

813
J.



FONDO
RICARDO COVARRUBIAS

CAPILLA ALFONSINA
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
U. A. N. L.

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
"ALFONSO REYES"
FONDO RICARDO COVARRUBIAS

VIAJE AL PAÍS DE LOS ELEFANTES.

PRIMERA PARTE.

Colombo. — El comercio inglés. — La casta de los rhodias. — La joven adivina. — Una noche en los montes Kotmales. — El bengaloo de Tanie-Kaloo. — Un tigre. — Los totahs-veddahs. — Kaltna.

Instalado apenas en el Hotel Oriental, di libertad á mi nubio Amoudou y al vindicara (boyero) Kandassamy, diciéndoles que les pasaria diariamente tres fanous (90 céntimos) para atender á su manutencion y á la de los bueyes de la carreta, teniendo con esto suficiente para alimentarse con cambou (granos menudos), como es costumbre en el país, y beber el callou, licor fermentado del coco, por el que tenian ambos gran predileccion.

Amoudou no tenia otro quehacer que venir á tomar mis órdenes por la mañana, pudiendo disponer libremente del resto del dia.

Por espacio de cinco meses no se habian separado de mí ni un solo instante estos fieles servidores, y justo era que les dejase alguna libertad.

A Amoudou no le gustaba separarse de mí, pues como era el que tenia las llaves de los baules

y cuidaba de las municiones y de las provisiones, comprendía que nada podía hacer yo sin él; así es que tuve que hacerle presente, para conseguir se fuese con Kandassamy, que tenía que vigilar á éste, á los bueyes y á todo el material del campamento.

—Tú sabes bien—le dije—que no me fio de nadie más que de tí. Además, es preciso que mandes componer la carreta y que acabes de completar las provisiones para el gran viaje que vamos á emprender por las provincias salvajes de Kattragam y del país de los veddahs. ¿Cómo quieres que tu camarada, de quien te burlas con frecuencia por su falta de inteligencia, pueda ocuparse de todas esas cosas?

Mis palabras acabaron de decidirle, y levantando su gruesa y encrespada cabeza con un aire de importancia verdaderamente cómico, me respondió mi fiel criado:

—Saeb tiene razón; el hombre amarillo no es más que un pobre boyero, y no entiende esas cosas. Iré con él.

La carreta estaba parada frente al hotel. Me subió él mismo todos los objetos de mi uso particular, colocándolos en mis habitaciones, y se fué despues á reunirse con el vindicara.

Ambos se encaminaron hácia el campo, con objeto de alquilar una pequeña casita indígena con una pequeña pradera que la rodease para que pudiesen allí los bueyes.

Soy poco aficionado en mis viajes á la vida de hotel, pues en estas ardientes latitudes es preciso tener las comodidades de una casa entera, con una numerosa servidumbre, bien sea en un bengalow

ó en las tiendas de un campamento, pues la vida de los *lodging-house*, con esa etiqueta de mal gusto que los ingleses llevan consigo por doquier, no tiene nada que pueda seducir el carácter frances, más amante de libertad que ningun otro pueblo del mundo.

Haciendo una excepcion esta vez á mis costumbres, me apeé en uno de esos paradores públicos europeos que ha establecido una compañía inglesa con el nombre de *Oriental-Hotel* en todo el extremo Oriente, desde Suez hasta Yokohama, con objeto más bien de renovar mis provisiones, estudiar de cerca el movimiento comercial de la capital de Ceylan y charlar un poco, pues sentía esa necesidad del hombre civilizado despues de haber pasado muchos meses en las junqueras.

Si el lector recuerda las diferentes circunstancias de mis precedentes viajes, comprenderá los motivos que me obligaban á privarme de los servicios de Amoudou durante todo el tiempo de mi permanencia en Colombo. Mi nubio, que era la sobriedad misma miéntras tenía que dirigir mi pequeña caravana y proveer á sus necesidades y seguridad, no podía resistir á la tentacion de los licores fuertes cuando estábamos en alguna estacion; por consiguiente, permanecía constantemente bajo el influjo de la bebida. Pero á pesar de las excitaciones del alcohol, no era malo, y las extravagancias á que se entregaba eran más bien cómicas que peligrosas. Recordando su país, se entregaba á los bailes más excéntricos, agotaba todo el repertorio de los cantos nubios, y acababa siempre por dejarse robar cuanto llevaba encima, ó quedarse tendido en la calle; teniendo la policía

que traerle en aquel estado, echándole una multa.

Si le hubiera tenido conmigo en el hotel, me exponía á graves inconvenientes, miéntras que en el campo, sus excentricidades no tenían consecuencia alguna.

En estas circunstancias, por supuesto, le confiaba el ménos dinero posible, y entregaba al vindicador, que era relativamente más sobrio, lo que necesitaba para su sustento y el de sus animales.

Después de haber tomado un baño que reparó mis fuerzas, y cambiado mi traje de viajero, me dirigí hácia la sucursal del Agra-Banck de Calcutta, contra el que tenía letras de crédito y donde iba á renovar mi provision de numerario por seis meses.

Voy, pues, á intercalar aquí algunas noticias para satisfacer los deseos de algunos de los lectores que han leído mis primeros viajes.

«Lo que impide, *me han escrito ellos*, que muchos turistas visiten Ceylan y el Indostan, es el temor á lo desconocido. ¿Cómo se ha de viajar? ¿Cuánto costará el viaje? ¿Cuál será el itinerario mejor que deba seguirse? Los calores prolongados de aquellos países, ¿no son nocivos para los europeos? ¿Cómo puede uno garantizarse de ellos?»

