

senda de la industria, del comercio ó de la banca, pretende y hasta le obliga á que adquiera por cualquier razon ó motivo las glorias de la magistratura, de la armada, de la diplomacia ó de la administracion pública. Esto es lo que pasa en España en detrimento de la felicidad y bienandanza de muchas familias que acaso serian la representacion de otras tantas casas antiguas, acreditadas y ricas, y ahora viven infelices y decadentes ó miserables.

En las naciones cultas, en las naciones verdaderamente industriales y comerciales, sucede lo contrario. En Francia, por ejemplo, en Alemania, en Austria, en Holanda, en Inglaterra, en los Estados-Unidos de América, el hijo de un industrial ó de un comerciante hereda, además de la posicion social que le lega su padre, los conocimientos y la ciencia necesarios para continuar y conservar el capital, la inteligencia y probidad que sus antecesores le han proporcionado.

Bien quisiéramos por medio de esta obra inculcar al industrial, al comerciante y al banquero españoles, el amor y la fidelidad mas grandés á su respectiva profesion; puesto que cada una de ellas desempeña un importantísimo papel en la economía social, y que bien comprendida y honrosamente practicada no cede á ninguna en merecimiento y dignidad. El comerciante, lo mismo que el sábio y el artista, contribuye al bienestar, al sosiego y al progreso generales: el hombre civilizado que necesita instruirse, vestirse y albergarse lo mismo que pensar, sentir y vivir en paz y seguridad, debe á todos una parte de agradecimiento, puesto que todos concurren á proporcionarle lo que necesita.

El beneficio del comerciante dentro de su negocio y hasta el goce mas íntimo dentro de la familia, no son mas que el precio con el cual le paga la sociedad en donde vive; lo mismo sucede con el talento del artista, la ciencia del ingeniero, los conocimientos del letrado, los servicios del administrador y del apoderado, puesto que si de otro modo sucediera, toda nuestra vida no seria suficiente para reunir un pequeño capital que poder legar á los hijos, toda vez que nadie se bastaria ni tuviera el cúmulo de aptitudes y talentos que habria de menester para llenar sus necesidades morales y físicas.

Para que el industrial, el hombre de negocios y el comerciante sean respetados como se debe, importa que se respeten á sí mismos, que conozcan y cumplan los deberes que su profesion reclama, que empleen los medios que están á su alcance para hacerla prosperar, teniendo presente que la instruccion es una de las mejores garantías de esa moralidad inteligente que distingue al hombre que en sus empresas y negocios encuentra provechoso y digno resultado.

Ahora bien, lo que el comerciante debe saber y lo que ha de practicar en las diversas fases de su carrera mercantil, industrial ó de negocios, constituyen el doble objeto de los estudios preliminares que vamos á esponer seguidamente, sin que olvidemos las obligaciones y deberes que tiene para con el cumplimiento honroso de sus transacciones, así como con las atenciones que ha de guardar á sus dependientes y empleados.

Mas como no tenemos la pretension de decirlo y preverlo todo, nos será forzoso atenernos á generalidades, dejando al buen criterio y á la esperiencia de cada cual, el esquisito cuidado de aplicar á la variedad infinita de los casos particulares, las ideas generales que no podemos dejar de resumir y entender bajo su punto de vista mas importante.

Nuestra ambicion quedará satisfecha, si conseguimos inculcar en la mente de nuestros lectores algunos principios que creemos justos y que consideramos necesarios como la base práctica del comercio.

## CAPÍTULO PRIMERO

### DE LAS ESCUELAS PÚBLICAS



N España contamos con un número muy pequeño de escuelas en donde el aprendiz, el obrero, el dependiente, y hasta el dueño de un taller, puedan asistir despues de su trabajo cotidiano á instruirse, siquiera no sea mas que en los rudimentos de lectura, escritura, aritmética y dibujo lineal. Esto no obstante, en algunas provincias tenemos en cada una de sus capitales y hasta en pueblos mas pequeños, escuelas y ateneos, en donde aquellos séres á quienes su posicion social no les permite sufragar los gastos de la instruccion, adquieren los conocimientos necesarios para que mas tarde puedan hacerlos valer en su industria ó en su comercio.

