

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 present, 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-

ca. Las menores circunstancias pueden ejercer una influencia notable sobre el porvenir de una casa, como, por ejemplo, el genio de un dependiente, y hasta el mayor ó menor gusto que se demuestra en el arreglo del aparador son á veces causas suficientes. Es menester, pues, que el comerciante haga un estudio, por decirlo así, de las costumbres y necesidades del barrio y hasta de la calle que habita, modificando su mismo lenguaje si así conviene para ponerse en perfecta armonía con el gusto del cliente.

### Asociacion.

3.º El comerciante puede ser solo gerente y por lo tanto responsable de las operaciones de su casa; ó bien tiene socios que son responsables como él.—En el pequeño comercio la asociacion es poco frecuente, pero no pasa lo mismo en el gran comercio donde la fortuna y fuerzas de un hombre solo, serian á menudo insuficientes.

La asociacion ofrece muchos peligros tanto mas serios cuanto mayor es el número de personas que la forman; por consiguiente no nos atreveremos jamás á aconsejarla á quien quiera que sea, á menos de una necesidad absoluta, ó ventajas innegables y capaces de compensar todos los inconvenientes posibles.

Dejando aparte la responsabilidad que pesa igualmente sobre todos los socios que participan de un negocio, cualquiera que sea la situacion y condiciones particulares de cada uno, es difícil conseguir esa conformidad tan necesaria en toda sociedad, en vista de la diferencia de edad, fortuna, inteligencia, etc., de cada uno de los socios, dando lugar á los celos y escándalos por desgracia demasiado frecuentes. Téngase entendido que hablamos aquí tan solo de las sociedades en nombre colectivo. En cuanto á las sociedades en comandita, sociedades anónimas, etc., se hablará con mas extension en los libros de economía política y legislatura comercial.

Siempre serán pocos, pues, los cuidados que se pondrán para escoger un socio cuyas dotes intelectuales y morales sean reconocidas. Hé aquí porqué las mejores asociaciones serán siempre las que se efectuen entre el dueño de una casa y uno ó mas de sus empleados, los cuales por regla general demostrarán siempre á su antiguo principal verdaderas muestras de deferencia y respeto, fruto de la costumbre y del agradecimiento.

Una vez establecido y dueño del establecimiento que desea explotar, el comerciante, fabricante ó jefe de taller deberá cuidar de la instalacion, eleccion de empleados, compra de mercancías y medios de darse á conocer á los compradores.

### De la instalacion.

En el comercio al por mayor, como el objeto del comerciante se reduce á la calidad y precio de las mercancías, la instalacion deberá ser cómoda pero tan sencilla como sea posible. Todo lujo aumentaría inútilmente los gastos generales. Bastará por consiguiente buscar un local en el que las mercancías no puedan deteriorarse; talleres y oficinas en donde los obreros y empleados puedan trabajar holgadamente, y un gabinete reservado para el dueño dispuesto de manera que sin necesidad de molestarse pueda ejercer la debida vigilancia. En Inglaterra, gracias al uso de los docks y almacenes generales, la instalacion de las mayores casas se reduce muchas veces á cuatro ó cinco grandes departamentos desprovistos de todo, en los cuales se llevan á cabo mas negocios en un dia que en los grandes y lujosos almacenes de París, Barcelona y Madrid en toda una semana.

El comercio al por menor, por desgracia, está obligado á sujetarse á la moda; pero debe hacerlo con suma reserva y únicamente en lo indispensable. El orden, la limpieza, la libre circulacion de la luz y del aire: hé aquí las principales condiciones que debe reunir todo es-

tablecimiento. Es preciso que nada choque á la vista del comprador; algunos adornos no estarán de más, pero téngase entendido que una tienda no debe asemejarse á un palacio.

### De la eleccion de empleados.

La eleccion de empleados es una cuestion bastante delicada. Es una mala recomendacion para una casa el cambio frecuente de empleados, lo mismo que es un cálculo detestable las economías hechas sobre el salario de los empleados. El trabajo mal retribuido es por lo general estéril, y la inteligencia es una mercancía que debe pagarse lo que vale, como todas.

El deber y el interés del jefe es pagar á sus empleados de una manera suficiente y proporcional á su instruccion y experiencia, á fin de poder exigir de ellos lo que está en su derecho pedirles.

En muchas casas los empleados tienen un tanto por ciento sobre los beneficios generales: esta es una excelente práctica, pues estimula los empleados á trabajar para la prosperidad del establecimiento.

### De la compra de mercancías.

Las condiciones de compra de mercancías no son las mismas para el comercio al por mayor ó al por menor. El comerciante ó fabricante al por menor, cuyo capital no le permite arriesgarse en grandes especulaciones, comprará generalmente al contado, y en pequeñas cantidades sobre todo, aquellas mercancías que puedan deteriorarse.

En cuanto al comercio al por mayor, sus operaciones están sujetas á tantas circunstancias locales, personales y hasta políticas, que es imposible dar ninguna regla fuera de las que dicta el sentido comun y la prudencia. Sin embargo, hay una advertencia que debemos hacer tanto al pequeño como al gran comercio, y es que se procure en cuanto sea posible dirigirse directamente al mismo productor.

Hoy que el vapor y la electricidad nos dan comunicaciones tan prontas, seguras y fáciles, no acertamos á comprender porqué el comercio se empeña en pagar impuestos onerosos á intermediarios que hoy dia son inútiles. Un comerciante que compra en Madrid una cantidad determinada de café, por ejemplo, comprada por esta misma casa á otra de Londres, se ve obligado á pagar doble comision, la cual se ahorraria trabando relaciones directas con las Américas españolas y hasta con la India y el Brasil.