Responderé detalladamente, no solamente para los amigos desconocidos que me han expresado sus deseos, sino para todos aquéllos á quienes esto interese, y que podrian emplear sus ratos de ocio y su fortuna en visitar aquellos espléndidos países.

Hay personas que arrastran su tedio de paquebot en paquebot, visitando durante algunas horas todos los puertos de escala. Dan la vuelta al mundo *simplemente por darla*, y juzgan por sus pre-

ocupaciones particulares de los usos y costumbres de los pueblos, cuando no conocen más que la superficie.

Nada tengo que decir á éstos: Cooks, de Londres, los transportará á precio convenido, con ó sin intérprete, solos ó en caravana, y conocerán el país que habrán visitado como el viajero que diese una vuelta en paquebot por todos los puertos de Europa (1).

En cuanto á los que desean iniciarse en la verdadera civilizacion del extremo Oriente, en las costumbres realmente curiosas de esos pueblos, y pretenden hacer estudios interesantes, reuniendo imperecederos recuerdos, voy á permitirme darles algunos consejos.

Es de todo punto indispensable para el viajero frances que quiera hacer alguna excursion, bien sea en Ceylan ó en el Indostan, que pase un año ántes en Pondichery. Y señalo esta ciudad en lugar de otra de las ciudades francesas, porque en razon de su importancia, de su poblacion europea y criolla, de residir allí el gobernador y cierto número de magistrados, administradores y oficiales de todas graduaciones, la transicion entre la vida europea y la de la India es ménos brusca, y la aclimatacion á las costumbres nuevas y al calor, tanto más fácil, cuanto que no se complica con la nostalgia.

Pero lo que es preciso combatir á todo trance, es el aburrimiento de los primeros meses, que es inevitable, y que yo tambien he experimentado al

(1) Cooks posee en Londres un magnifico panorama, al que alude el autor.

principio, formando todos los días el proyecto de volverme á Europa en el primer vapor que pasase.

Esto se comprende por sí solo, y no debe atribuirse á la India, pues la misma impresion experimental cualquiera en una ciudad de Europa en que tuviese que vivir un año sin conocer á nadie.

Tiene esto por objeto acostumbrarse á la vida de la India, al clima, y sobre todo, familiarizarse con el tamoul vulgar, que se habla en todas las provincias del Sur y en Ceylan.

Y es tan necesario hablar este dialecto, que yo aconsejo abandone todo proyecto de viaje el que no quiera someterse á esta necesidad.

Y decidme, ¿qué haríais durante los largos meses de soledad en el interior, en medio de los pueblos indios y cyngaleses, á merced de un criado malabar que os serviría de intérprete y de factotum, y que podría el mejor día abandonaros en el bosque, en la junquera ó en los pantanos, y huir despues robándoos vuestro equipaje?

Generalmente, los criados indios que hablan frances son gente mala, acostumbrados á explotar á los europeos á quienes sirven, ó lo que es peor, párias que aprenden nuestro idioma rondando en los puertos á los marinos á quienes sirven en sus galanteos, que son despreciados por sus compatriotas, echándolos de sus casas y reuniones por su mala conducta; y el viajero que los emplea, aumenta en gran escala la repulsion natural que experimentan los indígenas por los europeos. ¿Qué observaciones, qué estudios quereis hacer con semejantes cicerones, admitiendo que os sean fieles hasta el fin del viaje?

Tan ignorantes como viciosos, son incapaces

de daros noticia alguna sobre la más insignificante ruina ó el más leve hecho histórico, no comprendiendo siquiera las preguntas más sencillas que les dirijais sobre las tradiciones del país.

Y aunque quisieran hacerlo, no podrían, pues los brahmas y los indios de clase elevada, á quienes tendrían que interrogar, no se dignarian responderles; y lo más que pueden esperar de ellos es indicarles el camino cuando se lo pregunten.

Un día cazaba yo á algunas leguas de Pondichery, y durante las horas del calor fuerte me habia refugiado bajo unas palmeras que rodeaban la antigua pagoda de Villenoor.

Enfrente estaba un jóven inglés, venido sin duda de Mangicoupam, guiado por un dobachy, que dibujaba el antiguo monumento. De cuándo en cuándo dirigia alguna pregunta á su criado y anotaba las respuestas en un álbum que tenia al lado. Las respuestas del malabar eran graciosas.

Voy á citar tan sólo una, que sirve de testimonio para lo que acabo de decir.

Habiendo salido un brahma del templo, el inglés rogó á su criado que preguntase al sacerdote á qué personaje célebre se le atribuía la fundacion de su pagoda.

El dobachy, que era pária y que como tal no se hubiera atrevido nunca á dirigir la palabra al brahma por su propia cuenta, salió del apuro diciéndole:

—Magnánimo y santo pundit, el señor extranjero os ruega le indiqueis el camino más corto para llegar al territorio inglés.

El anglosajon, tieso y orgulloso, miraba al brahma sin dignarse saludarle.

Este último frunció las cejas y pronunció algunas palabras, indicando con la mano un camino que se extendía en la dirección del sol poniente.

El dobachy tradujo estas palabras con gran malicia, diciendo:

— El brahma ha respondido que su templo había sido construido por el hijo de Sourya, dios que preside al sol.

