible para no quebrantar los deberes principales, más hay algunos que se ajustan para una sola clase de ocupacion, por lo que este contrato verbal, casi siempre en España, es susceptible de extension y de restriccion, ya en las cosas, ya en el tiempo; pero la primera regla consiste en conformarse y cumplir lo contratado mútua y exactamente.

No hay mejor recomendacion que una buena cara, dice cierto literato: pero nosotros añadimos que nada hay más apreciable en los hombres, que un carácter dulce, festivo, firme y constantemente igual en todos los accidentes de su vida.

Conociendo esto mismo, hay infinitas casas que solo admiten en su seno dependientes más ó ménos instruidos, por ahorrarse el penosísimo trabajo de enseñar, domesticar y lidiar con niños que cuando ménos se piensa han de darles el pago de la desercion.

Antes que la casa de comercio admita á un dependiente el cual haya servido en otra casa, deberá el nuevo jefe avistarse con el antiguo, ó bien delegará este paso á persona de su confianza encargándole la reserva en cuanto pregunte y contestaren.

Estos informes deben versar sobre las malas ó buenas cualidades del dependiente desacomodado ó cesante, que consisten, en saber el grado de su disposicion para el tráfico, el fruto que podrá obtenerse de su aplicacion y constancia, en su instruccion, en la lectura, escritura y contabilidad; en su carácter, costumbres, exactitud y fidelidad ó resabios, y últimamente en el salario que ganaba ó mereciere.

Si estos informes fuesen satisfactorios, y la salida del cesante estuviese tan reciente que no puédan sospecharse tiempo ni ocasiones de haberse pervertido durante la inac-

cion, con la ociosidad ú otras causas, puede admitirsele á prueba ó empleársele en la nueva casa prévio el exámen. corroboracion y condiciones que se estipulen verbalmente por escrito.

Conformes principal y dependiente en las bases contratadas, se encuentran en el mútuo compromiso de cumplirlas durante el tiempo estipulado ó hasta que por faltas graves de uno ú otro convenga anular el pacto, pues que faltando á él alguna de las partes, perderá el derecho á reclamar su observancia.

Para nada necesita más tacto y habilidad el comerciante que para la eleccion de dependientes: algunos hay dotados de una extrema perspicacia y acierto para atraerse las personas de quien pueden necesitar, y para conservarlas miéntras dura aquella necesidad. Para algunos comerciantes, los hombres no son otra cosa que instrumentos aplicados á sus proyectos, desechando á los que no ofrezcan esperanzas de inmediata utilidad para la ejecucion de sus planes; y en ciertas circunstancias hacen bien en no apasionarse de nadie sino en razon de su utilidad, pero será una injusticia el no ser agradecidos con los que le hayan ayudado al acrecentamiento de su fortuna.

El amo que recibe en su casa un dependiente, necesita darle toda su confianza, pero si éste abusa de ella, se hace infinitamente más criminal que un estraño. El amo descansa enteramente en la buena fé que le merecen sus dependientes; estos amos nada le cercenan ni tienen oculto para ellos, confian á su buena fé todos sus recursos, toda su reputacion, su caudal, y hasta su propia existencia; y seria una de las mayores infamias y un crimen todavia más enorme que el hurto, el engañar en lo más mínimo á la persona que

nos fomenta con la esperanza de que le ayudemos á aumentar y vigilar el valor de sus bienes.

¿De quién nos fiaremos, si nos engañan aquellos mismos que pagamos ó mantenemos en nuestra compañía y propia casa para que vigilen, aumenten y eviten el engaño mismo?...

Los crímenes que merecen castigarse con más rigor, son sin contradiccion aquellos de que es más fácil precaverse; por esto no se conoce ocupacion que exija más particularmente la fidelidad, que la de los dependientes de comercio: pero tambien estos trabajarán con tanto mayor gusto cuanta mayor fuere la confianza y buena voluntad que observaren en sus jefes.

Un padre de familia, un amo, puede muy bien ocultar sus operaciones y guardarse de los extraños, ¿pero cómo ocultará muchas y delicadas cosas á los que nos tratan á todas horas familiarmente, y de los que para ellas tenemos que valernos, aunque no sean siempre los más puros ni callados: ¿cómo precaver las sórdidas picardias de un dependiente del cual ni aun deberemos desconfiar hasta no descubrirlas? Empero la fidelidad no se limita únicamente á no quitar cosa alguna, sino que comprende además, la circunstancia de no destrozar ni apropiarse el uso de nada bajo ningun pretesto, y la promesa de serle útil al amo en todo lo posible, ya procurándole ganancias, ó ya evitándole pérdidas.

Por esta razon, el que no cuida los bienes de su amo, abusa de ellos ó guarda silencio cuando el hablar es provechoso, comete otras tantas infidelidades: El dependiente además está obligado á defender el honor ultrajado y los derechos de su amo hasta derramar su sangre si necesario fuere.

Este deber exije tambien que el dependiente ejecute con exactitud y aplicacion cuanto se le mande, y no debe em-

plear el tiempo sino en beneficio de su amo y con la eficacia y esmero que desplegaría para sí mismo en las cosas que más le interesen.

La sumision comprende la obediencia á las órdenes racionales, la docilidad en las reprensiones, y la paciencia y el silencio en los procedimientos duros; pues que cada hombre tiene su génio su carácter, y cada carácter su modo peculiar y sus maneras de expresarse, obrar y producirse con lijerezas, flema ó arrebatos en que suelen influir los temperamentos biliosos, linfáticos ó sanguineos ó la particular configuracion de los órganos ó padecimientos internos: reprimase en lo posible toda animosidad ó recriminacion impetuosa y propia de la edad, de la robustez, de la posicion y del dominio que tanto influyen para no conservar serena la expresion del rostro ni emplear palabras ni modales finos y benévolos en ciertos accidentes de la vida en que todos necesitamos alguna dosis de paciencia y tolerancia para sobrellevarnos.

Cumpliendo los amos y dependientes sus deberes recíprocos, se profesarán afecto, trabajarán con gusto, serán agradecidos, se prendarán unos de otros, y se proporcionarán placeres que contribuirán infinitamente para su mútuo bienestar. El principal está contento, cuando se halla bien servido, y el dependiente satisfecho, cuando se encuentra compensado y apreciado.

Pero si no están mútuamente contentos, en vano mudarán de sistema, siempre se hallarán violentos y aprovecharán la primera ocasion para separarse; amos y dependientes amigos de variar con frecuencia; y por motivos triviales de servidores ó de casa, rara vez encontrarán lo que buscan, pues en todas partes hallarán defectos, y mil veces mayores de los que se huyen ó rechazan. Un lijero enfado, un motivo trivial, debe reciprocamente disimularse y olvidarse, tenien-

do presente que los carácteres de los hombres se dulcifican de este modo.

Conocerse á si mismo, es adquirir más facilidad para vivir bien en todas partes: por fin, si principales y dependientes faltasen á sus atenciones y deberes privativos, son árbitros para reformarse ó separarse, y el culpable debe indemnizar al otro de lo que por su causa perdiere en el rompimiento.

A la digresion de esta máxima, por abrazar todos los extremos que tienen relacion entre principales y dependientes, hay que añadir, que las casas de comercio que deseen poseer brazos hábiles que las auxilien, es necesario que pongan una enorme diferencia entre los dependientes que se portan mal y los que se portan bien.

Sobre la despedida de dependientes.

140. El nombre de dependientes de comercio comprende á todos los que se ocupan en esta profesion; en ella cómo en todas se encuentran individuos que merecen el titulo de perfectos, á la par que otros no pasan de medianos, endebles ó ineptos.

Esta ocupacion es una de aquellas que exige en el que la abraza cuatro cosas, inclinacion, disposicion, honradez y conviccion; y en vano nos esmeraremos en cultivar la índole de un jóven en el cual no concurren estas cualidades.

El verdadero mérito de un dependiente se califica por el interés que demuestra en agradar á su amo, prevenir su voluntad y conciliarse el aprecio de toda clase de personas en general, por su amor al trabajo, atendiendo con la misma complacencia al marchante que se presenta decidido claramente á comprar, como á aquel que para conseguirlo es ne-

cesario superar las dificultades que por su conocido, peno no, vacilante y escudriñador carácter objeta á todas las cosas.

No hay duda en que es mas grato y aun divertido el despachar al marchante con la menor incomodidad y trabajo posibles, y que el trastear su voluntad y caprichos le cuesta; mas es sabido que sin trabajo, aplicacion y perseverancia, nada se consigue en esta vida.

Tampoco hay dificultad en creer, que la indolencia y criminal apatia de infinitos dependientes de comercio, llega algunas veces hasta el grado de negarse á despachar el género que el marchante pide aunque lo haya si el principal está ausente, solo por no moverse, ya por que el traje ó el aspecto del marchante no es agradable á sus ojos, ó bien por su natural torpeza en comprender, ó por que en el modo de pedir no designó la cosa que apetecia con su propio nombre, llegando la estupidez ó inercia de algunos á tal punto, que como el comprador no solicite el género con todos sus pelos, señales, precio y sitio donde los vén, á buen seguro que se presten á despacharlo, ni á indagar lo que verdaderamente solicita aunque por honor y por deber debieran prestarse gustosos y diligentes á ello.

Al dependiente que se acostumbra á estar sentado, le cuesta á veces mucho trabajo y aun le incomoda el que le vengan á levantar ó sacar de su molicie.

Esta importante negligencia, se observa sensiblemente en algunos astutos dependientes, que á trueque de no trabajar, se encuentran bien hallados en su aptitud é indiferente indolencia, y se revelarán furiosos y procaces contra el que intente sacarlos de ellas, estimulándoles á la aplicacion que les conviene; pues tal vez no saben que el comercio requiere muchachos listos y despiertos.

141. Prescindiendo de que el comerciante mantiene ó paga á sus dependientes para que trabajen, ayuden y atiendan con celo y celeridad al cumplimiento de los deberes de su instituto, seria injusto el removerlos y variar por otros, á título de capricho ó de placer, aunque la inutilidad de algunos suele llegar al grado de desconocer en su propio interés, las obligaciones que le competen al cabo de muchos meses y aun años que la ejercitan.

Hay jóvenes tan ingratos ó despegados que con la mayor facilidad se olvidan del beneficio que con la educacion recibieron y para nada tienen en cuenta el estorbo, dispendios é incomodidades que causa su rusticidad y enseñanza en los primeros años, puesto á que muchos abandonan, cuando algo saben, á la casa que los educó.

142. El fruto de la solicitud, es la prosperidad: el contentarse regularmente con hacer lo preciso de su deber, el obedecer con trabajo sin que su propio honor y voluntad le estimulen para adelantar en su carrera y descollar en ella, el escusarse con falsos supuestos á las fatigas que le son aderentes, el esponer continuamente frívolas dificultades, el disputar y replicar para que se le exima de un cargo, el trabajar con indiferencia ó con una culpable ó vengativa precipitacion y desconcierto, el hablar con desprecio ó pocas veces de los asuntos de su profesion comercial; el que á pesar del esmero que sus superiores y compañeros ponen para instruirlo, este los desconoce, se burla, ó no corresponde con puntualidad á las órdenes ó advertencias que una ó repetidas veces se le han dado y reprendido, el que en la tibieza de sus acciones y carácter, demuestra su desafeccion al trabajo que le designan, su insolencia en las contestaciones, y reiteradas disputas, su indocilidad en las reprensiones y aquel cuyas insulsas obras, palabras ¡y pensamientos son

transitorios y que solo se animan en lijeros intérvalos y en lo general no producen más que frivolidades, murmuraciones, provocaciones, porfías y pasatiempos, aquellos presumidos que sin conocerse á sí mismos llegan á persuadirse que todo se lo merecen, los otros que creen que su amo debe darles mucho más por que no son bribones y los demás cuyos descuidos perezosos, tardos, rehácios ó camastrones; produccion fria en el despacho, insolentes ó desidiosos en palabras ó movimientos, pertinaces en la defensa de su opinion, descomedidos en sus caprichos, y groseros ó tercos en sus resoluciones, altaneros ó inmorales en sus costumbres ó vida privada; son otros tantos individuos cuya permanencia no debe soportarse largo tiempo; la ineptitud favorecida por el disimulo, es siempre fatal á toda casa de comercio, es inútil para esta carrera, embarazoso y perjudicial á la casa que lo sostiene para que le produzca utilidad, siendo nocivo para otros dignos jóvenes que más provechosos que él, pudieran sustituirlo: por estas inequívocas señales, es fácil conocer el fruto que puede dar de sí la indolencia y la ignorancia reunidas: con tales defectos, y con el de no prestarse gustosos á las penalidades anexas á su destino, se prueba que el individuo en quien concurren, *no nació para comerciante* ni le sale de adentro esta carrera, es un miembro infecundo y muerto para ella, engaña á sus principales, y pierde tiempo en abandonarla. Polilla tan nociva y roedora, solo á la mesa se presentará gustosa, sus miras limitadas y todos sus conatos no se extenderán á más que á su quietud, y con la más posible comodidad disfrutar el tiempo y entretenerlo sin producir fruto alguno por más cultivo que se le aplique: pero desgraciado de aquel que sordo á las insinuaciones del deber no reflexiona que el tiempo es fugaz y muy precioso para desperdiciado! la edad la más florida y

oportuna para aprovechada, el destino su más prudente consejero, y que cada año que pasa jamás vuelve á reproducirse: así es, que el que no sabe aprovecharlo en su juventud, y sacar en ella partido, ó se le figura que no ha nacido ni existe más que para comer y dormir, ó que cumple con llenar tibia ó maquinalmente los deberes de su profesion, sin respetar consideraciones ni admitir ninguna especie de reflexion ni de sujecion en beneficio propio; tales individuos no tienen escusa alguna al calificarlos de necios: serán siempre miembros estériles, inútiles para sí mismos y reprobados por todos, como una plaga de sanguijuelas intolerables.

143. La vida y costumbres privadas de un dependiente de comercio, llegan á ser públicas por una consecuencia necesaria de su posicion, será calificado de ladron, pues comete un robo doméstico, aquel que una ó más veces haya intentado compensarse por sí mismo su trabajo clandestinamente, sus procederes malos ó buenos se esploran y fiscalizan escrupulosa y delicadamente con más atencion que la que le parece: empero la confianza é impunidad del cargo público que desempeña, su continuo trato, relaciones, manejo de intereses, ocasiones y tentaciones que esto presenta, deben considerarse como un cebo alhagüeño preparado para conocer sus inclinaciones y patentizarlas segun fueren; valiérale más que las monedas de un hurto se convirtiesen en vívoras al verificarlo.

144. Entre las cualidades que deben distinguir al perfecto dependiente en todos sus pasos y operaciones, sean siempre las primeras, el honor, la fidelidad y la aplicacion sin desmayo. Tambien será conducente el tentar de tiempo en tiempo los grados de codicia y fidelidad de estos jóvenes, diseminando monedas ó cosas que llamen su atencion como

perdidas ó descuidadas en ciertos parages de la casa que ellos frecuenten, quedando al cuidado de si las dejan, las presentan, ó las ocultan, para proceder en consecuencia.

145. Todo dependiente de comercio, es responsable con su salario ó bienes, y en su defecto el que lo hubiere recomendado á su principal, de cualquiera lesion pública ó privada que cause ó resulte á sus intereses, bien por haber procedido con dolo ó fraude en el desempeño de sus funciones, con malicia ó negligencia culpable, ó bien, por haber infringido ó propasádose de las órdenes é instrucciones que se le cometieron: el dependiente por su bien, debe sacrificarse con privaciones, ántes que desmembrar en lo más mínimo los sagrados intereses que de su amo maneja sin su prévio conocimiento.

146. El salario ó haber del dependiente interno queda depositado en poder del jefe ó de la casa, para que á su sombra no se cometan abusos, y sea invertido con moderacion en las necesidades indispensables, con aquella sabida restricion de que ninguno puede hacer gasto alguno en su particular por pequeño que sea, sin el beneplácito y anticipado consentimiento de su amo, insinuándoselo antes de apuntarlo en su cuenta individual de gastos, que tendrá abierta cada año y llevará con esmero, sin omisiones, raspaduras, ni tachas en el libro y lugar que le señalen, especificando fielmente la fecha y cada partida de por sí con la mayor claridad.

147. De la máxima anterior se infiere que ningun dependiente puede llevar consigo dinero alguno, ni hacer uso libremente de un solo maravedí, particularmente los dedicados al mostrador, á ménos que no sea con noticia y consentimiento de su gefe: el dependiente que abusare ó infringiere lo mas mínimo de esta regla, comienza á inspirar des-

confianzas, y aténgase al resultado sin olvidar que nada se queda oculto; pero cuando esto suceda y se consiga engañar la vigilancia de los individuos de la casa y ocultar mañosamente al mundo ciertas reincidencias ó picardías, la propia conciencia que siempre punza, turbará el sosiego, y violentando al corazon pondrá de manifiesto los pasos y las acciones que se juzgaban desapercibidas: al principiar por un pequeño aunque culpable abuso, atrae el resultado inevitable de proceder á otros mayores hasta que á la manera de sanguijuelas insaciables se vá contrayendo y arraigando el vicio de chupar solapadamente la parte mas pura de la sangre agena concluyendo con la propia destruccion y con el total envilecimiento del espiritu y del honor.

Al hombre no se le conoce sino es á fuerza de tiempo, de ocasiones interesadas y de repetidas esperiencias en el trato intimo ó familiar.

Una leve sospecha es lo bastante para derrocar en un momento y mancillar la opinion justamente adquirida en muchos años de privaciones: por lo que hay amos y dependientes útiles mutuamente hasta cierto tiempo, y despues perjudiciales.

Mas el principal que siempre haya recibido pruebas indudables de la honradez y legalidad de sus dependientes, de su buena conducta y costumbres dentro y fuera de casa, no deberá sin fundado motivo, herir al pundonor ni perturbar la tranquila conciencia de sus súbditos, con indirectas maliciosas é imprudentes: ni con sospechas vagas ó necias de una ridícula desconfianza, por que tal vez con ello podrá exasperar y escitar á que conviertan en realidad lo que no les pasó por el pensamiento dando pie para que cometan bajezas y se hagan malos por el espiritu de la irascibilidad

y de la venganza los que antes habian sido buenos y caballeros.

148. Por un principio absoluto é invariable del órden físico y natural, el hombre obra en todo á impulsos de su propio interés, y con la idea siempre fija de satisfacerlo. El interés es el móvil del corazon humano; todos trabajan, sufren y padecen por la esperanza del premio en su respectiva clase y carrera; y será un grande error, si no un egoismo culpable en el comerciante, el persuadirse que un aprovechado ó sobresaliente dependiente ha de permanecer en su casa estacionado toda la vida: su salario debe aumentarse sin que lo pida gradual ó proporcionalmente y aquél de de ellos que más corresponda á la confianza y descuelle por su pericia y mayor talento para los negocios, debe ser el premiado con mejor sueldo, ó bien interesarlo con un tanto por ciento sobre las utilidades netas y anuales que la casa tenga: empero el comerciante más paga la utilidad que le produce el dependiente, que el talento de éste, por lo que hay dependientes útiles para ciertos cargos é inútiles para otros.

Recuerde con frecuencia el comerciante, que la escasez de buenos dependientes ocasiona su solicitud por otras casas que compiten por adquirir jóvenes amaestrados; que el sacar bien educado á un dependiente cuesta no poco tiempo y trabajo; y que este trabajo será acaso perdido en el tiempo que ya dá el fruto si no lo premia debidamente. La edad desde 20 á 30 años es en la que generalmente se decide la suerte futura de los hombres; por eso en ella ejerce la ambicion todo su poderio.

Los dependientes todos, buenos, endebles y malos, tienen siempre fija su principal atencion en el aumento de sueldo, é investigan, ocultan, y sigilosamente solicitan el servicio de casas donde presumen que podrán darles más; pero se atro-

pellan y alucinan muchas veces en la eleccion de amos de lucidas apariencias, y donde creyeron medrar más, fiados en el adagio «de que por mi mejoría, mi casa dejaria» allí suelen estancarse.

Es un acontecimiento que degrada y afea la adquirida reputacion de un jóven, la intempestiva salida de la casa que lo educó ó en la que estubo mucho tiempo y abandonó por motivos tribiales que suelen encubrirse y dorarse para ser admitidos en otra, por lo que deben escucharse con prevencion y considerar que en tal suceso no habrá tenido poca parte su indocilidad, su insuficiencia, su codicia desmedida ú otras causas que el tiempo acreditará: otras veces suele ser por no saber conservar la paz con los demás individuos de la casa, por haberse hecho acreedores á su desprecio, por su natural carácter díscolo ó descomedido; por no sucumbir á sus ideas aun cuando estas fueren preocupadas, desobedientes ó soberbios en hacer alarde de su insubordinacion, por su poco sufrimiento en leves ó injustas impertinencias domésticas: empero el dependiente hará bien en abandonar al principal que no le sustenta, viste, instruye ni paga debidamente.

Tambien se desconceptúa el dependiente que neciamente aconsejado ó sin consejo, y solo guiado por su capricho acostumbra variar con frecuencia de casas, sin otro aparente motivo que el aliciente de una pequeña subida en su salario ó prest, lisonjeándose de que con un mezquino aumento acelera sus adelantos, cuando no hace otra cosa que retardarlos y entorpecerlos, no debiendo ignorar que el salario más ó ménos, á pocos habrá sacado de la esfera de dependientes, pues la experiencia nos demuestra que á medida que el haber se aumenta, crecen y se multiplican nuestros gastos y necesidades; así es, que estas determinaciones de-

ben reflexionarse con la mayor detencion, por que suelen decidir para siempre de la próspera ó adversa fortuna sucesivas del jóven que las promueve, exponiéndose al riesgo de perder por sus ligerezas la ventajosa posicion que ocupaba en casa ya conocida, por aceptar el partido de la que no es, en la que tiene que empezar de nuevo, y cuyo trato, esperanzas y proyectos, suelen salir fallidos y le estará bien empleado por haber dado oidos á los siempre pomposos partidos propuestos por gentes venales para sonsacar, fascinar y comprometer con suspicaces promesas y ponderaciones al inesperto jóven que tratan de cautivar y de seducir.

Esta clase de sonsacadores son castigados en Inglaterra con grandes multas y hasta con prision; dejando al jóven visoño sin colocacion ni reputacion. Tampoco es circunstancia recomendable para algunos dependientes el tener parientes muy allegados en la poblacion donde se halla radicada la dependencia en que sirven, si bien los respetos y consideraciones que estos parientes le merezcan á los amos, pueden serles favorables, aunqe no sea la regla más general.

Todo nuevo partido que á un jóven se le presenta inesperadamente lo despierta, lo alhaga, lo alarma, y suele seducirlo si no se aconseja con personas imparciales y de una experimentada providad, cuya desinteresada opinion debe ser respetada, y segun ella sea, del pundonoroso dependiente pende la resolucion, piénsela bien ántes de comprometerse; y hallándose decidido, manifiéstela verbal, escrita, directa ó indirectamente á su actual jefe para estimularle á la competencia ó para que con tiempo, (el Código marca un mes) tome las medidas de su relevo si ambos convienen en separarse.

Toda inconsideracion en estos casos, calificaría de sospe-

choso, de imprudente ó de temerario, el arrojo ó precipitacion del jóven que promovió el rompimiento: á este le conviene dejar bien sentada su reputacion en toda casa donde haya esta do pues de lo contrario, se expone á que se hagan públicos sus defectos ó se le supongan para vengarse.

149. El ansia de hacerse ricos por el camino más corto, suele ser funesta, y rara vez consigue sus pretensiones el que con más empeño lo solicita.

Los que sin consejo procedieron en estas resoluciones casi nunca tubieron la dicha de encontrar realizadas sus soñadas ilusiones: estas frecuentes mudanzas llevan el sello de la desconfianza, de la inconsecuencia, del deshonor ó de la codicia; pero si el amo y el dependiente convienen en separarse sin que el primero oponga dificultad, en este caso, la ventaja del segundo va acompañada del desprecio de su amo, y esta facilidad será un indicio de mal precedente para la casa que lo recibe y del poco mérito del dependiente en cuestion; tan fácil desprendimiento lleva los signos del menosprecio aun á la casa solicitante; por esto se encarga en estas materias un tacto especial y delicada prudencia para manejarse, y no exponerse ni aventurarse por solo el capricho de variar, á perder la opinion y la colocacion de una casa en que ya le conocen por otra desconocida, sin haber para ello justos y poderosos motivos de recíproca conveniencia; véanse los artículos 173 al 202 del Código de comercio. Al imperio, pues, de una resolucion, de una accion, de una palabra, suele quedar sujeto el porvenir bueno ó malo de los hombres.

Toda mudanza es perjudicial, y forma mal concepto del dependiente que no puede durar ni permanecer en casa alguna: en todas tiene que empezar de nuevo por estudiar el génio del amo, los usos y costumbres de la casa, para ganar

su confianza, esto solo se consigue á fuerza de tiempo: luego es un atraso real y positivo el que experimenta por su culpa.

La admision del dependiente en una nueva casa más ó ménos ventajosa que la que rehusa ó despide, es debida en primer lugar, á la notoria aplicacion que desplegó en la que deja, y á la estimacion particular que esta hacía de su persona, y en segundo, al concepto respetable del maestro que lo ha dirigido y formado desde su niñez, sin perdonar medio alguno para imprimirle su propia instruccion y sus mismas virtuosas costumbres: empero debe servir de vanagloria para un maestro, el sacar discipulos aventajados que siempre le den honor.

A estos honorificos informes, quedará siempre obligado un dependiente agradecido; el que desconozca este deber, acreditará su ingratitud ó mal comportamiento.

Es muy propio de almas pobres, mezquinas, bajas, ó envilecidas, la adulacion, la venganza, la envidia y la calumnia: un dependiente por su propio honor, debe abstenerse en todos tiempos, de zaherir, censurar, ó descubrir con cuentos, enredos, chistes ó charlatanerías, para congratularse con la nueva casa que lo recibe, los usos, flaquezas ó defectos metódicos de la que deja: el amor propio suele cegar á los hombres, la presuncion y la mordacidad no prueban otra cosa que suma ignorancia: los resentimientos personales producen daños funestos que en vano se intentarán subsanar á una reputacion ofendida. La ponzoña de los corazones dobles, injustos é inveraces, suele verterla la venganza con estudiada hipocresía. ¿Cuando y de que manera se repararán los daños de la fama vulnerados sin rubor por la soberbia, la envidia ó la falsedad?...

El comerciante debe por su parte escuchar con prevencion

al dependiente subalterno que movido acaso por la envidia, la codicia ó la venganza, trata con estudiadas acusaciones, satiras ó calumnias, de malquistar é indisponer ó minorar el mérito de sus otros compañeros, para usurpar ó atraer á su favor la gracia, consideraciones y preeminencias que ocupan en el ánimo del principal; estas maniobras y bajas intrigas son muy comunes, y el que las promueve solo lleva la mira de que resulten en beneficio suyo, hostilizando fundada ó pérfidamente la conducta de sus adversarios, sin que le pase por la imaginacion el perjuicio ó provecho de su amo.

Si el orgullo se resiste en la edad ciega de las pasiones á perdonar, obedecer y respetar las santas inspiraciones del deber, el orgullo pagará bien cara su resistencia; por que rara vez será feliz en sus pretensiones y casi siempre será victima de los acontecimientos funestos que prepara su inesperiencia.

Pero en fin, recuerden los principales, ó su mayor número con frecuencia, que hubo un tiempo en que ellos fueron dependientes, para tratar á estos como hubieran deseado ser tratados ellos en el propio caso ó acontecimiento.

Siendo tan diferente el sistema de comerciar antiguo, del que se usa en la actualidad, sería muy conveniente el que las grandes casas de comercio, no admitiesen para su servicio más dependientes que aquellos que supieran dos ó tres idiomas extranjeros, cuyo requisito acompañado de la honradez, les proporcianaria inmensas utilidades que por esta razon han explotado de nosotros las casas extranjeras á costa de nuestra general ignorancia.

La insensatez de algunos comerciantes, en no consentir á su lado subalternos que supiesen más que ellos, llegó al extremo de ser el saber un obstáculo que impedia la

colocacion de dependientes instruidos en beneficio de los ignorantes: cuya redicula vanidad, propia de poderosos menguados, es necesario desparezca, sin olvidar que no se forman espertos dependientes en dos ni en tres años de servicio.

La amistad y la buena armonia son tan delicadas como el cristal: quebrada una vez la concordia entre principal y dependiente, aunque se procure despues soldar, siempre le quedarán señales de haberse roto.

Los dependientes pundonorosos, repugnan por lo regular promover ó solicitar claramente los aumentos de su sueldo aunque estén penetrados de merecerlos.

El principal por tanto, debe conocer estas circunstancias y no desentenderse de ellas ni abusar largo tiempo de su superior posicion: y si es que desea conservar los buenos servicios de un subalterno, propóngale con oportunidad y franqueza las bases de su porvenir, para tranquilizar su ánimo con seguras esperanzas; por que la incertidumbre á nadie satisface, y promesas vagas inducen á creer que han de ser ilusorias.

No debe ser motivo para despedir á algunos que á la verdad serán vivos, turbulentos y atolondrados; pero en cambio tendrán una complesion excelente que se anunciará por lo esterior, manifestando la fuerza, la salud, y el desarrollo de su talento indicado en la facilidad que tendrán para aprender cuanto se les quiera enseñar.

Régimen interior de la casa de un comerciante.

150. Los jefes principales de todo establecimiento mercantil como dueños absolutos de su casa, la montan, gobiernan y dirijen pública y privadamente del modo y formas que juzgan conducentes á su sosten y prosperidad.

Todos los miembros de una familia están subordinados al jefe de ella y obligados á respetar y obedecer las disposiciones que se encaminen á la paz, á la regularidad económica, y al órden en la vida y costumbres domésticas de toda la familia, que se hallan encadenadas estrechamente con el sistema que debe presidir en la direccion general de todos sus negocios y establecimientos.

Las bases de la fortuna de un comerciante, se fundan en conciliar los gastos con los productos, estableciendo una economia razonable que ofrezca sobrantes y no déficit por resultado: en hacerse respetar y reprender con enérgica entereza á los que le faltáren y de él dependan: en sostener sus ideas y preceptos una vez emitidos y ser hombre de palabra; en hacer cumplir á cada uno sus respectivas obligaciones; en ser exacto en el tratamiento de sus dependientes y puntual en la satisfaccion de todos sus compromisos.

El dueño del establecimiento pequeño y sus dependientes, no se han de portar con el decoro de los grandes, asi como los de los pueblos no deben competir con el fausto aparente usado por algunos comerciantes de naciones ó ciudades ricas ó populosas.

Un escaso capital no admite mucho fausto, el que lo dirije necesita emplear poco, guardar sobria economia, saber y trabajar mucho, estar bien instruido en la marcha de sus negocios, en las calidades de las cincuenta ó sesenta especies de géneros ó mercaderías que constituyan su tráfico, en sus precios y utilidades corrientes para el consumidor y para las casas, fábricas ó mercados en que pueda conseguirlas mejores y más baratas si deseare acreditarse: los pequeños dependientes y comerciantes sin embargo, deben aspirar á poseer los conocimientos de los grandes comerciantes y dependientes, pues para serlo no habrá otro inconveniente que

la falta de girar con un mayor capital. No obstante, la falta de un gran capital puede á veces suplirse con uno mediano bien distribuido y en contínuo movimiento, pues aunque sea cierto que un gran capitalista puede abrazar grandes negocios, tambien lo es el que estos no suelen presentarse ni reproducirse con tanta frecuencia, y el dinero estancado ó reservado del gran comerciante, es un caudal muerto é improductivo la mayor parte del tiempo, y el tiempo entra por mucho en la consideracion de los negocios.

Para cuajar un negocio, no tan solo se debe sacar todo el partido posible del otro contratante, sino que además es necesario hacerle sentir las ventajas que va á reportar en consecuencia.

Cuanto más afan, empeño é interés suele demostrarse por asegurar una compra ó una venta, tanta mayor desconfianza se inspira con ello á ciertos compradores ó vendedores, habiéndolos tan chocantes ó caprichosos que miran con desden aquello de fácil adquisicion y las dificultades les sirven de estimulo para apetecerlos y pagarlos liberalmente.

Todas las transacciones son justas y honrosas si se entablan con mútuo beneficio y conformidad, pero si á esto se agregan módicos precios en los géneros, buena calidad y surtido de las clases, una elegante y sencilla decoracion y aseo en el establecimiento, servido este por dependientes instruidos, melífluos y despejados, no habrá duda de que estos serán atractivos irresistibles para la concurrencia y prosperidad: la opinion de los antiguos, sin embargo, no se fijaba en las apariencias, y comunmente se observaba proponer y preferir á la elegancia ó al aseo, la oscuridad ó humildad de estas localidades, fundados en que á los establecimientos mercantiles no les recomienda la esterioridad ni lo

espacioso de ellos, sino al contrario, el dinero que ha de costar tal aparato y el cual de alguna parte ha de salir, se destinase á la disminucion de precios para atraer la atencion de los compradores y darles mejores géneros.

Por estos medios y con estos trámites, el tráfico se estiende gradualmente, y el comerciante que trabajaba solo y sin ayuda de dependiente, necesitará ya de ella y á medida que vá aumentándose el fondo, se aumenta el crédito del comerciante sobrio y equitativo aun mucho más pronto que su caudal intrinseco: y el crédito es un segundo capital cuya adquisicion y conservacion es á veces de más interés, que el caudal material y positivo.

Empero hay hombres que en sus planes y pensamientos parece buscan, solo su miseria y ruina, repeliendo y anatematizando siempre cuanto cede en su bien y está consagrado á su dicha. ¿Y es acaso otra cosa la historia, si bien se mira, que la enumeracion de los constantes esfuerzos del hombre, los pueblos y las naciones en labrar su desgracia, su infelicidad, y su esclavitud?...

Las quiebras ó atrasos y malversaciones de ajenos capitales, son más frecuentes en los tráficos más arriesgados: el que se dedica á un solo ramo mercantil, se halla más expuesto á entorpecerse y perderse con una especulacion ó negocio que emprenda y le salga desgraciada, que aquel que los tiene diferentes y compartidos, por que el que aventura su suerte á un solo negocio, todo lo puede perder.

Sobre las compras.

No consiste en el modo de vender solamente, la prosperidad y fortuna de una casa de comercio; el régimen interior como hemos visto antes y la direccion acertada del jefe de

ella, contribuyen á aumentar los elementos de prosperidad; pero en lo que dependen muy principalmente, es en las compras de las mercancias.

Esto que al parecer es insignificante y poco digno de atencion, es de la mayor importancia, y no se crea que suponemos que lo sea solamente el comprar más barato de lo que valiesen en realidad, sino que lo decimos por la manera de dirijir estas operaciones en cuanto á las clases y calidades: por esta razon recomendamos la discrecion, tino y conocimiento de los géneros, del consumo ordinario y de las pérdidas mermas ó desventajas de que fueren susceptibles; son principios bastante poderosos para contribuir á la mejor forma ó método de surtir el establecimiento, pero más que nada debe tenerse en cuenta la estacion en que se hacen los acopios, los puntos donde se adquieren á mejor precio, y sobre todo en la cantidad aproximada de lo que se necesita para el consumo de la temporada por que quiera surtirse.

Estas, pues, son las principales circunstancias que deben tenerse en cuenta para las compras.

Añadiendo á esto, el modo de proporcionarse géneros de moda, y cuyo uso se limite á ciertas estaciones, al de aquellos otros cuyo continuo consumo pueden facilitarle ocasion de enagenar al por mayor cantidades que sin grande exposicion puedan dejarle una regular ganancia y sabiendo aprovecharse de estas circunstancias se hallará con que puede acaso con menos facultades que otro, dar mayor latitud á sus negocios por el tino y prudencia con que sabe dirigirlos.

Sobre ventas y anuncios.

Ciertamente no somos partidarios de la extravagancia y retumbantes exageraciones con que en ciertas casas y pun-

tos suele deprimirse la gravedad del carácter mercantil para las ventas; pero sin embargo, tampoco creemos que esta dignidad se rebaje por anunciar con sencillez y lisura, ya con manuscritos ó bien por medio de la imprenta, en avisos sueltos, carteles, circulares ó periódicos, el deseo de dar publicidad al pensamiento, resolucion, especulacion ó realizacion que forzada ó voluntariamente se proyecta para adquirir ó enagenar el todo ó parte de ciertos géneros, estimulando al público con lo alto ó bajo de los precios y circunstancias: pues aunque los anuncios para el concepto de muchos, hayan caido en descrédito por el abuso que algunos hacen no cumpliendo con los requisitos de cantidad, calidad ó precios que en ellos se prometen; es no obstante indudable la utilidad de este resorte para escitar la curiosidad ó tibieza de los consumidores en favor de la cosa que se anuncia, invitando á su adquisicion con letreros más ó ménos descomunales, llamativos, graciosos, variados, fijos ó ambulantes para que los compradores fijen su atencion en ellos: porque mal podrá darse la pronta salida que se desea á uno ó muchos articulos cuya existencia, condiciones y noticias, se ignora ó solo las sabe un reducido circulo de personas. Mas al verificar estos anuncios debe hacerse lo posible por que aparezcan con la verdad y el decoro que corresponde y todo un público se merece, y al cual se le dá derecho para la reconvencion si la oferta sale ilusoria y la credulidad engañada; en cuyo caso el comerciante incircunspecto que á esto diese lugar, lejos de conseguir su objeto, no haria otra cosa que desacreditarse.

En los anuncios mercantiles tambien se comprende la abertura de un nuevo establecimiento, la traslacion á otro parage de un antiguo; el recibo de una remesa de géneros nuevos ó poco comunes: la notable rebaja en los precios

corrientes, y las ventajas ó desmejoras de clases y calidades.

Efectivamente, la ausencia ó remocion de un comerciante; la desgracia de una bancarrota, el vencimiento de una letra, estorbo ó subido almacenage y otras obligaciones, le fuerzan muchas veces á hacer estos sacrificios involuntarios.

En las grandes ciudades mercantiles son los anuncios casi necesarios é indispensables para ciertos artículos ú objetos, y han venido á ocupar gran parte del sistema de la prensa ó periódicos diarios.

A propósito de este asunto, no ha podido menos de chocarnos el preámbulo que usó cierto almacenista de comestibles en un Diario de la Habana que tenemos á la vista y que antes de especificar sus géneros y sus precios comienza con esta décima:

¡QUEMAZON!

Fuego en el número ciento!...
Vengan, vengan los bomberos
Pues no apagan aguaceros
Incendio que vá en aumento.
Aprovechar el momento,
De nn capricho singular,
No es vender es regalar,
Es delirio, es travesura
Y en prueba de mi locura,
Los precios voy á cantar.

Al fin parecen más razonables las siguientes

DÉCIMAS.

Elegantes ninfas bellas,
Que de ambos rios pisais

Las márgenes y brillais
Como fúlgidas estrellas:
Para más lucir en ellas
Vuestro talle delicado
Y aquél encanto sagrado
Que tanta gracia derrama:
Venid todas donde os llama
El cazador reformado.

——

Tengo muchas telas finas
Para que escoger se pueda
Entre vestidos de seda,
Olanes y muselinas;
Tan ricas, tan peregrinas,
Que el hallarlas es rareza,
Y ya que á naturaleza
Plugo haceros tan hermosas,
Con telas tan primorosas
Crecerá vuestra belleza.

——

Tengo abanicos preciosos
De seda medias y guantes,
Mantellinas elegantes,
Y chales los mas hermosos:
Muchos géneros graciosos
Por sus variados colores,
Tan bellos y arrobadores
Cuanto á la vista se ofrecen,
Que por su forma parecen
Alegre campo de flores.

——

Y, en fin, á ti sexo fuerte;
Tela imperial, driles finos,
Ricos paños y merinos
Es lo que puede ofrecerte:
Llega pues á proveerte,
Para que el invierno helado
Te encuentre bien abrigado,
Que D. Andrés, por tu bien,
Tiene mil primores en
El cazador reformado.

Chales de tal á tal precio: mantillas de punto francés superiores de. . . . . á . . . . Mantas de raso bordadas de realce de. . . . . á . . . . . Abanicos de nácar de lo mejor de. . . á . . . Olan batista blanco enrollado y de librete muy fino id. Telas reales de todas clases id. Rasos negros y de color labrados id. Pañuelos de gró bordados id. Mantas de burato de idem superiorísimas id. Estopillas Olanadas id. Grano de oro fino y regular. Gasas de seda y lana preciosas. Holandas blancas etc. etc.

OCTAVA INSTRUCCION.

Condicion de los dependientes en general.

151. Aunque los hombres nazcan iguales, se hallan todos sin embargo, encadenados en puestos y situaciones diferentes á una série de sucesos en que frecuentemente no tienen parte alguna: el efecto de estas diferentes circunstancias, les obliga á depender los unos de los otros; así es que los ricos y los pobres, los fuertes y los débiles, los altos y los bajos, los sabios y los necios, los virtuosos y los viciosos, no pueden ser iguales: todos empero tienen necesidad de mútuos socorros durante el curso breve de su existencia, y la igualdad solo puede tener cabida ante la ley para premiar ó castigar sin distincion, porque en lo demás no puede existir; mas por una consecuencia inevitable de la naturaleza del hombre y del orden social, no siempre los grandes ó medianos capitales del comercio, se hallan en manos que tengan la aptitud y el tiempo necesario para hacerlos productivos por si mismos, al paso que otros que tienen esta aptitud y tiempo, suelen carecer generalmente de los medios de ocupar con mútuo provecho á sus semejantes.

El sugeto que necesita de las fuerzas y de la capacidad de otro, por no poder atender ni desempeñar por si mismo sus diferentes negocios públicos ó domésticos, solicita un extraño socorro, y lo recompensa con suministrarle casa, subsistencia y vestido ó el equivalente en que se convienen.

Este sacrificio mercenario, pone á las personas que lo hacen en una especie de servidumbre que les impide disponer de su arbitrio, de su voluntad, de su tiempo y de sus acciones.

Aun cuando entre las carreras al parecer mas brillantes y el comercio, existan diferencias cuya averiguacion no deslindaremos, nó por eso el que desde sus primeros años se dedica á esta profesion, deja de hacerlo con la esperanza de llegar algun dia á ser el gefe ó propietario de un establecimiento que le proporcione la subsistencia y la posicion brillante á que todos aspiramos.

Por esta razon los dependientes todos, deben reflexionar y siempre consideran en su porvenir, formando el proyecto de salir cuanto antes de la posicion en que para aprender tuvieron que colocarse, mas esto lo conseguirán, conociendo la condicion en que se hallan, y penetrándose de las obligaciones que han contraido y que tienen que llenar: agradeciendo los inmensos beneficios que reciben de aquel que los acoje y sostiene en su propia casa ó establecimiento para que le ayuden á dirigirlo con exactitud y provecho, y cuyo gefe es el que debe conducirlos poco á poco por medio de consejos ó reprensiones al punto en que puedan conseguir el objeto apetecido: este gefe los tiene bajo su proteccion, los alberga y dirige en sus determinaciones y solo exige de ellos el leal cumplimiento de aquello por que se obligaron tomando interés por los bienes y fomento de su dicha y de sus riquezas.

Los dependientes cumplen con su obligacion, aplicándose y manifestando deseo de instruirse en la clase de comercio á que se hayan dedicado, en el esmero y lealtad con que manejan los intereses de su principal sin perjudicarlos en lo mas minimo, ni tampoco á los consumidores porque esto contribuiria á destruirse ó arruinarse: en la humildad para las advertencias ó reconvenciones que el principal hiciere, cuidando de corregir sus defectos, en el odio á toda clase de juegos en que por la esperanza de un lucro exhorbitante sea capaz de exponer hasta la totalidad de su salario, sin excluir el de la loteria, en estar prontos á declarar la verdad en cuanto les fuere preguntado sin ocultarla ni enmarañarla, en su amabilidad y dulzura con cuantos trataren.

Grados y consideraciones de los varios dependientes entre si para con el principal, para con la casa sus vicisitudes y gerarquias.

152. Asi como en el cielo, tambien en la tierra se halla organizada la sociedad en gerarquias, y el ser Supremo es el gran gefe: pero como en la tierra no hay las virtudes celestiales y esta se halla desigual y dividida en imperios, reinos y repúblicas, estas en clases, y las clases tienen sus príncipes ó gefes, la mercantil tambien los tiene y los busca entre los mismos comerciantes dándoles el título de Priores, Cónsules ó Diputados: los comerciantes tienen sus dependientes, y estos tambien tienen sus subalternos cuando en la casa hay mas de uno, mas en el caso de que hnbiere varios, habrá que fijar distinciones y apreciarlos en la escala y grados á que cada uno correspondiere.

Los dependientes, pues, se distinguen por su antigüedad, por su instruccion ó buena conducta, siendo en este caso preferidos para las ocupaciones más honrosas é importan-

tes, los que gradualmente se aproximen en saber al dependiente ó primer tenedor de libros ó auxsiliares, al cajero mayor, cajero contador, dependiente segundo, tercero etc. y dependientes inferiores que en un establecimiento serán tantos cuantos el régimen acertado y económico del gefe necesitare sin que su número se aumente ó disminuya sin necesidad: igualmente serán anejas al mas moderno ó atrasado, las mecánicas que por su sencillez fatiga ó menor aseo le sean adecuadas, á fin de acostumbrarlos á conocer el mérito del trabajo distribuido.

El método y consideraciones que los varios dependientes de una misma casa, deben observar entre sí, varía conforme á la importancia del lugar y cargo que cada cual desempeña, todos empero constituyen parte de la familia y como miembros de ella sean ó no parientes, deben producirse desde el momento de su ingreso hasta el dia de su separacion.

Del dependiente ó cajero mayor.

Como en todo establecimiento regular debe haber persona que sustituya al principal ó gefe en sus ausencias ó enfermedades, y teniendo mas de un dependiente, el de más representacion, caracter, antigüedad, instruccion y confianza, para hacerse respetar, es el obligado á desempeñar en tales circunstancias sus obligaciones; de aqui la necesidad de establecer las categorías.

El tenedor de libros lleva la cuenta y razon que deben ser la brújula de la casa del comerciante, de que es primer secretario, y todos se rigen por sus inspiraciones.

El cajero mayor de una casa propiamente hablando, es el tesorero encargado de recaudar y pagar, su primer deber es la direccion y manejo del numerario de la caja, con la cual

llevará constantemente una cuenta exacta y arreglada de las entradas, salidas y existencias.

En las tiendas ó casas de pocos dependientes, es atribucion expresa del dependiente primero, la teneduria de todos los libros de la dependencia, la correspondencia, la cobranza, la venta y en fin, si no hubiere mas que uno, este reunirá en sí todos estos cargos: pero cuando en la casa hubiere otros subalternos, este tiene la superioridad sobre ellos, siendo de su obligacion ilustrar, atender y vigilar las operaciones y manejo de sus inferiores ó subordinados sobre los cuales tiene el ascendiente y autoridad más inmediata como lugar-teniente del gefe, al que sin embargo le prestará igual respeto y obediencia que sus demás compañeros.

Hay hombres que parece nacieron exclusivamente para mandar ó dirigir, y son más los que no aciertan á dar un paso sin ser dirigidos ó mandados, pero los *que aprendieren á obedecer, sabrán mandar*, y su energia moral se denotará en una seguridad, en un cierto aire de dignidad, y en una noble independencia que se buscaria en vano en aquellas tristes victimas que son el funesto resultado preocupaciones, seres sin energia y sin caracter que la locura de sus padres condena á no saber representar en la sociedad otro papel que el de esclavos ó aduladores de necios.

Este grado de preferencia y supremacia no todas las veces lo adquiere el dependiente más antiguo, sino el más solicito, politico, aplicado y sobresaliente, este se distingue entre los otros por sus modales y más extensos conocimientos, por su recta imparcialidad y prudencia experimentada. El comerciante sin embargo, suele premiar ó preferir con su particular estimacion y aprecio á sus propios parientes, aunque los pague ménos que á la antiguedad y mérito positivo de

los que no lo son, sin otro motivo que el vínculo de la sangre.

Ya hemos dicho, que el cajero mayor de una casa, hace las veces de principal con respecto á sus inferiores, por lo mismo, es el individuo que más influencia tiene en la enseñanza de sus compañeros subalternos; sus resabios ó costumbres buenas y malas se imprimen en los demás, este señala á cada uno el trabajo á que deben dedicarse, su trato, su aplicacion, y su actividad sirven de modelo para formar y perfeccionar las ideas, alimentar el estímulo, inspirar amor á la profesion y aversion á la holgazanería; por su grado se halla suficientemente autorizado para hacer respetar y cumplir las órdenes y las opiniones del jefe, para mandar, evitar y reprimir los abusos, la desobediencia, el descontento y murmuracion que exciten sus inferiores con notable reputacion que á los ojos del mundo merece la casa que los sostiene, y cuyos defectos debe precaverlos, vigilando sus procederes sin pasarles ninguna falta ó imprudencia que puedan cometer, ni dejar de reprenderlas con prudencia ó energía oportunamente.

El primer tenedor de libros, el dependiente ó cajero mayor, como cabeza de los demás, es responsable de toda falta, omision ó negligencia en el puntual y esmerado cumplimiento de las obligaciones respectivas de cada cual de sus inferiores y su lenidad, tolerancia ó contemplacion necesariamente han de producir los daños irreparables que ocasiona la indolencia, el abandono ó la incuria.

De los dependientes subalternos.

153. Es más difícil sacar dependientes de primer órden para el mostrador, que para el escritorio: por que para uno

bueno de los primeros, salen diez de los segundos, y es la razon, que los primeros desempeñan trabajo más duradero y asiduo necesitando además de ambas instrucciones, de mucha práctica para la mayor suma de mecánicas é impertinencias que su atencion reclama; de un génio y disposicion particular para el tráfico al por menor, así es que los *completos dependientes de mostrador* suelen ser rarísimos y los de escritorio comunes, pues estos más que otra cosa requieren agilidad para diligencias externas, constancia y un talento superior para el desempeño de los trabajos mentales del bufete, consistentes en la fácil y buena lectura, escritura y contabilidad. Casas hemos visto con más de cuarenta dependientes divididos en secciones, departamentos ó negociados, cada uno de los cuales reconoce por jefe al dependiente más instruido ó designado por el principal de la casa.

154. Cualquiera dependiente, ocupe el grado que ocupare, es un representante del jefe de la casa que lo sostiene, y en ausencia de este, deberá comportarse con la misma circunspeccion, urbanidad y comedimiento que en su presencia, y siempre con el pundonor é hidalguia que caracteriza á la casa, debe impedir todo juego y pasatiempo suscitado por sus compañeros, todo papel, lectura ó escrito inútil y ajeno de la obligacion, toda conversacion ó murmuracion escusadas, pues no por que falte quien los contenga, se ha de abusar de su ausencia para entregarse á niñerías ó al ocio, con deterioro de los intereses del dueño, de quien depende su subsistencia moral y política.

155. Ningun dependiente de comercio practicará accion alguna que cause menosprecio á su persona, pues que en ella comprende la reputacion de la casa: de la *abundancia del corazon habla la boca*, y por esto se mira con desprecio

al dependiente que no conociendo su posicion, ni la fuerza de su deber, causa escándalos con gritos, chistes, acciones ó gracias satiricas, descompuestas, taimadas, infamatorias ó insultantes, para mofarse ó burlar las costumbres, aspecto, quimeras, sucesos, locuras ó borracheras é ignominia de los que transitan por la calle y que nada le importan; un jóven juicioso no debe confundirse con los muchos ociosos, estúpidos y noveleros, que forman públicos grupos para ver y examinar por curiosidad las más simples y vulgares vagatelas.

156. Todo dependiente se acostumbrará á ser ligero, comer pronto y de todo, su paso será vivo para las diligencias, y no se detendrá á pasatiempos en parte ni casa alguna, conversaciones escusadas con los amigos en horas importunas, producen pereza ó distraccion, y este precioso tiempo lo reclama la obligacion y la diligencia de que vá encargado; todo lo demás es propio de viciosos ó descuidados, cada minuto perdido ó pasado insustancialmente, es una infraccion de la voluntad del que le sostiene el cual cuenta y calcula hasta los instantes de su tardanza y se impacienta con la demora de su regreso. La pereza es llave de la pobreza.

157. En los almacenes altos, ó secretos de la dependencia nunca se detendrá sino lo muy preciso, pues un momento de más ausencia que la necesaria por cualquiera individuo en el despacho suele producir graves estorsiones.

158. Ningun dependiente de comercio dirá ni hará jamás las cosas con duda, infórmese bien y aquello que ignore ó no entienda, lo preguntará con repeticion si es necesario para asegurarse en el acierto.

159. Ningun dependiente debe abusar de la confianza y facultades que se le dispensan y confieren.

160. Ninguno puede delegar en otro las órdenes y encargos que á él se le cometieren.

161. Suele ser motivo de reyertas y disputas entre los varios dependientes de una casa, el que cada uno por atenuar ó disminuir su cargo pretenda echárselo á los demás con perjuicio del amo: ningun dependiente puede alegar disculpas para eximirse del cumplimiento de sus deberes, debe evitar toda clase de contestaciones que promuevan sus compañeros, sobre á cual corresponde el desempeño de esta ó la otra operacion por mecánica é insignificante que parezca: teniendo entendido que la práctica y ejecucion de una órden del superior obliga á todos y á cada uno de por sí.

162. Ningun dependiente por pariente antiguo ó benemérito que sea, confie demasiado en la casa para que sus buenos y celosos servicios le sirvan de garantía para proceder á su arbitrio en ciertas y determinadas operaciones sin el conocimiento de su jefe, que acaso las repruebe.

163. Ningun dependiente produzca disculpas por la omision y descuido de sus compañeros inferiores en cosas ó materias que por sí deba ó pueda vigilar, y que tal vez por su culpable imprevision ó disimulo se malograrán los efectos que pudieran producir.

164. Es prudencia en los dependientes el no mezclarse jamás en las conversaciones de su principal con otras personas, en sus opiniones ni contratos privados, ni interrumpirlos, ni contradecirlos, pero contestará si le preguntan ó expondrá sus reflexiones cuando se halle solo y oportunamente. Decimos esto á dependientes nécios que suelen permitirse más libertades y confianzas que las que á un súbdito corresponden. De una palabra picante en otra se llega á hacer cosas que al principio estaban muy distantes del pensamiento.

165. El principal conato del dependiente, será grangearse con su obediencia y con sus obras, el aprecio y estimacion de su principal, pues que esta es la escala más segura de sus ascensos.

166. Todo subalterno está obligado á obedecer y sucumbir sin réplicas, tardanzas, reparos ni disputas á cuanto le ordenan sus superiores: un dependiente subordinado, leal, dócil y despejado en el cumplimiento de su obligacion, es apreciado hasta por los sirvientes ó criados de la casa.

167. La indolencia, la flojedad, y la regañona camastronería, dicen muy mal entre los que se dedican al comercio; por que este ejercicio y profesion, sin duda no se estableció para perezosos.

168. La vanidad, la afectacion de un talento indiscreto ó un génio desapacible con arranques bruscos y sin ningun género de miramientos, el orgullo, la villania y la mala fé, son propiedad de pedantes que debieran desterrarse entre los individuos del comercio, como materias que lo corrompen; la buena propiedad de un dependiente es el saber vivir y tratar con toda clase de personas sin soberbia, y con la modestia que corresponde, demostrando á todos aquella política franca, sincero candor y jovialidad que tan auxiliares y anexas son de la profesion mercantil: ningun dependiente dará lugar á que por su impericia ó causa, pierda la casa consumidor alguno.

169. Todos los dependientes de una casa, están obligados á vigilarse recíprocamente y á comunicar al principal cualquiera desórden, vicio ó costumbre indecorosa que se halle arraigada en un compañero, toda vez que despues de amonestado insista en ellas; toda conversacion ó palabras que desdigan de la decencia ó los distraiga, y sobre todo, cualquiera sospecha de infidelidad, cuyo disimulo ó fatal ocul-

tacion, tomaría el carácter de complicidad de un hecho que impensadamente despues se averiguase.

170. Los dependientes entre si, deben de tratarse y mirarse como hermanos, respetando sus afecciones particulares, huyendo mutuamente de alimentar odios, envidias ó venganzas que tan malos resultados producen. El inferior que tenga quejas ó justos resentimientos de alguno de sus compañeros, debe interesar á los imparciales para la transaccion y reconciliacion. ó participarlos al jefe para que disponga el remedio.

171. El que sea reprendido de sus superiores por faltas que hubiese cometido, lejos de resentirse y de vengarse con mano airada en deteriorar ó maltratar secretamente los bienes de su amo, debe soportar con modestia sus reprensiones y enmendarse: el que por no sufrirlas ó mitigarlas produce su nacimiento, la aprobacion que á otros han merecido sus cualidades, y otras razones ajenas de la ocasion lejos de conseguir su idea, no hará más que aumentar con su soberbia insultante, amenazas ó medias palabras, la incomodidad del que le enseña y amonesta. Es bien sabido que los más ineptos, son los ménos sinceros y por lo general los más hipócritas; la máxima de estos, es sembrar la desconfianza bajo apariencias de buen celo.

Pero con limitadas miras y mezquino espirituo procede el que con chismes, enredos, acusaciones, adulaciones y lisonjas inoportunas pretenda atraerse el afecto y predileccion de sus principales cuando sus calidades efectivas estén muy lejos de merecerla.

172. Al dependiente que mál habla de sus jefes pasados ó presentes, suponiendo malos antecedentes ó tratamientos, debe escuchársele con prevencion, por que lo hace siempre en ocasion que el ofendido no le escucha, y en todo caso co-

mete una grosera infidelidad, fomenta con sus constantes murmuraciones, mordacidad y mal ejemplo, la corrupcion de los que le escuchan, aunque las más veces el malévolo no consigue otra cosa que el menosprecio de sí mismo con su bajo, impune, y criminal proceder: el compañero que lo aplauda complacido, tenga presente que en lo sucesivo hará con él otro tanto.

173 Ningun dependiente de comercio, debe disputar otro lugar ni preferencias para sí, que el que le esté marcado; debe prestarse gustoso al servicio y puesto que le mandaren, sin oponer objeciones de antigüedad, de talentos ó consideraciones para encubrir su envidia.

174. En la mesa, en el trato, y en todas sus acciones, debe brillar la esmerada educacion que ha recibido y en la que debe distinguirse.

175. La buena opinion es el primer capital del dependiente: para conseguirla, conservarla y aumentarla, debe esforzarse para no ser ménos que otro, y más cuanto le sea posible en suficiencia y habilidad, pero desechando todo amor propio y afectacion de sí mismo, por que la vanidad el fanatismo y las preocupaciones, como hijas de la ignorancia, eclipsan los demás dotes, y por muy estudiosos y aprovechados que nos tengan, siempre nos queda mucho que aprender en los periodos de la vida.

176. Aquel dependiente que mas se esfuerza en ser el primero de su profesion, que no se deja adelantar de otros, que cultiva su talento con perseverancia, que no solicita excederse sino por su mérito intrínsico sin disputar preferencias, este será el que antes de lo que cree, ha de ver coronados sus deseos con buen suceso y general estimacion.

Todo dependiente debe adoptar por principio la politica de acomodarse á ensalzar los usos, clima, frutos, práctica y

costumbres del país y casa donde subsiste, evitando suscitar cuentos ni alteraciones inoportunas en el órden establecido.

177. Es cualidad de un hombre discreto y apreciable, el ser reservado con todos en general en aquello que pueda perjudicar la opinion ó el honor de otros, y no franquear á nadie las operaciones interiores de la casa, ni los acontecimientos domésticos de la familia, pues por una sencilla revelacion, ó por una indiscreta confianza, pueden acarrearse perjuicios trascendentales, inevitables y funestos; evite cuidadosamente todo trato y familiaridad íntima con las sirvientes de la casa, pues esto al fin ha de redundar en su menosprecio.

178. Es deber de todo dependiente, no turbar la tranquilidad interior de la familia con chismes, intrigas, risas, gritos ni pesados juegos: debe conservar la paz, la union y la armonia entre todos sus relacionados, amigos y compañeros, y muy particularmente con todos los parientes de la familia y casa que lo sostiene; dándole á cada uno el lugar y y consideraciones que le correspondan, procurando evitarles todo motivo de molestia é importunidad, y toda contestacion disputas desagradables, debe arreglar su conducta por la razon y adherirse á ella, debe apoyar y defender en todo tiempo y caso el honor ultrajado de sus principales y el de sus compañeros ó amigos, sus costumbres y prudentes resoluciones: de este modo se adquiere el concepto y consideracion á su persona, se afirma y consolida en la casa, cuya larga y honrada permanencia será siempre un testimonio recomendable é inequivoco de su capacidad, de sus modales dulces y de su eficacia en el puntual desempeño de sus obligaciones respectivas.

179. Al hombre de bien en cualquiera clase en que lo ha-

ya colocado la Providencia, se le considera como el miembro más útil de la sociedad: por tanto, el buen dependiente elegirá á este para su amigo y compañero, teniendo presente la antigua máxima «nunca te juntes con los malos, por que serás otro tanto; acompáñate con los buenos para ser como ellos »

De los mas convenientes recreos.

180. El que trabaja necesita descanso y tanto más lo necesita cuanto mas continua sea la ocupacion. Asi es, que los que se dedican al comercio, aun cuando no hagan grande uso de sus fuerzas corporales, con todo el largo periodo que trascurre desde un dia de fiesta á otro, es bastante para hacerles desear un descanso; ó á lo ménos un recreo que distraiga su imaginacion de las obligaciones y cuidados consiguientes á su destino.

Estos dias, pues, que las costumbres religiosas han admitido como destinados al paseo, á la diversion ó á la espansion del ánimo en la mayoria de las clases de la sociedad, y entre ellas de la del comercio, deben aprovecharse de un modo que sea ventajoso para la salud y para el desarrollo de su físico para que el ánimo se dilate y recree con los distintos objetos y circunstancias que puedan hacer satisfactorios tan dulces momentos. Es bien sabido que lo más conveniente para llenar los anteriores objetos, son los paseos largos y sin agitacion, en que distraidos con la hermosura de los campos, se respire la pureza de un aire consolador que vivifica altamente á los seres más débiles, y que estos ejercicios tan recomendables en todos los individuos, se hacen mucho más en los del comercio por la sujecion habitual en que se hallan en un establecimiento durante el pe-

riodo que señala el uso. No por que sea clara y patente su utilidad y sus ventajas sean de todos conocidas, pretendemos que se siga esta idea; muy poco conocimiento puede tener del hombre, el que crea que todos se acomodan fácilmente á lo que algunos reconocen por más útil; no, cada uno tiene su opinion, cada uno sus sentimientos y deseos, y todos por lo regular alimentan en su ánimo intenciones diversas, é ideas diferentes. Por eso unos, escojen la caza ó los paseos del campo, otros los más elegantes y concurridos, otros las funciones teatrales, otros las visitas á sus amigos, y aunque todo recrea al hombre y todo contribuye á la distraccion y alegría del alma objeto principal de estas observaciones, no todas son las más apropósito, bien se considere en cuanto al completo del hombre y á su salud, ó bien á su educacion moral.

Ya hemos manifestado nuestra idea, al hablar del paseo, ahora nos toca decir aunque con brevedad, alguna cosa sobre las funciones teatrales. Estas deben preferirse, cuando por el rigor de la estacion, sea peligroso ó incomodo el ejercicio activo ó el paseo, y en tal caso débense escojer aquellas funciones que sin dejar huella profunda de sentimentalismo romántico é inverosimil para la generalidad de los hombres, y sin hacer uso de las grandes pasiones que agitan y conmueven fuertemente al alma, dén una leccion sencilla, noble, moral, y que gravada en el corazon del espectador, le recuerde constantemente, la heroicidad y nobleza de aquellos personajes que tan sencilla y naturalmente se representan para interesar enseñando ideas altamente morales y ventajosas para el individuo y sus semejantes.

Es el teatro, espejo de la vida,
Su fin, mostrar los vicios y virtudes
Para vivir con órden y medida.

Para comprender la moralidad, mérito ó artificio de las representaciones dramáticas y demás espectáculos, deben aconsejarse de personas instruidas que puedan dar su voto sobre el asunto que ya les sea conocido.

Los cafés ó tertulias públicas, casas de juego, etc., suelen llamar la atencion de la juventud é insensiblemente aficionarla á la concurrencia, pero siempre son peligrosas, y acostumbrados á ellas dedicarán exclusivamente á su asistencia los dias festivos. Huyan de estas casas y de tales recreos todos los jóvenes, y muy particularmente los dedicados al comercio, por que esta circunstancia es fatalisima para que eche raices en su corazon, pues que insensiblemente será conducido de continuo al lugar donde no solo vá á dejar el dinero adquirido con el sudor de su frente, sino el reposo y la tranquilidad, y donde por desgracia puede adquirir los más execrables defectos. Y ultimamente cuando no puedan, ó no tengan deseos de salir de su casa, ó tambien cuando en los dias no feriados estuviesen exentos de ocupaciones en el establecimiento, busquen medios de instruirse, ya que la precocidad con que han tenido que dedicarse al comercio, les ha impedido la instruccion, en esta ocasion que con más juicio y sazon pueden comprender las ventajas del saber, hagan todo lo posible por adquirir todos los conocimientos útiles, por que darán una idea muy recomendable de su ocupacion.