Aprendiz, obrero, dependiente y dueño: hé aquí los cuatro principales grados de la gerarquía comercial é industrial; y como hemos indicado en el párrafo anterior, á la educacion práctica del aprendizaje ha de preceder la educacion de la escuela, vestibulo indispensable del mostrador ó del taller. De consiguiente, hoy que la instruccion es gratuita ó cuando menos fácil para el pobre obrero, lo mismo que para el dependiente de comercio al detall ó al por mayor, seria para los padres, cualquiera que fuera su situacion, una inculcable culpa, un indiferentismo censurable privar á sus hijos de los conocimientos elementales, si quieren que mas tarde dejen de pertenecer á la clase mas miserable de la sociedad.

Se han citado en todas épocas, y hasta hoy mismo, ejemplos de comerciantes é industriales que se han enriquecido sin que ni siquiera supiesen leer; sin embargo, por mas que estos casos, estas originalidades son muy raros y mejor pasaban en otros tiempos que en los presentes, y aun á veces por efecto de privaciones ó avaricias extraordinarias, reconocemos la imposibilidad de que hoy suceda, gracias á los progresos de la instruccion general y la competencia en el trabajo. El tiempo que se pasa tranquilo en la escuela aprendiendo todo aquello que el jóven y el adulto necesitan para su instruccion, es un capital colocado á gran interés y muy productivo para compensar con usura las ganancias equivocadas que reporta un trabajo manual impuesto prematuramente á los niños en detrimento de su salud y de su escasa inteligencia. Por eso repetiremos una y mil veces que obran mal los padres ó tutores de los niños que prefieren colocarlos en el aprendizaje de cualquier oficio ó industria, antes que hacerles ingresar en una escuela pública, en una escuela libre ó en un ateneo. En el taller no puede el niño aprender otra cosa mas que el oficio. Si á lo menos al mismo tiempo de asistir al taller asistiera tambien á las clases nocturnas para aprender lo que no sabe y que tan necesario le es, entonces el padre veria mas ó menos tarde coronados sus desvelos, y su hijo adquiriria los conocimientos del taller y los conocimientos elementales para su instruccion.

Ciertamente, hoy dia ya van tomando vuelo y van apreciándose nuestras doctrinas, merced á la necesidad que todos tenemos de instruirnos para ser algo de provecho en nuestros respectivos oficios ó profesiones. Cada dia es mas amenazadora y triste la suerte del ignorante, y todos empezamos á comprender que la instruccion es una verdadera riqueza.



### De la necesidad de la segunda enseñanza para el niño obrero y el adulto.

Nos parece hasta inútil esforzarnos en demostrar la necesidad que tiene el joven de conocer algunas de las asignaturas ó materias de que se componen los estudios clasificados de 2.<sup>a</sup> enseñanza. Pero como no todas las inteligencias están dotadas de iguales condiciones para el estudio, debemos hacer notar las materias que pueden estudiar el joven y el adulto que han de consagrarse al comercio ó á la contabilidad. El primero, queriendo seguir, por ejemplo, la carrera del comercio ó de peritaje mercantil, tendrá necesidad de adquirir los conocimientos de las siguientes materias, despues de haber estudiado con provecho la enseñanza elemental.

Conocimientos generales, tales, como el estudio del idioma y literatura Españolas; historia, geografia, caligrafía (hoy indispensable al joven que se dedica al comercio), dibujo lineal (aplicado hoy á todos los ramos de la industria y del saber, lenguas vivas: francés, inglés, alemán, italiano, aritmética mercantil, desde las reglas teórico-prácticas del interés simple y compuesto, hasta el desarrollo teórico-práctico también de la gran cuestión de los arbitrajes: contabilidad comercial con todos los conocimientos necesarios para poder desempeñar el importantísimo cargo de tenedor de libros ó jefe de contabilidad mercantil por partida doble, lo mismo en una casa de comercio, de banca, de ferro-carriles, que en la administración provincial ó municipal, de Hacienda pública ó de Estado; historia y geografia comerciales, derecho y economía mercantiles, y por último, el código de comercio español.

El adulto, que por su edad y por sus condiciones especiales no puede estudiar de la misma manera que el joven, puede entender, además de lo que comprende la enseñanza elemental bastante para que pueda hacer valer sus conocimientos dentro de un taller, el dibujo lineal, el de adorno, principios de física y química y algun otro que mas ó menos tarde y con aplicación constante, puede procurarle el aprecio del maestro y un aumento de salario ú otros beneficios.