Y el inglés escribió inmediatamente lo que acababan de decirle.

Cuando el brahma pasó á mi lado, me incliné ante él, y saludándole según la moda india, le dije en tamoul:

— ¡Saranai, mouni! (¡Salud, hombre venerable!)

Al mismo tiempo el criado que me acompañaba, y que era modely, casta muy estimada, se había arrodillado al tiempo de pasar el sacerdote.

Este último nos miró sonriendo y me respondió:

— ¡Salam, iya! (¡Salud, hijo mio!)

Después añadió inmediatamente:

— ¡Saranai, pundit-saeb! (¡Salud, señor de la justicia!)

Estos saludos necesitan explicación.

Saranai es el saludo del inferior al superior, y salam el del superior al del inferior, del padre al hijo.

Yo había saludado al brahma con la fórmula del hijo, y él me había respondido con la del padre. Mas luego, como me había reconocido sin duda como jefe del tribunal en Pondichery, me había respondido empleando á su vez la fórmula del inferior al superior.

Pero su modo de obrar era efecto de reconocimiento á la deferencia que le demostré, y no á

mi posición, pues puedo afirmar con verdad que las autoridades judiciales y administrativas valen bien poco en concepto de la orgullosa casta de los brahmas.

Nos hacemos obedecer porque tenemos la fuerza, pero no recibimos otras muestras de deferencia que las que sabemos adquirir respetando los usos del país. Todo el secreto para viajar bien y útilmente consiste en esto.

Por consiguiente, es preciso á todo trance huir de los criados de castas despreciadas, que pueden abandonaros en los momentos de apuro, y de los que no podeis obtener más que absurdas noticias con respecto al país que visitais.

Y en prueba de esto, recorred la Inglaterra, por ejemplo, que está tan próxima, sin conocer el idioma y con un intérprete que pertenezca á esa clase de gente que frecuenta las worke-houses. ¿Qué impresiones y noticias recogeréis, tanto artísticas como literarias, etnográficas ó industriales? ¿Os atreveríais á publicarlas estando calçadas en las de vuestro cicerone?

¿Qué se dirá entonces de un viaje hecho en las mismas condiciones, pero en un país que, como la India, rechaza al extranjero y es un libro cerrado hasta para el que allí habita, si no quiere tomarse el trabajo de estudiarlo?

Es indispensable de todo punto, á mi modo de ver, hablar el tamoul; y para alcanzar ese resultado, al mismo tiempo que iniciarse poco á poco en las costumbres y en las preocupaciones, que es preciso respetar, es para lo que debe uno permanecer un año en Pondichery.

De este modo se consigue también tener buenos

criados y de buena casta; y son tanto más fieles, cuanto que, sabiendo que se conoce el idioma, puede uno vigilarlos, y en caso de necesidad, reemplazarlos prontamente.

Exceptúo de la regla general al dobachy ú hombre de confianza, del que no puede prescindirse en la India, sobre todo teniendo que viajar. En cuanto á los boyeros de la casta vindicara, son en general sobrios, de buen servicio, y no dan motivos de queja; sin embargo, es bueno, cuando se los contrata, prometerles una gratificación de ocho á diez rupias (20 á 25 francos) para el fin del viaje, y esto sólo es suficiente para que os sean enteramente adictos en este tiempo.

El viajero no debe acobardarse por la necesidad de aprender el idioma, pues la dificultad no es tan grande como parece, y el que quiera seguir los consejos que la experiencia me ha enseñado, estará seguro de poder empezar á viajar en ménos de un año.

Ninguno de los franceses que desembarcan en Pondichery está considerado como extranjero; se ve bien acogido por todas partes, y se crea al momento relaciones, lo mismo entre los criollos que entre los empleados oficiales.

En cuanto haya arreglado su casa, que le costará bien poco relativamente, se dedicará con ardor al tamoul, siendo el mejor sistema el siguiente:

Dejando á un lado la lengua sábia ó el tamoul elevado, que la mayor parte de los indios comprenden con dificultad, se dedicará al idioma vulgar, ménos rico y ménos cargado de inversiones y de dificultades gramaticales que el tamoul elevado.

Se guardará bien de tomar un profesor, que le metería en las dificultades de la lectura y de la pronunciacion, y sus únicos maestros deben ser sus criados, y ved de qué manera:

El futuro viajero deberá tomar un cuaderno de papel, y dividir cada hoja en cinco ó seis columnas, mandando á su dobachy, que hablará frances como todos, que escriba en tamoul, bajo su dictado, todas las palabras necesarias para el servicio de la casa, con la palabra correspondiente en frances.

Por ejemplo:

Servicio de la alcoba.

Servicio del comedor, del salon y del gabinete de estudio.

Servicio del baño, de la cocina, del jardin, de la cuadra.

Servicio de los pankahs, ó abanicos de las habitaciones.

Servicio del mozo de recados y del portero.

En doscientas líneas á cinco palabras por línea, poseerá mil palabras, y estas mil palabras forman casi la quinta parte de todos los términos de la lengua vulgar.

Cualquier persona puede en quince dias, con una ó dos horas de trabajo, aprender estas doscientas líneas, y á medida que la memoria las retiene, es preciso servirse de ellas para mandar á los criados.

Al principio se forman oraciones muy sencillas, como por ejemplo:

Cadávé satou, cierra la puerta.

Tattis vistou, levanta las cortinas.

Neroupou conda, dame fuego.