La historia, la literatura, la geografía, la moral, la religion, son materias que se aprenden con gusto y que facilitan al que las posee medios de demostrar sus conocimientos, por que en todas las clases y estados sociales siempre se trata de estas materias que por estar tan ligadas con nuestra propia existencia no pueden separarse de nosotros. Además, que el comercio siempre ha ocupado un lugar muy

distinguido en la politica del gabinete y es de mucha honra á una nacion el poder contar con individuos que contra la antigua costumbre presenten una instruccion digna de personas destinadas solamente al estudio: y tales individuos adquieren tarde ó temprano el aprecio que se merecen de sus conciudadanos en los sufragios que les prestan para el desempeño de ciertos destinos ó cargos honrosos que solo se conceden al mérito reconocido, sea cualquiera el en que se encuentre.

NOVENA INSTRUCCION.

Capital, ascensos y oportuna asociacion á los dependientes de comercio.

181. El patrimonio y porvenir de los dependientes, se funda en su propia persona, en su talento, y en una asidua aplicacion á aquella clase de ocupacion para que la suerte los ha destinado, y para ello es necesario que reunan los dotes, cualidades, y conocimientos de la etica que se dejan insinuados.

Al interés de un buen principal, está unido estrechamente el interés de sus dependientes, y todos deben ser invariables en el desempeño de su ejercicio: no deben tener periodo de descenso, ni entibiarse por cosas accidentales ó momentáneas, constantemente deben interesarse por el aumento y prosperidad de la casa de que dependen, contribuyendo sin desmayos con su afanosa aplicacion, con su contínuo celo y fidelidad, con su prevision y acertadas combinaciones á su mayor fomento, por que la base de los adelantos estriba en el exacto cumplimiento de tales obligaciones que son el origen de la riqueza.

182. La recomendacion que más se aprecia en el depen-

diente, es la pública voz y fama de su reputacion, integrida d y honradez, el perfecto conocimiento de la teoria, de la ética ó práctica de los deberes de su estado: estos resultados se deberán á la lenta y bien dirigida educacion. al tiempo y á la vigilancia paternal, pero generosa y benéfica del aprendizaje, bajo maestros que con su ejemplo supieron inspirarle el noble ejercicio de las virtudes, el menosprecio de las malas acciones el desvío de los hombres corrompidos ó discolos, el amor al trabajo, el estímulo para que no decaiga el justo amor de sí mismo, y el conocimiento del corazon y acciones de los hombres, en cuyas bellas cualidades se funda el capital de un industrioso dependiente; por ellas se eleva, y de ellas emana el justo galardon de sus talentos ó aplicacion conocida; ¡pero ¡si estas circunstancias fueren desconocidas, mal premiadas ó indiferentes á la casa ó principal á quien sirven, y pospone ó dilata demasiado la recompensa; nunca faltará quien las conozca, lo busque ó lo solicite.

Hay sin embargo, mal aconsejados dependientes, que quisieran que las recompensas se anticipasen á los servicios.

183. Por el porte y produccion de los dependientes, se suele inferir el de los amos que los educaron: todo dependiente de comercio deberá vestirse con moderacion y con arreglo al estado y grado que ocupe el giro, punto y casa donde subsista.

No debe invertir todo su salario en gastos, y sí ahorrar para en urgencias ó casos extraordinarios no hallarse desvalido: debe relacionarse con buenas casas y amigos para tenerlos propicios y que le sirvan de apoyo y proteccion en ciertas é inesperadas ocurrencias.

Un dependiente súcio desaliñado y torpe, rara vez es adecuado para captar ajenas voluntades.

Las ricas prendas y lujosos vestidos de un dependiente, desdicen, son impropios é incompatibles con su clase y estado: la envidia de imitar pudientes y aparentar lo que todos han de saber que no es, redundará en menosprecio de su misma persona, será nocivo á sus propios intereses, y en lugar de engreirse y con su propia vanidad buscar prestigio y consideraciones, encontrará desprecios con mucho menoscabo de su mérito positivo que tan útil le fuera el aumentar; pero todo lo conseguirá, siendo limpio y moderado en sus gastos.

El dependiente de una casa pobre, tampoco debe pretender igualarse con el de una rica y opulenta.

El mérito verdadero, no puede estar oculto ni olvidado largo tiempo: su justo premio no siempre es hijo de la casualidad como regularmente se cree, sino de la buena reputacion de los amos, pero aquella recompensa se proporciona ó cultiva poco á poco con el trato continuo de las gentes, por ellas se propaga y trasmite el conocimiento de la persona en quien reside la suficiencia y aptitud para esta ó aquella empresa, y asi indirecta y sucesivamente la capacidad real se dá á conocer de todos.

Un dependiente esperto ha de ser necesariamente codiciado como rara alhaja que se busca, se aprecia y se paga cuando se sabe donde reside, así es que el prudente comerciante no debe abandonarlo; pero ni exponerse á perderlo cercenándole su proteccion ó debida retribucion; y debe esperar si no le designa á tiempo un sueldo ó partido proporcionado á sus circunstancias, el que aquellas especies bien combinadas produzcan en otro pudiente de su clase el deseo de aprovecharlo, poseerlo ó favorecerlo para poner

en ejecucion sus planes y en circulacion su dinero, dando nuevo impulso á sus especulaciones ó á las que se propongan entablar ó reanimar: por estos accidentes frecuentes, consigue el mérito sus ascensos acaso cuando menos se los promete: hay dependientes propios para negocios y casas pasivas, que no deben aspirar á trabajos duros, activos y continuados; el premio de unos y otros debe de ser diferente: hay casas pasivas con dependientes activos y vice-versa; el que no se halla en su elemento no está contento.

El comerciante no debe retener al dependiente contra su voluntad cuando este quisiere marcharse, pero si debe aconsejarle y aun alegrarse de sus ventajas: de la separacion á la expulsion hay una diferencia enorme.

Es mucho honor para una casa de comercio, el ver colocados y en prosperidad independiente, á los que educaron cuando jóvenes.

184. Deben por tanto ser remuneradas con oportunidad las buenas prendas del dependiente que durante una larga permanencia ha acreditado en la casa constantemente sus arregladas costumbres, su fidelidad y acertada prevision, actividad y moderacion invariables.

La habilidad ó la pericia adquiridas con el estudio ó aprendizaje ha costado al que las reune un gasto real, que viene á ser su capital fijo, permanente y más positivo que su salario ó los ahorros que de él se recomendaron.

Cuando un dependiente de comercio ha llegado á este grado de capacidad se encuentra ya en un estado de confianza, de dominio y de perfeccion, se hace más respetable, lo conoce, y por lo mismo es más acreedor á que sus superiores tengan con él ciertos miramientos y consideraciones que le pongan fuera del nivel de sus compañeros, pues todo lo tiene adelantado para aspirar con justicia á las ventajas

del fin de su carrera; esta es la crisis más expuesta, propicia ó decisiva por la suerte del dependiente y la sazon apetecida para el que desee asociarlo, sirviéndose de sus talentos con justo beneficio del dependiente, factor ó mancebo que los reune.

185. Un antiguo y experimentado dependiente es el descanso y apoyo de su principal, y si continua cumpliendo con esmero y exactitud las obligaciones de su instituto, debe considerarlo como el único fundamento que sostiene y regenera su casa, empero ni el amo ni el dependiente deben abusar de su respectiva posicion con exigencias injustas.

Los uniformes, constantes y continuados esfuerzos de los dependientes, no llevan otro objeto que el de mejorar su condicion, para ello tienen derecho y será un error de sus superiores el creer que han de estar siempre contentos con su precario estado: la estimacion particular es muy buena, pero la remuneracion positiva les es más grata, y doblemente si ambas circunstancias se hallan reunidas: la amistad y la confianza son en efecto parte del premio que un principal dá al dependiente que vé le sirve con gusto y con cariño en todo cuanto le ocupa, pero el hombre en sociedad aunque se acomode á los trabajos y peligros nunca se conforma con la incertidumbre de su suerte.

La honradez de una casa de comercio bien montada asi como la del dependiente, se acredita por su antigüedad ó duracion.

El principal que por muchos años ha observado la continua aplicacion, la capacidad y afanosos desvelos de su dependiente, no puede en justicia desentenderse de ellos ni retardar su merecido premio pues sus intereses bien entendidos asi lo aconsejan.

186. Hay circunstancias y vicisitudes extraordinarias en la vida del hombre, y en las que un dependiente necesita de la proteccion, del apoyo ó de la indulgencia de sus superiores y sería una determinacion precipitada, violenta y desagradecida, el sonrojarlos, rehusarles su amparo, expulsarlos ó infamarlos por causas frívolas ó naturales, abultadas en la apariencia ó exageradas por la preocupacion. El que por accidentes involuntarios decae de su ocupacion, el que los ha servido bien, el que ya conoce sus costumbres y génio y ha aprendido á acomodarse á ellas, si bien hay muchos que néciamente por si suelen tomarse más confianza y libertades que las que debieran para con sus principales, deben estos concurrir con una especial y generosa benevolencia á socorrerlos en sus necesidades, y sería un egoismo, si no una culpable ingratitud, el negarse á los auxilios ó á los consejos saludables que en ciertos casos exige y requiere la gratitud al dependiente que en un apuro los ocupa: reprensible será un desaire de esta naturaleza y aun más si recae en el dependiente que con más eficacia se ha sacrificado por el aumento y prosperidad de la casa, que á su táctica y experiencia se debe acaso el que aquella subsista montada con brillantez y el que lleven una marcha rápida y progresiva los negocios que bajo su ayuda ó direccion se encaminaron al acierto, y observando sus preceptos é instrucciones con la más ciega obediencia supieron sostener con teson y con energía la opinion y buen crédito de la casa misma. La recompensa en fin debe ser proporcionada á los servicios que se prestaren.

187. La prosperidad de las casas de comercio se ha formado y se fomenta por lo regular, con la aplicacion, costumbres y buena fé de los dependientes que hubo en ellas y supieron corresponder á la confianza que en ellos deposi-

taron: pero no pocas veces suele suceder, que el que acaso menos lo merece, sale mejor parado, pues se observa que unos dependientes se sacrifican por sus principales, y otros son sacrificados por estos: unos cumplen bien donde más los castigan ó fatigan con trabajos, y ganan menos; y otros cumplen mal donde mejor son tratados y pagados, ó viceversa, de modo que no pueden generalizarse axiomas fijos sobre estas anomalias.

Saldrá tanto mejor educado y esperto para la práctica el dependiente de una casa de estenso giro, que el de una pequeña, y tanto mas si los gefes fueron en su tiempo dependientes porque saben dirigir mejor.

Es mas adecuado para entrar en una gran casa, el dependiente que lo ha sido de una pequeña, que para acomodarse en una pequeña, el que lo ha sido de una grande.

Por acontecimientos sobrenaturales é imprevistos suelen salir repentinamente de la esfera ó elemento en que algunos vegetaban y descender ó encumbrarse á posiciones que nunca pudieran imaginar ni estaban preparados para sostener en el seno de la nueva sociedad, á que se ven lanzados. Hacerse el hombre superior á sus propios infortunios es sin duda más heróico que acabar de un golpe con ellos, ó engreirse y olvidar su origen cuando sobrenada en riquezas ó en fortuna rápidamente adquiridas que, manejadas por la inesperiencia pueden desaparecer con la misma fugacidad y con caida tan estrepitosa, que nadie se resigne á correr el peligro de tender una mano generosa que mitigue el golpe mortal que le amenaza desde tanta altura. Tanta grandeza de alma y tanta energia de carácter se necesita para no embriagarse con los goces de la riqueza, como para no abatirse en la adversidad, ni resignarse con la pobreza.

DÉCIMA INSTRUCCION.

Efectos de la sujecion, de la libertad y el honor con que se forma el comerciante.

188. El dependiente, mancebo ó factor de comercio debe considerar á sus principales como á padres que desean se conduzca por la senda del deber y de la virtud.

El comerciante, el negociante, el comisionista, el fabricante, el mercader, el corredor y el traficante y banquero, todos deben considerar en sus dependientes otros tantos hijos que exigen su mas esquisita vigilancia, desvelos y sujecion, y aun cuando de esto se resientan y no perciban el bien durante estén bajo su dominio, llegará un dia en que lo conozcan agradecidos y lo aprecien, y esto será cuando se hallen despreocupados de las ideas pueriles que les ofuscaban en su juventud.

189. Todo estremo es vicioso: la demasiada opresion limita y anonada el espiritu; la prematura y ámplia libertad facilita ocasiones de alterar y envilecer el corazon; pero entre deprimir, avasallar y tolerar, hay una gran distancia.

190. La sujecion de un dependiente en su juventud, es tan conveniente al comerciante como indispensable y prove-

chosa al mismo dependiente, porque en ella se funda la seguridad de su amo, y con ella se forma aquella honrada integridad que distingue de las demás clases á todo individuo de comercio.

191. La sujecion es la fuente principal de donde nacen y dependen los adelantos subsidiarios del laborioso dependiente, y nadie es capaz de calcular los frutos saludables que esta produce en los primeros años, hasta que la esperiencia y el desengaño se los hace conocer.

192. Ninguna clase en la sociedad necesita tanto la sujecion como la de los dependientes internos de comercio, y mas los de un mostrador que los de un escritorio, pues su trato más general con ambos sexos, y el mas continuo manejo de metálico sin cuenta ni razon porque no es posible en establecimientos del pormenor muy concurridos; presentan ocasiones que unidas á la libertad podrian atraer un inevitable descarrio: no sucede lo mismo en el comercio de por mayor y mucho menos en pueblos y naciones como Inglaterra, Francia, Bélgica y Holanda, donde se halla establecido el sistema de bancos y cada comerciante tiene su banquero particular, el cual, prévias las competentes garantías, le sirve como de tesorero ó depositario el más seguro de todos sus fondos en numerario y el comerciante y sus dependientes se escusan del manejo, cuidado, riesgos y pérdidas de tiempo que emplearia en las cobranzas, y los errores, faltas, escesos y quiebras de moneda, son de cargo del banquero y todo por un pequeño premio; asi es, que en la casa del comerciante al pormayor, no hay ni necesita mas moneda que la necesaria para sus pequeños gastos diarios: sus órdenes, notas ó billetes contra el banquero van numerados, concisos, firmados, ejecutivos é infalsificables: con ellos verifica en un momento cualquiera pago por grande ó pequeño que

sea; á su banquero le remite todas las letras que recibe para su cobranza ó pago, y mútuamente ambos llevan su cuenta de cargo y data exactisima, que se corta, salda ó ajusta en el momento que se quiere. De aquí resulta que en dichos puntos y casas no exigen de los dependientes sino la mayor destreza posible en su trabajo material de escribir y de obrar en las diligencias exteriores, pues su privada conducta y costumbres buenas ó malas le son indiferentes: generalmente son dependientes externos, cuyo método de vida y espectacion de progresos para su independencia, es mas triste, prolongada y fastidiosa que la de los españoles, y gozan de menos confianza y consideraciones en el trato doméstico ó familiar. El comerciante que no atiende á sus ocupaciones ó que descuida la observancia del manejo de sus dependientes aunque sean honrados y de toda confianza, camina con pasos agigantados á su ruina. *Plus videas tuis oculis quan alienis.*

193. Casi todos los dependientes miran la sujecion como un obstáculo impertinente é insuperable que se opone á sus deseos presentes y futura felicidad, que le apremia y le impide el desarrollo de todas sus facultades, considerando en la más leve privacion una esclavitud insoportable, ó un yugo pesado é insufrible; pero estos errores, estas preocupaciones pueriles de que suelen adolecer, las desvanece el tiempo lentamente para su propia utilidad.

194. El comerciante montado á la española, necesita más seguridad de las acciones y privado proceder de sus dependientes, y para ello no tiene otra garantía que el moderado freno tanto mas respetable, cuanto á que solo se dirige á sobrellevar con dulzura ó contener con la energía y rigidez más severa los impulsos y pasiones fogosas á que suele descarriarse una juventud ociosa y reprimida que se desenfre-

nará facilmente si encuentra ó se le dan ocasiones para ello.

El corazon humano naturalmente inclinado á las gratas impresiones, se aficiona y es susceptible de abrazar las que más le alhagan: el individuo de un mostrador, más que otro alguno, tiene que luchar con sus pasiones, hacer frente á las ajenas y reprimirlas á un mismo tiempo; la edad, el público destino, su estado soltero, las ocasiones é incidencias que proporciona el continuo manejo de cosas, negocios é intereses, son otros tantos alicientes que las producen, que las nutren, fomentan y que es indispensable habituarse á sofocarlas.

De esto nace el interés y empeño del comerciante en la sujecion de sus dependientes, y para preservarse él mismo, y á ellos de tan peligrosos estímulos, los medios más acertados, son los de una continua ocupacion; por esto evita cuidadosamente el dejarlos salir solos, y el que se reunan en las horas nocturnas y dias festivos con personas ó amigos que no merezcan su confianza; un principal debe conocer las suspicacias y pretestos de que se vale ó busca la juventud para evadir la presencia del que le sujeta, sin olvidar jamás que no hay escollo mas peligroso para nn joven que la ocasion, el trato y la amistad con otros muchos de su edad, pues es la puerta por donde se introduce el veneno más dulcemente.

Con una prudente sujecion y con oportunos entretenimientos, se evita el tedio monotono en los periodos de ociosidad, que es cuando la juventud reprimidas, más piensa en sus extravios, y se precaven otros males que trae consigo la libertad y que suelen emponzoñar la vida asemejándola á la muerte.

Enfermedades anexas á los individuos del comercio y medio de evitarlas.

195. La temprana edad en que se acostumbraba á ingresar en el comercio, y en que sin adquirir todo el desarrollo natural exponen al jóven á contraer enfermedades, que si bien al principio no suelen ser graves, pueden degenerar al estado de crónicas ó á contagiosa tisis que harán sucumbir al enfermo, ó por lo ménos imposibilitarle enteramente de continuar en la carrera que ha emprendido. Para esto es necesario tener en cuenta la constitucion física del jóven, sus costumbres, sus inclinaciones, y segun estas sean, asi deben determinarse á educarle ó no educarle para el comercio, á seguir ó no seguir esta ó aquella clase mercantil. Por estas razones no se dedicarán al comercio donde tengan que cargar con grandes pesos á los individuos débiles ó pequeños; á los de constitucion enfermiza; á los que tengan oposicion á dedicarse á aquél genero de comercio á que no son inclinados por que de no tener estas precauciones, los primeros enfermarán fácilmente del pecho segun se observa en los que espelen sangre por la boca, afeccion que tambien aflgirá á los que tienen la costumbre de recostarse en el borde del mostrador ó recargarse demasiado sobre la carpeta ó bufete y á los que tienen el vicio del onanismo ó masturbacion que los estenúa ó desaina y por no reprimirse á tiempo echan á perder su naturaleza y suelen concluir por tener que retirarse á su pais nativo, á llegar á postergarse acaso para toda su vida como victimas desgraciadas de tales males; y los segundos no harán grandes progresos, hallándose en destino contradictorio á sus deseos y á su salud. La postura en que por lo regular permanecen todo el dia y que al principio y hasta llegar á habituarse á ella, es tan penosa y cansada, que produce

á veces inflamaciones en los pies, enfermedad larga é incómoda y que debe precaverse en lo que sea posible haciendo porque el nuevo dependiente se siente algunos ratos de los que ménos ocupaciones tuviere, consiguiendo de este modo que con menos esfuerzos puedan acostumbrarse á esta posicion habitual, evitando al mismo tiempo las incomodidades y gastos que traen consigo las enfermedades.

Es bien sabido que los escesos de cualquiera clase que sean, son causa de enfermedades de mas trascendencia acaso que ninguna de las que se han espuesto; por esto, é interin sean bastante inespertos para resistir las tentaciones á que incitan las bellas apariencias y sútiles artificios del otro sexo y preservarlos de los engañosos lazos que tenderles puedan, es muy conveniente que escaseen de dinero y que vayan acompañados los dias de recreo, del principal ó del que haga sus veces en otras salidas ó durables diligencias, para que de este modo, siendo fiel observador de sus costumbres é inclinaciones, pueda conducirles con mas facilidad á la perfeccion, evitándoles los trastornos que son consiguientes al abandono y á la prostitucion de la juventud.

Sobre la libertad.

196. La inclinacion á la libertad que anima á todos los vivientes, es un efecto natural é inherente á su misma constitucion, á su organizacion y á su pasiones; todo lo existente en el Universo aspira á ella, las aguas, los vientos, las plantas y en fin todo rompe las cadenas ó trabas que lo sujetan hasta cierto tiempo por conseguirla; brotan, crecen, se multiplican y robustecen cuando salen libres á la luz: pero todo ha pasado antes por el encierro y la sujecion: necesario es empero, discernir el sentido de la palabra seductora

«*libertad*» que con respecto á los seres racionales tiene diversidad de acepciones, porque libertad política, libertad civil, libertad religiosa, libertad fábril y libertad mercantil son cosas bien distintas.

La libertad será buena para el género humano, usada con una moderacion noble y generosa para pensar, para desear y para obrar lo bueno, lo justo y lo racional: esta clase de libertad y deseo de goces, es patrimonio natural incrustado en la grandeza de nuestra alma; pero una libertad indiscreta y absoluta, en la edad en que con más vigor luchan las pasiones, vendria ya á parar en perniciosa ó desenfrenada, que no seria ya libertad, sino que se convertiria en esclavitud y encadenaria muy dulcemente á los hombres con los vicios que los corrompen.

197. El goce de esta segunda clase de libertad, es tan contingente como falaz y seductor.

El inesperto jóven la apetece, la ansia, y no omite ni deja pasar oportunidad si puede para conseguirla: regularmente en los principios se limita al libre uso de un recreo, ó una distraccion moderada, de la cual si se le descuida pronto abusará.

Este libre desahogo se podrá disimular y aun permitir á jóvenes ya formados, y que conozcan por esperiencia el aliciente y el peligro de los abusos para saberse manejar y preservarse de ellos: pero siendo la edad de 15 á 30 años la en que se forma el hombre. el libre uso de esta libertad, á que todos somos inclinados, arriesgaria nuestra educacion en la época más crítica de consolidarla.

En una palabra, todas las circunstancias particulares que concurren en un jóven dependiente le escitan, favorecen y aumentan el deseo de lograr goces y placeres donde satisfa-

cer sus pasiones, cuyo atractivo seductor se debe precaver á toda costa.

La tolerancia ocupa un grado, que allanado sin dificultad le conduce á el de la libertad, si supera á ambas, entra ya en la licencia: el logro de la primera dá principio por una sencilla y al parecer moderada distraccion, pero como la repeticion de actos estimula á la variedad, fácilmente penetra en la segunda, de ella se sigue la pérdida del rubor pues siendo ya el jóven dueño absoluto de sus acciones, aunque solo sea en ciertas y determinadas horas, todo lo sacrificará en estas si habiendo roto libremente los dos primeros diques sigue suelta la rienda que le lleva á la tercera; entonces se desvive por inútiles pasatiempos, busca y solicita amigos perjudiciales, hace gastos supérfluos sin reparar en los recursos de que echa mano, tiene compromisos contínuos y forzosos, y no satisfecho, se aficiona y arraiga en el juego, en los vicios de la bebida ó de la lujuria, contrae la altaneria, los fraudes, las trampas, embrollos y desórdenes de la disipacion; vida y costumbres que una vez adquiridas tarde se desarraigan y siempre quedarán resabios al que las gustó por una consecuencia necesaria de la ociosidad y la holgazaneria que las produjo.

De aquella descuidada educacion, de esta prematura libertad que alucina al hombre hasta dejarlo en brazos de la licencia, de la disolucion, de la miseria, de la deshonra y del embrutecimiento, nacen los resentimientos falaces, las demasías, la audacia, la implacable saña, los enconos y la ostentacion de vengar agravios, abusos, baldones y escarnios infundados, los encubridores y perpetradores de los delitos que le sumergen y lo abandonan á cometer escesos mas horrorosos: por esto opinamos que la mas noble libertad, és la servidumbre voluntaria, aquella en que se prueba

cpn hechos positivos la adhesion de los dependientes á sus principales.

198. Que el hombre virtuoso caiga alguna vez en ciertas flaquezas y lo conozca, puede disimularse en la sociedad si se reforma: pero si á los principios él mismo no se esfuerza por reprimir y contener en ciertos límites sus pasiones, ellas triunfarán de él y de flaqueza en flaqueza, de calaverada en calaverada y de extravio en extravio, le conducirán hasta el caso de envilecerse y depravarse con atentados sucesivos y espantosos, que envenenarán su corazon, sus pensamientos, su conducta y sus operaciones irán dejando por todas partes el rastro de la desolacion: y si se quiere consultar bien el secreto de los corazones, se observaria el alma de los mayores facinerosos atormentada con remordimientos horribles que los despedazan y hasta en sus sueños revelan la gangrena interior que los devora, y no hay espresiones para describir sus sufrimientos.

199. Los medios de moralizar al hombre, se hallan en manos de los que dirigen su educacion desde la niñez, y son responsables del resultado.

Los consejos con el ejemplo, tienen una fuerza irresistible para reprender y reformar desde los más triviales hasta los más grandes defectos: la más leve tolerancia engendra abusos, y el jóven á quien se dá una vez lugar para que menosprecie una indulgente reprension, lo hará repetidas veces, y tambien menospreciará las severas, se acostumbrará á sofocar poco á poco los sentimientos del pundonor y de la probidad, atropellará los límites sagrados que le prescribe su estado, perderá el respeto y prescindirá de los que le honraron con su confianza y á la manera que un libertino recurre á su ordinaria villania ó sagacidad para vencer los obstáculos que se oponen á sus caprichos, y si encuentra

enérgica resistencia desiste por el momento; al criminal nada le detiene; usa de la traicion, de la alevosia, de la violencia, de la infamia ó de la perfidia indistintamente, aunque se haga un digno mónstruo del rigor de las leyes.

Un libertino no tiene mas de humano que la apariencia, y el que tan torpemente se descarria, es un hombre abominable, digno de los castigos mas crueles. su sola presencia indica la ignominia de su envilecimiento y degradacion, inspira horror, se hace odioso y todos deben rechazarlo con indignacion, ¿quién podrá mirarle tranquilo si hasta de él desconfian sus más desmoralizados compañeros?

Del honor.

200. La obligacion mas sagrada del hombre, por especulacion y conviccion, es hacerse recomendable á la sociedad por sus acciones, procediendo y conservando el honor puro y terso en todos los accidentes de su existencia.

El honor es una virtud moral dictada por la naturaleza misma, y cuya funcion es velar sobre todas las demás virtudes y conservarlas en su pureza: el honor es como el jugo precioso esprimido de las flores mas olorosas, se forma de cuanto mas esquisito encuentra en cada virtud, y cuya delicadeza es tal, que la mas ligera mancha le ofende y lo marchita; el honor es para el alma, lo que la vida es para el cuerpo; que vivifica todas nuestras acciones, dirige nuestros sentimientos, escita nuestra imaginacion, comunica al ánimo movimiento, da estension á las ideas y las hace brotar en abundancia, influye en nuestro entendimiento, y ennoblece á la virtud misma, infama al vicio, da esplendor y lustre á la prosperidad, consuela en los rebeses, sostiene la indigencia desgraciada, ordena la santidad á los justos, el valor

á los guerreros, la justicia á los magistrados, la emulacion á los talentos útiles, el pudor al sexo, la buena fé en los contratos, y la pureza en el manejo de los negocios, en el honor se encierra cuanto noble y generoso hay en el corazon humano: él por sí solo inspira la más pura y la más hermosa de todas las filosofías, de su defensa y conservacion nadie puede desentenderse sin violentarse.

Nuestra profesion, nuestro deber nuestra familia, nuestra religion y nuestra patria, nos imponen, estimulan y recomiendan á este don apreciable que distingue al hombre en cualquiera esfera en que la suerte le haya constituido, y añade á sus otras bellas cualidades la que le falta para su completa felicidad.

En fin, la educacion de la juventud exije sumo cuidado y esmero para que salga acertada, y especialmente en la nacion española, donde segun Saavedra la disposicion del clima produce grandes ingenios y corazones, los cuales serán como los campos fértiles que muy brevemente se convierten en selvas, si el arte y la cultura no corrigen con tiempo su fecundidad.

Cuanto mayor es el espíritu, tanto mas dañoso al estado si no le modera la educacion; á sí mismo no puede sufrirse un ánimo altivo y brioso; desprecia el freno de las leyes, y ama la nociva libertad, por lo que es necesario que en él obre mucho el arte y la enseñanza, y tambien la ocupacion en útiles ejercicios.

La experiencia enseña al labrador á trasplantar los árboles cuando son tiernos, á terrenos que reformen su braveza en lozanía.

Ninguna juventud sale acertada en su misma patria: los parientes y los amigos la suelen hacer perezosa, estúpida, licenciosa ó atrevida, no así en países extraños ó distantes,

donde la necesidad obliga á la consideracion, á sufrir y reportarse en las acciones para grangear agenas voluntades. En la propia patria creemos tener licencia para cualquier esceso y que nos le perdonarán facilmente; y donde no somos conocidos, respetamos las costumbres y tememos el rigor ó el desprecio.

Fuera de la patria se pierde la rudeza, el encogimiento natural, y aquella necia é inhumana arrogancia que ordinariamente nace y dura en los que no han salido de su pais, ni cultivado el trato de otras regiones.

Entre ellas se desvasta el orgullo, se pule y amolda el entendimiento, se aprenden las lenguas, se conocen los naturales, se advierten las costumbres, los estilos y modos de vivir que antes ignorábamos.

En la patria una misma fortuna nace y muere sin adelantos en el jóven, fuera de ella se encuentran mil medios para elevarse, porque ningun profeta se exalta en su propia casa sino en las agenas, si bien suelen padecer detrimentos, fatigas y trabajos, de que no está exenta en parte alguna la naturaleza humana.

Ya hemos dicho y repetimos, que los nacidos en paises montañosos y pobres, son los más adecuados para producir comerciantes, si en edad tierna se les trasplanta á campiñas distantes: esta observacion se advierte y se confirma no tan solo en los comerciantes españoles, nacidos la mayor parte en las provincias montañosas de Castilla, Cantábria, Astúrias y Cataluña, esparcidos por la misma España, América, Asia, Africa, Francia é Inglaterra, sino que la misma relacion existe en estos paises para con otros, y que habiendo quedado en los suyos, poco figurarian: estos pues, educados en el trabajo y practicando las privaciones, llegan

á poseer la industria, la economía y la frugalidad que honra y distingue á los verdaderos comerciantes.

Por ello se prueba que la trasmigracion es hija del comercio y causa de las riquezas, estas las busca todo país pobre y las saca con su talento é industria de los paises ricos, que en lo general no poseen estas cualidades, pues el mas aplicado y constante, saca el mejor partido de todas las empresas.

Por último, repetiremos, que la ciencia del comerciante se concreta á conocer los precios de compra y de venta en los diferentes mercados de la tierra, ó en los puntos en que se produce una cosa, y pasa á la circulacion y al consumo. Sin estos elementos ¿podrá aguardar los resultados de un arte positivo? ¿serán sus operaciones más que billetes de lotería?

Método para establecerse independientes.

El objeto principal que á todos nos preocupa desde la infancia, es el aspirar á un porvenir independiente ó venturoso: todos los vivientes empero, como animados del propio deseo, recíproca ó indirectamente coadyuvan á robustecer en nuestro tierno corazon la propia idea que los domina, y que por su interés, que es tambien el nuestro nos sujetan, benefician y dirijen cual árboles nuevos que se trasplantan, se abandonan ó se cuidan hasta que tienen raices, fuerte tronco, fruto y frondosidad para hacer frente á los embates y opuestos elementos que al propio tiempo que los sostienen incesantemente tienden á destruirlos: la juventud mercantil del mismo modo, aparece culta ó descuidada, y goza ó sufre trabajos, y suele esperimentar toda clase de molestias ó privaciones naturales hasta adquirir en el menor tiempo posible la instruccion necesaria para poder ser ella misma agen-

te principal de su futuro destino. Hay sin embargo jóvenes que cual plantas parasitas, se estancan en medio de su carrera, cuando otros con el mayor afan solicitan funciones que desempeñar y que estas se multipliquen para ganar en instruccion ó en intereses que le abrevien el fin de ella, si bien la voluntad del individuo no alcance las mas veces á conseguirlo por mas esfuerzos y medios que ponga de su parte.

Pero en fin el que se halle en el caso de establecer una casa de comercio de géneros al por menor, debe trazarse con antelacion el plan de su proyecto para desarrollarlo en mayor ó menor escala y con arreglo al vecindario ó poblacion de la ciudad, lugar, villa ó parroquia que se propusiere abastecer, tomando antes muy en cuenta si bastan ó sobran los demás establecimientos que hubiere consagrados al propio objeto ó ramo de comercio con los siguientes requisitos.

El haberse comportado siempre con honradez y delicadeza, de modo que sus antecedentes y conducta no pueda ser tachada ni reprensible, para no desmerecer en la confiaza pública que ahora mas que nunca vá á necesitar, es su mejor precedente.

Un capital que le facilite el pago de los primeros gastos de utensilios y decoracion del establecimiento, asi como del mediano surtido con que haya de abrirlo.

Aptitud y completo conocimiento de las mercancias; por que no es posible que un comerciante nuevo pueda gobérnar y dirigir bien los negocios que emprenda sin conocerlos ó tener al menos una idea exacta y minuciosa de la clase, condicion, precio, quiebras y demás particularidades de los géneros de que ha de formar el primer surtido.

Deberá conocer ó investigar los almacenes, corredores ó

comerciantes que puedan proporcionarle los mejores efectos y á precios mas moderados.

La eleccion de barrios, calles, ó sitios mas concurridos, se debe tomar en cuenta antes de establecerse, así como las épocas ó estaciones mas propias para verificar las compras y realizar las existencias, en cuya venta deben calcularse las pérdidas que puede ocasionar su deterioro.

El principal que se deje dirigir por los consejos de dependientes inespertos para las compras ó ventas, cúlpese á sí mismo del resultado, pues la ignorancia ó mala fé de algunos pudieran serle fatales.

Poco influirá en el éxito malo ó bueno del que por sí principie á comerciar, su aptitud, pundonor y conocimiento de las mercancías, cuando no acompañe un capital propio con que hacer los primeros gastos: porque el que comienza su carrera con escasos medios, necesariamente tiene que recurrir á tomar dinero á préstamo ó fiados los géneros que necesite y cuyo premio ó recargo habrá de encarecerlos aun en la hipótesis de darles pronta salida, pero si esta se demora, y los plazos convenidos se acercan sin términos de poder cumplir las promesas, letras ó pagarés firmados, se espone al duro trance ó compromiso de perder ó hundir su crédito y reputacion en los principios de la carrera, que son ciertamente los mas espinosos, críticos é influyentes para el porvenir.

El que con cortos recursos se decide á establecerse, debe evitar cuanto le sea posible la admision y gastos que siempre origina un dependiente.

Pero el nuevo comerciante ó mercader que por *traspaso*, ó en otra forma, se hiciere cargo de la continuacion de un antiguo establecimiento; deberá antes reflexionar si el edificio ó casa es nuevo ó antigua, si es sólido ó denunciado, si

existe en parage adecuado para la expendicion, permanencia y conservacion de los artículos que contenga, si está ó nó acreditado, si convendrá ó nó tomarlo á renta ó en propiedad, si el *traspaso* se hace violenta ó voluntariamente, ó si hay *guantes* de prima abandonada que desembolsar para que lo cedan: si el valor del edificio corresponde á la renta que gana, ó *viceversa*; si esta renta se reintegra con creces por la ventajosa posicion; y si el *traspaso* lo hace un tercero sin la voluntad escrita del propietario del edificio, puntos todos de la mayor importancia.

Pero convenidos en el modo y forma del traspaso; si en él se comprenden todas las mercancias existentes, se procurará que el estado de ellas corresponda al precio valuado y clasificacion correspondiente de las antiguas y de las modernas; que este aprecio se haga con arreglo á las circunstancias particulares que el negocio presente y á los plazos cortos ó prolongados en que su pago haya de verificarse, inclinándose los contratantes á favor de las garantias ó probalidades del dueño entrante el cual ha de reintegrar sus desembolsos al cedente en tiempos dados, durante cuyos respiros no debe omitir pasos ni diligencias por salir cuanto antes de su compromiso y tener los fondos disponibles para los dias prefijados.

Pero si el nuevo mercader ó comerciante se decidiere á abrir su establecimiento en paraje donde antes no le hubo, despues de elegir punto á propósito para la expendicion de sus mercancias, le adornará y utilizará del modo más sencillo, económico, elegante y adecuado á la clase de géneros en que se proponga traficar, procediendo á surtirle de los más útiles y necesarios antes que de los morosos, de lujo ó de circunstancias; pero aunque el capital le alcance para abrazar á un tiempo muchos artículos, no dejaremos de re-

comendar el que se abstenga de recargar en la compra de algunos estimulado por su baratura, pues tal vez se expondrá á que con el tiempo se le paralicen ó deterioren, y cuyo capital invertido en otros de pronta salida podria reportarle triples utilidades, ó al menos completar ó reponer el surtido de los más vendibles conforme se fueren concluyendo.

Requisitos que debe saber el español que se establezca en el comercio extranjero.

1.° En qué naciones extranjeras pueden los españoles poner establecimimientos mercantiles, bajo qué leyes y condiciones.

2.° En cuáles se permite á los transeuntes abrir tiendas públicas por mayor y menor.

3.° En cuáles están sujetos á las leyes y providencias económicas y de buen gobierno, y si tienen ó no algun privilegio.

4.° En cuáles y qué generos están prohibidos á comercio, asi en la entrada como en la salida.

5.° Qué derechos se pagan á la introduccion y extraccion de los géneros en cada potencia extranjera.

6.° Qué derechos se cobran á la entrada de los géneros y frutos de España ó sus posesiones en buques españoles del pais ó extranjeros.

7.° Qué formalidades observan para admitir en las aduanas los géneros; si se obliga á los capitanes de buques á dar manifiesto de carga, ó se está á su declaracion: qué dias se les conceden para presentarlo; si se permite su mejora, en qué términos y en qué artículos, si en todos indistintamente, y en solo los de permitido comercio, si se confiscan las mercancias cuando se hallan de más ó de ménos al tiempo de verificar el fondeo, ó al de practicar el reconocimiento en la

aduana, y si se exijen certificados para acreditar la procedencia de los efectos.

8.° En qué idioma se presentan los manifiestos de carga de los buques, y las exposiciones ó representaciones de los españoles.

9.° Si cuando se presentan en las aduanas géneros prohibidos se confiscan ó se permite al dueño el que los exporte.

10. Si se permite el tránsito ó trasbordo de los géneros para las potencias próximas, y qué derecho pagan en uno y otro caso.

11. Si en caso de guerra se concede á comerciantes españoles algun plazo para sacar sus géneros é intereses.

12. Si los favores ó alivios de derechos concedidos á la navegacion propia, son comunes á la de los extranjeros.

13. Qué derechos se cobran á la entrada de los buques propios, de los extraños, y de los españoles en los puertos del pais por razon de ancoraje, muellaje, sanidad, limpia de puerto, práctico, etc.

14. Si cobrados estos derechos en los puertos de arribada, se vuelven á cobrar cuando el buque sin hacer descarga en él, pasa á otro para el efecto.

15. En qué puertos se ponen guardas sobre cubierta, ó que precauciones se toman para evitar el contrabando y asegurar los derechos.

16. Qué se practica cuando se aprehende contrabando en algun buque español, ó cuando se halla que lo introduce algun individuo de la tripulacion, y qué castigo se impone al delincuente. Si en estos casos, las diligencias, declaraciones, etc. se hacen ó no con la intervencion del cónsul.

17. Qué se practica con los que introducen contrabando, ó cometen fraude en tierra ó á bordo del buque.

18. Si buque español descargando los géneros en un puerto puede llevarlos á otro de la misma nacion ó conducirlos á otras naciones: si esto se permite con algun derecho.

19. Si se permite á los buques españoles hacer el cabotaje, con qué trabas ó restricciones.

20. Si se permite á los españoles el pescar ó cazar libremente en las costas del pais, ó les está prohibido.

21. Qué tratados de comercio tiene la nacion española; con qué potencias y si se observan religiosamente, para avisarlo al cónsul y este al gobierno.

22. Qué jurisdiccion ejercen los cónsules de España sobre los buques y súbditos de la nacion, y si sus casas son respetadas.

23. Como se trata á los españoles, y si están sujetos á las mismas contribuciones, empréstitos y derramas que los del pais ó gozan de alguna exencion.

24. Si para cobrar los derechos de toneladas se está á la declaracion del capitan, ó se miden los buques si se fondean como y á qué distancia de la costa salen al mar los buques del resguardo para visitar los mercantes en que hay sospechas ó contrabando, y en qué leyes se fundan.

Carta de consejos mercantiles al nuevo comerciante.

Sr. D. N. A mi querido amigo: He oido con mucho placer que ha empezado Vd. á comerciar por sí mismo, y que ha abrazado una profesion tan grave y pesada como la de comerciante. Por tanto, me creo obligado como su más sincero amigo, á darle el parabien de su nuevo ejercicio y establecimiento, y á proponerle los mejores consejos que me sean posibles para el acertado manejo de los negocios. Cuando un jóven entra á disfrutar su fortuna, ó á manejar un cuantioso

capital antes que la experiencia le haya hecho pagar bien caras algunas lecciones, se encuentra imposibilitado de poder dar valor á sus intereses sin exponerlos, asi es que constantemente se pierden grandes riquezas por que para ponerlas en juego se necesita la reunion de capitales y de conocimientos, que en general están casi siempre separados, lo que no sucederá si el jóven comerciante se halla suficientemente instruido para no estar bajo la dependencia de sus propios dependientes ó de otros intrusos ó industriosos que ninguna otra cosa tengan: entoncos se complacerá y se llenará interiormente de satisfacciones al aplicar sus ideas propias, en lugar de ser un instrumento pasivo contenido siempre en el temor de que abusen de su ignorancia para comprometer su fortuna. Hay muchos hombres que no pueden entrar solos en negocios sin que que todos se ladeen en sus manos, á Vd no le pongo de estos: hay otros que asociándose regalan su tiempo, su trabajo y su talento en favor de colegas que muy poco ó nada hacen en beneficio de la masa comun.

Ante todas cosas, permitame le recomiende que no se acelere por acumular riquezas, por que segun decia Salomon, el que se apresura á ser rico, no será bondadoso, y la pobreza vendrdrá sbre él. No ande Vd. muy solicito en abrcarcar y meters en multitud de negocios, porque los negocios muy extensos pronto hacen á un hombre ó muy pobre ó muy rico. Jamás sea Vd. á la vez labrador y comerciante, porque ántes de dos lustros, las cucharas de palo se tragarian á las de plata. Cualquiera cosa que Vd emprenda, tenga Vd. cuicuidado de tratarla equitativamente con todos por que la hombria de e bien es la mejor politica.

Cuidado con hacer contrabandos, ni robar al Estado en sus derechos; por que muchas veces un duro adquirido por

estos medios cuesta diez. El buen ojo mercantil calcula y penetra en un instante el partido que puede sacar de las circunstancias.

El aseo y colocacion de los géneros en los almacenes y el modo de abrirlos ó presentarlos para su venta, contribuye á poner en crédito y moda un establecimiento.

Procure V. no tratar ni comerciar con géneros engañosos, invendibles ó falsos; el fraude puede ser provechoso por una vez, pero al fin prevalece la honradez y los bienes mal adquiridos suelen prosperar poco. Tenga V. pesas justas, iguales balanzas y medidas legales. Lleve V. una cuenta exacta de todo lo que reciba y pague en materia de comercio: cuide V. que sus libros sean tenidos en el mejor órden y aseo así como sus cuentas, porque esto es una parte del crédito del comerciante: recorra V. dichos libros con frecuencia para no descuidar el estado de créditos y débitos porque muchos por su negligencia ó incuria en examinarlos, no solo se han arruinado, sino tambien desacreditado que es peor. De la honrada reputacion que V. se adquiera en los primeros años, estriba su crédito sucesivo.

No aventure V. en una sola especulacion más de aquello que si se pierde, pueda V. sostener con las restantes. Prefiera V. las especulaciones en pequeñas partidas de articulos varios, para que si la una falla, la otra pueda acaso compensar su pérdida. Gane V. poco, pero gane siempre.

Tenga V. cuidado de las personas con quien se pone en relacion y en particular con aquellas á quienes da prestado ó fiado y siempre bajo recibo, pues hay muchas que no conocen mas medios de subsistencia que el petardear. Hay una gran diferencia entre hombres y hombres, por tanto, no fie ni preste V. á uno sin esperiencia y no grandes sumas; ni busque V. sin mucha urgencia el que otros le fien ó le pres-

ten porque el que toma prestado siempre recibe lástimas. Cuanto más se sostiene uno sobre sus propios fondos, menos cuidados, mas crédito y mas honor tendrá. No se acelere V. en salir por fiador de otros, porque algunos por esto han sufrido daños irreparables: ni tampoco desee V. el que otros salgan fiadores por V., aun que una mano lave la otra.

Por trivial que sea lo que V. haya prometido una vez, sea cuidadoso en cumplirlo, porque nadie padece mas que el comerciante que no cumple su palabra. Por eso cuando usted tuviere que hacer algun pago, prevéngase con tiempo para ello y tenga las sumas y los dias cabales en la memoria. Amigos hay que perjudican mas que un enemigo.

La inconstancia de las cosas humanas, nos enseña á ser cautos y prevenidos; y asi nada, absolutamente nada firmará V. sin haber antes leido todo el texto precedente. No disponga V. de su dinero antes de tenerlo en posesion: en las urgencias, no confie V. en la amistad de otros para sus propios pagos porque tal vez se hallará frustado en el crítico momento y peligrará su crédito. Esto no sucederá si el tráfico que V. emprende no escede de sus fondos. No fie V. sus negocios demasiadamente á sus dependientes, sino tenga una continua inspeccion sobre ellos porque el ojo del amo engorda al caballo. No perdone V. pena ni trabajo alguno, porque el camino de la felicidad no es ciertamente el de la delicadeza, ni el de la ociosidad; no hay dulzura sin fatiga, ni ganancias sin sudor; mas dificultades ha de esperimentar V. en la formacion del primer pequeño capital, que despues para ser fuerte capitalista. No olvide V. jamás, que las puertas que siendo un pobre principiante encontrare cerradas é insensibles á sus ruegos, se abrirán majestuosamente para recibirle cuando fuere un capitalista.

No sea V. estravagante en el uso de las modas: no obstante, pórtese V. ni de un modo superior á su condicion, ni de un modo inferior á ella,en un buen medio consiste la virtud; de este modo su conciencia no será herida, si por desgracia llegase V. á quebrar ó decaer en grande atraso, cosas que debe evitar á toda costa. El boato y ostentacion son antimercantiles que todos miran con desconfianza. Celebro haya usted escogido establecimiento situado en el centro de la poblacion, en la calle mas concurrida, y en casa que hace esquina: es la más propia situacion topográfica mercantil. Si V. quiere empobrecer, compre lo que hubiere menester.

Traslade V. la caja de sus fondos á piso alto, pues en bajo pueden minarlos. Si un negocio le saliese mal no se atribule por ello ni añada otro peor para remediarlo, pero si entabla y termina bien un negocio, no se alucine hasta el punto de engolfarse en otros de la propia naturaleza, por que un buen precedente no siempre sale buen consecuente. Para adquirir y conservar es necesario trabajo y economía, previniendo que si el capital no crece, mengua: el dinero es estéril mientras descansa, y fecundo cuando se halla en movimiento.

Delibere Vd. con cautela pero obre con decision: ceda con gracia y opóngase con firmeza, segun las circunstancias. Una onza de reputacion vale más que mil libras de oro. No deje Vd. para mañana lo que hacer pueda en el propio dia.

Todo lo alcanza el hombre si tiene perseverancia y una noble ambicion.

Aprecie V. más su honor que su riqueza, pero no sea pródigo ni mezquino: un oportuno rasgo de magnificencia y generosidad con ciertas personas, suele producir felices resultados de confianza.

Nada hay más dificil que demostrar serenidad y calma en

las ocasiones y momentos en que es mas necesario para desarmar ó hacer frente á los sucesos que vengan á sorprendernos inesperada y rápidamente.

Conserve V. un noble y generoso ánimo en los reveses, y busque consuelo á ellos en los consejos de un integro y buen amigo comerciante. No hay ganancias mas seguras que las economías.

El real ahorrado, es real ganado: y el real es bien empleado cuando por él se ahorran cuatro. Sepárese y evite por todos los medios las malas compañias, los jugadores, bebidas y mugeres, por que esto es causa de la ruina de muchos, aunque los tres mágicos nombres de querida, esposa y madre embargan, seducen y suelen acibarar ó hacer deliciosa la mejor parte de la existencia de los hombres.

Fije V. una hora cierta para estar en casa y no haga falta á persona alguna, si es posible en el tiempo señalado.

Frecuente V. la bolsa ó sitios donde se reunen los de su clase, porque la ausencia á veces hace al comerciante sospechoso. Coma y duerma para vivir, y no viva para dormir y comer.

Si pensare en casarse, sea circunspecto en la eleccion de su esposa, procúrela dotada de prudencia, de buena moral, sencilla en trages y costumbres, pero vigilante en los intereses de su casa y familia, de modo que le cuadre la loable apelacion de muger de su casa; esta será la mas calificada para educar los hijos, y si los tuviere prefiera darles una liberal educacion proporcionada á su condicion y estado, mas que el dejarles en herencia muchos bienes acompañados de ignorancia y preocupaciones. Al ignorante no le liberta de ser ludibrio y befa de la sociedad, ni el distinguido nacimiento, ni las riquezas heredadas.

Pronto y dulcemente se gasta lo que poco cuesta, esta sue-

le ser la marcha del necio y vano heredero en todas partes, pero mas en España donde «padres comerciantes, hijos caballeros y nietos mendigantes» ha sido la marcha de los más gruesos caudales por efecto de una descuidada educacion paternal y mal entendidas condescendencias desde la niñez.

Las riquezas en manos de un jóven sin mundo ni esperiencia merman diariamente: y en manos de un hombre ordinario, soez, sin principios ni educacion, producen desprecio hasta en sus criados.

Como el rico ignorante nunca supo ganar ni conoce el valor de lo que posee, lo disipa, desvirtúa ó malbarata con estúpida prodigalidad creyendo que no tendrá fin.

¡Cuantos hombres de bien que hicieron un caudal respetable á fuerza de industria, privaciones y frugalidad en el comercio, fueron en breve reducidos á la miseria, por la ignorancia y ligeros caprichos de sus hijos ó mujeres que á pesar de sus maridos siguieron el torrente del lujo y del tono, y disiparon sus riquezas por una escesiva condescendencia ó necio amor de los padres! Una mala esposa es una víbora destructora; algunos maridos movidos de su desesperacion cayeron en sus mismos escesos, y cuando arden los dos extremos de una casa no tarda en reducirse toda á cenizas. Evite V. pleitos, especialmente con gente de mucho dinero y de mala intencion. De hombres cabilosos, licurgos, pleitistas y malos curiales, nunca espere V. otro resultado que lazos, asechanzas y perfidias, falsos documentos, detalles, deudas, embargos, cartas dotales simuladas, ó testimonios tan enmarañados que le sea imposible desenredarse. Necios y porfiados, hacen ricos á procuradores, escribanos y letrados. Las inquietudes que reinan en una familia, toman su origen algunas veces de frívolas causas, de insinuaciones maliciosas ó suspicaces de los sirvientes por introducir-

se en la gracia de sus amos con interesados fines. La diligencia es madre de la buena ventura. La prosperidad no ha de venir á buscarnos á nuestra casa, es menester buscarla á ella. Si V. tuviere hijas y deseare colocarlas, concilie su gusto y prefiera V. á los titulos y riquezas inclinarlas á la predileccion de uno de sus dependientes que merezca tal premio, si en él observa inclinacion: este aumentará el giro y el buen nombre de su casa con mas empeño que el hijo olgazan y presumido de un poderoso.

El comerciante se hace apreciar de todos por sus modales y delicadeza.

Tres cosas ensalzan al comerciante; prudencia para deliberar en sus negocios, destreza para disponer y aprovechar las ocasiones, y constancia para sostenerlas y acabarlas.

Si V. comercia por comision para otros, haga por ellos lo que haria para si mismo; por este medio conseguirá amigos verdaderos y justa reputacion. Ajuste V. á menudo sus cuentas con los que le emplean, las cuentas claras y breves conservan la amistad.

En fin, el tiempo y la esperiencia será su mejor consejero, el ingenio se compra á costa de vergüenzas, desengaños y pérdidas.

Si V. se mantuviese soltero hasta la edad de 50 años, habrá adquirido suficiente esperiencia para conocer lo errado que habrá vivido; pero si á los 60 ha reunido un decente capital, será bien se retire á descansar de los negocios y disfrutarlo.

Un célebre escritor del año 1731 decia que la honradez y fidelidad castellana en la correspondencia mercantil, se hallaba altamente acreditada con la esperiencia que tanto tiempo hacen de ella los comerciantes extranjeros, valién-

dose de los nuestros para despachar en la América sus mercaderias.

Varias obras extranjeras hablan con admiracion de la fidelidad española, diciendo que hasta ahora jamás se vió comerciante español que fuese infiel al extranjero que le hizo confidente suyo, y aun en las mas sangrientas guerras han observado en su particular inviolablemente esta lealtad con los mismos á quienes en general tenian por enemigos; siendo verdaderamente un prodigio singularísimo que una oportunidad tan favorable para enriquecerse á costa agena sin contingencia ó riesgo alguno, no haya sido aliciente para que algun comerciante español en tan largo tiempo faltase jamás á la fé y palabra dada á su corresponsal extranjero: lo cual prueba una alta generosidad en los corazones españoles pues ninguno, aun brindado por la oportunidad, ha cedido al atractivo seductor del oro violando el pacto estipulado.

Años pasados tuve ocasion de escuchar de boca de los primeros comerciantes de Lóndres en sus reuniones «que no tienen correspondientes mas fieles, honrados y consecuentes que los españoles.» A tal punto llega el pundonor y la generosidad, que hasta la propia vida exponen por acreditar con hechos y no con vanas palabras lo que se lleva sentado. En los primeros meses del año 1839 naufragó sobre el puerto de Lage, provincia de Galicia, el bergantin francés llamado el *Julio de Nantes,* quedando su tripulacion, casco y cargamento luchando con la tempestad más horrorosa, y sin gobierno ni mas ausilio que el de la Providencia, entregado á merced de las olas y de la piratería, que en aquella terrible noche de la catástrofe intentaba apoderarse del cargamento y buque tan desgraciado á quien nadie socorria. Pero el bizarro comerciante de aquel puerto D. Joaquin María Dome-

nech, poseido de los más nobles sentimientos de humanidad, seguido de su familia y dependientes no menos animosos y sensibles al infortunio, arrostraron con frente serena todos los peligros del mar en una lancha, con la que consiguieron á fuerza de exposicion y sacrificios, salvar de los horrores de la borrasca y del naufragio un buque extranjero en que nada tenian.

El gobierno francés, admirado de accion tan noble y atrevida, premió á D. Joaquin Maria Domenech con una medalla de oro trabajada al efecto.

Del precio de las cosas, y de las acciones que entran en el comercio.

Ninguno como Burlamaqui hasta el dia habia descrito con mas precision, elegancia y claridad, los principios naturales y las bases en que se funda el gran edificio que llamamos comercio: por esto es que adoptamos sus doctrinas en los artículos siguientes por convenir á nuestro propósito.

Establecida la propiedad de los bienes, los hombres no hubieran socorrido perfectamente sus necesídades, sino hubiesen establecido entre ellos comercio, por cuyo medio cambiando reciprocamente pueden adquirir lo que les falta, dando por ellos cosas que no necesitan: para que el comercio se hiciera con beneficio de las partes, fué preciso observar en él la igualdad, de suerte que cada uno recibiese tanto como entregase.

Pero como las cosas que entran en el comercio son por lo comun de diferente uso y naturaleza, era absolutamente necesario aplicarles una cierta idea ó cualidad por cuyo medio se les pudiese comparar unas con otras y reducirlas á una justa igualdad.

Este es el origen del precio de las cosas. El precio, pues,

no es mas que una cierta cualidad, cantidad moral, ó un cierto valor que se atribuye á las cosas y á las acciones que entran en el comercio, por medio de la cual se puede comparar á unas con otras y juzgar si son iguales ó desiguales.

Decimos que el precio es una cualidad moral porque es de institucion humana, y no consideramos en el tanto la constitucion física y natural de las cosas, como la conformidad que tiene en nuestro beneficio ó nuestros placeres, y porque de este modo sirve de regla á las costumbres.

Podemos desde luego dividir el precio, en propio é intrínseco, en virtual ó eminente.

El primero es aquel que se concibe como inherente á las cosas mismas, ó á las acciones que entran en el comercio, segun son más ó menos capaces de servir á nuestras necesidades, á nuestras comodidades, ó á nuestros placeres.

El precio virtual ó eminente, es aquel que está unido á la moneda, en cuanto contiene virtualmente el valor de toda especie de cosas ó de acciones, y sirve como de regla ó de medida comun para comprar é igualar la variedad infinita de grados de estimacion de que son susceptibles.

Las cosas y las acciones que entran en comercio son únicamente susceptibles de precio, y pueden ser su objeto.

Así la alta region del aire, el cielo, los cuerpos celestes, y el inmenso océano no tiene precio, por que no son susceptibles de propiedad, ni pueden entrar en comercio.

Los fundamentos del precio propio é intrínseco, son primeramente la aptitud que tienen las cosas para servir á las necesidades, á las comodidades, á los placeres de la vida, y en una palabra, su utilidad y su escasez. Digo primeramente su utilidad, por la cual entiendo no solo la utilidad real, sino tambien la arbitraria ó de capricho, como las de las piedras preciosas, y de aqui proviene que se diga comun-

mente, que una cosa que no es de ningun uso, no tiene ningun precio.

Pero la utilidad sola por mas efectiva que sea, no basta para poner precio á las cosas, es necesario tambien considerar su escasez, es decir, la dificultad que hay de adquirirlas, de donde nace que ninguno puede lograr fácilmente lo que desea.

Porque lejos de que la necesidad que tenemos de una cosa decida su precio; vemos ordinariamente, que las cosas indispensables á la vida humana, son aquellas que están mas baratas, como el agua comun.

La escasez solo, tampoco es suficiente para dar precio á las cosas porque es necesario además que tengan algun uso.

Si pasa la moda de una cosa, ó pocas gentes hacen uso de ella, desde entonces se abarata por muy cara que haya estado antes; si al contrario, una cosa comun que cuesta poco ó nada, escasea, al punto empieza á tener precio, y algunas veces muy subido, como sucede por ejemplo con el agua en los parajes áridos, ó en ciertos tiempos, durante un sitio ó una navegacion A las dificultades de una obra ó su delicadeza, á la reputacion del artífice, etc., se les puede aplicar lo que se llama precio de inclinacion ó de afeccion, cuando alguno estima alguna cosa que posee en mas precio que cuesta comunmente, y esto por alguna razon particular; por ejemplo, si ha servido para sacarle de un peligro eminente, si es un monumento digno de particular veneracion, si es un distintivo de honor etc.

En el estado de naturaleza cada uno es libre, hablando generalmente, para poner el precio que quiere á lo que le pertenece; pero esta libertad debe sin embargo ser arreglada

porque así lo exije el bien del comercio y el de la humanidad.

De suerte que seria una extravagancia, estimar sin razones particulares las cosas que se poseen en mucho más de su precio comun. En particular, con respecto á las cosas absolutamente indispensables á las necesidades de la vida, y que se tienen en abundancia, seria una inhumanidad el prevalerse de la indigencia y de la necesidad agena para exigir un precio escesivo. Por eso en la sociedad civil se ha tenido por conveniente, fijar un precio á las cosas mas útiles, y limitar de este modo la libertad de los particulares con respecto á ellas.

Por otra parte, cuando no hemos determinado el precio por medio de un convenio, se supone que nos conformamos con el precio corriente.

Hay muchas circunstancias que contribuyen al aumento ó á la disminucion del precio de las cosas. 1.° El trabajo de los comerciantes los gastos que tienen precision de hacer para la conduccion de los géneros, los derechos que el gobierno les exija directamente, seguro de riesgos, contribuciones, renta del edificio en que los tiene, salarios, trabajo propio, pérdida ó deterioro de alguno de ellos, y gastos para custodiarlos y venderlos. 2.° Como el término del pago forma una parte del precio, es permitido vender mas caro al fiado que al dinero contante. 3.° Los comerciantes por menor pueden vender mas caro que los comerciantes por mayor, porque además de que la venta por menor es mas trabajosa y mas incómoda, se gana mucho mas recibiendo de una vez una suma grande de dinero, que tomándolo poco á poco en cantidades pequeñas 4.° En fin, el precio sube ó baja en proporcion al número de compradores y vendedores, y de la abundancia ó escasez de dinero y mercaderias.

Basta lo dicho con respecto al precio propio é intrinseco. Pasemos ahora al precio virtual y eminente.

Desde que la mayor parte de los pueblos se fueron apartando de la sencillez de los primeros siglos y fueron introduciendo diversas especies de oficios y negocios, advirtieron al punto que el precio propio é intrinseco de que hemso hablado, no bastaba para todos los negocios que podian tener unos con otros, ni para la facilidad del comercio, que de dia en dia iba tomando mas estension.

Porque en aquellas circunstancias no se podia traficar de otra suerte que cambiando las cosas ó el trabajo: asi pues, era muy dificil que cada uno tuviese siempre mercaderias que los demás quisieran tomar en trueque, y que fuesen precisamente del mismo valor, ó que pudiera trabajar para ellos de una manera que les conviniese.

Para remediar estos inconvenientes y para aumentar los placeres y las comodidades de la vida, la mayor parte de las naciones tuvieron por conveniente aplicar á ciertas cosas un valor imaginario ó un precio virtual ó eminente que encerrarse virtualmente el valor de todas las que entran en comercio.

Se puede, pues, considerar el precio de la moneda como una medida comun del precio intrinseco de cada cosa, ó como un medio universal por el cual podemos adquirir todas las cosas necesarias á la vida y verificar cualquiera clase de comercio, con la seguridad de que con la misma cantidad de moneda que hemos recibido en cambio de una cosa, podemos despues adquirir otras que valgan lo mismo. Para este efecto era preciso servirse de los metales menos comunes y mas estimados como son el oro, la plata y el cobre.

Porque además de que su sustancia es fuerte, compacta y sólida, pueden dividirse en pequeñas partes sin que se gasten sino muy poco y pasando mucho tiempo: son tambien

de una materia propia para guardarse y manejarse fácilmente, y que á causa de su escasez puede igualar y arreglar el precio de todas las cosas que entran en comercio. Sin embargo algunas veces se han visto obligados los hombres por necesidad á emplear otras materias para sustituir la moneda.

Como esta se estableció para que fuese medida comun en el comercio, y por consiguiente para que fuera igual entre todos los particulares de un mismo estado, se sigue de esto que al soberano pertenece fijar el precio de ella.

Tambien por la misma razon está el dinero marcado con el sello del Estado, de suerte que esta marca arregla exactamente su valor, al cual deben conformarse los particulares.

Sin embargo, los soberanos tienen algunas reglas que observar en el poder de fijar aquél valor.

1.° Deben atender al valor intrínseco de los metales y guardar la proporcion que se pone entre ellos.

2.° Deben tener presente la estimacion comun de los estados vecinos, y de aquellos con los cuales se negocia.

3.° Deben impedir el fraude de los monederos falsos.

4.° Las monedas han de ser de buena ley, de quilates y peso convenientes.

5.° Cuando se ha introducido en el comercio moneda falsa, el soberano debe prohibirla para siempre y sufrir su pérdida.

6.° Siendo la moneda no solo una medida comun del valor intrínseco de las mercaderías, sino tambien una mercadería mas usual y proporcionada para facilitar el cambio de las otras, y susceptible como ellas, de alteracion en su precio, el soberano no debe alterarla, sino en una urgencia grande del estado, y cuando la necesidad le obligue á ello.

La última observacion que debemos hacer es, que la me-

dida del precio del dinero, por la cual debe naturalmente subir y bajar, depende de su abundancia ó de su escasez, con respecto á las tierras, cuyo valor natural é intrinseco es muy constante, que son casi en todas partes, el principal fundamento de los patrimonios.

De los contratos.

Los contratos segun las leyes, se pueden dividir en benéficos ó gratuitos, en onerosos ó interesados por una y otra parte.

Los primeros, proporcionan al uno de los contratantes algun beneficio puramente gratuito, y los segundos, sujetan á cada uno de los contratantes á una carga ó á una condicion igualmente onerosa, que se imponen recíprocamente porque en los contratos no se hace ni dá nada sino para recibir otro tanto.

De la Donacion.

Contrato benéfico es la donacion por la cual nos despojamos del derecho que tenemos á una cosa que nos pertenece para transferirla gratuitamente á otra que acepta el beneficio.

De la comision.

La comision es un contrato por el cual nos encargamos sin interés ó con él, pero con pura y buena voluntad, de los negocios de alguno.

Nuestra debilidad y nuestras necesidades, han producido este contrato; la ausencia, la distancia, las indisposiciones, y otros muchos obstáculos impiden á veces que podamos

nosotros mismos evacuar nuestros negocios, y nos obligan por consiguiente, á recurrir y confiarlos á un amigo ó persona en quien tenemos una entera confianza: los apoderados están obligados por honór y por deber á ejecutar fielmente aquello de que están encargados.

La facultad de un apoderado depende de la estension de su comision: algunas veces son limitados los poderes y de terminan espresamente el modo de conducirse, y otras veces lo dejan todo á la prudencia y habilidad del apoderado.

Los que se encargan del cuidado de los negocios de otro lo hacen ordinariamente por un principio de humanidad ó de amistad, y cuando presiden estas causas, es su comision gratuita.

