

4º Las Exposiciones flotantes erigidas en buques que visitan los puertos principales de los países en que se espera encontrar mercados nuevos.

Ejemplo: Exposiciones flotantes alemanas y españolas como la que existía hace poco tiempo en Buenos Aires, en el buque español "Conde de Vilana."

A este último tipo refiere el Sr. Des Tournelles las colecciones de productos establecidas por algunos países, ya en sus Consulados, ya en Agencias especiales ú otras oficinas, pero dada la gran diferencia que existe entre unas y otras exposiciones, el carácter transitorio de las flotantes en cada punto visitado, y el permanente de las otras, parece mejor referir éstas á un 5º tipo.

5º Las exhibiciones permanentes creadas por varias naciones en sus Consulados, en Agencias especiales, en los Museos mercantiles de los otros países ó en el local de sus Cámaras de Comercio en el exterior, de sus principales productos de exportación.

Ejemplo: Las establecidas en algunos Consulados alemanes en varias localidades de las dos Américas; las erigidas por la República Argentina y el Brasil y Chile en muchos puntos de Europa; la creada en México en la calle del Angel por una Sociedad Austro-Húngara; las que ha fundado el Gobierno italiano en el local de sus Cámaras de Comercio en Paris; y en Buenos Aires, Montevideo y otras ciudades de América, y la de productos españoles que va á crear muy pronto en México la Cámara de Comercio española.

Los servicios prestados por todos estos diferentes Museos son indiscutibles, y han ejercido y continua-

rán ejerciendo una influencia preponderante en la industria y el comercio en general.

Dícese en Bélgica, por ejemplo, que el Museo Comercial de Bruselas y el de Ambères, pero sobre todo el primero, más antiguo, han contribuído al desarrollo del comercio y de la industria belgas en estos últimos años, tanto ó más que las grandiosas obras ejecutadas en el célebre puerto del Escalda.

Los alemanes han obtenido también magníficos resultados de la creación de los Museos Comerciales.

Y están fuera de duda las grandes ventajas que los establecidos en Europa en relación con el 5º tipo indicado, por el Brasil y la Argentina y Chile, han proporcionado á estos países, en el sentido de la popularización de sus principales productos exportables.

Como el Museo Comercial que ha servido de estímulo y modelo á los demás de la Bélgica y de la Europa entera, es el de Bruselas, por su organización comenzaremos este estudio, continuándolo para todos los otros, en el orden cronológico en que los visitamos ó adquirimos datos acerca de ellos.

LOS MUSEOS COMERCIALES EN BÉLGICA.

Apenas se penetra en Bélgica, el país más poblado del mundo, puesto que cuenta con 5.800,000 habitantes, ó sea más de 196 por kilómetro cuadrado, se observan por todas partes los signos indudables de un progreso industrial extraordinario y de una notable actividad mercantil.

Muy justificadamente ocupa un rango preponderan-

te desde el punto de vista económico, entre las naciones más civilizadas de la Europa.

Sus campos cultivados atestiguan por doquiera el buen estado de la agricultura, y se diría que es aquella nación un hermoso y bien cuidado jardín.

El sistema de sus ferrocarriles y demás vías de comunicación, por tranvías y canales, bien concebido, se muestra satisfactoriamente organizado.

Los pocos accidentes de su suelo han permitido comunicar con las grandes líneas ferroviarias por medio de tranvías de tracción animal ó de vapor, á las localidades más ó menos importantes, para las cuales no habría sido posible el costo elevado de una vía normal.

Los ríos han sido canalizados por medio de un sistema bien comprendido de diques y de esclusas que, manteniendo el agua á una profundidad conveniente, permite el paso, la gran circulación mejor dicho, de chalanes ó lanchones, tirados por caballos desde la orilla, ó movidos por remolcadores.

Los molinos de viento, aunque menos frecuentes que en Holanda, donde á cada paso se les encuentra, son utilizados en Bélgica para una multitud de trabajos importantes.

Y si Charleroi es célebre en el mundo entero por sus magníficas fábricas de vidrio, y Gante por sus hilados y tejidos de algodón, y Verviers por las manufacturas de paños, en nada les ceden, por su importancia industrial, las afamadas explotaciones de zinc de la Vieja Montaña, y el célebre establecimiento metalúrgico de John Cockerill en Seraing, que comprende hule-
ras, altos hornos, los aparatos todos de una excelente

fundición de hierro y talleres de construcción de máquinas, de calderas y de buques.

Y si esto es desde el punto de vista industrial, desde el mercantil es no menos interesante el adelanto, puesto que puede decirse con razón, que el principal puerto de exportación de la Bélgica, Amberes, sobre el Escalda, es uno de los más notables del mundo.

