

MORALIDAD COMERCIAL

I.

Fraudes corrientes.

No vamos á repetir la enumeración, frecuentemente expuesta, de las adulteraciones comerciales, aunque si tal objeto nos propusiéramos, no habrían de faltarnos nuevos ejemplos: pero hay en el comercio, otros fraudes, no tan observados y conocidos, que importa detallar. Tal es nuestro objeto.

La misma falta de conciencia que lleva á mezclar almidón al cacao y manteca de cerdo á la de vaca, y á colorear los dulces con cromato de plomo y arseniato de cobre, debe manifestarse bajo formas más disimuladas, las cuales, con corta diferencia, si no en absoluto, son tan funestas y numerosas como las primeras.

No es exacto, como muchos suponen, que el fraude sea patrimonio exclusivo de las clases inferiores del mundo comercial: se enseñorea también de las más elevadas. Por término medio, los comerciantes que cuentan por balas y toneladas no son más morales que los que cuentan por varas y por libras. Pueden ser imputadas á los primeros prácticas ilícitas, de todas clases y formas, desde la mentira venial hasta el robo directo. Predominan el dolo, el engaño, de obra ó de palabra, el fraude perfectamente preparado, y todo ello, á veces, con el nombre de «costumbres comerciales», por cuyo ardid encuentran hasta abogados.

Prescindiendo, pues, de los comerciantes al por menor, de cuya escasa moralidad todo el mundo habla, fijémonos en la conducta de las clases colocadas en lo más alto de la escala mercantil.

En los almacenes al por mayor—al menos en los de novedades—los negocios se hacen por medio de «compradores». El almacén se divide en varios departamentos y al frente de cada uno hay uno de estos empleados. El «comprador» es un sub-negociante que disfruta de cierta independencia. Al comenzar el año se le abre un crédito igual á una parte del capital que la casa representa. Con este capital comercia. Pide á los dueños las mercancías que cree que necesita para su departamento, y procura colocarlas entre sus clientes. El balance pone de manifiesto al fin del año la ganancia obtenida sobre el capital que manejara, y según el resultado, se le conserva y aun aumenta el sueldo ó se prescinde de sus servicios.

En tales circunstancias es difícil concebir la posibilidad de actos inmorales; sin embargo, nos consta por informes de autoridad indiscutible que los compradores generalmente sobornan y son sobornados. Es práctica corriente y sobre-entendida entre ellos y las personas con que negocian, la de hacer regalos, como medio de adquirir clientela. Extienden sus relaciones con los comerciantes al por menor con banquetes, agasajos y favores, y ellos mismos son estimulados en sus compras por medios semejantes. Puede presumirse que el propio interés los contendrá en uno y otro caso, pero en apariencia ningún verdadero sacrificio impone el empleo de tales alicientes. Cuando, como con frecuencia ocurre, hay muchos fabricantes que producen artículos de la misma calidad y precio, ó varios compradores entre cuyas proposiciones hay corta diferencia, no existe ningún motivo para inclinarse al uno más bien que al otro: en estos casos, decide la elección la expectativa de un provecho inmediato. De todos modos, cualquiera que

sea la causa, se nos responde de la realidad del hecho, tanto en Londres como en provincias. Los compradores se hacen tratar á cuerpo de rey por los fabricantes durante muchos días consecutivos, y á cada momento se les obsequia con caza, pavos, docenas de botellas de vino, etc., á veces reciben dinero contante; otras billetes de banco, y con más frecuencia, un tanto proporcional del importe de las compras, en forma de descuento sobre el precio.

El predominio—la universalidad podríamos decir—de este sistema, se prueba con el ejemplo de un fabricante que, á pesar de la repugnancia que le inspiraba, tenía que someterse á él. Dicho comerciante nos confesó que, en todas sus transacciones había ese pecado original.... «Todos los compradores con quienes negocio —nos decía—esperan una recompensa bajo una ú otra forma. Algunos quieren que el regalo sea disimulado; otros prescinden de la forma. Hay quien, si se le ofrece dinero, contesta ¡oh! jamás; sin embargo, acepta sin reparo cosas que tienen el mismo valor. A su vez mi amigo X, que me ha prometido hacerme un gran pedido para la estación presente, espera, lo sé muy bien, un descuento de un 1 por 100, á cobrar en el momento. Esto es inevitable. Podría citar los nombres de muchos compradores que me miran de reojo y nunca se han fijado en mis mercancías: no ignoro á qué obedece su conducta; es que no he comprado su protección.» Nuestro informante invocó el testimonio de otra persona, también del comercio, y esta última declaró que en Londres el mal era irremediable. Tan extendido está el sistema y tal es la avidez de algunos compradores que el fabricante pierde gran parte de los beneficios y llega á preguntarse si no sería mejor perder tales clientes. Después se repite la misma historia entre compradores y comerciantes al por menor, pasando á ser sobornadores los que fueron antes sobornados. Uno de éstos, que recibía regalos de continuo, dirigiéndose al fabricante, cuyas palabras hemos trascrito, decía:

«He dado á fulano (y citaba á un sastre célebre) libras y más libras: hoy creo que ya es mio.» Quejábase enseguida de que su casa no le entregaba nada para estos desembolsos.

