

IMPRESIONES
DE MI SEGUNDO VIAJE

À LAS

REPÚBLICAS DEL PLATA

MEMORIA

escrita por D. CAYETANO FÁBREGAS RAFART
y publicada por acuerdo del
COLEGIO DEL ARTE MAYOR DE LA SEDA
DE BARCELONA



BARCELONA

IMPRENTA DE FRANCISCO ALTÉS Y ALABART

Calle de los Ángeles, núms. 22 y 24

1906

IMPRESIONES
DE MI SEGUNDO VIAJE

Á LAS

REPÚBLICAS DEL PLATA

MEMORIA

escrita por D. CAYETANO FÁBREGAS RAFART

y publicada por acuerdo del

COLEGIO DEL ARTE MAYOR DE LA SEDA

DE BARCELONA



BARCELONA

IMPRESA DE FRANCISCO ALTÉS Y ALABART

Calle de los Ángeles, núms. 22 y 24

1906



R. 15854

INSTRUMENTO

DE COMPRA Y VENTA

DE

UN PUEBLO

DE LA SIERRA DE

LA SIERRA DE

LA SIERRA DE

LA SIERRA DE

LA SIERRA DE

LA SIERRA DE

LA SIERRA DE

LA SIERRA DE

LA SIERRA DE

LA SIERRA DE

LA SIERRA DE

LA SIERRA DE

LA SIERRA DE

DE LA SIERRA DE

DE LA SIERRA DE

DE

En mi primer viaje á las Repúblicas Argentina y del Uruguay, formaba parte de la Comisión Comercial que en fecha 3 de Septiembre del año 1903, salió para estudiar los medios y formas de mejorar las relaciones comerciales entre ambos países y España. A mi me cupo la honra de representar en dicha Comisión al Colegio del Arte Mayor de la Seda de Barcelona; y aún que alegué mi insuficiencia para el desempeño del cargo, mis amigos de corporación me obligaron á aceptarlo en interés de la Industria Sedera.

Una vez aceptado el nombramiento, me propuse llevar á buen término la misión que mis amigos me habían confiado y procuré sacar del viaje á dichas Repúblicas, todas las enseñanzas y noticias que me fué posible recojer, no solo en interés del comercio de tejidos en general, sino muy especialmente del de Sederías, que es al que me dedico y que había de merecer mi primordial atención, ya que constituía el objeto por el cual me había delegado el Colegio del Arte Mayor de la Seda de Barcelona.

Una vez regresado del viaje, de todos los sederos fueron conocidas mis opiniones, pues que las expuse con toda amplitud en algunas conferencias que dí en el local gremial, para que todos mis colegas

conocieran los más íntimos detalles de mis observaciones y estudios, ofreciéndoles íntegramente las experiencias que aquel viaje me había proporcionado, puesto que, para todos lo había emprendido.

A fin de que tales estudios resultasen provechosos á otros ramos de la producción, además de la Industria Sedera, me ofrecí á diferentes amigos de diversas industrias, para darles ciertos datos de interés general, y se imprimió un modesto folleto, que, aún que pobre de formas literarias, abundaba en datos y antecedentes para infundir al industrial el deseo de arriesgarse á trabajar aquellos mercados, hasta en aquella fecha, por desgracia, bastante descuidados.

Aunque aquí parece debió quedar terminada mi misión, me creí obligado á ofrecer á mis compañeros de industria la idea de intentar la exportación de las sederías españolas, nombrando al efecto todos los industriales sederos los mismos representantes, y llevando éstos muestrarios de todos, para que pudieran ilustrar á cada uno de sus representados, acerca de los artículos que más dominaran.

Después de estudiada esta idea con nuestro digno Presidente del Colegio del Arte Mayor de la Seda, se emprendió la tarea remitiéndose todos los muestrarios juntos á los representantes nombrados al efecto, después de elegidos entre varias ofertas que á mi paso, me hicieron algunos españoles.

El resultado para los sederos, ha sido verdaderamente coronado de éxito; y no han quedado defraudados, ni mis estudios, ni los esfuerzos de todos los compañeros de Industria.

Ya sea en la República Argentina D. Constante Sestelo, ya sea D. Manuel Puig en la del Uruguay, una vez recibidos sus respectivos nombramientos como á representantes de la colectividad sedera, (si

así quiere llamársele) y estudiados los muestrarios que como á tales les fueron remitidos, empezaron por trabajar con entusiasmo no sólo remitiendo notitas de ensayo, que se comprendía eran tomadas á raíz de muchos esfuerzos y promesas y sólo á título de estudio, sinó que empezaron á menudear las muestras, tipos y reseñas de los artículos que para aquellas regiones convenían; y esto fué hecho con tal tino y maestría, que han procurado dichos representantes pedir siempre á cada fabricante, lo que según las muestras remitidas entraba dentro de su fabricación.