Por desgracia sucede harto á menudo que algunos comerciantes ó industriales aprecian en muy poco los conocimientos que posee el empleado que recibe en su despacho ó los que posee el obrero al admitirlo en su taller. Este es un mal que suele redundar siempre en perjuicio del que lo produce; es una ambición mal entendida; es la avaricia del que escatima ciertos dispendios que podrian darle cuantiosos beneficios. También es á veces efecto de ofuscada y rutinaria tradición. Esto da lugar á una preocupación sobrado general, que es una de las rémoras mas funestas del comercio español, preocupación que consiste en no querer facilitar los primordiales elementos de una posición determinada á los empleados que por sus conocimientos, por sus bellas cualidades para los negocios, son merecedores de ella y podrian aumentar notoriamente la prosperidad del comercio ó de la industria á que se dedican. ¿Qué mal habria en darles mayor consideración y recompensa, haciéndoles, por ejemplo, partícipes siquiera en una pequeña parte de los beneficios líquidos de la casa? ¿Por qué la ambición y la codicia han de hacernos mezquinos ante los méritos del empleado que nos sirve años y años consecutivos velando honrada y activamente por nuestros intereses?

No sucede así en el Extranjero: sabemos que en Inglaterra, en los Estados-Unidos de América, en Francia, en Alemania, en Bélgica y muchos otros países, aprecian mejor que en España la inteligencia, el trabajo y el desvelo continuado de cualquier empleado ú obrero. Se recompensa al empleado de muchas y diferentes maneras: unas veces por medio de una demostración metálica el día primero de cada año; otras, aumentándole el sueldo cada año; otras, haciéndole desempeñar un cargo mas elevado; otras, por último, haciéndole

participe en un tanto por ciento sobre los beneficios líquidos que el balance ha producido en el año. También sucede á veces, y esto es lo que mas agradece y tiene en estima el empleado, que su principal ó principales le asocien al nombre ó á la razón social que tantos años ha servido, dándole, á mas de la consideración aneja á su nueva categoría, una parte mas importante en las utilidades del negocio ó comercio. El hombre así agradecido, no puede dejar de emplear todavía mas actividad é inteligencia en pro de los intereses que hasta entonces habia defendido con anhelo, y que en adelante aun mirará con mas fervor por considerarlos como propios.

Todas esas declaraciones, hechas por lo que nos aconseja la observación y la experiencia que tenemos de lo que pasa en el taller, en la fábrica y en la oficina ó en el despacho, las hemos expuesto con ánimo de inculcar la conveniencia que el principal tiene en atender como es debido á sus dependientes ó subalternos, para que estos á su vez le respeten como es debido y le den el mayor resultado posible en sus trabajos.

Por otra parte, esa recompensa futura que viesen los empleados en el cumplimiento y constancia de sus deberes, les daría una esperanza alentadora durante los años que habrían de aguardar hasta conseguir el colmo de sus deseos, es decir, les infundiría mayor entusiasmo, cariño y constancia en el desempeño de sus cargos. Notemos sino lo que sucede en los países donde al dependiente se ofrece la expectativa de llegar con seguridad á la categoría de jefe, principal ó amo, si cumple con sus obligaciones y se esmera en el adelanto y progreso del negocio, comercio ó industria en que trabaja. Estos países tienen un personal muy inteligente y activo que hacen progresar rápidamente la riqueza nacional, mientras que en España el comercio y la industria arrastran una vida pobre y desdichada, con todo y ser codiciosa ó mezquina.

De consiguiente, para lograr entre principales y dependientes la buena armonía que produzca la mayor prosperidad posible de los negocios, es preciso que por parte de unos y otros, y especialmente de los últimos, se procure el motivo ó causa que la obligue. Nunca nos cansaremos de recomendar á los principales el desinterés para con sus empleados, y sobre todo para los que se distinguen por sus méritos y buenas cualidades, recordando siempre que la inteligencia y actividad son sin duda alguna riquezas tan productivas en el comercio y la industria como el mismo capital.