Dependiendo del comprador, que es jefe absoluto de su departamento, hay muchos auxiliares que tratan con los comerciantes al por menor, como los dependientes de éstos tratan con el público en general. Estos auxiliares de un rango superior, trabajando en las mismas circunstancias que los más inferiores en categoría, son tan poco escrupulosos como ellos. Expuestos á verse despedidos tan pronto como dejan de hacer buenas ventas: subiendo en sueldo y consideración á medida que colocan mayor cantidad de mercancías á buen precio; y viendo que, lejos de reprenderse las tretas que emplean, por censurables que sean, son objeto de aplauso y elogio, alardean estos jóvenes de una desmoralización apenas creíble. Lo sabemos por algunos que han pertenecido á esa clase: jamás son sinceros: no hablan casi una palabra de verdad, y sus artimañas varían desde el embuste grosero hasta los actos del más refinado maquiavelismo.

Citemos algunos ejemplos. Cuando se trata con un comerciante al por menor, es práctica constante reservarse lo que se sepa acerca de la índole del negocio á que se dedica y engañarle en los artículos que menos conoce. Si tiene la tienda en un barrio donde se venden géneros de calidad inferior (hecho de que el empleado se asegura), se concluye, en vista de que hace un pedido relativamente escaso de géneros superiores, que es mal juez en ellos, y se saca todo el partido posible de su ignorancia. También es costumbre presentar las muestras de paños, de sedas, etc., en tal orden, que la percepción se extravíe. Como cuando se prueban diversos manjares ó diferentes vinos, después de un sabor fuerte, el paladar no aprecia otro más delicado, así también una excitación enérgica va seguida de cier-

to adormecimiento, cualquiera que sea el sentido de que se trate. Esto ocurre no sólo con la vista, al apreciar los colores, sino también con el tacto, según nos decía un comerciante, al apreciar los tejidos; y los vendedores astutos se prevalecen de esta paralización parcial de los sentidos, para endosar como de primera calidad, artículos de segunda. Otra maniobra muy común es la de infundir la creencia de una gran baratura. Supongamos que un sastre quiere comprar paños de mucho ancho. Se le propone un buen negocio. Se le presentan tres piezas: dos de buena calidad, á catorce pesetas la vara, por ejemplo; otra de calidad muy inferior, á ocho pesetas la vara. Estas piezas han sido arrugadas de intento y señaladas con falsos pliegues para justificar el aparente sacrificio que va á hacerse. Se dice al sastre entonces que se le venden estas piezas, que se califican de género de avería, «en un lote» á 12 pesetas la vara. Engañado por la apariencia del sacrificio, impresionado por el hecho de que las dos primeras telas tienen realmente un precio superior al pedido,—sin fijarse en que la calidad inferior de la tercera restablece el equilibrio—el sastre compra por regla general, yéndose con la satisfacción de haber realizado un magnífico negocio, cuando en rigor ha pagado las telas á un precio muy subido. Otra truhanería más sutil aún nos ha sido referida por una persona que, estando en un almacén, hizo uso de ella, con tan buen éxito que se le enviaban los parroquianos á que los demás dependientes no podían obligar á comprar nada y desde entonces nunca querían entenderse con ningún otro. El secreto de nuestro hombre consistía en aparentar extraordinaria sencillez y rectitud, señalando en los primeros negocios que hacía los defectos de los géneros pedidos, y cuando tenía ganada la confianza del cliente, le hacía tomar á precios muy elevados artículos de calidad inferior.

