

XIV

Geo Shiels.—Apothecary Broadway 896.—Apuntaciones sobre nuestros artículos de exportacion.—Un convite.—Poesia á Jacinto Gutierrez y Coll.

VARIAS ocasiones, al presenciar Francisco mis horas de aburrimiento, me habia invitado para que fuese á visitar á M. Geo Shiels, boticario famoso, y cuyo despacho es punto de reunion de mexicanos y de hijos de las otras Américas.

M. Shiels es mexicano de nacimiento. Nacido en Yucatan y radicada parte de su familia en la Isla del Cármen, conserva frecuentes relaciones con México, y es buen patriota, excelente amigo y hombre por naturaleza fino y servicial.

Su despacho, encallejonado en el extremo de un espacio en que viven en patriarcal armonía unas modistas que cul-

tivan la flor de la elegancia, unos fotógrafos poseedores de confidencias, un almacén de guantes y tocados, y por fin, la botica, prolongado estuche dividido por un mostrador, y que tiene por respaldo el almacén de drogas.

A la entrada de la botica está el depósito monumental de la agua de Sosa, con su ejército de vasos, jarabes y su fuente-cilla de plata en que por sí solos se lavan los vasos, por medio de un ingenioso mecanismo.

En el medio del mostrador está el escritorio de M. Shiels, y en el respaldo de la pieza el laboratorio con todos sus útiles.

Frente al mostrador hay sus estantes y junto á ellos sillas para las visitas, que nunca faltan.

Pero, como la mayor parte de las boticas, la de Mr. Shiels es un refugio, una guía, un ómnibus, en que se satisfacen todas las dudas y se provee á todas las necesidades.

¿Se quieren informes sobre cualquier casa, cualquier banco, cualquier establecimiento? Pues Mr. Shiels, como los otros boticarios, tiene su gran directorio, y no hay más que irlo á consultar, sin pedir licencia y sin que nadie lo tenga á mal.

Drogas, mercería, cepillos, sobres de carta, sellos, menjures, aceites, *medicinas patentadas*, todo lo vende mi amigo, todo lo sabe y á todos sirve con puntualidad de cronómetro y con calma imperturbable.

Frenton, ojos azules, roma nariz, boca recogida, ancho y bien conformado: bajo el aspecto glacial de Mr. Shiels, existe uno de los corazones más nobles que yo haya conocido jamás.

Posee Mr. Shiels cinco ó seis idiomas con extraña perfección, y esto contribuye á hacer numerosísima su clientela.

Las muchas visitas en nada embarazan sus trabajos; él los prosigue sin cuidarse de los que hablan ni lo que dicen, á no ser que se le interpele, en cuyo caso se encuentra siempre al hombre instruido y caballeroso.

Yo concurrí por primera vez á su botica, hojé el Diccionario, tomé soda, compré un lápiz y escribí por vía de tarjeta los siguientes versos, que dejé sobre el mostrador:

EN LA BOTICA DE M. SHIELS

BROADWAY 896.

Cuando una mosca nos pica  
Y nos hace abolladura  
En la piel, de fé se cura  
La roncha, en esta botica.

—  
Si es desdeñosa una chica,  
No os abandoneis al tedio,  
Porque tiene un gran remedio  
Para el desden, la botica.

—  
Si una suegra os mortifica  
Como la pulga ó la chinche,  
Polvos, cual de *Pinche, Vinche*  
Tiene á mano esta botica.

—  
Si un amor nos sacrifica  
No demostremos zozobra:  
Con ingredientes de sobra  
Se quita en esta botica!

¿Le piden de sol á sol?  
Aquí se cura del chasco,  
Y se llama (á peso el frasco)  
Bálsamo de *not at ol.*

En fin, la pobre, la rica,  
Las santas y las coquetas,  
Para consultas secretas  
Que vengan á esta botica.

FIDEL.

Mr. Shiels recibió con amabilidad suma mi extravagante presentación, y es uno de mis amigos más queridos y á quien debo más profunda gratitud en la Ciudad Imperio.

En la casa de Mr. Shiels vivía su hermano, vecino de la Isla del Cármen, que había ido á Nueva-York á comprar un vapor, para establecer una línea de comunicacion entre Yucatan y Nueva-York, que producirá los mejores efectos.