Han transcurrido dos años, y puede afirmarse que para los industriales sederos, han sido de estudio y práctica, para conocer todos los detalles que precisa tener en cuenta para hacer con éxito la exportación á aquellas Repúblicas; puesto que casi todos en más ó en menos han tenido ocasión de verificar remesas, y como es natural, tropezar prácticamente con dificultades como resulta en todos los aprendizajes.

D. Constante Sestelo que es el representante en Buenos Aires, al ver que el asunto podía ser de relativa importancia, y aún que con cierta lentitud, se desarrollaba y obtenía á diario algunos resultados prácticos, por parte de algunos fabricantes que con más interés y entusiasmo le habían secundado, determinó con su temperamento activo y laborioso hacernos una visita en esta de Barcelona.

D. Antonio Marqués como á Presidente del Colegio del Arte Mayor de la Seda de Barcelona, y por consiguiente el portaestandarte de toda esa obra, acompañado de mi humilde persona por ser yo quien conocía al Sr. Sestelo personalmente, hicimos á dicho señor los honores de la casa como se dice vulgarmente; y secundados después por casi

todos los fabricantes sederos, conseguimos que la estancia de dicho Sr. Sestelo en nuestra capital, fuese según él, de verdad agradable y provechosa.

Se procuró y se logró, que dicho Sr. Sestelo conociera Barcelona hasta lo íntimo (mercantilmente hablando), para que no tuviera de ella una idea equivocada, y pudiera darse cuenta exacta de si España podía ó no ser exportadora de ciertos productos de su fabricación. Para ello se procuró que dicho señor pudiera visitar la mayor parte de los almacenes de los diferentes industriales de Cataluña en tejidos de algodón, estampados, lanas, hilos, sedas, géneros de punto, mantas, cristalería y otros diferentes artículos que de momento no recuerdo.

D. Constante Sestelo á quien yo reconozco cierta competencia, especialmente para la clasificación de tejidos, por haber actuado por espacio de muchos años como á comprador de los mismos, en una importante casa de Buenos Aires, y también por un tacto y acierto especial de que su inteligencia está dotada, afirmó; que en España, hay varias industrias que pueden competir con otras similares de las demás naciones, ya sea por sus gustos especiales, que se adaptan perfectamente al gusto argentino, ya sea por que allá radican un gran número de españoles, empleados y dedicados en su mayoría al ramo de tejidos, y estos tienen más simpatía por los artículos españoles que por sus similares de otras naciones, ó ya también sea porque en honor á la verdad, en España hay ya industrias desarrolladas á tal altura, que pueden honrosamente parangonarse con las similares establecidas en el extranjero.

De la afirmación de dicho Sr. Sestelo, de los estudios que hice en mi primer viaje, y de las prácticas adquiridas durante este lapso de tiempo de dos años, he llegado al convencimiento de que si

los industriales sederos se empeñan en hacer la exportación, ello está en su mano; porque para vencer, no hay más que estudiar y luchar: pero luchar con nuestras propias fuerzas, abandonando por completo la idea equivocada de algunos industriales, que todo su porvenir ó mejor dicho el porvenir de la industria, lo fían á las iniciativas, facilidades ó concesiones que podría proporcionar el gobierno, secundando directa ó indirectamente este movimiento de adelanto que se produce en la Nación, movimiento que bien llevado de la mano por sus gobernantes había de producirle pingües beneficios y honores; pero como todo esto no ha de suceder, lo mejor es descontarlo; por que fijándonos en ello, es cuando mueren abatidas por el hastío y el cansancio, las iniciativas mejor encaminadas, estrellándose contra la pasividad tenaz y sistemática de su propio gobierno que lo habría de ayudar.

En virtud de cuanto he relatado, y al mismo tiempo viendo que lentamente mi casa va ensanchando en aquellos países su esfera de acción, y deseo á la par de corresponder con mis amigos y compañeros de industria, á la confianza que me otorgaron dos años atrás, determiné hacer un segundo viaje de estudio, y aportar á la industria sedera los conocimientos que en el mismo adquiriera, por si alguno de mis colegas pudiese aprovecharlos.

Me ha parecido que, para que este viaje fuese de resultados provechosos, debía hacerlo yo personalmente, toda vez que tenía ya relaciones adquiridas y podría, si viniera el caso, establecer comparación entre las dos épocas distintas de los dos viajes, ya sea comparando los grados de simpatía, ya sea comparando el número de artículos y cantidades de mercancías españolas, que al paso y á simple vista pueden apreciarse.

Antes de entrar á reseñar las impresiones mercantiles de mi segundo viaje á las Repúblicas del Plata, precisa poner de relieve un dato verdaderamente interesante, que con seguridad muchos desconocen, pero que revela con toda la magnitud posible, en la forma y cuantía que se van desenvolviendo y desarrollando las operaciones mercantiles, ó sea el intercambio entre los dos países.