Así lo patentizan sus grandiosos muelles, sus magníficos docks y el espectáculo maravilloso á que puede asistirse desde lo alto de la monumental terraza que domina el río, de los numerosos buques con banderas de todas las naciones que entran y salen constantemente del puerto.

Y el mismo movimiento de progreso, idéntico afán de adelanto, se observa en todos los ramos de la instrucción pública, en las ciencias, en la literatura, en las bellas artes y en las artes industriales.

Multiplicanse las escuelas y colegios de primer orden, se fundan sin cesar Sociedades de estudio, se enriquecen continuamente los hermosos Museos, se elevan monumentos notables, y el embellecimiento de las ciudades toma grandiosas proporciones.

Testimonio de ello dan en Bruselas las bellas y monumentales construcciones de las avenidas ó *boulevares* Anspach, del Norte y del Mediodía, en que á derecha é izquierda se ven ricos almacenes, cafés lujosos, casinos y teatros de primer orden; y el gran carácter artístico del Palacio de las Bellas Artes, de la Sinagoga, de la Bolsa, del Teatro flamenco, y sobre todo, del soberbio Palacio de Justicia.

En Bélgica se observa, en efecto, un movimiento irresistible de renacimiento artístico y de feliz aplicación del arte á las industrias todas.

El estímulo de la competencia, el deseo de hacer mejor, el estudio del éxito brillante conquistado por tal ó cual Departamento en las Exposiciones internacionales, la ambición de perfeccionar dentro de los límites de lo científico y lo humano la autonomía económica, y el legítimo orgullo de hacer renacer y dar esplendor al arte nacional, han sido las palancas principales con que se ha dado tan vigoroso impulso al movimiento patriótico indicado.

Los franceses han tenido por muchos años el centro y el secreto del arte industrial, y en honor de la verdad lo conservan aún y lo conservarán por mucho tiempo.

Pero en todos los países se ha despertado también el deseo, desde hace algunos años, de crear especialidades artístico-industriales.

Y el artículo de Paris, hecho con amor por el obrero parisiense, y de justa y universal nombradía, ya no es el único en los mercados consumidores.

A su lado luchan por llamar la atención las especialidades de la Bélgica, los artefactos de Londres, los productos alemanes y el artículo de Viena, de Italia ó de la Rusia y del Japón.

Y tan brillantes resultados los han conseguido, y siguen obteniendo cada vez con más éxito, el Gobierno Belga y los de las demás Naciones, por medio de la creación de Escuelas y de Museos artístico-industriales. Y lo que del arte aplicado á la industria se

dice, con más razón puede asegurarse de las bellas artes todas.

En la arquitectura, por ejemplo, los estilos se independen, se acentúan, se nacionalizan. La monotonía de las construcciones cede el paso á la originalidad.

En la pintura y la escultura, igual tendencia. Las diferentes escuelas rivalizan en la producción de grandes obras, imprimiendo en todas el gran sello del arte nacional.

Bien puede el Jefe del Estado Belga pasear tranquilo en los muelles de Ostende durante la temporada que atrae á aquella linda estación balnearia á todo el alto mundo europeo. Sabe que el saludo que por todas partes le acoge no es una simple fórmula de cortesía, sino la manifestación de afecto del pueblo que se siente prosperar y engrandecer bajo su administración inteligente.

Y bien podrían estar los belgas orgullosos de sí mismos, si lo estuvieran, porque como país productor, casi nada, ó nada tienen que temer de la competencia extranjera, ni en la calidad ni en el precio de sus manufacturas.

A pesar de esto, treinta y siete años hace ya que vienen preocupándose de buscar por todos los medios posibles el desarrollo de su comercio de exportación.

Una circular del Gobierno en 1855, dió á los agentes del servicio exterior las instrucciones generales que deberían observar en la redacción de sus informes comerciales, y en la remisión de muestras de los productos de importación en sus Distritos.

Las disposiciones principales de ese interesante do-

cumento, expedido por el Ministro entonces, de Negocios Extranjeros en Bélgica, son las siguientes:

“ He aquí los puntos que, desarrollados dentro de justos límites, según su importancia relativa, constituyen un buen informe comercial: dar una idea general de las operaciones mercantiles de la residencia ó del distrito consular, y una noticia especial de lo que se refiere al comercio con la Bélgica; importaciones por una parte, exportaciones por la otra. Comparar estos resultados con los de los años anteriores ó los del año, al ménos, precedente al informe. Aclarar las cifras y los cuadros, con hechos y consideraciones que los apoyen. Señalar los productos belgas que hayan ganado ó perdido en el favor del Mercado. Decir cuáles productos belgas, no conocidos aún en él, podrían encontrar allí una colocación ventajosa, y por qué medios se llegaría á obtener ese resultado.

