

Resumiendo, pues, cuanto llevamos espuesto, reconocemos que no puede haber ningun aprendiz, por poca voluntad que tenga y por pocos esfuerzos que haga, que al mismo tiempo que estudia su oficio teórica y prácticamente, deje de adquirir la suma de conocimientos que necesita para hacerse cargo de la importancia que envuelve en sí el aprendizaje, y apartarse de la rutina y del trabajo puramente mecánico, que es el que rebaja al hombre al nivel de la máquina.

## CAPÍTULO III

### DEL DEPENDIENTE



A línea de demarcacion que separa al aprendiz del obrero está claramente deslindada en la mayor parte de las profesiones industriales; mas no sucede lo mismo en el comercio, porque la educacion del comerciante no se completa hasta que ha subido sucesivamente todos los escalones de la gerarquía, cada uno de los cuales exige, por decirlo así, un aprendizaje especial.

Sin embargo, puede considerarse como dependiente á todo empleado que ha conseguido acumular bastante esperiencia ó posee los conocimientos preliminares que necesita para trabajar mediante una retribucion ó salario, sean cuales fueren su edad y la clase de ocupacion que ejerce.

Se da tambien el nombre de *dependiente meritorio* al que entra en una casa comercial para ponerse al corriente de los negocios y sin exigir ninguna retribucion, por mas que su posicion difiera poco de la del aprendiz. No obstante, algunos meritorios perciben algun salario mas ó menos reducido, á fin de que adquieran mayor estímulo por el trabajo.

Así en la industria como en el comercio se ha introducido el gran principio de la division del trabajo. A cada una de las operaciones múltiples que constituyen el conjunto de los negocios, corresponde una categoría especial de empleados; pues hasta en el comercio al por menor, cuando la venta se hace bastante considerable, para que el patrono encuentre ventajoso el procurarse auxiliares, suele dejar á los mozos y mejor á los dependientes el cuidado de servir la clientela, mientras él se reserva la compra de mercancías y la vigilancia general, ó el llevar los libros y cuidar de la caja. No obstante lo dicho, pueden comprenderse las numerosas categorías de empleados de comercio en dos clases principales, á saber, los dependientes dedicados á la compra y venta al por menor y los empleados de escritorio.

#### De los salarios y recompensas.

Vamos á tratar de un asunto altamente delicado. La cuestion de sueldo ó remuneracion del dependiente de comercio es una cuestion importante; y mas cuando se considera que no siempre se sigue por norma la equidad y la razon en general.

Que están mal retribuidos los trabajos del dependiente de comercio laborioso, consecuente, digno y respetuoso para con sus principales, ¿quién lo duda? Hablamos por convencimiento, por esperiencia y hasta encanecidos sirviendo á la respetabilísima clase del comer-

cio y de la banca; no nos inspira la pasion, sino el espíritu de justicia, y el deseo de que se corrija un mal tan funesto para el que lo sufre como para el que lo causa.

¿Quién acepta que un mero dependiente auxiliar de un escritorio perciba tanto sueldo como el tenedor de libros, que es el arca donde se guarda el secreto de la situacion mas ó menos halagüeña del comerciante ó del industrial? Parecerá mentira, pero desgraciadamente es verdad.

No queremos decir con esto que todos los jefes obren así, pero que hay muchos, es cierto, ciertísimo, y deseamos que de este asunto se haga un estudio concienzudo, al objeto de que nuestros comerciantes é industriales imiten en bien de sus propios intereses lo que hoy día está pasando en los paises extranjeros.

En las ciudades populosas y mercantiles, en los puertos marítimos donde afluyen los negocios de una manera extraordinaria, afluyen tambien jóvenes inteligentes, honrados y probos, que encuentran fácilmente colocacion adecuada á sus conocimientos, viendo compensados sus trabajos relativamente mejor que en España y hasta con muchas menos horas de trabajo diario. Como ejemplo de nuestra aseveracion citamos la plaza mercantil de Marsella y por consiguiente su puerto adonde acude una juventud laboriosa é inteligente de casi todos los paises de Europa. Allí van italianos, suizos, alemanes, españoles, armenios, egipcios é ingleses. Todos, casi todos ven allí satisfechas sus aspiraciones; y hay mas, es tal el gusto y la aficion al estudio de la carrera mercantil, que además de la escuela de comercio establecida allí, el Municipio de Marsella costea la enseñanza de las lenguas vivas. Para conseguir un extranjero cualquier enseñanza mercantil incluso los conocimientos de un idioma, no tiene mas que presentar una certificacion del alcalde de barrio que acredite su moralidad y buenas costumbres para ser admitido en la conferencia pública. Esto á nuestra manera de ver es apreciar en lo que vale la instruccion, y enaltece al pueblo que tanto se desvela en provecho de sus habitantes.