De las conversaciones de este amigo, de las de Andrés Aznar, de las de un americano hijo de Filadelfia, casado con una linda y espiritual meridana, sacaba mis apuntaciones acerca de la exportacion de nuestro país, rectificaba mis juicios, y todo se hacia, como me gusta, mezclando á los cálculos la crónica, despolvoreando los chistes sobre los números, y soltando los libros de caja para remojar la palabra con las copas del *bar-room* del vecino Hotel Continental, guiñando de paso el ojo á la linda Galimbertti, si estaba en su ventana.

Volviendo á nuestro comercio, los artículos de exportacion para los Estados-Unidos son más numerosos de lo

que se cree generalmente; pero no se desarrollan, ya por falta de agentes, ya por las exiguas proporciones del cultivo, ya porque no hay constancia para vencer las primeras resistencias, que tienen en un mercado extraño los frutos extranjeros. Diré á vdes., así, al paso, y sin pretensiones, cuáles son los artículos que pudieran tener salida en este mercado:

Palo de Campeche.	Purga de Jalapa.
Henequen.	Café.
Ixtle.	Azúcar.
Maderas de construccion.	Tabaco.
Vainilla.	Frutas.
Miel de abejas.	Amacas.
Cerdas.	Sombreros de palma.
Cauchuc.	Petates.
Cueros de chivo.	Ajos.
Zarzaparrilla.	Chitle.
	Cacao, etc., etc.

—Ahora van mis observaciones, dijo el negociante de Filadelfia.

El modo de raspar el henequen debilita su fuerza, aplastándolo, y le hace bajar de precio. Ahora se dice que se trata de remediar este mal. Es mucho muy reducido el número de los que negocian en henequen, y más que como corredores como comerciantes; así es que lo monopolizan, le imponen precios, y se hacen dueños de esa rica industria.

El *ixtle* es más resistente y flexible que el henequen; pero como la hebra es corta, no puede dedicarse á los usos del henequen, se riza y se emplea en cojines y colchones. Está tomando gran fuerza este comercio. El mejor es del Estado de Tamaulipas.

Los cultivadores de la vainilla, que es riquísimo producto, no se han fijado, en mi juicio, lo bastante, en lo que pierde secándose al fuego: secándose al sol valdria mucho más.

Se me olvidaba decir á vdes. en cuanto al palo de Campeche, que la inteligencia con los fabricantes de zarazas y estampados, le haria más estimable.

En cuanto á maderas, además de la caoba, el cedro y el moral, de que se hacen grandes ventas, se solicita una madera que vdes. llaman *chechem*, semejante al box: son muy estimados el ébano, el ciricote, el jovillo, y otras que no recuerdo y abundan en las costas mexicanas.

Respecto de miel, diré á vd. que la que aquí se expende viene de Tampico, y se suele vender hasta á 80 centavos el galon; pero se conoce que se descuida en México este cultivo: la miel es delgada: muchas veces llega agria. Bien cultivada, produciria mucho dinero.

Otro ramo de exportacion seria la cerda: viene ahora de Mérida, Tampico y Veracruz.

El *cauchuc* viene ahora, decia Shiels, de Tabasco y Veracruz y un poco de la Laguna; pero en muchos puntos de la República, como en la Huasteca, podrian emprenderse grandes explotaciones: domina ahora en el mercado el *cauchuc* de Sur-América, compitiendo.

—Vean vdes., decia Andrés Aznar: Buenos Aires nos hace competencia con los cueros de chivo, y los nuestros valen más; pero aquellos comerciantes son más inteligentes y estudian más este mercado. Aquí, esa falta de estudio nos ha hecho insistir en la venta de la zarzaparrilla, dominándonos siempre la de Honduras. En Europa es donde tiene grande aprecio esa planta preciosa.

—Por más que encarezamos y pongamos el grito en el cielo ensalzando nuestro café, dijo un desconocido que despues supe es un mexicano muy inteligente en estas materias, en Orleans es donde se hace el tráfico: aquí se conoce muy poco, produciria millones popularizarlo.

El café de Java, de Rio Janeiro, de Costa Rica, de Venezuela, de Puerto Principe y hasta de Santo Domingo, proveen á este inmenso consumo; y vd. no lo creará: en los ensayos de introducción del café mexicano en este mercado, el que más se conoce es el de Oaxaca (Villalta), disfrutando en México mayor concepto, Colima, Uruapam, Atlacomulco, Córdova, y otros puntos desconocidos aquí totalmente.