Tropezando prácticamente con los inconvenientes de que en Barcelona no hay entidades bancarias que se presten á dar las facilidades que para la exportación precisa, y conociendo en la forma que opera el Banco Español del Rio de la Plata en Buenos Aires, se me ocurrió elevar una Esposición al señor Presidente de dicha entidad, para que se interesase en crear una Sucursal en Barcelona tal cual la tienen en Madrid. Natural que para interesar á una entidad bancaria, precisa apoyar el asunto bajo el aspecto numérico y financiero; no sirven para dichos casos el lirismo y la fantasía. Para ello, me dirijí al celoso Consul general de la Argentina D. Alberto Gatche, para que me facilitase un cuadro de exportación é importación entre la República Argentina y España durante el 1903 y 1904; y es tal lo que hablan en favor de aquélla sus cifras, que me permito estamparlas á continuación á fin de que dichos datos no pasen desapercibidos.

Exportación de España á la República Argentina

MERCADERÍAS	AÑO 1903		AÑO 1904	
	Peso en kg.	Valor en ptas.	Peso en kg.	Valor en ptas.
Aceite	1.711.343	1.826.230	2.666.829	3.288.876
Aceitunas.	1.594.668	637.668	1.831.080	938.304
Aguardiente.	207.514	237.022	248.285	303.523
Conservas	1.979.384	2.171.924	2.787.311	3.090.083
Corcho	48.612	286.104	184.084	600.466
Garbanzos y alubias.	368.383	236.107	339.025	440.800
Libros é impresos. . .	278.159	651.075	299.203	720.212
Sidra	574.470	303.374	1.098.232	573.160
Tejidos.	130.413	719.749	503.489	2.446.710
Vino	17.224.720	8.059.426	21.398.084	10.445.728
Otros artículos. . . .				
<i>Totales generales.</i>	76.598.768	20.417.417	92.264.057	30.394.365

Importación de la República Argentina á España ⁽¹⁾

MERCADERÍAS	Año 1903	Año 1904
	Peso en kg.	Peso en kg.
Afrechillo	384.427	507.460
Afrecho.	60.070	113.075
Astas y pezuñas . . .	208.387	220.370
Cueros	3.661.334	2.653.725
Harina	786.290	605.442
Lana	4.280	44.568
Lino	230.847	517.140
Maiz	35.579.222	37.068.308
Sebo	7.104.211	4.488.783
Tasajo	153.456	129.083
Trigo.	4.989.354	39.369.559
Tripas saladas	233.970	169.111
Id. secas	107.976	178.489
Otros artículos		
<i>Totales generales.</i>	54.687.078	87.942.143

(1) Las cifras de este cuadro se refieren sólo á la importación directa, no siendo conocida la que viene de trasbordo y por ferrocarril de otras naciones.

Se deduce pues, de los datos antes consignados, que en el año 1904 ha resultado un aumento de importación de 50 p. %, y un aumento de exportación de otro 50 p. %, cifras por demás halagüeñas para ambos países.

A parte de ello, precisa consignar que los números indicados en los anteriores cuadros estadísticos, distan mucho de ser la verdad fiel, y que por causas ajenas á la voluntad del Sr. Consul Argentino, le han de escapar muchos miles de kilos en favor de la importación, y muchos miles de pesetas en favor de la exportación, que en manera alguna pueden figurar en las columnas respectivas, por las causas que me propongo enumerar.

Seguramente debido á causas estrañas y que yo debo ignorar, observo que muchísimas de las expediciones para Buenos Aires ó mejor dicho para la República Argentina, se me hacen consignar á Montevideo. Yo supongo que ello será una medida más ó menos general, y de ahí deduzco que ha de haber muchas mercancías que siendo para Buenos Aires, van con destino á Montevideo y son visadas, como es natural, por el Consul del Uruguay, y no por el Consul Argentino.

En favor de lo que dejo apuntado, hay también el factor importante de que hoy día, son muchos los industriales españoles que tienen representantes en París, Hamburgo y Milán; y en la mayor parte de las operaciones que se hacen por intermedio de estos representantes, la mercancía aún que en el fondo es de verdad española, viaja con etiquetas neutrales y pasa por ser francesa, suiza, alemana ó italiana á comodidad del comprador, disminuyendo todas ellas la cifra verdad de la columna exportación; y supongo lo mismo resultará con la importación, que yo desconozco por no ser de mi incumbencia.

IMPRESIONES DE MI SEGUNDO VIAJE

La impresión de mi segundo viaje no podía ser más espléndida de lo que fué, desde los primeros momentos que empecé á trabajar, instalado ya en el Hotel Metropol de la Avenida de Mayo y acompañado por D. Constante Sestelo.

No se escapó á mi vista, que en todos los establecimientos que entraba, en su mayoría casas introductoras, dominaban mucho más los artículos españoles, que en mi viaje anterior.