¿Cuándo tendremos en España corporaciones municipales que se desvelen por sus administrados imitando lo que de Marsella acabamos de decir? Ya sabemos que en varias de nuestras ciudades existen escuelas, ateneos y centros, donde los jóvenes que al comercio se dedican, pueden instruirse en el estudio de las lenguas vivas; pero consideramos que además de todos estos centros ó círculos de instruccion deberíamos imitar lo que sucede en Marsella abriendo conferencias públicas, si no subvencionadas por el Municipio, por otra corporacion especial. Y que los resultados serian satisfactorios y enorgullecerian al iniciador del pensamiento así como tambien á nuestro comercio; ¿quién lo duda? No creemos que para desenvolver esta idea y llevarla á cabo se necesiten grandes capitales; únicamente creemos que se necesita deseo, voluntad y abnegacion.

En los paises extranjeros cuando se habla del comercio y del hombre que á él se dedica, tambien se habla de la mujer, puesto que esta puede ser instruida y educada con los mismos conocimientos: prueba de ello es el gusto y la aficion que se despliega en otros paises donde la mujer asiste al escritorio de un comerciante ó de un banquero llevando los libros de contabilidad mercantil por partida doble, donde desempeña el cargo de cajero, y hasta puede llevar y en alguna casa lleva la direccion de los negocios.

#### Relaciones legales entre dependiente y patrono.

No podemos ocuparnos de las relaciones entre dependiente y patrono ó principal. Estas relaciones se hacen mediante contrato escrito ó verbal, y muy á menudo con arreglo á las leyes que tratan de dicha materia.

De cualquier manera que se haga este contrato, no puede ser roto antes del tiempo fijado y previo consentimiento de las dos partes, salvo, sin embargo, los casos de abuso de autoridad, falta de pago de mensualidad por parte del principal, ó abusos de confianza, falta de respeto, ausencias sin autorizacion, etc., por parte del dependiente.

### Deberes generales del dependiente.

Estos deberes varían necesariamente según las funciones que desempeña cada dependiente; pero hay algunos que son comunes á todos y que deben siempre tenerse presente.

El primero de todos, el más importante, el que jamás debe olvidarse, es el de probidad. Téngase entendido que no hay más que una manera de ser honrado, y por consiguiente no podemos aprobar de ninguna manera esa probidad elástica, por decirlo así, que no tendrá escrúpulo en dar una falsa firma, ó bien que practicará tal ó cual mezcla equívoca ó sofisticada, ó bien escamoteará ciertos gramos de mercancía. Aprobada esta manera de proceder, sería dar al comercio un abusivo privilegio sobre cualquiera otra profesión, al cual no tiene derecho.

Después de la conciencia, que no admite transacción, el deber de todo buen dependiente, consiste en fomentar los intereses y la prosperidad de la casa en la cual está. Ha de tener, además, mucha discreción, pues muchas veces basta el más pequeño rumor para desacreditar una casa. Su trabajo debe ser serio y constante; esta es la deuda que contrae con su jefe, al mismo tiempo que es el mejor camino que puede seguir para alcanzar el objeto que se propone.

Por desgracia lo que acabamos de decir no es lo que se practica; pues con frecuencia vemos jóvenes rebelarse contra una autoridad superior, tomando por lema esta frase de un fabulista célebre: (Nuestro principal es nuestro enemigo). Esto tal vez tendría explicación antiguamente; pero hoy, que deben haber desaparecido todos los recuerdos antiguos, ¿qué puede haber más hermoso que la confianza y la simpatía que naturalmente debe existir entre hombres que trabajan para conseguir un mismo fin? Respeto, estimación, confianza por parte del empleado; amabilidad, bondad, actividad por parte del principal: hé aquí los deberes que han de practicar mutuamente las dos partes interesadas.

### Dependientes encargados de la venta.

En otro artículo dividimos los dependientes en dos clases; unos encargados de la venta, otros del escritorio; pero estas dos clases no están bastante deslindadas ni independientes entre sí para que puedan prescindir del estudio de la teneduría de libros los primeros, y del conocimiento de las mercancías los segundos.

La venta requiere menos experiencia que la compra, así es que por allí es donde principia el dependiente enterándose del precio de las mercancías, los usos del comercio, al mismo tiempo que adquiere una de las mejores cualidades indispensable á todo buen comerciante, y es el arte de atraer los clientes, consiguiéndose esto con buenas maneras, lenguaje fino y atento, sin llegar jamás á importunar.