Hé aquí, pues, algunas de las maniobras más corrientes. Su empleo exige una serie no interrumpida de enga-

ños, tanto de obra como de palabra. Se espera del empleado que haga todo lo necesario para asegurar la venta. «Los tontos venden lo que se les pide», decía un patrón reprochando á sus dependientes el no haber podido convencer á cierto parroquiano á comprar una cosa distinta de la que pedía. Y la doblez sin sombra de escrúpulo, que se exige á los subalternos, llega á tal grado, que nos ha sido descrita con palabras demasiado enérgicas para poder ser repetidas. Nuestro informante se vió precisado á abandonar un almacén por no ser capaz de degradación tan profunda como se le imponía. «Miente usted con muy poco aplomo», le decía otro empleado, y jesto como un reprochel

Como los dependientes menos escrupulosos son los que obtienen más resultado, ascienden antes á puestos más lucrativos y son los que más probabilidades tienen de establecerse por su cuenta: puede inferirse de esto que la moralidad de los jefes de establecimiento corre parejas con la moralidad de sus subalternos. Las malversaciones ordinarias de las casas al por mayor, confirman esta inducción. Los auxiliares están sometidos, como acabamos de verlo, á una presión que los impulsa á engañar á los compradores en la calidad; y como si esto no fuera bastante, se les exige que los defrauden también en la cantidad, debiendo advertir que no se trata de actos aislados é individuales, sino de un sistema perfectamente organizado, del cual es responsable la casa misma. Es uso casi universal el fabricar piezas ó tenerlas fabricadas, de longitud inferior á la que se anuncia. Una pieza de calicot de 36 varas nominales, no da nunca más de 31 y se sobre-entiende en el comercio que esta es en efecto su medida. Y el gran número de fraudes que esta costumbre implica—las disminuciones sucesivas de longitud, introducidas una á una por algún neófito en la categoría de los pícaros, al que después imitaran sus competidores—va en progresión creciente, donde des-

de el primer momento no se corrigió el abuso. En los artículos que se venden por pequeñas piezas, ó en grupos, ó en paquetes, ó bajo cualquiera otra forma que excluye que se compruebe la cantidad en el momento de la venta, hay siempre alguna falta. Los cordones de seda de seis cuartas ó sea de cincuenta y cuatro pulgadas, nunca exceden de cuatro cuartas, ó treinta y seis pulgadas. Los cordones de hilo y algodón se vendían antes por gruesas, conteniendo cada una doce madejas de doce varas cada una, pero en estas madejas las hay ahora de todas las longitudes, desde ocho varas hasta cinco; lo común es que tenga seis: por lo tanto, la gruesa que antes tenía 144 varas, queda reducida en ciertos casos á sesenta. El fraude se practica en el ancho lo mismo que en el largo. Los cordones franceses de algodón, por ejemplo (franceses solo en el nombre), se hacen de diversos anchos, que se numeran 5, 7, 9, 11, etc., indicando cada número el número de hilos que el ancho debería contener, pero que no contiene. A los que tienen cinco se les marca con el número 7; á los de siete con el 9, y así sucesivamente. De tres muestras de diferentes casas que nos enseñaba la persona á quien pedimos informes acerca de esto, sólo una tenía el ancho debido. Por igual manera, las franjas que se venden plegadas sobre un cartón, tienen frecuentemente dos pulgadas de ancho en la extremidad expuesta á la vista, y van disminuyendo hasta no tener más que una en el otro cabo, ó las veinte primeras varas son buenas, y el resto, ocultas bajo éstas, malas. Nadie se avergüenza de cometer estos fraudes; se considera como parte del negocio. Yo mismo he visto en el libro de pedidos de un comisionista los detalles de una orden, especificando las longitudes reales de los artículos, y las longitudes muchos mayores que era preciso poner en las etiquetas: y un fabricante nos ha dicho que se le pide que fabrique cordones de quince varas de largo y ponerles la etiqueta: «garantidos por diez y ocho varas»; cuando se

niega á cometer esta falsedad, se le devuelve el artículo y lo más que puede conseguir es que se le admita sin etiqueta.

No debe suponerse que en sus relaciones con los fabricantes, estos grandes almacenes hayan adoptado un código de moral distinto del que regula sus relaciones con los comerciantes al por menor. Los hechos prueban que no hay diferencia entre un caso y otro. Así, por ejemplo, tal comprador toma frecuentemente en una fábrica una cantidad pequeña de un género nuevo, obtenido á fuerza de tiempo y de dinero, é inmediatamente lo lleva á otro fabricante para que lo imite. Algunos compradores hacen sus pedidos verbalmente, para negarse á recibirlos si así les place; se nos ha referido el caso de un fabricante que habiendo sido engañado de este modo, exigió la vez siguiente que el pedido se hiciese bajo firma; no lo consiguió.