En los artículos de comer, beber y arder, se ha mejorado muchísimo, no sólo el consumo, sino la opinión que de los artículos el público tiene formados, y se ven ya, por entre los anuncios fijados en las paredes de las calles, alguno de Español, como por ejemplo, el aceite Sensat; y esto, á la verdad, produce un efecto espléndido para el español que se va á aquellas regiones, y se encuentra, no sólo con que los productos de su país son conocidos, sino que son apreciados. No recuerdo en este momento ningún otro anuncio, aún que sé que los hay, y los productores de muchos de los artículos de dicho ramo, podrían obtener una bonita venta, si de ello se preocuparan como hacen otros.

Por lo que se refiere al artículo de tejidos, ya sea algodones tejidos, estampados, franelas, lanas para vestidos, mantas, etc., me gozaba en ver en la mayoría de las casas que visité no sólo el número de artículos que tenían españoles, ni en la cantidad, sino en la complacencia con que los jefes de dichos establecimientos me los mostraban, pues se adivinaba el gozo que experimentaban ellos en mostrarlos, que era tan superior, como lo tenía yo en conocerlo.

En mi primer viaje, se encontraban pocos ar-

tículos españoles, y decían los jefes de las casas que los habían comprado, que perdían plata con ellos. Por consecuencia lógica, habían de desplegar una peroración malísima en contra de todo lo español, porque el comerciante trabaja siempre para ganar, y le produce mala sangre todo aquello que le obliga á perder, aunque sea de su propia nacionalidad.

Recuerdo perfectamente que en mi primer viaje, todo era lamentarse que no sabíamos empaquetar, ni embalar, ni encajonar y hasta que los mismos cajones de embalaje no servían, de manera que resultábamos verdaderas nulidades para hacer la exportación; en los artículos de algodón no servían para aquellas repúblicas ni el acabado, ni el plegado, ni el metraje, ni el ancho, de manera que no acertábamos en nada, lo que se dice vulgarmente no dar pié con bola y daba lástima oír estas quejas, porque no era un sólo comerciante el que hablaba de los artículos españoles en esta forma, sino que eran tantos cuantos los habían encargado, y ello significaba que efectivamente los compradores tenían razón.

Por lo visto, á fuerza de mucho machacar, y la necesidad que tiene el industrial español de abrirse nuevos mercados, para no verse obligado á cerrar sus fábricas, ha hecho se produjera un movimiento de avance y una reacción, que de no detenerse en esa carrera rápida y vertiginosa que ha emprendido la industria, no me cabe duda alguna, que ciertas industrias españolas se pondrán, dentro muy breve plazo, á la altura de las mejores del extranjero.

Durante este viaje no he oído lamentos de la índole que dejo apuntados, salvo rarísimas escepciones, que no vale la pena de hacer especial mención de ellas, por ser de escasísima importancia.

En general el comprador argentino hoy día está persuadido ya, que el industrial español se va uti-

llando para hacer la exportación, que tiene ya muchos artículos que convienen, y que lentamente se van enseñoreando del mercado desplazando los similares de otras naciones. Se lamentan generalmente, sin que ello no prive de que haya honrosas excepciones, de que el industrial ó comerciante español no ha tomado aún la buena costumbre de librar los artículos que se le encargan, con toda la exactitud debida á las muestras presentadas; se lamenta también de la falta de cumplimiento acerca la fecha de entrega estipulada, y de la falta de exactitud en ejecutar las remesas al pié de la letra, siguiendo minuciosa y detalladamente todas las observaciones que el comprador consigna en la nota de encargo.

Aun que muchas de las observaciones á seguir, parece que carecen de importancia y efectivamente para la Península no la tendrían, para otros países la tienen; y á veces se dan casos, que el no cumplir una orden que parece insignificante, produce pérdidas de mucha importancia, y de ahí nacen verdaderos conflictos, porque, en casos análogos, el comprador escudándose en la falta de cumplimiento del vendedor, no quiere asumir la responsabilidad y perjuicios consiguientes y al vendedor también le parece extraño que haya de sufrir una pérdida colossal, según los casos, por una omisión que á veces parece insignificante. Ahora que he podido hablar con los interesados, y me lo han explicado de viva voz, me he podido persuadir de la importancia que tiene, y la necesidad que hay de cumplir exactamente á ojos vendados, al pié de la letra, todas las indicaciones que el comprador haga, hasta en aquellos casos en los cuales se ve que el comprador sale perjudicado; porque unas veces á consecuencia de una ley civil que rija en aquel país; otras veces, para salvarse de leyes aduaneras perjudiciales; y otras ve-

ces por contratos que puede tener hechos el comprador con terceras personas, y que todo ello el vendedor desconoce por completo, puede que haga variar en beneficio para el comprador, lo que á primera vista y por falta de antecedentes aparezca sin importancia, ó aun en ciertos casos hasta en detrimento del mismo comprador. De manera, que el cumplir exactamente todas las instrucciones del comprador, ha de facilitar muchísimo el buen éxito de la exportación, y ha de evitar cuantiosos perjuicios y numerosos disgustos á los industriales y comerciantes, que á la exportación se dediquen.