Mas volviendo al asunto que debíamos estudiar, diremos que distando mucho de negar los beneficios de la instrucción elemental, la mayor parte de los comerciantes é industriales la consideran con razón insuficiente, y no vacilan en imponerse los mayores sacrificios á trueque de procurar á sus hijos conocimientos mas estensos y profundos. Nada en verdad es mas digno de elogio que esa noble aspiración del padre á ver á su hijo mas dichoso, mas instruido y mejor dispuesto que él para poder luchar con las vicisitudes de la vida; mas si no quiere ver frustradas sus esperanzas, es menester que se dé cuenta del objeto que se propone, de los medios que para lograrlo son convenientes y como interesa emplear tales medios.

Muchos comerciantes, muchos industriales, sin hablar aquí de los mas ricos, creen asegurar el porvenir de sus hijos en habiéndolos colocado en un colegio ó hacer que estudien por espacio de ocho ó diez años, con éxito mas ó menos brillante, una porción de asignaturas que tal vez acabarán con su paciencia por no ser aptos para ellas. Otros quieren que su hijo curse todo el bachillerato sin lograr otra cosa que hacerle perder el tiempo que podia haber empleado en conocimientos mas útiles para la carrera comercial. Hay que tener en cuenta ante todo y sobre todo las disposiciones del joven, porque tal hay que seria muy idóneo para aprender las materias necesarias al hombre de negocios, que jamás podrá remontarse á la esfera de la ciencia y de la literatura.

Además, si hay padres que poco perjudican á sus hijos con hacerles estudiar el bachillerato, toda vez que los destinan á cursar facultad mayor, ó bien les hacen instruir por mero adorno, hay pocos comerciantes que puedan sin perjuicio sacrificar cinco ó seis años



de sus hijos en estudios puramente teóricos, que no los preparan de un modo inmediato á la profesion que deben abrazar.

Otra consideracion no menos importante hemos indicado y sobre la cual insistimos, á saber, que no todas las inteligencias ni todos los caractéres están en aptitud ó disposicion de cursar los estudios clásicos: muchos jóvenes que han perdido el tiempo en los institutos, habrian quizás desarrollado mucho mas su buena voluntad é inteligencia á estar colocados en su elemento, es decir, estudiando asignaturas mas en armonía con sus inclinaciones y aptitud.

El mejor sistema de enseñanza para el futuro comerciante será, pues, el que sin dejar de darle todos los conocimientos necesarios á un hombre bien educado, presente un carácter mas práctico y menos teórico, que le enseñe en edad temprana á justipreciar la práctica y las realidades de la vida. No olvidemos que en el comercio, mejor que en cualquier otra carrera, *el tiempo es oro*.

Sin embargo, nadie apreciará mejor que nosotros la utilidad de esos estudios clásicos; nadie está mas dispuesto que nosotros á creer que los años consagrados al culto de la ciencia pura y de las bellas letras desarrollan las facultades intelectuales, sin quitar ninguna de las aptitudes comerciales. Pero á veces esos estudios fastidian al joven, que aprovecharia mejor el tiempo dedicándose á la noble carrera del comercio exclusivamente, ó sea á los estudios necesarios para conseguir el título de perito mercantil.

Este título, empero, no abraza en España todos los conocimientos que requiere tan importante carrera; falta mucho para llegar á su ideal; y en particular, está falto de estudios concierntes al cálculo y contabilidad mercantiles por partida doble. Decimos esto, porque el alumno que sale del Instituto de segunda enseñanza, llevando en el bolsillo el título de perito mercantil, no sabe ni puede saber lo que es suficiente contabilidad, puesto que la enseñanza que ha recibido no es práctica; es puramente teórica. Así sucede que muchos jóvenes blasonan de ser tales peritos porque poseen un título, y cuando llegan al terreno de la práctica, se encuentran confundidos sin saber por dónde ni de qué manera han de verificar cualquier operacion relacionada con los libros de contabilidad mercantil por partida doble.

Nosotros tenemos la obligacion de aconsejar á todo padre de familia que, si sus hijos se han de educar en el comercio para ser útiles á sí mismos y á la sociedad, es preciso que empiecen por estudiar en un Instituto, ó en una escuela comercial, ó en una academia mercantil privada, donde á la enseñanza teórica se una la práctica en todo lo posible, y despues, á la edad de diez y ocho ó veinte años entren en un despacho, en un escritorio de comercio ó de banca, propio ó extraño, en los cuales aprendan prácticamente, puesto que ya tienen los estudios teóricos, todo cuanto necesitan saber para descansar á sus mayores y heredar con justicia el nombre y la fortuna, muchas veces antiquísimos de la casa.