La razon exige que empleen en estos negocios todo el cuidado de que sean capaces: es decir, el que emplearian para si en los asuntos que mas le interesan, y asi proporcionalmente al fin y á la naturaleza del contrato. Por otra parte el que ha cometido la comision está obligado á reintegrar todos los gastos que ha ocasionado, y el apoderado puede tambien exigir el de una indemnizacion de los pasos, tiempo y pérdidas que ha sufrido por una consecuencia natural y directa de los negocios de que estaba encargado.

Del Préstamo.

El préstamo es un convenio, por el cual concedemos á otro gratuitamente, y por cierto tiempo, el uso de una cosa que nos pertenece.

El préstamo es un contrato que nace naturalmente de la union que la sociedad establece entre los hombres: porque como no siempre podemos comprar ó alquilar las cosas que nos faltan y necesitamos solo por poco tiempo, es humanidad servirnos unos á otros gratuitamente.

He aqui las reglas en general de este contrato.

1.° Estamos obligados á guardar y mantener la cosa prestada, con el mismo cuidado que emplearíamos por lo que es propio.

2.° No debemos servirnos de la cosa en otros usos, ni por mas tiempo que el que nos ha permitido el propietario.

3.° Debemos volverla íntegra tal como la hemos recibido.

4.° El que ha prestado la cosa puede recogerla cuando la quiera; y el que la recibió debe devolverla sin dilacion á la primera vez que se la pidan.

5.° Si la cosa prestada sufrió desmejora ó destruccion en poder del que la recibió, es muy justo que la reintegre, porque de otro modo se perjudica al que ha estado privado de ella por complacerle.

Del depòsito.

El depósito es un contrato, por el cual damos á guardar á otro que se encarga de ello, una cosa que nos pertenece, ó en la que tenemos algun interés, bajo la condicion de que nos la vuelva cuando se la pidamos.

Este convenio trae naturalmente su origen de las necesidades de los hombres. El origen, la naturaleza, y el fin de este contrato manifiestan las reglas que debemos observar.

1.ª En general, como el depósito se hace por lo comun en secreto, es un convenio, cuyo uso es muy necesario, y cuya seguridad depende de la fé del que se encarga de él, no hay obligacion que exija mas particularmente la fidelidad, que la del depositario.

2.ª Está establecido que el depósito ha de ser gratuito, porque es un oficio de amistad y de humanidad; pues de lo contrario degeneraria en contrato de alquiler.

3.ª El depositario no debe servirse del depósito, porque no le ha recibido con este designio: tampoco le es permitido abrirle, desempaquetarle, ó sacarle de donde esté encerrado; si se le han entregado en este estado es una cosa sagrada; y si se sirve de él se hace responsable de todos los accidentes.

4.ª Debemos guardar el depósito con el mayor cuidado y proporcionalmente á la naturaleza de la cosa depositada.

5.ª Debemos volver el depósito al instante que le pida el que nos lé ha entregado, á menos que por alguna circunstancia no podamos restituirle sin perjudicar al dueño ó á otros.

6.ª Seria una infamia criminal, el negar un depósito principalmente si se ha confiado en tiempo de alguna desgracia, como un incendio, un naufragio, una sedicion, etc.

7.ª Finalmente, el dueño del depósito debe por su parte reintegrar al depositario todos los gastos que se haya visto obligado á hacer para guardar la cosa depositada.

Reflexiones para los contratos onerosos en general.

1.ª En todos los contratos puramente onerosos debemos guardar una justa igualdad, es decir, que es preciso que cada uno de los contratantes reciba tanto como dá, y que por consiguiente si uno de los dos se hallase con menos, puede exigir una indemnizacion, ó romper el contrato. Entendiéndose con esto que la estimacion de las cosas debe arreglarse al precio corriente en el comercio, y que no han de ser ellas indivisibles.

2.ª De esto se sigue que ambos contratantes deben tener igual conocimiento de la cosa que tratan, á lo menos con respecto á las cualidades mas importantes.

3.ª Es una consecuencia de esta segunda regla, que cada contratante está obligado á declarar de buena fé los defectos de la cosa de que se trata, asi como declara todo lo que es capaz de aumentar su valor. No haciéndolo asi se alteraria la igualdad, que es la base de los contratos onerosos; porque es evidente que un comprador, por ejemplo, no pagaria tanto por lo que compra si conociese las faltas esenciales que ignora. Cuando decimos que se deben declarar de buena fé los defectos de una cosa, entendemos los defectos ocultos que no se pueden percibir, y ademas son defectos interiores que pertenecen al fondo mismo de la cosa: porque en cuanto á circunstancias esteriores que pertenecen á la cosa en si misma pero que contribuyen no obstante á disminuirla ó aumentar su valor, no hay ninguna necesidad de hablar de ellas.

4.ª El cuarto principio, y que nace de los precedentes, es que si despues de la conclusion del asunto se descubre alguna desigualdad considerable en la cosa misma sin culpa de los contratantes, se debe sin embargo corregir, quedando estos en libertad de tratar de su mayor beneficio con tal que lo hagan sin fraude.

De la permuta.

La permuta es el contrato mas antiguo de los que interesan á ambas partes, y el único á que se reducia todo el comercio antes de la invencion de la moneda pública. La permuta es un convenio, por el cual los contratantes se dan uno á otro una cosa del mismo valor, cualquiera que sea; escepto dinero, pues entonces es ya una venta.

De la Venta.

Desde la invencion de la moneda el contrato mas usado es

la venta, por el cual mediante una cantidad de dinero que damos al vendedor, adquirimos la propiedad de una cosa, ó algun derecho equivalente. Este contrato se considera perfecto en el momento en que se convienen los contratantes en el precio de la cosa que se vende, y desde entonces están obligados á cumplirle cada uno por su parte, para lo cual tienen accion el uno contra el otro. Mas si el contrato encierra una condicion, espresa ó tacita, que suspende su efecto, la venta no es perfecta hasta que esta condicion se haya cumplido del modo en que están convenidas ambas partes.

Pero si la cosa vendida está presente y en la voluntad del comprador el recibirla, no hay ninguna razon para creer que el vendedor conserva la propiedad, y por consiguiente los accidentes recaen en el comprador.

Las condiciones que se añaden mas comunmente al contrato de venta son de muchas especies. 1.° Se compra á dinero constante ó á crédito; es decir con la condicion de no pagar la mercaderia hasta cierto tiempo despues de entregada. 2.° Algunas veces se vende una cosa con la condicion de que, si en cierto tiempo hubiese quien dé mas, sea permitido venderla á otro. 3.° Hay algunas veces en la venta una cláusula comisoria, por la cual conviene, que si el comprador no paga en el tiempo señalado, la venta será nula; esto es, si el vendedor lo tiene por conveniente, porque la cláusula se añade en favor suyo. 4.° Hay tambien una cláusula de retracto convencional, ó de facultad de recompra ó retroventa, que puede fijarse de diferentes modos de esta suerte.

1.° Un hombre que vende por urgente necesidad una cosa, de que no quiere despojarse para siempre, puede estipular la recompra de ella, ó durante un tiempo determinado, ó

siempre que le parezca, volviendo el precio al comprador.

2.° Algunas veces, cuando se compra solamente por complacer al vendedor, el comprador estipula, que podrá en un cierto tiempo ó cuando quiera, volver la cosa al vendedor y pedir el precio que ha pagado por ella.

3.° Hay otra especie de retracto que se llama derecho de preferencia, que consiste en convenirse las partes en que, en el caso de que el comprador, por su propia voluntad quiera revender la cosa comprada, el que la ha vendido será preferido, pagándole por ella lo que otro diere.

4.° Finalmente hay otra especie de retracto por el cual en ciertos paises, los parientes del que vende un fondo, pueden recuperarle durante cierto espacio de tiempo.

Del contrato de arrendamiento y alquiler.

El alquiler en general es un contrato por el cual damos á otro por un tiempo determinado, y mediando cierto alquiler, salario ó renta, el uso ó disfrute de una cosa, ó el de nuestro trabajo ó industria.

Se llama alquilador el que suministra su trabajo, su industria, ó una cosa que le pertenece; y el otro se llama comodatario.

Hé aqui las principales reglas de este contrato. 1.° Se determina antes ordinariamente el alquiler, renta ó salario. Si las partes no lo hacen asi, es de inferir que se conforman con el que el uso tiene establecido. 2.° El que alquila una cosa la entrega en estado de servir al objeto para que se la toman en alquiler, por el tiempo señalado en el modo y forma en que se han convenido. 3.° Debe mantener la cosa en aquel estado y hacer para ello los gastos necesarios, ó reintegrarlos al comodatorio, á menos que este no se haya obli-

gado por el contrato á satisfacerlos por sí mismo. 4.° Debe dejarla disfrutar al inquilino hasta el tiempo de espirar el arrendamiento, siempre que no ocurra algun suceso que se repute por esceptuado, tal como si el inquilino no paga el alquiler, si se porta tan mal que destruye la cosa alquilada ó se sirve de ella de un modo ilícito ó contrario á las buenas costumbres, ó si el dueño mismo la necesita por circunstancias imprevistas, ó es preciso hacer en ella reparos indispensables para conservarla. Pero en estos dos últimos casos el propietario está obligado á indemnizar al inquilino. 5.° Es tambien un deber del dueño indemnizar al inquilino que sufre á causa de los defectos de la cosa, que el dueño conocia ó debia conocer. El que alquila su industria debe 1.° aplicarse fielmente al trabajo y á la obra de que está encargado. 2.° Suministrar tanta como le sea posible en el tiempo convenido. 3.° No abandonarla sin alguna razon poderosa. 4.° Finalmente debe abonar el perjuicio que puede haber causado por su negligencia ó por su ignorancia, á menos que aquel para quien trabaja, conociendo su poca habilidad. no quiera prescindir de esta consideracion. El comodatario por su parte está obligado á disfrutar lo que toma en alquiler como buen padre de familia, á pagar exactamente el alquiler ó salario prometido, y en fin á indemnizar al propietario del daño que le haya causado por su negligencia.

Si la cosa se destruye sin culpa del comodatario, no solamente no está obligado á pagarla sino que desde aquel momento cesa ya el alquiler.

Si acaece algun accidente que disminuye los frutos de un fondo dado en arriendo, el propietario no está obligado en rigor á rebajar el precio del arriendo, porque así como el arrendatario no lo está á pagar mayor renta cuando recoje alguna cosecha abundante, tampoco puede por la misma ra-

zon, pedir rebaja cuando pierde. Lo uno compensa lo otro.

Pero en atencion á los accidentes considerables y raros, como una grande helada, una piedra, una sequedad extraordinaria la inundacion de un rio, ú otros sobre naturales que causan la pérdida de todo el fruto, la equidad pide que se disminuya y tambien que se perdone enteramente el arrendamiento.

Cuando contratamos con alguno por negocio que no se sujeta continuamente á nuestro servicio, no estamos obligados á pagarle cuando le sucede algun accidente que le impida suministrarnos la obra, servicio ó trabajo á que se habia comprometido.

Pero si una persona que está á nuestro servicio, se pone por alguna enfermedad fuera del estado de cumplir sus obligaciones por un poco de tiempo, seria inhumanidad quitarle por esta causa el empleo, ó rebajarle el salario. Por una ley de 1841 se mandó que si en los contratos de alquiler de fincas urbanas se hubiere estipulado tiempo fijo para su duracion, fenecerán cumplido este, sin necesidad de desaucio; pero si no hubiese tiempo determinado, ni pacto especial acerca del desaucio ó despedida, se hará en cualquier tiempo con la anticipacion de cuarenta dias cuando sea por parte del dueño, y con la de 20 cuando lo hagan los inquilinos.

Del préstamo á interés ó consumo,

El préstamo á consumo es un convenio por el cual damos á otro una cosa susceptible de reintegro, con la condicion de volvernos en un cierto tiempo tanto como recibimos de la misma especie y de la misma calidad.

Las cosas que se prestan á consumo, se llaman susceptibles de reintegro ó de equivalente, porque cada una equivale

á cualquiera otra semejante; de suerte que se considera que aquel recibe tanto como dá de la misma especie y de igual calidad, recibe la misma cosa precisamente.

Tal es la plata acuñada, el oro macizo, y los demás metales no trabajados, el trigo, el vino, la sal, el aceite, en una palabra todo lo que se dá por número, peso ó medida. Así todas las monedas de un pais tienen la misma ley, el mismo peso en su clase y el mismo sello, el mismo valor y cada una de sus diferentes piezas equivale á cualquiera otra de la misma especie, y tambien puede componerse la misma cantidad en otras especies. De este modo recibimos granos por granos; licores por licores, de la misma calidad, peso y medida.

Se designa esta clase de cosas con el nombre de cantidades en lugar que las otras se llaman cosas en especie.

Se afectúa pues, en el préstamo á consumo una enagenacion de la cosa prestada, y el que la toma se hace propietario de ella, porque de otra suerte no tendria el derecho de consumirla. El que presta se llama acreedor á causa del crédito que tiene en la buena fé de aquella á quien ha prestado, y el que recibe se llama deudor, porque debe volver la misma cantidad que ha tomado.

Es necesario que el que presta, sea dueño de la cosa prestada para trasmitir el mismo derecho al que la recibe. La obligacion del deudor, es volver la misma suma ó cantidad que ha recibido al tiempo en que se ha convenido.

Los accidentes y casos fortuitos recaen sobre el que ha recibido, y aunque no se haya aprovechado del préstamo; no deja por eso de estar obligado á devolver otro tanto como ha recibido, porque se ha hecho dueño de ello en virtud del préstamo. Fuera de esto, ó se presta gratuitamente y sin

pedir nada más que lo que se ha dado, ó estipulando del deudor un cierto beneficio que se llama usura ó interés.

El prestamo á interés ó usura, considerado en si mismo, nada tiene de contrario al derecho natural: mas es preciso suponer ante todas cosas que los que toman prestado no son pobres, para los cuales el préstamo equivale á una limosna.

El interés que cobremos ha de ser corto y no debe esceder de lo marcado por las leyes ó costumbres ni de la pérdida que sufrimos privándonos del dinero, del beneficio que el deudor saca de él, y del que hubiéramos sacado nosotros mismos. Con estas modificaciones la usura, ó el interés, no son ilegitimos.

Del contrato de Sociedad.

La sociedad es un convenio particular, por el cual dos ó muchos sujetos ponen en comun su dinero, sus bienes, ó su trabajo é industria con el objeto de repartir entre ellos las ganancias ó sufrir las pérdidas que haya, á proporcion de lo que cada uno contribuye por si ó conforme á lo que estén convenidos. Los asociados deben mirarse como hermanos y trabajar en los negocios comunes con toda la fidelidad y cuidado de que sean capaces.

No deben deshacer la sociedad fuera de tiempo ó de manera que perjudique á los demás asociados. La parte que cada uno ha de tener en las ganancias ó en las pérdidas, se arregla á proporcion de la que tiene en los fondos, ó conforme esté convenido entre ellos.

Si los asociados no han determinado sino la porcion de ganancias, la de las pérdidas se arreglará tanto por tanto.

Por otra parte, como cada uno de los asociados puede contribuir de diferente modo, unos más otros ménos con el tra

bajo, el dinero, la industria ú otra cosa, tiene libertad para arreglar de diferente modo su porcion de ganancias ó pérdidas á proporcion de la diferencia con que contribuyen.

Se forma algunas veces una sociedad de toda clase de bienes en general, y entonces como cada uno de los asociados ha de poner fielmente los suyos en el fondo comun, de cualquier modo que sea, puede tambien tomar de él, con que subsistir honradamente segun su estado.

Con razon pues, nuestros antepasados miraban como á un aleve infame al que habia engañado á sus asociados abusando de lazos y vinculos tan sagrados. El espíritu de asociacion mercantil es un manantial de moralidades, riquezas é ilustracion.

De las diversas especies de sociedades mercantiles, leyes y pactos porque se dirigen.

Las compañias ó sociedades de especulacion se distinguen del siguiente modo:

1.ª *Sociedad colectiva:* cuyo carácter esencial consiste en capital social no transferible, razon ó firma social y responsabilidad solidaria é ilimitada de todos los asociados y cuya existencia, condiciones y derechos, es la misma que la de meros comerciantes sin escepciones ni mas obligaciones ni privilegios.

2.ª *Sociedad comanditaria* perfeccionada; su caracter es capital social, transferible ó no transferible segun la constitucion orgánica, razon social, responsabilidad personal solidaria é ilimitada respecto á los socios gestores, y responsabilidad real limitada á los fondos puestos en la sociedad por los sócios comanditarios; dirigida y administrada por personas competentes y responsables insolidum con todos sus bie-

nes para con los terceros admite la concurrencia y acumulacion de capitales hasta la cantidad que reclama la empresa: permite la ocultacion de los nombres ó asociados comanditarios, limita su responsabilidad al capital que han puesto en el fondo comun, y autoriza á cada socio para la libre disposicion ó transferencia de su propiedad social, movilizándola por medio de títulos, láminas ó inscripciones, que la justifican y representan las acciones del asociado.

3.ª Sociedad *anónima*: esta carece de razon social, de administracion y direccion inamovible y de responsabilidad solidaria, ya respecto á todos los asociados, ya respecto á aquellos que forman el cuerpo de la administracion y direccion. Su capital social es siempre transferible: la empresa se la titula con un nombre adecuado á su objeto: los directores se nombran en las juntas generales de los accionistas, y el único responsable de su administracion es el capital social. Hay ademas la sociedad *accidental ó cuentas en participacion*. Cada una de estas cuatro clases de sociedades tienen su pacto ó constitucion especial consignado en escritura, estatuto, ó reglamento público autorizado y garantido por las leyes comunes á las cuales voluntaria y préviamente se han sometido los asociados; y los gobiernos ilustrados y aun mejor los parlamentos deben estimular y proteger la libertad de asociarse los ciudadanos toda vez que sea para objetos licitos, morales, de utilidad inmediata, crédito, porvenir y reproduccion ó remocion de la riqueza pública del Estado, sin mas travas ó restricciones que las que á este notoriamente le perjudiquen.

Compañías ó asociaciones de comercio.

Nadie puede poner en duda que el espíritu de asociacion particular é independiente de los gobiernos es capaz por si

solo de elevar un estado, á la cumbre del mas alto poder, como vemos en Inglaterra y otras naciones mercantiles.

Solo las grandes compañias esclusivas y privilegiadas son nocivas casi siempre al comercio y al estado en general, segun lo acredita la esperiencia.

Las compañias muy numerosas con autorizados privilegios esclusivos, despues de ser onerosas á cualquiera pais; pocas, á escepcion de las compañias Inglesa y Holándesa de la India, han cumplido las lisongeras promesas que todas hicieron á los gobiernos para alhagarlos momentáneamente y conseguir los esclusivos y eternos monopolios; y sin embargo, casi todas han concluido por arruinarse, bien por falta de concordias, de asistencia, de economia ó bien por confiar demasiado la ejecucion de sus empresas á subalternos empleados no siempre puros y las mas veces costosos ó descuidados, y tal vez por propia consuncion ellas perecen y perjudican ó vejan al pais como en España ha sucedido con las compañias de Caracas, de los Gremios, de Filipinas y Guadalquivir.

Divisiones y subdivisiones del comercio.

Dividese el comercio en *interior y exterior;* de importacion y exportacion; *terrestre y marítimo;* en activo y pasivo; *al por mayor*, *al por menor*, y de *ambas maneras:* con las siguientes subdivisiones.

Hácese el comercio con los productos naturales ó de la industria, para las necesidades y goces de la vida, segun ya hemos explicado. El interior se verifica de pueblo á pueblo, ó de provincia á provincia, dentro de la misma nacion, transportando las mercaderias por Ferro-carril, en carruajes ó á lomo, ó bien por rios y canales en barcos, en cuyo ca-

so se llama fluvial, y de cabotaje, cuando es de puerto á puerto. Llámase exterior cuando con los mismos medios de transporte, se hace con las naciones más ó ménos cercanas. *A beneficio de bandera neutral*, cuando se hace entre naciones enemigas valiéndose de buques de nacion neutral. *Extranjero de trasportes*, comprando, vendiendo y llevando los productos de un punto á otro del extranjero.

Misto, comprando los de su país, vendiéndolos ó cambiándolos en el extraño y trayendo los del extranjero para vender dichos frutos en su pais.

De *importacion* comprando y trayendo los géneros de otro pais para venderlos en el propio.

De *exportacion* comprando frutos y efectos de su pais para llevarlos y venderlos en otros pueblos ó naciones.

Por *mayor*, cuando es en cantidad fuera del alcance los consumidores comunes. Por *menor*, en cantidad proporcionada al consumo parcial de los vecinos de un pueblo. *Activo*, llevando y trayendo sin cesar los frutos y efectos al consumo de los mercados. *Pasivo*, esperando al comprador. *De compañías*, bien fueren *colectivas*, en *comandita*, *anónimas*, ó de *cuentas en participacion* que ya dejamos explicadas.

De comision, cuando es por órden, cuenta y cargo de otra persona ó corporacion. *De seguros*, cuando se responde del quebranto que los géneros puedan padecer en sus transportes terrestres, pérdidas ó averías marítimas. De incendios, robos, vida granizo, de cosechas, del sorteo de quintas, etc. subsanando quebrantos, ó dando cierta cantidad vitalicia al asegurado ó su heredero.

De *banca*, recibiendo ó facilitando fondos en uno ó más puntos, donde sobren ó falten.

De *efectos ó fondos públicos*, admitiendo créditos contra la deuda del Estado, ó celebrando contratas con el gobierno.

De los contratos en que entra la suerte.

Además de los contratos de que hemos hablado, hay otros que tienen la particularidad de entrar en ellos la suerte, es decir, que el éxito del convenio en favor de uno de los contratantes depende en todo ó en parte, de un acaecimiento incierto.

Tales son las apuestas, la mayor parte de los juegos, la lotería, el contrato de seguro, de vida, fuego y mar, etc. La naturaleza de estos convenios exige que los contratantes den su consentimiento indefinido y con anticipacion á cualquier acontecimiento, y por consiguiente al que no le favorece no puede quejarse racionalmente de la pérdida que sufre á la cual está sometido voluntariamente y con conocimiento. Las apuestas son convenios por los cuales dos ó más personas, la una que afirma y las otras que niegan un acontecimiento presente, pasado ó venidero, depositan ó prometen mutuamente cierta cantidad que ha de ganar aquel cuya afirmacion resulte verdadera. Esta clase de convenios son en si permitidos, con tal que no estriven en cosas deshonestas ó ilicitas, como si los jugadores apostasen á un juego prohibido. Las apuestss no están permitidas, sino cuando son cortas y proporcionadas á la fortuna de los que las hacen. Los juegos se dividen en tres especies que son, destreza, de suerte y mixtos.

La primera es, que el juego no debe considerarse como un comercio ó una ocupacion, sino más bien como un descanso ó una especie de recreo.

Segunda, este recreo nada tiene que no sea honesto en sí mismo, con tal que nos contengamos en los limites de una prudente moderacion, y que no empleemos mucho tiempo ni grandes cantidades.

Tercera, los que hacen del juego su ocupacion ordinaria, y por decirlo así, su profesion, pecan gravemente contra la ley natural, por que prescindiendo de las pasiones falaces que excita por lo comun, en los jugadores que se entregan á él enteramente, y de las injusticias que resultan con frecuencia, como esta especie de profesion y de comercio se suele fundar en la sutileza, esto es, se dirige á enriquecer á unos con perjuicio de otros, debe mirarse como enteramente antisocial.

Cuarta, los juegos de suerte son más peligrosos que los de destreza; el vil interés suele por lo general ser el alma de todos los juegos: estos suelen producir las pasiones más bajas y más indignas de los hombres.

Quinta, estas reflexiones manifiestan la obligacion de las autoridades en impedir que algunos particulares hagan mal uso del tiempo y de los bienes en perjuicio suyo, de sus familias y del Estado por el mal ejemplo; y esta obligacion exige un sumo cuidado y vigilancia para poner límites al permiso de jugar.

Sexta, á cualquier clase de juego debemos jugar con un noble desinteres, que manifieste que no tanto jugamos por el deseo de ganar, como diversion y descanso. Esto deben observar todos los hombres, y más particularmente los que gozan de un nacimiento distinguido.

Sétima, en fin: debemos observar inviolablemente en el juego la sabia máxima de un antiguo filósofo: «Que es bueno jugar un poco, pero ha de ser solamente por recreo.» El gran jugador no tiene más de humano que la apariencia; y además no es tan fácil como se piensa jugar fuerte, y ser hombre de mucha honradez, por que el deseo de ganar que agita dia y noche, es un estímulo peligroso para derrocarla: y aunque el espíritu y el corazon sean buenos, frecuente-

mente se empieza por ser engañados, y se concluye siendo engañadores.

El contrato de seguro es un convenio por el cual mediante cierta suma, asegura una persona ó compañia las mercaderías que se trasportan por mar ó tierra, de suerte que si perecen está obligado á pagar su valor. El asegurador puede exigir más ó ménos premio, segun sea el riesgo; pero el contrato será nulo si al hacerlo sabe que las mercaderías han llegado felizmente al puerto ó destino; así como el propietario, si al abrir la póliza tiene ya recibido aviso de su pérdida.

Se puede tambien referir á esta especie la compra de una esperanza incierta, como cuando se compra lo que podrá cazar un cazador, la pesca que cojerá un pescador ó la cosecha de un labrador. Por que aunque la caza, la pesca ó la cosecha valga despues mucho más, ó nada produzcan, el contrato debe cumplirse.

De los contratos accesorios.

Los convenios accesorios son los que no se hacen por sí mismos, sino que suponen otros cuya seguridad constituyen. Hay dos principales; la fianza y la prenda ó la hipoteca. La fianza es un convenio por el cual, para mayor seguridad del acreedor, toma alguno subsidiariamente sobre si la obligacion de otra persona, de suerte que si el deudor principal no satisface al acreedor, el fiador está obligado á pagar por él, quedándole el derecho de repetir contra el deudor para reintegrarse de lo que ha pagado en su nombre ó de parte suya.

No siendo la fianza otra cosa que un accesorio de este contrato, es claro que el fiador no puede ser obligado á mas de lo que está el deudor principal.

Es tambien natural que el acreedor exija el pago al deudor principal antes de dirigirse al fiador: porque este solo se ha obligado subsidiariamente y en caso de que el deudor principal no pueda satisfacerle.

La otra especie de contrato accesorio, que sirve de seguridad á los contratos, es la prenda ó la hipoteca por la cual el deudor pone en manos del acreedor ó aplica para seguridad de la deuda, una cosa de que este no se desprende hasta estar satisfecho.

Algunas veces se conviene en que el acreedor perciba la renta de la cosa que tiene en prenda para compensar el interés de su dinero.

Si el deudor no paga al tiempo señalado, el acreedor puede vender la prenda ó la hipoteca para cobrarse ó guardarla para sí en su justo precio. Todo el tiempo que el acreedor tenga la prenda en su poder debe cuidarse como á sus propios bienes y restituirla al deudor inmediatamente que se haya reintegrado.

La hipoteca no difiere de la prenda, propiamente así llamada, sino en que la prenda pertenece á las moviliarias que se entregan en el acto al acreedor, en lugar que la hipoteca consiste en asignarle y aplicarle solo una cierta cosa, sobre todo inmueble, por cuyo medio puede indemnizarse en caso de que el dueño no la pague.

Modo de finalizar los convenios.

Nos desempeñamos de diferentes maneras de las obligaciones contraidas en algun convenio, y por consiguiente de los deberes que resultan de él.

1.° La manera mas natural es cumpliendo exactamente lo que está convenido: es indiferente que el sujeto mismo

que está obligado sea el que satisfaga las obligaciones, ó que otro cualquiera lo haga por él y en su nombre: porque con tal que el acreedor quede satisfecho, el deudor se halla escluido. Es preciso satisfacer al mismo á quien estamos obligados, ó á las personas á quienes encargue recibir en su nombre la cosa prometida.

En fin, debemos ejecutar precisamente aquello en que estamos convenidos y no otra cosa equivalente: debemos hacer ó dar el todo y una parte solamente, en el paraje y término estipulado en el convenio. La humanidad sin embargo exige que un acreedor ceda alguna cosa de su derecho, y que tenga consideracion con un deudor pobre, contentándose con lo que este pueda pagar.

2.° La compensacion es otro medio de librarse de una obligacion. Es el finiquito reciproco de dos personas que se deben mútuamente una cosa de la misma especie y del mismo valor, bien entendido qne la deuda ha de estar líquida por una y otra parte. Asi se evita el rodeo inútil de muchos pagos; porque los deudores mútuos se verian obligados á volver primeramente lo que habian recibido el uno del otro; y lo más breve es por consiguiente que cada uno retenga lo que debe en compensacion de lo que le es debido.

3.° Quedamos tambien excluidos de una obligacion, cuando aquel á quien estamos obligados tiene á bien el eximirnos de ella.

4.° Las obligaciones reciprocas se disuelven por una retractacion mútua de las partes, á menos que alguna razon particular ó alguna ley positiva prohiba deshacer la compra hecha.

5.° La infidelidad del uno de los contratantes, que no cumple su palabra exime al otro de la suya, y rompe ó destruye la obligacion de este.

La razon es, porque las obligaciones respectivas de las partes están comprendidas una en otra, en forma de condiciones tácitas.

6.° Las obligaciones fundadas únicamente en cierto estado de personas, se desvanecen desde el momento que este estado deja de subsistir.

7.° El tiempo solo destruye las obligaciones, cuya duracion depende de un cierto término fijo.

8.° Un deudor se liberta algunas veces por una delegacion; este es un acto por el cual sustituimos un tercero, que siendo nuestro deudor se obliga por nosotros con el acreedor prometiendo pagarle en nuestro nombre lo que nos debe el mismo.

El consentimiento del acreedor es aqui absolutamente necesario, pero no el del tercer deudor. Porque cuando se debe no importa á quien se paga; pero un acreedor tiene mucho interés en no recibir cualquiera clase de deudores que se quieran sustituir.

9.° En fin, la muerte aniquila las obligaciones puramente personales, cuya ejecucion imposibilita. Pero si las obligaciones del difunto son reales, los herederos que le suceden en los bienes, están obligados á cumplirlas.

De las quiebras.

Si la fidelidad mercantil no hubiese tenido alteracion en el mundo comercial mejor fuera su suerte, pero esta ha declinado indudablemente.

El crédito público en su más remoto origen es la suma de todos los créditos particulares de una nacion, y cuando en esta haya muchos individuos desmoralizados y violadores de los contratos, no hay fuerza alguna física ni moral que sea

bastante poderosa para reorganizar el sistema, y acreditarlo con las otras naciones.

Cuando los griegos en virtud de sus conquistas empezaron á quebrantar la fé pública, se vieron despreciados de todos los pueblos del Asia, y no les fué ya posible comprar las mercaderías á crédito, y todo se les exigia al contado en metálico, llegando á ser un proverbio para desengañar y cautelar á los que comerciasen con ellos.

La tolerancia ilegal de las quiebras fraudulentas y la impunidad escandalosa de los alzados, han atraido consecuencias muy funestas al crédito de una nacion.

No se habla aqui de las quiebras involuntarias, nacidas de causas accidentales é imprevistas, tales como los naufragios, robos, incendios, averias, faltas de reembolsos, créditos fallidos y otras causas irremediables. Tales desgracias son harto comunes en el comercio universal, y merecen la indulgencia de los gobiernos.

No sucede lo mismo con el delito de alzamiento tanto más temible, cuanto que la buena fé del comercio le deja obrar con una entera franqueza y no lo acusa hasta que ha hecho ya su esplosion, y arrastrado en pos de si la suerte y fidelidad de muchas familias. Nadie puede precaverse de un negociante, que despues de haber gozado reputacion, crédito y consideraciones por algun tiempo, abusa repentinamente de la confianza pública retira ó esconde sus fondos ó mercaderías, supone dotes ó acreedores imaginarios, falsifica ó adultera sus libros de comercio, suplanta titulos de obligaciones anteriores y cuantiosas, y confunde de tal manera las operaciones de su casa, que la más escrupulosa actividad y diligencia no bastan para desenredarlas.

Tal linaje de hombres es bien conocido, aunque no á tiempo, en todas las naciones del mundo, y tal vez por la impu-

nidad de estos crimenes se han hecho tan usados y familiares que las bancarrotas en algunos paises son miradas como el arbitrio más seguro y ménos arriesgado de acrecentar pronto su prosperidad.

¿Cuantas casas de comercio no deben el origen de su fortuna á estas infames prostituciones? ¿Cuantos comerciantes colocados en quiebra ó suspension de pagos no ostentarán todavía el lujo más esplendido en sus hogares, personas y familias? ¡La ley los tolera, los magistra los lo saben, y los acreedores perecen!

La legislacion en ciertos tiempos no era tan suave con esta clase de comerciantes infieles y malvados.

Unas veces los ha condenado á muerte como á ladrones públicos, otras á un confinamiento perpétuo ó temporal, y otras á arrastrar una cadena ó argolla al cuello hasta estinguir todos los débitos á la merced y albedrio de sus acreedores.

Si los crimenes han de medirse por las consecuencias y daños que acarrean contra el estado social, ¿quien podria apreciar justamente las lágrimas, los disgustos, las privaciones, las penalidades y las miserias de una familia virtuosa, á quien una ciega confianza hizo depositar sus bienes en una casa de negociacion, y la malignidad y la perfidia ha despojado despues y reducido á la mayor indigencia?

Por una extraña contradiccion en las ideas se observa algunas veces que la piedad se ejercita más bien con los quebrados fraudulentos, que con los inocentes.

Acaso no existe plaza alguna de comercio en donde no se miren muchos alzados alternar libremente con los demás ciudadanos, y ocuparse nuevamente en negociaciones, en el juego ó en la disipacion á presencia y despecho de sus victimas y de la opinion general de su infamia legal, que me-

recieran sus desórdenes, en tanto que otros desgraciados tal vez insolventes por un agregado de causas imprevistas ó irremediables, sucumben por su pundonor, gimen agoviados en prisiones, ó sufren con sus infelices mujeres é hijos las cadenas aun más terribles de una vergonzosa opresion, miseria y abatimiento. ¿Donde habita la humanidad comercial? ¿Donde se abriga la sólida y verdadera virtud? Yo desconozco enteramente el corazon del hombre, cuando le veo empeñado con tanta obstinacion en perseguir y acriminar á sus conciudadanos inculpables, legitimar y aun salvar las operaciones de los monstruos más encarnizados contra su felicidad.

La quiebra es un punto de intereses, la mayor y más sensible calamidad que puede suceder á un comerciante inocente en ella.

La nacion que aspire á las riquezas del comercio debe tener en este punto una legislacion separada, que cierre todas las avenidas á la usurpacion, inspire la rectitud, arregle los métodos de las cuentas, corrija las prodigalidades, premie las virtudes mercantiles, fomente el espiritu de asociacion, las compañías de seguros, y castigue rigorosamente la infidelidad de los malos comerciantes y funcionarios de justicia que patrocinan á esa turba de agiotistas y falsos, intrusos ó improvisados comerciantes que atormentados por una sed insaciable de rápidas riquezas, han abierto un abismo de desmoralizacion en el comercio donde no es extraño se precipiten multitud de individuos de las clases elevadas y medianas ó ambiciosos que en las grandes ciudades le componen y que es donde hoy más se destrozan las virtudes mercantiles y moralidad antigua.

Desquiciada la solidez de aquel sistema con los seductores y falaces alicientes del moderno, van estos sepultando paso

á paso á aquella *verdad sabida y buena fé guardada* que en otros tiempos era el lema característico de los comerciantes peninsulares.

Pero en vano se dictan medidas en nuestra legislacion para precaver las quiebras; de nada sirve el que en nuestros códigos se señalen reglas para conocer y distinguir al quebrado por insolvencia fortuita, del quebrado fraudulento; é ineficaces son tambien las penas marcadas á estos últimos, por que ni las primeras se toman nunca en cuenta, ni estas tienen jamás aplicacion. Luego que un comerciante de mala fé ha calculado la quiebra, ya se prepara de lejos con hacer algunos préstamos de consideracion y principia á buscar algunas causas aparentes que puedan servirle despues de escudo, sin dejar al mismo tiempo de poner algun tanto de órden en sus libros y ocultar ó vender con el mayor sigilo lo mejor de sus bienes, como una persona que temiendo próxima una gran desgracia trata de salvar lo que puede de sus bienes legitimamente adquiridos para precaverse de la indigencia. Así que conceptúa oportuna la ocasion lo manifiesta con temor á sus acreedores, haciendo siempre con la más refinada hipocresía, una larga enumeracion de las poderosas causas que le han obligado, á pesar suyo, á faltar á la confianza que en él habian depositado concluyendo por suplicarles le miren con compasion y no acaben de perder á una familia desgraciada, ofreciéndoles por último unas vergonzosas é insultantes proposiciones, en las que se propone pagarles, en no corto tiempo un mezquino tanto por cierto. Bien pronto cunde la alarma entre todos los acreedores, indignados todos; al principio le juzgan culpable y de mala fé, cada cual refiere con amargura la parte de capital que le ha hecho perder, procuran indagar las verdaderas causas de la quiebra, y despreciando con teson las miserables propo-

siciones que les presenta; protestan acudir al tribunal donde creen poder patentizar su infamia y perversidad, y alcanzar que le imponga el castigo merecido.

Poco importa la forma con que á uno se le despoje, porque el que roba sus bienes á otro con la seduccion, ó el ladron que se los quita violentamente, ¿no le reducen acaso al mismo estado de miseria, y no debe mirarlos igualmente como enemigos suyos? Tal vez sea mas fácil rechazar los ataques del uno, que eludir las trampas del otro. Cuando una cuadrilla de ladrones sorprende á un viajero, le dejan por lo regular asi que le han quitado el dinero y las alhajas que llevaba consigo y desaparecen luego que han satisfecho su codicia; pero el quebrado al contrario, despues de haberle quitado una parte de su fortuna, vuelve á su oficio, ó le atrae de nuevo á la red que le tiende; nada le importa el haber robado, tal vez al que llamaba su amigo, no solo cuanto tenia, sino tambien cuanto pudiera conseguir con su crédito personal, pues ni le conmueve la idea de su ruina ni la de su deshonor y aun quizás se atreveria á preguntarle qué título tenia para ser esceptuado de una desgracia comun á tantos otros. Aunque todos los quebrados pueden generalmente considerarse culpables, porque son rarísimos los que puedan dar por legítima escusa una calamidad ó un golpe de fortuna que no era fácil de preveer: sin embargo, hay una inmensa distancia entre un comerciante temerario que se ha equivocado en sus cálculos, que nada oculta y declara con franqueza lo que posee y lo que puede esperar; y el deudor infiel, que habiendo tenido maña, ó más bien osadia para ocultar las sumas que ha recibido, aumenta sus empeños, calla sus esperanzas, presenta registros alterados, ó no lleva libros ó multiplica pérdidas imaginarias, precisando á sus acreedores, por medio de un estado menti-

roso y fraudulento, á sujetarse á la ley que les impone. El primero puede tener algun derecho á la piedad, y su arrepentimiento, si le acompaña de esfuerzos laboriosos para reparar el perjuicio causado á sus acreedores, le hará recobrar la estimacion general que había perdido; pero el segundo no merece mas que odio, oprobio y castigo; el ojo de la justicia debe perseguirle en el laberinto de sus fraudes y mentiras; descubrir cuanto él haya podido sustraer y ocultar á la buena fé; indagar sus cómplices y no dejarle mas que miseria y vergüenza. Para prevenir estos resultados y que no quedaran impunes unos atentados tan escandalosos, debiera hacerse que los tribunales tomaran parte muy activa en estos casos, obrando de oficio y con la prontitud que su naturaleza exije; y á la manera que en la feria de Medina del Campo los magistrados hacian quebrar públicamente el banquillo en que se sentaban los negociantes cuando faltaban á la buena fé de los tratos, de donde trae origen el nombre de bancarrota, declarándoles además *indignos de alternar con los hombres de bien, y espelidos para siempre de la feria*; asi tambien debiera llevarse á efecto entre nosotros lo que propone el célebre Lacroix: estableciéndose, que el comerciante que hiciese perder á sus acreedores un diez por ciento fuese inscrito en un cuadro espuesto en todas las lonjas de comercio, con una nota que indicase su nombre, el lugar de su domicilio y el género de su comercio, en el cual se leyesen estas palabras: *negociante ó mercader infiel que ha quedado á deber un diez por ciento.*

Rasgo notable de providad mercantil.

Pocas son las naciones europeas cuyo comercio pueda envanecerse con titulos mas nobles y honorificos que el espa-

ñol: proverbiales y reconocidas han sido sus virtudes desde las mas remotas épocas, y muchos son los ejemplos que pudiéramos citar en apoyo de la honradez y fidelidad castellana en su correspondencia mercantil entre extranjeros y nacionales altamente acreditada y con hechos no desmentidos aun en medio de las generales y públicas calamidades ó sangrientas guerras con sus mismos enemigos.

Las vicisitudes de los tiempos, las oscilaciones de la fortuna, la corrupcion de las costumbres, las crisis temporales ó pasageras, y las conflagraciones ó pánicos frecuentes, generales ó duraderos, jamás han sido hasta ahora causas bastante poderosas para estinguir en el comercio español aquel fondo de lealtad y caballerosa delicadeza que con muy cortas escepciones, siempre le ha distinguido.

La crisis monetaria que aflige en la actualidad á todo el comercio europeo, no podia menos de refluir y hacerse tambien sentir en el español donde hoy presenta un período de prueba, de riesgos y de penuria desconocidas y de los más peligrosos y funestos resultados que han podido ocurrir en el trascurso de muchos siglos.

No es para el momento la investigacion del origen y causas que han atraido una situacion tan triste y prolongada como imprevista; pero quépanos al menos el consuelo de no presentar en proporcion los escándalos, bancarrotas y desastres que hoy ofrecen la Francia, la Bélgica, los Estados-Unidos y la Inglatera, segun sus estadísticas nos revelan.

Cualquiera cálculo, cualquiera congetura que hiciésemos para fundar ligeramente nuestro raciocinio sobre su origen podrian suponerse gratuitas, falsas ó aventuradas; pero es lo cierto que antes de la institucion de las bolsas y juego con el crédito público, aunque á todo comerciante ó mercader estimulase el deseo de adelantar su fortuna, era por medio

de especulaciones licitas ó naturales cuando al cabo de largos años la conseguia con una economía constante, con una conducta irreprensible y con continuados afanes y desvelos.

Esa violacion de los pactos, esa malignidad, esa adulteracion y esa perfidia que insensiblemente van infiltrándose y pervirtiendo el corazon de la nueva sociedad, y que tanto han degradado á aquel elocuente y venerado timbre de nuestros antepasados haciéndose ya tan raro como el ave fénix un hombre probo y superior á sus propias desgracias, en medio de tanta hipocresia, indiferentismo, bajeza y degradacion.

Alentada la impunidad y la insolvencia premeditada é ilegitima de muchos que como moneda corriente vemos ya circular y habilitados legalmente los criminales para alternar entre los virtuosos y ofendidos conciudadanos, es un mal digno ya de corregirse antes que á todos nos inficionen con su hálito pestifero.

Por honor de nuestro pais, de quien ya nadie se acuerda mas que para esquilmarlo, debemos hacer justicia á cualquiera escepcion que resulte en medio de un cataclismo tan general y entendido, como debiera ser objeto sino de ovaciones públicas como al heroismo, del premio singular al menos, que el gobierno en los estados civilizados por su propia dignidad concede *á la virtud y al mèrito.*

Sugiriéronnos estas consideraciones, dos articulos diametralmente opuestos que insertaron el *Mensagero de Alicante* y los diarios de Sevilla 19 y 20 de agosto de 1847, que no debiendo pasar desapercibidos sin rendir un tributo de respeto á quien los motivó, copiamos á continuacion para estimular á nuestros comerciantes y mercaderes á seguir el notabilisimo y raro ejemplo de moralidad mercantil que presenció la capital de Andalucia como en recuerdo de

tiempos menos calamitosos, egoistas y corrompidos, el jóven y honradisimo camerano D. Juan José Garcia Vinuesa, quien pudiendo defraudar en sesenta ú ochenta mil duros la confianza de sus corresponsales, ha preferido espontáneamente mas el brillo de una reputacion acrisolada que el de unas riquezas y comodidades alevosamente adquiridas. Digno es por tanto del aprecio público, no ménos que de la deferencia y respeto de la compañia mercantil de Cádiz y Sevilla, que despues utilizó tan singulares y nobles procederes, contrastándolos con el mérito intrinseco de sus antecedentes y consecuentes.

Señores Redactores del *Diario de Comercio.*

Muy señores mios: En el mes de Junio del corriente año de 1847, hice dimision del cargo de Director de la Compañia mercantil de Cádiz y Sevilla, que desempeñé á satisfaccion de los demás señores directores y de la junta consultiva: no la motivó otra causa que un ésceso de delicadeza y el haber entendido que algunos de dichos señores directores dudaban de mi situacion mercantil, á consecuencia de las inmensas pérdidas que acababa de sufrir por el mal estado á que vinieron casas en las que tenia la mayor parte de mi fortuna. Por consecuencia de tales acontecimientos, vaciló mi crédito y circularon noticias exageradas é inexactas, las que me propuse desmentir por medio de la prensa; pero desisti de tal idea luego que me convencí, de que todo el comercio de esta capital lo estaba de mi desprendimiento y honradez, pagando cuanto debiera; pero como haya llegado á mi noticia que se propalan estas en contrario, y que hasta á mis amigos de fuera se les ha hecho entender que yo he quebrado, me veo en la necesidad de desmentir tal calumnia, aprovechando esta ocasion para manifestar al público, y principalmente al comercio de dentro y fuera de esta capital,

que al mismo tiempo que estaba observando la desaparicion de mi capital con quiebras y transacciones ruinosas, me estaba ocupando con afan de pagar cuanto debiera: que esto lo tengo conseguido en totalidad, sin que nadie me haya dado nada para ello como tambien se ha dicho, ni haber tenido que presentarme al tribunal, y sin haber exigido rebaja de ninguna especie á nadie; y por último que como comprobacion de esta verdad el que tenga algun crédito á mi cargo que se presente á cobrarlo. Creo que con la manifestacion que dejo hecha, habré conseguido desmentir las falsedades que sin conocimientos ni datos de mi se han propalado, y para que quede la verdad en su lugar, ruego á ustedes se sirvan insertar las precedentes lineas en su apreciable periódico.—Suyo afectisimo S. S. Q. S. M. B.—*Juan José García Vinuesa.*

De los comercaintes.

Comerciante se llama el que ejerce el oficio de comprar y vender para el consumo público las cosas con que se satisfacen las necesidades y goces de la vida.

Por el Código de comercio de España puede ser comerciante toda persona que segun las leyes comunes, tiene capacidad para contratar y obligarse.

Tambien puede ejercer el comercio el hijo de familia mayor de veinte años que acredite concurrir en él las circunstancias siguientes: primera, que haya sido emancipado legalmente: segunda, que tenga peculio propio: tercera, que haya sido habilitado legalmente para la administracion de sus bienes: cuarta, que haga renuncia solemne y formal del beneficio de la restitucion, etc.

Tambien puede ejercer el comercio la mujer casada ma-

yor de veincinco años que tenga para ello autorizacion expresa de su marido dada en escritura pública, ó bien estando separada legitimamente de su cohabitacion.

Se prohibe el ejercicio de la profesion mercantil por incompatibilidad de estado, 1.° á las corporaciones eclesiásticas: 2.° á los clérigos, aunque no tengan más que tonsura, mientras vistan el traje clerical y gocen de fuero eclesiástico: 3.° á los magistrados civiles y jueces en el territorio donde ejercen su autoridad ó jurisdicion: 4.° á los empleados en la recaudacion ó administracion de las rentas públicas en los pueblos, partidos ó provincias á donde se estiende el ejercicio de sus funciones á ménos que no obtengan una autorizacion particular del jefe del estado.

Tampoco pueden ejercerla por tacha legal, 1.° los infames que estén declarados tales por la ley ó por sentencia judicial ejecutoriada: 2.° los quebrados que no hayan obtenido rehabilitacion.

Hay tantas clases de comerciantes como de comercio y tantas subdivisiones de estas clases como especies de mercaderias y efectos que sean objeto de comercio; pero en general se cuentan cinco clases principales, correspondientes á las mismas en que hemos dividido el comercio en general, y se llaman *mercader*, *comisionistas*, *asegurador*, *banquero y negociante*.

De los mercaderes.

Mercader, es el que se ocupa del comercio de mercaderías, especulando de su propia cuenta si lo hace teniéndolas por gruesas partidas, se dice *mercader ó comerciante por mayor*; pero si las vende en pequeñas cantidades para el consume público teniéndolas en lonja ó tienda, se llaman

mercader ó comerciante por menor, ó de detall, longista ó tendero.

Este nombre de Mercaderes, se deriva del de Mercurio, dios del comercio, que los egipcios, fenicios y griegos nos simbolizaron con alas en su caduceo, cabeza y pies para denotar que sin *libertad para comerciar*, no puede haber comercio en ningun estado, por que en este caso, nos le hubieran pintado con esposas, grillos y cadenas que son los emblemas de la restriccion y de la tirania, que los Romanos aplicaban á todos los Mercuriales que se dedicaban á las especulaciones mercantiles; pero que adulterado en el idioma *latino* se convirtió en *mercator* que en español significa *Mercader* individuo ejercitado en practicar el comercio de ropas y tejidos al por menor, de frutos y efectos coloniales, de comer, beber ó arder, mercería, quincallería, drogueria, especeria, loza, cristaleria, libreria, etc., pues el nombre de comerciantes se aplicaba antes en España á los que importaban géneros en derechura desde el pais de su origen corriendo los riesgos del tránsito terrestre ó marítimo.

De los comisionistas.

Comisionista, es el que se emplea en el comercio de comision, sirviendo á otros comerciantes por una retribucion de un tanto por ciento del valor de las mercaderias que maneja, ó de la utilidad que producen.

Comisionistas son aquellos que en una plaza mercantil, se ocupan en comprar, vender recibir y remitir efectos y dinero por cuenta de otros comerciantes ausentes ó presentes, con poder ó encargo autorizado.

Toda persona hábil para comerciar por su cuenta, puede

tambien ejercer actos mercantiles por cuenta agena, en calidad de comisionistas. Comitente, es el sujeto dueño de los efectos que remite al comisionista para su realizacion; por otro nombre, el uno se llama corresponsal, y el otro correspondiente.

El comisionista, como el corredor, cargan al dueño de los efectos un tanto por ciento sobre el importe de lo que realizan por su órden y cuenta en premio de sus conocimientos y trabajos mercantiles para conseguirlo.

Este tanto por ciento es el que préviamente tienen convenido ambos; sino existe este requisito, entiéndese que ambos se conforman con el uso y práctica acostumbrada en la plaza donde se realizan los efectos.

Suelen llamarse comisionistas y tambien factores, aquellos dependientes viandantes que viajan de un punto á otro por cuenta y órden de grandes comerciantes ó fabricantes, ó bien por su cuenta propia, cargados de muestras, y en busca de órdenes de compra ó venta: empero *factor*, es propiamente el dependiente que una gran casa tiene al frente de un establecimiento distante del punto en que reside la principal.

El premio del trabajo de estos oficios se llama corretaje, agencia, comision ó salario; varia su estipendio, segun la calidad de los negocios, de las personas y de las distancias.

La escala usual que los comisionistas principales de Lóndres tienen establecida para sus corresponsales en el extranjero es la siguiente:

2 y 1[2 por ciento sobre compras de frutos y efectos de Inglaterra, Escocia é Irlanda, con inversion de fondos.

3 por ciento de comision de ventas con garantias de los efectos que reciben en Lóndres para vender.

1[2 por ciento de comision por verificar seguros.

1|2 por ciento por cobros.

1 por ciento de comision sobre operaciones de bolsa, ó banca cuando ponen su firma en descubierto.

5 por ciento al año sobre abono y cargo mútuo con otros comisionistas corresponsales por cuenta corriente de intereses.

1 por ciento de comision por cobros ó anticipaciones y 1|2 sin ellas sobre letras á larga fecha.

Consignatarios, aseguradores, cargadores, y armadores de buques y cargamentos, porteadores, trajineros, etc., sus títulos revelan la importancia de sus oficios estrechamente unidos con el comercio.

De los aseguradores.

Aseguradores, son los que hacen principalmente el comercio de seguros de riesgos marítimos ó terrestres, de vida, robos ó incendios.

De los banqueros.

Banqueros son los que hacen el comercio de banca ó de dinero por medio del giro de letras de cambio y demás operaciones á él concernientes.

De los negociantes.

Negociantes, traficantes, asentistas ó contratistas son los que no tienen ramo fijo de comercio, y que entienden en todo género de especulaciones, como contratas con el gobierno, préstamos, descuentos y otras; pero principalmente se llama negociante al que se emplea en el comercio de papel moneda ó fondos públicos.

Muchas veces se encuentran reunidas en un mismo sujeto con todas ó las mas de estas clases de comercio, y esta reunion es la que constituye un verdadero comerciante que se ocupa en todo género de especulaciones mercantiles, sin ignorar ninguna.

De los agentes.

Agentes. Aunque el actual Código no reconoció los agentes mercantiles, por suponerse incompatibles en una misma persona en el oficio de corredor, fueron creados hasta el número de 18 por real decreto de 10 de Setiembre de 1831 al establecerse la Bolsa de Madrid, donde se consignan sus atribuciones así como en el del 20 de Junio de 1845 y 5 de Abril de 1846, si bien antes lo eran y lo son aquellos individuos que tambien se ocupan de negocios mercantiles. y á los que el comerciante ausente ó presente carga ó confia asuntos de menor cuantía, bien sea para compras ó ventas, ó bien para agitar negocios dudosos, largos ó entorpecidos, judiciales ó extrajudiciales á nombre y defensa de sus principales; pero los que puramente se dedican á negocios contenciosos, tomaron el nombre de procuradores segun las leyes del pais.

Agencias de progreso. Los directores de estas, que son iguales á muchas que existen en paises extranjeros, y que residen en la capital de nuestra patria, sirven con actividad y buena fé á cualquiera persona que las honre con sus encargos ó comisiones, pudiendo asegurar desde ahora que si alguna vez los resultados no corresponden á los deseos de los directores de los establecimientos, será porque la clase del encargo ó negocio no permita que fuesen mas favorables, pero de ningun modo por falta de interés y flojedad. En este

supuesto, y asegurando que sus derechos ó interés pecuniario serán arreglados á la costumbre y aun mas equitativos, espresa á continuacion los negocios ó agencias de que se encarga, y resulta de los artículos siguientes:

1.° Cursan solicitudes de cualquiera clase dirigidas á autoridades, oficinas ó particulares que se hallan en la capital, dando noticia diariamente si es posible, del estado que vayan teniendo.

2.° Se proporcionan préstamos en metálico sobre sueldos que se cobren en las oficinas, y por fincas rústicas y urbanas situadas en cualquiera punto de algunas provincias de la península si acomodasen á algunas sociedades industriales y de comercio.

3.° Se proporciona dinero por alhajas de oro ó plata probando antes ser propia de la persona que solicite el préstamo.

4.° Se hacen pagos por cuenta del que deba, al vencimiento de plazos por compra de bienes nacionales.

5.° Se proporciona personal inteligente en litigios para que sirvan de hombres buenos en juicios de conciliacion y verbales, y para que dén principio á las demandas que sean inevitables, tomando tambien el encargo de hablar á cualquiera persona para proporcionar transacciones ó convenios legales.

6.° Se acompaña á cualquiera persona forastera que desconozca las calles, establecimientos públicos notables, y los usos y costumbres de la córte, para darle cuantas noticias é instrucciones pueda necesitar.

7.° Se encargan de la venta de fincas ó efectos hasta el acto de la presentacion de títulos de propiedad.

8.° Toman á su cuidado la edicion de obras de educacion, literatura, artes, oficios y agricultura, que á juicio de los di-

rectores merezcan la publicidad, si sus autores se conforman con las bases y condiciones que están establecidas.

9.° Reciben el encargo de hacer suscriciones, comprar libros y otros efectos, y de su embalage y conduccion á donde sea necesario.

10. Se copia toda clase de documentos, aunque sea necesario traducirlos al idioma castellano, de otro en que pudieran estar escritos.

11. Se colocan sirvientes de ambos sexos, despues que los directores se persuadan por los informes que recibirán, y en vista de los padrones que se les presenten, de que dichos sirvientes no pueden comprometer el buen crédito de estas ajencias y el bienestar de las familias que de ellas se valgan.

12. Se proporcionan curiales entendidos y acreditados que otorguen instrumentos públicos, y hagan defensas y cuanto pueda convenir.

13. Se compran libros en grandes y pequeñas porciones, y al peso papel de periódicos.

14. Se encargan de la administracion de casas, fábricas y otros establecimientos de un modo ventajoso para los que dan tal encargo.

15. Los sirvientes de ambos sexos perderán el importe de la suscricion si los informes que diesen de su conducta no fueran buenos.

16. Los amos y los sirvientes que no quieran suscribirse pagarán por cada encargo que hagan 2 reales y 4 al verificarse la colocacion.

17. Se dará noticia y se proporcionarán cuartos desalquilados de diferentes precios, á los que se suscriban al efecto, por lo que pagarán 5 reales por cada veinticuatro avisos que se les dé con el objeto indicado.

18. Lo mismo se servirá á los que residan en esta capital

que á los que se hallen en las provincias, previniendo á todos que la correspondencia ha de venir franca de porte, no recibiéndose carta alguna que le falte tal requisito. Cuando haya de entregarse en este establecimiento alguna cantidad por persona que se halle ausente, lo hará por medio de libranza á la órden del director de esta agencia y cargo de la administracion de correos, siendo de cuenta de la persona que gire el pago del tanto por ciento que descuenten.

Hay otra sociedad que lleva el nombre de *agencia y correo mútuo de Madrid*, cuyo objeto es hacer el servicio interior en el reparto de prospectos, periódicos, papeletas, esquelas exposiciones y cualquiera otro encargo por escrito, á precios moderados, proporcionando por este medio una gran comodidad á los vecinos de Madrid, que por cuatro reales escasos pueden tener ocupados á cincuenta hombres con esquelas en distintas direcciones.

Hay tambien en la córte una *Comision General Española*, en la calle de Barrio Nuevo, núm. 11, para desempeñar y representar dentro y fuera de la córte á los ayuntamientos, cabildos, corporaciones, sociedades, militares en activo servicio, retirados, viudas y cesantes de todas clases, y particulares que necesiten gestionar cualquier asunto ante los ministerios, secretarías de ambos cuerpos colegisladores, inspecciones de todas armas, ingreso en los colegios militares, direcciones generales, montes pios, tribunales civiles, eclesiásticos y militares, administracion general de bienes nacionales, contadurías, intendencias, pagadurías, compra de bienes nacionales, permuta de estos de unas provincias con otras, uso de licencias de toda especie, permutas ó ascensos en los señores empleados así civiles como militares, reclamaciones por recargos escesivos á los pueblos y suministros hechos á las tropas; concesion de ferias, proponer

mejoras y empresas útiles así generales como particulares, concurrir á las subastas de portazgos y de fincas de bienes nacionales, activar instancias de todas clases, y especialmente las condecoraciones de toda especie. Recogerá títulos, obtendrá privilegios de invencion y cuanto concierna á las dependencias del gobierno y particulares, dando noticia exacta al interesado del verdadero estado de su asunto á lo menos dos veces por semana, y diaria en el caso que la exija.

Admite comisiones y consignaciones de todos los frutos y efectos así del país como extranjeros que gusten remitirle anticipando el remitente la mitad de sus valores positivos desde el momento que dichos efectos lleguen á la Córte, y reconocidos declare la Comision se hallan en buen estado.

Además esta seccion verificará la compra y remitirá á los puntos que se la designen, cuantos efectos se sirvan encargarle; bien sean alhajas, adornos, objetos de lujo, géneros, ornamentos de iglesia, libros, papeles é instrumentos de música, divisa y efectos militares, colecciones y modelos sueltos de los gustos más nuevos aplicables á las diferentes artes y oficios; útiles de maquinaria, herramientas, carruajes nuevos ó servidos y demás artículos que se soliciten á la Comision; la cual se encargará de traerlos del extranjero cuando así lo quiera el suscritor, pasándole con antelacion á su pedido, nota del valor del objeto y gastos que deba ocasionar hasta ponerlo en su poder, á fin de que pueda resolver si le conviene.

De los corredores y corretajes.

En todas las plazas mercantiles del mundo necesitan los comerciantes servirse de ciertas personas además de sus

dependientes, para conciliar y llevar á cabo ciertos y determinados negocios, de compra ó venta, seguros ó embarques: en lo cual suelen intervenir en calidad de avenideros de las partes.

Dos mil corredores tiene la ciudad de Lóndres en la actualidad con licencia y en esta proporcion todas las plazas mercantiles.

Llámanse corredores á todos los individuos autorizados por los artículos 72 y 80 del Código para dedicarse á este ejercicio, el cual consiste en practicar con honradez, celo, fidelidad, secreto y actividad los pasos y diligencias que sean necesarios para entablar, conciliar y concluir los negocios que se les encargan; y al recibir de tales prestan el juramento de cumplir exactamente con estos necesarios requisitos.

Son corredores de *lonja* los que se ocupan en facilitar géneros y frutos para los establecimientos y tiendas de comercio. Lo son de *cambio* cuando se dedican á conciliar exclusivamente operaciones de giro. Lo son de *seguros* cuando proporcionan aseguradores ó corren pólizas. Lo son de *fincas* aquellos que se consagran á facilitar su enagenacion; á todos estos los designa el Código como corredores ordinarios ó de número, únicos con derecho á intervenir *legitimamente* en negociaciones mercantiles.

El *corredor*, está obligado á saber las leyes, usos, práctica y costumbres mercantiles, para proceder con acierto y facilidad en los negocios de sus comitentes, en los que no debe faltar ni escederse un punto de las órdenes é instrucciones que reciba, ni abusar de sus circunstancias especiales.

El corredor es un hombre público, cuya fama y crédito se aumenta á medida de sus conocimientos, integridad y pericia en los negocios que se le confian: es respetable en

proporcion á las garantías y responsabilidad que se le suponen; por la ley es responsable, del buen ó mal uso de su ejercicio: el que falta al secreto falta á lo más sagrado de su deber, falta á la confianza pública, falta á la ley, y esta debe castigarlo severamente.

Se desacredita un corredor, por negligente, por demasiado codicioso, por suspicaz, por poco reservado, por desfigurar la verdad, omitir ó añadir con dolo, ó por ahorrarse pasos ó trabajo y ciertas circunstancias ó requisitos siempre convenientes á los interesados. No puede interesarse más que en su corretaje.

Al corredor le está prohibido por la ley, el hacer negocios mercantiles por cuenta propia, directa ni indirecta y solapadamente por medio de otros.

El oficio de corredor de lonja tiene mucha relacion con el del confesor y el del notario público.

Son los corredores tan necesarios al comercio, como lo es á una máquina el móvil ó resorte que le dá impulso y actividad.

No puede confundirse el corredor jurado y de garantías, con el zángano, ó el intruso que carece de ellas y de los conocimientos necesarios por la ley prescriptos.

El título 3.° del Código de Comercio en sus artículos 66 y 67 especifica las clases, obligaciones y restricciones para la admision y ejercicio de corredor; en él se designa el número que debe haber en cada plaza de comercio: reunidos en corporacion, se llama Colegio, y Universidad antiguamente: en el escudo de armas que usaba la de Sevilla se leia el lema: «verdad sabida, y fé guardada,» esta corporacion no admitia mas que hasta sesenta individuos: llamábanse en lo antigno corredores de oreja, por el acto de escuchar y no revelar secretos que deben serle sagrados.

Cada colegio actual tiene sus respectivos jefes ó síndicos, y el arancel ó tarifa de corretajes ó derechos que pueden exigir por recompensa de su trabajo en la intervencion de las compras, ventas y negocios para que son llamados.

Llámase corretaje, al premio del trabajo personal del corredor; este premio consiste en un tanto por ciento que cada una de las partes contratantes le abona; y en Sevilla como en otras partes, si mal no recordamos, se halla la tarifa en esta relacion

Sobre el importe de la compra y venta en fincas rústicas y urbanas, tiene que abonarle cada parte al corredor por su corretaje . .	1 por ciento.
Sobre letras de cambio, cada parte. . . .	1 al millar.
Sobre el importe del premio de un seguro los aseguradores.	$^1/_2$ por ciento.
Sobre lenceria, sederia, laneria, drogueria, merceria y quincalleria. . . . . : . . .	$^1/_2$ por ciento,
Drogas y comestibles y bienes muebles, cada parte	$^1/_2$ por ciento.
Sobre el dinero que se dá ó se toma en la negociacion de los fondos públicos nacionales en la compra ó venta de vales reales . .	$^1/_4$ por ciento.
Sobre el dinero que se dá ó se toma en la deuda sin interés	$^1/_3$ por ciento.
Sobre el dinero que se dá ó se toma en los titulos al portador ó inscripciones	$^1/_8$ por ciento,
Sobre la deuda negociable del 5 por 100 á papel, cada parte	$^1/_4$ por ciento.
Sobre alhajas de oro, plata, diamantes, perlas, etc., cada parte	2 por ciento.
Sobre granos, aceites y vinos etc,. cada parte.	1 por ciento.

De los demás ramos mercantiles.

Aunque es tan comun en los hombres el ejercicio del comercio en alguna parte, las leyes determinan las circunstancias que han de concurrir para que uno sea contado en el cuerpo de comerciantes regido por las que conciernen á él. Estas circunstancias varian alguna cosa en las diferentes naciones, siendo semejante profesion mas honrada y distinguida en unas que en otras, segun su naturelaza, costumbres y las reliquias que en estas ha dejado la legislacion romana y la gótica, que hacian cierto menosprecio del comercio, dando toda la preferencia á la milicia y á la agricultura.