Por lo que se refiere al ramo de sederías, al que he consagrado toda mi vida y por el que siento todo el interés, he de manifestar á mis compañeros de industria, que no me sabe mal haber emprendido este segundo viaje á las Repúblicas del Plata, aun que en ello me haya visto completamente contrariado; pues estas mismas contrariedades me han proporcionado estudios, que podrán ser de verdadera utilidad para toda la industria sedera, toda vez que la esperiencia que este viaje me ha proporcionado, me propongo verterla al gremio de los sederos, para que, por medio de su digno Presidente, todos los que á él pertenezcan, puedan conocerlas y aprovecharse de ellas.

Los comerciantes argentinos, ó mejor dicho, los comerciantes establecidos en la Argentina, prescindiendo de su nacionalidad, (porque en su mayoría los que pertenecen al ramo de tejidos son generalmente españoles), supongo yo que debido á la afluencia de viajantes de todos los países no hacen caso de nadie sea cual fuera éste. Son en el orden de una mujer bonita, que por el mero hecho de ser solicitada se pone orgullosa. Así como en España, y concretando más el caso en Barcelona, cuando se pre-

senta un viajante extranjero solamente francés, por ejemplo, que sabemos que ha hecho veinte horas de tren y que hace gastos de hotel, procuramos facilitarle su estancia y le atendemos en lo posible, mirándole ó no mirándole el muestrario, pero siempre con la idea de hacerle perder el menos tiempo posible, no sucede así con los comerciantes establecidos en la Argentina; pues aunque saben que el viajante se ha venido de Europa, que ha hecho una travesía de 23 días, que tiene un día fijo para su regreso, que de perder el día de su salida ha de perjudicarle en un mes si viaja en buque español, que la vida en aquella nación es carísima y que todo esto parece que debería mover el celo del comerciante para facilitar al viajante, sin embargo resulta todo lo contrario. Los jefes de los establecimientos le reciben con mucha finura, le hablan muy atentamente, y le admiten el ofrecimiento del muestrario; pero al día siguiente, al visitarles y preguntarles cómo le va, le contestan con esquisita amabilidad que ocupaciones imprevistas les han privado de ver las muestras, pero que procurarán hacerlo mañana, y esto á veces se repite dos ó tres días; de manera que enseguida quedé plenamente convencido, que ni disponía del tiempo que se necesitaba para hacer bien la plaza de Buenos Aires, ni tampoco estaba bien utillado para que mi estancia fuese agradable y provechosa, porque del momento que se entrega el muestrario á una casa, se queda, el viajante que va con uno solo, sin poder hacer nada de provecho durante dos ó tres días, ó sea los días que necesite aquella casa que tiene el muestrario para resolver, y natural que entonces el viajante inhabilitado, desarmado por completo, se ha de dedicar al paseo forzoso hasta que pueda recojer el muestrario, y ello le pone en una constante excitación de nervios, al

ver que teniendo tantas casas para trabajar pierde el tiempo inutilmente, reproduciéndose ello á cada una de las casas que intenta trabajar, salvo raras escepciones.

De manera que me persuadí enseguida, que para hacer un viaje de provecho y cómodo á la vez para Buenos Aires, Rosario y Montevideo, precisa contar con tres meses de estancia, y á más los días que se emplean para el viaje saliendo prevenido con tres muestrarios, para poder trabajarlos alternadamente, facilitando en esta forma el que las muestras se conserven más, porque con un sólo muestrario queda éste deshecho á los pocos días, y más aun si se tiene la suerte de trabajar.

De los artículos que más facilidad haya de vender, es muy conveniente llevar 50 centímetros de reserva, porque en algunos tipos terminé el viaje sin muestra, á consecuencia de que al tomar nota de encargo, los clientes me obligaban á cortar y entregarles un tipo de calidad como á referencia. Todo ello son experiencias que para un próximo viaje me aprovecharán, pero en éste me han fastidiado.

Aparte de los inconvenientes anotados, me encontré con que el gobierno estaba haciendo una revisión arancelaria, y que se suponía que las sederías se bajarían al tipo del 25 p. %, así como ahora pagan al tipo del 40 p. %; baja bastante considerable, y no se sabía si en el caso de aprobarse dicha baja, empezaría esta á regir enseguida, ó si empezaría á regir á primero de año nuevo. Natural que el comprador con esta incertitud no compraba sederías á ningún precio fuese cual fuese su procedencia.

Para colmo de desdichas, y á fin de que no faltare ningún factor para entorpecer mi tarea y hacer que mi viaje fuese infructuoso por lo que se refiere á negocio, se hicieron pocos días antes de llegar yo

á Buenos Aires, algunas apreensiones de sederías pasadas de contrabando, motivando ello un cierre tan general á las compras de sederías que no había medio hábil de tomar una nota, por insignificante que fuese, pues mis mejores amigos me las negaron.