### Del viajante.

El viajante es un dependiente encargado de la venta desempeñando un cargo en mayor escala y por consiguiente con mayor responsabilidad; y con la particularidad de que á veces no pertenece á una casa determinada ni sus aspiraciones se limitan á una sola rama de comercio.

El viajante, con su vida errante, está obligado á tener la palabra fácil, mucha sagacidad y por consiguiente ser considerado como el diplomático de una casa de comercio al por mayor.

Este título es seguramente el que le ha valido el ser tomado como tipo por varios autores que lo han presentado en sus comedias, más ó menos ridiculizado, haciéndole muy jovial y divertido, siendo el hazme-reír de una agrupación ó sitio público cualquiera. Debemos decir que el viajante que adoptara semejantes medios para procurarse clientela, no tardaría en encontrar amargas decepciones que lo corregirían radicalmente.

### Del comprador.

Las compras exigen muchos más conocimientos prácticos que las ventas. Este es el último escalón que debe subir el dependiente para ponerse al nivel de su principal, á lo menos moralmente. Así es que el dueño de un establecimiento, reservándose siempre el derecho de aprobar definitivamente las compras, no llama á desempeñar este cargo sino á un dependiente recomendado por sus buenas cualidades tanto de conducta como de probidad, y que tenga además un perfecto conocimiento de la plaza y del comercio lo mismo que de las mercancías. Todo esto supone por consiguiente una larga experiencia.

### Dependiente encargado de la correspondencia.

Así como el dependiente encargado de la contabilidad principia ordinariamente por la redacción de las facturas, que requieren tan solo nociones de metrología y aritmética comerciales, el que se dedica á la correspondencia debe principiar como expedicionario, haciéndose cargo de esta manera de las diversas fórmulas y usos particulares de la casa.

Las cualidades que debe tener son, á más de una letra clara y rápida, una redacción breve; y por poco incremento que tenga la casa en la cual está empleado, no puede dispensarse de conocer una ó dos lenguas extranjeras de una manera bastante completa para poder leer con rapidez y escribir correctamente.

Un empleado que á más de su lengua natal supiese el inglés y alemán ó el francés é italiano encontraría fácilmente colocación ventajosa.

### Tenedor de libros.

El tenedor de libros y el cajero, iniciados en los secretos más íntimos de la casa, necesitan de una discreción, exactitud y probidad más escrupulosas. En cuanto á los conocimientos técnicos que deben poseer, los indicaremos en otro artículo al hablar de la contabilidad comercial.

### Dependientes participes.

El punto al cual se dirigen todas las miras del dependiente y la más alta confianza que pueda conseguir es obtener la firma de la casa, y esto se comprende fácilmente por las ventajas que de esto puedan resultar en favor suyo, menos por el beneficio material que por la consideración de que goza y el crédito que le permitirá mejorar su posición ó hacerse independiente.

### Empleados en las administraciones.

Hemos supuesto hasta aquí que el empleado dependía de una casa particular. En cuanto á las grandes administraciones y compañías que se van multiplicando cada día, ofrecen

pocas probabilidades de hacer fortuna por parte de los empleados, pero en cambio es un trabajo mas seguro y menos pesado; es un camino ya trazado que no hay mas que seguir poco á poco, encontrando al fin una jubilacion que estas grandes casas aseguran casi siempre á sus empleados; pero estos pueden crearse, con sus economías y con el concurso de numerosas asociaciones establecidas al efecto, un regular bienestar para la vejez. Esto, sin embargo, no sucede mucho en España, donde el dependiente percibe su salario mientras puede trabajar, y cuando por su ancianidad es inútil, queda enteramente abandonado.

Dejamos á cada cual la libre eleccion: pero no podemos disimular que á nuéstrs ojos el comercio es lo que mejor conviene para un temperamento enérgico. Es mas arriesgado, muy cierto, pero no debemos olvidar el antiguo adagio: «Quien nada arriesga, nada consigue.»

Poco tenemos que decir acerca del obrero; trabajo y economía, este debe ser su lema; y con buena conducta, gracias á la Caja de ahorros y otras numerosas asociaciones aun mas ventajosas, puede ir colocando sus economías que en la vejez le pondrán al abrigo de la miseria.

## CAPÍTULO IV

### DEL PRINCIPAL

#### Lo que se necesita para ser jefe de casa.



SE VESE vulgarmente que todo soldado lleva en su mochila la faja de general. Otro tanto puede decirse, aunque con menos ambicion, de todo empleado que despues de haber sido mandado desea mandar á su vez.