Pero en las naciones modernas mas civilizadas, es general le opinion fundada y razonable de que el comercio, las artes y la agricultura son las profesiones mas necesarias y útiles á la sociedad é igualmente las tres, no debiendo por tanto haber distincion de preferencia entre ellas; y si pudiese haberla con razon, deberia ser en favor del comercio por la mayor influencia que tiene en la perfeccion de las costumbres, siendo el fundamento de sus operaciones el *verdadero honor ó la buena fè* que se exije en un comerciante, y constituye su mejor capital que es

El crédito.

El *crèdito* de un comerciante es de dos especies, físico y moral. El *crèdito físico* es proporcionado al caudal efectivo y disponible que posee, sea en dinero ó en efectos que lo valgan. Cuanto mayor sea este capital, tanto mas cantidad podrá emplear en sus especulaciones, tanto más fácilmente encontrará quien le preste, ó confie otras con el mismo fin, tanto más estenso podrá ser el campo de sus relaciones, y tanto más considerables deberán ser sus ganancias.

. El *crédito moral* consiste en la fama adquirida por la buena fé constante en los contratos, el fiel cumplimiento de las palabras, la satisfaccion exacta de las obligaciones, la capacidad para los negocios mercantiles, y la arreglada conducta particular del comerciante. El que posee este crédito es como dueño temporal de los capitales ajenos, no solo encuentra los que busca, sino que los capitalistas solicitan entregárselos, seguros del empleo útil que han de tener, y de la buena cuenta que de ellos ha de dar. Un comerciante con buen crédito moral puede enriquecerse y enriquecer á otros, aun cuando tenga poco capital efectivo propio; pero el que tiene mala fé y es ignorante, aunque tenga un considerable caudal propio de que disponer, pronto encuentra el término de sus especulaciones, porque todos huyen de su trato y le niegan su correspondencia; y si se junta á su mal porte social una desarreglada conducta privada, en breve tambien da fin del tesoro que por lo comun ha sido el fruto de la economía y laboriosidad de sus ascendientes.

El que aspire á ser buen comerciante debe estudiar primero el comercio en general y paticularmente aquel ó aquellos ramos á que intente dedicarse: viajar despues para conocer por sí mismo los paises en donde haya de establecer sus principales relaciones, examinar sus producciones, las costumbres y leyes de su comercio; y si con estos fundamentos y el de su buen proceder vuelve á su patria y emprende su honrosa y lucrativa carrera bajo la proteccion de un pariente ó amigo bien acreditado, puede estar seguro de labrar su bienestar futuro,aumentando con él la riqueza de su familia y patria.

La jurisprudencia mercantil de cada pais establece las cualidades legales que han de concurrir para poder ser comerciante, y las escepciones que prohiben serlo.

Sobre el sistema y comercio que se practica en las *ferias y mercados públicos,* ya tenemos emitida nuestra opinion en otros escritos cuyo enlace no creemos conducente con esta obra.

De los viajeros ó viandantes de comercio.

Este nombre tambien se aplica á los que escriben las cosas especiales, que han observado en sus viajes: los hay por necesidad, por voluntad y por especulacion: los primeros viajan para informar, para vencer con armas ó para huir de ellas y los viajes son largos ó cortas las residencias: los segundos para recuperar la salud y para deleitar su ánimo, y los terceros para adelantar su fortuna; todos empero, sin faltar al objeto principal de sus excursiones pueden contribuir por diversos modos á la ilustracion y prosperidad de su patria, importando á ella todo lo útil y practicable que observen en los paises de su tránsito ó permanencia: antes de emprender su viaje deben adquirir buenas cartas de recomendacion porque al que viaja fiado solo en su dinero todos conspiran á engañarle; pero especialmente en las naciones europeas, es un requisito indispensable sin el cual se camina á ciegas.

Al viajero de tránsito no le es tan facil como al de permanencia, inquirir y examinar los objetos que se presentan á su vista pues lo hace á la manera que cruza un meteóro pasajero y repentino. Todos viajan para sacar provecho de sus viajes.

El viajero de educacion puede sacar utilidad y deleite para si y para sus semejantes: hay sin embargo viajeros egoistas solo útiles para si mismos, como tambien otros, avaros de goces materiales ó brutales, y los cuales nada advierten fuera del circulo que los constituye.

El viajero de una nacion culta y adelantada, se distingue del de la que no lo es, por su trato, comportamiento y finas maneras.

A un viajero novel todo le fascina en los dos primeros meses de estancia en una gran poblacion y sus mismos sentidos le engañan, sus preocupaciones le ofuscan y como fuera de su elemento obra maquinalmente hasta que los repetidos chascos y la esperiencia le hacen despertar, ser cauto, prudente y económico.

Viajero ilustrado es aquel que no con menos curiosidad que atencion, sale á roconocer el mundo, á cultivar idiomas, observar artes, ciencias, costumbres y monumentos, cuyo conocimiento forma hombres útiles á la patria. Es antiguo error de los españoles el creer que no se puede viajar sin grandes gastos, aparato y ostentacion, en comidas, vestidos y habitaciones. Pero concretándonos primero á viajeros mercantiles, diremos que á nadie puede dársele el título de perfecto negociante sin que conozca á fondo el comercio real y relativo de la plaza en que se halla establecido, y luego el de su nacion en general. La práctica sin el auxilio de la observacion, solo puede darle conocimientos imperfectos, y aquella misma será poco exacta, si la limita únicamente al conocimiento de lo que pasa en su patria.

Es, pues, necesario observar en el extranjero lo que no puede hacerse sin viajar y para ejecutarlo con ventaja, es preciso tener formado y ejercitado el juicio por una buena teoría. Por este medio se adquiere con prontitud la esperiencia que con razon se mira como la maestra de todas las ciencias, pero ella es un fruto que madura lenta é imperfectamente sin el socorro del cultivo; requiere mucha observacion y esta exije vastos conocimientos.

Un negociante para ser bueno debe haber pasado por la

escala del aprendizaje en clase de dependiente, factor ó cajero de alguna tienda de mercader, para conocer á fondo la venta al por menor, pues aunque á algunos parezca esto insignificante es sin embargo base y requisito muy necesario.

Si se fija la vista en Holanda ó Inglaterra se verá que aquellos orgullosos Lores no se desdeñaron como nuestros Grandes, de comenzar la educacion de sus hijos en el ejercicio del mostrador, conociendo muy bien, cuanto contribuyen estos principios para formar los verdaderos grandes hombres que tanto han abundado en su pais, y le han proporcionado la prosperidad que merecidamente goza: asi es que nos ha producido astio, la ridicula y petulante descripcion *del Hortera* que en un artículo de los Españoles pintados por si mismos, publicó en Junio de 1843, D. Antonio Flores, en esta córte; vana, pobre é ignorante por la influencia que han ejercido los holgazanes y superficiales aristócratas que despreciando al comercio vertieron ideas desfavorables al trabajo y cuanto concierne á la produccion.

A nadie más ventajoso el viajar que al fabricante y al comerciante estudioso y observador: sean estos cautos en sus palabras, y no propalen sin necesidad el objeto y punto á que se dirigen, ni las opiniones politicas ni religiosas que profesan, no denigren á nacion ninguna ni ménos confien en amistades de camino, en llaves, criados de posadas ó fondas ni en obsequio ó agasajos extremados de corresponsales extranjeros, por que suelen ser lisonja interesada para inspirar confianza que á su tiempo será funesta. A ellos y á sus comisionistas ó factores ambulantes se les recomienda llevar muy poco equipaje y un lacónico diario de viages, gastos y observaciones, cada cual segun sus circunstancias particulares, pues de no hacer esto resultará que al muy poco tiempo no le quedarán de sus escursiones, sino ideas

muy vagas; para lo que pueden servirle de base los encabezamientos siguientes. Investiguese cuáles son las fábricas y casas de comercio más sólidas por su concepto y honradez, la extension de sus relaciones y clase de giro á que se dedican y en qué poblacion se hallan establecidas, tomando nota de ellas.

Obsérvese el estado político de cada país, su territorio, su situacion, extension, límites, divisiones, clima, temperatura, suelo y cuanto le sea posible sobre estas materias.

Ventajas naturales.

Litoral de sus costas, lagos, rios, cascadas, número de los más caudalosos, metales, minas, fósiles, fuentes y baños medicinales, sistema de educacion, mejores colegios y seminarios, canteras, bosques, su número y productos, breas trementinas, potasas, resinas.

Ventajas accidentales.

Canales, y á quien pertenecen y qué rinden, buenos puentes, muelles, puertos, diques y caminos, sus dependencias y longitud, producciones; industria, comercio, poblacion, leyes ventajosas ó nó, colonias y exclavos, número de buques y marineros que se emplean anualmente, importacion y esportacion de productos, privilegios á los nuevos colonos, y si los hay, ventajas á, y de la madre patria relativamente con sus colonias; habitantes, su número, 1.° individualmente, 2.° colectivamente: individualmente comprende los siguientes. Medios de subsistencia, de la caza ó pesca, comercio, agricultura, arrendamiento de tierras, sociedades, agricultoras, científicas y mercantiles, plantas, palos de tintes, maderas útiles ó preciosas, árboles frutales, qué es-

pecie de vegetacion natural ó artificial. Horticultura, frutas secas ó pasadas, obstáculos que entorpecen al progreso de artes y ciencias, caza, colmenas, ganado lanar, caballar, cabrio, vacuno, de cerda y pluma, leche, manteca, quesos, carnes ahumadas ó saladas, escabeches, conservas, cria de ganados, curtido de pieles, conchas cuernos, lanas, sedas, algodon, lino, cáñamo, vinos, aguardientes, licores, espirituosos y medios de mejorar estas cosas, y el sistema: instrumentos y máquinas que usan los labradores, y nuevos inventos, estado de las comunicaciones, sistema de trasportes y conducciones ecuestres y terrestres, granos, semillas y raices útiles, sobre el trabajo aplicado á las producciones del reino animal, vegetal ó mineral, como artes, fábricas, manufacturas, en que punto se hallan las mejores y más baratas, qué nuevas máquinas, efectos y artefactos del pais, comercio de las primeras materias, balanza mercantil, canales de riego, islas, lagos, puertos, escalas; tratados de comercio y navegacion ventajosos ú onerosos, ferias, mercados, comercio interior, exterior y de cabotaje, portes de correspondencia pública y direccion de cartas, monedas, cuáles corren y cuáles no en la circulacion, y á que suma asciende el total, bancos, bolsas, cajas de ahorros, curso de los fondos públicos, y que clases de papel moneda y deuda nacional interior ó exterior, ciudades y puertos más fabriles y mercantiles en el interior, arancel de derechos á los efectos propios y extraños grados de prosperidad, capitales acumulados, riqueza natural del pais, precios de casas y tierras en venta ó renta, precio de jornales, número de industrias, interés legal, yerros.

Felicidad individual.

Alimentos, trajes, comodidades, habitaciones, muebles,

vida pública y privada, del monarca, del ministro y de noble en sus palacios, del ciudadano en su casa, del comerciante en su establecimiento, del artesano en su taller, del jornalero en su oficio y del pastor en su cabaña.

Felicidad social.

Diversiones y entretenimientos, teatros, edificios útiles, monumentos históricos de buena ó mala arquitectura, museos, pinturas, esculturas, grabados, tejidos, estampados, bordados, espectáculos, etc.

Costumbres particulares.

Regocijos, bautizos, entierros, funerales, conciertos, tertulias, decoracion de tiendas, gusto para las bellas artes, ciencias é idiomas.

Goces mentales.

Escuelas públicas, academias, universidades, colegios, liceos, ateneos, museos, sociedades científicas, antigüedades, librerias, bibliotecas, imprentas, periódicos, hombres célebres por hechos ú obras ilustres, estimulos para la instruccion; influencia de la religion, tolerante ó intolerante, costumbres morales ó políticas, fanatismo, clase de moradores en que está repartido el pais y la propiedad, en muchas ó pocas manos, nacimientos, enfermedades endémicas, matrimonios, muertes, génio activo ó indolente, provincias más ricas y ciudades más populosas, constitucion del estado, ejército, marina, empleados civiles, hospitales, instituciones piadosas, asilos para la indigencia, escuelas gratuitas para pobres, y si hay muchos y las causas de su mendicidad, delitos, presidios, cárceles fortificaciones, alianzas, rentas, gastos y deudas.

Héroes, ministros, náuticos, militares y comerciantes. Los viajeros en fin, son los que formaron y perfeccionaron á los mas grandes y célebres monarcas, y así se observa en todas las historias y en todos los paises, que solo sobresalen y figuran en primera linea, aquellos que viajaron: entre otros ejemplos solo citaremos el siguiente: El famoso Lord Towsend ministro de Estado que fué de la Gran Bretaña adquirió sus rudimentos en el comercio, y al propio tiempo que él gozaba del primer cargo en la nacion, su hermano segundo continuaba en su despacho de mercader en Lóndres; y al tiempo que Lord Oxford gobernaba la Inglaterra, su hijo segundo era un cajero en Alepo, de donde fué llamado para arreglar los negocios de su nacion relativos á la real hacienda que se hallaban en mal estado: este fué el autor del famoso código comercial que tanto honor hace á su patria. No puede ser eminente en la ciencia de gobernar el que no haya viajado. Ni Colbert hubiera hecho célebre el reinado de Luis XIV si no hubiera tenido un conocimiento individual de los recursos del comercio á cuya eficaz proteccion dedicó todos sus desvelos; así como Richelien, todo lo dejaba de la mano para escuchar á un comerciante que le proponia una mejora: á esto y á la *libertad* debió su prosperidad el comercio holandés. Un conocimiento así adquirido por la esperiencia, como por la observacion, es un fondo muy útil y necesario; pero no basta aun para hacer un buen comerciante, ni menos un hombre de estado que pueda contribuir á la felicidad de su patria.

Un negociante sin salir de su país no puede adquirir sino conocimientos imperfectos; necesitase, pues, conocer á fondo los hombres de diferentes paises, sus usos, costumbres y aun sus caprichos para no engañarse, y el medio de conseguirlo es estudiarlos en el interior de sus casas, porque allí

se ven sin el velo y sin los artificios con que fuera se disfrazan.

Un negociante nunca puede llamarse instruido ni debe creerse capaz para empleos públicos que en otros reinos son propios de su profesion, sin haber corrido muchos paises.

El viajero que recorre con espiritu observador, encuentra en todas partes objetos que examinar, pues aunque no viaja como sabio, como filósofo, ni hombre cientifico, viaja como negociante politico, y sin dejarse arrastrar de antigüedades y bellezas de las nobles artes, les hace el debido aprecio y distingue por ellas la nacion culta y civilizada de la que no lo es, y procura indagar los medios de que los pueblos que visita se han valido para conseguir su prosperidad. Debe el negociante inquirir el gobierno económico interior y politico de la nacion, de los pueblos y de las fábricas, las leyes de su comercio, libertad, restriccion y prohibiciones, modas ó gustos dominantes en favor de ciertas mercaderias y sus diversas calidades: la religiosidad, buena ó mala fé que el comerciante y el fabricante extranjero guarda en su establecimiento, en sus empeños y relaciones, la franqueza, la reserva y el modo conque se producen. No hay viajero del comercio que no descubra algun nuevo ramo útil de importancia ó esportacion para su patria desconocido: aprende á economizar las distancias, los fletes y conducciones; á cotejar aranceles, derechos, y sistemas útiles para adoptarse en su patria. Debe averiguar el método de comunicaciones, construccion de caminos, canales-máquinas y estudiar á la par los idiomas del pais que recorre: el inglés, el francés y el aleman son por ahora los más útiles al negociante español, para con su auxilio hacer las pesquisas sin la tergiversacion de intérpretes.

Fácil seria impugnar el célebre dicho del malogrado Larra

«que los españoles son como los árboles, que mueren donde han nacido» pero mi opinion es, que el que viaja sin conocimientos, poco fruto sacará ni menos dará á su pátria.

Pero como en las córtes todo es brillo y aparente opulencia se conciben en general ideas muy falsas de la riqueza, poder y adelantos de las naciones: las pequeñas ciudades, las villas y las aldeas los presentan en su verdadero punto de vista. De desear seria que el gobierno español se penetrase algun dia de los enormes perjuicios que al comercio le causan los empleados de intendencias, aduanas y consulados extranjeros, ignorantes por lo general y contrarios por falta de educacion mercantil á los verdaderos intereses del comercio nacional: de los que en vez de ser protectores, suelen (no todos) ser padrastros nocivos.

De los martillos y tiendas de Lòndres.

A los que damos el nombre de martillos llámanse en Inglaterra Auctions, locales espaciosos donde se esponen durante uno, dos ó más dias á la vista y exámen del público los géneros ó efectos que se desean vender ó realizar pronto y á dinero contado: estos se subdividen en pequeños lotes numerados con el objeto de que al acto del remate y pujas puedan concurrír y optar el mayor número posible de competidores al sitio, dia y hora que con anticipacion de dos ó tres dias se anuncia en los principales periódicos y por avisos sueltos que ciertos hombres reparten á los transeuntes por calles y plazas, en los que se señala para el remate en venta pública los efectos que allí se indican, y ha de verificarse á golpe de martillo.

En el mismo local de la exposicion se tienen con abundancia listas ó catálogos impresos, con las condiciones, núme-

ro, nombre, peso, medida, calidad, cantidad y circunstancias de los artículos contenidos en cada lote, y si los efectos estuvieron antes pignorados, el número y fecha en que lo fueron, para que los concurrentes tomen dichos papeles y hagan de ellos el uso que gusten, por lo que se distribuyen grátis.

Las horas de los remates suelen ser de doce á cuatro de la tarde, aunque tambien los hay de noche de seis á diez.

Antes de abrirse este acto, los mismos géneros que los dias anteriores estuvieron á la vista, se tienen ya retirados, amontonados y ocultos, reemplazando el lugar que ocuparon los que han de servir de objeto para otra subasta, si son efectos que pueden colgarse y sujetarse en las paredes del local; el pavimento del cual para este dia tiene una separacion de barandilla y tablas en forma de mostrador, en cuyo interior se hallan ya dispuestos por su órden los lotes que han de subastarse, en el resto esterior que está despejado, hay sillas ó bancos para que se sienten los espectadores que gusten.

Dada la hora en la parroquia, ó reloj que alli existe el *auctioner*, (corredor, dueño ó jefe del establecimiento) sube á ocupar su asiento en una tribuna ó púlpito portátil que domina la concurrencia, este tiene delante de si dos ejemplares del catálogo, el tintero sobre la tabla ó borde de la tribuna, la pluma en la mano derecha, y un pequeño martillo de madera ó de márfil en la izquierda.

Al frente de la tribuna ó al pié de ella, se observa un dependiente del martillo ejercitado en escribir al márgen de otro catálogo igualmente que su jefe, la última puja en que se remata cada lote, y no las que le preceden: este individuo tambien tiene á su cargo cobrar en el acto su importe, y entregar la cosa al rematante ó comprador, si el efecto es ma-

nual y no de mucho costo, ó bien un papel de lo que recibe á cuenta, sentando en un libro el nombre y direccion de quien la recibe, todo de prisa sin interrumpirse un instante la continuacion de las ventas, que prosigue el dueño desde su tribuna por el órden numérico de los lotes: cada uno de estos es sacado por sirvientes á nueva exposicion para que lo examine el concurrente con la posible rapidez mientras duran las pujas, y pasa de mano en mano, lo pasean ó muestran los mozos sin soltarlo ó sin perderlo de vista, y elevándolo ó estendiéndolo para que todos lo vean, hasta que rematado lo entregan, y reciben por mano de otro sirviente el número que le sigue con viveza y agilidad.

Es de advertir. que la primera operacion del acto debe haber sido la lectura de las ocho condiciones qne generalmente van estampadas á la cabeza de los catálogos ó sean listas impresas que cada espectador tiene en su mano, y con cortas diferencias suelen ser las siguientes:

1.ª El que más ofreciere por cada lote, ese se lo llevará; pero si ocurriese alguna duda ó disputa entre dos ó más competidores, dicho lote se volverá á subastar.

2.ª Ninguna persona pujará (por ejemplo) más que un real, si el valor del lote se calcula no esceder de un duro: cinco rs. si se graduare en ciento: diez si en mil: ciento si en diez mil; y así sucesivamente en proporcion progresiva, aunque cuartillos y medios solo se admiten en cosas de menos valor de diez reales la libra, vara ó pieza, mas no cuartos ni maravedís.

3.ª Los que remataren algo lo pagarán en el acto, pero si es cosa de cuantía, podrán hacerlo de un veinte y cinco por ciento, como adelanto á buena cuenta si se le pide, y dará su nombre y señas de su habitacion.

4.ª El dueño director del martillo no sale responsable de

la identidad de los objetos, ni de los sujetos; y los lotes se venden y han de sacar con todas sus faltas, sobras, defectos, daños, perjuicios ó errores de descripcion en los anuncios, á espensas del comprador un dia despues del remate lo mas tarde.

5.ª Como la venta en martillo lleva consigo el pago al contado, lo restante del importe que se adeude debe pagarse en el establecimiento y precisamente en el momento de entregarse el lote, ó bien antes de la entrega.

6.ª Caso de faltar alguno á estas condiciones, perderá el dinero que hubiere depositado como parte de pago. Los lotes que durante el remate se hubieren removido, y se hallen entorpecidos por dichas causas, serán vueltos á rematar en venta pública ó privada, y si su producto no alcanzase al del primer remate, la diferencia que falte será pagada por cuenta de los causantes del entorpecimiento.

7.ª Si algun comprador ó compradores obtuviesen su lote ó lotes, y por evasion ó descuido omitiesen su pago, el comprador ó compradores pagarán un cinco por ciento de interés sobre el importe ó producto de dicha compra desde el dia del remate hasta que el pago de la cuenta sea liquidado, como tambien los gastos de almacenage, á razon de cinco reales semanales, por la ocupacion que ocasiona cada lote que no se haya removido en el tiempo estipulado, á los que queden por vender.

8.ª En este establècimiento se tiene el mayor cuidado con los efectos todos que se le entregan ó confian para vender; pero si de algunos lotes no se lograse la venta, y sus propietarios no los cogiesen al dia siguiente del remate, el establecimiento del martillo no será responsable á ellos, y en ningun caso lo será por incendio, desgracias, daños y accidentes inesperados que sobrevengan.

En seguida sacan á la vista de los circunstantes el lote número 1.°. El que ocupa la tribuna relata sus circunstancias y le señala un precio diciendo, por ejemplo: señores me parece que vale 15. Si nadie habla, baja á 14; si tampoco ofrecen, baja á 13, á 12, ó hasta el límite mínimo que el propietario que le confió la cosa, le designó préviamente en sus instrucciones reservadas que debe tener á la vista. Empero cualquier espectador es árbitro para ofrecer uno, por lo que el martillo dijo 15, entonces el martillo principia diciendo: uno ofrecen señores, ¿hay quién dé mas...? Otro dice, 2, otro 3, sigue otro 4. Cuatro están dando, señores, ¿hay quién de más....? Doy 5, otro 6, otro 7. Siete están dando, ¿hay quién puje? Hácele uno cierta seña con el dedo indice, que el martillo debe entender por 8. Sigue otra seña de cabeza: señores, 9 están dando, ¿hay quien suba....? que lo voy á rematar sin detencion..... uno dice 10, otro 11, otro 12, otro 13, otro 14, otro 15, otro 16, otro 17: corto intérvalo de silencio: Señores que lo voy á rematar ¿hay quién dé más de 17....? No... ? y suena el golpe que con su martillo dá sobre la tabla, y añade: para el señor..... señalando al rematante: los mozos le dan el lote; el dependiente pide su importe, págalo aquel y mas un corto recargo, quedando terminado el negocio y el nuevo dueño de la cosa, sin más fórmulas se la lleva.

Desde que los mozos oyen el golpe del martillo se ponen en movimiento para sacar sin detencion del que ocupa la tribuna, el lote número 2: cuyo mérito ensalza este del mismo modo, diciendo v. gr.: vale muy bien 50, salva mejor opinion. Se oye 55, otra 60, otra 65, otra 70, una seña, 75, otra 80; gran silencio: que se remata señores..... una seña, 85 están dando: y nadie habla ni indica más en medio minuto. Tras. De Vd. es, señalando con el dedo al rematante.

Sale el número 3, y dice, yo supongo que vale mil, señores. ¿No hay quién le diga nada?.... Largo silencio. Y suena el golpe; en mil. Este lote quedó sin vender segun se infiere.

Y este órden se sigue con los demàs lotes aunque sea en número de 200 y hasta 500 segun hemos observado en remates principiados á las doce y concluidos á las cinco.

Pero siendo demasiado el trabajo del que ocupa la tribuna, entra á relevarlo algun sócio ó dependiente, y bien lo necesita por cierto pues que la vista y las fauces se le secan con tanto hablar y mirar, porque obsérvese la actividad con que se hacen estas operaciones, cuando para vender cada lote apenas invierten dos minutos en su remate: bien que no siempre es asi y en los martillos respetables, ó para efectos de importancia se dan mas treguas, aunque pocos lotes suelen invertir 15 minutos en su remate, escepto algunos casos notables de muy disputada competencia, y cuando el número de lotes que el martillo ha de rematar en el dia, es de 100 ó 150, pues entonces obra con mas lentitud en sus operaciones.

Entre los 270 martillos existentes en 1842, solo en el radio de 3 millas contadas desde el céntrico punto del edificio correo general de la ciudad de Lóndres, los unos se dedican exclusivamente á vender fincas rústicas y urbanas, los otros ganados, tabernas, cargamentos de azúcar, cereales ó maderas, café, té, cacao, drogas, especerías, palos de tinte, buques, ropas, vinos, vestidos nuevos y de segunda vida, carruajes, muebles y adornos de casa, alhajas, pinturas, esculturas, pedrería, libros, y en fin, otros efectos cuya mayor parte de compras y ventas en grande se verifican necesariamente en los martillos, habiendo periódicos que no se acupan con otro asunto que el de la publicacion de estos remates.

Los martillos destinados á objetos necesarios para la vida animal, tales como los de comer, beber y arder, están en poder delos corredores mercantiles que tienen licencia anual del Lord corregidor, y de ellos hay hasta 2.000 los cuales verifican sus ventas públicas en dicha forma cuando tienen efectos que lo merezcan. A ninguna persona puede impedirsele la entrada á los actos del martillo, para los cuales han de estar francas las puertas, sin cuyos requisitos serán nulos segun la ley lo previene.

Los martillos de vinos le exigen al propietario por su comision de venta el 5 por 100; 2 $^1/_2$ para ellos, y 2 $^1/_3$ para los derechos del gobierno á quien le satisfacen anualmente además de las cinco guineas que cada uno de estos establecimientos paga al año por la licencia ó patente de continuacion, y al comprador tambien le cobra el martillo un cinco por ciento sobre el importe de los lotes que remata.

El dueño ó director de un martillo siempre suele ser persona de respetable probidad y honrados antecedentes, actividad, résponsabilidad, buena vista y oido, para observar con prontitud y perspicacia á las personas que pujan, y para cuyo objeto ocupa un asiento dominante.

Se desacreditará el martillo que una vez abuse de la confianza y del secreto que los dueños de efectos, en él depositaron.

Hay sin embargo variedad en el tanto por ciento que los martillos exigen por su comision á los propietarios de efectos, segun la clase de estos, por lo que se ajustan y convienen préviamente antes de depositarlos en el martillo para su venta, estipulando con claridad el tanto de comision por los efectos que se vendan, y si ha de pagar ó no por los que se queden sin vender; porque de no tratarlo asi hay que pasar por la regla general de pagar el 2 $^1/_2$ asi es que deben

darse al martillo con la debida antelacion, las instrucciones, clases, cantidades, precios máximo ó mínimo que desean obtener como propietarios y á que el que ocupare la tribuna ha de atenerse ó limitarse reservadamente en sus actos para evitar el que un objeto se venda por menos precio que el designado por su dueño, ó bien si este se contenta con el mayor ó menor que de las pujas le resulte, cuyas prévias aclaraciones ahorran luego disputas, compromisos y aun disgustos.

Siempre son de cuenta del propietario de efectos los gastos de acarreo ó conduccion al martillo, los anuncios de periódicos ó catálogos impresos; en la parte que á prorata ó cálculo le corresponda, si el remate lo constituyesen efectos de varios dueños, como es regla general.

Tambien puede un propietario reservarse los precios que quiere obtener en el remate de sus efectos y concurrir al acto ó nombrar persona que haga las proposiciones que le parezcan convenientes, y despues manifestar al martillo el lote ó lotes que quedaron por su cuenta como no vendidos.

Los martillos de objetos de ostentacion y lujo suelen llevar por su comision un 7 ½ por 100, y además el 5 por 100, que el gobierno exige de contribucion ó arbitrio en ellos sobre lo que anualmente se realiza, pues lo que no se llega á vender nada le devenga, y asi es que para el propietario equivale á un 12 ½ por 100 de descuento sobre el producto de lo que se le ha vendido, y los demás gastos menores.

Estos, pues, con algunas escepciones, son los trámites generales porque suelen pasar las pequeñas y grandes transacciones mercantiles en aquel emporio del mundo comercial; que hoy conocemos con el titulo de mercado de Lóndres.

Aunque en Cádiz, Valencia y algunos otros puntos inmediatos á Gibraltar, sea conocida y usada la organizacion y

mecánico sistema de los martillos, no puede dudarse la utilidad, el movimiento y la actividad que la fundacion de ellos produciria en otras plazas mercantiles de España; más esta promocion corresponde á los corredores y comerciantes; pues que no todos los clamores del comercio se han de dirigir al gobierno, sino al que los pueda remediar, y mucho ménos en asuntos que para nada necesitan su intervencion, segun nos lo ha demostrado el *Banco del Progreso*, estableciendo en Madrid en 1846 un martillo bajo estas bases que ya teniamos modeladas en 1844.

Descripcion de las tiendas de Lóndres.

El ostentoso lujo de las tiendas principales de la metrópoli británica, es una de las primeras maravillas que cautivan la atencion del extranjero. Fija desde luego su vista en las de los plateros, diamantistas y en las del cristal y porcelana. Solo el mostrador de algunas presenta una coleccion de objetos preciosos, cuyo valor seria suficiente para comprar un principado de Italia.

El aspecto de muebles tan brillantes y costosos produce el doble efecto de la sorpresa y del placer: todo magnífico, todo trabajado con el más esquisito gusto, y de tal coste y riqueza que parece que semejantes articulos solo pueden tener por compradores á los reyes; por consiguiente el extranjero apenas puede resolver el problema de la posibilidad de su venta. Tomémos por ejemplo la tienda de un platero. Alli solo se ven servicios completos de plata, á los que dan un valor inmenso los adornos más elegantes; vasos, jarrones de un trabajo esquisito, cuyo costoso lujo solo puede convenir á la mesa de un príncipe. En toda la estension de un espacioso almacen, se ven montones de diferentes objetos

de oro y plata, restos de muebles que no son de moda, y que esperan allí que una mano hábil les haga aparecer otra vez bajo la forma de diversos vasos, candeleros, servicios de café y otros utensilios que piden las necesidades de la opulencia. El atento observador de tan preciosos objetos se complace en calcular el crecido número de indivíduos que hallan su subsistencia en este crecido ramo de la industria fabril considerando por cuantas manos laboriosas pasará cada uno de tantos objetos, desde el horno de fundicion hasta el buril del gravador, antes que se le juzgue digno de la venta.

El órden establecido para que los dependientes de los grandes establecimientos de Lóndres puedan cumplir exactamente su obligacion, merece una mencion particular.

Tomémos por ejemplo un vasto almacen de sedas. La tienda, que representa tal vez un capital de 200.000 libras esterlinas (unos 20 millones de rs) tiene varias divisiones, en que se hallan distribuidas las diferentes mercancias, y en cada uno de estos departamentos hay el número suficiente de mancebos elegantes, así es que en estos establecimientos hay á veces más de cien dependientes sin contar los propietarios. Todos los que hacen parte del establecimiento viven en la misma casa en diferentes cuartos, y cada uno percibe un sueldo proporcionado á su mérito y rango. El Gobierno y conservacion del órden en tan numerosa familia exigen tan exacta regularidad como la que se observa en una ciudadela, cada indivíduo tiene su cama aparte, pero todos comen á una misma mesa aunque lo verifican por tandas pero siempre á una hora fija para que no se debiliten las fuerzas de los empleados en el activo servicio del almacen. Cada uno de ellos tiene un número que designa su puesto en la mesa. A la una suena la campana que convoca á refectorio á los

de su primera tanda, y de media en media hora la misma campana llama á las demás tandas á una mesa bien servida que se levanta por fin á las cuatro. Este ejército de mancebos no carece tampoco de honestas diversiones. En la casa hay una biblioteca en donde se hallan los periódicos del dia, y tienen además sus horas de descanso pero siempre bajo la vigilancia del principal.

Cosa muy curiosa es ciertamente el ver el mecanismo de un grande establecimiento de comercio de la naturaleza del que acabamos de describir. La confusion en ellos es un imposible. Cada dependiente sabe su obligacion, y todos se hallan colocados en su respectivo lugar: pero para asegurar mejor el cumplimiento de todos los deberes, hay dos ó más inspectores y vigilantes que recorriendo las salas y mostradores velan atentamente por la conservacion de los géneros, y ostentan sus finos modales presentando sillas á las damas que entran en el almacen.

En estas tiendas un solo individuo, el cajero, recibe en su bufete el dinero de todos los compradores. Hay en Lóndres diferentes tiendas al pormenor en una escala más ó ménos grande cuyos propietarios realizan de diez á veinte mil libras esterlinas al año (dos millones de reales). Sin embargo no son pequeños los riesgos á que se exponen, por que la moda es el arbitro supremo de estos establecimientos. Un año basta á veces para elevarlos al más alto grado de prosperidad y en otras el mismo tiempo es suficiente para consumar su ruina. Si el propietario consigue adquirir fama entre las gentes del tono, en poco tiempo adquiere un capital inmenso. A fin de conservar los *parroquianos* los fabricantes de géneros elegantes y de moda remiten á sus corresponsales y negociantes las muestras de sus *novedades*. Todo lo que puede fabricarse en un tiempo dado

se vende inmediatamente, y como la venta se hace a contado, el beneficio es inmediato para el fabricante. Los grandes establecimientos no conservan sus géneros arriba de quince dias;si en este tiempo no se venden se expiden á una villa ó ciudad proxima á Lóndres. Diremos en honor de la gran sociedad de los dueños de tiendas de la capital de Inglaterra que muchos de ellos conservan sus parroquianos treinta y más años, resultado que no puede atribuirse á otra causa que á la probidad en la venta y exactitud en los pagos.

Pasando con indiferencia por las tiendas que nada ofrecen de notable, el extranjero se pregunta á si mismo como puede existir en Lóndres tan crecido número de roperias, en donde se hallan trajes para toda clase de personas desde el bien cortado y elegante frac hasta el vestido lavado y recosido. Hay tiendas á las que envian los sastres los vestidos desechados de sus exigentes parroquianos.

Un vestido de estos, que en su primer destino valdria seis guineas (treinta pesos fuertes) no vale ya en la tienda de su refugio arriba de dos guineas. Este mismo vestido despues de honrar algun tiempo á un segundo propietario pasa á otra tienda á buscar un tercer comprador que dá por él la mitad de su segundo valor, aun asi luce algun tiempo sobre los hombros de un jóven que tiene pretensiones de elegante, en cuyo servicio permanece hasta que el paño principia á raerse, ó hablando en términos técnicos, hasta que ha *perdido su lustre*; pasa entonces el vestido á manos de un judío ó á las de uno de los vendedores de ropa vieja, que recorren las calles pregonándola. El nuevo comprador examina el vestido con el más minucioso cuidado y no cesa de despreciarlo hasta que se lo dejan por 8 ó 10 shillings; bien lavado, planchado, con botones y cuello nuevo, pasa á po-

der de un aprendiz de artista ó de otro que desea *hacer de señor* con un vestido cortado á la moda. Pero como al buen vestido solo le lavan la cara para que dure en su nuevo estado solamente el tiempo necesario para la venta, resulta que bien pronto vuelve á mostrar la hilaza y fé de bautismo, y su dueño no puede ya engalanarse con él para ir al jardin ó tomar el té con sus amigos.

Desheredado el pobre vestido vuelve al saco del judio que lo compra por 4 shillings (20 rs.) y lo transforma para que sirva al contra-maestre Santiago. Tal vez lo compra en aquel estado un abuelito para hacer su traje al querido nieto, y el niño jovial, único vástago de la familia Jsroslaw luce aún por algunos dias el vestido *nuevo* hasta que las rodillas y los codos manifiestan claramente que un vestido no es una cosa eterna. En este último periodo de su vida hay mil contingencias que pueden variar su suerte. Puede aun verse relleno de paja y figurar en medio de la calle, como *pelele* en carnaval, y tal vez le está reservada una suerte menos triste, y que una matrona industriosa haga de sus restos unos escarpines para los piés gotosos de su marido, ó que se vea convertido en gorra de viaje adornada de galon dorado. Por último, convertido en papel de estraza y sirviendo para cubrir un vestido nuevo vuelve á manos de la misma persona que le ha poseido en su juventud.

Por las mismas vicisitudes hacen pasar á los magnificos trajes de las más nombradas damas, á los aristocráticos y mas elegantes muebles, curiosidades, libros, sombreros, botas, zapatos, ropas y botellas.

Esta historia de los reveses, y metamórfosis de un vestido debe convencer á nuestros lectores de cuantos brazos y lugares pueden ocuparse con un solo objeto que en todas partes menos en Lóndres ocuparia solamente dos.

De las casas de empeño.

Siendo los hebreos los que más hasta el siglo XVI monopolizaban el comercio de Europa, algunos filantrópicos capitalistas amantes de la humanidad queriendo reprimir la suma avaricia de aquellos, establecieron casas privadas ó particulares con fondos suficientes para poder hacer préstamos al que los necesitase sin inteterés si la cantidad era pequeña, ó con un corto interés si era grande.

Estos establecimientos tan escasos ó misteriosos antes en España y ahora tan multiplicados, son en Inglaterra tan públicos y numerosos especialmente en su capital, que apenas hay calle que carezca de su *Pawnbrok* ó tienda de empeñar prendas por *dinero lento.*

Llama la atencion del extranjero observador la enseña particular de tres grandes bolas doradas pendientes de un hierro que en lugar de tarjeta tienen sobre la portada todas estas casas, además de la peculiar disposicion con que se hallan montadas desde el reinado de Jorge II y autorizados por actas del parlamento en la ley 30, cap. 24: en la 25 de Jorge III, cap. 48, y en las 39 y 40 del mismo, cap. 99 que contienen los últimos arreglos que rigen en la materia.

En la parte exterior del mostrador y en toda su latitud se observan diferentes separaciones ó pequeñas estancias de madera, cada una con su puerta capaces de contener tres ó cuatro personas en pié, sirviendo el mostrador de linea divisoria entre los concurrentes á estas celdas reservadas, y la parte interior que ocupa el dueño y sus dependientes; así es que por mucha concurrencia que acuda á la vez no se ven los unos á los otros, ni se nota desde afuera, aunque se vea la tienda: esto segun se infiere es con el fin de que siendo naturalmente repugnante y vergonzoso para muchos el empe-

ñar sus bienes, lo es doblemente el que los vean en un acto que patentiza su necesidad: y con esta disposicion se evitan y allanan inconvenientes, pudiendo entrar y manifestar sus prendas y negocios sin cuidado ni recelo de que puedan otros observarle y enterarse de sus apuros y empeños, juzgar ni murmurar de sus secretas operaciones.

La especulacion de estas tiendas, que alli suelen apodar «casas de tio» consiste en vender ó prestar dinero sobre prendas, ropas, muebles, libros, instrumentos, alhajas, curiosidades artísticas, pedreria, y vasijas nuevas ó usadas, á las personas que las llevan con el objeto de obtener la suma que sobre ellas necesitan en el momento, dejándolas depositadas como garantia para seguridad del pago de aquello que suministran.

Concede el gobierno el permiso de formar estos establecimientos á especuladores que lo solicitan y en quienes se conoce propiedad y carácter que perder; antes de abrirlos se obliga á los dueños á designar el máximun de la suma á que podrán hacer extensiva su negociacion, á fin de que los particulares en cualquiera evento puedan saberlo.

Estas casas, por la naturaleza de sus negocios, no pueden hacer bancarrota, pero si la hacen, es ciertamente de mala fé, y se les castiga como al robo pronta y severisimamente: tampoco pueden comprar por su cuenta efectos presentados en sus depósitos; y el *Pawonbroker* que vendiese prendas sin conocimiento de su propietario, ó el que injuriase los efectos que se le confian, está obligado á resarcir cuantos perjuicios le exija su dueño.

Las tres bolas doradas, han de ser perfectamente iguales puesto á que son el emblema de la equidad y de la igualdad, y por la ley está prevenido que estos establecimientos las tengan á la vista del público sin que los dueños puedan re-

husar la admision de los efectos que al empeño se le presenten siempre que el portador llene los requisitos de las preguntas que está prevenido se le hagan, á saber: que los efectos son de legitima procedencia, que su dueño es tal persona y que esta vive en tal parte, etc.

El portador de la prenda que necesita en el acto una suma por ejemplo de 10 chelines, la presenta al dueño ó dependientes del pawnbrok. los cuales examinan breve y escrupulosamente su estado y mérito por todas sus fases: si conocen que el objeto en sí vale 30 chelines, entregan los 10 que su dueño pide ménos un penique por cada empeño que descuentan en el acto por el valor del tiquete ó cartoncillo que dan en calidad de recibo, quedando la prenda cautiva hasta que su dueño la rescate; pero si juzgan que la alhaja solo puede valer en buena venta 15 chelines, entonces suele ofrecer 5, y el portador de ella puede aceptarlos ó declinarlos y buscar otra casa que le dé más: si acepta los 5, descuentan solo medio penique; pero si el empréstito fuese de 20 chelines hasta 5 libras esterlinas; descuentan 2 peniques por el tiquete; y 4 de 5 libras esterlinas para arriba.

Por cada corona que tales casas prestan bajo estas bases, cobran el interés mensual de un penique: por media libra esterlina ó sean 10 chelines, 2 peniques; por 15,3: de una á dos libras 4; pero de dos libras esterlinas en adelante 3 peniques al mes ó 15 por 100 anual.

Mas si el dueño de la prenda cautiva deja transcurrir el año y un mes de gracia sin desempeñarla ó pagar los intereses vencidos renovando el dicho billete, pierde el derecho á su propiedad, aunque el *pawnbrok* está obligado á venderla en público martillo para si el dueño la reclamase con derecho en lo sucesivo, poderle satisfacer lo que resultare á su favor

deducidos gastos; pero aun pagando los intereses corrientes, solo tres años se le conservará sin venderla.

Tienen tan simplificadas esta clase de transacciones que en dos minutos y cuatro palabras es entablado y concluido el negocio, para lo cual no se exige sombrero en mano á estilo del tribunal como los administradores, tasadores, contadores, depositarios, tesoreros, dependientes y porteros de las oficinas de nuestro pais inclusas las de montes de piedad y cajas de ahorros.

El billete ó recibo es del tamaño de nuestras cédulas de confesion, lo hacen duplicado de un mismo tenor y solo escriben el apellido, número y calle de la tienda, la fecha, el nombre de la prenda, el número que le señalan, el dinero que el dueño de ella ha tomado, su apellido y residencia: la prenda queda cautiva y acompañada de su membrete y número: el uno de los dos billetes lo ensartan en un alambre entregando el otro al dueño de la prenda, sin más documento ni formalidad, aunque despues el establecimiento forme en sus libros los asientos correspondientes para llevar en órden su contabilidad.

El portador de esta especie de billetes es libre de venderlos, cederlos ó traspasarlos, porque al que los presente es á quien la casa reconocerá por dueño legítimo de la prenda que se menciona, y antes de devolverla tienen buen cuidado de confrontarla con el duplicado de que se rasgó, y con el membrete que contiene el objeto.

En el rescate de la prenda es cuando se verifica el descuento del interés ó premio vencido, pues anticipadamente solo los peniques del billete es lo que rebajaron.

Allí no hay montes de piedad, pues esta clase de establecimientos son preferidos, sin embargo del enorme y enormísimo premio, utilidades seguras y sobradisimamente ga-

rantidas que reportan, considerándolos como un recurso ventajoso para el pueblo necesitado, porque donde no hay los unos ni los otros, como sucede en casi todas nuestras ciudades de España, se observa que el falto de dinero y tenedor de efectos, apremiado por la necesidad, se vé obligado á venderlos, malbaratarlos con dobles quebrantos, pues con mucha dificultad encontrará quien le preste, aunque abone media y una peseta de premio al mes por cada duro, ó sean 240 por por 100 anual, cuando por este medio si los estima en más, tiene de uno á tres años para recobrarlos, ó el dia que paga.

Tienen obligacion estas casas de tener en su interior fijadas y á la vista del público las condiciones ó tarifas de la indicada escala que la ley previene; pero si así no lo hacen, cualquiera tiene derecho para denunciarlas al gobierno, el cual premia este aviso con diez libras esterlinas.

No hacen préstamo al que se presenta ebrio, ni á persona de menos de 14 años.

Cuando el dueño de un efecto empeñado pierde su billete, puede obligar á que le entreguen otro, jurando ante el magistrado haberle perdido.

Tambien estas casas tienen sus quiebras, pues están sujetas á que cualquiera persona pueda presentarse á examinar sus libros si tienen sospechas de que exista empeñado algun objeto robado.

Si el legítimo dueño averigua y se asegura de que lo está en efecto, reclama su alhaja, y la casa tiene que entregársela inmediatamente, y perder cuanto dió por ella sin deduccion alguna.

El año de 1843 habia solo en Lóndres 268 establecimientos de esta especie, á quienes el gobierno inglés exige la suma anual de 15 libras esterlinas por la licencia ó paten-

te de continuacion en dicho tráfico toda vez que se hallen situados dentro del radio de tres millas del correo general; pues los que radican en el resto del reino Unido de la gran Bretaña, solo pagan 7 1[2 libras, cuyo derecho produce al erario una renta de mas de 40.000 libras esterlinas cada quinquenio.

De las almonedas.

Las almonedas son unas ventas públicas que sin intervencion de autoridades hace un particular ó corporacion, de las alhajas, bienes ó semovientes que le pertenecen: llámanse ventas privadas por almoneda pública, y las mas consisten en pinturas, libros, muebles, ropas, alhajas, trastos y efectos del uso doméstico, por mudanza, atraso ó conveniencia de sus dueños, en junto ó por partes, y generalmente á dinero contado, y por menos valor del corriente de los articulos, atendido el estado de uso y la urgencia del vendedor para desprenderse de ellos y recibir su importe.

De las subastas.

Las subastas generalmente son ventas públicas ó arrendamientos que se hacen judicial ó extrajudicialmente en sitio determinado y público por anuncios anticipados, y la adjudicacion se verifica por el último término del remate despues de pasados los pregones y pujas prevenidos por la ley, con las condiciones que el dueño de la cosa ó su representante quieren imponer á los que hayan de comprar las fincas, frutos ó géneros que motivan la subasta: de estas las hay tambien particulares autorizadas ó no por corredor de lonja en las plazas mercantiles, ó bien por escribano público.

Distinguense de las rifas y loterias, en que aquellas no las

decide el número ni la suerte como sucede en estas: en el primer caso, es dueño de la cosa el que más diere por ella en un tiempo dado: y en el segundo, todos los interesados se desprenden de su dinero para que el azar ó la fortuna favorezca á uno ó á pocos de ellos aunque todos hayan optado con igual corto desembolso á las acciones del juego, en números y tiempo dados.

De los cambistas.

Llámanse asi los dueños de aquellos establecimientos que en las grandes capitales se dedican exclusivamente á comprar y vender metales preciosos, ya sea en pasta ó moneda, ó ya en alhajas: tambien suelen tomar letras de cambio dadas por particulares, notas, billetes y documentos de bancos nacionales ó extrangeros con el descuento proporcionado al cambio corriente con la nacion ó plaza de que proceden, y con el crédito que inspiran lo efectos y sus portadores ó firmantes.

Estas casas de cambio tambien suelen tomar dinero en el punto de su residencia y darlo en otro: girando para ello la correspondiente letra de cambio á cargo de su corresponsal, y á favor ú órden que el dador del dinero designa. Pero su principal giro consiste en comprar al peso toda clase de utensilios, telas y galones viejos, tejos, rieles, barras, galápagos, monedas nuevas y gastadas, de cualquiera nacion que fueren, y otras piezas de plata ú oro en clase de pasta ó polvo, si es que como moneda no circulan en el pais, pagándolas segun la ley que en la piedra de toque arrojan y al cumbio corriente, descontando su tanto por ciento de comision ó ganancia; atendiendo con el mismo esmero al que se les presenta con un peso extrangero, que al que lo hace con mil para cambiarlos por la moneda ó billetes del pais.

Estos establecimientos suelen ser los mejor informados sobre el valor, falsedad ó legitimidad de toda clase de moneda, papel, billetes ó notas, ya procedan de bancos extrangeros, nacionales ó provinciales, ó ya sean titulos certificaciones ó documentos de autoridad ó valor conocido, que rehusan ó admiten con premio á la par ó descuento segun les convenga.

El peso fuerte español vale en Portugal 880 reis, pero en las muchas casas de cambio ó banco que se observan en Lisboa no suelen dar mas que 870 en cambio, quedándose con los 10 por su agencia. A principios de 1842, daban las casas de Bruselas por cada L. ó soberano, 25 francos y 30 céntimos: y en las galerias del Palais Royal de Paris se obtenian 25 francos y 32 1[2 céntimos; pero siendo notas del banco de Inglaterra pagaban la Libra á 25 faancos y 35 céntimos, esto es, que estimaban mas el papel del banco Inglés que el metal.

Estos establecimientos públicos en forma de tiendas son muy útiles para facilitar el comercio, pero especialmente para el viagero en pais extraño donde á nadie conoce que pueda suplirle, y que no poseyendo sino dinero extrangero, y no circulando en el pais como tal, le sería inutil y embarazoso sin este auxilio, ó tendria que sufrir mayor quebranto en otras casas que no conociesen su valor intrinseco, ó que conociendolo abusasen de la posicion de quien no tiene otro recurso ni sabe buscarlo.

Cada libra esterlina tiene 20 chelines; 1[2 libra 10 chelines. Una corona tiene 5 chelines; media corona 2 1[2 chelines. Un chelin tiene 12 peniques y corre en España por 4 rs. y 14 mrs. vn. Un penique 12 1[2 mrs vn., y medio penique tiene 2 fardins.

Breve idea del cambio.

Cambio no es otra cosa que el trueque ó permuta de una moneda por otra: este se divide en patricio, provincial, nacional y extranjero; en directo é indirecto, y en circular ó calculatorio, cada uno de estos podrá ser con interés ó sin él, y el extranjero puede tambien ser par ó impar.

Por cambio patricio se entiende, la mútua entrega y recibo de una cantidad ó especie de moneda, por otra de igual valor, en una misma ciudad, villa ó pueblo.

Por cambio provincial se entiende el acto de recibir ó entregar por medio de una letra ó papel, una partida de moneda en una ciudad, villa ó pueblo de la misma provincia; y cambio nacional es el que se gira en los mismos términos en una provincia, para recibirlo ó entregarlo en otra.

Cambio extranjero se entiende el acto de aceptar la letra, ó recibir por ella en un reino ó república cierta y determinada cantidad de dinero, por otra entregada en otro reino ó república.

Cambio directo es el que tienen entre si dos plazas sin intervencion de otra.

Cambio indirecto es el que se tiene entre dos plazas con intervencion de otra ó más plazas.

Cambio circular que puede llamarse indirecto, es cuando para remitir letra á una plaza, se han de pasar primeramente los cambiales por otra, ó por dos ó más distintas plazas: v. gr. como si Sevilla remite letra á Génova dirigiéndola por Paris, Lóndres y Amsterdam.

Para determinar con más acierto y conocimiento lás cuestiones del cambio calculatorio, que tambien se llaman arbitrajes, téngase presentes los cuatro principios siguientes:

1.° Cuando una plaza libra ó gira sobre otra, si es fija ó

invariable su moneda, el cambio más bajo es el más ventajoso.

2.° Cuando una plaza libra ó gira sobre otra, si es variable é incierta su moneda, el cambio más alto es el más ventajoso.

3.° Cuando una plaza remite á otra, si es fija é invariable su moneda, el cambio más alto es el más ventajoso.

4.° Cuando una plaza remite á otra, si la que remite dá lo incierto, el cambio más bajo es el más ventajoso.

Cambio con interes, se llama aquel en que es necesario pagar ó cobrar un tanto por ciento sobre el importe de la letra.

Cambio sin interés, es el que el papel ó letra se dá ó se recibe graciosamente, no interviniendo en este trueque ó permuta interés alguno.

Cambio par, es cuando el precio del cambio fijo de una plaza es igual al variable ó corriente del precio del cambio de otra, respecto del quilate ó ley entre las monedas de oro ó plata, que corresponden á los cambios de ambas plazas.

Cambio impar, es cuando el precio fijo del cambio de una plaza es desigual al variable que se determina de la otra, atendiendo al quilate y ley del oro ó plata, de que se acuñarán las monedas de una y otra plaza: como cuando España recibe 36 dineros esterlines por 272 maravedises de plata vieja.

En la negociacion de las letras giradas entre dos plazas de un mismo reino, no hay precio cierto ni incierto, pues pagándose con una misma moneda, solo se ganará ó perderá por ellas un tanto por ciento: pero si en las negociaciones de las letras giradas entre dos plazas de diferente reino, pues pagándose con distinta moneda, siempre hay una que dá el precio cierto y la otra el incierto.

El precio incierto ó variable del cambio se determina al tiempo de ajustarse la letra; pero el cierto é invariable permanece siempre el mismo. Todo lo antedicho se entiende bajo el sistema antiguo, el cual quedó abolido para los cambios extranjeros y prohibido el uso de toda moneda imaginaria en las reducciones, que hoy se hace más facilmente por el sistema decimal.

En la gaceta del 21 de Febrero de 1847 se publicó el decreto fecha del 18, que fija el duro español para tipo del cambio con los mercados extranjeros, aboliéndose el antiguo régimen de hacerse por las monedas imaginarias de reales de plata, pesos sencillos, ducados, libras, tornesas, y mandando que desde 1.° de Abril de 1847 los cambios de España con el extranjero se arreglarán al tipo de un peso fuerte de 20 reales de vellon por la cantidad variable de tantos francos y céntimos sobre Bélgica, tantos francos y tantos céntimos sobre Francia, tantos florines y céntimos sobre Holanda, tantos granos sobre Nápoles, tantos reis sobre Portugal, tantos copeches sobre Rusia y tantos peniques sobre Inglaterra. Si en los países extranjeros hubiere alguna variacion de monedas, ó se abriesen en España nuevos cambios sobre algunos de aquellos, los colegios de agentes de cambio y corredores adoptarán el sistema provisional que pareciese más conveniente sobre el tipo constante del peso fuerte, hasta la resolucion de la consulta que dirigirán al gobierno por el ministerio competente.

El cambio de España sobre Hamburgo se arreglará al tipo de un peso fuerte 20 rs. vn. por la cantidad variable de tantos schelines-banco, en lugar de tantos dineros que señalaba el art. 1.° del real decreto de 18 de Febrero de este año.

Las notas de precios que se publican por corredores de las plazas se arreglarán á la moneda efectiva de reales vellon

por el número, pesas ó medidas españolas, como está mandado por la ley de 26 de Enero de 1801, que es la 5.ª del libro 9.°, titulo 9.° de la Novisima Recopilacio n.

Los efectos públicos y acciones industriales que se negocien en todas las plazas del reino se contarán al tanto por ciento efectivo en reales vellon por su valor nominal.

La desigualdad ó variacion del precio incierto del cambio nace de la alteracion del crédito público y de la abundancia ó escasez de créditos de un pais contra otro. Tambien nace de las compras y ventas, que tienen las poblaciones entre sí. El cambio de monedas no consiste en otra cosa que en un comercio de dinero que se hace de plaza en plaza, y se practica por medio de las letras de cambio.

Estas se inventaron para huir ó precaver el riesgo ó peligro que consigo trae el llevar sumas crecidas de dinero por los caminos y para evitar los gastos de transporte.

Cuando no obstante para liquidar ó igualar cuentas remite monedas el deudor, toma el acreedor este dinero físico considerándolo solamente como mera mercancia.

La letra de cambio consiste en una especie de órden ó mandato que un banquero, cambista ó comerciante de una ciudad, villa ó pueblo dá á otro de otra ciudad, villa ó pueblo ó bien en el mismo punto, para que pague la cantidad de dinero que en ella se expresa, á aquel individuo que lleva consigo el tal libramiento ó letra. En cualquiera letra de cambio precisamente concurren, el librador ó sacador que es el sujeto que dá la letra: el tomador ó dador del valor de la letra que es el que la adquiere por su dinero ú otro medio del librador: el aceptador ó pagador que es el sujeto contra quien se dirige la letra, el cual despues de haberla aceptado, está obligado á pagarla al tenedor ó portador de

la letra que es el que ha de recibir la partida, importe ó valor de la letra.

Algunas veces el tenedor de la letra la cede ó la endosa á favor de otro.

Una misma letra de cambio puede llevar muchos endosos, y los lleva cuando muchos sujetos se la ceden unos á otros sucesivamente, en cuyo caso el dueño legitimo de la letra es el último á cuyo favor se endosó.

En todas las letras de cambio por lo regular, se expresa el plazo ó término á que debe pagarse. Este plazo ó es de un número de dias señalado en la misma letra, ó es á uso, uso y medio, dos ó mas usos: cuando la letra se ha de pagar á un uso que es 30 dias, debe pagarse puntualmente el dia que cumple el plazo; pero cuando ha de satisfacerse á dos usos, siendo el uso de 30 dias fecha, se ha de pagar 60 dias despues de su fecha.

Todas las letras que una misma casa de comercio expidiere deben ir numeradas progresivamente, para evitar fraudes.

Hay letras pagaderas á la vista, y otras á tantos dias ó meses vista: las primeras deben pagarse puntualmente en el momento que se presentan, y las segundas concluido el plazo que principia desde que fueron presentadas y aceptadas, requisito que es indispensable anotar en la antefirma de su aceptacion.

En algunas plazas es práctica y costumbre el esperar para el pago de las letras algunos dias despues de cumplido el plazo que ellas señalan, cuyos dias se llaman dias de gracia, cortesia ó favor, y hasta que han finalizado estos dias no se puede legalmente exigir el pago; pero en España cesaron estas costumbres por los articulos 259 y 447 del Código de

Comercio de 1829 que ha sustituido á las antiguas ordenanzas de Bilbao (1).

Las letras libradas á un número determinado de dias fecha, tambien gozaban de la gracia ó cortesia de costumbre, pero tambien el Código la deroga.

Aceptar una letra de cambio es lo mismo que obligarse á pagarla.

Si aquel contra quien se libra la letra, rehusa aceptarla ó bien despues de aceptada no la paga el dia de su vencimiento, el dueño de la letra la presenta ante un escribano público, el cual pasa á avistarse con el aceptante ó pagador y le invita hasta tres veces para que pague el importe de la letra que el mismo escribano le presenta, si no verifica el pago; el escribano toma testimonio de los motivos ó razones que

---

(1) Fué tan célebre en remotas épocas el comercio de Cataluña como lo prueba el documento mercantil más antiguo que acaso existe en la Europa, está manuscrito en idioma catalan, y segun los datos que produce D. Antonio de Capmany y de Mompalau su traductor; en la obra y apéndice que en dos volúmenes imprimió en Madrid el año de 1791 con el titulo de "Código de las costumbres marítimas de Barcelona, hasta aquí vulgarmente llamado libro del Consulado; cuya fecha data por los años de 1258, que D. Jaime I de Aragon amplió en 1271 lo mismo que D. Alfonso el Sábio de Castilla en 1266 con sus leyes náutico-mercantiles y D. Pedro IV en 1340 y 43 para sus reinos de Aragon y Valencia y contiene el sistema marítimo y ordenanzas que rejian en el comercio de aquellos tiempos, que se reputan por copia de las leyes rodias y que es probable hayan servido de base á los demás de Europa para la formacion de las ordenanzas de Bilbao fechas el 4 de Agosto de 1737 que rigieron al comercio español hasta la publicacion del "Código general de Comercio," vigente en España desde el 30 de Mayo de 1829, tanto á aquellas como á este, tambien sirvieron de bases las ordenanzas y privilegios de Búrgos dados por los reyes católicos Fernando V é Isabel I á 21 de Junio de 1494 confirmando otras anteriores, y aumentándolos con disposiciones arregladas á los adelantos de la nueva época, como tambien lo hizo la reina Doña Juana en Sevilla á 22 de Junio de 1511, y Felipe II á 15 de Diciembre de 1560, Cárlos II á 19 de Febrero de 1672, 28 de Junio de 1675, 6 de Marzo de 77, 20 de Julio del 82, Felipe V el 7 de Mayo de 1731, y otros papeles y documentos antiguos y modernos que tan repugnantes fueron en un principio á Inglaterra, Francia y Holanda.

el pagador alega para no pagarla; este testimonio y la letra se le entrega al dueño para que use de su derecho; á esto se llama protestar la letra: si el pagador diese á cuenta del importe de la letra cierta suma y no el total que representa, el protesto se saca por el resto: si el dueño de la letra quiere absolutamente su cobranza ó reembolso, presenta la letra acompañada del protesto ante cualquiera autoridad constituida para que por la via más pronta y ejecutiva, proceda al embargo de bienes suficientes á cubrir el valor de la letra, gastos de diligencias judiciales, interés del dinero por la tardanza, derechos del papel de timbre, recambios y perjuicios que la falta de puntual cumplimiento orlgina al dueño, y este forma su cuenta, la cual se llama cuenta de resaca, cuyo importe y el de la letra todo es á cargo del pagador. Las letras desde 500 reales adelante, deben expedirse en papel con sello timbrado del gobierno segun la tarifa que sigue.

PAPEL PARA DOCUMENTOS PÚBLICOS Y PRIVADOS, TÍTULOS DE ACCIONES DE BANDOS Y SOCIEDADES DE CRÉDITO, COMERCIO INDDUSTRIA, MINAS Y DEMÁS, Y PÓLIZAS DE SEGUROS.

CUANTÍA DEL ACTO.	Precio del sello.
Hasta 1.000 rs.	3 rs.
Desde 1.001 á 2.000	6
2.001 á 4 000	12
4.001 á 8.000	24
8.001 á 16.000	48
16.001 á 30 000	90
30.001 á 50.000	150
50 001 á 75.000	225
75.001 en adelante.	300

Los títulos de acciones de minas y demás análogos que no expresan valor, llevarán por cada lámina, accion ó fraccion de accion un sello de una peseta.

Los documentos de resguardo de depósitos hechos en los bancos ó demás casas de sociedades por depósitos, llevarán un sello de 50 céntimos de real.

PARA ACTUACIONES JUDICIALES.

CUANTÍA DEL JUICIO.	Sello que corresponde.
Hasta 600 reales	3 rs.
De 601 hasta 10 000	6
De 10.001 hasta 50.000	9
De 50.001 hasta 100.000	12
De 100.001 en adelante	15

PARA REINTEGROS AL ESTADO Y MULTAS.

Pliego de	2 rs. 40 cs.	Pliego de	100 rs. 40 cs.
—	4 — 40 —	—	500 — 40 —
—	8 — 40 —	—	1.000 — 40 —
—	20 — 40 —	—	5.000 — 40 —
—	50 — 40 —		

PARA DERECHOS DE MATRÍCULA EN LAS UNIVERSIDADES, INSTITUTOS, ETC.

Pliego de	30 reales.	Pliego de	90 reales.
—	45 —	—	120 —
—	60 —	—	150 —
—	75 —	—	210 —

PARA TÍTULOS, DIPLOMAS Y DEMÁS ACTOS EN QUE INTERVIENEN LAS AUTORIDADES CIVIL, MILITAR Y ECLESIÁSTICA.

SUELDO ANUAL DEL EMPLEO.	Importe del sello.
De menos de 3.000 rs.	6 rs.
De 3 001 á 5 000	12 »
De 5.001 á 8.000	24 »
De 8.001 á 14.000	48 »
De 14.001 á 24.000	90 »
De 24.001 á 40.000	150 »
De 40.001 á 50.000	225 »
De 50.001 en adelante.	300 »

PARA DOCUMENTOS PRIVADOS.

En cuentas y recibos de 300 ó mas reales se usa el sello de 50 céntimos de real y además otro sello de 10 céntimos de peseta como impuesto de guerra.

PARA LIBROS DE ACTAS DE SOCIEDADES.

Un sello de 6 reales en cada una de sus hojas.

PARA LIBRO DIARIO.

En papel de reintegro, por cada hoja, un sello de 90 céntimos de real.

PARA PÓLIZAS DE OPERACIONES DE BOLSA.

CANTIDAD DE LA OPERACION.	Precio del sello.
Hasta 500.000 rs nominales.	15 rs.
De mas de 500.000 id. id. á 1,000.000	27'50 »
De mas de 1,000.000 id. id en adelante	30 »

PARA DOCUMENTOS DE COMERCIO.