Tales son los consejos y las consideraciones que nos parecen dignas de seguirse en los estudios elementales de peritaje mercantil, para ser un buen empleado ó dependiente y mas tarde un esperto comerciante ó banquero, entendido industrial ú hombre de negocios.

De lamentar es el curso que sigue generalmente en nuestra patria el estudio oficial ó privado de la carrera del comercio, por faltarle su parte esencialísima de la práctica. Si á lo menos las asignaturas cursadas se inculcasen por profesores que tuviesen mas alta idea del fin que debe tener su enseñanza, saldrian mas aventajados discípulos, toda vez que estarian mejor dispuestos al trabajo que les espera: que si de una escuela de agricultura no puede salir un perfecto agricultor, ni de una escuela industrial un completo fabricante, como de una escuela de medicina no sale el médico perfecto, con la práctica que reciben y los estudios siempre relativos á dicha práctica, llevan consigo lo que necesitan para aprovecharse mas rápida y ventajosamente los conocimientos especiales á tal ó cual profesion; es decir, con estudios hechos de esa manera se habrá al menos aprendido á aprender. Asimismo puede decirse de la carrera del comercio.

No dudemos, pues, que á las escuelas de peritaje mercantil debiera cuidarse en lo posible que estuviere agregada la enseñanza teórica á la enseñanza práctica.

Si esto sucediera, se habria conseguido un señalado triunfo dentro de la esfera comercial. Los jóvenes que estudiaran en esta escuela de comercio, verian compensados sus desvelos y su aplicacion, encontrando con facilidad mas tarde, ya sea en España ó en cualquier otro pais extranjero, la colocacion que hoy les es imposible poder abarcar por la falta completa de conocimientos prácticos.

## CAPÍTULO II

### DEL APRENDIZ

#### Eleccion de carrera.



A hemos dicho anteriormente que el aprendiz debe educarse, no tan solamente en el oficio á que le dedican sus padres ó su voluntad propia, sino tambien se ha de educar muy especialmente, cuando menos, en los estudios elementales ó de primera enseñanza.

Despues de la educacion ó enseñanza escolar debe seguir la enseñanza profesional, esto es, el complemento de lo que se llama aprendizaje en el sentido mas lato de la palabra: debiendo advertir que tan aprendiz es el dependiente que entra en una casa de comercio para estudiar y conocer los hechos prácticos de la ciencia de los negocios y transacciones comerciales, como el joven admitido en un taller para aprender á tornear la madera, á grabar los metales ó á saber cómo se hila el algodón, la lana ó la seda.

Una de las cuestiones mas trascendentales y que de ninguna manera deben los padres, tutores ó encargados de los jóvenes descuidar dejándola al azar, es, la eleccion de carrera ú oficio. El joven que empieza su aprendizaje empeña su vida entera aprendiendo el oficio ó la carrera que mas bien sus padres que él mismo le han obligado á aprender: y si despues de algunos años por cualquier motivo ó razon se ve obligado á abandonar lo que ya ha aprendido, jamás recuperará los años que ha perdido y de nada le servirá lo que le han enseñado.

Distintas causas pueden influir en la eleccion del oficio ó de la carrera, siendo por consiguiente estas, la fortuna, la educacion y las relaciones; pero sobre todo, hay una, que jamás debemos aconsejar se contrarie; tal es, la que depende exclusivamente del gusto, de la aficion y de las aptitudes propias de la persona. Es una verdad conocida de todos que las naturalezas sin energía se muestran indecisas doblegándose fácilmente á estudiar tal ó cual carrera; no pasando jamás de puras medianías en la que por fin se resuelven á adoptar. Por regla general, cada individuo se siente atraído hácia un género de ocupaciones en armonía con su desarrollo tanto fisico como moral; y en este caso, creemos seria una falta imperdonable para un padre contrariar esa inclinacion manifiesta del hijo, exponiéndose á que no pasen jamás, como hemos dicho, de puras medianías. De consiguiente, nos permitimos aconsejar al padre y á la familia toda, que procure estudiar delicadamente las incli-