De otras prácticas inmorales, comunes en los almacenes, son responsables, á lo que presumo, los jefes de estos establecimientos. Fabricantes en pequeño que disponen de un capital insuficiente y en épocas de poca venta no pueden hacer frente á sus compromisos, se ven con frecuencia en la dura necesidad de colocarse bajo la dependencia de los grandes almacenes con los cuales negocian: desde este instante se les explota cruelmente. Un fabricante que así se entrega á otro tiene que vender sus existencias acumuladas con el quebranto de un 30 ó un 40 por 100, ó pignorarlas, y convertido el segundo en acreedor hipotecario del primero, pocas esperanzas de salvación quedan á éste, que debe satisfacer todas las exigencias de aquél y camina casi seguramente á su perdición. Es lo que ocurre en el comercio de sederías especialmente. Un comerciante al por mayor en este artículo me ha dicho que había asistido á la ruína de gran número de muchos colegas suyos más modestos. «Puede dejárseles vivir durante algún tiempo—decía—como el gato deja vivir al ratón, pero están seguros de ser al fin devorados.» Y podemos

dar fé á estas palabras con tanto mayor motivo cuanto que hemos visto en provincias que algunos curtidores observan la misma conducta con los fabricantes de calzado que cuentan con cortos recursos, y no es otra la manera como se conducen algunos traficantes en lúpulo y cebada con los cerveceros menos pudientes. Se lee en los libros que en el Indostán, cuando la cosecha es escasa, los *ryots* acuden á los Judíos en busca de simientes, y que una vez en las garras de éstos, su pérdida es inevitable. Parece que en nuestro mundo comercial hay casos análogos.

De otra clase de comercio al por mayor—el de proporcionar á los especieros artículos coloniales y extranjeros—podemos decir que, si como consecuencia de la índole de estos géneros, las malas prácticas son en él menos numerosas y variadas, no obstante, existen y corren parejas con las anteriores. A menos que se suponga que el azúcar y las especias son antisépticos, en lo moral como en lo físico, debe sospecharse que los almacenistas incurrirán aquí en iguales engaños y fraudes, adaptándolos á la naturaleza del artículo. Y la verdad es que estafan al comerciante al por menor, sea en la calidad, sea en la cantidad. Las descripciones que hacen de sus mercancías son generalmente falaces. Las muestras que envían á sus clientes son de segunda calidad, figurando como de primera. Los viajeros y comisionistas se dan las mejores trazas para ayudar al engaño; y como el especiero no tenga una inteligencia muy clara y extensos conocimientos, será defraudado en más ó en menos. A veces, no hay habilidad capaz de salvarle. Hay fraudes que se han introducido poco á poco, revistiendo el carácter de costumbres comerciales, y el especiero tiene que someterse á ellos. Así ocurre, por ejemplo, en el tráfico del azúcar, tanto en lo que se refiere á la calidad como al peso.

Hé aquí la historia del abuso. Al principio, el descuento por tara en cada barril era el 14 por 100 del peso bru-

to. Siendo el peso real del embase el 12 por 100 del peso total, el especiero se beneficiaba en un 2 por 100. Gradualmente, el barril ha ido disminuyendo en capacidad y aumentando en peso, hasta el punto de ser hoy éste el 17 por 100 del peso total, y como sigue suponiéndose que no excede del 14, resulta para el comprador una pérdida de un 3 por 100. Respecto á la calidad del azúcar, el dolo consiste en presentar muestras de la mejor parte del barril. En el trayecto desde Jamáica ú otra parte, el azúcar sufre una lenta desecación. El méloté, que siempre existe en mayor ó menor cantidad, se filtra desde la parte superior hasta el fondo, que técnicamente se llama el «pié», y aquí el azúcar presenta un color oscuro y es de muy poco valor. La cantidad de méloté varía mucho y el especiero que recibe una muestra falsa debe adivinarla: frecuentemente, se queda muy por bajo al hacer el aprecio. La carta siguiente, copiada del *Public Ledger* de 20 de Octubre de 1858, expone las quejas más graves de que hemos hablado hasta ahora, quejas que han producido cierta excitación. Hé aquí la carta:

«A los comerciantes al por menor del Reino-Unido: (1)

Señores: Es tiempo de promover una revisión de las taras de todos los azúcares en bruto. Los hechos patentizan que los males del sistema actual se agravan por momentos. Sometemos á vuestra consideración un caso escogido entre veinte. El 30 de Agosto de 1858 recibimos tres barriles de las Barbadas, marca TG

k

TARAS DE FACTURA

N.º—Quint.—Cuartos de quintal.—Lib.—Lib.				
1	1	2	14	6 (en polvo)
7	1	2	7	
3	1	2	21	
	4	2	20	

(1) Los abusos descritos en esta carta han sido ya remediados, según creemos.

TARAS COMPROBADAS

N.º—Quint.—Cuartos de quintal.—Lib.			
1	1	3	27
7	1	3	20
3	1	3	27
á deducir		5	3
		4	3
		0	3
			18
			20
			s. lib. s. d.
			22 á 42 2 1 3

Reclamamos 2 Lib. 1 s. 3 p.: el remitente nos dijo no podía atendernos.

