ESPLICACION

DE LAS ABREVIATURAS QUE SE SUELEN USAR EN LA CONTABILIDAD, CORRESPONDENCIA, Y DEMAS ESCRITOS RELATIVOS AL COMERCIO.

b/de, m/b, n/b, s/b,	billete de, mi billete, nuestro billete, su billete.
m/rem, n/rem, s/rem	mi remesa, nuestra remesa, su remesa.
c/de, m/c, n/c, s/c	cuenta de, mi cuenta, nuestra cuenta, su cuenta.
o/de, m/o, n/o, s/o	orden de, mi orden, nuestra orden, su orden.
d/c.	del corriente.
d/v.	dias vista.
c/c.	cuenta corriente.
por °/₀, p. °/₀	por ciento.
f.	fardo.
fol.	folio.
n.	número.

GUIA MERCANTIL

CAPITULO PRIMERO.

NOCIONES GENERALES SOBRE EL COMERCIO.

Es una verdad incontestable que el comercio trae su origen de la antigüedad mas remota, ó por mejor decir, que fué inseparable de todas las sociedades, desde el punto en que empezaron á formarse. En efecto, tan luego como los hombres empezaron á reunirse y á practicar las artes mas indispensables para la vida, sus necesidades los obligaron á permutar unas cosas por otras; así, v. g. aquel á quien sobraba trigo, faltándole lana para vestirse, cambiaba con otro á quien sobraba esta faltándole el primero; y tal fué el principio y origen del comercio.

Esos cambios, que primero no se hacian mas que

entre las gentes de una misma aldea, se estendieron á las inmediatas, entrando ya en el tráfico mercantil personas intermedias que, al paso que eran útiles á los demás, facilitándoles los cambios ó tratos que necesitaban, sacaban de ellos su ganancia: estos fueron propiamente los primeros comerciantes, y este el origen de tan importante profesion.

Siguióse despues la invencion de la moneda, como mercadería representativa de todas las demás, y la mas á propósito para facilitar el cambio de unas cosas con otras, resultando de ahí en el tráfico, una actividad que no pudo menos de comunicarse á la agricultura y las artes, y llegando á ser la profesion mercantil tan importante para el público, como ventajosa á los que la siguen.

Pero el pensar que para ser comerciante solo se necesita dinero, para comprar géneros y venderlos despues á precio mas subido, como suelen decir muchos, sin necesidad de conocimientos para el buen acierto de las especulaciones mercantiles, es uno de los mayores absurdos en que se pueda incurrir. Todas las profesiones necesitan, no solo aptitud natural, sino tambien larga preparacion, laboriosos estudios, y aquella que tiene abierto delante de sí el campo mas ilimitado, que abraza objetos mas varios é innumerables, que se apoya sobre combinaciones mas delicadas y mas difíciles previsiones, que se halla espuesta á peligros mas

multiplicados y á mas inesperados reveses, ¿seria acaso la sola que no exigiera mas que una oscura rutina? Compárese la instruccion que suelen recibir en las principales naciones los jóvenes que se destinan á la carrera mercantil, y no se pregunte despues porqué en las unas el comercio florece con tanta lozanía, al paso que en las otras vegeta oscuro y miserable.

Nuestro plan se limita á esponer en los capítulos siguientes, no todos los conocimientos útiles á los comerciantes, que seria una empresa tan inmensa como árdua, sino solo aquellos que, por ser de una aplicacion mas continua, son absolutamente indispensables á cualquiera que pretende ocuparse en empresas mercantiles, y aun al que solo quiere dirigir con acierto sus propios negocios. Pero nos ha parecido util para facilitar la inteligencia de cuanto diremos, é inspirar desde luego á la juventud ideas enteramente distintas de las rutinarias, esponer aquí las nociones tan sucintas como exactas sobre el comercio, que ha insertado el célebre Jaumeandreu en los tres primeros capítulos de sus *Rudimentos de Economía política*, conservándoles la forma de diálogo, que dicho autor ha creido mas á propósito para facilitar la inteligencia de estas nociones algo abstractas.

I. *Del comercio en general.*

P. — ¿Qué se entiende por comercio?

R. — El cambio de una mercadería con otra.

P. — ¿Cual es el objeto del comercio?

R. — El de procurar la satisfaccion de las necesidades y comodidades del hombre, y el de dar un valor mayor á los productos.

P. — ¿De qué manera se logran estos fines por el comercio?

R. — Trasportando las mercaderías, de los lugares en donde abundan, á los parages en que faltan, y proporcionándoles con esto una estimacion ó valor que tenian, ó mayor del que tenian.

P. — Qué cosas son materia del comercio?

R. — Todas las que sirven al uso del hombre, sean como la naturaleza las ofrece, sean despues de haber adquirido alguna forma ó variacion por medio de la industria ó las artes.

P. — ¿En qué se divide el comercio?

R. — Considerado en grande, se divide en activo, ó de esportacion, y pasivo, ó de importacion. El primero consiste en enviar afuera los géneros y mercancías sobrantes, y el segundo en hacer venir las que nos faltan.

P. — ¿Qué otras divisiones admite el comercio?

R. — Las de interno y esterno: el comercio interno, es el que se hace en lo interior de un Estado, sea por tierra, sea por rios navegables, ó canales, sea por mar de costa á costa, que se llama comercio de cabotage: el esterno es el que se hace por mar, ó tambien por tierra entre dos naciones distintas. Se suele distinguir tambien el comercio de tiempo muy largo, es decir el que se ejerce entre paises muy distantes entre sí; por ejemplo entre América y Europa, etc.