Me he podido persuadir que los artículos de sedería españoles tienen un factor malísimo para introducirse actualmente en la República Argentina, y este es el elevado derecho de entrada que permite á ciertos comerciantes hacer operaciones que aunque injustas y con cierto peligro, en aquellas regiones se ve que están al orden del día, privando al comercio de buena fé de hacer su negocio legal y honrado.

Hasta hace poco, no sé lo que sucederá en lo sucesivo, el artículo clásico como son Glaces negro y de colores, Ponjís negro y de colores, Brochados negro y la pañolería negra, y sobre todo, toda la pañolería del Japón, las casas introductoras tienen facilidad de comprarlos dentro de Buenos Aires, libre de todo riesgo, á precios muy inferiores á los que resultan los mismos artículos importados de Europa, pagándose, como es natural, todos los gastos, derechos y recargos que las leyes argentinas obligan; y sin embargo, todos estos negocios no se hacen, ó no pueden hacerse, debido á causas que no son del caso apuntar, con sederías españolas.

De manera, que me he podido persuadir que debido á causas muy especiales y ajenas á la voluntad de los interesados, ó sea el comprador y el vendedor, la sedería española en la Argentina, pasa un período de angustia.

El gobierno argentino, que aún no ha logrado una buena organización para evitar el contrabando, tiene la idea equivocada de que las sederías por ser artículo de lujo, deben grabarse con derechos exageradamente altos, no teniendo en cuenta, que por ser

artículos de mucho valor y de gran facilidad para introducirlos, muy en particular la pañolería, se facilita el contrabando bajo todas formas y aspectos, empezando por entrar pañuelos de seda en los bolsillos, desde el peón más inferior de los buques, y terminando por hacerse contrabando en grandes cantidades y de cuantiosa importancia por las inmensas costas de la República, (según dicen).

No tengo duda, que todo ello no se escapa á los ojos del gobierno argentino, y que más tarde ó más temprano pondrá remedio á estas deficiencias que perjudican al mismo erario de la nación; pues con seguridad que si se hiciese un ensayo en reducir á la mitad los derechos de entrada á las sederías, el erario público recaudaría doble cantidad de la que recauda hoy, y aun quizás me quedo corto con tal suposición.

De todas maneras, lo consignado no quiere decir que las sederías españolas queden eliminadas del mercado argentino; sólo he dado estas explicaciones para que, los fabricantes sederos españoles sepan la causa de la languidez actual de los negocios con aquellas Repúblicas, pues aun así, en la República Argentina quedan, como es natural, comerciantes de buena fé y que bajo ningún concepto quieren entrar en negocios de esta índole.

En prueba de ello que en varios establecimientos me ví agradablemente sorprendido con pañuelos de mi amigo particular Sr. Vilumara, y que por cierto se le tributaba el honor que merece por su buen acabado; en otros con los de los Sres. Marqués, Durán y C.^a, que se distinguían según apreciación de los compradores, por su rica calidad; en otros se veían los de D. Ignacio Balcells, que ha tomado renombre por su extensa y bien entendida colección, también me mostraron algunos clientes los del amigo Sr. Igleis,

los cuales decían que dicho señor no tenía rival por su baratura; también recuerdo que otro cliente me mostró los paños de mezcla del Sr. Berenguer, elogiados por ser estos muy bien estudiados, y varios fueron los que me hablaron de las sederías del señor Bernades, que me decían, en honor á la verdad, es de lo más lindo y bien acabado que hemos visto en piezas de sederías españolas; de manera que pude persuadirme personalmente, que cuantos hemos remitido algo, ha causado buena impresión y deja un grato recuerdo al comprador, para pensar con nosotros al hacer sus compras, y siempre que las circunstancias se les presten.

No tengo duda ninguna, que tal cual está la opinión por parte de los compradores de sederías, en cuanto se normalice el estado actual de cosas, ya sea el asunto arancelario, ya sea el asunto aduanero ó de contrabando, no hemos de ser los fabricantes españoles sederos los menos agraciados en aquellos mercados; y nos antepondríamos más rápidamente si hubiera el buen acierto por parte de algunos otros fabricantes, de hacer como yo, un viaje personalmente, para darse cuenta de la importancia que tienen aquellos mercados, conocer el país en todas sus faces y ver las probabilidades de desarrollo que presentan dichas Repúblicas.

Los compradores que habían ensayado sederías españolas, decían, que en general, habíamos estado acertados en la manera de empaquetar, encajonar y remesar; que contrariamente á lo que sucedía en otras industrias, en esta, no había dado lugar á reclamos, salvo raras excepciones y de escasa importancia; de manera que parece que hasta en ello, los compradores nos distinguen y nos hacen justicia.

Todavía me olvidaba una de las contrariedades en que tropecé vis á vis de los compradores, y es la

inestabilidad de los cambios. Al salir de Barcelona y desde muchos meses antes, los cambios sobre París oscilaban alrededor de 32 p. %, y al llegar á Buenos Aires dijeron si habían llegado á bajar á 26 p. %. Los compradores, en general, decían que valorizada la peseta en aquel tipo, no eran convenientes los artículos españoles á los precios ofrecidos; otros decían, que con esta inestabilidad de valorización, no convenía la mercancía española, porque ella no permitía tener una base sólida para conocer su precio de coste, toda vez que allí no hay facilidades de asegurarse el cambio.