Tenemos que luchar contra otro abuso, y es la manera de presentar las muestras de los azúcares brutos. Los «piés» se excluyen. Los hechos prueban que en esta temporada en millares de barriles de las Barbadas hay por término medio 5 quintales de pié en cada uno. Nosotros hemos devuelto alguno donde había 10 quintales, lo que hace subir en 5 s. el precio de las muestras. Se nos dijo que nada podíamos reclamar.

Estas dos causas son bastantes para arruinar á centenares de hombres que trabajan sin descanso, y arruinarán á otros muchos, á menos que no tomemos el asunto por nuestra cuenta: os conjuramos para que uniéndonos procuremos obtener una revisión tan importante.

Somos, señores, vuestros servidores obedientes

WALKER Y STAINES.»

Aun nos queda que exponer otro método más sutil de impostura. Es la costumbre que tienen algunos refinadores de poner azúcar húmeda en polvo en el fondo de las barricas. Antes de que éstas sean abiertas, la madera desecada ha absorbido el exceso de agua que el azúcar contiene, y el artículo se halla en buen estado. Cuando el comprador, viendo que el peso del casco excede á la tara, dirige reclamaciones, se le contesta: «mandadnos el casco, le haremos *secar*, y lo pesaremos después, según es costumbre en el comercio».

Sin detallar más estas prácticas abusivas, de las cuales son quizás las más graves las que quedan indicadas, nos fijaremos únicamente en la redacción de los prospectos de

estos grandes almacenes. Es uso entre muchos de ellos el dar cuenta periódica á su clientela de las transacciones hechas y del estado presente y futuro aspecto probable del mercado. Estos documentos se comprueban mutuamente, por manera que no se separan mucho de la verdad: sin embargo, no hay que creer que las indicaciones sean absolutamente leales. Sus autores, interesados la mayor parte de las veces en el movimiento de los precios de los artículos á que tales prospectos se contraen, se dejan influir por sus miras egoistas al trazar la marcha probable de los negocios. Los comerciantes al por menor, algo avisados, se ponen en guardia con razón. Uno de ellos que ejerce su profesión con mucho provecho y tino en provincias, nos decía: «regla general, tiro al fuego las circulares». Que esta conducta era en cierto modo razonable, se comprende con sólo ver cómo se expresan otros comerciantes. Hemos oído las mismas quejas á dos mercaderes de cueros, uno de provincias y otro de Londres, acerca de las circulares remitidas por las casas de su especialidad, circulares buenas no más que para inducir á error. No se consigna en ellas ninguna noticia inexacta, pero dejan que se forme una idea falsa de las cosas prescindiendo de hechos que deberían notar.

Como ejemplo de la moralidad de los fabricantes, nos limitaremos á una clase, á la clase de los fabricantes de sederías: y para proceder con orden, lo mejor será que sigamos á la seda á través de sus diferentes estados, desde el momento de su importación, hasta el de hallarse preparada para su inmediato uso. Los paquetes de seda que llegan del extranjero y cuyo peso se aumenta frecuentemente, en daño del comprador, con la adición de casquijo, guijarros ó rollos de hilos de cobre, se venden en pública licitación. Hacen la compra por cuenta de los comerciantes en seda «corredores juramentados», y es regla que estos corredores se ciñan á sus funciones de agentes intermedia-

rios. Sin embargo, sabemos por un fabricante que á menudo, y con conocimiento de todo el mundo, especulan en dicho artículo, directamente ó en virtud de una comisión, con lo que su interés personal en el movimiento de los precios perjudica á su probidad como agentes. Consignamos este hecho como opinión general; pero no garantizamos su exactitud.

Esta seda, comprada en Londres, se envía á los distritos manufactureros para ser «torcida», es decir, para ser dispuesta en hilos propios para el tejido. La forma ordinaria de los contratos entre el mercader y el torcedor de seda nos ofrece el extraño ejemplo de un engaño organizado y consentido. Es probablemente consecuencia de otro abuso anterior que se quiso cortar. En la torsión de la seda hay necesariamente alguna pérdida: cabos rotos, nudos, fibras inútiles para el tejido. El quebranto varía según las diferentes clases de seda, desde el 3 por 100 hasta el 20 por 100: el término medio parece ser el 5 por 100. Siendo variable esta pérdida, es claro que á falta de toda limitación, un torcedor poco probo puede sustraer parte de la seda, y al devolver el resto al comerciante, atribuir la gran disminución en el peso á las consecuencias de la operación. De aquí se ha originado un sistema que se llama «trabajar á sus expensas», el cual consiste en que el torcedor devuelva un peso de seda igual al recibido: esto significa, á lo que presumo, que si hay alguna pérdida, redunde en perjuicio del torcedor. Ahora, como es imposible torcer la seda sin que haya algún quebranto —al menos el 3 por 100 y generalmente el 5— este sistema supone un fraude, si así puede designarse un hecho consentido por todos los interesados. La seda debe ser pesada. La disminución habida debe ser compensada con la agregación de alguna sustancia extraña. Se usa el jabón. Es preciso emplearlo en pequeña cantidad, para que los hilos corran en las operaciones que exige la manufactura; pues bien se aumenta su proporción. También