“ Si una mercancía extranjera es preferida á la similar de Bélgica, dar las razones de esa preferencia.

“ Designar los precios de venta de los principales productos que los países extranjeros remiten á aquel Mercado, en competencia con los nuestros. Enviar, si fuese posible, muestras con etiquetas hechas cuidadosamente, á fin de que puedan ser consultadas con utilidad y den á conocer las condiciones que debe llenar la mercancía, para satisfacer al gusto y á la moda de los consumidores.—Si el Cónsul juzgase necesario el envío de piezas enteras, pedirá previamente la autorización respectiva.

“ En general, el Cónsul procurará obtener muestras

“ sin gastos, y si estos fuesen indispensables, dará cuenta de ello al Gobierno, el cual se reserva determinar, según las circunstancias, el monto del gasto que cada Agente podrá hacer en el particular.

“ Dar á conocer el modo de envase, así como el surtido que debe componer un bulto de mercancías, á fin de que pueda venderse sin que sea necesario abrirlo y deshacerlo.

“ Indicar el precio de compra de las mercancías que puedan servir de carga de retorno; las épocas más favorables y las estipulaciones ordinarias para las ventas y las compras; la época y el modo más convenientes para las expediciones; las casas de comercio de la plaza, más sólidas y de mejor reputación, así como sus condiciones habituales de tratar en las diversas operaciones; el costo del flete para Amberes, Ostende, y las Ciudades Hanseáticas, así como para los principales puertos de Holanda, Inglaterra, Francia é Italia; el curso del cambio sobre esas plazas, las condiciones de seguros, de comisión, etc., etc.

“ Deberán igualmente los Cónsules especificar en sus informes los derechos de entrada ó de salida, aplicables á los artículos que indiquen, como susceptibles de llegar á ser motivo de comercio entre el país de su residencia y la Bélgica, siendo igualmente importante que tengan á su Gobierno al corriente de las modificaciones que se introduzcan en las tarifas y reglamentos de Aduana.

“ Enviarán cuentas simuladas: 1º, de compra de los principales productos exportados del distrito consu-

“lar: 2º, de venta de los principales productos belgas ó extranjeros importados en el mismo distrito.

“Estas cuentas son de gran utilidad, porque permiten formarse juicio exacto del resultado de una operacion.

“Lo mismo sucede con la indicación que deben hacer, tan positiva como sea posible, de las necesidades anuales de la localidad ó del país en que residan.

“El Cónsul nada omitirá de todo aquello que sea propio para dar estabilidad y desarrollo á la colocación ventajosa de los productos belgas, así como para prevenir los errores y evitar todo lo que pueda causar perjuicio al comercio ó amenazar las relaciones y la paz del país.

“Y no se dejará, por lo mismo, influenciar por el temor de suministrar detalles demasiado minuciosos en apariencia, ni por el de repetir lo que ya figure en sus informes anteriores, puesto que eso queda justificado con la importancia de la materia.”

Se ve pues, por este extracto, que desde 1855 tenía ya el Gobierno belga la idea de la utilidad de presentar á sus industriales colecciones de muestras de las mercancías vendidas en los Mercados extranjeros, por los competidores de la Bélgica.

Las disposiciones de la circular ántes extractada fueron observadas hasta 1880, más ó menos fielmente, según el grado de actividad y vigilancia de los Cónsules.

Numerosas muestras fueron enviadas por ellos al Ministerio de Negocios Extranjeros, anunciándose su recepción al público para que durante un tiempo de-

terminado ocurriese á examinar las colecciones á las oficinas del Departamento.

Las muestras eran repartidas en seguida, provisionalmente, entre las diversas Cámaras de comercio del reino, y por último, enviadas al Instituto superior de comercio de Amberes, para la enseñanza práctica de los alumnos.

Tal manera de proceder, utilísima en los primeros años, no llegaba á satisfacer después á las exigencias de la situación. Acentuándose cada vez más la crisis industrial y mercantil, el señor Ministro Frère-Orban, como ya se ha dicho, decidió, en 1881, la creación de

EL MUSEO COMERCIAL DE BRUSELAS.

Este se halla instalado en un gran edificio de tres pisos, en el centro de la ciudad, en la calle de los Agustinos, cerca de la Bolsa, de la Administración de Correos, y de las principales Estaciones de los ferrocarriles.

El edificio tiene seis ventanas en la fachada, y su profundidad es doble de su anchura. Además de las ventanas, contribuye á dar claridad al Museo un gran tragaluz de cristales sobre el patio, á pesar de lo cual el piso al nivel de la calle es algo sombrío.

El Gobierno gastó en comprar el edificio y en adecuarlo 250,000 francos, y anualmente paga 10,000 francos á la municipalidad de Bruselas, hasta el completo de la suma debida por el terreno ocupado.