CANTIDAD DEL GIRO.	Precio del sello. Pesets. Cts.
Hasta 125 pesetas	» 0,75
De 125 pesetas 25 cénts. á 250 pesetas	» 15
De 250 id. 25 id. á 500 id.	» 37,50
De 500 id. 25 id. á 1.250 id.	» 97,50
De 1.250 id. 25 id. á 2.500 id.	1 87,50
De 2.500 id. 25 id á 5.000 id.	3 75
De 5.000 id. 25 id. á 7.500 id.	5 62,50
De 7.500 id. 25 id. á 10.000 id.	7 50
De 10.000 id. 25 id. á 12.500 id.	9 37,50
De 12.500 id. 25 id. á 15 000 id.	11 25
De 15.000 id. 25 id. á 17.500 id.	13 12,50
De 17 500 id. 25 id. á 20.000 id.	15 »
De 20.000 id. 25 id. á 22.500 id.	16 87,50
De 22 500 id. 25 id. á 25.000 id.	18 75
De 25.000 id. 25 id. á 30.000 id.	22 50
De 30.000 id. 25 id. á 35 000 id	26 25
De 35 000 id. 25 id. á 40 000 id.	30 »
De 40.000 id. 25 id. á 45.000 id.	33 75
De 45.000 id. 25 id. á 50.000 id.	37 50
De 50.000 id. 25 id. á 62.500 id.	46 87,50
De 62.500 id. 25 id. á 75.000 id.	56 25
De 75.000 id. 25 id. á 87.500 id.	65 62,50
De 87.500 id. 25 id. en adelante.	75 »

Sobre el crédito publico.

El crédito mercantil ó particular de que ya hicimos mencion, se distingue del público en que este pone en circulacion la riqueza haciéndola refluir en el erario, despues de sostener sus atenciones, fomenta con ella el bien estar de las clases productivas; estrecha los lazos de union entre gobernantes y gobernados y facilita recursos inmensos de que

carece un gobierno cuando mira perdido este benéfico instrumento de especulaciones vivificadoras.

Una vez perdido el crédito es dificil de restablecer; así como una vez cimentado, facilita recursos más pingües que los que proporcionan las minas más abundantes.

Conócese con el nombre de crédito, el resultado del concepto que el acreedor forma de la probidad del deudor, y de la puntual exactitud con que llena sus empeños.

Esta opinion es mayor ó menor, segun la mayor ó menor probalidad en los empeños.

Sobre máxima tan sencilla estriba la base principal del crédito público y particular, y con cuyos auxilios se realizan operaciones muy superiores á la efectiva posibilidad monetaria de los que se valen de él para hacer frente á sus obligaciones.

Causas que influyen en su abatimiento.

1.ª La falta de cumplimiento en los contratos.

2.ª La falta de reconocimiento y pago de las deudas antiguas, la creacion de otras nuevas, y los repetidos golpes de mala fé por parte de los gobiernos.

3.ª Las providencias coactivas, ingratas y violentas.

4.ª Las rebajas hechas en los capitales de las deudas sin el libre consentimiento de los acreedores. El despojo del interés á las deudas mas sagradas. Solo en España se conoce la aberracion de deuda pública sin interés; motivo suficiente para el descrédito de las otras.

5.ª Las máximas legales que atribuyen á los gobiernos las leyes de los mayorazgos y los privilegios, moratorias y lesiones enorme y enormisima para desatender á su sombra el pago puntual y exacto de las deudas.

6.ª La resistencia á admitir en pago de los créditos de tesoreria los documentos de deudas que tuvieren contra ella los deudores.

7.ª Las providencias dadas para impedir la libre negociacion mercantil de los documentos de la deuda pública.

8.ª La versatilidad en sostener las providencias que el gobierno acuerda para consolidar el crédito público.

9.ª Las providencias acordadas para mantener integro el valor que el gobierno señala á los documentos de la deuda.

10.ª La falta de puntual pago en los intereses ó réditos vencidos: la escasez de conocimientos económicos en muchos ministros, y la ignorancia ó indiferencia con que altos empleados suelen mirar los asuntos de hacienda, comercio y crédito bien entendidos.

Mientras los proyectos militares y politicos de los monarcas de España se dirigieron á asegurar la libertad é independencia de la patria, nunca faltaron recursos pecuniarios para sostenerlos; sus promesas ó palabras para objetos tales, siempre encontraron simpatias y apoyo: nunca se probó esto de una manera más grande y generosa que en tiempo de los reyes católicos Fernando V é Isabel I, que con solo insinuarlo encontraron abundantes fondos á préstamo entre sus propios súbditos por la escrupulosa puntualidad con que los reintegraban á los plazos convenidos; con este apoyo y con su economia derrocaron el soberbio poder de todos sus enemigos; triunfando en todas partes la constancia, el valor y las virtudes españolas; pero despues todo ha degenerado.»

De los bancos.

Los bancos se distinguen en nacionales, provinciales y particulares, estos son unos establecimientos donde los ca-

pitalistas depositan su caudal metálico recibiendo en cambio acciones endosables, ó billetes reembolsables de los mismos á voluntad del portador en cuyo caso se llaman *Bancos de circulacion por billetes*, y los particulares de *circulacion por giro* de partida, los cuales vienen á ser unos cajeros comunes que llevan cuenta corriente *recíproca*, con *interés, sin él, ó sobre la columna mayor* con cada uno de sus depositantes segun se estipula: los hay tambien consagrados esclusivamente á *préstamos* y *descuentos*, á *domicilios, depósitos, ó ahorros y comisiones*. Inmensas son las ventajas que esta institucion egipcio-griega y veneciana proporciona al mas rápido movimiento comercial de los pueblos, toda vez que inspiren la confianza general y sepan conservar el prestigio de la honradez, pericia y perseverante probidad, bases indispensables para su duracion.

Todo particular puede en ellos depositar y conservar sus fondos aun con mayor seguridad que en sus propias cajas, pudiendo con mas facilidad trasladar y manejar papel que metal á los puntos ó paises que le sea conveniente.

Cuando los bancos entablan negocios, empréstitos y contratas con gobiernos pródigos, pobres, ignorantes volúbles ó de mala fé, por muy ventajosos que aparezcan, pronto verán vacilante y comprometido su crédito y existencias, pues que los gobiernos con sus perpétuos apuros, penúrias y exigencias ó mala fé, serán la sima sin fondo que los sepulte, como á muchos ha acontecido por la escesiva audacia ó falta de circunspecion de sus directores y comisarios ó por la avaricia de sus accionistas y Juntas de Gobierno.

El Banco Nacional de Madrid fué creado por una Real Cédula de Cárlos III el año de 1782 bajo el título de S. Cárlos, y por disposicion de Fernando VII fecha 9 de Julio de 1829, tomó con la nueva forma el título de San Fernando.

Dirige este establecimiento una junta general de accionistas que celebra las reuniones prevenidas en su reglamento orgánico y se compone de un comisario regio, un director, un vice-director, nueve consiliarios, cuatro síndicos, dos consultores, un secretario, un cajero, un tenedor de libros y varios dependientes subalternos.

Dedícase en el giro, negociacion y descuento de letras y admite á depósito dinero, papel-moneda, anticipa ó reduce letra ó dinero efectivo con garantias. Su capital primitivo fué de 300 millones rs. vn. distribuidos en 150.000 acciones transmisibles por endoso.

Los billetes del banco Español circulan en la actualidad con el mismo crédito que la moneda, y los hay de 100=200 400=500=1.000=4.000=5 000 y 10.000 rs. etc.

Por Real decreto fecha 25 de Enero de 1844, se mandó erijir en Madrid un banco de descuentos, con el capital de 100 millones de rs. divididos en 20.000 acciones de á 5.000 rs. cada una, con cualidad de poder tener establecimientos y cajas subalternas por 20 años en las demás provincias. Se titulaba *Banco de Isabel II*, y se dedicaba á descontar letras, pagarés y efectos negociables; hacia anticipos sobre hipotecas, metales y documentos de la deuda pública; admitia depósitos voluntarios en dinero, alhajas y barras de plata y oro; ejecutaba cobranzas; podia poner en circulacion billetes al portador pagaderos en el acto de su presentacion segun los estatutos aprobados por el gobierno en el expresado dia y publicados en la Gaceta de Madrid del dia 30 de Enero, y concediendo facultad á los accionistas para proceder á la formacion del reglamento orgánico y demás circunstancias relativas á su gobierno y direccion particular; á fin de es-

tender á todas las clases de la sociedad los beneficios de su crédito.

En efecto, las Gacetas de Madrid del 26 y 27 de Febrero de 1844, insertaron los estatutos con 135 artículos y el reglamento especial que rigió al Banco de Isabél II con 34 artículos, antes de su refundicion en el de S. Fernando verificada en consecuencia del Real decreto fecha 25 de Febrero de 1847 en que ambos establecimientos quedaron unidos conservando la denominacion el de S. Fernando como mas antiguo.

En el artículo 3 del expresado decreto se le fijó al nuevo Banco un capital de 400 millones de rs. vn. divididos en 200 mil acciones de á 2 000 rs. cada una.

El dia 11 de Octubre de 1847 se trasladaron las oficinas del antiguo Banco de S. Fernando desde la calle de la Montera núm. 32 al que fué edificio de los *Gremios* que ocupaba el de Isabél II situado en la calle de Atocha núm. 15 donde permanece.

Dividendos en acciones.

En Julio de 1846, á virtud de acuerdo de la jnnta general de 1.° de Marzo, aprobada en Real orden de 28 de Mayo, se entregó á los señores accionistas una accion de 2 000 rs. para cada una de las que poseian, como procedentes del fondo de reserva y otras utilidades.

En Marzo de 1847 se les entregó tambien un cuarto de accion por cada una de las que en aquella fecha tenian como procedentes de utilidades y para completar con él el capital de 100 millones de reales que segun el artículo 3.° del Real decreto de 25 de Febrero del mismo año debia aportar este banco al nuevo de S. Fernando.

En nuestro periódico *Guia del Comercio* habiamos clama-

do mas de una vez por que se planteasen en nuestra patria los bancos provinciales de labradores y otros que tanto se necesitan para la conveniencia y prosperidad de las clases productoras que tantos beneficios reportan en otros paises.

Existen además, el *Banco Agrícola Peninsular*, el de *Fomento*, el del *Progreso*, el *Español*, de *Ultramar*, el de *Socorros*, el de la *Union* y el *Hispano-Filipino* todos creados y en Madrid desde 1846: el Banco Español *de Cádiz* creado por Real órden del 30 de Julio de 1847 se gobierna por un reglamento de 74 articulos: el *Barcelonés* y el de la *Habana* tienen sus peculiares estatutos.

Si se llevase á efecto el proyecto de la ley de Bancos presetado al Congreso el 4 de Mayo de 1847 «la creacion de otros bancos será autorizada por Reales decretos.

El *Banco de Inglaterra* cuya historia publicamos en los números 20 y 22, tomo I de la *Guia del Comercio* en 1842, fué proyectado en 1693 por el célebre Guillermo Patterson y otros comerciantes de Lóndres, y erigido por acta del Parlamento y Real cédula de Guillermo III el 27 de Julio de 1694 con el objeto de atraer la competencia y las riquezas que á Holanda le proporcionaba el de *Amsterdam*, que era el que obtenia la confianza general del mundo mercantil desde su establecimiento el 31 de Enero de 1609, asi como el de *Hamburgo* en 1619.

Mejorado el sistema del Banco Inglés logró en poco tiempo acometer y llevar á cabo empresas ocho veces superiores á la fuerza metálica de sus cajas que fué en su origen libras 1.200.000. Este establecimiento se encuentra dirigido por un gobernador, veinticuatro directores elegidos por los accionistas y cerca de ochocientos dependientes.

El Banco, pues, se halla situado en el centro de la ciudad de Lóndres, es de piedra sillería, compone una sola manza-

na de forma irregular, con 590 pasos de circunferencia, y sobre 12 varas de altura, seis puertas y estensas azoteas; en su interior se contienen multitud de oficinas privadas y públicas, donde se manejan las libras esterlinas de oro con pala para pesarlas en el recibo y la entrega: tiene dos grandes máquinas de vapor que dan movimiento á 8 volantes que imprimen billetes, dividendos y notas del Banco de á 5, 10, 20, 100, 1.000 y mas libras esterlinas: cada uno de estos volantes tiene un resorte metálico que parte solo á trasmitir á varias oficinas el aviso del número que imprimen en cada uno de sus golpes para evitar fraude en los operarios, tiene sus correspondientes fraguas y herrerías, molino de tinta, prensa para mojar y secar el papel, de unas á otras estancias circulan carros de mano cerrados para conducir el papel ó los metales, oficinas de gravado, de encuadernacion y rayado de libros, de ensaye, de examen de billetes, armería para los sirvientes, y tambien bombas para en casos de incendio, y el cuarto subterraneo del tesoro está forrado de gruesas planchas de hierro, y en su entrada tiene tres puertas del mismo metal de á tres hojas cada una con techo y pavimento de lo mismo.

Durante el dia no tiene guardia; pero al anochecer vienen de 30 á 40 soldados del Ejército en hileras de á uno, sin caja para no interrumpir el tránsito por las calles ni molestar al vecindario con su ruido, y se retiran por la mañana.

Si la paz en Europa no se alterase en veinte años consecutivos creemos seria el mayor de los males para Inglaterra; y si de alli se exhibiesen los cuantiosos caudales de Españoles y Americanos, no poco declinaria su actual preponderancia, pues acaso la mayor suma de imposiciones en su Banco, han sido de capitalistas de España y sus antiguas po-

sesiones por librarlos de las revueltas y politicas convulsiones en sus paises de medio siglo á esta parte.

Por último, en sola la córte de Lóndres se cuentan hoy 86 bancos coloniales, provinciales, particulares y subalternos.

En el año de 1719 se estableció en Francia el Banco de Paris bajo el sistema que le dió el célebre ministro Law.

Esta banca ha tenido tambien muchas vicisitudes. El año 11 de la república se fijó su fondo en 45 millones de francos para 45.000 acciones con un privilegio que cumpliria en 1843.

Palabra y mano era la mejor firma del comerciante hispano.

De la caja de ahorros y descuentos.

Entre las mas ventajosas, benéficas y moralizadoras instituciones que en la civilizada Europa se han planteado en el presente siglo, merece un lugar distinguido la sabia invencion y establecimiento de las cajas de ahorros que quisiéramos ver generalizadas en todas las capitales de nuestra patria.

La semejanza de las de *descuentos* con los bancos nos exime de la descripcion de sus operaciones.

Al celo patriótico del marqués viudo de Pontejos, estaba reservada la gloria de plantear en España el primer establecimiento de esta especie, cuya apertura se verificó en Madrid el domingo 17 de Febrero de 1839 en virtud de un decreto fecha 25 de Octubre del año anterior. Hállabase situada y asociada con el monte de Piedad en la plazuela de las Descalzas número 1.

Tiene por objeto moralizar las costumbres, evitar la disipacion é inspirar amor al trabajo y á la economia, para lo

cual admite depósitos en dinero desde la cantidad de una peseta, hasta la de 300 rs. semanales, aunque por la primera vez se halla facultada para admitir hasta 1000 rs. de vellon en dinero efectivo metálico abonando á los imponentes un premio de 4 por 100 de interés anual, pudiendo sacarse de ella las sumas impuestas el domingo que se quiera con arreglo á su reglamento orgánico por el cual se dirige la junta que la representa compuesta de personas respetabilisimas, desinteresadas, filantrópicas y de notoria confianza.

El fruto pues del trabajo y laboriosidad es el de los ahorros; en parte alguna pueden depositarse ni sustraerse mejor á la tentacion de malgastarlos caprichosamente, que en los acreditados establecimientos de esta clase donde se van ácumulando periódica é insensiblemente por pequeñas partidas, que donde se hallan garantidas y á cubierto para los dias de escasez ó cuando quieran extraerse para acometer negocios, empresas ó especulaciones mas productivas y donde se encontrarán aumentados y disponibles á voluntad de los previsores imponentes.

Para que pueda comprenderse la ventaja que puede obtener cualquiera persona previsora que quiera reunir un capital insensiblemente diremos: que impuesta en la caja una peseta cada semana, al fin del año tendrá 52 pesetas que con el interés ascenderán á 216 rs. y 10 maravedises vn.: y al cabo de 30 años de perseverancia en imponer, por 6.240 reales impuestos sacará 11.903. con 30 maravedises.

Para extraer de la caja de ahorros al cabo de 14 años una cantidad de 10.000 rs. vn. como producto de un capital impuesto en ella al 4 por 100 de beneficio anual reproductivo, por cuanto no ha de retirarse cantidad alguna ni del capital primitivamente impuesto, ni de los intereses que vaya ganando hasta que transcurridos dichos 14 años se retire el

todo á la vez, se necesita imponer la suma de 5775 rs. vn. como se patentiza por la siguiente demostrácion.

	Capital. rs. vn.		Interés anual 4 p. 100		Total capital é interés acumulado.	
Impondremos en el primer año	5775		231		6006	
Y quedará impuesto en el 2.°	6006		240	8	6246	8
En el 3.°	6246	8	249	28	6496	2
En el 4.°	6496	2	259	28	6755	30
5.°	6755	30	270	8	7026	4
6.°	7026	4	281	1	7307	5
7.°	7307	5	292	7	7599	12
8.°	7599	12	303	33	7903	11
9.°	7903	11	316	4	8219	15
10	8219	15	328	26	8548	7
11	8548	7	341	30	8790	3
12	8790	3	355	20	9245	23
13	9245	23	369	28	9615	17
14	9615	17	384	21	10000	4

De modo, que al cabo de los 14 años podremos retirar los reales de vellon. Diez mil. . . . . 10.000.

Bolsas de comercio.

Una de las que más nombre tienen hoy en el mundo mercantil es la de Lóndres, siguénse las de Amsterdam, Francfort, Paris, Bauselas, Burdeos, Marsella, Liverpool, Anveres, Madrid, etc.

La primera bolsa de Lóndres fué construida á espensas del comerciante Sir Tomás Greshan en 1566 á instancias de su dependiente Richard Clough, para que en ella se reuniesen los comerciantes y capitanes de buques á practicar sus tratos, ajustes y transacciones. En el horroroso incendio de

2 de Setiembre de 1666 consumieron las llamas este edificio, junto con otros trece mil: en el propio sitio se edificó de nuevo, é igualmente se abrasó la noche del 10 de Enero de 1838, y en ambas ocasiones solo se salvó la estátua del fundador; por tercera vez se construyó en 1843 de nuevo en dicho sitio pero con más desahogo y grandeza que las dos anteriores, aunque siempre formando una manzana independiente enfrente del banco, de quien solo diez pasos está separada, y tiene de circunferencia 412 pasos regulares, andados durante el incendio de la Torre de Lóndres la noche del 30 de Octubre de 1841.

La bolsa ó lonja no es otra cosa, que un edificio donde se reunen los comerciantes, capitanes de buques, agentes de cambio y corredores para hacer sus operaciones mercantiles.

La bolsa de Paris se estableció en 1724 despues que en otras ciudades de Francia ya eran conocidas: pero Napoleon que deseaba que cada institucion fuese dignamente representada, mandó levantar el elegante y magnífico edificio que sirviese de bolsa y tribunal de comercio, sobre el terreno que ocupó el convento de monjas de Sto. Tomás entre el Palais Royal y el Boulevart, colocándose la primera piedra el 24 de Marzo de 1808 que es donde continúa.

Este templo de Mercurio se abre á las 2, y los 60 corredores de Paris se ponen en movimiento para conciliar la negociacion de fondos públicos y el curso de los cambios.

En tanto los curiosos se reunen en grupos para hablar de noticias, etc. y los extranjeros como en Lóndres se buscan al rededor de las columnas ó sitios en que se hallan inscritos los nombres de las capitales ó puertos de su pais respectivo.

A las 4 y media comienza la bolsa de mercaderias: y los

comerciantes propiamente dichos llegan en este momento á ocupar el sitio que poco antes tenian los especuladores de fondos. Este ya es un mundo nuevo y más sensato que el anterior: otras costumbres, otras relaciones, otros negocios, y en el espacio de media hora puede decirse que ha variado completamente el aspecto de aquel teatro, pues entre los que entran y salen apenas existen relaciones y tal vez ni aun se saludan.

En esta bolsa de comercio positivo, se afectuan operaciones más sólidas: los géneros coloniales, lanas, aceites, jabones, aguardientes efectos y primeras materias que pasan de los grandes depósitos á las tiendas, almacenes ó fábrícas, quedan alli contratados en grande por medio de muestras. A las 5 suena la campana y la bolsa se cierra.

Las operaciones de las bolsas no son otras, que el giro y agio que los comerciantes y especuladores mantienen con los documentos de las deudas nacionales ó extranjeras, con las letras de cambio, direccion de cargamentos, fletes, seguros, corretajes y comisiones. Sus oscilaciones de alza ó baja dependen del crédito mayor ó menor que tanto el gobierno como los particulares tienen; así como del comerciante se deriba la estimacion de su papel, que es mayor, menor ó nulo segun el tiempo, la seguridad de pago y garantias que ofrece la abundancia ó escasez de sus fondos y el concepto de su probidad. Miéntras hay agio, hay cambios, y habiendo cambios hay crédito: si se le ponen trabas al curso natural del giro, se agota una fuente perenne de utilidades para el erario y para el pueblo, condenándolo á la miseria.

Bolsas, bancos nacionales, provinciales y de particulares y cajas de ahorros, descuentos y pobres, son los establecimientos que ponen movimiento y hacen fructiferos para el público los caudales muertos ó estancados que en poder de

corporaciones ó particulares son casi inútiles aun para sus mismos dueños.

El oro y la plata no son buenos si no se hacen servir de instrumento para mejorar la felicidad natural del país.

En la bolsa de Madrid, erigida por Fernando VII, posteriormente ampliada, con su director, inspector y ley interior fecha 10 de Setiembre de 1831, es donde se reunen los especuladores para enajenar ó adquirir los efectos públicos, y documentos de giro particular ó del banco, etc. objetos de su institucion; se abre todos los dias no feriados y la negociacion dura solo una hora, de una á dos para fondos públicos, aunque para operaciones al contado y demás efectos mercantiles dura hasta las tres. El articulo 75 es el mejor que tiene dicha ley, pues evita las operaciones secretas del corredor ó comitente, que es lo mismo que salir fiadores sin responsabilidad, pues el comerciante debe saber á quien vende y á quien compra antes de firmar ó comprometer su palabra por lo que ha sido bien abolida en las reales órdenes del 2 de Setiembre de 1841, la del 27 de Octubre de 1831, que autorizaba á los corredores á muchas demasias.

Estos públicos mercados son casi siempre el barómetro más positivo de la prosperidad ó decadencia en que se halla el crédito de la nacion, produce el curso de los cambios nacionales y extranjeros, y las operaciones se hacen al contado ó á plazos, y siendo sobre fondos públicos pueden ser á fecha en firme, con voluntad ó sin ella, ó á prima, y la prima puede ser en su dia, de opcion ó de abandono, segun los términos latos ó limitados que se estipulan por las partes directamente ó por medio de corredor, en las contratas ó pólizas que firman.

De las diferentes clases de papel moneda conocidas en España, bajo la denominacion de efectos, deuda ó fondos públicos con que se especula en las operaciones ó cotizacion de las bolsas.

La deuda interior española reconocida y no consolidada, consiste en las especies siguientes:

1.ª Vales reales no consolidados.—2.ª Deuda corriente con interés de 5 por 100 á papel negociable y no negociable. —3.ª Certificaciones ó láminas de deudas sin interés.

La deuda interior consolidada, se halla refundida en los títulos y documentos siguientes que dan nombre á la renta perpétua de España, sentada en el gran libro.

1.° Inscripciones transferibles del 5 por 100.—2.° Inscripciones y títulos al portador del 5 por 100.=Cada uno de estos documentos son de 2.000 reales arriba: los de menor cantidad se llaman residuos: las inscripciones transferibles son endosables: los títulos no necesitan endoso; su dominio y propiedad es del portador.

3.° Inscripciones transferibles del 4 por 100.—4.° Inscripciones y títulos al portador del 4 por 100.—Cada uno es igualmente de 2.000 reales arriba, los de suma menor se llaman residuos: las primeras son endosables, y los títulos no necesitan este requisito.

En los residuos tanto del 4 como del 5 por 100 conocidos por documentos interinos, es indispensable el endoso. Los réditos, renta ó interés que producen, se llaman cupones, y son unos cuadrados que forman las franjas ó cenefas de cada documento, y del cual se cortan por semestres en primero de Abril y Octubre para presentarlos á la tesoreria de la caja de Amortizacion de Madrid, donde deben ser pagados en dinero metálico: talones se llaman los intereses producidos por las inscripciones transferibles.

Concluidos ó vencidos todos los cuadritos llamados cupones, queda solo el documento del capital que es necesario remitir á la córte para nueva renovacion: para ambas operaciones, se presentan facturas firmadas y expresivas de sus números y cantidades, ó tantas carpetas cuantos sean los semestres corrientes ó atrasados que el tenedor tenga que percibir.

5.° Titulos al portador del 3 por 100 comenzados á crear por decreto del 21 de Enero de 1841 y procedentes de intereses ó cupones no pagados desde 1836 de las deudas consolidadas del 4 y 5 por 100, despues capitalizadas en este rédito.

6.° Deuda flotante del tesoro.

7.° Cupones llamados y no llamados á capitalizar.

Tambien se negocian en la bolsa las acciones del banco nacional, las del canal de Castilla y demás sociedades y empresas ya citadas.

La deuda esterior española se divide en tres clases: 1.ª Deuda activa ó con interés extranjera.—2.ª Deuda diferida. —3.ª Deuda pasiva ó sin interés.

El origen histórico de estas deudas, las sumas inmensas que comprenden, su estado y medios de estincion, darian materia suficiente para gruesos volúmenes.

El articulo 75 de la Constitucion de 1837, dice: «La deuda pública está bajo la salvaguardia especial de la nacion.

Sistema y reglas para conducirse en el agio, compra, venta y operaciones con los fondos publicos ó papel moneda.

La venta al contado no es otra cosa que un contrato mútuo y verbal las más veces, el cual se consuma en el acto, ó por intervencion de corredor, con la entrega que de sus efectos ó documentos hace el vendedor, percibiendo su precio en dinero ó especie del comprador, en el propio dia que

le presenta la cuenta: en ella debe constar la suma del papel, número de documentos, precio á que se han ajustado cada cien reales del valor nominal que representa, é importe á que asciende la suma del valor que en moneda metálica ha de percibir el vendedor del comprador; este no necesita más firmas para la consumacion del contrato, que la posesion del papel si este consiste en títulos al portador, ó las de los endosos á su favor en los demás documentos endosables.

Las ventas á plazos en la bolsa de Madrid solo se consentian por 60 dias los más largos en los efectos públicos, restriccion que coartaba la libertad del particular en su propiedad misma; pero en Cádiz, Sevilla, Barcelona y otras plazas, por costumbre antigua no habia limitacion de tiempo, si bien pocas veces pasaban de seis meses, y era muy raro el plazo de un año: el contrato se consuma el dia preciso en que cumpla el tiempo estipulado, llevando el vendedor su pape á manos del comprador, y examinándolo este y hallándolo corriente, le entrega el valor metálico del convenio: esta es la venta llamada á fecha en firme; que queda concluida con el cange de las pólizas ó contratas, recojiendo cada cual las que tenia firmadas.

Las contratas á fecha y voluntad son las que además del plazo tienen la circunstancia favorable al comprador de poder hacerse propietario de los efectos comprados en el mismo ó cualquiera de los siguientes dias, dentro del término estipulado si le conviene á sus intereses ó voluntad, prévio siempre el pago de su importe en el acto de recibirlos; lo cual ya es forzoso el dia del vencimiento si antes no se hizo.

Los contratos á plazo y voluntad con prima en su dia, consisten en fijar una cantidad relativa al capital nominal expresado en la póliza: mediante la cual, el comprador puede el dia del vencimiento, ó antes si es su voluntad, rescin-

dirle: y en la póliza aunque se estampa la prima, se considera embebida en el cambio estipulado: si antes de cumplirse el término quiere el comprador la posesion del papel, manda traerlo y lo paga sin la prima el dia que le acomode, más si llegado el vencimiento no lo ha verificado, ni quiere la propiedad del papel, entónces entrega al vendedor el importe de la prima estipulada.

Llámase prima, al premio de $^1/_8$ $^1/_4$ $^3/_8$ $^1/_2$ $^5/_8$ $^3/_4$ 1, 2 y 3 por 100 que son los mas usuales sobre el valor nominal del papel moneda.

La prima de abandono es la que se cuenta no embebida, sino sobre el cambio convenido y se satisface por el comprador al vendedor en el dia y acto mismo de formalizar el contrato; dá derecho al primero para anular la operacion á su vencimiento ó antes si se ha expresado quedar á su voluntad, el vendedor, en tanto está preparado con su papel, y sometido á las órdenes y traspasos que durante el plazo hiciere el comprador, y suba ó baje el precio del papel, tiene que entregarlo al cambio convenido cuando se lo pidan; pues la prima anticipada solo fué el precio de la cautividad del papel por dicho periodo.

La prima del vendedor, es aquella por la cual queda este arbitro de entregar ó no su papel el dia del vencimiento si le conviene, ó de lo contrario anular la operacion satisfaciendo al comprador el importe de la prima estipulada.

La prima de opcion que suele ser de abandono, es aquella mediante la cual, queda arbitro el comprador para tomar el papel ó efectos el dia del vencimiento estipulado en la póliza ó bien entregar igual partida al comprador, al mismo precio ó cambio: y aun se estipula tambien algunas veces, que pueda no tomar ni dar el papel, en cuyo caso pierde la prima satisfecha.

Otras operaciones se practican tambien con prima ó sin ella, que aunque parecen complicadas ofrecen en los contratos el medio de liquidarlas con reciproco beneficio de comprador y de vendedor, entre ellas citaremos la que llaman prima recíproca, de opcion ó dos cambios, bien sea la opcion del comprador ó del vendedor: ella se reduce á que uno de los contratantes queda árbitro para recibir del otro la clase de papel ó efectos convenidos á un cambio por ejemplo en la deuda sin interés de 8 por 100, ó bien de entregarle en su equivalencia igual partida de papel á un cambio mucho más bajo como de 6 ó 7 por 100; y si se hace á prima, la opcion ó facultad de elegir queda á favor del que la satisface más pronto dentro del término.

Las compras de fondos públicos al contado, siempre son á precios más bajos, que las que se hacen á fecha ó plazos; y las á fecha en *firme*, más que las que llevan voluntad.

Las compras á prima son siempre á precios tanto más altos, cuanto largo sea el plazo, ó corto el precio de la prima, es como todo contrato que siempre casi se halla en relacion y siempre compensado.

Los comerciantes de experiencia no deben alucinarse jamás para estas operaciones con noticias ó sucesos alarmantes, pánicos, absurdos ó destituidos de fundamento, que algunos especuladores hacen propalar y difundir con artificios y ardides verosímiles, para conseguir la ventaja de uno ó dos por ciento de alza ó baja en el agio, sobre el incauto que se deja prender en el lazo que le han tendido, extrategia comun en todas las agitaciones y crisis de las bolsas.

Sobre los consulados españoles en el extranjero.

En el tomo I de la *Guia del Comercio,* ó sea en su número 34, fecha 24 de Agosto de 1842, dimos una noticia histórica

del origen, vicisitudes, actual estado, enfermedad y remedios de la institucion consular de España, por lo que aqui solo decimos que hay cónsules de primera, segunda y tercera clase con el sueldo fijo y ovenciones designados á cada una en la tarifa de derechos sobre toneladas de carga de cada buque, visacion y expedicion de pasaportes, certificados, manifiestos de carga, patentes de sanidad, legalizacion y actuacion de testamentos y abintestados, poderes, reclamaciones, averías y naufragios, vista de roles, otorgar, autorizar y legalizar instrumentos, protestos, traducciones malversacion de tripulaciones, abandonos de carga y piratería, corso y demás diligencias y actos judiciales y extrajudiciales, causas y expedientes relacionados con su destino en el cual ejercen la autoridad de jueces, pues que con el escribano y sus dependientes componen el tribunal consular, el cual si ha de estar bien dirigido, exige hablen y escriban correctamente el idioma de la nacion en que residen, y alguno que otro.

Veinte y un cónsules generales sostiene España actualmente, en Alejandría, Constantinopla, Génova, Hamburgo, Lisboa, Lóndres, Méjico, Napoles, Smyrna, Tanger, Trípoli, Tunez de Berberia, Argel, Larache, Sto. Tomás, Stettin, Odesa, Saida, Mogador, Rabad y Casablanca.

Veinte y cinco son los cónsules particulares que tenemos acreditados en Alepo, Amsterdan, Argel, Bayona, Burdeos, Campeche, Cette, Cronstadt, Elseneur, Faro, Filadelfia, Gibraltar, Havre de Gracia, Chile, Kingstown, Liorna, Marsella, New-Orleans, New-York, Odesa, Oporto, París, Perpiñan, Tampico, Trieste, y en Uruguay, Ecuador, Nueva Granada cómo en las demás repúblicas de la América que fué española, los necesita con urgencia nuestro comercio por muchas causas, y especialmente por la competencia que

actualmente está produciendo á nuestros estimados frutos, la abundancia de semejantes en la vecina colonia francesa de Argel.

Doscientos y tantos Vice-cónsules dependen de los antedichos, distribuidos en otros tantos puertos, distritos ó ciudades mercantiles más notables del globo.

Los cónsules que España nombra para el Africa y otros puntos donde no hay embajador ó ministro residente, van investidos con el doble carácter de *agentes diplomáticos,* y como tales gozan el rango y categoria de los encargados de negocios, ó cancilleria, en representacion del soberano de su pais; y cualquiera desacato ú ofensa que allí se haga á su persona, la sufre este.

Plantillas para las letras de cambio.

Núm. 1. Cádiz 24 de Diciembre de 1873: son rs. de vn. 00000 efectivos.
A ocho dias vista se servirá Vd mandar pagar por esta primera de cambio, á la órden del Sr. D. F. de T. la cantidad de tantos rs. de vn. en oro ó plata metálica, valor de dicho señor que anotará Vd. en cuenta segun aviso de...

Firma del librador.

Acepto hoy fecha tal.
Firma del aceptante,

Al Sr. D. F. de T.

1.ª SEVILLA.
Endosos al respaldo de la letra, uno ó varios en esta forma.—Páguese á la órden de D. F. de T. valor en cuenta con dicho Sr.—Cádiz fecha ut supra, ó ut retro si se pone al dorso. -F. de T. el endosante.

Núm 2. Madrid 20 de Agosto de 1874. Por rs. vn. 00000 efectivos.
A la vista se servirá V. pagar por esta mi segunda de cambio no habiéndolo hecho por la primera, á la órden de D. F. de T. la cantidad de tantos rs. de vn. en moneda efectiva metálica, con esclusion de todo papel moneda, valor recibido de dicho señor que anotará Vd. en cuenta segun ó sin más aviso.—F. de T.
2.ª A D. F. de T. del comercio de Barcelona, calle de tal núm. tal.—y el curso siguiente como la anterior.

Núm. 3. Valencia 15 de Febrero de 1874. Por rs. vn. 00000 efectivos.
A seis meses fecha fijos se servirá Vd mandar pagar por esta primera de cambio á la órden de D. F. de T. la cantidad de tantos rs. vn en oro ó plata metálica, valor recibido de mí mismo que anotará V. en cuenta segun hoy aviso.—F. de T.
1.ª A D. F. de T. Zaragoza.

Forma de pagarés.

Núm. 1. Pagaré á la órden de D. F. de T. á tantos meses de la fecha, la cantidad de tantos rs. vn. en efectivo, valor que he recibido de dicho señor en efectos á mi entera satisfaccion, y para su seguridad firmo y doy el presente en Santander á tantos de tal.—F. de T. Son rs. de vn. tantos en plata ú oro.

Núm. 2. A cincuenta dias de la fecha prefijos pagaremos de mancomun in solidum nos D. F. y D. F., vecinos de Córdova á la órden de los Sres. D. F. de T. y compañía del comercio de Granada y pagaderos en la misma al domicilio de D. F. de T., la cantidad de tantos rs. de vn. en moneda efectiva metálica con esclusion de todo papel moneda ú otros efectos, valor que tenemos recibido de dichos señores en efectivo ó en géneros á nuestra entera satisfaccion, saliendo responsables á todos los daños y perjuicios que por falta de puntual pago pudieran originarse.—Aceptamos á pagar el dia tantos de tal mes.

Son rs. de vn. tantos; en plata ú oro.

Núm. 3. Por el presente documento me obligo yo F. de T. á pagar á D. F. de T., vecino de Bilbao, la cantidad de tantos rs de vn. en moneda efectiva sonante, en el término de un año de la fecha, cuyo valor he recibido de dicho señor en la misma especie, y para que conste la verdad, y para mayor seguridad doy por fiador á don F. de T. del comercio de Vitoria á falta de cumplimiento damos á este escrito el valor y fuerza de un instrumento público.—Logroño, fecha tal.—F. de T.

Como fiador, salgo responsable á dicha suma, si vencido el plazo no fuere efectiva, para lo que obligo mis bienes habidos y por haber, garantiendo los perjuicios que originarse puedan.—F. de T.—Como testigos, F., F. y F.

Forma de libranzas.

Coruña.—Sr. D. F. de T., nombre del pagador á quien se dirige, fecha tal.

Por rs. de vn. tantos. Sírvase V. mandar pagar por esta mi libranza la cantidad de tantos rs. vn. á la órden de F. de T., valor que en plata ha puesto hoy en mi poder dicho señor y anotará Vd. en cuenta sin otro aviso.—Son rs. de vn. tantos.—F. de T. dador.—A. D. F. de T. del comercio del Ferrol.

Nota. Las cartas órdenes, las cartas de crédito, las de portes de efectos, las de recomendacion de una persona, y las de conocimiento ó de referencia, son con corta diferencia por el estilo que marcan sus títulos.

Las carta-cuentas son una lista de los efectos que en casa de un comerciante compra otro para su surtido: en ella se estampa la clase, número, peso ó medida del género, el precio, el importe y la suma total: dichas cartas cuentas son copias del libro de ventas, por tanto deben llevar el folio del asiento, la fecha y el encabezamiento siguiente: El Sr. D. F. de T., vecino de T., á F. de T. vecino de T. Debe: En el acto de pagarse el total importe, se pone al pié el recibo en esta forma.—Rbí. Rs. vn —F. de T.

Forma de recibos.

Cuando un deudor que tiene cuenta pendiente, ó bien el corresponsal de una plaza ha dado órden al correspondiente de otra para recibir en su nombre las cantidades que se le presentan por sí, ó por medio de otros á quienes luego reembolsa, los recibos se suelen espedir en esta forma.

Núm. 1. Dejo abonados en cuenta al Sr. D. F. de T. vecino de T., la cantidad de tantos rs. de vn. que él mismo ó bien de su órden me ha entregado en dinero efectivo F. de T.—Ecija tantos de tal.—F. de T. Son Rs. Vn. 00000.

Núm. 2. Hemos recibido del Sr. D. F. de T. la cantidad de tantos rs. de vn. en moneda efectiva por cuenta y órden de D. F. de T., y para que conste damos el presente en Pamplona á tantos de T.—F. de T. y compañía. Son Rs. de Vn. 00000.

Para fincas.—Recibí del Sr. D. F. de T. la cantidad de tantos rs. de vn. por el arrendamiento del cuarto ó casa, núm. T calle de T.; tierra, huerta ó cortijo, al sitio de T. correspondiente, al mes ó año, vencido, en tal dia. Jeréz fecha T. F. de T. Son tantos Rs. de Vn.: renta vencida en el mes ó año de T.

Forma de vendies.

Vendí se llama una nota que el comerciante pasa en medio pliego comun manuscrito á las aduanas, explicando la cantidad de efectos que le ha vendido al traficante ó negociante de otro punto, para que la aduana le facilite la guia con la cual evite entorpecimientos y molestias de resguardos para los caminos y pueblos del tránsito hasta el pueblo de su destino.

Vendies o notas para obtener guia en la aduana de géneros extranjeros.

Núm. 1. Vendí á D. F. de T., vecino de T. en tantos bultos ó fardos que salen por la puerta de T. en tantas cargas y bestias, mayores ó menores lo siguiente:
1000 Vs. Mil varas de creguela de Irlanda.
500 Vs. Quinientas de bramante florete.
200 Vs. Doscientas varas de casimir de lana de colores.
Despachados en esta aduana en hoja, núm. tantos, fecha T. á nombre de D. F. de T., los cuales han pagado todos los derechos, con inclusion del de puertas y presentaré la tornaguía dentro de 60 dias de la fecha. Sevilla fecha T.—F. de T.

Núm. 2. Vendí á D. F. de T. en un fardo para conducir en el barco T. de T. matrícula.
20 P. Veinte piezas de elefantes y
10 P. Diez piezas de dichas muselinas sanas, pertenecientes á la hoja núm T., registro núm. T., despachadas á nombre de D. F. de T. en esta aduana segun la factura núm T., fecha T., del permiso de D. F. de T. inclusas en mi relacion núm. T.; las que han pagado todos los derechos. Sevilla fecha etc.

Num. 3. Remito con F. de T. para entregar á F. de T. en el pueblo de tal. en cuatro bultos que saldran por la puerta de Carmona en una carga mayor.—80 P. ochenta piezas de cúbicas de colores y
10 P. Diez piezas de alepines con tantas varas.
Despachadas en hoja núm. tantos, fecha tal y han pagado todos los derechos.—Sevilla fecha T.—F. de T.

Vendies para géneros del reino.

Vendí á D. F. de T., que para Jaen conduce F. de T. en un carro mayor que sale por puerta de Triana.
40 P. Cuarenta piezas de indianas catalanas con tantas varas.

20 P. Veinte piezas de mahones con varas tantas.
80 P. Ochenta piezas muselinas con vs. T.
60 Ds. Sesenta docenas de medias de algodon.
Sevilla fecha T F de T.

Las obligaciones de Tornaguias que para extranjeros exigen las aduanas se presentan en notas separadas en esta forma.

Me obligo por este á presentar tornaguia dentro de dos meses de 1.000 varas creguela, 500 de bramante florete y 200 de casimir segun el vendí que acompaña adjunto para D. F. de T. vecino de T. que con la guia núm.. T. saca de esta aduana hoy dia de la fecha. Sevilla fecha T.

Forma de las contratas para compra de frutos.

Num. 1. Los abajo firmados D. F. de T. y compañía y D. F. de T, vecinos de esta decimos: los primeros que hemos vendido al segundo, y este ha comprado dos mil fanegas pico mas ó menos de trigo pinton, con derecho de puertas pagado como acreditarán en su dia, al precio de cuarenta rs. de vn. cada una; el cual ha examinado hoy el comprador, y recogido muesrra, así como el vendedor y el corredor que suscriben existente en el almacen de tal parte, con las condiciones siguientes:

1.ª Que en el dia de hoy que se firma esta contrata, ha de entregar el expresado comprados á los vendedores, veinte mil rs. de vn en plata ú oro efectivos bajo recibo separado, por cuenta y parte de pago de dicho trigo.

2.ª Que á los veinte dias contados desde la fecha, ha de acabar de pagar el importe total del expresado trigo en moneda efectiva metálica de plata ú oro, para lo cual se ha de medir el propio dia del cumplimiento del plazo.

3.ª Que el medidor del grano ha de ser el que desígne ó nombre el vendedor, y su pago por el trabajo de medicion á cuenta y cargo del comprador como es uso y costumbre.

En todo lo cual estamos conformes ambos contrayentes, con intervencion del corredor D. F. de T., y para su firmeza y cumplimiento obligamos nuestros bienes y rentas habidos y por haber y firmamos tres de un tenor á un propio efecto. En tal parte, á tantos de T. dia, mes y año.—Firman primero el comprador, segundo el vendedor, tercero el corredor.—Cuando la contrata se ha cumplido en todas sus partes se añade. Queda cumplida esta contrata y cangeados los documentos mútuos, recogiendo su firma el comprador y la suya el vendedor.

Núm. 2.—Decimos nos D. F. de T. y D. F. de T., vecinos de esta ciudad, el primero que ha vendido al segundo, y este comprado, las arrobas mayores de aceite de olivo que contengan cinco tinajas existentes hoy en el almacen T., situado en la hacienda T., término del pueblo T.. las cuales se encuentran entrando por dicho almacen á la derecha todas seguidas, y cuyo aceite que ha reconocido el Sr. D. F de T., es conforme á la muestra que tiene en su poder, y se le habia entregado antes, siendo como es de la penúltima cosecha, y se lo hemos vendido y él comprado al precio de cuarenta reales de vellon cada una arroba mayor de aceite claro, siendo de nuestra cuenta el pago de las medidas para su primera entrega á dicho comprador, pudiendo este conservarlo en dicho almacen, de su cuenta y riesgo. si le conviniese, hasta dos meses y medio contados desde este dia gratis almacenaje, siendo condicion que se ha de medir y pagar en moneda de oro ó plata efectivas el importe total para el dia 15 del presente mes, á cuya firmeza y cumplimiento firmamos tres de un tenor, el uno cumplido, los otros no valgan. En tal parte á tantos etc.—Firma del vendedor.—Id. del comprador.—Adicion del comprador en el acto de firmar.—Estoy conforme con el tenor de este contrato y á percibir aceite claro sin turbios, ni borras del buen color, olor y sabor de la muestra.—F. de T.—Adicion del vendedor.—Estamos conformes, avisándonos el dia que haya de recibirlo.

Por este estilo y sentido suelen ser tambien las contratas que hacen los labradores

cosecheros de granos, vinos, lanas y otros frutos, que tienen ó que esperan; variando las condiciones segun lo estipulan comprador y vendedor con arreglo á sus circunstancias, tiempo, lugar, precio, medida y objeto.

Forma de conocimientos de embarque.

Yo F. de T. vecino de.... capitan que soy del buque T. que hoy se halla surto y anclado en este puerto para con la buena ventura seguir este presente viaje al puerto de.... conozco haber recibido y tengo cargado á bordo de mi dicho buque, bien acondicionados debajo de cubierta, de vos D. F. de T., tantos fardos de tal cosa, todos enjutos, marcados y numerados como al márgen: tantas cajas de tal cosa y peso; tantas barricas, fanegas, piezas ó pipas del tal cosa con tanta medida ó peso.... todo lo cual prometo y me obligo llevándome Dios en buen salvamento con dicho mi buque al citado puerto de T., á entregarlo por vos y en vuestro nombre en la misma forma y buen estado que los he recibido=(salvo los peligros de mar) á los Sres. D. F. de T., ó en ausencia á sus apoderados, pagandome de flete á razon de tanto por cada tonelada con la capa y averia acostumbrada: y en fé de que así lo cumpliré obligo mi persona, bienes y dicho mi buque, fletes y aparejos, ó lo mejor parado de él; para lo cual os doy tres conocimientos de un mismo tenor firmados por mi, el uno cumplido, los otros no valgan.= En talpuerto, fecha y firma.

Póliza de seguros marítimos.

Sobre el buque español T., de Sevilla al puerto de T. por la cantidad de rs. vn. 380.243 17 centimos al premio de 4 $^3/_4$ por 100.

Los abajo firmados aseguramos á vos D. F. de T., Superintendente de las fábricas nacionales de tabacos de esta ciudad, cada uno de por si y sin mancomunidad alguna, la cantidad de trescientos ochenta mil doscientos cuarenta y tres reales y diez y siete céntimos en moneda metálica sonante de oro ó plata, valor que de comun acuerdo damos (valga mas ó menos), con renuncia de todo aprecio á lo siguiente: 20.703 libras de tabaco polvo rapé, á las cuales se les ha dado el valor de comun acuerdo, de 281.149 reales vn; y 73 barricas sin marca ni número conteniendo 68 063 libras en limpio de tabaco hoja de virginia que importan 99 094 71 céntimos cuyas dos cantidades ascienden á los rs. de vn. expresados, embarcados por el enunciado se-

ñor superintendente en el buque español nombrado T.,su capitan D. F. de T., de la matricula de T,, con destino al puerto de T. para entregar al Director de la fábrica y factoría de aquela plaza.

Nos los aseguradores puestos en vuestro propio lugar, declaramos con arreglo al articulo 861 del Código de Comercio, tomar á nuestro cargo y ser de nuestra cuenta todas las pérdidas y daños que en él se expresan, como los demás riesgos, sin exceptuar el de incendio ni otro alguno, sean de la clase y naturaleza que fueren, que sobrevengan á las cosas aseguradas, con inclusion de los que se causen por insurgentes y piratas en cualquiera forma que acaecer pudieren.

Se declara que los referidos riesgos y daños serán de nuestra responsabilidad, por pérdida total ó abandono de las mercaderías que no podrá hacerse por el asegurado, sino en los casos prevenidos en el art. 901 del citado Código.

Los mencionados riesgos son de nuestro cargo en cuanto á las mercaderias desde el momento que pierdan tierra en el muelle de esta ciudad para ser conducidas á bordo, hasta que se descarguen y se hallen á buen salvamento en el puerto de T., y en cuanto á la nave, desde el instante que se haga á la vela hasta que llegada al puerto de T. que es el de su destino, hayan pasado tantas horas despues de haber fondeado.

Son de nuestra responsabilidad, conforme al art. 936 del Código, todos los daños y gastos de averia gruesa ó comun, arreglada su liquidacion y aprobado que sea su reparto por el tribunal de comercio á quien corresponda. No son de nuestra cuentra los daños que sobrevengan por las causas que se detallan en el art. 862 de dicho Código, como tampoco los de secuestro y comisos por contrabando de la materia asegurada, ni de ninguna clase de gasto ó contribucion que se establezca con el fin y nombre que fuere, no se responde de los daños y pérdidas que ocurran por las escalas voluntarias que haga el buque, si por omision de manifestarlas el asegurado no se hace referencia de ellas en esta póliza.

Asimismo no se responde de averia ordinaria, ni de la simple y particular que se demarcan en el citado Código desde el art. 930 al 935 inclusives. El premio convenido entre ambas partes y cobradero en esta plaza en metálico sonan-

te de oro ó plata acuñada, es el de cuatro y trescuartos por ciento, bajo recibo por separado.

El pago por abandono, lo ejecutaremos en esta ciudad, en moneda de oro ó plata acuñada, á los seis meses de la notificacion ó admision de él, prévia la presentacion de los documentos legales que se ordenan por el art. 882 del citado Código. Por lo que se extorne ó lo que se acumule por las causas que señalan los articulos 887 al 890, nos será abonado por el asegurado medio por ciento. De comun acuerdo con el señor asegurado, damos á esta póliza toda la fuerza y validez de instrumento público, segun el art. 840 del Código; obligándonos á cumplir cuanto en ella se contiene, sujetándonos en todo lo demás de que aqui no se hace mencion, á lo que dispone sobre seguros maritimos el referido Código de Comercio; y ambas partes contratantes nos sometemos al tribunal de Comercio de esta plaza para que decida y sustancie con arreglo á lo estipulado en este contrato, con absoluta inhibicion de toda otra jurisdiccion por privilegiada que sea.

Hecho con la intervencion del corredor de lonja del número de esta ciudad D. F. de T., en Sevilla á tantos etc.= Adicion del primer abridor ó firmante.

Soy contento en correr riesgo en dicha nao por la cantidad de veinte mil rs. de vn. al premio de cuatro y tres cuartos por ciento, pagadero al contado por mi recibo separado, y bajo las condiciones que explica esta póliza; agregando para mayor claridad, que si este buque no tuviese entrada en el puerto de su destino por razon de las disposiciones sanitarias que hubiesen dictado aquellas autoridades se entiende vencido el riesgo del presente seguro, aunque no se le permita fondear en el puerto á donde vá destinado y ninguna responsabilidad contraigo en los demás que ofrezca la nueva navegacion que haga la nave, ya por que se le destine á lazareto de cuarentena, ó bien porque tome otro rumbo y direccion. Sevilla, fecha ut retro.

Por Rs. Vn.	20.000	se compromete	con esta firma	F. de T.
Por Rs. Vn.	10.000	se suscribe	bajo esta su firma	F. de T.
Por Rs. Vn.	10.000	id.	id.	F. de T. y compañía.
Por Rs. Vn.	20.000	id.	id.	F. de T.
Por Rs. Vn.	20.000	id.	id.	F. de T.

Por Rs. Vn. 40.243 17 céntimos id. id. F. de T.
Por Rs. Vn. 120 000 id. id. F. de T.
Por Rs. Vn. 70.000 id. id. F. de T.
Por Rs. Vn. 70.000 id. á nombre y poder de D. F. de T.
F. de T.

Total 380.243..... 17 cénts. Rs. Vn. con lo que queda cerrada esta póliza.

Las pólizas sebre seguros terrestres, de vidas ó incendios son documentos de esta misma naturaleza, aunque varien de objetos.

En las plazas donde hay establecidas compañias de aseguradores, con la firma de la compañia es concluido el seguro.

Plantillas de pólizas para compra á plazos de fondos publicos.

1.° A tanta fecha.—Rs. de vn. tantos—en tantos documentos—á tal cambio—importa tantos rs. efectivos en plata ú oro—cumple tal dia—en firme ó con voluntad.

Colegio de corredores de lonja de....

He comprado en este dia con autorizacion de D. F. de T., doscientos cuarenta y dos mil cuatrocientos setenta y cinco rs. en veinte y dos inscripciones de deuda sin interés al cambio de 14 por 100 de pago entregables y pagaderas á los 50 dias fecha por la cantidad en dinero metálico de Rs. Vn. treinta y tres mil nuevecientas cuarenta y seis y medio en oro ó plata. En..... á 4 de Febrero de 1874.

Firma de uno de los interesados, para Firma del corredor, el comprador la del vendedor, y para este, la del comprador.

2.° D. F. de T., y los Sres. D. F. de T. y compañía de este comercio decimos: que por la presente contrata nos obligamos, yo D. F. de T. á entregar de la fecha en 35 dias, los veinte últimos á voluntad del comprador á los Sres. D. F. de T. y Compañía cien mil rs. en certificaciones de la deuda sin interés al cambio de diez y seis por ciento, y su importe de diez y seis mil rs. de vn. nos obligamos á entregar en moneda corriente de plata ú oro D. F. de T. y compañía, al citado señor

D. F. de T. el dia que recibamos dichas certificaciones; y para su cumplimiento firmamos dos de un tenor á un solo efecto en..... á tantos de tal.—F. de T.

Testigos,

F. y T.

3.ª Rs. de Vn. tantos..... ó sean 10.000 ps., en vales reales no consolidados, al cambio de 25 por 100 importan Rs. de Vn. y tantos céntimos en plata ú oro—á tal fecha—á voluntad—ó sea para el dia.....

Colegio de corredores de Lonja de.....

He comprado en este dia con autorizacion de los Sres. D F. de T. y Compañía, á los Sres. D. F. de T. diez mil pesos en vales no consolidados admirables y corrientes al cambio de veinticinco por ciento de valor y pago entregables y pagaderos á los sesenta dias fecha ó voluntad, por la cantidad en metálico de Rs. Vn. treinta y siete mil setecientos cuarenta y siete y dos maravedís en plata ú oro.

En..... á tantos de T..... de.....

Firma de uno de los interesados.

El corredor F. de T.

4.ª Tantos Rs. de Vn. deuda sin interés.=á 45 dias fecha, ó sea el dia tantos de T.—y voluntad con prima de 1 por 100—á tal cambio.

D. F. de T. y D. F. de T. vecinos y del comercio de esta ciudad, decimos que por el tenor de la presente contrata me obligo yo D. F. de T. á entregar á D. F. de T. quinientos mil Rs. de Vn. en inscripciones de la deuda sin interés, admisibles y corrientes, á los cuarenta y cinco dias de esta fecha ó antes á su voluntad, al cambio de 15 por 100 de valor efectivo ó prima de uno por ciento: y yo D. F. de T. me obligo á satisfacer el importe de dichas láminas al mencionado cambio de 15 por 100 en moneda de plata ú oro al tiempo de recibirlas, lo que he de verificar dentro del término de esta contrata, y si al cumplimiento de ella no me conviniere recibir el papel, abonaré al dicho D F. de T, uno por ciento de prima quedando por este hecho libre de toda responsabilidad: y al cumplimiento de nuestras respectivas obligaciones, firmamos dos de un tenor con el corredor intermediario.

En..... á..... de.... de.....

F. de T. F. de T. Con mi intervencion F. de T.

5.ª A 60 dias fecha ó voluntad con condicion, ó sea para el dia T. Rs. Vn. 100.000 en títulos al portador del cuatro por ciento anual la

cambio de cincuenta por ciento importan Rs. Vn. cincuenta mil efectivos ó prima de uno por ciento Rs. Vn. 1000 efectivos.

Colegio de corredores de Lonja de T.

He comprado en este dia con autorizacion de los Sres. D. F. de T. y compañía, á D. F. de T. cien mil rs. en títulos al portador del 4 por 100 con el cupon correspondiente al 1.° de Octubre de este año, al cambio de 50 por 100, con 1 por 100 de prima entregables y pagaderos á los sesenta dias fecha ó voluntades segun nota, por la cantidad en metálico de Rs. Vn. cincuenta mil en plata ú oro, y de no acomodarle á recoger dicho papel, entregarán mil Rs. Vn. por importe de la prima á 1 por 100.

Nota. Se entiende la voluntad despues de ocho dias del aviso.

En.... á..... de..... de

Firma de uno de los interesades. Firma del corredor.

6.° A 4 1|2 meses fecha, ó sea para el dia T. Rs. Vn. quinientos mil. En láminas de la deuda sin interés posteriores al 29 de Febrero de 1836 al cambio de 4 1|2 por 100 importan 22.500 Rs. Vn. á prima abandonada de medio por ciento Rs. Vn. 2.500.

Colegio de corredores de Lonja de T.

He comprado en este dia con autorizacion de D. F. de T. á D. F. de T. del comercio de Cádiz, quinientos mil Rs. Vn. en láminas de la deuda sin interés posteriores al 29 de Febrero de 1836. al cambio del cuatro y medio por ciento de valor á prima abandonada de medio por ciento entregables y pagaderos á cuatro y medio meses fecha ó voluntad, con ocho dias anticipado aviso. por la cantidad en metálico de reales vellon 22.500 á prima abandonada de medio por ciento sobre el valor nominal. ó sean dos mil y quinientos Rs. de Vn. entregados al vencedor en el acto de firmar esta contrata.

En..... á..... de.,.... de.. ..

Firma de uno de los interesados, F. de T. El corredor F. de T.

Provincias marítimas de España segun la division establecida por Real órden fecha 30 de Julio de 1845.

Algeciras, Alicante, Almería, Barcelona, Bilbao, Cádiz, Cartagena, Coruña, Ferrol, Gijon, Huelva, Málaga, Mallorca, Mataró, Menorca, Mótril, Palamós, San Lúcar, San Se-

bastian, Santander, Sevilla, Tarragona, Tortosa, Valencia, Vigo, Villagarcia, Vivero, Ibiza, Islas Canarias, de Cuba, Puerto-Rico y Filipinas.

Banderas mercantes de las provincias de España.

Para conocimiento del comercio maritimo, insertamos la siguiente disposicion de la Direccion general de la armada.

Contraseñas que segun lo prevenido en disposiciones vigentes deben largar en el tope mayor los buques mercantes de las diferentes provincias maritimas españolas, al mismo tiempo que arbolen en el pico el pabellon nacional, para distinguirse unos de otros en el mar y á la vista de los puertos.

Provincia de Algeciras: bandera amarilla y azul por mitad orizontal, lo amarillo superior.

Provincia de Alicante: bandera blanca y azul por mitad vertical, lo blanco junto á la vaina.

Provincia de Almeria: bandera blanca con cruz roja, el ancho de la cruz será la quinta parte del de la bandera.

Provincia de Barcelona: cuatro colores á cuadros, el azul superior junto á la vaina, el amarillo debajo de él, el blanco superior y al lado del azul, y el rojo inferior al blanco.

Provincia de Bilbao: bandera blanca con dado rojo superior junto á la vaina, este dado ha de ser cuadrado y su lado de la mitad de la vaina.

Provincia de Cádiz: bandera roja.

Provincia de Canarias: bandera azul con aspas blancas, las aspas tendrán de ancho la quinta parte del de la bandera.

Provincia de Cartagena: bandera roja con cruz blanca, el ancho de la cruz será la quinta parte de la bandera.

Provincia de la Coruña: bandera blanca con aspas azules, las aspas tendrán de ancho la quinta parte del de la bandera.

Provincia del Ferrol: bandera agedrezada blanca y azul, para este agedrezado se considerará la bandera dividida en cuatro fajas orizontales, se hará que resulten veinte cuadriculas y se pondrá el primer cuadro azul superior junto á la vaina.

Provincia de Gijon: bandera blanca con ribete rojo, el ribete tendrá de ancho la quinta parte del de la bandera.

Provincia de Huelva: bandera blanca con dado azul en el centro, el dado será del tamaño del de la de Bilbao.

Provincia de Málaga: bandera blanca con ribete azul, el ribete tendrá de ancho la quinta parte del de la bandera.

Provincia de Mallorca: bandera azul con dado amarillo superior junto á la vaina, el dado será del tamaño de la de Bilbao.

Provincia de Mataró: bandera azul con cruz roja, el ancho de la cruz será la quinta parte del de la bandera.

Provincia de Menorca: bandera amarilla con dado azul inferior junto á la vaina, el dado será del tamaño del de la de Bilbao.

Provincia de Motril: bandera amarilla con dado rojo inferior junto á la vaina, el dado del tamaño del de la anterior.

Provincia de Palamós: bandera azul con ribete amarillo, el ribete tendrá de ancho la quinta parte del de la bandera.

Provincia de San Lúcar: bandera azul.

Provincia de San Sebastian: bandera blanca con dado azul superior junto á la vaina, el dado será del tamaño del de la de Bilbao.

Provincia de Santander: bandera blanca y roja por mitad orizontal, lo blanco superior.

Provincia de Sevilla: bandera roja con ribete amarillo, el

ribete tendrá de ancho la quinta parte del de la bandera.

Provincia de Tarragona: bandera roja con cruz azul, el ancho de la cruz será la quinta parte del de la bandera.

Provincia de Tortosa: bandera blanca y roja por mitad vertical, lo blanco junto á la vaina.

Provincia de Valencia: bandera blanca con cruz azul, el ancho de la cruz será la quinta parte del de la bandera.

Provincia de Vigo: bandera ampolleta, blanca y roja,unos triángulos blancos junto á la vaina.

Provincia de Villagarcia: bandera cuarteada, blanca y roja, el primer cuadro hlanco superior junto á la vaina.

Provincia de Vivero: bandera azul y blanca á listas orizontales, las listas han de ser seis y la superior azul.

Provincia de Ibiza: bandera azul con dado amarillo en el centro, el dado será del tamaño del de la de Bilbao.

Provincia de la Habana: corneta azul con puntas blancas.

Provincia de Puerto Rico: corneta roja y blanca por mitad orizontal, lo rojo superior.

Provincia de S. Juan de los Remedios: corneta roja con puntas amarillas.

Provincia de Santiago de Cuba: corneta amarilla con puntas rojas.

Provincia de Trinidad de Cuba: corneta blanca con puntas azules.

Provincia de las Islas Filipinas: corneta blanca y roja por mitad horizontal, lo blanco superior.

NOTAS.

1.ª Las banderas y cornetas de los buques de travesia tendrán cinco paños de ancho y cuatro varas de largo total y las de los buque de cabotage cuatro paños de ancho y tres

varas siete pulgadas de largo suponiendo que el ancho de la lanilla sea de veinte pulgadas. Las puntas de las cornetas tendrán de largo la mitad del de estas.

2.ª Las aspas y cruces de que se hace mencion en estas banderas llegarán hasta los ángulos ú orillas de estas, y su ancho visible será la quinta parte del de las mismas banderas.

3.ª Los colores de las banderas serán bien perceptibles: los capitanes de puerto celarán que su estado de vida así como el de la nacional sea bueno, y que las fajas y colores de esta última sean como determina el artículo 5.°, tratado 4.°, título 1.° de las ordenanzas generales de la armada.

4.ª Ningun buque de travesia ó costero podrá salir á la mar sin que su capitan ó patron presente en las oficinas de la capitanía del puerto cuando vaya á ser despachado, la bandera de contraseña que corresponda á la provincia en que esté matriculado su buque, y un ejemplar impreso de esta relacion de contraseñas.

5.ª Este ejemplar se dará gratis por los capitanes de puerto á todos los capitanes y patrones de los buques nacionales comprendidos en la primera segunda y quinta lista de las que trata el artículo 1.° del título 9.° de la ordenanza de matrículas, que se hallaren en sus fondeaderos al recibirse la correspondiente órden para el efecto, y á los que fueren llegando á ellos procedentes de puntos donde no hayan podido recibirlo anteriormente, quedando unos y otros en obligacion de conservarla en buen estado hasta que por esclusion del buque la entreguen á aquellos Jefes.

6.ª Los comandantes generales de los departamentos y apostaderos proveerán igualmente de un ejemplar á los comandantes de cada uno de los buques de la armada y del resguardo marítimo.

Distancia en millas marítimas que hay entre los puertos españoles que á continuacion se expresan.