Estudiada esta nueva faz del negocio, comprendí que efectivamente era una nueva perturbación, y me pareció que no solamente era inconveniente para el comprador, sino que para la liquidación de los negocios, debía serlo también para el vendedor. El comprador, hasta suponiéndole buena voluntad para remesar el importe de la factura á su vencimiento, si á dicha época se encuentra que el cambio está por ejemplo en forma que le perjudicase un 5 p. %, se resiste en remesar fondos, y espera la oportunidad del cambio; oportunidad que en muchos de los casos no viene, sino que continua impertérrito en sentido contrario, hasta que finalmente, el vendedor cobra tarde, y el comprador paga caro por el cambio, quedando uno y otro descontentos de la operación.

El productor español, como que no tiene otro medio que comprar sus primeras materias en oro, y vender sus productos en plata, se acostumbra á esta inestabilidad, si no de grado por fuerza, y estudia la forma de que en esta lucha salga lo menos perjudicado posible; pero los argentinos y uruguayos no están en este caso; muy al contrario, tienen la costumbre de comprarlo todo en oro, y ven con recelo y cierta prevención, todo lo que no es tratar negocios con

esta moneda, por creer les ha de causar perjuicios.

En virtud de estas apreciaciones, me decidí en hacer algunas operaciones bajo la base de precios en francos, para que el comprador se decidiera á comprar corriendo yo con el riesgo de las oscilaciones del cambio; y tengo la idea, para lo sucesivo, de ofrecer para la exportación todos los precios en francos, para evitar discusiones, retrasos en los cobros y pérdidas de intereses.

Cuanto dejo apuntado acerca el negocio de Buenos Aires, me resultó igual en Rosario, á escepción de que, en esta ciudad fueron los clientes más complacientes conmigo, al extremo de que en una tarde, la misma en que debía tomar el tren de regreso á Buenos Aires, tomé cuatro encargos, alguno de ellos de regular importancia. Es preciso consignar, que el nuevo representante que dejé nombrado en aquella ciudad D. Telesforo Ochoa, no sólo tiene verdaderas simpatías con los compradores de tejidos, sino que viendo el poco tiempo de que disponía, se propuso hacer todo lo imaginable para que fuese aprovechado, y lo logró. Apesar de todo, y hasta con un buen representante á mi lado, como sólo disponía de cuatro días, y se necesitaban diez para trabajar la Plaza, tuve que salir de Rosario sin terminar el trabajo, y remitir de nuevo el muestrario desde Montevideo, para que el Sr. Ochoa terminara la misión, que no me había sido posible terminar, por falta de tiempo.

En Montevideo me resultó exactamente igual que en Rosario, pues las causas eran las mismas á escepción de que, en aquel país no tenían la revisión arancelaria, y, por consiguiente, no había temor á modificación en las tarifas aduaneras; pero el asunto contrabando, según informaciones, está bastante análogo al de Buenos Aires.

Para terminar algunos asuntos de interés en

Buenos Aires, me fué forzoso retrasar unos días mi salida, y sólo pude dedicar siete días á Montevideo, de los cuales resultaron casi tres de fiesta, pues me encontré en que allí, el día de difuntos lo consideran como festivo. Apesar de que algunos amigos tuvieron la amabilidad de permitirme trabajar las mañanas de los días festivos, en manera alguna me fué posible hacer la mitad de lo que debía, viéndome obligado á dejar el muestrario en poder del Sr. Puig para que éste lo trabajase después de mi salida y antes de remesarle á Rosario, toda vez que otros asuntos reclamaban mi presencia en Barcelona, y no podía perder la salida del vapor español.

Sin embargo, en Montevideo pude saborear también muchas de las frases halagüeñas, alusivas á mis compatriotas sederos, y ver en varias casas algunos artículos de seda españoles cuyos jefes hablaban de una manera espléndida en favor de los mismos.

Considero, pues, que en ambas regiones, uno de los factores que ha de hacer más peso en favor de las mercancías españolas, es, después de la bondad de los artículos y competencia en precios, el que en la mayoría de las casas que se dedican á la venta de tejidos, los jefes y dependientes ó habilitados son españoles, y hasta en los casos que los jefes son de otra nacionalidad, los dependientes son también españoles; produciendo ello una fuerza invisible y una corriente de simpatía en favor de los productos de España, calidad por calidad, y precio por precio; pues sabido es que dentro del negocio, nada se interpone á la conveniencia, ni á la idea de ganar dinero, puesto que para ello se trabaja y el hombre se desvela.

Miradas estas Repúblicas y su negocio, bajo el aspecto de solvabilidad, me permitiré dar mi opinión y apuntar algunos casos prácticos, para dar

al lector una sucinta idea de lo que pudiera ocurrirle, sino se tiene un escrupuloso cuidado en elegir las casas con las cuales se entra en relaciones mercantiles.