Velacou coloutou, enciende las lámparas.

Ingué va, ven aquí.

Ingué po, vete.

¡Po! ¡Fuera de aquí!

¿Ina velle? ¿Cuánto vale esto?

Pani conda, dame agua, etc.

Poco á poco, y sin apercibirse de ello, las palabras nuevas vienen á unirse á las que ya posee uno, y al cabo de dos ó tres meses se nota que la provision de expresiones se ha duplicado, y á los seis se empieza á comprender las conversaciones de los indígenas, y al año lo entiende todo y se expresa uno con facilidad.

Verdad es que no se habla con perfeccion, pero se conoce lo bastante el idioma para aventurarse sin temor en el corazon de Ceylan y del Indostan. Toda persona que ha empleado este sistema le ha dado buen resultado.

Como en la India no se sale de casa hasta las cuatro de la tarde, como no haya una necesidad urgente, y hasta esta hora está rodeado de sus criados, que no hablan frances, hace sin notarlo rápidos progresos de dia en dia; cosa que no sucede más que á los que aprenden los idiomas en el mismo país, pues las palabras se fijan gradualmente en su cerebro, llegando á representarle los objetos que designa tan claramente como en su lengua materna. Llegado á este punto, está aclimatado, conoce todas las preocupaciones indígenas, que es preciso respetar, habla..., ya puede empezar á viajar.

Entónces el viajero conocerá lo mismo que yo los gastos que ha hecho y los que tiene que hacer; pero como verdaderamente éste es un asunto que

interesa á todos los viajeros que visiten la India, voy á poner en unas líneas el presupuesto de gastos del viajero en el Indostan.

De Marsella á Pondichery por Suez, en Mensajerías nacionales y en la Compañía la mejor y más segura de la línea.	2.000	frs.
Instalacion de la casa en Pondichery con los muebles ligeros que se usan en el país.	1.000	"
Un año en Pondichery, con cinco criados, carruaje y un caballo.	6.000	"
	9.000	"
Sin carruaje, con un criado de ménos y una casa sin cuadra.	4.000	"

En viaje cuesta:

Un dobachy ó servidor de confianza, al mes, sin obligacion de mantenerle.	15	"
Un vindicara ó boyero, al mes, sin la comida.	10	"
Compra de una carreta cubierta.	100	"
Idem de dos bueyes.	60	"
Comida del viajero, compuesta de arroz, frutas de todas clases, huevos, leche, pollos, pescado, caza á pasto, carrys, legumbres del país, diariamente.	1 50	"
Idem de los bueyes.	" 40	"

El gasto más grande es, como se ve, el del viaje de Francia á la India y la permanencia de un año en Pondichery; costando siete mil francos sin coche, y nueve mil si quiere uno tener ese lujo. En cuanto á las excursiones en el interior de Ceylan y del Indostan, con toda la comodidad posible, no cuestan, segun las cifras que acabo de dar, más de mil francos por año; pero como es preciso contar con los gastos imprevistos, como

la permanencia en el hotel, en las ciudades, la renovacion de los municiones ó de los efectos personales, asciende el gasto á mil cien francos; es decir, cinco francos diarios, y afirmo que puede atravesarse el Indostan entero sin gastar un céntimo más. Por supuesto que no hablo más que de permanecer en los hoteles uno ó dos dias, pues de lo contrario, el presupuesto que acabo de señalar no bastaria á cubrir los gastos que traen consigo esas *mansions* inglesas, que cuestan veinticinco francos diarios.

Cada uno puede hacer lo que quiera, pero mi objeto es indicar al viajero estudioso en la India lo que puede costarle el viaje de instruccion y estudio, como yo mismo lo he hecho; considerándome dichoso si estas noticias avivan el deseo entre alguno de mis amables correspondientes y lectores de ir á visitar aquellos países, llenos de ruinas gigantescas, de recuerdos y leyendas y de misteriosa poesía.

En mis viajes precedentes (1) he dado bastantes detalles sobre las armas, provisiones y efectos personales de que es preciso proveerse, la manera de viajar y de preservarse del calor, que creo inútil volver á repetir aquí.

Al salir del Agra-Banck, fuí á casa de Samuel Burton y Compañía, correspondiente en Colombo de mis amigos de Kaltna, y les entregué una carta para ellos, rogándoles se la enviasen lo más pronto posible.

Hacia ya cerca de dos años que el señor Du-

(1) *Viaje al país de las Bayaderas. Viaje al país de las Perlas.*

phot, en cuya casa se recordará pasé una larga temporada en mi primera excursion á Ceylan, no tenia ya escritorio en Colombo. Habia sembrado por todas partes en su inmensa propiedad grandes cantidades de café, y estas plantaciones nuevas reclamaban todós sus cuidados. Estos productos los expedia al negociante de quien acabo de hablar, que á su vez los embarcaba para Europa.

Al ver mi carta, el jefe de la casa me preguntó si yo era el magistrado frances de Chandernagor que Mr. Duphot esperaba hacia meses. Cuando le respondí que sí, la fisonomía del inglés se transfiguró súbitamente, me dió un vigoroso apretón de manos, diciéndome que hacia tres semanas que el carruaje de mi amigo estaba en Colombo, esperando mi llegada para conducirme á Kaltna.

—Tengo orden—continúo Mr. Burton riendo—de hacer enganchar y tener listo el carruaje á la primera noticia de su llegada. No podeis comprender con qué impaciencia os esperan vuestros amigos.