Del puerto de Ibiza á la bahia de Palma, millas. . .	74
De la bahia de Palma al puerto de Mahon.	135
De Barcelona á la bahia de Palma.	147
Idem al puerto de Mahon.	158
Idem al puerto de Ibiza.	163
Del puerto de Málaga á la bahia de Palma	418
Idem al puerto de Mahon.	523
Idem al puerto de Ibiza.	358
Desde la bahia de Cádiz á la de Palma.	501
Idem al puerto de Mahon.	581
Idem al puerto de Ibiza. . . . . , ...	457
De Barcelona á Ceuta.	520
De Málaga á Ceuta.	69
De Cádiz á Ceuta.	88
De Barcelona á la Gomera.	490
De Málaga á la Gomera.	90
De Cádiz á la Gomera. . . . . , ...	155
De Barcelona á Melilla.	446
De Málaga á Melilla.	115
De Cádiz á Melilla.	217
De Bacelona á Santa Cruz de Tenerife.	1.275
De Málaga á Santa Cruz de Tenerife.	805
De Cádiz á la Isla de Hierro.	804
De la Isla de Hierro á Puerto-Rico.	2.715
De Cádiz á Canton de China.	14 200
De Cádiz á Santa Cruz de Tenerife, leguas.	310
De Cádiz á la Habana y Puerto-Rico.	1.700
De Cádiz á Manila, Marianas y Carolinas.	5 000

De Cádiz á Fernando Póo y Annobon. 1.399
De Málaga á las Islas Chafarinas. 17

Lista de los 263 puertos marítimos de España é Islas adyacentes con la clase de habilitacion que disfrutan y provincia á que pertenecen.

La inicial a servirá para indicar que el puerto disfrutaba la habilitacion para el Comercio de América. La e para la importacion y esportacion al extranjero: la l para la estraccion de lanas. la c para hacer el tráfico de cabotage: la t para la esportacion de frutos al reino de Portugal: la p para la estraccion de plomos: la q para la importacion de cueros al pelo, la s para la estraccion de la sal de sus salinas respectivas ó inmediatas: y las iniciales px juntas servirán para indicar que el puerto está situado en alguna de las provincias vascongadas, y que por consiguiente no goza de ninguna habilitacion. Las que no tegan ninguna señal se considerarán como que no disfrutan de ningun derecho.

Puertos marítimos.	Provincias en que están situados.	Clases de habilitacion.
Abanqueiro.	Galicia.	
Adra	Granada.	p. c.
Aguilas	Murcia.	e. c.
Alcalá de Gisb.	Valencia.	e. c.
Alcanar.	Cataluña.	
Alcudia.	Mallorca	e. c.
Alfaques.	Cataluña.	s.
Algeciras.	Cádiz.	q. c.
Algorta.	Vizcaya.	px.
Alicante.	Valencia.	a. c. l.c
Almería.	Granada.	e. c. .
Almuñecar.	Idem.	c.
Altafulla.	Cataluña.	
Altea.	Valencia	e. c.
Alzaraque.	Sevilla.	

Ampurias.	Cataluña.	
Andrache.	Mallorca.	
Areyns de mar.	Cataluña.	e. c.
Ares.	Galicia.	
Avilés.	Asturias.	e. c.
Ayamonte.	Sevilla.	e. c.
Badalona.	Cataluña.	
Barcelona.	Idem.	a. c. l. c.
Bares.	Galicia.	
Barquero.	Idem.	
Bayona.	Idem.	c.
Benicarló.	Valencia.	
Benidorm.	Idem.	
Bermeo	Vizcaya	px.
Betanzos.	Galicia.	
Bejer de la Frontera. . .	Cádiz	c.
Bilbao.	Vizcaya.	px.
Blanes.	Cataluña.	e. c.
Bouzas.	Galicia.	
Burela.	Idem.	
Burriana.	Valencia.	
Cadaqués.	Cataluña.	e. c.
Cádiz.	Cádiz.	a. e. c.
Caladeffell.	Cataluña.	
Caldetas.	Idem.	
Calella.	Idem, ...	
Calpe.	Valencia.	
Camariñas.	Galicia.	c.
Cambados.	Idem.	c.
Cambrils.	Cataluña.	e. c.
Candás.	Asturias.	
Canet.	Cataluña.	
Cangas.	Galicia.	c.
Caramiñal.	Idem.	
Cariño.	Idem.	
Cartagena.	Murcia.	a. e. c.
Cartaya.	Sevilla.	e. c.
Carraca.	Cádiz.	
Carreira.	Galicia.	
Carril.	Idem.	e. c.
Castelldefel.	Cataluña.	
Castellon de la Plana. . .	Valencia.	e. c.
Castro-Urdiales.	Santander.	c.
Cayon.	Galicia.	
Cadeyra.	Idem.	
Ceuta.	Cádiz.	c.

Chiclana.	Cádiz.	
Chipiona.	Idem.	
Ciudadela.	Menorca.	e. c.
Col de Cerv..	Cataluña.	
Comillas.	Santander.	c.
Conil.	Cádiz.	c.
Corcubion.	Galicia.	c.
Corme.	Idem.	
Coruña.	Idem.	a. e. c.
Corrubedo.	Galicia.	
Cuatro Concejos.	Vizcaya.	px.
Cudillero.	Asturias.	
Cullera.	Valencia.	e. c.
Deba.	Guipuzcoa.	px.
Denia.	Valencia.	e. c.
Escala (la).	Cataluña.	e. c.
Espasante.	Galicia.	
Estepona.	Granada.	c.
Fazoaro.	Galicia.	
Felanich.	Mallorca.	
Ferrol.	Galicia.	a. e. c.
Fifiñanes.	Idem.	
Figueras.	Asturias.	
Fornells.	Mallorca.	
Foz.	Galicia.	
Freijo.	Idem.	
Fuengirola.	Granada.	
Fuenterrabia.	Guipuzcoa.	px.
Gandia.	Valencia.	e. c.
Gibraleon.	Sevilla	e. c.
Gijon.	Asturias.	a. c, c.
Guardamar.	Valencia.	
Guardavieja.	Granada.	
Guardia (la).	Galicia	c.
Guetaria.	Guipuzcoa	px.
Graña.	Galicia	
Grove (San Martin de). .	Idem.	
Heas.	Vizcaya.	px.
Hopitalet (el).	Cataluña.	
Huelva.	Sevilla	e. c.
Isla de Aroza.	Galicia	
Ibiza.	Ibiza.	e. c.
Jaraco.	Valencia.	
Jerez de la Frontera . .	Cádiz.	
Jereza.	Valencia.	
La Higuerita.	Sevilla	

La Mata.	Valencia.	s. e.
Lanchove.	Vizcaya	px.
La Paz.	Idem.	px.
Laredo. :	Santander	c.
Lastres	Asturias.	
Laxe.	Galicia.	
Lepe.	Sevilla.	e. c.
Lequeitio.	Vizcaya.	px.
Lezo.	Guipuzcoa	px.
Luanco.	Asturias.	
Luarca.	Idem. , ...	e. c.
Llanes.	Idem.	e. c.
Llanzá.	Cataluña.	
Llevaneras. . . . . ,	Idem.	
Lloret.	Idem.	
Mahon.	Menorca.	e. c.
Málaga.	Granada.	a. e. c.
Malgrat	Cataluña.	
Malpica.	Galicia. . . . . , .	
Marvella.	Granada.	c.
Marin.	Galicia.	c.
Mas-nou.	Cataluña	
Mataró.	Cataluña.	e. c.
Mazarron.	Murcia.	
Miño ú puente de Porco. .	Galicia.	
Moguer . . . . . ,	Sevilla.	e. c.
Motrico , ...	Guipuzcoa.	px.
Motril.	Granada.	c.
Mugardos.	Galicia.	
Mundaca.	Vizcaya.	px.
Muros.	Galicia.	c.
Murviedro.	Valencia.	e. c.
Mújica.	Galicia	
Navia.	Asturias.	
Neda.	Galicia.	
Nerja.	Granada.	
Nochitua.	Vizcaya.	px.
Noya.	Galicia.	
Ondarroa . , ...	Vizcaya.	px.
Oropesa.	Valencia	
Ortiguera.	Asturias.	
Orrio.	Guipuzcoa	px.
Padron.	Galicia.	
Palafurgell	Cataluña.	
Palamós	Idem.	
Palm . . . . . , . .	Mallorca. . . . . ,	a. e. c.

Palmeira.	Galicia.	
Palos.	Sevilla.	
Pals	Cataluña	
Pasajes de la Frontera .	Guipúzcoa	px
Pasajes de San Sebastian.	Idem	px.
Peñiscola.	Valencia	
Pineda	Cataluña.	
Plencia..	Vizcaya	px.
Pollensa	Mallorca.	
Pontevedra.	Galicia.	e. e.
Portocelo.	Idem.	
Portugalete.	Vizcaya..	px.
Porriño.	Galicia.	
Premiá	Cataluña.	
Puebla del Dean . . .	Galicia.	
Puente de Ares.	Idem	
Puente de Eume. . . .	Idem.	
Puerto Real.	Cádiz.	c.
Idem de Santa María. . .	Idem.	e. c.
Puerto del Sol.	Galicia.	
Rabita.	Granada.	
Redes	Galicia.	
Redondela	Idem	
Rentería	Guipúzcoa	px.
Rianjo.	Galicia	
Riulo	Idem	
Rivadeo	Idem	e. c.
Rivadesella	Astúrias	e. c.
Roquetas.	Granada	
Rosas , ...	Cataluña	e. c.
Rota	Cádiz	c.
Sada	Galicia	
Salobreña	Granada	
Salon.	Cataluña	e. c.
San Antonio.	Ibiza	
San Cárlos de la Rápita.	Catauña	e. c.
San Ciprian.	Galicia , ...	
San Esteban de Pravia. .	Asturias	
San Feliu de Guijols. . .	Cataluña	e. c.
San Fernando.	Cádiz.	s e.
San Genjo	Galicia.	
San Juan del Puerto, . .	Sevilla.	e. c.
San Julian	Galicia.	
Sanlucar de Barrameda. .	Cádiz.	a e. c.
Sanlucar de Guadaira. .	Sevilla.	e. c.
San Pedro	Granada	

San Pedro Pescador, .	Cataluña.	
San Pol.	Idem	
San Sebastian.	Guipúzcoa	px.
San Vicente de la Barquera	Santander.	c.
Santa Eugenia.	Galicia.	
Santa Marta.	Idem	
Santa Pola	Valencia	
Santander.	Santander.	a. c.
Santoña	Santander.	c.
Santo Tomé de mar . . .	Galicia.	
Selva de mar.	Cataluña.	e. c.
Seyjo	Galicia.	
Sevilla.	Sevilla.	a. e. l. c.
Sitjes	Cataluña	e. c.
Soller	Mallorca.	e. c.
Son.	Galicia.	
Suances	Santander	c
Tabernes	Valencia.	
Tapia	Asturias.	
Tarifa . . . . , ...	Cádiz.	c.
Tarragona.	Cataluña.	a. e. l. c.
Tayá.	Idem	
Tazonas.	Astúrias.	
Tiana.	Cataluña.	
Tortosa.	Idem.	e. c.
Torreblanca	Valencia.	
Torredembarra	Cataluña.	e. c.
Torre-vieja.	Valencia.	s. c.
Torrox.	Granada.	
Torruella de mongri.. . .	Cataluña.	
Tosa.	Idem	
Tres Concejos.	Vizcaya	px.
Tuta.	Sevilla.	
Valencia	Valencia.	a.e.a.l. c
Vega de Navia	Asturias.	e c.
Vega de Rivadeo.	Asturias.	
Velez-Málaga.	Granada.	a. e. c.
Vendrell.	Cataluña.	e. c.
Vera.	Granada.	c.
Via-Velez.	Asturias.	
Vicedo.	Galicia.	
Vigo	Idem.	a. c. e.
Villa-Cárlos	Menorca.	
Villagarcía.	Galicia	c.
Villajonosa.	Valencia.	e. c.
Villajuan.	Galicia.	

Villamayor.	Galicia	
Villanueva.	Cataluña.	e. c.
Villanueva de Arosa . . .	Galicia	
Villasar.	Cataluña. . , ...	
Villaseca	Idem	
Villaviciosa	Astúrias.	e. c.
Vinaroz.	Valencia.	e. c.
Vivero.	Galicia	e. c.
Xavea.	Valencia.	e. c.
Zaraux.	Guipúzcoa	px.
Zamaya.	Idem.	px.
Islas Canarias,	Santa Cruz de Tenerife. .	a, e. c.
	Orotava.	a. e.
	Ciudad Real de las Palmas	o. e.
	Santa Cruz de la Palma. .	a. e.
	Arrecife.	a.
	Oliva.	a.
	San Sebastian.	a.

Resúmen de puertos segun las antiguas provincias.

Astúrias.	19	Islas Baleares.	Ibiza. , . . 2	12
Cádiz.	15		Mallorca . 6	
Canarias.	7		Menorca . 4	
Cataluña.	46	Murcia. . . . . ,		5
Galicia	70	Santander. . , ...		7
Granada. . . . . ,	17	Sevilla.		13
Guipuzcoa	12	Valencia.		26
		Vizcaya		14
		Total. . . .		263

En los puertos en que no se disfruta de ninguna clase de habilitacion, pueden los barcos españoles recibir carga teniendo conocimiento de ello la administracion del puerto habilitado que esté mas inmediato, formando y recogiendo en ella el registro de su cargamento y los demás documentos necesarios para la navegacion.

La esportacion de lanas del reino por mar, solo se puede

efectuar por los puertos de Alicante, Barcelona, Santander, Sevilla, Tarragona y Valencia.

En varios pueblos que, segun se espresa, están situados á á alguna distancia del mar, debe entenderse aquella por la que media desde los mismos hasta el sitio donde dan fondo los barcos.

Los puertos que se dice están habilitados para la esportacion al extranjero, debe entenderse esta para solo géneros y frutos del reino, á no ser que otra cosa se prevenga en los mismos. Por los de Alicante, Barcelona, Cádiz, Cartagena, Coruña, Ferrol, Gijon, Málaga, Palma de Mallorca, Sanlúcar de Barrameda, Santander, Sevilla, Tarragona, Tenerife, Valencia y Vigo puede esportarse todo efecto comerciable con el extranjero. En punto á las lanas ya queda indicado por donde se han de estraer.

Gozan además del beneficio de ser puertos de depósito los de Alicante, Barcelona, Cádiz, Coruña y Santander, en los cuales pueden estar un año las mercaderías permitidas á comercio, sin otro gravámen que medio por ciento, que se paga cuando entran en el depósito, y otra igual cantidad á la salida.

Mahon se halla habilitado para despachar los frutos de América que sean necesarios para satisfacer los gastos que ocasionan las embarcaciones que fondean para hacer la cuarentena en el Lazareto.

DISTANCIAS RESPECTIVAS DE LAS PRINCIPALES CAPITALES DE EUROPA.

La distancia entre dos capitales; se halla en la casilla en que coinciden ó concurren las líneas respectivas; por ejemplo de Londres á Roma 339 leguas españolas de 20 al grado.

Amsterdam.												Lóndres.
—	Berlin.											—
—	396	Constantinopla.										
140	84	328	Copenhague.									
433	528	581	595	Lisboa.								
66	168	590	176	360	Lóndres.							—
334	430	496	497	102	329	Madrid.						339
346	322	320	408	426	384	346	Nápoles.					
85	180	450	248	350	80	250	307	Paris.				
—	240	500	264	787	360	687	588	437	Petersb.			
300	276	314	362	380	339	300	46	262	542	Roma.		
232	150	360	92	686	280	586	514	336	144	468	Stockolmo.	
180	96	320	199	421	240	490	226	245	360	180	224	Viena

Roma.

Tabla de las distancias mas cortas que hay de Paris á algunas de las principales ciudades del mundo, reducidas de miliámetros á leguas de 25 al grado.

Ciudades y paises donde están situadas.	Leguas.
Alejandria. En Egipto desde Paris	851
Alepo.—Turquia asiática.	884

Argel.—Africa.	376
Atenas.—Grecia.	590
Bagdad.—Asia.	1.085
Batavia.—Isla de Java.	3.057
Bombay.—Indias orientales.	1.968
Boston.—América septentrional..	1.553
Buenos-Aires.—América meridional.	3.106
Cabo de Buena Esperanza —Africa.	2 624
Cabo de Hornos.—América meridional. . . .	3.741
Calcuta —Indias orientales.	2.210
Canton.—China.	2.665
Filadelfia.—América septentrional.	1.903
Goa.—Indias orientales.	2.068
Habana.—Isla de Cuba.	2.168
Ispahan.—Persia.	1.254
Jakson. (Puerto).—Nueva Holanda.	4.767
Jerusalen.—Asia. . . . , ...	938
Lima.—América del Sur	2.882
Macao.=China.	2.698
Madrás.—Indias orientales.	2 263
Manila.—Filipinas.	3.017
Meka (la).—Arabia.	1.269
Méjico.—América septentrional.	2 583
Montevideo.—América meridional.	3.081
Nangasaki.—Japon.	2.687
Nanquin.—China.	2.540
Nueva Orleans.—América septentrional. . . .	2.166
Pekin.—China.	2.810
Pondichery.—Indias orientales.	2.276
Puerto-Rico —Antillas.	1.942
Quebec.—Canadá.	1.481
Quito.—Perú.	2.634

Rio-Janeiro.—Brasil.	2.577
Siam.—Indias orientales.	2.648
Trebisonda.—Turquia asiática.	848
Tunez.—Africa.	416
Washington.—América septentrional.	1.725

DISTANCIA RESPECTIVA DE LAS PRINCIPALES CAPITALES DE PROVINCIAS DE ESPAÑA.

Palma, capital de las Islas Baleares, dista 97 leguas de Madrid, 34 de Valencia y 48 de Barcelona.
Santa Cruz, capital de las Islas Canarias, dista 338 leguas de Madrid.

Badajoz.																								
168	Barcelona.																							
134	105	Bilbao.																						
91	99	28	Búrgos.																					
59	182	176	150	Cádiz.																				
119	97	148	107	108	Cartagena.																			
41	139	135	107	38	78	Córdoba.																		
125	188	107	89	210	167	167	Coruña																	
68	134	141	113	48	58	20	173	Granada.																
61	124	122	94	53	46	16	154	15	Jaen.															
64	104	70	42	108	65	65	102	74	52	Madrid.														
71	151	163	135	33	75	31	195	17	41	93	Málaga.													
85	91	127	99	98	8	44	159	51	38	57	60	Múrcia.												
105	145	50	46	184	141	141	40	147	128	76	169	133	Oviedo.											
124	69	20	34	168	125	125	117	131	112	60	153	117	86	Pamplona.										
51	119	68	40	139	96	96	74	102	83	31	124	88	54	74	Salamanca.									
115	113	19	33	173	130	130	87	136	117	65	158	122	31	41	53	Santander.								
113	208	126	98	172	169	169	13	175	156	104	197	161	56	123	62	131	Santiago.							
60	107	54	31	124	81	81	89	87	68	16	109	73	62	48	16	50	68	Segovia.						
36	169	158	130	20	92	28	190	34	29	88	39	71	164	148	119	153	156	104	Sevilla.					
56	114	82	54	99	62	56	114	62	43	12	84	51	88	72	43	77	119	34	79	Toledo.				
92	60	99	106	138	37	79	166	74	64	63	91	31	140	78	95	129	131	82	107	56	Valencia.			
71	108	48	20	140	97	97	74	103	84	32	125	89	44	54	20	33	61	18	120	44	96	Valladolid.		
126	90	12	20	170	129	127	99	133	114	62	155	119	58	14	60	27	118	51	150	74	89	40	Vitoria.	
61	122	62	34	147	104	104	65	110	91	39	133	96	40	68	10	47	52	24	127	51	103	31	54	Zamora.
108	50	55	49	148	86	97	138	104	93	54	129	80	95	89	69	70	125	57	122	64	49	130	43	72 Zgza.

Cádiz.								
257	Gran Canaria.							
250	10	Tenerife.						
195	34	46	Lanzarote.					
210	15	50	5	Fuerteventura.				
259	40	15	79	72	Palma.			
250	28	7	79	60	9	Gomera.		
263	56	17	80	66	12	6	Hierro.	

Division del tiempo

Era, siglo, año, mes, semana, dia, hora, minuto, segundo.

La ley que se sigue en la division del tiempo es la siguiente:

Era, es la época ó punto fijo desde donde se empieza á contar los años de las naciones.—Las más célebres de la historia antigua son: la era de los Bramas calculada hasta 1844, suponen que empezó 15.125,274 años hace. La de la creacion del mundo segun la version de los setenta, 7,224 años hace. La del dilubio ó de Noe, hasta el dia 5,468. Siguense la de la fundacion del reino de Atenas. La de la toma de Troya. La del templo de Salomon. La de las Olimpiadas. La de Navonasar ó Babilónica. La de los Selencidas. La de la fundacion de Roma. La vulgar ó cristiana que es la que actualmente rige en toda la Europa y América. Los sábios modernos reconocen que nuestra era vulgar esta atrasada, pues el nacimiento de J. C. fué cuatro años antes de lo que se supone y que el presente debia ser año de 1882 en lugar de 78. La Egira ó fuga de mahoma y la Hispánica que comenzó 38 años antes, del primero de Enero despues del nacimiento de J. C., y duró hasta 1383 en que se empezó á usar la era cristiana.

El siglo se compone de 100 años.=Diez siglos forman un evo.

El año comun ó civil tiene 12 meses=52 semanas=ó 365 dias.

El mes tiene 4 $^1/_3$ semanas=y la semana 7 dias.

El dia tiene 24 horas=la hora 60 minutos—y el minuto 60 segundos.

Un dia tiene 1.440 minutos y 86.400 segundos=Cada hora tiene 3.000 segundos.

El año puede considerarse de diversos modos, por lo que

se distingue con varios nombres; aqui solo se hará mencion de los siguientes.

El año solar, 365 dias, 5 horas, 49 minutos y 12 segundos, que equivale á cerca de 6 horas más que el año comun.

El año bisiesto, consta de 366 dias: estos vienen cada 4 años, es decir en los divisibles por 4. El dia que se añade á estos años, se llama intercalar, por formarse de las 6 horas de esceso que resulta en cada año solar.

El año lunar de 354 dias, 8 horas y 48 minutos, se compone de 12 meses ó periodos de 29 dias y cerca de 13 horas cada uno —Este es el año que usaron los moros en España, y es el tiempo que media de un novilunio á otro.

El año comercial se cuenta por 360 dias, compuestos de doce meses de á 30 dias cada uno.

Los dias de la semana empiezan á contarse por el domingo entre los cristianos; por el sábado los judios, y por el viernes los mahometanos.

El dia se divide en natural y artificial: el primero comprende desde las doce de una noche á otra ó sean veinte y cuatro horas, y el segundo desde que sale el sol hasta que se pone; y el dia de mar ó de los navegantes principia tambien á las doce de la noche.

El año en España tiene ochenta y nueve dias de fiesta en esta forma.

Domingos 52. Fiestas obligatorias de precepto 18. Fiestas de misa en que se puede trabajar 19. Además cada arzobispado y aun cada pueblo tiene sus fiestas, ferias, romerias, toros y patrones, en cuyos dias regularmente no se trabaja. Tantas fiestas hace siglos que producen á España daños incalculables para la moral y prosperidad del pais, pues acaso más que lo cálido del clima son la causa de tanta holgazaneria, que el gobierno deberia evitar, aminorando ó

suprimiendo al ménos 14 de las fiestas obligatorias de entre semana, transfiriendo su celebracion y verdadera observancia á los domingos más cercanos, segun lo reclama la presente época, si es que desea restablecer á la nacion de las enfermedades y atrasos de que adolece.

A la gran *Junta de Informacion* convocada por el gobierno sometimos en 30 de Mayo de 1847 nuestro humilde voto particular sobre la materia, ampliada con guarismos en la *Guia* 316.

Preciosidad y valor del tiempo.

Solamente los individuos y los pueblos aplicados, industriosos y mercantiles, se encuentran en el caso de poder apreciar la importancia y valor del tiempo: del tiempo fugaz pasado, presente y futuro que se desliza y transcurre insensible, monotona, dulce ó agitadamente durante el breve curso de la vida humana sin dejar como la naturaleza y los rios más huellas que las del bien ó el mal que constante ó periódicamente producen sus obras. Los instantes desaprovechados volaron para no reproducirse.

Nada hay más caro y escaso que el tiempo para las naciones, y los individuos que aspiran á esplotarlo, economizarlo y engrandecerse; ni nada hay más de sobra ni barato para las perezosas é indolentes que confian su suerte á los efectos del tiempo, sín poner de su parte medio alguno para conseguir, ambicionar ó disfrutar los productos de la naturaleza no concedidos por Dios sino al que trabaja ó suda para obtenerlos.

La celeridad, cuya importancia tan imperfectamente conocieron los antiguos, recibió con el descubrimiento de la fuerza del vapor, un impulso que no poco ha de

influir en las costumbres, creencias y porvenir de las naciones: hay sin embargo algunas, cuya carrera es tan lenta como lo era cuando el mensagero de los dioses, á Mercurio dios del comercio, le simbolizaban los antiguos con alas en su caduceo, cabeza y pies para denotar que sin libertad ni actividad no hay comercio posible.

Las prohibiciones ó altos derechos son los grillos y esposas que harán nulo al comercio español.

El tiempo, y la libertad de usarlo, son sin duda las cosas más preciosas para el comercio á quien toda tardanza le perjudica, toda falta de oportunidad le causa trastornos pues la oportunidad es el alma de la circulacion; la circulacion atrae las utilidades; y las utilidades promueven la industria: cualquiera traba, cualquiera estorbo que inútilmente entorpezca la actividad, la velocidad, para aprovechar el tiempo ó el viento bueno ó malo que exigen las operaciones del negociante, produce perjuicios de una trascendencia incomprensible para muchos empleados holgazanes y parásitos.

En Inglaterra el tiempo es una renta, es un tesoro, una mercancia de gran valor.

El inglés no codicia el dinero, pero codicia extremadamente el tiempo.

Es maravillosa la exactitud de los ingleses en acudir á sus citas. Sacan sus relojes, los arreglan el uno por el del otro amigo, y se hallan puntuales en el sitio y á la hora.

Hasta la pronunciacion inglesa parece inventada para ganar tiempo: se comen los ingleses las letras, y silvan las palabras. Así Voltaire tuvo razon para decir «Los ingleses ganan dos horas al dia más que nosotros comiéndose las silabas.»

Los ingleses gastan pocos cumplimientos, les falta tiem-

po para hacerlos; saludan con un movimiento de cabeza, y á lo sumo, medio comiéndose los cuatro monosilabos «How d' yon.» (como vas.)

Los finales de sus letras presentan mas simplicidad que ceremonia.

No tienen el honor de repetir las protestas de su distinguido respeto y profunda consideracion á su muy ilustre señoria, de quien tiene el alto honor de ser, sus muy humildes; sus muy afectos. sus muy obsequiosos atentos y seguros servidores,» Q. B. S. M.

Hasta su idioma parece estar de prisa, en razon de que por la mayor parte se compone de monosilabos, embebidos dos de ellos muchas veces en uno solo.

La gran cantidad de monosilabos forma un modo abreviado de escribir, una especie de taquigrafía.

Los ingleses por oconomizar tiempo, hablan muy poco, siendo por esta razon muy natural que en una nacion en que tan alta valia se pone al tiempo, se fabriquen los mejores cronómetros, y que todos hasta los más pobres usen de reloj.

Los conductores de los malos correos, diligencias etc., llevan sus cronómetros de ochenta libras esterlinas de coste, porque deben cuidar de no llegar á sus destinos cinco minutos despues del tiempo señalado.

A su llegada, parientes, amigos, criados, curiosos están en confuso y variado grupo, esperando á los viajeros, encargados, equipaje, etc etc.

Por esto cuando una máqnina está de tal modo complicada como lo está la Inglaterra, es de mucha entidad que todo se haga con la mas escrupulosa exactitud, ó de nó, la confusion y aun la ruina ocuparian el lugar que ocupan el órden y un sistema.

Estas reflexiones nos recuerdan cuanto digimos en las

Guias números 17 y 59, sobre los graves perjuicios y pérdida del más precioso tiempo que se le ocasionan al comercio en los contratos y regateos de las tiendas, de los almacenes, de las aduanas y otras oficinas tales como hoy se encuentran montadas donde se concreta á diez y ocho horas el trabajo efectivo por semana de los empleados en su oficina: porque aunque sean treinta las horas que en la semana se hallen abiertas, suponiendo sean desde las nueve hasta las dos de la tarde no hay que contar con todos los empleados en sus respectivos puestos sino de diez y media á una y media por lo regular; que es igual á estar cerradas estas dos horas para el que de alguno de ellos necesitare.

Teniendo el comerciante por lo general, un capital cuantioso invertido para ganar con el tráfico su subsistencia y espuesto siempre á arruinarse si sus cálculos ú oportunidad en las empresas le fallan, trabaja ó está en perenne espectacion de ello el que menos, sesenta horas por semana.

Esta desproporcion de trabajos entre el empleado y el comerciante á quien sirven, debieran de nivelarse para dar mas impulso al comercio, que es de donde ha de salir la renta.

Las consideraciones y comodidades de los empleados, parece haber sido hasta aqui la idea dominante en la formacion de las instrucciones y reglamentos: pero aun concediendo cierto valor á la hipótesi de que el empleado tenga en dichas horas que abandonar su casa para asistir á las oficinas, cosa que al comerciante le es voluntaria, no por eso se compensa la falta de capital y seguro sueldo, exento de contribucion, con la incertidumbre exaciones y molestias que hace sufrir al último, como vamos á patentizar.

El año, para la mayoria de los empleados á que nos referimos, no tiene en España mas que treinta y cuatro dias y

medio de trabajo continuo, ó sean ochocientas veintiocho horas laborioras en esta forma.

El año civil es para todos de 365 dias: en ellos no trabajan los cristianos en 52 domingos, por lo que nos quedan 313 dias; en estos, tampoco trabajan los españoles en 18 fiestas que llamamos de precepto, y se quedan en 295 dias: de estos se rebajan para los empleados españoles lo menos 19 por media fiesta sin mencionar los cumple años, besa manos, formaciones, toros, carnaval semana santa, ferias, romerias y demás diversiones populares, religiosas y militares y quedan en 276 dias, que multiplicados por 3 horas hacen las 828 horas de trabajo continuo que componen los 34 $^1/_2$ dias naturales del año de los empleados españoles; en el que aun hemos omitido los dias que faltan á su obligacion por enfermedades legitimas ó supuestas y otras causas por las cuales pueden inferirse los trascendentales perjuicios, trabas y dilaciones que sufrirán los negocios mercantiles bajo la férula de este sistema, aunque los empleados sean los más celosos y laboriosos, agregándose á esto, el que para poner corriente un despacho de géneros extrangeros desde que se solicita el alijo sobre el muelle, hasta que los llevan á su casa, tiene el comerciante ó sus dependientes que recojer sobre *sesenta rúbricas* sufriendo las detenciones, y ausencia de empleados á ellas consiguientes, ante el filo ó barandilla de una mesa, esperando, no el turno, sino la gracia del oficial, escribiente ó meritorio, acostumbrados desde la niñez á molestar al contribuyente por las cosas mas tenues y triviales, convirtiéndolo despues en lazarillo del administrador, del contador, del alcaide, del vista, del jefe del resguardo, del interventor, del marchamador, del empresario de puertas, y de tantos otros que es ya fastidioso enumerar.

Dedúzcase pues, lo agradables que serán estas vejaciones

á las tres clases productoras, industria, comercio y agricultura, únicas que las sufren, no dejando de chocar el porte de algunos empleados cuyo continente indica estar persuadidos de que las oficinas se establecieron para su comodidad y no ellos para la de las oficinas y buen servicio del pueblo.

Estas pues, son las razones que conducen á la córte para asaltar los ministerios en pretension de destinos públicos á multitud de españoles acostumbrados á trabajar poco y vivir con todo el lujo y ostentacion que tienen y van inficionando en la pereza, la flojedad, la diversion y los vicios de la holganza, la mas escogida parte de esta nacion atrasada la cual con cada dia festivo pierde cuando menos 70 millones de rs. calculando en sus dominios 14 millones de almas aptas para el trabajo á 5 rs. diarios de produccion cada una. *El gobierno, pues, que impide ó interrumpe sus trabajos al pueblo, lo que quiere ciertamente es embrutecerlo y desmoralizarlo.*

¿Pero qué importa que no haya comercio, mientras tengamos aduana, ni rentas mientras haya empleos, y empleados que juzgándose superiores á los demás ciudadanos aspiren á esclavizarlos ó á descollar entre ellos como dueños y señores?

Tan calamidad nacional es la empleomania como la aficion de los españoles á pasatiempos frecuentes y públicos trastornos; abusos que debieran llamar muy particularmente la atencion del gobierno para cortarlos por su raiz. Las fiiestas fueron siempre el principal origen de la holgazanería y de las guerras, y el resorte con que los reyes déspotas y los eclesiásticos nos viciaron y adormecieron para embrutecernos y esclavizarnos.

Como el pueblo observa que el empleado trabaja poco y disfruta mucho, como contempla el boato y rápida fortuna de algunos aunque con cortos y mal pagados sueldos, y co-

mo los destinos no devengan contribuciones, y premian con sueldo hereditario al que sobre vive ó deja de trabajar; he aqui por qué los ricos labradores, comerciantes y propietarios prefieren inclinar á sus hijos á que opten por un empleo mas que por cualquier útil carrera, como en un tiempo se hiciera para clérigos y frailes, por iguales consideraciones y beneficios.

Tales estorsiones parece que exprofeso se establecieron con preferencia sobre los traficantes útiles, activos y laboriosos.

Origen histórico de las monedas españolas.

Además de las noticias históricas que de la antigüedad de la moneda producen Dufresne, Cautos Benitez, Garcia Caballero, Marien de Arrospide, Burriel y Vazquez Queipo se estractan las siguientes.

No hay prueba más sólida, positiva y evidente que acredite el comercio antiguo de las naciones, que el uso y existencia de las monedas con que lo practicaron y simplificaron. La nacion española es la que antes que otra alguna de Europa conoció y labró monedas para verificar sus transacciones mercantiles, sistema que de ella tomaron los Romanos, y despues se ha hecho extensivo á todo el universo. Cerca de mil años antes de la venida de Jesucristo, los Fenicios introdujeron y enseñaron á los Españoles el uso de la moneda, y no obstante el transcurso de tantos siglos, aun se conservan y encuentran algunas de tan lejana fecha en nuestro pais. Los cartagineses tambien es sabido que las usaron y beneficiaron nuestras minas con dicho objeto. Las monedas acuñadas en la República de Cádiz en estas remotas épocas se distinguen por el grabado de los tres atunes, asi como las

de la República Griega de Sagunto y Denia por el busto de Diana, la nave rostrada y el caduceo de Mercurio, simbolos indudables de su importancia y libertad mercantil. La República famosa Griega de Ampurias, tambien acuñaba moneda lo mismo que la de Numancia y la de los Griegos Zazyntios de Orense y Pontevedra. Y es tan comun la vista y hallazgos de monedas romanas acuñadas en varias ciudades de España con el busto de los emperadores y el timbre ó nombre de las ciudades, que pocos hay que lo ignoren. Los Godos continuaron largo tiempo con el uso de la libra numaria de los Romanos que luego la suprimió el rey D. Alfon X el Sábio, formando un nuevo sistema en 1253 y creando en el 84 el maravedi ó Alfonsí de oro que equivalia á nuestros 80 reales actuales: el maravedí de plata, á 13 rs y 11 $^1/_2$ mrs. actuales: y el maravedí Prieto con mezcla de cobre á 5 reales y 10 mrs. El noven de plata á 1 real y 11 $^1/_3$ mrs. Los escelentes mayor y menor, ó castellanos doble y sencillo. Tambien los moros acuñaron en Córdoba moneda y en Granada tuvieron dos fábricas.

La famosa dracma de Alejandría ó de los Tolomeos, cuyo valor nos es hoy perfectamente conocido por sus monedas, es la que el Rey Sábio ó mejor dicho sus antecesores, tomaron de los árabes, de quienes la recibieron igualmente los reyes católicos como lo indica su nombre el *excelente de Granada* que se llamaba tambien *ducado*, por ser igual exactamente en peso al que se conoce con este nombre en Alemania. Que esta pesa del *ducado* se usó constantemente en la edad media como unidad inferior de los metales preciosos es indudable y fué introducida probablemente por los judíos de Oriente (que hacian este comercio) no solo en Alemania sino en Inglaterra, donde sirvió de base pera la fabricacion de la moneda famosa *libra de la Torre* hasta Enrique VIII,

que la reemplazó por la de Troy de que hoy hace uso aquella nacion.

D. Alonso XI hizo un nuevo arreglo y entre las infinitas monedas de que habla la crónica de D. Juan el II, que fué uno de los reinados mas largos y mas notables, se encuentran obolos, meajas, dineros viejos y nuevos de Pasafines, sueldos, coronados, blancas nuevas y viejas, maravedis largos y cortos, maravedis viejos y nuevos, reales de plata de moneda vieja y de moneda nueva, cuartos y medios reales de plata, florines, francos, ducados, doblas, blanquillas, doblas baladies, de la banda, moriscas, castellanas, ceptis samoris y budis, pero ni aun se encuentra la palabra vellon, no obstante que las blancas, meajas, dineros, sueldos y coronados se referian á él.

Los reyes católicos en las córtes de Madrigal en 1476 reformaron aquel sistema dando el nombre de águilas, coronas y castellanos á las nuevas monedas, segun las leyes 1.ª 2.ª y siguientes, tit. 22 lib. V de la Recopilacion: entonces crearon un nuevo maravedi y tambien las blancas, arreglaron el valor de las doblas enriqueñas de oro, las de la banda, los florines, los reales de plata, los maravedises enriqueños y las blancas todas; pero las córtes de Medina del Campo por ordenanza fecha 13 de Junio de 1497 prohibieron el uso de toda moneda antigua, nombrando real de vellon á la moneda de plata mas pequeña y señalándole el valor de 34 maravedises que hasta hoy conocemos y que desde el tiempo de Felipe II datan los actuales maravedises, de que hay acuñados algunos. Un maravedí ó medio real en tiempo de D. Alonso el Sabio, valia tanto como 17 en tiempo de los reyes católicos. D. Felipe II fué el primero que talló monedas de á 2 reales, de 4 y de á 8 (que son la peseta de á 5, el medio duro y el peso fuerte actuales); lo mismo que hoy se talla en Francia el

doble franco, sin que por eso se le haya ocurrido á nadie que la voz franco es equivalente de moneda. Felipe IV en su pragmatica de 14 de Noviembre de 1652 mandó labrar nueva moneda de puro cobre y de grueso tal que su valor correspondiese exactamente al de las monedas de oro y plata, de modo que un real de plata valga tanto como 34 maravedis de vn. y 34 maravedis de vn. valgan lo mismo que un real de plata. Los arreglos de la moneda actual deben su origen á los años de 1728 y 47; mas el año de 1771 mandó Cárlos III recoger, fundir y resellar con el grabado vigente, toda moneda desgastada hasta el reinado de Cárlos II sin pérdida ni gasto para los dueños.

Cárlos IV hizo el arreglo siguiente en 1801.

En las monedas efectivas modernas españolas se representa el busto del soberano del modo siguiente:

En las monedas de oro se presenta vestido.

En las de plata se presenta á medio vestir.

En las de cobre se presenta desnudo.

En la tesoreria mayor de España y casas de moneda se entregaba la plata amonedada al peso, y mil duros, ó sean mil pesos fuertes conocidos vulgarmente por una talega, de valor de veinte mil rs. vn., deben pesar acabados de acuñar 937 $^1/_2$ onzas españolas, que son 58 libras y 9 $^1/_2$ onzas, ó sean 2 arrobas, 8 libras y 9 $^1/_2$ onzas.

Pero si la moneda fuese usada se le puede disimular una onza por desgaste del uso. Una talega de mil duros corresponde á 866 onzas inglesas de Troyweight, ó bien á 72 libras 2 onzas y 433 granos ingleses, ó 59 libras, 7 onzas y 101 granos de Avoir du Pois Weight. En España corren y circulan como la moneda nacional, la francesa y la inglesa, y la francesa con tanta abundancia que ha absorvido, mejor dicho estinguido nuestra antigua moneda española.

Monedas, pesas y medidas castellanas que aun rigen en España.

Monedas efectivas de oro.= Valor de cada pieza.

De 8 escudos con sello.		De 4 escudos con cuño.		De 2 escudos con cuño.		De 1 escudo con sello.		El escudito con sello.	
Antiguo.	*Moderno.*	*Antiguo.*	*Moderno.*	*Antiguo.*	*Moderno.*	*Antiguo.*	*Moderno.*	Anterior á Mayo de 1786.	Posterior á Mayo de 1786.
rs. vn. mrs.	rs. de vn	rs. vn. mrs.	rs. de vn.	rs. vn. mrs	rs. de vn.	rs. vn. mrs.	rs. de vn.	rs. vn. mrs.	rs. de vn.
321-6	320	160-20	160	80-10	80	40-5	40	21-8 1[2	20

Las cuatro primeras monedas antiguas, se distinguen de las modernas en que aquellas están acuñadas antes y hasta parte del año de 1772 inclusive, y las modernas del mismo peso y tamaño y casi de igual valor lo fueron despues de dicho año y continúan sellándose hasta el dia: además tienen nna marca que las distingue, pues las modernas llevan en el reverso, á los lados del escudo de las armas de España una s que significa *scutum* escudos y los números 1, 2, 4 ú 8 segun el número de escudos que cada una vale: y á las antiguas les faltan estas dos marcas.

Habiéndose advertido que circulaban muchas monedas de oro faltas de peso, se estableció por práctica no recibirlas sin pesarlas una por una, y el gobierno tiene mandado se escluyan de la circulacion aquellas onzas á las cuales le falten de 12 granos en adelante; pero si la falta no escediese de

2 granos españoles en la onza y tambien en la media onza de oro que no se descuente cosa alguna; á las de uno y dos escudos no se les dispensa mas que un grano; y á las que le faltasen mas granos que los dos que permite dicha ley se le descuenten aun los 2 dichos granos tolerados, al respecto de 21 maravedi de vellon por cada grano de falta. Aunque la real órden no menciona la falta que deberá permitirse á la media onza, cuarta y octava parte, para que pueda continuar en la circulacion, se infiere que á la media onza no deberán faltarle mas que seis granos, á la cuarta parte tres granos y á la octava uno y medio granos.

La abundancia de monedas faltas, puso en ciertas plazas en práctica el admitirse á la circulacion, todas las que fueran acompañadas de un certificado dado por el fiel contraste de plateria, de los granos que les faltasen para ser descontados, mas no sucede asi en otras plazas donde como la falta pase de los dos granos consentidos queda entorpecida su circulacion y es causa de continuas disputas y altercados.

El escudito ó durillo antiguo cesó de acuñarse en Mayo de 1786; que es la moneda de 21 y cuartillo rs.vn : desde entonces empezó á circular el nuevo de 20 rs. vn.: estos se diferencian principalmente en el escudo de las armas españolas que en el moderno están estampadas en un ovalo redondo, y en el antiguo en un ovalo entrelargo al dorso del busto.

Además existen acuñadas y en circulacion las siguientes que por ser modernas se consignan aparte:

De 100 reales, de 40 rs.

Tabla de lo que debe descontarse por cada grano de falta en las onzas de oro.

Por 1 grano de falta en su peso. . .	rs. vn. 00	Por 5 grs.	rs. vn. 3 3	Por 9 grs.	rs mrs. 5 19
2 granos id. .	00	6 id.	3 24	10 id.	6 6
3 granos id. .	1 29	7 id.	4 11	11 id.	6 27
4 granos id. .	2 16	8 id.	4 32	12 id.	7 14

De 13 granos de falta en adelante deben correr como pasta.

En vista de esto, para recibir vr. gr. en Londres, oro español amonedado, debe pesarse pieza por pieza, no admitiendo ninguna onza qne tenga menos de catorce adarmes y veinticuatro granos españoles, y por falta de estas pesas 407 granos ingleses y despues pesar la partida de onzas juntas para pagarlas, pues en Inglaterra corre como pasta la moneda española.

Lo mismo se previene al que tenga que recibir moneda española en nacion extranjera.

Monedas efectivas de plata.

En las monedas de este metal hay bastante complicacion, pues esceptuando el peso fuerte ó duro, y el medio duro, que tanto los acuñados en España como en América son iguales en tamaño, peso y valor: las demás se diferencian muy poco en su tamaño, aunque las pesetas acuñadas en América, se distinguen por llevar una columna en cada lado del escudo de armas nacionales al reverso, y su valor es de cinco reales de vellon, ó sea una cuarta parte mas que las pe-

setas españolas que no llevan columnas, estas solo valen cuatro reales de vellon y se llaman pesetas provinciales.

El duro, peso fuerte ó escudo de plata, vale cinco pesetas provinciales, cuatro pesetas mejicanas, veinte reales de vellon, ó seiscientos ochenta maravedis.

El medio duro ó escudo de vellon, vale dos y media pesetas provinciales, dos pesetas mejicanas, diez reales de vellon, ó trescientos cuarenta maravedis.

La pieza doble de peseta ó sean ocho reales.

El cuarto de duro, peseta mejicana ó columnaria vale cinco reales de vellon ó ciento setenta maravedis de vellon. El real de plata mejicano, ó media peseta columnaria, vale dos reales y diez y siete maravedis ú ochenta y cinco maravedises de vellon.

El medio real de plata mejicana ó cuarto de peseta columnaria, vale un real y ocho y medio maravedis, ó cuarenta y dos y medio maravedis.

El real de á ocho acuñado en el año de 1718, vale diez y seis reales de vellon.

Los dos anteriores son ya muy escasos.

La peseta provincial ó quinto de peso duro, vale cuatro reales de vellon. ó treinta y cuatro cuartos de cobre.

El real de plata provincial, ó media peseta, vale dos reales de vellon, ó diez y siete cuartos de cobre.

El cuarto de peseta provincial ó real de vellon, vale ocho y medio cuartos ó treinta y cuatro maravedises vellon, es la mas pequeña de plata.

Monedas efectivas de cobre.

La pieza mayor es de medio real y vale 12 ½ céntimos de peseta.

El cuartillo, que representa la mitad.

Luego siguen las de diez céntimos.
Despues las de cinco id.
Id. las de dos id.
Id. las de un id.
La de dos cuartos vale 8 mrs. vn.
El cuarto vale 4 mrs. vn.
El medio cuarto ú ochavo, vale 2 mrs. vn.
El medio ochavo ó cuarta parte de cuarto, vale 1 mrs. vn.
Los maravedises son ya muy escasos y son imaginarios.

Monedas imaginarias ó ideales.

El doblon de oro de dos escudos, vale 80 rs. vn.

El doblon de oro de cinco pesos para el comercio extrangero, se contaba hasta 1847 por el valor de 75 rs. y 10 mrs., á esta moneda tambien se llamaba doblon de oro de cambio con 40 reales de plata de á 16 cuartos.

El doblon de plata sencillo, vale 32 rs. de plata. 4 pesos sencillos de á 128 cuartos, ó sean 60 rs. y 8 mrs.; esta moneda servia para los cambios de Lisboa y Paris, asi como la anterior para Genova,

El doblon calesero, vale 60 rs. de vn., se usaba en la venta de bestias, viajes y carruajes.

El ducado de plata ó de cambio, vale 375 mrs. de plata ó sean 20 rs. y 25 mrs. y 15[17 de vellon que servia para los cambios con Amsterdam, Bremen, Hamburgo, y Lubek.

El ducado comun vale 11 rs. de vn. y se solia usar en alquileres de casas, tierras y salarios.

El peso de plata ó de cambio eran ocho reales de plata, 128 cuartos ó 15 rs. y 2 mrs. de vn.

El peso comun ó sencillo, vale 15 rs. vn., servia para las ventas que se hacen por pesos.

El real antiguo de plata vale 16 cuartos, ó un real y 30 maravedis de vn.

El real de vn. moderno imaginario, vale ocho y medio cuartos ó 34 mrs. vn. y es tambien moneda efectiva.

En toda la América é Islas Filipinas se llevan las cuentas por pesos y estos se entienden fuertes ó duros. El peso tiene 8 rs. El ½ peso 4. La columnaria vale 2 rs. La media columnaria un real y la cuarta parte de la columnaria medio real: no circulan monedas de cobre, ni hay mrs. de vn.

Comparacion de las actuales monedas de las repúblicas americanas con el peso fuerte español de 20 rs. vn.

Pesos duros.		Su peso en granos.		Metal puro en granos.	
Duro español antiguo. . . .	de	499,	20	445,	08
De la república mejicana. . .	de 1831.	502,	8	450,	48
Dicho idem.	de 1832.	495,	48	442,	80
Dicho idem.	de 1833.	502,	68	451,	26
Duro de Bolivar.	de 1829.	499,	56	450,	24
Dicho idem.	de 1832.	499,	08	450,	32
Duro de Puac.	de 1832.	494,	40	445,	32
Dicho idem.	de 1833.	498,	60	450,	72
Duro de Chile.	de 1833.	505,	92	456,	24
Idem del Rio de la plata. . .		491,	76	441,	24

El medio peso, el cuarto, etc, siguen igual relacion excepto el ochavo de la América Central que pesa 58-20 granos, y de la Nueva Granada, 48-60, teniendo de metal puro 52-20 el uno, y 27-48 el otro.

Peso en granos españoles de las monedas castellanas de oro y plata.

Monedas de oro.	Granos de peso.	Se le dispensan por desgaste de uso en el comercio.
La pieza de una onza de oro debe tener.	540 granos.	2 granos.
La pieza de media onza de oro.	270 granos.	2 granos.
El doblon de oro ó un cuarto de onza.	135 granos.	1 grano.
El escudo de oro ó un octavo de onza.	67 $^1/_2$ granos.	1 grano.
El veinten de oro ó $^1/_{16}$ de onza.	33 $^3/_4$ granos.	
El veinten ó medio escudo de oro antiguo ó peluquin. .	35 $^{85}/_0$ granos.	

Cada grano de oro vale 21 maravedis de vn , y por este valor se descuentan en las monedas en que les falta alguna parte del peso designado, no siendo admisibles en la circulacion sino como pasta las onzas de oro á que les falta mas de 12 granos del peso segun se ha dicho.

La pureza del oro se gradua por quilates. Al que no tiene liga se le llama oro de 24 quilates: siendo de 23=22=21= etc , á medida que se va aumentando la parte de liga $^1/_{24}$. La liga que tiene el oro se conoce á la vista si es de cobre ó de plata, pues la primera le dá el color mas oscuro que la segunda. El quilate se subdivide en 32 partes y se llama $^1/_{32}$ avo del quilate de oro: la ley de la moneda española está arreglada en el oro á 24 quilates, y en la plata á 12 dineros desde el 20 de Agosto de 1824, en cuya Real órden se previno

que las casas de moneda en España pagasen el marco de oro de dicha suprema ley á 3040 rs. vn. y el de plata á 181.

Monedas de plata.	Granos de peso.
El duro ó peso fuerte debe tener.	540 granos.
El medio duro id.	270 grs.
La peseta columnaria ó de 5 rs. de vn. . .	135 grs.
La media peseta columnaria de 2 $^1/_2$ rs. vn. .	67 $^1/_2$ grs.
El real y cuartillo.	33 $^3/_4$ grs.
La peseta provincial ó de 4 rs. vn.	108 grs.
La media peseta ó 2 rs. vn.	54 grs.
El real de vellon de 34 maravedis.	27 grs.

Dinero se llama tambien al escrúpulo, y el dinero tiene dos significaciones, una que corresponde al peso y son 24 granos; y otra á la calidad de la plata: á la que es pura se le llama plata de 12 dineros, cuya graduacion baja á medida que se aumenta la liga.

El grano de plata vale 1 real y $^7/_{27}$ avos de maravedis de vellon. El peso duro, grueso ó fuerte, pesa una onza de plata: llámase duro, porque es sólido y resiste á los impulsos estraños, y porque se asemeja á las demás monedas menos sólidas y firmes.

El real llámase asi, porque tiene cierto veridico, fisico y autorizado valor.

El maravedí, palabra que debe su origen á los moros Almoravides, llamóse un tiempo maravedi, marabotinus, morvies, moravidis, y ahora maravedis, es la menor moneda imaginaria española.

Vellon, moneda antigua de Castilla que se invertia en la compra ó venta de lanas ó vellones de obejas y carneros.

Valor á que por real orden fecha 25 de Octubre de 1835 debe correr en España la moneda de Inglaterra.

		Por Rvn. ms.
De oro.	1 Soberano ó libra esterlina.	92=12
	1 Medio soberano ó 1/2 libra esterlina.	46= 6
De plata.	1 Corona que son 5 chelines.	22=
	1 Media corona	11=
	1 Chelin son 12 peniques.	4=14
	1 Medio chelin son 6 peniques.	2= 7
	1 Pieza de peniques 1/3 parte de chel.	1=16
De cobre	1 Penique tiene 4 fardins.	14
	1 Medio penique.	7

La antigua guinea inglesa de oro valia 21 chelines, pero esta, solo es hoy moneda imaginaria.

Valor en España de las monedas portuguesas.

		Deben correr por Rs. vn. mrs.
De oro.	1 Pieza libosnina de 4.800 reis vale	128=26
	1 Media idem de 2.400 reis.	64=13
	1 Cuartiño de 1.200 reis	32= 7
	1 Portuguesa de 6.4000 reis	171=25
	1 Media idem de 3.200 reie.	85=29
	1 Pieza de 16 testones ó 1.600 reis.	42=31
	1 Pieza de 12 testones ó 1.200 reis.	30=15
	1 Cruzado nuevo de 480 reis.	12=17
De plata.	1 Escudo ó cruzado viejo que tiene un n.° 400 en el sello, son 480 reis.	11= 5
	1 Medio id. que tiene un núm. 200 vale 6 rs pórtugueses ó 240 reis.	5=19 1/2
	1/4 Id. vale 3 rs portugueses ó 120 rs.	2=26 1/3
	1 Teston vale 100 reis ó 2 1/4 rs. port	2= 9
	1 1/2 Testos 50 reis ó 1/4 rs. portugs.	1= 4 1/4
	Un Veinten vale	15
	Mil reis portugueses son españoles	23= 7

De cobre.	1	Pieza de cobre con el sello 40 vale un real portugués. . . . .
	1	Id. del mismo diámetro pero mas delgada con X vale 10 reis.. . .
	1	Id. con sello V que es la mas pequeña que hemos visto, vale 5 reis y equivale próximamente á 4 maravedis españoles. . . . .

El antiguo sequin de oro de Génova que aun hoy se usa en Milan vale 45 rs. 19 mrs. vn.

Para las monedas de plata regia en Génova y Cerdeña con el busto de sus soberanos, el sistema francés.

Valor efectivo que resultaba en España, remitiendo en letras á, ó de Inglaterra Libras esterlinas, á los diferentes cambios que podian ocurrir desde 34 peniques ó dineros esterlinos hasta 41, ambos inclusives, por cada peso sencillo español de 13 rs. y 2 mrs. vn. ó sean 128 cuartos calculados de diez y seis en diez y seis avos ó centavos, antes del último arreglo de cambios.

Resultaban en España por cada libra esterlina	34 dineros ó peniques por peso de 128 cuartos		35 ds.		36 ds.		37 ds.		38 ds.		39 ds.		40 ds.		41 dineros ó penys.	
	Rs. vn.	mrs.	Rs.	mrs.	Rs.	mrs.	Rs.	mrs.	Rs.	mrs.	Rs.	mrs.	Rs.	mrs.	Rs.	mrs.
0	106	10	103	8	100	13	97	23	95	3	92	21	90	12	88	5
1/16	106	3	103	2	100	7	97	17	94	32	92	16	90	8	88	1
1/8	105	30	102	31	100	2	97	11	94	28	92	12	90	3	87	31
3/16	105	22	102	24	99	30	97	6	94	22	92	7	89	32	87	26
1/4	105	15	102	17 1/2	99	24	97	1	94	17	92	2	89	27	87	22
5/16	105	8	102	10 1/2	99	18	96	29	94	11	91	31	89	22	87	17
3/8	105	»	102	4	99	12	96	24	94	6	91	26	89	18	87	13
7/16	104	26	101	32	99	6	96	18	94	»	91	21	89	13	87	9
1/2	104	18	101	27	99	»	96	12	93	29	91	17	89	8	87	4
9/16	104	13	101	21	98	29	96	7	93	24	91	12	89	3 1/2	86	33
5/8	104	8	101	15	98	23	96	2	93	19	91	8	88	33	86	29
11/16	104	2	101	9	98	17	95	31	93	14	91	3	88	29	86	24
3/4	103	31	101	3	98	12	95	25	93	9	90	32	88	24	86	20
13/16	103	25	100	31	98	6	95	19	93	3	90	27	88	20	86	15
7/8	103	20	100	25	98	1	95	14	92	32	90	22	88	15	86	11
15/16	103	14	100	19	97	29	95	9	92	26	90	17	88	10	86	6
La diferencia de un peniqué en peso producia.	3 rs. y	2 m.	2 rs.	29 m	2	24	2	20	2	16	2	9	2	y 7 mrs. vn.		

Pesas españolas.

Tonelada.	Quintales.	Arrobas.	Libras.	Onzas.	Adarmes.	Granos.
1	20	80	2000	32000	512000	18432000
	1	4	100	1600	25600	9216000
		1	25	400	6400	230400
			1	16	256	9216
				1	16	576
					1	36
						1

Estas son las pesas adoptadas en España, con arreglo al marco que se custodiaba en el archivo del Consejo de Castilla. La unidad superior segun se observa, es la tonelada: esta en general tiene el peso de 2000 libras.

Pero por real órden de 16 de Mayo de 1818, se le asignaron 29 quintales á la de peso: La tonelada de espacio ó volúmen' se compone de 69 pies cúbicos: de Búrgos la tonelada de capacidad, se compone de 40 pies cúbicos de agua: el marco tiene ocho onzas castellanas: la tonelada consta de 20 quintales, el quintal de 4 arrobas, la arroba de 25 libras, la libra de 2 marcos, el marco de ocho onzas, la onza de 16 adarmes, el adarme de 3 tomines, y el tomin de 12 granos. La libra se divide como queda demostrado, en 2 medias, 4 cuarterones, 8 medios cuarterones, la onza en 2 medias en 4 cuartas, y en 8 ochavas ó dracmas.

Pesos de troya.

	Onzas.	Ochavas.	Tomines.	Quilates.	Grams.
1 Marco tiene	8	64	384	1152	4608
1 Onza tiene	1	8	48	144	576
1 Ochava tiene		1	6	18	72
1 Tomin tiene			1	3	12
1 Quilate tiene				1	4

Ningun contrato puede ser válido ante los tribunales de España á no ir con arreglo á los dichos pesos, (lo mismo que á las medidas que se dirán) escepto á los médicos y boticarios, á los cuales se les permite usar de la libra de 12 onzas del marco español con respecto á las recetas y medicinas que tienden á la salud pública segun lo previene la pracmática que observan.

Pesas medicinales.

La libra tiene 16 onzas, 96 dracmas, 288 escrúpulos, 576 óbolos, 1728 caracteres y 6912 granos. La onza 8 dracmas, 24 escrúpulos 48 óbolos, 144 caracteres. 576 granos. La dracma 3 escrúpulos, 6 óbolos, 18 caracteres y 72 granos. El escrúpulo 2 óbolos, 6 caracteres, y 24 granos. El óbolo 3 caracteres y 12 granos; y el caracter 4 granos.

Correspondencia de pesas castellanas con provinciales y extranjeras.

La arroba valenciana se compone de 36 libras de id. de á 12 onzas; por lo que 100 libras valencianas hacen 71 $^{3}/_{8}$ castellanas, y 100 castellanas son 129 $^{1}/_{6}$ valencianas. Además hay en Valencia arroba de 30 y 32 libras y libras de á 16, 18 y 36 onzas. La carga se compone de tres quintales, y de 10 arrobas. 100 Libras de Castilla hacen 130 $^{1}/_{2}$ de las de á 12 onzas: 28 de las de 16 y 87 de las de á 18 onzas de Valencia.

La arroba valenciana de anis, cola, aceite y piñones es de 30 libras de á 12 onzas, la libra de alazor de 16 onzas, la arroba de plomo de 32 libras, 3 onzas $^{1}/_{2}$ ó sea arroba castellana. El quintal valenciano es de 4 arrobas ó 144 libras de 12 onzas: las 100 libras valencianas de 12 onzas son 77 $^{15}/_{31}$ castellanas: las 114 libras valencianas de 12 onzas son 100 libras de Marsella ó 40 kilógramos $^{8}/_{10}$: las 90 libras valencianas son 11 libras de Génova: las 100 libras y 8 $^{1}/_{2}$ onzas valencianas son 80 libras de Lóndres.

El quintal de Aragon hace 4 arrobas ó 144 libras de á 12 onzas que componen 108 libras castellanas. La arroba de Aragon tiene 27 libras castellanas, 6 onzas y 12 adarmes: 100 libras de castilla hacen 132 $^{1}/_{2}$ de Aragon.

En Mallorca rige el quintal Berberisco que pesa 100 rótulos y forman 91 $^{1}/_{3}$ libras castellanas: y 100 libras castellanas hacen 109 $^{1}/_{4}$ rótulos de Mallorca é Ibiza.

La arroba de aceite, en Badajoz, se cuenta por 52 cuartillos.

El quintal catalan se compone, de 4 arrobas ó 104 libras. la arroba de 26 libras de á 12 onzas y la libra de Barcelona hace 14 onzas de castilla. 91 libras castellanas, hacen 104

catalanas: el quintal castellano hace 114 $^1/_4$ libras catalanas. El quintal Bilbaino para el hierro, tiene 146 libras de 17 onzas que corresponden á 155 $^1/_8$ libras castellanas, pues 100 libras castellanas, hacen 94 de Bilbao; la libra de id. hace 17 onzas de Castilla.

La libra mayor de Alicante tiene 18 onzas y la menor 12.

Cien libras gallegas hacen 125 castellanas.

Cien libras mayores de Menorca, hacen 260 castellanas y 100 libras castellanas 38 $^1/_2$ de Menorca.

Cien libras menores de Menorca hacen 86 $^3/_4$ castellanas y 100 libras castellanas 115 $^1/_3$ id. de Menorca; 100 libras de Asturias hacen 150 castellanas y 100 libras castellanas son 66 $^2/_3$ de Oviedo. Las cargas de Alicante son de 10 $^1/_2$ arrobas. La libra de Alicante hace 18 onzas de Castilla: 100 libras ó 1 quintal castellano hacen 133 $^1/_3$ libras de á 12 onzas de Alicante, y 89 de las de á 18 onzas. 133 $^1/_3$ libras de á 12 onzas de Navarra, y 10 de las de á 16 onzas: 80 libras de Galicia: 100 libras ó sea un quintal castellano componen 95 libras de Hamburgo: 93 $^1/_2$ libras de Amsterdam: 100 y 22 centavos arresteis de Lisboa: 142 $^1/_2$ libras ó 144 del peso grueso de Genova: 102 libras del quintal de á 112 libras de Lóndres: 93 $^1/_2$ libras peso de marco, ó 45 $^2/_3$ kilógramos de Paris: 112 libras de Rusia; 133 $^7/_8$ de Liornia: 45 $^3/_5$ rótoli de Nápoles: el quintal de Túnez hace 109 libras castellanas.

De las medidas españolas.

Las medidas son cantidades determinadas de estension, capacidad ó peso que sirven de unidades para conocer y calcular las demás cantidades de la respectiva especie: cuatro son las mas usuales en España y se distinguen con los nombres de 1.ª *medida lineal, longitudinal ó de intervalos* 2.ª *medida de superficie ó agraria:* 3.ª *medida de capacidad*

para granos ó sólidos: 4.ª *medida de capacidad para líquidos.*

Medidas de longitud.

La unidad superior de esta especie es la Toesa, estado ó braza, consta de 6 pies de largo, ó de 2 varas; y el paso consta de 5 pies.

La vara, cuya norma ó modelo se hallaba depositado en la ciudad de Búrgos, y que ahora se llama vara española, se divide en mitad, cuarta, octava y media octava.

La vara tiene 3 piés, el pié tiene 12 pulgadas, la pulgada tiene 12 líneas, la línea tiene 12 puntos; y sus relaciones son las siguientes:

Una vara tiene 3 piés, 36 pulgadas, 432 líneas y 5184 puntos: un pié es un tercio de vara, 12 pulgadas, 144 líneas y 1728 puntos: una pulgada es 1/36 de vara, 1/12 de pié, 12 líneas y 144 puntos: una línea es 1/432 de vara, 1/144 de pié, 1/12 de pulgada y 12 puntos: un punto es 1/5184 de vara: 1/1728 de pié, 1/144 de pulgada y 1/12 de línea.

Medida lineal.

Legua.	Estadal.	Vara.	Pie.	Palmo.	Pulgada.	Dedo.	Línea.
1	1666 $^{2}/_{3}$	6666 $^{2}/_{3}$	20000	26666 $^{2}/_{3}$	240000	320000	2880000
	1	4	12	16	144	192	1728
		1	3	4	36	48	432
			1	1 $^{1}/_{3}$	12	16	144
				1	9	12	108
					1	1 $^{1}/_{3}$	12
						1	9
							1

Hay otras varias medidas en relacion con las antedichas, entre ellas el estado ó braza que equivale á 2 varas=el codo ó media vara=el paso geométrico á 5 piés=el cordel es igual á 5 pasos geométricos=la milla española ó mil pasos geométricos es igual á un cuarto de legua=la legua tiene cuatro millas, treinta y dos estadios y cuatro mil pasos, pero la legua llamada legal consta de cinco mil pasos, de veinticinco mil pies y de ocho mil trescientas treinta y tres y un tercio varas; mas la que debe usarse en toda España consta de seis mil seiscientas sesenta y seis y dos tercias varas ó veinte mil piés, que es el camino que regularmente se anda en una hora, y veinte de estas leguas componen un grado terrestre, aunque no generalmente con rigorosa esactitud, por ser muy varia la longitud de los grados.

Medida suderficial española.