se echa mano del azúcar. Por un medio ú otro, se hace que los hilos absorban tanta cantidad de la sustancia empleada como sea necesario para que tengan el peso debido. Todos los torcedores se ven forzados á sucumbir á este sistema, y algunos lo extreman para ocultar su negligencia ó alguna falta más grave.

La operación inmediata á que se somete la seda es la del tinte. Los fraudes aquí son también crónicos y generales. Antes, según nos ha dicho un cordonero, el fraude más importante consistía en aumentar el peso con agua. Las madejas, devueltas por el tintorero, estaban secas al parecer, pero contenían bastante humedad para compensar la parte que había sido sustraída. Fué menester tomar precauciones para evitar las pérdidas de esta clase. Pero después se ha ideado un modo de defraudar al comerciante que deja muy atrás al anterior: consiste en el uso de tintes muy pesados. Los detalles que siguen nos han sido comunicados por un torcedor. Hará como unos treinta y cinco años, nos ha dicho, que este sistema se halla en uso. Antes la seda perdía gran parte de su peso en la caldera. Se sabe que las fibrillas de la seda están cubiertas, al salir del capullo, de un barniz soluble en agua hirviendo. En la caldera, disuélvese este barniz, cuyo peso no baja del 25 por 100 del total de la seda, y ésta se torna mucho más ligera. Por tal manera que al principio por cada diez y seis onzas de seda enviadas al tintorero, este sólo devolvía doce. En el trascurso de los años, sin embargo, merced al uso de tintes pesados, los hechos se han invertido. La seda ahora gana en peso, á veces en proporción apenas creíble. Según la práctica seguida, el tintorero entrega de doce á catorce onzas por cada libra de seda. Pero la seda, lejos de perder cuatro onzas de peso por libra hay ocasiones en que gana ¡hasta veinticuatro! ¡En vez de hacerse un 25 por 100 más ligera, se hace un 150 por 100 más pesada! ¡Se le ha aumentado el peso con un 175 por 100 de materias extrañas!

Ahora bien, como durante esta serie de manipulaciones la seda se entrega y devuelve al peso, es obvio que la introducción y desarrollo del sistema en uso supone larga historia de fraudes. Al presente, todos los negociantes lo saben y están sobre aviso. Como otras falsificaciones, ésta, elevada á la categoría de institución universal, ya no aprovecha á nadie; pero es signo elocuente de la moralidad del comercio.

La seda, torcida y teñida, pasa á manos del tejedor, y el fraude reaparece. Los fabricantes de sederías labradas roban á sus cofrades, usurpándoles los modelos. Las leyes que se ha estimado preciso dictar para prevenir esta especie de piratería, demuestran la extensión del mal. Aun ahora mismo no se evita. Uno de los perjudicados nos dice que todavía los fabricantes se roban unos á otros los dibujos, corrompiendo á los obreros. En sus negocios con los «compradores», algunos fabricantes recurren al engaño: tal vez los arrastra el deseo de indemnizarse de las grandes pérdidas sufridas en el curso del negocio. Ciertos artículos que han sido ya vistos y rechazados por algunos compradores, son ofrecidos á otros con mil precauciones ingeniosas para simular el secreto; se les dice que estos artículos han sido reservados especialmente para enseñárselos; maniobra por la cual se deja frecuentemente sorprender quien no esté muy sobre aviso. Que en la fabricación se cometen fraudes, apenas hay necesidad de decirlo. En la cordonería, por ejemplo, existe la práctica llamada «matar los cabos», que consiste en fabricar bien las tres primeras varas, y el resto que desaparecerá en el rollo, tejerlo mal ó ponerle ochenta hilos de trama por pulgada en lugar de 108.—Además tenemos las imitaciones hechas con materiales inferiores—lo que podríamos llamar adulteraciones del tejido. La costumbre de fabricar géneros de pacotilla, se ha extendido por manera sorprendente y con extraordinaria rapidez. Algunos géneros, vendidos prime-

ramente á 7 s, 6 d, la vara (10 pesetas, 25 céntimos el metro), han sido reemplazados por imitaciones sucesivas; hasta el punto de que, al cabo de diez y ocho meses, una de éstas se ha vendido á 4 s, 3 d, la vara (5 pesetas, 80 céntimos el metro). Hay todavía mayores bajas en calidad y en precio, de 10 s á 3 s y aun 2 s por vara; hasta que al fin la mala clase del producto falsificado es tan manifiesta, que no es posible deshacerse de él: entonces se opera una reacción que termina, sea con la reintroducción del producto original, sea con la fabricación de otra novedad destinada á sustituirlo.