Al oír á Mr. Burton referirme la alegría que les iba á causar mi presencia me conmoví profundamente, y un mundo de recuerdos asaltó mi mente, reprochándome interiormente haber estado ocho dias en Colombo sin ir á ver á mis simpáticos compatriotas; y trastornando de repente todos mis proyectos, como sucede casi siempre á los viajeros, resolví partir al dia siguiente para Kaltna.

Cuando me despedí de Mr. Burton, me convidó á comer aquella noche.

Iba á excusarme con pretexto del poco tiempo de que podia disponer para hacer una infinidad

de compras indispensables, y de que tenía que prevenir á mis criados para que se ocupasen rápidamente de los pequeños reparos que necesitaba mi material, cuando mi interlocutor añadió:

— Mi mujer es francesa, y tiene un gran placer en recibir á sus compatriotas.

No tuve ya más remedio que aceptar; y como el señor Burton, como la mayor parte de sus compatriotas, tenía su casa en el campo, léjos del centro de los negocios, me ofreció naturalmente un sitio en su carruaje.

Como me quedaban aún algunas horas de que disponer, las empleé en recorrer con mi sombrilla en la mano las tiendas inglesas y los bazares indígenas.

No tardé en comprar cuanto necesitaba en uno de esos inmensos almacenes que hay en todos los puertos del extremo Oriente, en donde se ven acumuladas todas las mercancías y géneros más diversos; de suerte que en media hora puede uno procurarse una serie de objetos que se necesitarían muchos días en cualquier ciudad de Europa para adquirirlos. Por raro ó extraño que sea el objeto que deseáis, en algunos minutos sereis servido.

Si, por ejemplo, necesitáis un faisán trufado, os presentan una larga lata con la marca Rodel, de Burdeos, y allí veis al delicioso pájaro con el oloroso tubérculo de Perigueux, y muellemente enterrado en una capa de manteca. Meted la lata en agua hirviendo, abridla á los diez minutos, y despues de sacar el faisán ya caliente, comedlo en compañía de un amigo, y ayudado por la conversacion, os parecerá por un momento que estais

en un rinconcito de la vieja Francia, que no os pueden hacer olvidar las grandes vegetaciones de los trópicos ni los emociones del viaje.

Despues de haber hecho llevar mis compras al hotel, tomé un carruaje, con el doble objeto de visitar la ciudad y echarme á buscar á Amoudou y al vindicara.

Colombo es el centro comercial más importante de Ceylan, y al mismo tiempo donde reside el gobierno. De allí se exportan para Europa cantidades extraordinarias de aceite de coco, de café, canela, de arack, cuerdas de la fibra del coco, colmillos de elefantes, conchas de tortugas, astas de ciervos, pieles de tigres y de panteras, ébano, zarparrilla, sésamo y arroz.

A la Reunion, Mauricio, Singapoore y la China se expenden los cocos frescos, el betel, el aceite de pescado, la manteca, el pelote del coco y el cobre rojo.

En cambio la Gran Bretaña envia á su colonia sus productos manufactureros, como el vino, la cerveza, los alcoholes, las salazones y la perfumería.

Es inútil decir que todo este comercio de exportacion y de importacion lo monopolizan los ingleses, explotando á los indígenas y cogiéndoles lo que el gobierno no les ha arrancado por medio de los impuestos.

Como en Francia son pocas las personas que conocen el comercio de la India, voy á permitirme dar algunas noticias sobre este importante ramo, á pesar de que, como voy á descubrir tanta inmoralidad, me temo que mis compatriotas sobre todo me tachen de exageracion.

Colombo, Madras, Bombay y Calcutta son los grandes centros del comercio en general. Estas ciudades son inmensos depósitos en que todo se vende, se compra, se cambia, se sustrae, con beneficios enormes que pueden hacer en diez años la fortuna de todos los socios de una casa, sin dejar por eso de gastar todos los años sumas fabulosas, para cubrir sus dispendiosas necesidades.

Todos los negociantes hacen en general dos comercios, el de exportacion y el de importacion, encargándose igualmente de vender en comision las mercancías que les envían de Europa en consignacion.

Hay algunos que se dedican especialmente á este último género de operacion.

Unos y otros dan muestras á porfía de una destreza que les conduciría sencillamente en Francia á la policia correccional; pero allá no tienen nada que temer, pues se ven bien protegidos.

Esto se concibe. La suprema ley de existencia de la Inglaterra es la de producir sin cesar, vender sin descanso, pues el reposo sería su ruina. Se necesitan, pues, millares de millones para fertilizar aquel suelo estéril y proteger la fortuna de los indios, dictando leyes encaminadas á coartar esas especulaciones escandalosas, á propagar la industria y á evitar la bancarota continua, hecha no por el comerciante de profesion, sino por el empleado, el oficial y el particular que, sin la menor nocion del comercio, se dedica á especulaciones que redundan sólo en beneficio suyo, esquilman al indigena y arruinan el país.

Miéntas que el pueblo inglés monopoliza el In-

dostan, envía sus pacas de algodón del Támesis al Ganges y del Ganges al río Amarillo, no piensa en pedir cuentas á esta oligarquia egoista que le gobierna, y los señores del Parlamento pueden dormir en paz sobre sus sillones.

Veamos primero lo que es el negociante de importacion.

Este recibe todo lo que la industria humana puede producir, pero su primer cuidado es el de cambiar las etiquetas y su procedencia.