P. — Hay mas especies de comercio?

R. — Distínguese aun el comercio por mayor, por menor, el de banco, de comision, etc. El comerciante por mayor, ó en grueso, compra los géneros en los parages donde se producen y los vende donde se consumen, y solo en cantidades considerables; el traficante por menor los compra á aquel, y los vende en su tienda en cantidades pequeñas; el traginero los trasporta con sus carros y caballerías, y si es por mar, lo hace el armador con sus barcos; el corredor reune entre sí á los compradores y vendedores; el banquero da y recibe letras de cambio para el giro del dinero, y todos estos concurren al comercio interior y esterior, al de importacion y esportacion.

P. — ¿Qué es comercio de comision?

R. — La orden que un comerciante da á otro en asuntos de comercio: el que recibe las órdenes es el comisionista, y el derecho que este pone en la cuenta que da de la ejecucion ó cumplimiento de la

orden, es el derecho de comision, que tambien se llama provision en materias de banco.

P. — ¿Hay varias especies de comision?

R. — Se distinguen la comision de compra; la de venta; la de banco, que consiste en girar, aceptar, remitir, hacer aceptar ó remitir letras por cuenta de otro; la de depósito ó almacenage, que consiste en recibir mercaderías para despacharlas á sus destinos, etc.

Del comercio interno.

P. — ¿De qué proviene el comercio interno en una nacion civilizada?

R. — De la division desigual de posesiones. Entre los propietarios de las tierras y las demas clases del Estado se introduce de necesidad cierta comunicacion que da fuerza y movimiento á toda la nacion, obligando á los propietarios á procurar el aumento de la agricultura, y á los artesanos á esmerarse en sus obras para cambiar lo superfluo por lo necesario. De otra parte, las tierras no todas producen todas las cosas, lo que igualmente obliga á los mismos propietarios á permutar entre sí las diversas producciones.

P. — ¿Cómo se verifica en una nacion este comercio?

R. — Los habitantes de las aldeas llevan á las

villas y ciudades los frutos del campo, para pagar con su importe á los propietarios los réditos de sus tierras ó el arriendo, satisfaciendo asimismo á los artesanos que emplean. Este producto de las tierras, parte devuelven los mismos propietarios á los colonos, parte entregan á los artesanos por su sueldo ó salario, y parte tributan al Estado; y los artesanos devuelven, al labrador la parte que les cupo, comprándole los frutos que necesitan. De esta manera, entre ciudades, villas y aldeas, hay un perpetuo círculo y movimiento de los frutos de la tierra, que son las verdaderas riquezas; de los productos de la industria, que no son mas que esos frutos perfeccionados, elaborados, modificados por el trabajo del hombre, y enfin del dinero, que representa tanto los unos como los otros.

P. — ¿Y esta circulacion, se hace por medio de los mismos labradores, propietarios y artesanos?

R. — Se hace mas generalmente por ciertas personas intermedias que llamamos comerciantes. Estos emplean su caudal en comprar los géneros tanto de los labradores, como de los artesanos, para venderlos despues.

P. — ¿Qué bienes produce este comercio?

R. — Fomenta la agricultura y las artes, multiplica con la circulacion los productos y las riquezas.

P. — ¿Qué medio es el mas eficaz para fomentar el comercio interior?

R. — La libertad; y así los privilegios esclusivos, las exacciones y registros son sus contrarios que le perturban, paralizan y destruyen: lo es tembien la facilidad de los trasportes, por medio de caminos buenos y seguros, y sobre todo de canales para la navegacion interior.

P. — ¿Cual es el efecto principal de este comercio?

R. — Producir la abundancia de los géneros que se comercian.

Del comercio esterno.

P. — ¿Por qué causa se ha introducido el comercio esterno?

R. — Por no poder los habitantes de un pais consumir sus propias producciones; así es que las cambian por los productos de los paises estrangeros que les hacen falta.

P. — ¿En qué ramos se divide este comercio?

R. — En muchos, y entre ellos, el comercio activo y pasivo, que ya hemos esplicado; el de economía, que consiste en el trasporte que hace una nacion de mercancías estrangeras de un pais á otro; el de lujo, que se hace cuando una nacion rica, como en otros tiempos España, comercian con otras para procurarse géneros superfluos, etc.

P. — El comercio esterno, generalmente considerado, es util?

R. — Lo es y tambien necesario, para dar mayor fomento á la agricultura y á las artes del que pueden tener con solo el comercio interno.

P. — ¿En qué ramo de este comercio ganará mas una nacion?

R. — Es evidente que será en el activo.

P. — ¿Cómo puede ser ventajoso á una nacion el comercio pasivo?

R. — Proporcionándole productos que le faltan absolutamente y que le son necesarios, ó á lo menos de mucha utilidad, y tambien géneros que no podria producir sin invertir en ellos capitales cuantiosos que puede emplear de un modo mas ventajoso.

P. — Si se equilibran las importaciones y esportaciones ¿puede haber alguna ganancia?

R. — Habrá la ventaja de proporcionarse géneros que faltan, en cambio de otros que sobran, lo que producirá un verdadero aumento de riqueza, puesto que la riqueza consiste propiamente en la abundancia de las cosas que sirven para satisfacer nuestras necesidades.