Muchas personas creen que no teniendo un capital mas ó menos considerable, es imposible que lleguen á hacer algo en el comercio; error craso, que los hechos desmienten á cada instante. En efecto, la base de todo comercio es el crédito, y este se obtendrá mas bien con trabajo é inteligencia que con fortuna desprovista de las cualidades que puedan inspirar confianza.

Lo que debe hacer todo futuro comerciante antes que pasar inventario de su fortuna es preguntarse si tendrá la suficiente firmeza, actividad, vigilancia y paciencia necesarias á todo jefe de casa; la abnegacion indispensable para procurarse negocios antes que placeres, y si posee los conocimientos prácticos que le permitan obrar por sí mismo. Si se siente capaz de llevar la doble carga del trabajo y de la responsabilidad, que siga adelante; de otra manera, rico ó pobre que renuncie antes de arriesgar su fortuna ó la de los demás.

Creemos inútil entrar aquí en las consideraciones del dominio de la legislatura, por las cuales determinadas personas no pueden entregarse á tal ó cual profesion comercial ó industrial; pues ya suponemos en el futuro comerciante la aptitud legal antes de la moral ó material.

#### Posicion del comerciante en el momento de su establecimiento. Fortuna personal ó prestada.

Siguiendo el órden lógico, hemos de examinar las condiciones diversas en las cuales puede encontrarse el comerciante antes de emprender sus operaciones:

1.º Admitiendo que posee el capital necesario para establecerse. En este caso, lo único que ha de hacer es buscar el mejor empleo de su dinero y guardarse de la ambicion que podria echarle mas allá de su fortuna y su crédito. Es sobre todo en el pequeño comercio y en la pequeña industria donde se necesita mayor prudencia. Mas vale principiar con poco é ir aumentando por grados, que exponerse á caer poniéndose á una altura en la cual es imposible sostenerse. Cuántos empleados hay honrados y laboriosos que en el momento de su establecimiento, el cual coincide á menudo con su casamiento, invierten su fortuna y hasta la dote de su esposa en comprar un establecimiento cuyo precio llega mas allá de su fortuna presente, encargándose de pagar sobre los beneficios venideros, y á causa de una de aquellas desgracias imprevistas, como una larga enfermedad, un año desgraciado, una operacion frustrada, lo pierden todo, honra, fortuna y dinero!

Si el comerciante no tiene la fortuna necesaria para poder establecerse, deberá necesariamente apelar al crédito; y este no le faltará por pocas garantías que ofrezca de inteligencia, probidad y por poco que su nombre sea conocido sobre la plaza. Sin embargo, se comprenderá fácilmente que semejante situacion necesita una prudencia grande y una energia á toda prueba. El primer peligro que debe evitarse es el dejarse arrastrar por los ofrecimientos demasiado ventajosos ó aceptar condiciones onerosas para el que recibe y peligrosas para el que da.

Puede ocurrir tambien que un capitalista que comandita un negociante, se crea con derecho para intervenir en las gestiones de los negocios é imponer su voluntad. Esta pretension, contraria á la ley, no puede ser admitida por ningun comerciante celoso de su dignidad y de sus intereses; ya que él solo es el responsable, él solo debe mandar, y si le está bien, escuchar los consejos. Tan solo de su conciencia y de su esperiencia en los negocios debe recibir órdenes.

Por fin, el deseo de adquirir mas pronto un capital podria arrastrar al comerciante á operaciones un poco arriesgadas comprometiendo de esta manera su crédito y los intereses de otras personas. El que obre así es indigno de confianza; pues si cada uno es libre de exponer su capital, es un hecho digno de censura arriesgar los intereses ajenos, para ahorrarse unos cuantos años de trabajo.

#### Sucesion.—Adquisicion ó fundacion de una casa de comercio.

2.º El comerciante que se establece funda una casa nueva ó adquiere una clientela ya formada y una casa ya establecida desde un tiempo determinado.

La mejor situacion que puede ambicionar un comerciante al principio de su carrera es suceder á un miembro de su familia ó á su principal, despues de haber trabajado en la casa el tiempo suficiente para trabar relaciones con la clientela y para ponerse perfectamente al corriente de la clase de negocios que habrá de tratar mas tarde. Si, al contrario, sucede á un comerciante que le sea desconocido, debe enterarse debidamente del valor del establecimiento, del crédito de su predecesor y sobre las maneras de proceder, las cuales no deberá cambiar repentinamente, aunque les encuentre muchos inconvenientes.

La fundacion de una casa nueva exige mayor iniciativa y mayores recursos pecuniarios. En efecto, es menester esperar que se forme la clientela y que la venta corriente se establez-