Todo lo que va de Francia se factura inmediatamente como artículo inglés, á ménos que no haya un interés especial en dejarle su nacionalidad, colocando pomposas etiquetas de las mejores casas de Londres, Manchester, Birmingham, etc., pues el comprador indigena ó criollo no debe saber su verdadera procedencia.

Fabricantes de sedas y de cintas de Lyon y de Saint-Etienne, borran las marcas de vuestras telas, pero no temais, vuestros *estampados* no se pierden, y voy á deciros el uso que hace de ellos el honrado inglés. Con un poco de cola los pega por atras, y muestra luégo sobre las cintas amarillas y verde manzana, cuya especialidad tiene Manchester, sus sedas de contrabando.

Hecha la mistificacion, ya está salvado el provecho material y el honor de la Inglaterra, y el colono cree sencillamente al comprar que ésta fabrica las más hermosas mercancías del mundo, y John Bull enseña complacientemente al comprador sus cintas verde manzana y sus sedas acarraladas, diciendo:

— Estos franceses no sospechan nada, y creen que voy á vender mercancías tan malas como és-

tas. Decididamente es la última vez que *hago negocio* con ellos.

Hé aquí el reverso:

Nosotros tenemos en el extremo Oriente, como en el mundo entero, para las modas, los guantes, la perfumería y los artículos *llamados* de París, una reputación de la que se burlan los ingleses, pero que explotan de otra manera. Todo lo que es bueno y bonito es caro, y por consiguiente da poco beneficio á la venta de segunda mano. ¿Qué hacer?

Llevan pequeñas cantidades de estos artículos franceses para la alta aristocracia, que conoce su valor, y como hay grabadores en Calcutta, les hacen imitar todas nuestras marcas acreditadas, que se aplican por este procedimiento sobre idénticos artículos, pero de procedencia inglesa.

Todos los vinos de Champagne, Borgoña, Burdeos y los de España, junto con toda clase de cognac, llegan á la India con marcas inglesas. El cosechero no debe ser conocido; está convenido entre todos.

¡Y se atreve aún la Inglaterra á hablar de su probidad y arrastrar por el fango la de la Francia!

Su probidad comercial vale tanto como su probidad política. La veremos muy pronto confiscar reinos con el mismo cinismo con que escamotea las etiquetas de perfumería y de cognac.

Los alemanes, á quienes les ha gustado el sistema, usan de él con rara impudencia. Yo he visto vender en Taiti (Oceanía), como buena presa de guerra, el cargamento del buque el *Augusto*; todas las marcas de los fabricantes acreditados en París se veían en aquellos artículos de contra-

bando que Hambourg fabrica y exporta al Pacífico como productos franceses.

La exportación da mejores resultados aún que la venta de las mercancías europeas. Como el negociante tiene manga ancha sobre esta materia, se trata sencillamente de explotar á los indios como una raza fácil de engañar. El gobierno roba por un lado, el comerciante por otro.

Algunas casas de comercio, aunque en pequeño número, compran al mismo cultivador el añil, el algodón, la seda, el arroz, corriendo por sí mismas las eventualidades de la expedición y la contraventa en los mercados de Europa; pero la gran mayoría obra de otro modo, entregándose á un tráfico vergonzoso, que nosotros condenaríamos como bancarota fraudulenta.

Con deliberado propósito, esas honradas gentes compran á los pobres indios, que se ven forzados á vender para cubrir el impuesto y poder vivir, sus mercancías, que compran á plazos y que no acaban jamás de pagar.

Esto se llama *la deuda del bazar*, pues es en estos sitios en donde se hacen las grandes transacciones.

Pocos negociantes hay que no deban al bazar sumas importantes, y hay algunos cuya deuda es de millones.

Otra operación consiste en cargar un navío á medias con un número determinado de indígenas que traen el arroz, el añil y todo el cargamento. El negociante inglés hace poner los conocimientos de la mercancía en su nombre, y apenas ha salido el buque del puerto de Calcutta, ya se ha negociado el conocimiento con una casa de banca

que remite al negociante en especies las dos terceras partes del valor del cargamento. La casa de banca expide sus conocimientos á Europa, hace vender la mercancía, aparta los dos terceras partes que ha adelantado, mas un interes de 12 por 100 al año y su derecho de comision; el flete consume el resto; es decir, que la mayor parte del tercer tercio queda entre las manos del banquero. Aquél que ha negociado los conocimientos remite un tercio, á veces ménos, á veces más, y guarda el resto para él, dejando el liquidar el negocio para cuando llegue la cuenta de vuelta.

¿Qué sucederá?

Que al cabo de cinco ó seis meses, el cultivador viene á reclamar al negociante un arreglo definitivo. Entónces empieza una nueva comedia.

Esto no se ha vendido bien en Europa; los mercados estaban atestados; y ademas, sus productos, que se creía eran de primera, han sido calificados á su llegada de tercera calidad. En suma, ha sido un mal negocio, y será necesario resarcirse con los productos del año próximo.

Si hay necesidad, se leen cartas falsas del comisionista de Europa, para probarle que todavía no se han recibido las cuentas de los saldos. Y cuando han asustado suficientemente al pobre diablo, que necesita á todo trance continuar su explotacion, se le larga un nuevo abonaré á cuenta, salvo arreglar luégo las cuentas, lo que no sucede jamás.