Entre nuestras notas acerca de las inmoralidades comerciales, tanto en lo que se refiere al comercio al por menor, como al comercio al por mayor y á las fábricas, las hay relativas á otras muchas trapacerías que debemos pasar en silencio. No podemos detenernos á examinar el engaño bastante frecuente que consiste en usar etiquetas falsas ó en imitar el embalaje de otras fábricas. Debemos contentarnos con indicar las prácticas abusivas de ciertas casas, de buena reputación, las cuales compran productos obtenidos, según es sabido, por medios poco honrosos. Nos vemos forzados á contenernos y á no precisar ciertas confabulaciones, ocultas bajo la apariencia de la más alta respetabilidad y cuyo objeto es facilitar estas transacciones criminales. Los casos referidos son simples ejemplos de un estado de cosas que requeriría un volumen para ser descrito por completo.

Mas hay otros ejemplos de inmoralidad comercial que parece conveniente exponer: son aquellos que llevan en sí como su excusa, y muestran por qué manera insensible y acaso irresistible, los hombres son arrastrados á prácticas viciosas. Siempre, á no dudar, el primero en introducir algún nuevo fraude, es algún comerciante sin conciencia. Poco á poco, otros, cuya moralidad no es muy escrupulosa siguen las mismas huellas. Los comerciantes más honra-

dos están expuestos de continuo á la tentación de adoptar los procedimientos reprobables puestos en uso por sus colegas. Cuanto mayor es el número de los que ceden, tanto más general y familiar se hace el fraude, y tanto más difícil es el resistir la influencia del ejemplo. La presión de la competencia es cada vez mayor. Los comerciantes honrados sostienen una batalla muy desigual, privados como están de una de las fuentes de ingreso de sus competidores. Y al cabo apenas les queda otro recurso que seguir á los demás.—Tomemos, por ejemplo, lo que ha ocurrido en el comercio de velas. Como nadie ignora, las velas comunes se venden en paquetes que deben pesar una libra. Al principio, el peso real correspondía al nominal. Pero hoy el primero es inferior al segundo en onza y media ó dos onzas—hay á veces una diferencia entre ambos de un 12 y medio por 100.

Ahora bien, si un fabricante de velas honrado las ofrece á 6 s, por ejemplo, la libra, se le contesta: «¡oh! las tenemos á 5 s, 8 p.»—«Pero las mías, replica el fabricante, tienen el peso debido.—¿Qué me importa? objeta el otro; una libra de velas es una libra de velas; mis clientes compran por paquetes y no se curan de la diferencia que haya entre los de usted y los de otro cualquiera.» Y el fabricante honrado, recibido en todas partes con las mismas palabras, ve que tiene que ofrecer velas sin el peso supuesto ó abandonar el negocio. Citemos otro caso que, como el anterior, nos ha sido referido por quien no tuvo más remedio que sucumbir. Se trata de un fabricante de tejidos elásticos, que hoy tanto se usan. Dicho fabricante recibió de una casa de Londres, con la cual tenía muchos negocios, una muestra de elásticos fabricados por otra casa, y la pregunta siguiente: «¿Puede usted hacernos esto á... la vara?» (dando un precio muy inferior al que él los vendía); y se le dejaba entender que, en caso negativo, se acudiría á otra parte. El fabricante deshilo la muestra (nos la enseñaba), y vió

que muchos hilos eran de algodón y no de seda. Puso el hecho en conocimiento de los remitentes, manifestándoles que con esta sustitución, les podría complacer, proposición que fué aceptada. Vió que de no obrar así, perdería buena parte de sus negocios, comprendiendo además que, si entonces no, más adelante tendría que ceder, pues los demás fabricantes de elásticos se empeñarían en ofrecer los géneros con igual rebaja, y entonces estando él solo para vender un artículo, en apariencia igual, á un precio superior, sería abandonado por todos los clientes. Nos consta que este comerciante es hombre de una rectitud perfecta, y sin embargo, véasele envuelto, puede decirse que á la fuerza, en uno de esos sistemas de falsificación.