Caballeria	Yugada.	Fanega.	Aranzada.	Estadal.	Vara.	Pié.
1	1 1/8	60	86,4	34560		
	1	50	72	28800		
		1	144	576	9162	82944
			1	400	6400	57600
				1	16	144
					1	9
						1

Fanega: esta palabra tiene dos significaciones, la una es nn cuadrado superficial de tierra que mide 9216 varas cuadradas: y la otra es la medida de capacidad para granos de 4441 pulgadas cúbicas españolas, la aplicacion de un mismo nombre á dos cosas tan distintas es porque se supone que con una fanega de trigo hay suficiente para sembrar una fanega de tierra. La fanega de tierra de un cuadrado de 24 estadales por cada lado, ó 96 varas; y la aranzada otro cua-

drado de 20 estadales por cada lado, ó bien 80 varas: cada fanega castellana de tierra hace 6 taullas de Orihuela y Murcia.

Medidas de capacidad para granos.

Cahiz	Fanega.	Celemin	Cuartillo.	Ochavo.	Medio ochavo.	Ochavillo.
1	12	144	576	2304	4608	9216
	1	12	48	192	384	768
		1	4	16	32	64
			1	4	8	16
				1	2	4
					1	2
						1

Un caiz de trigo si es de superior calidad pesa cerca de 1,152 libras castellanas, y una fanega contiene sobre millon y medio de granos de trigo regular aproximadamente.

La fanega segun se demuestra, consta de 12 celemines, 2 almudes y 4 cuartillas: la cuartilla tiene 3 celemines, el celemin 4 cuartillos, el cuartillo 4 ochavos, y el ochavo 4 ochavillos.

La mayor medida que se usa por ser la mas munual para la fuerza del hombre es la media fanega, cuyo patron ó modelo se conservaba en el archivo de la ciudad de Avila, consta de dos cuartillas, una cuartilla es la mitad de media fanega, ó una cuarta parte de la fanega el celemin ó almud es la dozava parte de una fanega, el medio celemin tiene 2 cuarlillos, el cuartillo es la mitad de medio celemin, ó una cuarta parte del celemin, el ochavo es la $^1/_4$ parte del cuartillo ó la $^1/_{16}$ parte del celemin, y el ochavillo la $^1/_{64}$ parte de dicho celemin.

La media fanega es capaz para contener $64^1/_4$ libras de agua destilada que equivale á un volúmen de 2220 pulgadas

cúbicas. Una fanega de trigo si es de superior calidad, pesa de 90 á 100 libras. Los trigos mejores son los de mas peso: en el imperio de Marruecos los hay hasta de 106 libras de peso la fanega; pero no de tanta dureza como los españoles ni de cutis ni pellejo tan fino, lo cual produce en los nuestros molidos, mas harina y menos salvado.

560 libras de trigo dan 420 libras de harina, 116 de salvado, 24 de desperdicio, y produce 550 libras de pan.

El trigo duro puede conservarse mas que el blando porque tiene menos humedad.

En España solo el trigo y la cebada se miden raidos, las demás semillas colmadas.

La mayor ó menor fluidez del grano influye mucho para el mas ó menos colmo.

Un grano amontonado á mucha altura, un frecuente apaleo en el trigo, un medidor ágil, el tiempo humedo, la bucosidad de las vasijas y otras diferentes circunstancias, causan un notable aumento de creces en la medida, y viceversa, la disminuyen.

El apaleo en la cebada produce mermas, porque se le caen los rabillos de las estremidades al grano. La hogaza de pan debe pesar 3 libras ó sean 48 onzas=la $^1/_2$ 24=el $^1/_4$ 12= y el bollo ó rosca 6 onzas. La libreta de pan en Madrid tiene 2 libras y el pan 4.

Correspondencia de la medida castellana con los paises extranjeros.

100 varas de Castilla son iguales á.....

111 varas de Alicante. 123 anas de Amsterdan. 108 $^1/_2$ varas de Aragon 72 $^1/_{15}$ ellens de Abevilla. 125 $^1/_{15}$ picos de Alepo. 125 $^1/_{15}$ picos de Alejandría. 146 $^8/_9$ aunas de Altona. 117 $^6/_9$ archines de Arcangel. 136 $^1/_{11}$ picos mayores de Argel.

176 $^{2}/_{9}$ picos menores de Argel. 139 $^{9}/_{11}$ anas mayores de Augsburgo 144 $^{1}/_{7}$ id. menores de Augsburgo ó Augusta. 133 $^{1}/_{4}$ brazas de Ancona. 122 anas de Arras. 125 $^{1}/_{3}$ canas de Brabante. 96 $^{1}/_{2}$ anas de Bayona de Francia 178 $^{5}/_{13}$ cobados de Bengala. 127 $^{5}/_{9}$ anas de Berlin. 141 $^{1}/_{7}$ brazas para sedas de Bolonia y 132 $^{1}/_{4}$ brazas para lanas. 116 $^{3}/_{4}$ anas de Bamberg. 66 $^{1}/_{3}$ anas de de Bretaña. 72 $^{1}/_{14}$ anas de efectos de lanas y sedas de Burdeos. 71 $^{1}/_{2}$ anas grandes de Bala 126 $^{1}/^{8}$ picos del Cairo. 133 $^{5}/_{9}$ picos de Candia (Isla) 237 $^{3}/_{4}$ cobados de Canton de China. 153 $^{2}/_{13}$ razis de Cerdeña. 236 $^{1}/_{2}$ cobados de China. 145 $^{3}/_{4}$ picos largos de Constantinopla. 139 $^{2}/_{7}$ picos cortos de Constantinopla. 137 $^{5}/_{6}$ anas de Copenhague. 353 $^{8}/_{9}$ palmos de Córcega. 143 $^{1}/_{18}$ picos de Damasco. 135 $^{2}/_{3}$ anas de Dinamarca. 151 anas de Dresde en Sajonia. 74 1/2 anas de Dublin en Irlanda y 93 $^{4}/_{5}$ yardas de id. 88 $^{4}/_{7}$ anas de Edimburgo en Escocia 142 $^{7}/_{8}$ brazas para lenceria ó laneria de Florencia, y 145 $^{5}/_{16}$ brazas para sederia. 74 $^{2}/_{3}$ anas para sedas de Ginebra. 23 $^{1}/_{4}$ jachtans de Guinea. 339 $^{1}/_{4}$ palmos de Génova. 51 $^{1}/_{4}$ canas de á 10 $^{1}/_{2}$ palmos de Génova 125 $^{1}/_{3}$ anas de la Haya. 94 $^{1}/_{4}$ yardas de Irlanda. 44 $^{4}/_{5}$ ynhs del Japon. 124 $^{4}/_{5}$ picos de Jerusalen. 175 $^{1}/_{9}$ picos de Lacedemonia 72 $^{1}/_{14}$ anas de Leon de Francia. 143 $^{4}/_{5}$ braces de Liorna 76 $^{1}/_{3}$ varas de Lisboa. 92 yardas de Lóndres. 175 $^{1}/_{9}$ cobados de Madrás. 37 $^{1}/_{4}$ canas de Malta. 87 $^{1}/_{9}$ canas de Marruecos. 123 $^{1}/_{9}$ cobados de la Meca. 120 $^{1}/_{9}$ archinas de Moscovia 54 $^{1}/_{3}$ canas de Cataluña, Mallorca, Menorca, Ibiza y Fermentera 144 $^{1}/_{6}$ brazas nuevas de Milan. 13 $^{1}/_{3}$ picos de Morea. 110 varas de Navarra. 39 $^{2}/_{3}$ canas de Nápoles, 139 $^{1}/_{3}$ picos de Negro-Ponto. 135 $^{1}/_{2}$ anas de Noruega. 238 $^{1}/^{5}$ cobados de Pekin. 90 1/3 gueces medida real de Persia. 42 7/13 canas de Nimes. 155 5/23 anas de Presburgo 134 4/5 gueces medida regular de Persia. 144 1/6 rasos de Piamonte. 72 1/14

anas de Paris. 149 2/5 anas de Polonia. 128 2/2 coados de Oporto. 42 1/2 picos de Rodas. 43 1/4 anas de 8 palmos de Roma. 118 archines de Rusia. 139 1/5 rasos de Saboya. 147 2/3 anas de Silesia. 120 1/8 archines de San Petersburgo. 44 2/3 canas de Sicilia. 140 5/5 picos de Sidon. 137 8/9 picos de Smirna. 158 5/9 picos de Strasburgo. 144 1/6 anas de Suecia. 140 1/7 anas de Suiza. 123 anas para draperias de Trieste y 189 5/4 anas para efectos de seda. 100 3/4 varas de Tenerife y otros 101 varas. 124 picos de Tripoli de Siria, y 154 1/3 picos de Tripoli de Berberia. 127 1/5 picos para efectos de lana de Tunez. 139 1/3 para sederia. 180 1/6 picos para lencería de Tunez. 126 4/5 picos largos de Turquia y 130 5/9 cortos. 128 2/3 brazas para draperías de Venecia. 92 1/2 varas de Valencia. 136 4/9 brazas para sederias de Venecia. 125 1/9 ellens de Witemberg. 71 3/7 anasde 524 líneas y 84. 88 metros de Paris. 132 7/8 de otras anas de Berlin.

Tabla de aneajes ó reduccion de medidas provinciales y estranjeras, á la medida ó vara castellana.

La regla que se sigue para la reduccion de la medida estrangera á la castellana es tan sencilla, que solo hay que multiplicar las canas, yardas, anas, etc. que señala una pieza de cualquier tejido por su correspondencia á 100 varas castellanas, y cortándose en la suma los dos últimos números, los precedentes son esactamente las varas castellanas que debe tener la pieza al tenor siguiente; por manera que se saben las varas de las piezas de tegidos extrangeros sin necesidad de medirlas cuando preside la buena fé.

	VARAS.
100 Canas de Cataluña hacen varas castellanas. .	185
100 Varas de Valencia hacen segun unos 106 y otros	108

100 Varas de Aragon hacen de Castilla. 91 3/4
100 Varas de Navarra. Id. 94 3/5
100 Canas de Mallorca, Mahon, Ibiza y Fermentera. 185
100 Anas ó anuas de Flandes. Id. 81
100 Anas de algunas partes de Francia Id. . . . 155
100 Anas de Naval, Bretaña y Nantes Id. 160
100 Anas de Angeo, de Denforte Id. 140
100 Anas de Leon de Francia, en unos efectos. . . 138
Para otros 130
100 Varas portuguesas Id. 130
100 Cobados portugueses Id. 78 3/4
100 Anas de Bremen Id. 140
100 Yardas ó vergas de Londres y Escocia Id. . . 108
100 Yardas de Irlanda en unos efectos 110 en otros 112
100 Brazas de Florencia para sedas hacen varas. . 140
100 Anas del interior de Alemania Id. 156
100 Anas de Brest Id. 160
100 Anas de Cotense Id. 160
100 Anas de Dianone Id. 104 1/2
100 Picas de Smirna Id. 79
100 Anas de Escocia Id. 114
100 Brazas de Florencia para otros efectos Id. . . 58
100 Anas de Ginebra 140
100 Anas de Holanda Id. 81
100 Anas de Jativa 105
100 Anas de Labal Id 168
100 Canas de Lisboa Id. 79 1/2
100 Brazas de Luca Id. 71
100 Brazas de Mantua Id. 68
100 Anas antiguas de Marsella Id. 229
100 Canas de Mesina Id. 240
100 Brazas de Milan Id. 61

100 Anas de Morles Id.	160
100 Canas de Nápoles Id..	247
100 Canas de Palermo Id.	240
100 Anas de Paris Id	140
100 Brazas de Rasi Id..	70
100 Brazas de Roma.	74 1/2
100 Anas de San Malo Id	160
100 Anas en lienzos de algunas partes de Portugal.	138
Los enrrollados de Hamburgo.	110
Otros varios generos portugueses.	114
100 Anas de Ney para tegidos de lana Id. . . .	160

Cada pieza de cañamazos de Bremen tiene vs. 39. Las Platillas Royales y Cotines id. 39. Las piezas de Creas anchas, 72. Las Bretañas, 8. Las Estopillas y Olanes Batistas, 8 1/2. Los Ruanes, 55 Platillas de Irlanda, 38 Bayetas fajuelas, 40. Muselinas Elefantes, 40. De espuma, 22. Caladas, bordadas, desilados y linones, 11. Cocos ó percales blancos, 13 1/3. Idem pintados. 31. Hamburgos, 32. Holandas, 20 Olandillas, 38. Mahones filipinos 8 varas.

Sistema métrico decimal.

Se midió valiéndose de todos los medios de exactitud (1), que puede dar la ciencia de las matemàticas y de la astronomía el arco del meridiano comprendido entre Dunkerque y las islas Baleares, y se convino en que el cuarto del meridiano era de 5/130,740 toesas, y la diez millonésima parte de este número equivalente á 443 lineas 0,296 de linea, fué tomada por unidad de medida, y se llamó *metro*.

---

(1) A lo cual cooperaron nuestros célebres marinos D. Antonio Ulloa y D. Jorge Juan en tiempo de Carlos III.

Para significar diez veces, cien veces, mil veces, diez mil veces el metro, se adoptaron cuatro palabras griegas que son:

deca, hecto, kilo, miria, que significan.
diez, ciento, mil, diez mil.

Para expresar las fracciones del metro dividido en diez, en ciento, en mil partes iguales, se han empleado estas tres palabras sacadas del latin:

deci, centi, milli, que significan
décimo, centésimo, milésimo.

Y asi para expresar un décimo de metro se dirá un *decimetro*.
un centésimo. . . . . un *centimetro*.
un milésimo. . . . . un *milimetro*.

Las pequeñas superficies se expresan en metros cuadrados y en partes cuadradas del metro cuadrado.

TABLA DE PESAS Y MEDIDAS.

Medidas de longitud.

Metro.	La diez-millonésima parte del cuadrante del meridiano terrestre
Milimetro.	Milésima parte del metro.
Centimetro .	Centésima parte del metro.
Decimetro.	Décima parte del metro.
Decámetro. .	Diez metros.
Hectómetro.	Cien metros.
Kilómetro. .	Mil metros.
Miriámetro .	Diez mil metros.

Medidas agrarias.

Area. . . .	Cien metros cuadrados.
Centiárea. .	Centésima parte del área.

Hectárea. .	Cien áreas.
Miriárea . .	Diez mil áreas.

Medidas de capacidad

Litro. . . .	Decimetro cúbico.
Decilitro . .	Décima parte del litro.
Decálitro. .	Diez litros.
Hectólitro. .	Cien litros.
Kilólitro . ,	Mil litros.

Medidas de solidez.

Esterio. . .	Metro cúbico.
Decisterio. .	Décima parte del esterio.
Decasterio. .	Diez esterios.

Pesas.

Gramo. . .	Peso de un centímetro cúbico de agua á 4 centigrados.
Miligramo. .	Milésima parte del gramo.
Centigramo.	Centésima parte del gramo.
Decigramo. .	Décima parte del gramo.
Decágramo .	Diez gramos.
Hectógramo	Cien gramos.
Kilógramo .	Mil gramos.
Miriágramo	Diez mil gramos.

Monedas

Franco. . .	Cinco gramos de plata de ley $^{9}/_{10}$ de fino.
Céntimo . .	Centésima parte del franco.
Décimo. . .	Décima parte del franco.

Las tierras se miden por decámetros cuadrados, de los cuales cada lado es de diez metros de largo, entonces toma el nombre de área.

El hectárea equivale á 100 áreas. El área se subdivide en cien partes que se llaman centiáreas, y cada una equivale á un metro cuadrado.

De consiguiente el área equivale á cien metros cuadrados ó á un decámetro cuadrado.

El hectárea equivale á 10.000 metros cuadrados, ó á un hectómetro cuadrado.

La superficie de un pais se mide en kilómetros cuadrados ó en miriámetros cuadrados.

El kilómetro cuadrado equivale á 100 hectáreas ó á 10.000 áreas.

El miriámetro cuadrado equivale á 100 kilómetros cuadrados, 10.000 hectáreas, 1[000 000 áreas, en fin á 100[000.000 de metros cuadrados.

Esta nomenclatura que se presenta como difícil es la más sencilla. Fíjese la atencion en que hay medidas primarias y otras secundarias. Los nombres de las medidas y pesas primarias están tomadas del griego y son *metro*, *área*, *litro*, *esterio y gramo*. Las secundarias que son diez, ciento, mil diez mil veces mayores que la primera se designan anteponiendo las denominaciones numéricas *deca*, *hecto*, *kilo* y *miria*, cuyos nombres tomados tambien del griego significan *deca* diez, *hecto* ciento, *kilo* mil, *miria* diez mil; asi *decámetro* significa diez metros: *hectárea* significa cien áreas: *kilólitro* significa mil litros: *miriágramo* diez mil gramos.

Las medidas secundarias, que son diez, ciento, mil, diez mil veces menores que la primaria, se designan anteponiendo las denominaciones numéricas, *deci*, *centi y mili*; estos nombres, tomados del latin, equivalen á *deci* décima parte,

centi centésima parte y *mili* milésima parte. Asi hemos visto que *decímetro* significa la décima parte de un metro: *centiárea* significa la centésima parte de un área: *miligramo* significa la milésima parte de un gramo.

Se vé pues que el sistema es como hemos dicho muy sencillo, y una vez entendido no caben equivocaciones fijándose bien en que los nombres griegos multiplican la medida primaria y los latinos la dividen.

CORRESPONDENCIA APROXIMADA DE LAS MEDIDAS FRANCESAS Ó SEA EL SISTEMA MÈTRICO CON LAS CASTELLANAS.

El metro equivale á 35.889 pies castellanos, ó sean 3 piés y poco mas de 7 pulgadas.

El área equivale á un cuadro ó cuadrado de unos 36 piés castellanos de lado.

El litro equivale á poco menos de media azumbre, 141 litros hacen 70 azumbres. Considerando como medida de capacidad para los áridos, equivale el litro á poco menos de la quinta parte de un celemin: 100 litros hacen 21 celemines.

El esterio equivale á 6 1/4 piés cúbicos de Castilla.

El gramo equivale á 20 granos del marco de Castilla.

El franco equivale á 3 rs. 27 mrs. de vellon.

Reduccion del sistema métrico á las pesas y medidas castellanas.

La unidad de medida lineal ó de longitud es el METRO, igual á 1'19630 varas de Castilla. La unidad de medida superficial agraria es la AREA, igual á 8'94469 estadales generales. La unidad de volúmen ó capacidad es el LITRO, que en los liquidos es igual á '198301 cuartillos, y en los áridos es

igual á 0'21589 de celemin. La unidad de peso es la GRAMA, igual á 0'55640 adarmes. Los múltiplos de estas unidades se expresan anteponiendo los radicales griegos *deca*, que es diez veces mayor; *hecto* que es cien veces mayor; y *kilo* que es mil veces mayor; y los submúltiplos por los radicales latinos *deci* que es diez veces menor; *centi* que es cien veces menor; *mili* que es mil veces menor, como se ve en la siguiente tabla.

MEDIDA LINEAL.

	tiene varas.
1 Quilómetro	1196'30
1 Hectómetro	119'630
1 Decámetro	11'9630
1 Metro	1'19630
1 Decimetro	0'11963
1 Centímetro	0'01196
1 Milimetro	0'00119

MEDIDA AGRARIA.

	tiene estadales.
1 Quilara	8944'69
1 Hectárea	894'469
1 Décara	89'4469
1 Ara	8'94469
1 Deciara	0'89446
1 Centiara	0'08944
1 Miliara	0'00894

MEDIDA DE VOLÚMEN Ó CAPACIDAD.

liquidos	*cuartillos*	*celemines*
1 Quilólitro..	1983'04	215'890
1 Hectólitro..	198'304	21'5890
1 Decálitro..	19'8304	2'15890
1 Litro.	1'98304	0'21589
1 Decilitro.	0'19830	0'02158
1 Centilitro.	0'01983	0'00215
1 Mililitro.	0'00198	0'00021

MEDIDAS DE PESO.

	adarmes.
1 Quilógrama	556'409
1 Hectógrama	55'6409
1 Decágrama	5'56409
1 Grama	0'55440
1 Decígrama	0'05564
1 Centígrama	0'00556
1 Milígrama	0'00055

Ya hemos dicho que un kilógramo equivale á dos libras, dos onzas, doce adarmes y quince granos del peso de Castilla.

Un litro tratándose de liquidos, equivale á poco menos de media azumbre, pues que 141 litros hacen 70 azumbres; tratándose de áridos, corresponde á la quinta parte de un celemin algo menos, pues se necesitan 100 litros para hacer 21 celemines.

Un hectólitro, medida de 100 litros, que equivale á 49 y media azumbres. si se trata de liquidos, y á una fanega y 9 celemines tratándose de áridos.

Medidas de capacidad para liquidos escepto el aceite.

Moyo.	Arroba.	Media arroba.	Cuarto de arroba.	Azumbre.	Media azumbre	Cuartillo	Medio cuartillo	Copa.
1	16	32	64	128	256	512	1024	2048
	1	2	4	8	16	32	64	128
		1	2	4	8	16	32	64
			1	2	4	8	16	34
				1	2	4	8	16
					1	2	4	8
						1	2	4
							1	2
								1

La especie superior de estas medidas segun se observa es el moyo de vino, este consta de 16 cántaros ó arrobas, de cabida de 34 libras castellanas de agua destilada: la cántara ó arroba tiene 8 azumbres, la azumbre 4 cuartillos, etc. En el cuartillo caben 17 onzas castellanas de agua destilada. La

medida mas usada es la cántara ó arroba, cuyo patron se conservaba en el archivo de la ciudad de Toledo; pero no siendo su manejo proporcionado á las fuerzas del hombre se tiene adoptada la media arroba, como medida mas manuable.

En las ventas por mayor del vino en Jerez, se mide por bota de estraccion que debe contener 31 y media arrobas. En otras provincias suelen indistintamente usar pipas ó botas de diversas cabidas; vr. gr. en Málaga de 29 y tres cuartas de arroba, en Cataluña de 28, aunque para sus aguardientes usan botas de 32 arrobas de cabida y marcan 68 cortanes.

Medidas de capacidad para el aceite.

Arroba.	Media arroba	Cuarto de arroba.	Medio cuarto de arroba.	Libra.	Media libra.	Panilla.	Media panilla.
1	2	4	8	25	50	100	200
	1	2	4	12 1/2	25	50	100
		1	2	6 1/4	12 1/2	25	50
			1	3 1/8	6 1/4	12 1/2	25
				1	2	4	8
					1	2	4
						1	2
							1

Este liquido se debe vender al peso, y asi se hace en Cádiz; pero siendo mas comodo su manejo por medidas, se tiene adoptada una de 1004 pulgadas cúbicas españolas para la arroba de peso, la cual es capaz de contener 27 1/4 libras de agua destilada cuando el termómetro de Reamur señala 12.° y el barómetro 30 1/2 pulgadas españolas.

La arroba tiene 42 cuartillos y pesa 25 libras: se divide en 4 cuartillas y cada cuartilla de aceite pesa 6 1|4 libras: la libra tiene 4 panillas, y la panilla 4 onzas: la panilla tambien se llama cuarteron, y antiguamente la panilla no era igual al cuarteron, y la arroba solo tenia 80 panillas, pero la real órden del 26 de enero de 1801 que es el último arreglo de pesas y medidas, anteriores al sistema métrico decimal, mandado observar, confundió la panilla en el cuarteron. Tanto ocupan 16 onzas de aceite como 17 de agua corriente de rio.

El aceite comprado por medida siendo de superior calidad, produce aumentos si se vende al peso.

La arroba menor de Sevilla, tiene un 15 por 100 menos que la mayor ó castellana.

El aceite medido en sitio ó tiempo frio, produce creces en sitio y tiempo de calor: la agilidad del medidor, el derramar el liquido desde cierta altura de una vasija á otra con suavidad ó violencia; lo primero dá creces y lo segundo mermas.

Correspondencia de medidas de longitud, con las provincias.

Cien varas de Castilla son iguales á 97 de Astúrias.=111 varas de Alicante.=108 1/2 de Aragon.=54 1/3 canas de Cataluña.=54 1/3 canas de las Islas Baleares =110 varas de Navarra.=92 1/2 varas de Valencia.=97 1/10 varas de Santiago de Galicia y 99 de Tenerife. En Oviedo y demás del Principado de Asturias, la vara es sobre 3 por 100 mas larga que la de Castilla. En Tenerife, capital de las Islas Canarias, es como 1 por 100 mas larga que la de Castilla.

Correspondencia de las medidas de capacidad para áridos y sólidos.

Una barchilla de Valencia hace 3 celemines y 3 cuartillos de Castilla La cuartera catalana, hace una fanega, tres celemines y dos tercios del cuartillo castellano. La cuartera tiene 12 cortanes. El cahiz de Aragon hace 3 fanegas, 3 celemines y 2/3 del cuartillo castellano; y la fanega 4 celemines y 3 3/5 cuartillos de Castilla.

Cien fanegas de Castilla corresponden á 22 1/4 cahices de Alicante.=78 1/8 cuarteras de Cataluña,=99 1/4 fanegas de Cartagena y Málaga.=75 cuarteras de Mahon.—76 3/5 cuarteras de Mallorca.=183 robos de Navarra.=101 3/5 fanegas de Sevilla.=79 4/7 cuarteras de Tortosa.=27 1/4 cahizes de Valencia.=30 1/2 cahizes de Zaragoza.=243 de Aragon.= 300 ferrados de Neda y Ferrol en Galicia.=325 7/10 barchillas de Valencia; una fanega castellana tiene 4 alqueires portugueses=y un alqueire portugués son 3 celemines castellanos.

Un ferrado es 1/3 de fanega castellana. Cien ferrados de la Coruña hacen 29 3/4 fanegas de Castilla. La emina de Leon tiene 4 celemines castellanos. La gruesa tiene 12 docenas. La resma 500 pliegos ó 100 cuadernillos que hacen 20 manos de papel.

En Cádiz, Islas Canarias, Cartagena, Málaga, Sevilla, Santander, Vitoria, Mégico, Goatemala, Venezuela, Nueva Granada, Perú alto y bajo, Chile, Buenos aires, Guayana española, Islas de Cuba ó Habana, Puerto-Rico y Filipinas, rigen las mismas monedas y pesos que en Castilla.

En Bilbao, Cádiz, Cartagena, Málaga, Sevilla, Santander, San Sebastian, Mégico, Goatemala, Venezuela, Nueva Granada, Perú alto y bajo, Chile, Buenos aires, Guayana espa-

ñola, Repúblicas é Islas de Cuba y Puerto-Rico se sirven de las mismas pesas y medidas de longitud, ó sea vara española llamada castellana.

Ya hemos dicho anteriormente que la medida y peso obligados á observarse en toda España es la del sistema métrico.

Correspondencia de medidas de capacidad para líquidos.

La cántara de Alicante hace 21 cuartillos de Castilla, y la de Aragon pesa 26 libras.

El cántaro de Aragon hace 21 libras y 5 onzas de Castilla. El de Navarra pesa 32 libras, y el de Valencia 36.

Cien cántaras ó un moyo de vino de Castilla hacen 25/25 cántaras ó arrobas de Aragon de á 28 libras. La carga tiene 4 barriles=255 1/16 mitadellas de Cataluña.=8 28/29 cuartins de las Islas Baleares.=21 2/7 cántaros de 32 libras de Navarra.=19 3/4 cántaros ó arroba de 36 libras de Valencia.=y 17 cortanes catalanes hacen 8 arrobas de vino de Castilla. La bota de Valencia hace 60 cántaros.=34 arrobas de Castilla, forman una pipa de vino de Oporto ó Portuguesa. La pipa de Sevilla hace 34 arrobas mayores. Un barril de aguardiente hace 4 arrobas.

Para el aceite.

Doce arrobas de aceite en Castilla, componen 11 1/27 arrobas de 36 libras, ó 16 5/9 de arrobetas de 24 libras de Aragon.=35 cuartanes, 15 2/15 cuartas de Cataluña.=36 2/3 cuartanes de las Islas Baleares.= 10 7/8 cántaras de á 36 libras de Valencia =33 7/9 arrobas de Castilla componen una pipa de aceite en Sevilla.=En esta ciudad la arroba de acei-

te es de 25 libras de á 16 onzas castellanas y tiene 42 cuartillos, á la cual llaman arroba mayor para distinguirla de otra arroba que rige en Triana y pueblos del Aljarafe que llaman arroba menor y tiene un quince por ciento menos que la mayor ó de Castilla y solos 36 cuartillos.

Correspondencia de medidas de capacidad y moneda española con la extranjera.

Cien fanegas de granos de Castilla, son iguales' á=48 2/11 deciemines de Génova: 19 5/9 quarters de Lóndres, Escocia, é Irlanda—37 1/4 setiers ó 5814 7/10 litros, ó 58, 147 hectólitros de Paris.=26 3/10 zetuerts de Rusia: 402 1/7 alqueires de Lisboa: 160 20/23 Busehlls ingleses. Una fanega de cacao de Guayaquil, pesa 118 libras castellanas. El cuarter inglés tiene 8 bushells.

La fanega de trigo duro y de color estremeño suele pesar 94 libras si está esento de humedad. Un alqueire portugués compone tres celemines, castellanos: el almude tiene 2 alqueires: y la arroba 32 libras. El carlin moneda de Nápoles hace un real y 20 mrs. castellanos, el ducado tiene 20 carlines. Cwt. es el quintal inglés que hace 110 1/3 libras castellanas. El franco tiene 20 sueldos ó 100 céntimos, y vale en España 3 rs. y 27 mrs. vn. Un florin de Austria hace 9 rs. y 29 mrs. vn. El de Nápoles 2 rs. y 6 mrs vn. El de Suiza 8 rs. y 30 mrs. vn. El galon imperial inglés hace 9 cuartillos castellanos. Un kilógramo francés tiene 2 libras y 6 3/4 onzas castellanas: pero si el kilógramo es de longitud hace mil metros y un metro es 1 1/4 vara castellana. Un quintal castellano hace 95 libras de Hamburgo: 93 1/2 de Amsterdam: 100 y 22 centavos arresteis de Lisboa: 144 litros peso grueso de Génova : 102 libras del quintal de á 112 de Lóndres: 45

2/5 kilógramos de París: 112 libras de Rusia: 133 7/8 de Liornia: 54 3/5 rotoli de Nápoles. El moyo portugués tiene 60 alqueires ó sean 15 fanegas: el marco español tiene 8 onzas castellanas. 7 piastras de Tunez componen nn peso duro. El quintal de Niza en Italia pesa 150 libras ó 6 rubos, y el rublo 25 libras. El quarter ó arroba inglesa es 2 1/2 libras mas que la española: pues la libra inglesa tiene 3 adarmes y 26 granos menos que la castellana: 880 reis portugueses forman 20 rs. vn. Un rixdaler de Suecia ,hace 21 rs. 28 mrs. vn.=Un rixdaler de Sajonia, hace 19 rs y 24 mrs. vn. el de Prusia 14 rs. y 2 mrs. vn.: el de Hamburgo 21 rs. y 31 mrs. vn.: el de Dinamarca 21 rs. y 15 mrs. vn.: el rublo de Rusia llamado de Kopecks del año 1750 hace 17 rs. y 16 mrs. vn., y los rublos posteriores 15 rs. y 6 mrs. vn.

La tonelada inglesa para liquidos, se compone de 252 gallones y es mayor que la española en 209 libras; y la de los Estados-Unidos hace 200 gallones, mas si es de granos tiene 22 bushells. y si de sal 31: tambien 40 piés cúbicos forman la tonelada de volúmen.

La tómola de Nápoles y Sicilia, hace una fanega y 1/15 castellana, pues 5 tómolas son lo mismo que 5 fanegas y 4 celemines.

Correspondencia de los pesos de diferentes reinos y ciudades con la libra de Castilla.

	Onzas.		*Onzas.*
La libra de Alicante tiene	18.	El rótolo de Argel. .	18,79
La de Amberes . . .	16,36	La libra de Aviñon. .	13,07
La de Amsterdam .	17,18	La de Barcelona. . .	14.
La de Ancona. . . .	11,67	La de Bergamo . . .	18,34
La de Ausburgo. . .	17,07	La de Berlin	16,29
		La de Bergen. . . .	17,38

	Onzas.		Onzas.
La da Berna	18,16	La de Haya.	17,17
La de Bilbao	17,03	La de Inglaterra. . .	15,77
La de Bolonia. . . .	12,59	La de Leipsik. . . .	17,05
La de Bolzano. . . .	17,42	La de Lieja.	16,51
La de Bremen. . . .	17,34	La de Lila.	16,14
La de Breslau. . . .	14,09	La de Liorna. . . .	11,95
La de Brunsvik. . .	16,23	La de Lisboa. . . .	15,96
La de Bruselas. . . .	16,35	La de Lubeck. . . .	16,89
La de Brujas. . . .	16,35	La de Luca.	12,89
La de Burdeos. . . .	17,02	La de Lion. , . . .	14,77
La de Canarias . . .	15,99	La de Magdemburgo.	16.29
La de Cerdeña. . . .	13,94	La de Mahon. . . .	15,46
La de Chamberi. . .	14,91	El rótolo de Mallorca.	14,61
El rótolo de Chipre. .	82,07	El de Mesina. . . .	27,61
La libra de Colonia. .	16,27	La libra de Marsella.	13,95
El rótulo de Constantinopla.	19,53	La de Milan.	26,59
La libra de Copenhague.	17,38	La de Menorca . . .	41,68
La de Córcega. . . .	17,03	La de Mompeller. . .	14,12
La de Coruña. . . .	20,	La de Moscovia. . .	14,22
La de Cracovia . . .	14,12	La de Munich. . . .	18,05
El rótolo de Damasco.	62,83	La de Nápoles. . , .	11,16
La libra de Dantzick .	15,16	La de Noruega . . .	17,38
La de Dresde. . . .	16,24	La de Nuremberg . .	17,56
La de Dublin. . . .	15,76	El rótolo de Oran . .	17,51
La de Dunquerque. .	15,17	La libra de Oviedo. .	24.
La de Edimburgo . .	17,15	Tambien la hay de. .	16.
La de Ferrol.. . . .	20,	El rótolo de Palermo.	30,37
La de Florencia. . .	12,	La libra de Palma . .	11,58
La de Francia. . . .	17,03	La de Piamonte. . .	12,09
La de Francfort. . .	17,07	La de Oporto. . . .	14,97
La de Gante . , . .	16,35	La de Praga	17,86
La de Génova. . . .	16,03	La de Presburgo. . .	19,41
La de Gibraltar. . .	16,25	La de Prusia. . . .	16,29
La de Ginebra. . . .	19,02	La de Ragusa. . . .	12,08
La de Granada . . .	17,36	La de Roma	12,04
La de Hamburgo. . .	16,85	La de Rusia	14,22
La de Hannover. . .	16,92	La de San Gall . . .	10,32
		La de Suecia	24,78
		La de Tolon	14,92

	Onzas.		Onzas.
La de Turin	12,84	La de Varsovia . . .	13,18
La de Valencia . . .	12,30	La de Viena	19,41
La de Venecia. . . .	16,63	La de Zurich. . . .	16,29

ADICIONES. *Galicia*: 1 ferrado de la Coruña equivale á 3 celemines 2 cuartillos un ochavo y 1|2 ochavillo castellanos, pesa 27 libras castellanas de trigo y 336 ferrados hacen 100 fanegas de Avila. El quintal gallego es 4 arrobas ó 100 libras del país que equivalen á 125 de Castilla. 300 ferrados de Neda y Ferrol que se miden rasos sin colmo hacen 100 fanegas castellanas de trigo. El peso de la cebada, el maiz y la habichuela dan 31, 32, 36 y 37 libras segun la sazon de las cosechas. El ferrado de trigo tiene 12 concas ó 24 copelos ó cuartillos del país.—El de maiz tiene 16 concas ó 32 copelos. El ferrado de id. de Cangas y Redondela pesa 41 libras.—El de Vigo y Cambados 35 libras y 9 1|2 onzas.—El de Tuy y la Guardia 34—11 —El de Carril y Bayona 33 15 El de Pontevedra y Villagarcía id. 33 libras y 12 onzas castellanas.

Rusia. 1 *cetw* ó czetwers ó *tzetewrks* de Rusia equivale á 3 fanegas 38 2|5 cuartillos castellanos, y el *rublo* á 14 rs. 21 4|5 maravedises. El *puds* medida rusa de peso hace 8 libras, 10 onzas y 2 adarmes de Castilla.

Liorna. 1 libra equivale á 11 onzas, 15 adarmes y 7 granos castellanos.

Palestina. 1 libra de 70 sueldos llamada moneta lunga hace 3 reales y 4 mrs. vn. 1 *habia* tiene 16 mesuras que son 2 cuarteras de trigo catalanas en Jaffa, Beyruth, Gaza, San Juan de Acre y Jerusalen. 1 quintal de Siria hace 225 ocas de Constantinopla y una oca hace 48 onzas castellanas. 1 jarra de aceite hace 15 1|2 ocas. La oca tiene 400 dracmas y la onza 75 de Compostela.

Turquia 1 *Killow* turco de granos hace 31 cuartillos, 1 ochavo y 3 ochavillos castellanos. 1 *piastra gruch* ó peso de 100 medinos ó aspros hace 7 rs. vn. y tambien las hay de 3 1|2. El *cántaro* ó quintal tiene 44 oks y hace 4 arrobas, 19 libras, 8 onzas, 13 adarmes, 26 granos castellanos: y la oka de peso 2 libras, 11 onzas, 7 adarmes, 14 1|2 granos de Castilla.

Alejandria. 1 *ardeb* hace 3 fanegas, 3 celemines y 2 cuartillos castellanos. 1 *piastra* de 100 aspers hace 7 rs. 20 mrs. vn. 1 *ocque* es 2 libras y 10 onzas de Castilla.

India Oriental. 1 *rupia* de Bombay hace 9 rs. 9 mrs.. El *mohur* ó rupia de oro vale 12 rupias de plata. El *candy* de peso hace 5 1|2 quintales castellanos. El *maund* es 1|20 del candi, y equivale á 1 arroba, 2 libras 8 onzas de Castilla.

China 1 *Picul* equivale á 130 libras, 5 onzas, 6 adarmes castellanos.

Austria. 1 *Cent*, cien libras de Trieste hace 4 arrobas, 14 onzas 5 adarmes y 31 granos de Castilla. 1 *florin* 9 rs. 29 mrs. y 1 estajo es 1 fanega, 4 celemines y 2 1|2 cuartillos.

Malta. 1 *salma* hace 5 fanegas, 1 celemin, 1 cuartillo, y 3 ochavos de Casti. 1 *scudi* hace 7 rs. 29 1|2 mrs. vn. 1 *tari* 22 1|4 mrs. 1 *caffisi* de vino es 22 cuartillos 3 4|5 copas castellanas y si es de aceite pesa 22 libras y 4 panillas. 1 *rotolo* hace 1 libra y 14 onzas de Castilla.

Monedas metálicas inglesas.

Oro.		Plata.					Cobre.			
Un soberano.	Medio soberano.	Una corona.	Media corona.	Un chelin.	1/2 chelin.	Cuatro peniques.	Un penique.	Medio penique.	Un fardin.	Doubl.
1 tiene	2	4	8	20	40	60	240	480	960	1920
	1	2	4	10	20	30	120	240	480	960
		1	2 1/2	5	10	15	60	120	240	480
			1	2 1/2	5	7 1/2	30	60	120	240
				1	2	3	12	24	48	96
					1	1 1/2	6	12	24	48
						1	4	8	16	32
							1	2	4	8
								1	2	4
									1	2
										1

El doubl ó doble, es moneda muy escasa en la circulacion como el maravedi español.

Hay además otras monedas inglesas de plata con los nombres y valor de 3 peniques, 2 peniques, y 1 penique pero son muy escasas.

La circulacion de la moneda en Inglaterra, es solo para compras y pagos de menor cuantía, porque las grandes masas de moneda de oro y plata se hallan generalmente depositadas en los bancos: estos bancos y especialmente el banco de Inglaterra espende sus fondos en notas ó billetes de á 5=10=20=30=40=50=100=200=300=400=500=1000=2000 =3000=4000=5000 y 10.000 libras esterlinas, cuyo papel circula: y es admitido por todas las clases de la nacion con tanto mas crédito, confianza y preferencia que las monedas

de oro y plata, entendiéndose lo mismo con varios bancos provinciales, y aun de algunos particulares.

Comparacion de la moneda metálica inglesa con la española.

Esta debe hacerse por el valor intrínseco metálico que contenga la de ambas naciones; para lo cual nos valdremos de los análisis que hay publicados en diferentes obras, puesto á que los cambios que se hacen por letras de cambio son tan alterables que varian segun el mayor ó menor giro, y la influencia de causas políticas segun hemos dicho anteriormente.

Como el número de monedas españolas é inglesas es considerable y todas están arregladas á una misma ley, solo analizaré una de cada metal: y las demás se encontrarán con facilidad dividiendo el valor que tengan las mayores por el número que contengan las menores.

Valor en moneda efectiva.

Oro.	Peso absoluto.	Afinacion.	Contenido puro.	Inglesa.	Española.
1 soberano inglés ó L.	gs. ing. 123,275	quilats. 22	grs ingls. 113	chelin. 20	Rs. Mrs. 96.5,787
1 onza anterior á 1772.	416,65	21,3 3/4	380,85	67,487	321. 6
1 onza posrior á 1772	416,65	21,2 3/4	376,14	66,688	320.
PLATA.					
Una corona ó crown.	464,52	11 d. 2g	429,68	60 pen.	22.23,5
Un chelin.	92,90	11 2	85,92	12 id.	4.18,26
Un duro ó peso fuerte anterior á 1772.	416,65	10 18 1/3	378,85	52.90	20
Un peso ó duro posterior á 1772	416,65	10 15	373,5	52,9	20

Digna es de notarse la diferencia que aqarece de noventa y seis y pico reales de vellon que en si tiene la libra esterlina ó soberano inglés, con el corto valor de noventa y dos reales y doce maravedis que recientemente le ha asignado el gobierno español al permitir en la Peninsula la circulacion de la moneda inglesa que con más tino debió haber permitido mucho tiempo hace asi como la libre entrada de derechos al oro, plata y en pasta y polvo, que ha venido á consentir despues de vistos los fatales resultados de aquella medida que contribuyó á que no pocos de nuestros compatriotas comerciantes espulsos de la América para huir de aquella enorme esaccion, fuesen á establecerse y fomen-

tar con sus grandes capitales á Marsella, New-York, Paris, Lóndres, etc. Lo contrario sucede con la moneda francesa.

División y subdivision de la libra inglesa troy weight.

Libra.	Onza.	Dwts.	Barats.	Grains.
1	12	240	1440	5760
	1	20	120	480
		1	6	24
			1	4
				1

El carat tiene dos significaciones con respecto al oro, la una denota su calidad, y entonces se divide en 24 partes y corresponde al quilate español, y la otra como peso, y tiene cuatro granos. La onza de esta clase es mayor que la española, 36 $^1/_7$ granos ingleses ó 1 adarme y 7,4 de granos españoles. El grano inglés al español es 4608: 3551.

Division y subdivision de la libra inglesa Avoir du Pois weight.

Tun.	Cwt.	Quarter.	Avoir du Pois.	Ounce.	Draom.	Grains.
1	20	80	2240	35840		
	1	4	112	1792		
		1	28	448	7168	
			1	16	256	7000
				1	16	437 $^1/_2$
					1	27 $^{11}/_{23}$
						1

Abreviaturas inglesas para los pesos, traducidas al español. One tone; una tonelada; grain, grano; dr., dram, drama; oz, ounce, onza; L, pound, libra esterlina; qr, quater,

arroba; cwt. hundred weight, quintal; esto es, 100 libras, aunque tiene 112.20 cwts forman una tonelada.

Comparacion de la libra Troy weight con el marco español.

La pesa española para pesar oro, plata y piedras preciosas, se llama marco, y tiene segun se ha dicho 8 onzas iguales á las del peso comun, y cada una de ellas 443 $^{7}/_{8}$ granos ingleses, por lo que el marco español pesa 3551 granos ingleses, y 100 troy weighy que son 1200 onzas inglesas, hacen marcos españoles 162,2 , ú onzas españolas 1297,68. La libra española consta de 16 onzas iguales á las del peso de marco, y este pesa media libra.

Cien libras inglesas equivalen á 98,563 españolas. El quintal inglés de 112 libras de peso hace 110,39 españolas, y el quintal español de 100 libras de peso, hace 101,457 inglesas. La tonelada inglesa es mayor que la española en 209 libras españolas próximamente. El quintal inglés es mayor que el español en 10,39 libras de peso españolas. La arroba inglesa es mayor que la española 2,58 libras de peso españolas. La libra de peso inglesa es menor que la española 102 granos ingleses ó 3 adarmes y 26 granos españoles. La onza inglesa es menor que la española 6 $^{3}/_{8}$ granos ingleses.

Medidas lineales inglesas.

Milla.	Percha.	Yarda.	Pie ó foot.	Pulgada ó inch.	Línea.
1	320	1760	5280	63366	
	1	5 $^{1}/_{2}$	16 $^{1}/_{2}$	198	1960
		1	3	36	360
			1	12	120
				1	10
					1

Comparacion de las medidas lineales inglesas con españolas.

1 pié es igual. . .	á 1094 del pié español.
1 pole ó perch . .	á 6017 varas españolas ó 18·051 piés.
1 milla de caminos.	á 1925 ¼ varas españolas.
1 pié inglés reducido á medida española tiene. . . .	13 pulgadas y 1,024[8 lineas españolas.

Medidas superficiales inglesas.

Acre.	Rood.	Perch or pole.	Yard.	Foot ó pié.
1	4	160	4840	43,560
	1	40	1210	10,890
		1	30 ¼	272 ¼
			1	9
				1

Comparacion de la medida superficial inglesa con la española.

INGLESAS.	ESPAÑOLAS CUADRADAS. Fanega.	Aranzada.	Estadal.	Varas.
1 acre es igual á . .	0,628545	0,9051	362,042	5792,68624
1 rod es.	0,157136	0,226275	90,5105	1448,17156
1 perch or pole es.	0,00,39284	0 005657	2,2628	36,204
1 Yard es	0,000,12976	0,000187	0,074802	1,196836

ESPAÑOLAS.	INGLESAS. Acres.	Rood.	Perch or pole.	Yards.
1 Fanega son. . . .	1,590984	6,363936	254,55744	7700,3726
1 Aranzada son. . .	1,1048	4,4194	176.776	5347,48
1 Estadal son . . .	0,002762	0,0110485	0,44192	13,3687
1 Vara son	0,0001726	0·0006905	0,027621	0,835544

El acre y rood ingleses no son cuadrados sino cuadrilongos: el primero tiene cuarenta perchas de largo y cuatro de ancho. Los acres ingleses no son iguales en todos los condados; en algunos los hay mayores que en otros segun he observado. Los acres irlandeses son mayores que los ingleses, y 121 acres irlandeses hacen 196 ingleses. Los acres escoceses son tambien mayores, y 48 acres de Escocia son 61 de Inglaterra: otros creian que el acre inglés hacia 4840 varas cuadradas castellanas.

El ara francesa es un cuadrado de diez metros, y 1000 acres ingleses hacen 40,466 aras francesas.—Una milla cuadrada lineal alemana, tiene 24.000 piés españoles. Segun el nuevo sistema de medidas agrarias en Francia: un hectare tiene 10 000 metros cuadrados, y 100 metros equivalen á 359 piés castellanos, que elevados al cuadro dan 128.881 pies castellanos ó sean 2 $^1/_2$ fanegas de tierra á que equivale el hectare. Cada kilómetro se compone de 1000 metros: y cada metro francés viene á ser 1 $^1/4$ vara castellana.

División de las medidas inglesas de áridos ó granos.

Cuarter.	Bushell.	Gallon.	Medio gallon.	Quart.	Pint.	Half piut
1 tiene	8	64	128	256	512	1024
	1	8	16	32	64	128
		1	2	4	8	16
			1	2	4	8
				1	2	4
					1	2
						1

El bushell, medida inglesa de granos, se mide rasa y pesan los granos generalmente lo que se sigue: de trigo 60 libras, de arroz 56 libras. de cebada 45 libras, de avena 40 li-

bras. La hogaza debe pesar en Lóndres 4 libras y 5 onzas: el saco de harina debe pesar 280 libras inglesas.

Comparacion de las medidas inglesas con las españolas.

INGLESAS.	ESPAÑOLAS. Cahiz.	Fanega.	Celemin.	Cuartillo.
1 Quarter es. . .	0,435993	5,23192	62,78304	251,13216
1 Bushell, es. . .	0,054500	0,65399	7,84788	31,39152
1 Peck tiene 2 galones es . . .	0,013625	0,16350	1'96197	7'84788
1 Gallon es . . .	0,006812	0,08175	0,980985	3,92394

ESPAÑOLAS.	INGLESAS. Quarter.	Bushell.	Peck.	Gallon.
1 Cahiz es igual á .	2,293605	18,34884	73,39536	146,79072
1 Fanega es . . .	0,191134	1,52907	6,11628	12,23256
1 Celemin es . . .	0,015928	0,12742	0,50969	1,01938
1 Cuartillo es. . .	0,003982	0,03185	0,12742	0,254845

Medidas inglesas para liquidos.

Gallon.	*Quart.*	*Pint.*	*Half pin.*	*Gill.*	*Half gill.*
1 tiene	4	8	16	32	64
	1	2	4	8	16
		1	2	4	8
			1	2	4
				1	2
					1

Hace pocos años que habia en Inglaterra dos clases de gallons, el uno servia para cerveza y tenia doscientas ochen-

ta y dos pulgadas cúbicas, y el otro doscientas treinta y una, con este se media el vino, aguardiente y licores; estas medidas causaban confusion y equivocaciones en los contratos, por lo que el gobierno para evitarlas, redujo las dos á una sola medida general que es la antedicha y lleva el nombre de galon imperial; arreglando su capacidad á la que necesitasen diez libras de agua destilada en una presion y temperatura conocida en la atmósfera, y se eligió cuando el termómetro de Farhenheit señaló 62°, y el barómetro estuvo á 300 pulgadas inglesas de altura, y el resultado fue que las diez libras de agua ocuparon 227,274 pulgadas cúbicas inglesas, esto es, mayor que la anterior de vino y licores y mas corta que la de cerveza. Dicha medida se eligió por base de liquidos y áridos el 1.° de mayo de 1825. Una tonelada inglesa imperial de aceite, tiene doscientos cincuenta y dos galones ó noventa y dos arrobas de á veinticinco libras de peso castellanas: cada galon imperial tiene 9 cuartillos castellanos, y cada arroba castellana treinta y dos cuartillos.

Comparacion de las medidas inglesas de liquidos con las españolas.

	ESPAÑOLAS.				
INGLESAS.	Arroba.	Cuarto de arroba.	Azumbre.	Cuartillo.	Copa.
1 Gallon es . .	0,2815	1,126	2,252	9,008	36,032
1 Quart es. . .	0,070375	0,2815	0,563	2,252	9,008
1 Pint es. . .	0,035187	0,14075	0,2815	1,126	4,502
1 Gill es . . .	0,008797	0,03519	0,14075	0,2815	1,1255

ESPAÑOLAS.	INGLESAS Gallon.	Quart.	Pint.	Gill.
1 Moyo son 16 arbs.	56,83472	227,33088		
1 Cántara ó arba es	3,55217	14,20868	28,41736	
1 Cuarto de arba es	0,888042	3,55217	7,10434	
1 Azumbre es. . .	0.444021	1,776085	3,55217	14,20868
1 Cuartillo es. . .	0,111005	0,444021	1,776085	3,55217
1 Copa es	0,027751	0,111005	0,444021	0,888042

La tonelada inglesa es una medida arbitraria de volúmen ó capacidad usada por comerciantes y jefes de buques para el ajuste de fletes de efectos y esta varia ó se acomoda á la costumbre rutinaria de cada pais: por lo que doscientos diez y seis galones ingleses de vino de Jerez.=230 de Oporto=ó 192 de clarete de Burdeos forman una tonelada inglesa, asi como 252 galones de aceite.

Comparacion de las medidas de aceite españolas con inglesas.

INGLESAS.	ESPAÑOLAS. Arroba.	Libra.	Panilla ó cuartern.
1 Gallon es	0,3616	9,04	36'16
1 Quart es.	0,0904	2,26	9,04
1 Pint es	0,0452	1,13	4,52
1 Gill es	0,0113	0,2825	1,13

ESPAÑOLAS.	INGLESAS. Gallon.	Quart.	Pint.	Gill.
1 arroba es igual á .	2,7655	11,062	22,124	88,496
1 libra es.	0,11062	0,44248	0,88496	3,53684
1 panilla ó cuarteron	0,027655	0,11062	0,22124	0,88496

Sobre el dinero y modo de fabricarlo.

En los primeros albores de la civilizacion, el tráfico, siendo limitado, se efectúaba por trueque. A medida que la division del trabajo adelanta y el tráfico aumenta se ve que el trueque se acomoda mal al estado progresivo de la sociedad. El individuo que limita su atencion á la produccion de un artículo que lleva al mercado, no necesita simplemente otra mercaderia; en cambio necesita un poco de casi todas las cosas, y este poco de todas las cosas no todo de una vez, sino diaria y semanalmente todo el año. La construccion de un barco, el pintar un cuadro, la fabricacion de una máquina de vapor ó la construccion de un ferro-carril puede ser, para las partes interesadas, la obra de un año ó más en cambio de lo cual tendrian necesidad de recibir, ó tendrian los medios de recibir, un surtido diario de las comodidades y necesidades de la vida. Apenas podrian satisfacer esta necesidad por una simple permuta sin el ausilio de otra cosa.

Pero si un articulo particular pudiera fijarse de suerte que todas las personas conviniesen en recibirlo: empleándolo como un medio corriente por el cual pudieran obtener de tiempo en tiempo lo que tuviesen deseo de consumir, el inconveniente que empezará á sentirse de una manera tan penosa, se minoraria. Esto es lo que en realidad se ha hecho. En casi todos los paises, el oro, la plata y el cobre se han fijado como los artículos mejor adoptados para este propósito; especialmente los dos primeros, que son conocidos con el nombre de *metales preciosos*.

El valor de estos metales, es inútil decirlo, depende de circunstancias precisamente semejantes á las que influyen en el precio de las demás mercaderias: primero del surtido y de la demanda; pero en último caso del coste relativo de la

produccion. En la mayor parte de las mercaderias la produccion anual escede considerablemente á las existencias que se tienen, y esta es una causa prominente de la fluctuacion en el surtido. Lo contrario sucede con los metales preciosos: las existencias esceden con mucho á la produccion anual. Esta es una garantía contra cualquier repentina y considerable fluctuacion en el surtido. La mayor parte de las mercancias que se sacan al mercado son escesivamente perecederas por su naturaleza; no sucede asi con los metales preciosos. El volúmen de la mayor parte de los géneros es grande en proporcion á su valor; el volúmen de la plata en proporcion á su valor, ó lo que atraerá en cambio es pequeño; el del oro es todavia quince veces menos. Además, estos metales son reducibles á una ley uniforme de refinamiento, y pueden ser prontamente divididos en piezas de la forma y peso que se quiera.

Las cualidades, pues, que parecen haber hecho recomendables los metales preciosos á todas las naciones del orbe como un medio de permuta ó dinero, son su durabilidad, su divisibilidad y su portabilidad, naciendo esta última cualidad de la estension del coste de su produccion comparado con su volúmen. las reglas adoptadas en Inglaterra, y en que estamos tan interesados, son las siguientes: El oro se ha fijado como el principal medio de las permutas. La plata y el cobre solamente se emplean para marcar las partes fraccionables del oro. El shelin de plata designa $^1/_{20}$ avo de un soberano, ó libra esterlina, y el penique de cobre $^1/_{12}$ avo de un chelin, ó $^1/_{240}$ avo de un soberano ó libra esterlina. Ninguna compra que esceda del valor de 40 chelines puede pagarse, sin el consentimiento del vendedor, en ningun otro metal que el oro.

La operacion de acuñar se dirige esclusivamente por el go-

bierno en la casa de la moneda. El refinamiento del oro es el primer objeto de consideracion. Siendo el oro puro blando de por sì, se hace mas adoptable á los usos de la acuñacion, combinándolo con el cobre; y la regla para el refinamiento, establecida por la ley y á la que se sujeta la casa de la moneda, es una dozava parte de cobre para once dozavas partes de oro puro. El metal mas inferior ó de menos valor con que se combina el oro, se llama liga. Once partes de oro puro combinadas con una parte de liga constituyen la regla de finura para el objeto de la acuñacion. Cuarenta libras, peso de troy de oro de ley se dividen en 1869 partes iguales, cada una de las cuales, despues de acuñada, se llama soberano ó libra esterlina. Las operaciones del público con la casa de la moneda comunmente se efectuan por el intermedio del Banco de Inglaterra, donde á todas horas, 1869 soberanos pueden permutarse ú obtenerse por 40 libras de peso de troy de oro de ley. O en otros términos, el oro de ley puede comprarse ó venderse constantemente al respecto de 46 libras esterlinas, 14 chelines y 6 peniques por libra de peso de troy, ó 3 libras 17 chelines 10 peniques y medio por onza.

TABLAS

DE

REDUCCION.

TABLAS

DE

REDUCCION.

REDUCCION

DE LAS MONEDAS FRANCESAS Á LAS ESPAÑOLAS Y VICE-VERSA.

Fracs.	Rs.	C.	Rles.	Frs.	C.	Napols.	Rs.	Reales.	Duros.	Napols.	Rs.
1	3	80	1	»	26	1	19	20	1	1	1
2	7	60	2	»	53	2	38	40	2	2	2
3	11	40	3	»	79	3	57	60	3	3	3
4	15	20	4	1	05	4	76	80	4	4	4
5	19	»	5	1	32	5	95	100	5	5	5
6	22	80	6	1	58	6	114	120	6	6	6
7	26	60	7	1	84	7	133	140	7	7	7
8	30	40	8	2	11	8	152	160	8	8	8
9	34	20	9	2	37	9	171	180	9	9	9
10	38	»	10	2	63	10	190	200	10	10	10
11	41	80	11	2	89	11	209	220	11	11	11
12	45	60	12	3	16	12	228	240	12	12	12
13	49	40	13	3	42	13	247	260	13	13	13
14	53	20	14	3	68	14	266	280	14	14	14
15	57	»	15	3	95	15	285	300	15	15	15
16	60	80	16	4	21	16	304	320	16	16	16
17	64	60	17	4	47	17	323	340	17	17	17
18	68	40	18	4	74	18	342	360	18	18	18
19	72	20	19	5	00	19	361	380	19	20	»
20	76	»	20	5	26	20	380	400	20	21	1
21	79	80	21	5	53	21	399	420	21	22	2
22	83	60	22	5	79	22	418	440	22	23	3
23	87	40	23	6	05	23	437	460	23	24	4
24	91	20	24	6	32	24	456	480	24	25	5
25	95	»	25	6	58	25	475	500	25	26	6
26	98	80	26	6	84	26	494	520	26	27	7
27	102	60	27	7	11	27	513	540	27	28	8
28	106	40	28	7	37	28	532	560	28	29	9
29	110	20	29	7	63	29	551	580	29	30	10
30	114	»	30	7	89	30	570	600	30	31	11
31	117	80	31	8	6	31	589	620	31	32	12
32	121	60	32	8	42	32	608	640	32	33	13
33	125	40	33	8	68	33	627	660	33	34	14
34	129	20	34	8	95	34	646	680	34	35	15
35	133	»	35	9	21	35	665	700	35	36	16
36	136	80	36	9	47	36	684	720	36	37	17
37	140	60	37	9	74	37	703	740	37	38	18
38	144	40	38	10	00	38	722	760	38	40	»
39	148	20	39	10	26	39	741	780	39	41	1
40	152	»	40	10	53	40	760	800	40	42	2
41	155	80	41	10	79	41	779	820	41	43	3
42	159	60	42	11	05	42	798	840	42	44	4
43	163	40	43	11	32	43	817	860	43	45	5
44	167	20	44	11	58	44	836	880	44	46	6
45	171	»	45	11	84	45	855	900	45	47	7
46	174	80	46	12	11	46	874	920	46	48	8
47	178	60	47	12	37	47	893	940	47	49	9
48	182	40	48	12	63	48	912	960	48	50	10
49	186	20	49	12	89	49	931	980	49	51	11
50	190	»	50	13	16	50	950	1.000	50	52	12

Fracs.	Rs.	C.	Rles.	Frs.	C.	Napol.	Rs.	Reales.	Duros.	Napols.	Rs.
51	193	80	51	13	42	51	969	1.020	51	53	13
52	197	60	52	13	68	52	988	1.040	52	54	14
53	201	40	53	13	95	53	1.007	1.060	53	55	15
54	205	20	54	14	21	54	1.026	1.080	54	56	16
55	209	»	55	14	47	55	1.045	1.100	55	57	17
56	212	80	56	14	74	56	1.064	1.120	56	58	18
57	216	60	57	15	00	57	1.083	1.140	57	60	»
58	220	40	58	15	26	58	1.102	1.160	58	61	1
59	224	20	59	15	53	59	1.121	1.180	59	62	2
60	228	»	60	15	79	60	1.140	1.200	60	63	3
61	231	80	61	16	05	61	1.159	1.220	61	64	4
62	235	60	62	16	32	62	1.178	1.240	62	65	5
63	239	40	63	16	58	63	1.197	1.260	63	66	6
64	243	20	64	16	84	64	1.216	1.280	64	67	7
65	247	»	65	17	11	65	1.235	1.300	65	68	8
66	250	80	66	17	37	66	1.254	1.320	66	69	9
67	254	60	67	17	63	67	1.273	1.340	67	70	10
68	258	40	68	17	89	68	1.292	1.360	68	71	11
69	262	20	69	18	16	69	1.311	1.380	69	72	12
70	266	»	70	18	42	70	1.330	1.400	70	73	13
71	269	80	71	18	68	71	1.349	1.420	71	74	14
72	273	60	72	18	95	72	1.368	1.440	72	75	15
73	277	40	73	19	21	73	1.387	1.460	73	76	16
74	281	20	74	19	47	74	1.406	1.480	74	77	17
75	285	»	75	19	74	75	1.425	1.500	75	78	18
76	288	80	76	20	00	76	1.444	1.520	76	80	»
77	292	60	77	20	26	77	1.463	1.540	77	81	1
78	296	40	78	20	53	78	1.482	1.560	78	82	2
79	300	20	79	20	79	79	1.501	1.580	79	83	3
80	304	»	80	21	05	80	1.520	1.600	80	84	4
81	307	80	81	21	32	81	1.539	1.620	81	85	5
82	311	60	82	21	58	82	1.558	1.640	82	86	6
83	315	40	83	21	84	83	1.577	1.660	83	87	7
84	319	20	84	22	11	84	1.596	1.680	84	88	8
85	323	»	85	22	37	85	1.615	1.700	85	89	9
86	326	80	86	22	63	86	1.634	1.720	86	90	10
87	330	60	87	22	89	87	1.653	1.740	87	91	11
88	334	40	88	23	16	88	1.672	1.760	88	92	12
89	338	20	89	23	42	89	1.691	1.780	89	93	13
90	342	»	90	23	68	90	1.710	1.800	90	94	14
91	345	80	91	23	95	91	1.729	1.820	91	95	15
92	349	60	92	24	21	92	1.748	1.840	92	96	16
93	353	40	93	24	47	93	1.767	1.860	93	97	17
94	357	20	94	24	74	94	1.786	1.880	94	98	18
95	361	»	95	25	00	95	1.805	1.900	95	100	»
96	364	80	96	25	26	96	1.824	1.920	96	101	1
97	368	60	97	25	53	97	1.843	1.940	97	102	2
98	372	40	98	25	79	98	1.862	1.960	98	103	3
99	376	20	99	26	05	99	1.881	1.980	99	104	4
100	380	»	100	26	32	100	1.900	2.000	100	105	5
200	760	»	200	52	63	200	2.800	4.000	200	210	10
300	1.140	»	300	78	95	300	5.700	6.000	300	315	15
400	1.520	»	400	105	26	400	7.600	8.000	400	421	1
500	1.900	»	500	131	58	500	9.500	10.000	500	526	6
600	2.280	»	600	157	89	600	11.400	12.000	600	631	11

Fracs.	Rs.	Cs.	Rles.	Frs.	C.	Napols.	Rs.	Reales.	Duros.	Napols.	Rs.
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
700	2.660	»	700	184	21	700	13.300	14.000	700	736	16
800	3 040	»	800	210	53	800	15.200	16 000	800	842	2
900	3.420	»	900	236	84	900	17 100	18 000	900	947	7
1.000	3.800	»	1.000	263	16	1.000	19.000	20.000	1.000	1.052	12
2 000	7.600	»	2 000	526	32	2.000	38 000	40.000	2.000	2.105	5
3.000	11.400	»	3.000	789	47	3.000	57 000	60.000	3.000	3.157	17
4 000	15.209	»	4.000	1.052	63	4.000	76.000	80.000	4.000	4 210	10
5.000	19.000	»	5.000	1 315	79	5 000	95 000	100.000	5 000	5 263	3
6 000	22.800	»	6.000	1.578	94	6.000	114.000	120 000	6 000	6.315	15
7.000	26 600	»	7.000	1.842	11	7.000	133.000	140 000	7.000	7.368	8
8.000	30.400	»	8 000	2 105	26	8.000	152.000	160 000	8.000	8.421	1
9.000	34 200	»	9.000	2.368	42	9.000	171.000	180.000	9.000	9 473	5
10.000	38.000	»	10 000	2.631	57	10 000	190.000	200.000	10.000	10.526	6
20.000	76 000	»	20 000	5.263	16	20.000	380.000	400.000	20.000	21.052	12
30.000	114 000	»	30.000	7.894	74	30.000	570.000	600 000	30.000	31.578	18
40.000	152.000	»	40 000	10.526	30	40.000	760.000	800.000	40.000	42.105	5

REDUCCION DE CUARTOS A REALES.