El arte de comprar bien es la ciencia del comercio, la cual no es tan comun como vulgarmente se cree, pues para poseerla bien es menester juntar á una experiencia consumada de los negocios, esa mezcla de prudencia y arrojo que caracteriza al verdadero comerciante y que bastaria para hacer la fortuna de un hombre de Estado ó de un diplomático.

### De los medios de publicidad.

Los principales medios de publicidad son los viajantes ó representantes, los envíos directos de prospectos, circulares, muestras, los carteles y los periódicos.

La publicidad no conviene ni á todas las situaciones ni á todas las ramas de comercio, y hasta podemos asegurar que conviene mas al fabricante é industrial que al comerciante.

Para un pequeño comerciante, la mejor publicidad consiste para él en el arreglo de su aparador, sin quitar nada empero á las ventajas que puedan reportarle los demás sistemas de anuncios, como periódicos, circulares, etc., pero debe evitar las formas enfáticas y ridículas que no hacen mas que apartar al comprador experto.

El mejor anuncio es el anuncio vivo, esto es, el que se hace por medio del viajante ó representante, que puede contestar á las objeciones del comprador, poniendo ante su vista las muestras que son las pruebas mudas de sus palabras. Pero si el comerciante se ha de dar á conocer al público, no se puede negar la utilidad del prospecto, cartel, periódico, etc. Tanto es así, que vemos estos medios de publicidad muy estendidos en las naciones mas comerciales del mundo, como Inglaterra y los Estados-Unidos.

Para que un anuncio sea bueno, no basta redactarlo á la ligera; es preciso que contenga bajo la forma mas breve y clara posible todos los informes que puedan interesar á los lectores; y si va dirigido al público, seria conveniente poner tambien los precios, pues este siempre desea calcular de antemano y saber si perderá ó no el tiempo y los pasos.

Tambien es preciso adoptar el medio mas conveniente para que llegue á su destino.

Los anuncios del *Times* de Lóndres representan para el comercio inglés un gasto anual de varios millones; pero pasa cada dia en todo el mundo bajo los ojos de un millon quinientos mil lectores.

#### De la venta y de la clientela.

Por medio del anuncio se atrae al comprador; al comerciante toca despues saberlo convertir en cliente, pues en esto fija toda su ambicion. Por eso nos parece que son medios poco propios á este fin ofrecer al principio condiciones que el comerciante no podrá de ninguna manera conservar en lo venidero.

El comprador, que ignora muchas veces el valor de las mercancías, se creará engañado cuando verá aumentar el precio. El mejor medio de poner en buen camino una casa de comercio es inspirar desde un principio al comprador la debida estima y confianza por una lealtad inalterable, evitar los fraudes, dar la mercancía por su justo precio y resignarse á hacer honradamente la fortuna.

No basta vender, es preciso saber á quien se vende, á menos que el comprador pague al contado, lo que es raro en el gran comercio. Todo cliente que pide crédito debe ofrecer serias garantías, despues de un exámen bastante minucioso. Si á pesar de todas estas precauciones se ha sido engañado por un cliente, lo mas acertado es resignarse inmediatamente á una pérdida que se ha hecho inevitable, y romper las relaciones sin abrigar quiméricas esperanzas de poder cobrar la primera suma. Sin embargo, es preciso saber distinguir al hombre de mala fé, del honrado; y si el primero se ha de perseguir con ahinco por interés general tanto como particular, el segundo necesita de todas las consideraciones, y si puede ser hasta se le debe ayudar á salir de la situacion en la cual se encuentra por su mala fortuna. Este proceder será á la vez una buena accion y un buen cálculo.

#### De la direccion general de una casa.

No basta para prosperar saber vender y comprar; es preciso saber administrar. Pues todo gobierno pequeño ó grande vive únicamente próspero por efecto de la economía; y la verdadera economía consiste menos en gastar poco á poco que en gastar su debido tiempo.

Hemos hablado ya de las malas economías hechas sobre el sueldo de los empleados, adulteracion de mercancías, etc. Los únicos gastos que pueden disminuirse sin temor, son los que nada tienen que ver con la prosperidad de la casa. Es justo que el comerciante no se imponga privaciones exageradas, pero tampoco debe creer que sus beneficios puedan compararse con un interés fijo é invariable del cual pueda disponer del mejor modo que le parezca, sino que, muy al contrario, sirve para ponerle al resguardo de una catástrofe, tan frecuente por desgracia en el comercio.

El buen comerciante debe saber distribuir el tiempo y el dinero, dar el ejemplo del trabajo á sus empleados, hacerse una ley de sus deberes para con la clientela y poner orden en las mercancías; ese orden material que es una garantía del orden moral.

Fiel á todos estos principios de lealtad, es raro que no consiga su objeto; mas si por una de aquellas casualidades que la conducta y vigilancia no pueden prever sufre un revés de fortuna, que no se desespere mientras quede en salvo su honor. La ruina aceptada francamente, no es mas que una desgracia, mientras que la ruina disimulada por expedientes de mala fé, es siempre una falta y puede llegar á ser un crimen.

Una fortuna perdida puede recuperarse, la fama perdida no se recupera jamás.

Ciceron dijo: «El orador es el hombre honrado que posee la ciencia y la práctica de la palabra.»

Nosotros diremos: El comerciante es el hombre honrado que posee la ciencia y la práctica de los negocios.