En la cosecha siguiente, el pobre indio pasa por el mismo sistema de explotacion, y como se ve tratado igualmente por todas partes, y necesita dar salida á sus productos si quiere vivir y pagar

al *colector*, tiene que someterse cada vez á perder gran parte de su trabajo.

Respecto al comisionista, su oficio es de los más sencillos.

Recibe de Europa una consignacion de mercancías de todas clases en sedas, novedades, modas, confecciones, vinos y licores, que debe vender por cuenta de su comitente mediante una comision de 6 á 8 por 100.

El expendedor está léjos y no puede vigilar su envío; por consiguiente, nada es más fácil que explotarle á su vez.

Ejemplo:

Un comisionista recibe de Burdeos quinientas cajas de Chateau-Laffitte, vende la mitad á 40 por 100 de beneficio, lo que es general en la India, en donde la mayor parte de los artículos duplican de valor, se queda para sí al precio de factura las doscientas cincuenta cajas que quedan, y con ellas provee los almacenes en pequeño, de que es comanditario ó socio. Entónces, en la cuenta que envia al comerciante, repartiendo el 40 por 100 de la primera mitad sobre el todo, da como vendidas al 20 por 100 sólo de beneficio las quinientas cajas, robándole un 20 por 100 del conjunto de la venta.

Añadid á esto la comision, el transporte de las mercancías, el almacenaje, y llegareis á convenenos de que una mercancía vendida en la India á 40 por 100 de beneficio, no reporta á su verdadero propietario más que un 10 por 100, mientras que el comisionista, que no debe *percibir más que su comision y los gastos legítimos*, saca lo ménos 30 por 100.

¡Y éstas son las casas *honradas* (hablo bajo el punto de vista de los ingleses) que, deseosas de estar en buenas relaciones con la Europa, obran de este modo! Pues las otras, que son numerosas, se entregan á un tráfico escandaloso que les da mayores ganancias.

Todos los años hay en la India sobre todas las mercancías un movimiento de alza y baja perfectamente caracterizado por la estacion. Aprovechando los vientos favorables, todos los buques de Europa llegan desde Setiembre hasta Diciembre, llenan los depósitos con sus cargamentos, y se vuelven á marchar con los productos del país.

Mientras dura el período de llegada de los barcos, las mercancías no se venden generalmente más que con un beneficio insignificante de 12 ó 15 por 100, y como á veces llegan juntos veinte ó treinta buques, naturalmente sufre grandes bajas la plaza.

Cuando ya se han dado á la vela los buques, cargados de arroz, de algodón, de añil, de opio, y no vuelven hasta dentro de seis meses, sube con rapidez el precio de las mercancías; así es que todos los años, por ejemplo, he visto venderse la caja de Vermouth, que vale en Marsella de ocho á diez francos, en la India á seis ú ocho rupias (de quince á veinte francos), del mes de Octubre á Enero, pues desde esta fecha se acentúa el alza, que continúa gradualmente hasta alcanzar el precio de diez, doce y diez y seis rupias (veinticinco, treinta y hasta cuarenta francos).

Le extraña á uno que no se remedie este estado de cosas enviando buques con más frecuencia;

pero para enviar un buque á la India, cargado con mercancías europeas, si el armador no quiere arruinarse, tiene que pensar en el cargamento que traerá de vuelta; y por esto la llegada de los buques tiene que coordinarse con la época en que estén terminadas las cosechas, para poder encontrar flete á la vuelta.

Y sobre esta alza y baja especulan los honrados comisionistas de que hablo, y para que sirva de aviso voy á poner un ejemplo.

Un negociante recibe en consignacion diez mil cajas de vino de Burdeos, y las da al fabricante como vendidas en el momento de su llegada, con un beneficio de 10 á 12 por 100. Para probar su honradez envia los fondos á vuelta de correo, quedándose tan sólo con el 2 ó el 3 por 100 de comision, dejando el 7 ó el 8 por 100 al fabricante. La estafa queda hecha. Las diez mil cajas de Burdeos permanecen en su almacén tranquilamente esperando el mes de Julio á Agosto para venderlas por su propia cuenta, con el beneficio de un 50 ó un 60 por 100.

Todo esto se hace á la vista de todo el mundo, y nadie tiene derecho á asombrarse, porque más ó menos todos tienen algo sobre la conciencia.

Hay otros que durante algun tiempo dan grandes beneficios, atrayéndose de este modo numerosas consignaciones; pero luégo, de repente liquidan todo lo que tienen y envian cuentas de pérdidas á las casas de comercio, anunciándoles que algunas especulaciones desgraciadas les fuerzan á renunciar á los negocios.

Cesan efectivamente de hacer esa clase de negocios, y con quinientos ó seiscientos mil francos,

ó un millon tal vez, que han sustraído de ese modo, empiezan en gran escala la explotacion de los indios y el comercio de exportacion. Se necesitaria un estudio especial sobre estas materias; pero no quiero abusar de la paciencia del lector, poniéndole á la vista por más tiempo cuadros semejantes.

No se crea que exagero, no.

He presidido los tribunales civiles y de comercio de Chandernagor, á dos pasos del territorio inglés; mis compatriotas están constantemente en relaciones con los ingleses de Calcutta, y he visto cosas que el respeto de la profesion me impide descubrir, pues las he sabido como magistrado. ¡Cuántas inmoralidades, cuántas estafas ocultas bajo la máscara uniforme del *gentleman*, bajo aquel hipócrita barniz de buen tono con que se adornan esos anglosajones que hablan tan alto de su honor y de su probidad!