Cuartos.	Rs.	Ms.	Cuartos.	Rs.	Ms.	Cuartos.	Rs.	Ms.
8 1/2	1	»	25 1/2	3	»	42 1/2	5	»
9	1	2	26	3	2	43	5	2
9 1/2	1	4	26 1/2	3	4	43 1/2	5	4
10	1	6	27	3	6	44	5	6
10 1/2	1	8	27 1/2	3	8	44 1/2	5	8
11	1	10	28	3	10	45	5	10
11 1/2	1	12	28 1/2	3	12	45 1/2	5	12
12	1	14	29	3	14	46	5	14
12 1/2	1	16	29 1/2	3	16	46 1/2	5	16
13	1	18	30	3	18	47	5	18
13 1/2	1	20	30 1/2	3	20	47 1/2	5	20
14	1	22	31	3	22	48	5	22
14 1/2	1	24	31 1/2	3	24	48 1/2	5	24
15	1	26	32	3	26	49	5	26
15 1/2	1	28	32 1/2	3	28	49 1/2	5	28
16	1	30	33	3	30	50	5	30
16 1/2	1	32	33 1/2	3	32	50 1/2	5	32
17	2	»	34	4	»	51	6	»
17 1/2	2	2	34 1/2	4	2	51 1/2	6	2
18	2	4	35	4	4	52	6	4
18 1/2	2	6	35 1/2	4	6	52 1/2	6	6
19	2	8	36	4	8	53	6	8
19 1/2	2	10	36 1/2	4	10	53 1/2	6	10
20	2	12	37	4	12	54	6	12
20 1/2	2	14	37 1/2	4	14	54 1/2	6	14
21	2	16	38	4	16	55	6	16
21 1/2	2	18	38 1/2	4	18	55 1/2	6	18
22	2	20	39	4	20	56	6	20
22 1/2	2	22	39 1/2	4	22	56 1/2	6	22
23	2	24	40	4	24	57	6	24
23 1/2	2	26	40 1/2	4	26	57 1/2	6	26
24	2	28	41	4	28	58	6	28
24 1/2	2	30	41 1/2	4	30	58 1/2	6	30
25	2	32	42	4	32	59	6	32

Cuartos.	Rs.	Ms.	Cuartos.	Rs.	Ms.	Cuartos.	Rs.	Ms.
59 1/2	7	»	78 1/2	9	8	97 1/2	11	16
60	7	2	79	9	10	98	11	18
60 1/2	7	4	79 1/2	9	12	98 1/2	11	20
61	7	6	80	9	14	99	11	22
61 1/2	7	8	80 1/2	9	16	99 1/2	11	24
62	7	10	81	9	18	100	11	26
62 1/2	7	12	81 1/2	9	20	100 1/2	11	28
63	7	14	82	9	22	101	11	30
63 1/2	7	16	82 1/2	9	24	101 1/2	11	32
64	7	18	83	9	26	102	12	»
64 1/2	7	20	83 1/2	9	28	102 1/2	12	2
65	7	22	84	9	30	103	12	4
65 1/2	7	24	84 1/2	9	32	103 1/2	12	6
66	7	26	85	10	»	104	12	8
66 1/2	7	28	85 1/2	10	2	104 1/2	12	10
67	7	30	86	10	4	105	12	12
67 1/2	7	32	86 1/2	10	6	105 1/2	12	14
68	8	»	87	10	8	106	12	16
68 1/2	8	2	87 1/2	10	10	106 1/2	12	18
69	8	4	88	10	12	107	12	20
69 1/2	8	6	88 1/2	10	14	107 1/2	12	22
70	8	8	89	10	16	108	12	24
70 1/2	8	10	89 1/2	10	18	108 1/2	12	26
71	8	12	90	10	20	109	12	28
71 1/2	8	14	90 1/2	10	22	109 1/2	12	30
72	8	16	91	10	24	110	12	32
72 1/2	8	18	91 1/2	10	26	110 1/2	13	»
73	8	20	92	10	28	111	13	2
73 1/2	8	22	92 1/2	10	30	111 1/2	13	4
74	8	24	93	10	32	112	13	6
74 1/2	8	26	93 1/2	11	»	112 1/2	13	8
75	8	28	94	11	2	113	13	10
75 1/2	8	30	94 1/2	11	4	113 1/2	13	12
76	8	32	95	11	6	114	13	14
76 1/2	9	»	95 1/2	11	8	114 1/2	13	16
77	9	2	96	11	10	115	13	18
77 1/2	9	4	96 1/2	11	12	115 1/2	13	20
78	9	6	97	11	14	116	13	22

Cuartos.	Rs.	Ms.
116 1/2	13	24
117	13	26
117 1/2	13	28
118	13	30
118 1/2	13	32
119	14	»
119 1/2	14	2
120	14	4
120 1/2	14	6
121	14	8
121 1/2	14	10
122	14	12
122 1/2	14	14
123	14	16
123 1/2	14	18
124	14	20
124 1/2	14	22
125	14	24
125 1/2	14	26
126	14	28
126 1/2	14	30
127	14	32
127 1/2	15	»
128	15	2
128 1/2	15	4
129	15	6
129 1/2	15	8
130	15	10
130 1/2	15	12
131	15	14
131 1/2	15	16
132	15	18
132 1/2	15	20
133	15	22
133 1/2	15	24
134	15	26
134 1/2	15	28
135	15	30
135 1/2	15	32
136	16	»
136 1/2	16	2
137	16	4
137 1/2	16	6
138	16	8
138 1/2	16	10
139	16	12
139 1/2	16	14
140	16	16
140 1/2	16	18
141	16	20
141 1/2	16	22
142	16	24
142 1/2	16	26
143	16	28
143 1/2	16	30
144	16	32
144 1/2	17	»
145	17	2
145 1/2	17	4
146	17	6
146 1/2	17	8
147	17	10
147 1/2	17	12
148	17	14
148 1/2	17	16
149	17	18
149 1/2	17	20
150	17	22
150 1/2	17	24
151	17	26
151 1/2	17	28
152	17	30
152 1/2	17	32
153	18	»
153 1/2	18	2
154	18	4
154 1/2	18	6
155	18	8
155 1/2	18	10
156	18	12
156 1/2	18	14
157	18	16
157 1/2	18	18
158	18	20
158 1/2	18	22
159	18	24
159 1/2	18	26
160	18	28
160 1/2	18	30
161	18	32
161 1/2	19	»
162	19	2
162 1/2	19	4
163	19	6
163 1/2	19	8
164	19	10
164 1/2	19	12
165	19	14
165 1/2	19	16
166	19	18
166 1/2	19	20
167	19	22
167 1/2	19	24
168	19	26
168 1/2	19	28
169	19	30
169 1/2	19	32
170	20	»

REDUCCION

DE CUARTOS Á PESETAS Y CÉNTIMOS DE PESETA.

Cuartos.	Pests.	Cénts.	Cuartos.	Pests.	Cénts.	Cuartos.	Pests.	Cénts.
1 1/2	0	01	16 1/2	0	49	39	1	15
1	0	03	17	0	50	40	1	18
1 1/2	0	04	17 1/2	0	51	41	1	21
2	0	06	18	0	53	42	1	24
2 1/2	0	07	18 1/2	0	54	43	1	26
3	0	09	19	0	56	44	1	29
3 1/2	0	10	19 1/2	0	57	45	1	32
4	0	12	20	0	59	46	1	35
4 1/2	0	13	20 1/2	0	60	47	1	38
5	0	15	21	0	62	48	1	41
5 1/2	0	16	21 1/2	0	63	49	1	44
6	0	18	22	0	65	50	1	47
6 1/2	0	19	22 1/2	0	66	51	1	50
7	0	21	23	0	68	52	1	53
7 1/2	0	22	23 1/2	0	69	53	1	56
8	0	24	24	0	71	54	1	59
8 1/2	0	25	24 1/2	0	72	55	1	62
9	0	26	25	0	74	56	1	65
9 1/2	0	28	25 1/2	0	75	57	1	68
10	0	29	26	0	76	58	1	71
10 1/2	0	31	27	0	79	59	1	74
11	0	32	28	0	82	60	1	76
11 1/2	0	34	29	0	85	61	1	79
12	0	35	30	0	88	62	1	82
12 1/2	0	37	31	0	91	63	1	85
13	0	38	32	0	94	64	1	88
13 1/2	0	40	33	0	97	65	1	91
14	0	41	34	1	00	66	1	94
14 1/2	0	43	35	1	03	67	1	97
15	0	44	36	1	06	68	2	00
15 1/2	0	46	37	1	09	69	2	03
16	0	47	38	1	12	70	2	06

Cuartos.	Pests.	Cénts.	Cuartos.	Pests.	Cénts.	Cuartos.	Pests.	Cénts.
71	2	09	89	2	62	800	23	53
72	2	12	90	2	65	900	26	47
73	2	15	91	2	68	1000	29	41
74	2	18	92	2	71	2000	58	82
75	2	21	93	2	74	3000	88	24
76	2	24	94	2	76	4000	117	65
77	2	26	95	2	79	5000	147	06
78	2	29	96	2	82	6000	176	47
79	2	32	97	2	85	7000	205	88
80	2	35	98	2	88	8000	235	29
81	2	38	99	2	91	9000	264	71
82	2	41	100	2	94	10000	294	12
83	2	44	200	5	88	20000	588	24
84	2	47	300	8	82	30000	882	36
85	2	50	400	11	76	40000	1176	48
86	2	53	500	14	71	50000	1470	69
87	2	56	600	17	65			
88	2	59	700	20	59			

REDUCCION

DE REALES Á PESETAS Y CÉNTIMOS DE PESETA.

Reales.	Pests.	Cénts.	Reales.	Pests.	Cénts	Reales.	Pests.	Cénts.
1/4	0	06	8 1/4	2	06	16 1/4	4	06
1/2	0	13	8 1/2	2	13	16 1/2	4	13
3/4	0	19	8 3/4	2	19	16 3/4	4	19
1	0	25	9	2	25	17	4	25
1 1/4	0	31	9 1/4	2	31	17 1/4	4	31
1 1/2	0	38	9 1/2	2	38	17 1/2	4	38
1 3/4	0	44	9 3/4	2	44	17 3/4	4	44
2	0	50	10	2	50	18	4	50
2 1/4	0	56	10 1/4	2	56	18 1/4	4	56
2 1/2	0	63	10 1/2	2	63	18 1/2	4	63
2 3/4	0	69	10 3/4	2	69	18 3/4	4	69
3	0	75	11	2	75	19	4	75
3 1/4	0	81	11 1/4	2	81	19 1/4	4	81
3 1/2	0	88	11 1/2	2	88	19 1/2	4	88
3 3/4	0	94	11 3/4	2	94	19 3/4	4	94
4	1	00	12	3	00	20	5	00
4 1/4	1	06	12 1/4	3	06	20 1/4	5	06
4 1/2	1	13	12 1/2	3	13	20 1/2	5	13
4 3/4	1	19	12 3/4	3	19	20 3/4	5	19
5	1	25	13	3	25	21	5	25
5 1/4	1	31	13 1/4	3	31	21 1/4	5	31
5 1/2	1	38	13 1/2	3	38	21 1/2	5	38
5 3/4	1	44	13 3/4	3	44	21 3/4	5	44
6	1	50	14	3	50	22	5	50
6 1/4	1	56	14 1/4	3	56	22 1/4	5	56
6 1/2	1	63	14 1/2	3	63	22 1/2	5	63
6 3/4	1	69	14 3/4	3	69	22 3/4	5	69
7	1	75	15	3	75	23	5	75
7 1/4	1	81	15 1/4	3	81	23 1/4	5	81
7 1/2	1	88	15 1/2	3	88	23 1/2	5	88
7 3/4	1	94	15 3/4	3	94	23 3/4	5	94
8	2	00	16	4	00	24	6	00

Reales.	Pests.	Cénts.	Reales.	Pests.	Cénts.	Reales.	Pests.	Cénts.
24 1/4	6	06	57	14	25	93	23	25
24 1/2	6	13	58	14	50	94	23	50
24 3/4	6	19	59	14	75	95	23	75
25	6	25	60	15	00	96	24	00
25 1/4	6	38	61	15	25	97	24	25
26	6	50	62	15	50	98	24	50
27	6	75	63	15	75	99	24	75
28	7	00	64	16	00	100	25	00
29	7	25	65	16	25	200	50	00
30	7	50	66	16	50	300	75	00
31	7	57	67	16	75	400	100	00
32	8	00	68	17	00	500	125	00
33	8	25	69	17	25	600	150	00
34	8	50	70	17	50	700	175	00
35	8	57	71	17	75	800	200	00
36	9	00	72	18	00	900	225	00
37	9	25	73	18	25	1000	250	00
38	9	50	74	18	50	2000	500	00
39	9	75	75	18	75	3000	750	00
40	10	00	76	19	00	4000	1000	00
41	10	25	77	19	25	5000	1250	00
42	10	50	78	19	50	6000	1500	00
43	10	75	79	19	75	7000	1750	00
44	11	00	80	20	00	8000	2000	00
45	11	25	81	20	25	9000	2250	00
46	11	50	82	20	50	10000	2500	00
47	11	75	83	20	75	20000	5000	00
48	12	00	84	21	00	30000	7500	00
49	12	25	85	21	25	40000	10000	00
50	12	50	86	21	50	50000	12500	00
51	12	75	87	21	75	60000	15000	00
52	13	00	88	22	00	70000	17500	00
53	13	25	89	22	25	80000	20000	00
54	13	50	90	22	50	90000	22500	00
55	13	75	91	22	75	100000	25000	00
56	14	00	92	23	00	200000	50000	00

TABLA DE REDUCCION DE VARAS Á METROS.

1 VARA = 0m,835905.

Varas.	Metros.	Varas.	Metros.	Varas.	Metros.	Varas.	Metros.
1	0.836	32	26.749	63	52.662	94	78.575
2	1.672	33	27.585	64	53.498	95	79.411
3	2.508	34	28.421	65	54.334	96	80 247
4	3 344	35	29.257	66	55.170	97	81.083
5	4 180	36	30.093	67	56 006	98	81.919
6	5.015	37	30.929	68	56 842	99	82.755
7	5.851	38	31.764	69	57.677	100	83.591
8	6 687	39	32.600	70	58.513	101	84.426
9	7.523	40	33.436	71	59.349	102	85.262
10	8.359	41	34.272	72	60.185	103	86.098
11	9.195	42	35 108	73	61.021	104	86 934
12	10.031	43	35.944	74	61.857	105	87.770
13	10.867	44	36.780	75	62·693	106	88.606
14	11.703	45	37.616	76	63.529	107	89.442
15	12 539	46	38.452	77	64.365	108	90.278
16	13.374	47	39.288	78	65.201	109	91.114
17	14.210	48	40 123	79	66 036	110	91.950
18	15.046	49	40.959	80	66 872	111	92.785
19	15.882	50	41.795	81	67.708	112	93.621
20	16.718	51	42.631	82	68.544	113	94 457
21	17.554	52	43.467	83	69.380	114	95.293
22	18.390	53	44.303	84	70.216	115	96 129
23	19.226	54	45.139	85	71.052	116	96.965
24	20.062	55	45.975	86	71.888	117	97.801
25	20.898	56	46.811	87	72.724	118	98.637
26	21.734	57	47.647	88	73.560	119	99 473
27	22.569	58	48.482	89	74 396	120	100.309
28	23.405	59	49.318	90	75.231	121	101.145
29	24 241	60	50.154	91	76.067	122	101 980
30	25.077	61	50 990	92	76.903	123	102.816
31	25 913	62	51.826	93	77.739	124	103 652

Varas	Metros.	Varas.	Metros.	Varas.	Metros.	Varas.	Metros.
125	104.488	139	116.191	153	127.893	167	139.596
126	105.324	140	117.027	154	128.729	168	140.432
127	106.160	141	117.863	155	129.565	169	141.268
128	106.996	142	118.699	156	130.401	170	142.104
129	107.832	143	119 534	157	131.237	171	142.940
130	108.668	144	120.370	158	132.073	172	143.776
131	109.504	145	121 206	159	132 909	173	144.612
132	110.339	146	122 042	160	133 745	174	145.447
133	111 175	147	122.878	161	134.581	175	146.283
134	112 011	148	123.714	162	135 417	176	147.119
135	112.847	149	124 550	163	136.253	177	147 955
136	113 683	150	125 386	164	137 088	178	148.791
137	114 519	151	126.222	165	137.924	179	149.627
138	115 355	152	127.058	166	138.760	180	150.463

1 LINEA = 9^{m},00193497.

Tabla Suplementaria.

Piés.	Pulgadas.	Lineas.	Metros.
		1	0,002
		2	0,004
		3	0,006
		4	0,008
		5	0,010
		6	0,012
		7	0,014
		8	0,015
		9	0,017
		10	0,019
		11	0,021
	1	12	0,023
	2	»	0,046

Piés.	Pulgadas.	Lineas.	Metros.
-	3	»	0,070
	4	»	0,093
	5	»	0,116
—	6	»	0,139
	7	»	0,163
	8	»	0,186
.	9	»	0,209
	10	»	0,232
	11	»	0,255
I.	12	»	0,279
	13	»	0,302
	14	»	0,325
.	15	»	0,348
	16	»	0,372
	17	»	0,395
—	18	»	0,418
	19	»	0,441
	20	»	0,464
.	21	»	0,488
	22	»	0,511
	23	»	0,534
II.	24	»	0,557
	25	»	0,580
	26	»	0,604
.	27	»	0,627
	28	»	0,650
	29	»	0,673
—	30	»	0,697
	31	»	0,720
	32	»	0,743
.	33	»	0,766
	34	»	0,789
	35	»	0,813
III	36	»	0,836

TABLA DE REDUCCION

DE FANEGAS SUPERFICIALES Á HECTAREAS.

hectáreas.

1 FANEGA = 0,64395617

Fangs	Hectáreas	Fangs.	Hectáreas	Fangs.	Hectáreas	Fangs	Hectáreas
1	0.6440	30	19.3187	59	37.9934	88	56.6681
2	1 2879	31	19.9626	60	38.6374	89	57.3121
3	1.9319	32	20.6066	61	39.2813	90	57.9561
4	2.5758	33	21.2506	62	39.9253	91	58.6000
5	3.2198	34	21.8945	63	40.5692	92	59.2440
6	3.8637	35	22 5385	64	41.2132	93	59.9879
7	4.5077	36	23.1824	65	41.8572	94	60.5319
8	5.1516	37	23.8264	66	42.5011	95	61.1758
9	5.4396	38	24.4703	67	43.1451	96	61.8198
10	6.4396	39	25.1143	68	43.7090	97	62 4637
11	7.0835	40	25.7582	69	44.4330	98	63.1077
12	7.7275	41	26.4022	70	45.0769	99	63.7517
13	8.3714	42	27.0462	71	45 7209	100	64.3956
14	9.0154	43	27.6901	72	46.3648	101	65 0396
15	9.6593	44	28.3341	73	47 0088	102	65.6835
16	10.3033	45	28.9780	74	47 6528	103	66.3275
17	10.9473	46	29.6220	75	48.2967	104	66.9714
18	11.5912	47	30 2659	76	48.9407	105	67.6154
19	12.2352	48	30.9099	77	49.5846	106	68.2591
20	12 8791	49	31.5539	78	50.2286	107	68.9033
21	13.5231	50	32.1978	79	50.8725	108	69.5473
22	14.1670	51	32.8418	80	51.5165	109	70.1912
23	14.8110	52	33.4857	81	52 1604	110	70.8352
24	15.4549	53	34.1297	82	52.8044	111	71.4791
25	16.0989	54	34 7736	83	53.4484	112	72.1231
26	16.7429	55	35 4176	84	54.0923	113	72.7670
27	17.3868	56	36.0615	85	54.7363	114	73.4110
28	18.0308	57	36.7055	86	55 3802	115	74.0550
29	18.6747	58	37.3495	87	56.0242	116	74.6989

Fangs.	Hectáreas	Fangs.	Hectáreas	Fangs.	Hectáreas	Fangs	Hectáreas
117	75.3429	129	83.0703	141	90.7978	153	98.5253
118	75 9868	130	83.7143	142	91.4418	154	99.1693
119	76.6308	131	84 3583	143	92.0857	155	99.8132
120	77.2747	132	85.0022	144	92.7297	156	100 4572
121	77 9187	133	85.6462	145	93.3736	157	101.1011
122	78.5627	134	86 2901	146	94.0176	158	101.7451
123	79.2066	135	86.9341	147	94.6616	159	102 3890
124	79.8506	136	87.5780	148	95.3055	160	103.0330
125	80.4945	137	88.2220	149	95 9495	161	103.6769
126	81 1385	138	88.8660	159	96.5934	162	104.3209
127	81.7824	139	89.5099	151	97.2374	163	104 9649
128	82.4264	140	90 1539	152	97.8813	164	105.6088

áreas.

1 vara cuadrada=0,64395617.

Tabla suplementaria.

Celemines	Cuartillos	Estadales	Varas cds.	Areas.
			1	0.0070
			2	0.0140
			3	0.0210
			4	0.0279
			5	0.0349
			6	0.0419
			7	0·0489
			8	0.0559
			9	0 0629
			10	0.0699
			11	0.0769
			12	0.0838
			13	0.0908

Celemines	Cuartillos	Estadales	Varas cds.	Areas.
			14	0.0978
			15	0.1048
		1	16	0.1118
		2	»	0.2236
		3	»	0.3354
		4	»	0.4472
		5	»	0.5590
		6	»	0.6708
		7	»	0.7826
		8	»	0.8944
		9	»	1.0062
		10	»	1.1180
		11	»	1 2298
	1	12	»	1.3416
	2	»	»	2 6832
	3	»	»	4.0247
1	4	»	»	5 3663
2	»	»	»	10.7326
3	»	»	»	16.0989
4	»	»	»	21.4652
5	»	»	»	26.8315
6	»	»	»	32.1978
7	»	»	»	37.5648
8	»	»	»	42 9314
9	»	»	»	48.2967
10	»	»	»	53.6630
11	»	»	»	59.0293
12	»	»	»	64.3956

TABLA DE REDUCCION DE ARROBAS A KILÓGRAMOS.

kilógramos
4 ARROBA=11,502325.

Arrobas.	Kilógramos.	Arrobas.	Kilógramos.	Arrobas.	Kilógramos.	Arrobas.	Kilógramos.
1	11,502	35	402,581	69	793,690	103	1184,739
2	23,005	36	414,084	70	805,163	104	1196,242
3	34,507	37	425,586	71	816,665	105	1207,744
4	46,009	38	437,088	72	828,167	106	1219,246
5	57,512	39	448,591	73	839,670	107	1230,749
6	69,014	40	460,093	74	851,172	108	1242,251
7	80,516	41	471,595	75	862,674	109	1253,753
8	92,019	42	483,098	76	874,177	110	1265,256
9	103,521	43	494,600	77	885,679	111	1276,758
10	115,023	44	506,102	78	897,181	112	1288,260
11	126,526	45	517,605	79	908,684	113	1299,763
12	138,028	46	529,107	80	920,186	114	1311,265
13	149,530	47	540,609	81	931,688	115	1322,767
14	161,033	48	552,112	82	943,191	116	1334,270
15	172,535	49	563,614	83	954,693	117	1345,772
16	184,037	50	575,116	84	966,195	118	1357,274
17	195,540	51	586,619	85	977,698	119	1368,777
18	207,042	52	598,121	86	989,200	120	1380,279
19	218,544	53	609,623	87	1000,702	121	1391,781
20	230,047	54	621,126	88	1012,205	122	1403,284
21	241,549	55	632,628	89	1023,707	123	1414,786
22	253,051	56	644,130	90	1035,209	124	1426,288
23	264,553	57	655,633	91	1046,712	125	1437,791
24	276,056	58	667,135	92	1058,214	126	1449,293
25	287,558	59	678,637	93	1069,716	127	1460,795
26	299,060	60	690,140	94	1081,219	128	1472,298
27	310,563	61	701,642	95	1092,721	129	1483,800
28	322,065	62	713,144	96	1104,223	130	1495,302
29	333,567	63	724,646	97	1115,726	131	1506,805
30	345,070	64	736,149	98	1127,228	132	1518,307
31	356,572	65	747,651	99	1138,730	133	1529,809
32	368,074	66	759,153	100	1150,233	134	1541,312
33	379,577	67	770,656	101	1161,735	135	1552,814
34	391,079	68	782,158	102	1173,237	136	1564,316

Arrobas.	Kilógramos.	Arrobas.	Kilógramos.	Arrobas.	Kilógramos.	Arrobas.	Kilógramos.
137	1575,819	155	1782,860	173	1989,902	191	2196,944
138	1587.321	156	1794,363	174	2001,405	192	2208,446
139	1598,823	157	1805,865	175	2012 907	193	2219,949
140	1610,326	158	1817,367	176	2024,409	194	2231,451
141	1621,828	159	1828.870	177	2035,912	195	2242,953
142	1633, 30	160	1840,372	178	2047 414	196	2254,456
143	1644,832	161	1851,874	179	2058,916	197	2265,958
144	1656,335	162	1863,377	180	2070,419	198	2277,460
145	1667,837	163	1874,879	181	2081 921	199	2288,963
146	1679,339	164	1886,381	182	2093,423	200	2300,465
147	1690,842	165	1897,884	183	2104,925	201	2311,967
148	1702,344	166	1909,386	184	2116,428	202	2328,470
149	1713,845	167	1920,888	185	2127,930	203	2334,972
150	1725,349	168	1932,391	186	2139,432	204	2346,474
151	1736,851	169	1943,893	187	2150,935	205	2357,977
152	1748,353	170	1955,395	188	2162,437	206	2369,479
153	1759,856	171	1966,898	189	2173,939	207	2380,981
154	1771,358	172	1978,400	190	2185,442	208	2392,484

kilógramos

1 GRANO=0,0000499233

TAGLA SUPLEMENTARIA.

Libras.	Onzas.	Adarmes.	Kilógramos.
		1	0,001797
		2	0,003594
		3	0,005392
		4	0,007189
		5	0,008986
		6	0,010783
		7	0,012581
		8	0,014378
		9	0,016175
		10	0,017972
		11	0,019770

TABLA SUPLEMENTARIA.

Libras.	Onzas.	Adarmes.	Kilógramos.
		12	0,021567
		13	0,023364
		14	0,025161
		15	0,026959
	1	16	0,028756
	2	»	0,057512
	3	»	0,086268
	4	»	0,115025
	5	»	0,143779
	6	»	0,172535
	7	»	0,201291
	8	»	0,230047
	9	»	0,258803
	10	»	0,287558
	11	»	0,316314
	12	»	0,345070
	13	»	0,373826
	14	»	0,402582
	15	»	0,431338
1	16	»	0,460093
2	»	»	0,920186
3	»	»	1,380279
4	»	»	1,840372
5	»	»	2,300465
6	»	»	2,760555
7	»	»	3,220651
8	»	»	3,680774
9	»	»	4,140837
10	»	»	4,600930
11	»	»	5,061023
12	»	»	5,521116
13	»	»	5,981209
14	»	»	6,441302
15	»	»	6,901395
16	»	»	7,361488
17	»	»	7,821581
18	»	»	8,281674

TABLA SUPLEMENTARIA.

Libras.	Onzas.	Adarmes.	Kilógramo.
19	»	»	8,741767
20	»	»	9,201860
21	»	»	9,661953
22	»	»	10,122046
23	»	»	10,582139
24	»	»	11,042232
25	»	»	11,502325

TABLA DE REDUCCION DE TONELADAS A KILOGRAMOS.

kilógramo.

TONELADA = 920,186

Toneladas.	Kilógramos.	Tonelada.	Kilógramos.	Toneladas.	Kilógramos.	Toneladas.	Kilógramos.
1	920	33	30 366	65	59 812	97	89,258
2	1 840	34	31 286	66	60 732	98	90 178
3	2 761	35	32 207	67	61 652	99	91.098
4	3 681	36	33 127	68	62 573	100	92 019
5	4 601	37	34 047	69	63 493	101	92.939
6	5 521	38	34 967	70	64.413	102	93 859
7	6 441	39	35 887	71	65 333	103	94.779
8	7 361	40	36 807	72	66 253	104	95.699
9	8 282	41	37.728	73	67.174	105	96.620
10	9 202	42	38 648	74	68 094	106	97.540
11	10.122	43	39 568	75	69 014	107	98 460
12	11 042	44	40 488	76	69 934	108	99 380
13	11 962	45	41 408	77	70 854	109	100 300
14	12 883	46	42 329	78	71.775	110	101 220
15	13 803	47	43.249	79	72.695	111	102 141
16	14 723	48	44 169	80	73 615	112	103.061
17	15 643	49	45 089	81	74.535	113	103.981
18	16 563	50	46 009	82	75.453	114	104 901
19	17 484	51	46 929	83	76 375	115	105.821
20	18 404	52	47.850	84	77 296	116	106 742
21	19 324	53	48 770	85	78 216	117	107 662
22	20 244	54	49 690	86	79.136	118	108 582
23	21 104	55	50 610	87	80 056	119	109 502
24	22 084	56	51.530	88	80.976	120	110 422
25	23.005	57	52.451	89	81.897	121	111.343
26	23 925	58	53 371	90	82 817	122	112 263
27	24 845	59	54 291	91	83 737	123	113 183
28	25 765	60	55.211	92	84 657	124	114.103
29	26 685	61	56 131	93	85 577	125	115 023
30	27 606	62	57 052	94	86 497	126	115 943
31	28 506	63	57.972	95	87.418	127	116 864
32	29 446	64	58.892	96	88.338	128	117.774

kilógramos

1 QUINTAL=46,0093.

TABLA SUPLEMENTARIA.

Quintales.	Kilógramos.
1	46,009
2	92,019
3	138,028
4	184,037
5	230,047
6	276,056
7	322,065
8	368,074
9	414,084
10	460,093
11	506,102
12	552,112
13	598,121
14	644,130
15	690,140
16	736,149
17	782,158
18	828,167
19	874,177
20	920,186

TABLA DE REDUCCION DE CÁNTARAS Á LITROS.

litros.
1 CÁNTARA=16,133

Cánts.	Litros,	Cánts.	Litros.	Cánts.	Litros.	Cánts.	Litros.
1	16.133	30	483.990	59	951.847	88	1419.745
2	32.266	31	500 123	60	967.980	89	1435.837
3	48.399	32	516.256	61	984.113	90	1441.970
4	64 532	33	532.389	62	1000.246	91	1468.103
5	80 665	34	548.522	63	1016.379	92	1484.236
6	96 798	35	564 655	64	1032 512	93	1500.369
7	112.931	36	580 788	65	1048.645	94	1516 502
8	129.064	37	596.921	66	1064 778	95	1532.635
9	145.197	38	613 054	67	1080.911	96	1548 708
10	161.330	39	629.187	68	1097.044	97	1564.901
11	177.463	40	645.320	69	1113.177	98	1581.034
12	193.596	41	661 453	70	1129.310	99	1597.167
13	209.729	42	677.586	71	1145.443	100	1613.300
14	225.862	43	693.719	72	1161 576	101	1629.433
15	241 995	44	709.852	73	1177.709	102	1645 566
16	258 128	45	725 985	74	1193.842	103	1661.699
17	274.261	46	742.118	75	1209.975	104	1677.832
18	290.394	47	758 251	76	1226 108	105	1693.965
19	306.527	48	774.384	77	1242.241	106	1710.098
20	322.660	49	790 517	78	1258 374	107	1726 231
21	333.793	50	806.650	79	1274 507	108	1742.364
22	354.926	51	822.783	80	1290 640	109	1758.497
23	371.059	52	838.916	81	1306.773	110	1774.630
24	387.192	53	855.049	82	1322.906	111	1790 763
25	403.325	54	871.182	83	1339.039	112	1806.896
26	419.458	55	887 315	84	1355.172	113	1823.029
27	435 591	56	903.448	85	1371.305	114	1839.162
28	451.724	57	919.581	86	1387.438	115	1855.295
29	467.857	58	935.714	87	1403.571	116	1871.428

Cánts.	Litros.	Cánts	Litros.	Cánts.	Litros	Cánts.	Litros.
117	1887.561	123	1984.359	129	2081.157	135	2177.955
118	1903 694	124	2000.492	130	2097.290	136	2194.088
119	1919.827	125	2016.625	131	2113 423	137	2210.221
120	1935 960	126	2032.758	132	2129.556	138	2226.354
121	1952.093	127	2048.891	133	2145.689	139	2242.487
122	1968.226	128	2065.024	134	2161.822	140	2258.620

litros.

1 COPA=0,1260390625

Tabla suplementaria.

Azumbres	Cuartillos	Copas.	Litros.
»	»	1	0.126
»	»	2	0.252
»	»	3	0.378
»	1	4	0.504
»	2	»	1 008
»	3	»	1.512
1	4	»	2 017
»	5	»	2.521
»	6	»	3.025
»	7	»	3.529
2	8	»	4 033
»	9	»	4.537
»	10	»	5 042
»	11	»	5.546
3	12	»	6 050
»	13	»	6.554
»	14	»	7.058
»	15	»	7.562

Azumbres	Cuartillos	Copas.	Litros.
4	16	»	8 067
»	17	»	8.571
»	18	»	9 075
»	19	»	9.579
5	20	»	10.083
»	21	»	10.587
»	22	»	11.091
»	23	»	11.596
6	24	»	12.100
»	25	»	12.604
»	26	»	13.108
»	27	»	13.612
7	28	»	14.116
»	29	»	14.621
»	30	»	15.125
»	31	»	15.629
8	32	»	16.133

TABLA DE REDUCCION DE ARROBAS DE ACEITE Á LITROS.

litros.

1 ARROBA=12.563.

Arb.	Litros.	Arb.	Litros.	Arb.	Litros.	Arb.	Litros.
1	12,563	30	376,890	59	741,217	88	1105,544
2	25,126	31	389,453	60	753,780	89	1118,107
3	37,689	32	402,016	61	766,343	90	1130,670
4	50,252	33	414,579	62	778,906	91	1143,233
5	62,815	34	427,142	63	791,469	92	1155,796
6	75,378	35	439,705	64	804,032	93	1168,359
7	87,941	36	452,268	65	816,595	94	1180,922
8	100,504	37	464,831	66	829,158	95	1193,485
9	113,067	38	477,394	67	841,721	96	1206,048
10	125,630	39	489,957	68	854,284	97	1218,611
11	138,193	40	502,520	69	866,847	98	1231,174
12	150,756	41	515,083	70	879,410	99	1243,737
13	163,319	42	527,646	71	891,973	100	1256,300
14	175,882	43	540,209	72	904,536	101	1268,863
15	188,445	44	552,772	73	917,099	102	1281,426
16	201,008	45	565,335	74	929,662	103	1293,989
17	213,571	46	577,898	75	942,225	104	1306,552
18	226,134	47	590,461	76	954,788	105	1319,115
19	238,697	48	603,024	77	967,351	106	1331,678
20	251,260	49	615,587	78	979,914	107	1344,241
21	263,823	50	628,150	79	992,477	108	1356,804
22	276,386	51	640,713	80	1005,040	109	1369,367
23	288,949	52	653,276	81	1017,603	110	1381,930
24	301,512	53	665,839	82	1030,166	111	1394,493
25	314,075	54	678,402	83	1042,729	112	1407,056
26	326,638	55	690,965	84	1055,292	113	1419,619
27	339,201	56	703,528	85	1067,855	114	1432,182
28	351,764	57	716,091	86	1080,418	115	1444,745
29	364,327	58	728,651	87	1092,981	116	1457,308

litros.

1 PANILLA 0,125630.

Tabla suplementaria.

Libras.	Panillas.	Litros.
	1	0,126
	2	0.251
	3	0,377
1	4	0,503
2	»	1,005
3	»	1,508
4	»	2,010
5	»	2,513
6	»	3.015
7	»	3.518
8	»	4,020
9	»	4,523
10	»	5,025
11	»	5.528
12	»	6,030
13	»	6,533
14	»	7,035
15	»	7,538
16	»	8,040
17	»	8,543
18	»	9,045
19	»	9,548
20	»	10,050
21	»	10,553
22	»	11,055
23	»	11,558
24	»	12,060
25	»	12,563

TABLA DE REDUCCION DE FANEGAS A HECTOLITROS.

1 FANEGA = 0,55501 hectólitros

Fang	Hectólitros.	Fang	Hectólitros.	Fang	Hectólitros.	Fang	Hectólitros.
1	0.5550	20	11.1002	39	21.6454	58	32.1906
2	1.1100	21	11.6552	40	22 2004	59	32.7456
3	1.6650	22	12.2102	41	22 7554	60	33 3006
4	2.2200	23	12.7652	42	23 3104	61	33.8556
5	2 7751	24	13 3202	43	23.8654	62	34.4106
6	3.3301	25	13.8753	44	24.4204	63	34.9656
7	3 8851	26	14.4303	45	24.9755	64	35.5206
8	4.4401	27	14.9853	46	25.5305	65	36.0757
9	4.9951	28	15.5403	47	26.0855	66	36.6307
10	5.5501	29	16.0953	48	26.6405	67	37.1857
11	6.1051	30	16 6503	49	27.1955	68	37.7407
12	6.6601	31	17 2053	50	27.7505	69	38.2957
13	7.2151	32	17.7603	51	28.3055	70	38 8507
14	7.7701	33	18 3153	52	28 8605	71	39.4057
15	8.3252	34	18.8703	53	29 4155	72	39.9607
16	8.8802	35	19.4254	54	29 9705	73	40.5157
17	9.4352	36	19.9804	55	30.5256	74	41.0707
18	9 9902	37	20 5354	56	31.0806	75	41.6228
19	10.5452	38	21.0904	57	31.6356	76	42 1808

1 CUARTILLO = 1,15627 litro

Tabla suplementaria.

Celemines	Cuartillos	Litros.
	1	1.156
	2	2 313

Celemines	Cuartillos	Litros.
	3	3.469
1	4	4 625
2	»	9 250
3	»	13.875
4	»	18.500
5	»	23 125
6	»	27.751
7	»	32 376
8	»	37.001
9	»	41 626
10	»	46 251
11	»	50.876
12	«	55.591

TABLA

PARA LA REDUCCION DE LAS MEDIDAS DEL NUEVO SISTEMA A LAS ANTIGUAS DE CASTILLA.

MEDIDAS LINEALES.

MILÍMETROS.

1 milim.=, 516 linea =	0,003	6
2.	0,007	1
3. . . . , ...	0,010	7
4. . , ...	0,014	3
5.	0,017	9
6. . . . , ...	0,021	5
7. . . . , ...	0,025	1
8. . . . . , ...	0,028	7
9. . . . . ,	0,032	3
10.	0,035	8

CENTÍMETROS.

1 cent.=, 168 lineas =	0,035	8
2.	0,071	7
3, ... , . .	0,107	6
4. . . . . , . . .	0,143	5
5.	0,179	4
6.	0,215	3
7, ...	0,251	2
8. . , ...	0,287	1
9, ... , . .	0,323	0
10. . . . . , . .	0,358	8

DECÍMETROS.

1 dec.= 4,306 pulg. =	0.358	8
2. . . . . , .	0,717	7
3. . . . . ,	1,076	6
4.	1,435	5
5.	1,794	4
6.	2,153	3
7. , ...	2,512	2
8. . . , ... ,	2,871	1
9 . . . . . , . . .	3,230	0
10. . . . . ,	3,588	9

METROS.

	Piés.			Piés	
1 met.=1,1963 var.=	3,588	9	200 met.= . . ,	717.784	0
2	7.177	8	300.	1076,676	0
3	10,766	7	400.	1435,568	1
4	14,355	6	500.	1794,460	1
5	17,944	6	600. . . . . ,	2153,352	1
6	21,533	5	700. . , . . , .	2512,244	1
7 . . . . . , .	25,122	4	800. . , . . , .	2871,136	2
8 . . . . . ,	28,711	3	900.	3230,028	2
9 . . , ...	32,300	2	1000 . , . . .	3588,920	2
10	35,889	2	2000	7177,840	5
20.	71,778	4	3000 , ...	10766,760	8
30	107,667	6	4000	14355,681	1
40 . , . . . , .	143,556	8	5000	17944,601	4
50.	179,446	0	6000	21533,521	6
60 . . . . . , .	215,335	2	7000 . . , . .	25122,441	9
70. . , ...	251,224	4	8000 . . . . ,	28711,362	2
80.	287,113	6	9000	32300,282	5
90.	323,002	8	10000.	35889,202	8
100.	358,892	0			

MEDIDAS SUPERFICIALES.

METROS CUADRADOS.

	Varas cuads.	Piés cuads.
1 metro cuadrado= . . .	1.431=	12.880 3
2.	2,862	25,760 7
3.	4,293	38,641 0
4.	5,724	51.521 4
5.	7.155	64.401 7
6.	8 587	77,282 1
7.	10,018	90,162 4
8.	11,419	103,042 8
9.	12,880	115.923 1
10.	14.311	128, 03 5
20	28 622	257.607 1
30.	42,934	386,410 6
40.	57,245	515,214 2
50.	71,556	644,017 7
60.	85,868	772,821 3
70.	100,179	901,624 8
80.	114,490	1030,428 4
90.	128,802	1159,231 9
100.	143,113	1288,035 5
200.	280.226	2576,071 0
300.	429,340	3864,106 5
400.	572,453	5152,142 0
500.	715,567	6440,177 5
600.	858 680	7728,213 0
700.	1001,793	9016,248 5
800.	1144,907	10304,284 0
900.	1289.020	11592,319 5
1000.	1431,133	12880,355 0
2000.	2862.067	25760,710 0
3000.	4293,401	38641,065 0
4000.	5724.534	51521,420 0
5000.	7155,668	64401,775 0
6000.	8586,802	77282,130 0
7000.	10017,936	90162,850 0
8000.	11419,069	103042,840 0
9000.	12880,203	115923,195 0
10000.	14311,337	128803,550 0

MEDIDAS AGRARIAS.

CENTIÁREAS.

	Fanegas.
1 centiárea. . . =	0,000 15
2.	0,000 31
3.	0,000 46
4.	0,000 62
5.	0,000 77
6.	0,000 93
7.	0,001 08
8.	0,001 24
9.	0,001 39
10.	0,001 55
20.	0,003 10
30.	0,004 65
40.	0,006 21
50.	0,007 76
60.	0,009 31
70.	0,010 87
80.	0,012 42
90.	0,013 97
100	0,015 52

ÁREAS.

	Fanegas.
1 área. . . . . =	0,015 5
2.	0,031 0
3.	0,049 5
4.	0,062 1
5.	0,077 6
6.	0,093 1
7.	0,108 7
8.	0,124 2
9.	0,139 7
10.	0,155 3
20.	0,310 5
30.	0,465 8
40.	0,621 1
50.	0,776 4
60.	0,931 7
70.	1,087 0
80.	1,243 3
90.	1,397 6
100, ...	1,552 8

HECTÁREAS.

1 hectárea . =	1,552 8
2..	3,105 7
3..	4,658 6
4..	6,211 5
5..	7,764 4
6..	9,317 3
7..	10,870 2
8..	12,426 1
9..	13,973 0
10..	15,528 9
20..	31,057 9
30..	46,586 9
40..	62,115 9
50..	77,644 8
60..	93,173 8
70..	108,702 8
80..	124,231 8
90..	139,760 7
100..	155,289 7

200 hectáreas =	310,579 5
300.. . . .	465,869 3
400.. . . .	621,159 0
500.. . . .	776,448 8
600.. . . .	931,738 6
700.. . . .	1087,028 3
800.. . . .	1242,318 1
900.. . . .	1397,607 9
1000.. . . .	1552,897 7
2000.. . . .	3105,795 4
3000.. . . .	4658,693 1
4000.. . . .	6211,590 8
5000.. . . .	7764,488 5
6000.. . . .	9317,386 2
7000.. . . .	10870,283 9
8000.. . . .	12423,181 6
9000.. . . .	13976,079 3
10000.. . . .	15528,977 0

MEDIDAS CÚBICAS.

METROS CÚBICOS.

	Piés cúbicos.	Varas cúbicas.
1 metro cúbico. . . . . =	46,226	1,712
2.	92 453	3,424
3.	138.679	4,136
4.	184,906	6,848
5.	231,132	8,560
6.	277,359	10,272
7.	323,586	11,984
8	369,812	13.696
9.	416,036	15,408
10.	462,265	17,120
20.	924,530	34,241
30.	1386,796	51.362
40.	1849,061	68.482
50.	2311,327	85,603
60.	2773,592	102,724
70.	3235,857	119,844
80.	3698,123	136,965
90.	4160,388	154,086
100.	4622,653	171,206
200.	9245,307	342,413
300.	13867,960	513.619
400.	18490,613	684,826
500.	23113,267	856,032
600.	27735,920	1027,239
700.	32358,574	1198,445
800.	36981,227	1369,652
900.	41603,880	1540,859
1000.	46226,534	1712,065
2000.	92453.068	3424,130
3000.	138679,602	5136,195
4000.	184906,136	6848,260
5000.	231132,670	8560,326
6000.	277359,205	10272 391
7000.	323585,739	11984,456
8000.	369812.273	13696,522
9000.	416038.807	15408,587
10000.	462265,341	17120,652

MEDIDAS DE CAPACIDAD.

EN MEDIDA DE ÁRIDOS.

LITROS.	Fanegas.	DECÁLITRO.	Fanegas.
1 litro. . . . . —	0,018	1 decálitro. . . . . =	0,180
2.	0,036	2.	0,360
3.	0,054	3.	0,540
4.	0,072	4.	0,720
5.	0,090	5.	0,900
6.	0,108	6.	1,081
7.	0,126	7.	1,261
8.	0,144	8.	1,441
9.	0,162	9.	1,621
10.	0,180	10.	1,801

HECTÓLITROS.

1 hectólitro. . =	1,801	200 hectólitros. =	360,360
2.	3,603	300.	540,540
3.	5,405	400.	720,720
4.	7,207	500.	900,900
5.	9,009	600.	1081,080
6.	10,810	700.	1261,260
7.	12,612	800.	1441,440
8.	14,414	900.	1621,620
9.	16,216	1000.	1801,800
10.	18,018	2000.	3603,600
20.	36,036	3000.	5455,400
30.	54,054	4000.	7207,200
40.	72,072	5000.	9609,000
50.	90,090	6000.	10810,800
60.	108,108	7000.	12612,600
70, ...	126,126	8000.	14414,400
80.	144,144	9000	16216,200
90	162.162	10000'	18018,000
100.	180.180		

EN MEDIDA DE VINO.

LITROS.	Cántaras.	DECÁLITROS.	Cántaras.
1 litro. . . . . =	0,061	1 decálitro. . . . . =	0,619
2.	0,123	2.	1,239
3.	0,185	3.	1,859
4.	0,247	4.	2,479
5.	0,309	5.	3,099
6.	0,371	6.	3,719
7.	0,433	7.	4,338
8.	0,495	8.	4,958
9.	0,557	9.	5,578
10.	0,619	10.	6,198

HECTÓLITROS.

1 hectólitro. . =	6,198	60 hectólitros. =	371,910
2.	12,397	70..	433,895
3	18,595	80..	495,880
4.	24,794	90..	557,865
5.	30,992	100..	619,850
6.	37,191	200..	1239,700
7.	43,389	300..	1859,550
8.	49,588	400..	2479,400
9.	55,786	500..	3099,250
10.	61,985	600..	3719,100
20	123,970	700..	4338,950
30	185,955	800..	4958,800
40.	247,940	900..	5578,650
50.	309,925	1000..	6198,500

EN MEDIDA DE ACEITE.

LITROS.	Arrobas.	DECÁLITROS.	Arrobas
1 litro. . . . . =	0,079	1 decálitro.. . . . =	0,795
2.	0,159	2.	1,591
3.	0,238	3.	2,387
4.	0,318	4.	3,183
5.	0,397	5.	3,979
6.	0,477	6.	4,775
7.	0,557	7.	5,571
8.	0,636	8.	6,367
9.	0,716	9.	7,163
10.	0,795	10.	7,959

HECTÓLITROS.

	Arrobas.		Arrobas.
1 hectólitro . . =	7,959	60.	477,592
2.	15,919	70.	557,191
3.	23,879	80.	636,790
4.	31,839	90.	716,389
5.	39,799	100.	795,988
6.	47,759	200	1591,976
7.	55,719	300.	2387,964
8.	63,679	400.	3183,952
9.	71,638	500.	3979,941
10.	79,598	600.	4775,929
20.	159,197	700.	5571,917
30.	238,796	800.	6367,905
40.	318,395	900.	7163,893
50.	397,994	1000.	7959,882

PESAS.

GRAMOS.	Libras.	DECÁGRAMOS.	Libras.	HECTÓGRAMOS.	Libras.
1 gramo. . =	0,002	1 decágmo. —	0,021	1 hectógmo. =	0,217
2	0,004	2.	0,043	2.	0,434
3.	0,006	3.	0,065	3	0,652
4.	0,008	4.	0,087	4	0,869
5.	0,010	5.	0,108	5.	1,086
6.	0,013	6.	0,130	6.	1,304
7.	0,015	7.	0,152	7.	1,521
8.	0,017	8	0,173	8.	1,738
9.	0,019	9.	0,195	9.	1,956
10.	0,021	10.	0,217	10	2,173

KILÓGRAMOS.

	Libras.		Libras.
1 kilógmo. =	2,173	200 kilógmos =	434,694
2.	4,346	300. . . . , .	652,042
3.	6.520	400.	869,389
4.	8,693	500·	1086,737
5.	10,867	600.	1304,084
6.	13,040	700.	1521,431
7.	15,214	800. · . . .	1738,779
8.	17,387	900.	1956,126
9.	19,561	1000.	2173,474
10, ...	21,734	2000. . · . .	4346,948
20.	43,469	3000.	6520,422
30.	65,204	4000.	8693,896
40.	86,938	5000.	10867,370
50. . . . , .	108,673	6000.	13040,844
60.	130,408	7000.	15214,318
70.	152,143	8000.	17387,792
80. , ...	173,877	9000.	19561,266
90.	195,612	10000.	21734,740
100.	217,347		

REDUCCION

DE MONEDAS EXTRANJERAS Á LA PAR LEGAL EN PESETAS Y CÉNTS.

	ALEMANIA.	Pesetas.	Cénts.
ORO	Ducado (ad-legem imperi).	11	40
	Tolerpdo (passir ducaten).	11	32
PLATA..	Species Reichs-Thaler (convenio de 1890).	5	55
	Spcies Thaler (convenio de 1752)= Risdal.	5	00
	Reiehs-Thaler (moneda imaginaria).	3	75
	Florin (Gulden)	2	50
	Zrvanziger (20 kreutzers).	0	83
COBRE..	Gutgroschen	0	16
	Kreutzers.	0	04
	ASIA (Mogol).		
ORO	Koban japonés.	48	68
	Rupia con signos del zodiaco . . .	41	41
	Mohur.	35	41
	Tigogin	13	08
	Pagoda . . . . . , .	8	99
PLATA..	Rupia del Mogol	2	33
	Kodama	1	61
	ARGELIA.		
ORO.....	Zeqnin. . . . , ...	38	80
	Mahabu . . . . . , . . .	6	33
PLATA..	Piastra	2	92
	AUSTRIA.		
ORO. ...	Krone: Corona (vereins Münze). El curso de esta moneda no es forzoso.	33	12
	Ducado (ad legem imperi.)	11	40
	Media corona	5	70

		Pesetas.	Cénts.
	En 1.º de Enero de 1858 principió á regir la reforma hecha en el convenio de 24 de Enero de 1857, en el cual se tomó por tipo 500 gramos, y las nuevas monedas difieren poco con las antiguas de cada estado de Alemania.		
PLATA..	Doble thaler (3 florines)	7	14
	Thaler (1 ½ florines	3	57
	Florin nuevo (vereins Münze) . . .	2	38
	BAVIERA.		
ORO.....	Carolino	24	38
	Ducado (ad-legem imperi) de 1784 á 800	11	40
	Ducado Maximiliano (1855)	11	43
PLATA .	Spcie Thaler	5	00
	Escudo (convenio 1838)=3 ½ florines.	7	15
	Florin (60 kreutzers) moneda imaginaria	2	04
	Florin nuevo (convenio 1857). . . .	2	04
COBRE..	Kreutzers	0	03
	BADEN.		
ORO.....	Pieza de 10 thalers, desde 1828 . . .	34	27
	Ducado doble	20	57
	Pieza de 5 thalers.	17	14
	Ducado nuevo del Rhin, desde 1852 .	11	64
	Ducado (ad-legem imperi).	11	40
	Ducado (5 gulden) desde 1819 á 27. .	10	28
PLATA..	Escudo (convenio 1838) 3 ½ gulden .	7	15
	Thaler (desde 1828) 100 kreutzrs . .	3	40
	Florin nuevo del Sur (60 kreutzers. .	2	04
COBRE..	Kreutzrs	0	03

		Pesetas.	Cénts.
	BÉLGICA.		
	Rige el sistema francés establecido en 1833.		
	BOLIVIA.		
	Rige el sistema español antiguo. . .		
	BRASIL.		
ORO.....	Pieza de 20.000 reis	54	39
PLATA .	Pieza de 2,000 reis	5	00
	Pieza de 1,000 reis	2	50
	BREMEN.		
ORO.....	Pistola (5 thalers).	20	04
PLATA.	Medio thaler (desde 1840)	1	88
	BRUNSWICK.		
ORO. ..	Florin ó doble pistola (10 thalers) . .	39	20
	Escudo (convenio 1838) 3 ½ gulden .	7	15
PLATA..	Risdal (convenio 1753) spcies-thalers.	5	00
	Thalers	3	58
	BUENOS AIRES.		
	Circulan todas las monedas extranjeras desde 1857; pero el sistema antiguo español es el más corriente. .		
	CERDEÑA.		
	Carolino (5 doblones)	185	14
ORO.....	Doppia (100 liras).	95	00
	Pistola (24 liras)	26	89

		Pesetas.	Cénts.
PLATA..	Escudo (5 liras).	3	75
	CHILE.		
	Rige el sistema español antiguo . .		
	CHINA (Imperio).		
ORO. ...	Circula por su peso y no hay moneda de este metal.		
PLATA..	Tael (10 mases). Unidad imaginaria apreciada al peso de 38,25 gramos de plata fina.	7	13
	Mase (10 condorines)	0	71
COBRE .	Condorin.	0	07
	DINAMARCA.		
ORO.....	Federico de 1848	19	59
	Ducado=spcies (de 1791 á 1802) . .	11	24
	Id. de corona	9	00
PLATA .	Species Rigsdaler (doble daler). . .	5	46
	Reigs-banck (daler) 96 chelines de bancos nuevos, ó 48 antiguos. . .	2	73
	Marcos (16 chelines).	0	46
	ECUADOR (República).		
PLATA..	Peso de 10 rs. (5 francos de Napoleon.	4	81
	EGIPTO.		
ORO ...	Bedelik (2 sequines).	24	92
	Sequin	12	46
	Karat	2	13
PLATA..	Piastra (de 1859)	4	26
	Piastra antigua (10 paras).	0	52

	ESTADOS UNIDOS. (América).	Pesetas.	Cénts.
ORO....	Doble águila (20 dollars)	99	61
	Aguila (10 dollars)	49	81
	1/2 águila (5 dollars)	24	90
	1/4 de águila (2 1/2 dollars) . , . . .	12	45
	1/5 de águila (2 dollars)	9	96
PLATA..	Dollars (peso antiguo español) 1837 .	5	15
	1/2 dollars	2	57
	1/4 de dollars	1	29
	1/10 de dollars	0	51
	FRANCIA.		
ORO.....	Napoleon (20 francos)	19	00
	Medio id. (10 francos)	9	50
PLATA..	5 francos.	4	75
	Napoleon (5 francos.	4	75
	Franco	0	95
COBRE..	Décimo de franco.	0	10
	Medio id	0	05
	Céntimo de id..	0	01
	FRANCFORT.		
ORO. ...	Ducado imperial	11	40
PLATA .	Escudo (convenio 1838) 3 1/2 gulden .	7	15
	Florin ó gulden (60 kreutzrs) . . .	2	04
COBRE..	Kreutzrs	0	03
	GRECIA.		
ORO.....	Pieza de 40 dracmas.	34	44
	Icossa-drachmas (20 dracmas) . . .	17	22
PLATA..	Pentadracma (5 dracmas).	4	31
	Drachmas	0	89

	GUATEMALA.	Pesetas.	Cénts.
	Rige el sistema español antiguo.		
	HAMBURGO.		
ORO	Ducado imperial	11	40
	Ducado de la ciudad (1858)	11	31
PLATA	Risdal (convenio de Leipzick 1690)	5	55
	Marco banco (moneda imaginaria)	1	81
	Marco corriente (16 chelines)	1	47
	HANNOVER.		
ORO	Ducado de 10 thalers	39	47
	Krone ó corona (vereins Münze) convenio de 1857	33	12
	Ducado imperial	11	40
PLATA	Thaler (convenio de 1838)	3	58
	HESSE-CASSEL.		
ORO	Pistola (20 francos)	19	82
	Escudo (2 thalers)	7	15
PLATA	Thalers	3	58
	Franco	0	99
	HOLANDA.		
ORO	Guillermo III (13 wigts)	40	12
	Ryders	30	04
	Pieza de 10 florines	20	06
	Ducado de Guillermo	11	40
	Ducado de Holanda	11	33
PLATA	Pieza de 3 florines (desde 1818)	6	21
	Gulden (3 florines) L. Napoleon	6	15
	Florin (desde 1818)	2	07
	Florin (desde 1839)	2	02

	INDIAS ORIENTALES. (Inglesas).	Pesetas.	Cénts.
ORO...	Mohur (4 pagodas)	35	41
	Pagoda	8	85
PLATA.	Rupia	2	29
	INGLATERRA.		
ORO.....	Guinea (21 chelines)	25	43
	Soberano (libra sterlina)	24	24
PLATA..	Corona antigua (5 chelines)	5	95
	Corona (desde 1818)	5	59
	Chelin antiguo ($^1/_5$ de corona)	1	19
	Chelin (desde 1818)	1	12
	LUBECK.		
ORO.....	Ducado imperial	11	40
PLATA..	Thaler (3 marcos)	4	43
	Marco (16 chelines)	1	47
COBRE..	Chelin	0	09
	MARRUECOS.		
ORO.....	Mathon kebis	32	30
	Mathon	7	41
PLATA..	Miskal deheb	4	94
	Nysfmiskal	2	47
	Onza ó dirhen	0	49
COBRE...	Musuna ó blanquilla	0	13
	MÉJICO.		
	Rige el sistema español antiguo.		

	MILAN.	Pesetas.	Céntimos.
ORO.....	Soberano.	33	78
PLATA..	Lira	0	83
	NÁPOLES.		
ORO.....	Onza nueva de 15 ducados	64	45
	Id. de 6 ducados	24	98
	Id. de 3 ducados	12	49
PLATA..	Ducado del Reino (10 carlini). . . .	4	09
	Carlini (10 grani).	0	41
COBRE..	Grani.	0	04
	NORUEGA.		
PLATA..	Species	5	42
	NUEVA GRANADA. (República).		
ORO.....	Onza nueva.	76	92
PLATA..	Peso de 10 rs. (5 francos)	4	81
	PERSIA		
ORO.....	Toman	11	22
PLATA..	Sahib-Koran ó real (1839).	1	11
	PERÚ.		
	Rige el sistema español antiguo.		
	PORTUGAL.		
ORO.....	Dobra (20,000 reis)	165	09
	Corona (10,000 reis).	53	98
	Lisbonina (4,000 reis)	32	65
	1/2 corona (5,000 reis)	26	99
	1/5 de corona (2,000 reis)	10	80
	1/10 de corona (1,000 reis)	5	40

		Pesetas.	Cénts.
PLATA..	Corona (1,000 reis) 1835	5	83
	Cruzado nuevo (480 reis)	2	82
	Pieza de 5 tostones (5,000 reis) 1854	2	45
	Toston antiguo	0	60
	Toston (100 reis)	0	49
	PRUSIA.		
ORO....	Krone ó corona (vereins Münze) . .	53	12
	Federico (5 thalers)	19	98
PLATA..	Escudo (2 thalers) 1838	7	15
	Thaler (30 silbergrosh) 1838	3	58
	Thaler (convenio de 1857).	3	57
COBRE..	Silbergrosh.	0	11
	ROMA.		
ORO.....	Pieza de 10 escudos (1,000 bayocos) .	51	88
	Pistola ó doblon de Pio VI y VII . .	16	62
PLATA..	Escudo (100 bayocos)	5	17
	Paulo ó Paoli (10 bayocos).	0	52
	Croso (5 bayocos).	0	26
COBRE..	Bayoco	0	05
	RUSIA.		
ORO....	Imperial (10 rublos) 1755 á 1763. . .	50	37
	Imperial (10 rublos) 1763 á 1817. . .	39	70
	Medio imperial (1849)	19	86
PLATA..	Ducado (de 1755 á 1763).	11	33
	Rublo (1849).	3	90
	SAJONIA.		
ORO.....	Krone: corona (vereins Münze). . .	33	12
	Augusto (5 thalers	19	88
	Ducado (ad legem imperii)	11	40
PLATA..	Escudo (2 thalers)	7	15
	Thalers	3	58

		Pesetas.	Cénts.
	SUECIA.		
ORO.....	Ducado	11	26
PLATA..	Ridal-spcie	5	55
	Riskdaler (nuevo escudo)	5	45
	Mark	1	09
	SUIZA.		
	Rige el sistema francés desde 1850.		
	TOSCANA.		
ORO.....	Ruspone	34	65
PLATA..	Lira	0	81
	TURQUÍA.		
ORO ...	Pieza (100 piastras)	21	82
	Zequin. . . de Addul	8	29
	Zequin. . . de Zelin.	6	94
PLATA..	Duro de Constantinopla	1	90
	Piastra	0	21
	VENEZUELA.		
	Ríge el sistema español antiguo.		
	WURTEMBERG.		
ORO.....	Ducado imperial	11	40
PLATA..	Escudo (1838)	7	15
	Risdaler (escudo 1733)	5	00
	Gulden (convenio 1845)	2	04

REDUCCION

DE LAS MONEDAS ESPAÑOLAS ANTIGUAS Á LA NUEVA UNIDAD MONETARIA, Ó SEA Á PESETAS Y CÉNTIMOS DE PESETA.

	CLASE DE MONEDAS.	Pesetas.	Cénts.
ORO	Onza de oro	80	»
	Media onza de oro	40	»
	Doblon de á 4 duros	20	»
	Idem de á 2 ó escudo de oro	10	»
	Veinten de 21 ¼ reales	5	31
	Escudito de oro ó 20 reales	5	»
	Centen ó pieza de 100 reales	25	»
	Nueva moneda de oro creada por decreto de 19 de Octubre de 1868.		
	Pieza de 100 pesetas	100	»
	Idem de 50 id.	50	»
	Idem de 20 id.	20	»
	Idem de 10 id.	10	»
	Idem de 5 id.	5	»
PLATA	Duro	5	»
	Medio duro	2	50
	Peseta columnaria	1	25
	Media peseta columnaria	0	62
	Real columnario	0	32
	Peseta provincial	1	»
	Media peseta provincial	0	50
	Real	0	25
	Nueva moneda de plata creada por decreto de 19 de Octubre de 1868.		
	Pieza de 5 pesetas	5	»

	CLASE DE MONEDAS.	Pesetas.	Cénts.
PLATA..	Idem de 2 id.	2	»
	Idem de 1 id.	1	»
	Idem de media peseta	0	50
	Idem de un quinto de peseta	0	20
BRONCE.	Pieza de á dos cuartos	0	6
	Idem de un cuarto	0	3
	Idem de un ochavo	0	1
	Nueva moneda de bronce creada por decreto de 19 de Octubre de 1868.		
	Pieza de 10 céntimos de peseta . . .	0	10
	Idem de 5 id. id. . . .	0	5
	Idem de 2 id. id. . . .	0	2
	Idem de 1 id. id. . . .	0	1

INDICE

DE LAS MATERIAS DE QUE TRATA ESTE LIBRO.

Páginas.

Páginas.

Páginas.

FÉ DE ERRATAS.

Página.	Línea.	Dice.	Debe decir.
19	17	inpedimento	impedimento
24	13	?	(No debe haber ?)
42	24	tégnica	técnica
44	5	espírituo	espíritu
53	12	otro	otra
53	13	que que	que el que
55	10	tismpo	tiempo
57	15	proveer	preveer
57	23	fliudez	fuidez
72	22	infundan	infunden
77	32	imanizados	imantados
84	25	que un	que en un
91	1	busqueda	busca
97	18	sns	sus
113	19	aderentes	adherentes
119	7	estubo	estuvo
121	10	tubieron	tuvieron
124	22	serán	sean
137	20	resultado preocupacions	resultado de preocupaciones
143	24	espírituo	espíritu
146	11	con todo el	en todo el
150	8	etica	ética
160	27	reprimidos	reprimido
176	23	vendrdrá	vendrá
176	24	abrean-ear y meters	abarcar y meterse
199	16	afectua	efectua
241	20	Richelien	Richelieu
257	30	puesto á	puesto que
270	12	orlgina	origina
296	47	Estpy	Estoy
304	31	orizontal	horizontal
327	22	Tan	Tal
329	12	Alfon	Alfonso

RUIZ

MAXIMAS

MERCANTILES