De más importancia, relativamente hablando, es el consumo del azúcar: la nuestra compite aquí sin esfuerzo alguno con la de Cuba; y aunque por el momento hay en Nueva-York grandes existencias, me parece un ramo de comercio de mucha expectativa. El azúcar moscabada es la que se debe enviar, porque así paga menor derecho y la aprecian más las refinaduras. El verdadero mercado de nuestra azúcar está en Europa.

Pero en todo se ve la mano de la desidia, y se hace sensible nuestro abandono. El empaque de nuestras azúcares es detestable: las hace desmerecer muchísimo.

—En mi juicio, decia yo muy sério, á los cónsules se les deberia caracterizar como agentes mercantiles, haciéndolos útiles, como lo han prevenido la Francia y la Prusia, ordenándoles que suministren datos estadísticos, favoreciendo á los comerciantes é informando sobre todo lo conducente al comercio.

*Los Anales de comercio de la Francia*, se componen de Informes de los cónsules en una gran parte, y muchas, muchas veces, he recurrido á ellos para saber algo de mi país respecto de su comercio exterior.

En esos Informes sabríamos, por ejemplo, por qué siendo los derechos tan altos sobre el tabaco y tan inferior el de Cayohueso al nuestro, aquel tiene mayor consumo.

Apénas los Tuxtlas han logrado hacer introducciones ventajosas, cuando podrían hacer remisiones mayores Papantla, Misantla, Coyusquihiuc, el Jovo y otros muchos lugares cosecheros en que se ha mejorado mucho el cultivo.

Tal vez nos instruirían esos Informes, por qué la California, Sur-América, las Floridas, Italia, Sicilia y hasta Smirna, tienen mercado para sus frutas, y nosotros no hacemos sino muy exiguas introducciones.

Ya se ve, el simple empaque hace que se coman en Nueva-York uvas frescas de Málaga, miéntras nuestras frutas más resistentes á la corrupcion, llegan impasables y para tirarse á la basura.

—Ha hecho vd. un sacrificio, me dijo Andresito: ya sabemos que vd. se calienta bastante la cabeza y estudia en su casa, razon por la cual gusta fuera de ella de la charla insustancial y de las conversaciones que no exijan atencion; pero nosotros deseábamos saber, ahora que ha visto por acá los negocios, qué inconvenientes encuentra vd. en las formalidades de nuestros aranceles mexicanos?

—Varios he notado, respondí con condescendencia; pero no estoy cierto de la exactitud de mis observaciones.

Las facturas consulares son gravosas y el certificado que

vale cuatro pesos y á veces más, importa un desembolso no justificado donde tiene sueldo el cónsul.

En lo que se llama juego de facturas, que se tienen que poner marcas, números y la complicadísima nomenclatura de nuestro arancel, la factura que sirve de manifestacion al comerciante, que se haga en buena hora; ¿pero qué tiene que ver con la copia para la aduana, ni la que vaya al Ministerio de Hacienda? Si esos son documentos ó comprobantes del mecanismo de la oficina, ¿por qué no los hacen los empleados?

Por otra parte, la rigidez en la nomenclatura es motivo de extorsiones al comercio. El dia que en vez de pasas se pone fruta seca, aunque sea lo mismo, se expone al comiso el comerciante. Poner lienzos por tejidos, ó vice versa, es blasfemia aduanal, lo mismo que poner elástico por resorte.

La maicena paga derechos, y la harina de maíz que se hace de maicena es libre.

En las drogas medicinales, cada vez que se pone la mano se echa á perder más el arancel, al punto que siendo en cuanto á la cotizacion uno de los ménos tiránicos, la nomenclatura, las fórmulas y su pésima regularizacion, lo hacen odioso y brutal.

Vea vd. por encima, dije tomando el arancel mexicano y señalando al vuelo algunos artículos.

Pianos. . . . regulados por el peso bruto. . . .

—Por supuesto no fué mal bruto el que incurrió en la confusion.

—Soda cáustica para jabon, paga más de lo que vale.

Clavo de especia, canela. . . . En fin, chicos, doblemos la