Pero me dirán: ¿es que la suspension de pagos no ofrece un medio de reprimir semejantes maneños?

La suspension de pagos en país inglés no es más que un método nuevo para explotar.

Por ejemplo, cerrais vuestra casa á las cuatro y suspendeis los pagos bajo la razon social de *Grippesol Thomson and C.* Al dia siguiente os instalais enfrente, bajo la razon social de *Grippesol Thomson and son*, y continuais vuestras operaciones como si nada hubiera pasado, pues la simple adición de estas dos palabras, *é hijo*, constituye una casa nueva, que no tiene nada de comun con la antigua, y que no es responsable de su pasivo.

¡Esta es la ley y la costumbre!

Un anuncio en los diarios hace saber al público que la sociedad *Grippesol Thomson and C.* ha cesado de existir, y que el señor *Grippesol* está encargado de su liquidacion.

Durante este tiempo la honorable y nueva casa *Grippesol Thomson é hijo* tiene un millon de rupias en el Banco, y continúa á más y mejor sus fructíferas operaciones.

¿Qué hacer los acreedores de la antigua razon social? Si son indios, los envian á paseo; si viven en Europa, no les dan cuidado, pues de seguro no entablarán queja judicial, por lo que cuestan los procuradores en Colombo ó Calcutta y la justicia inglesa. Si habitan en el mismo país, tienen dos medios para arreglarse con ellos: ó les ofrecen 25 por 100, ó el *acta de insolvencia*.

En general, no hay necesidad de recurrir al segundo medio, pues los acreedores aceptan el ofrecimiento del 25 por 100, y dan recibo de la cantidad entera, pues harto saben, por haber usado ellos mismos del mismo subterfugio, que cuando un inglés se decide á hacer bancarota, tiene tomadas ya todas sus medidas.

¿Qué hacer entónces?

No pueden echarse sobre las mercancías de la nueva casa *Grippesol Thomson é hijo*, porque ya he dicho que la ley la declaraba *no solidaria* de la antigua, exponiéndose tan sólo á tener que remunerar á los honrados negociantes daños y perjuicios por la paralización que la demanda les ha ocasionado en sus operaciones comerciales.

La ley inglesa tiene contra las quiebras fraudulentas penas sumamente severas, y sus deudas

no prescriben sino en una época de veinte años; pero esta ley sábia, prudente y justiciera queda completamente burlada con la presentacion del *acta de insolvencia*, resultando siempre que el comerciante honrado y de buena fe es el que se ve perseguido, el que entrega á sus acreedores el resto de su fortuna, y perece en la miseria; mientras que, por el contrario, al de mala fe se le ve con frecuencia ir al tribunal en un magnífico carruaje tirado por soberbios caballos, á depositar en manos de un juez el *acta de insolvencia*, que hace ilusorias todas las esperanzas de cobro de sus pobres acreedores.

Se comprenderán fácilmente los sentimientos que me obligan á callarme sobre los procedimientos de la justicia inglesa en el Indostan. Sir John Laurence, antiguo gobernador de Calcutta, ha publicado una memoria sobre este asunto, con tales detalles que yo no me atrevo á consignar aquí.

Supongamos que se ha presentado la demanda por el cuerpo de acreedores contra el síndico liquidador Grippesol. Veamos lo que sucede.

Como Grippesol no es tonto, prepara con anticipacion de dos ó tres años su comedia; sus libros se ven llenos de operaciones desgraciadas; tiene deudas fingidas de amigos complacientes que le hacen ese favor, que mañana tal vez él devolverá. Preséntase entónces ante el juez del Alto Tribunal de Comercio nombrado con este objeto, que despues de examinar por pura fórmula los libros, le concede el beneficio del *acta de insolvencia*, que le deja libre de sus deudas, no en el sentido de que no deba ya, sino en el de que no se le pueda perseguir.

Es inútil decir que al salir de allí rehusa al acreedor que le ha obligado á presentarse en el tribunal el 25 por 100 que le ofrecia el dia ántes. Entónces no le queda al acreedor otro medio que hacer un arreglo con Grippesol Thomson and son, y con objeto de ver si puede recuperar lo perdido, abrir nuevo crédito á esta sociedad; y no es nada chocante ver repetida esta operacion de quiebra é insolvencia por una misma casa dos ó tres veces, á lo que llaman con mucha gracia los ingleses *blanquear la caballeriza*, y nosotros podrémos traducir mejor con esta frase gráfica: *cambiar por completo la camisa*.

El pequeño territorio de Chandernagor está enteramente enclavado en las posesiones inglesas, y basta una hora en el tren para ir de la ciudad francesa á Calcutta.

Esta proximidad ha hecho de nuestro establecimiento un asilo natural del que se aprovechan todos los comerciantes ingleses quebrados que, á causa de operaciones demasiado escandalosas, temen no hallar *por el momento* indulgencia alguna entre sus acreedores. En general son amables *gentleman*, que en vez de seguir las costumbres establecidas y tomar las precauciones ordinarias, encuentran más cómodo realizar súbitamente dos ó tres millones, é ir á esperar en país frances á que se calme un poco el mal humor de sus acreedores.

Durante uno ó dos meses deslumbran la pequeña ciudad con su lujo extraordinario, y todas las noches viene su procurador, que es el que arregla sus negocios, á conferenciar con ellos.

Acaban por devolver la tercera ó cuarta parte