Por muy dura que la afirmación sea, hay que reconocer su exactitud; los que resisten á estas corrupciones corren frecuentemente á su ruina; á veces la quiebra es inevitable. No decimos esto simplemente como consecuencia manifiesta de la situación que hemos descrito: lo afirmamos con la garantía de ejemplos que nos han sido facilitados. Un comerciante en paños (nos ha referido el suceso una persona de la casa), que no quiso dejar su conciencia á la puerta de la tienda, rehusó entregarse á los fraudes corrientes en el comercio. No atribuía á sus géneros calidad superior á la verdadera; no quería decir que sus modelos eran nuevos cuando procedían del año anterior; se negaba á afirmar la persistencia de los colores fugitivos. Con esto hula de los engaños y dolos, familiares á sus competidores; por consecuencia de ello, de día en día le faltaba la venta de algunos artículos que los demás vendían á fuerza de embustes, y su comercio fué de mal en peor, hasta quebrar por dos veces. Y, en opinión de nuestro informante, causó más perjuicios con sus quiebras que las que hubiera irrogado sometiéndose á las prácticas habituales.

Véase, pues, cuán complicada es la cuestión y lo difícil que es apreciar la culpabilidad del comerciante. Frecuente-

mente—cuasi siempre—tiene éste que elegir entre dos males. Supongamos que ha tratado de ejercer su profesión con estricta integridad, que no ha vendido sino buenos artículos, que ha dado la medida exacta. Otros comerciantes adulteran los artículos ó recurren á otros fraudes, con lo que pueden vender en mejores condiciones, al parecer; la clientela del comerciante honrado, no apreciando debidamente la superioridad, en calidad ó cantidad, de los géneros que expende, y atraídos por la aparente baratura de los vendidos en otras tiendas, le abandonan. Una mirada que dirige á los libros le comprueba el hecho alarmante; los ingresos serán bien pronto insuficientes para atender á los compromisos adquiridos y sostener á la familia, que aumenta. ¿Qué hacer? ¿Debe seguir observando la misma conducta, declararse en quiebra, imponer pérdidas de consideración á sus acreedores y ponerse él y poner á su mujer, á sus hijos, en medio de la calle? ¿Ó debe imitar á sus competidores, echar mano de los mismos artificios y ofrecer á sus clientes iguales ilusorias ventajas? Lo último parece, no sólo lo más favorable para él, si que también lo más favorable para los demás. Por otra parte, así obran gentes que se considera como respetables. ¿Á qué arruinarse y sumir á su familia en la miseria por querer ser más honrado que sus vecinos? Hará lo que ellos hacen.

Tal es la posición del comerciante: tal es el razonamiento con que se justifica á sí mismo; y habría crueldad en juzgarlo severamente. Sin duda no siempre se trata de un caso idéntico. Hay negocios en los cuales la concurrencia es menos activa, y en ellos no hay la misma excusa para entregarse al dolo; pero entonces también son menos frecuentes los fraudes. Muchos comerciantes se han creado una clientela que les asegura beneficios positivos sin descender á estas pequeñas bribonadas; si caen en ellas, no tienen la menor defensa. También hay gentes,—por regla general, arrastradas por la avaricia, no por la necesi-

dad—que introducen estas alteraciones y fraudes: sobre ellas recae nuestra indignación más severa; en primer término, porque son culpables sin poder invocar ninguna excusa, y en segundo lugar, porque arrastran con su ejemplo á los demás. Sin embargo, podemos prescindir de esta clase de personas, relativamente poco numerosa: y respecto á la masa de comerciantes, merece, en nuestro concepto, ser juzgada con menos severidad de la que podría creerse. Todo, arrastrados como se ven á la ruína si se resisten á ceder, contribuye á fortalecer la misma convicción, esto es, que las personas consagradas al comercio ordinario, tienen que elegir una de dos cosas: ó imitar á sus competidores ó abandonar el negocio. Hemos consultado á personas de diferentes ocupaciones y de condición distinta, hombres naturalmente de conciencia recta y visiblemente indignados con la degradación en que vivían; no ha habido más que un grito: todos han afirmado que es imposible ejercer el comercio con honradez absoluta. La opinión general, expresada individualmente, es que el hombre de escrupulosa rectitud sucumbe fatalmente.

II

Abusos del crédito.

El año anterior se ha tratado frecuentemente por la prensa un asunto, del cual algo hemos de decir aquí: es el relativo á los delitos de banca. Podemos suponer, como es cierto, que los hechos son familiares á todos y limitarnos á hacer algunos comentarios.

En opinión de una persona que puede juzgar de estos asuntos con el conocimiento que muy pocos, los directores de los Bancos por acciones son rara vez culpables de un fraude directo. Prescindiendo de excepciones notorias, en