Lo mismo Buenos Aires y Rosario que Montevideo, considero son plazas que puede, en la mayoría de los casos, tenérseles confianza y cederles plazos, aún que estos se pretendan algo largos; pues, estos países son prósperos y ricos, y no creo de momento haya motivo de temor. A mi entender, todo el asunto depende del buen acierto que tenga el representante en escojer los clientes; porque para hacer negocios á tan larga distancia, no hay lo suficiente con que el cliente sea rico y solvente; precisa también que tenga los grados de moralidad mercantil que se necesitan, para que en ciertos casos, encontrándose el comprador con la sartén por el mango, como se dice vulgarmente, no perjudique al vendedor sin un motivo suficientemente justificado, y sólo para hacer un bonito negocio, sabiendo como sabe de antemano el comprador, que el vendedor difícilmente se pondrá en viaje para arreglar un asunto, y aún que lo hiciera, nadie le quita el tener la mercancía en lejanas tierras, y no poderla devolver al punto de procedencia, sin sufrir nuevos quebrantos.

Voy á relatar un caso práctico que me pasó con una casa de Rosario, apesar de ser casa que tiene fama de ser buena en dinero, aún que pude apreciar de cerca, que cuantos la conocen dicen tiene también fama de no reparar en pelillos, en cuanto se le presenta una oportunidad de apretar la clavija bajo cualquier concepto por insignificante que este sea, con tal de que se gane la plata que el industrial pierde con aquella operación.

Dicha casa, me hizo un encargo de unas cuantas piezas de Damasé negro del tiro de 30 metros cada

una, y mis dependientes sin creer en la importancia que ello tenía, remesaron piezas enteras de 45 á 50 metros. Cuando yo me apercibí del hecho era ya tarde, y después tuve que apachucar con la decisión de los señores jefes de dicha casa.

Dichos señores al recibir la mercancía, me remitieron una liquidación diciendo; tantas piezas, por ejemplo 10, á 30 metros, son 300 metros, al precio de factura forman un total de pesetas tantas, de las que me mandaron un cheque. De los residuos de cada pieza entre el número pedido de 30 metros al que realmente se le había remesado, formaba por ejemplo un total de 170 metros que al precio de factura hacen pesetas tantas; gastos de derechos, transportes, sellos, recargos, etc., etc., pertenecientes á los referidos 170 metros, que en realidad no eran pedidos, ó mejor dicho, resultó ser un exceso de metraje, total pesetas tantas, que unidas estas, al valor de los 170 metros, forma un valor de pesetas tantas. Deducción de dicha cantidad el 40 por 100; y en el caso de no estarme conforme dicha liquidación, que entregarían á quién yo destinara los residuos de las referidas piezas.

De manera que dichos señores, sólo por exceso de metraje, me rebajaron no solamente el 40 por 100 del valor de la mercancía, sino que en una forma velada, me cargaron también el 40 por 100 de los derechos y demás gastos referentes á dicha mercancía.

Ante un hecho de tal naturaleza, escribí al representante para que arreglara el asunto en forma aceptable; pero como resultó que el representante nombrado para aquella región, apesar de ser una bellísima persona, no se ocupó absolutamente de mis negocios, hasta ahora que yo estuve allí, no supe la decisión de esos buenos compatriotas, que

me anunciaron que mi cuenta la tenían ya saldada, bajo la forma que me tenían anunciada y remitidos los fondos.

Este ejemplo, da una prueba evidente de que en los negocios á lejanos países, no hay lo suficiente de tratar con gentes de dinero, sino que precisa tratar con gente honrada y digna; y que como dejo dicho en otro párrafo, depende en gran parte el buen éxito de la exportación, de los representantes que al efecto se nombren.

En caso tal, con un representante que se hubiese ocupado del asunto y lo dominara, ó no permite tal deducción al cliente, ó le retira la mercancía, porque se trataba de un artículo corriente y negro; y si esta operación hubiese tenido lugar en la península, el cliente no se atreve á hacer proposición tan desastrosa; ó de hacerla, se le ordena la devolución de la mercancía, porque nadie consideraría tan grande el delito para imponerle tal castigo.

Creo que este ejemplo les retratará de cuerpo entero á los señores jefes de dicha casa.

Por si con este ejemplo no hubiese lo suficiente, puedo mostrarles otro de otra índole, que por lo curioso voy á explicar, para que viva prevenido el que trate con el protagonista.

D. Fulano de tal de Buenos Aires, firma un contrato con mi representante D. Constante Sestelo, en el que se comprometía á tomarme 200 docenas mensuales de pañuelos con 16 p. % de algodón según tipo de calidad presentado, á condición de darle la exclusividad para la Argentina, Uruguay y Paraguay. Como que en ello yo encontraba algunas dificultades, tuve correspondencia directa con el referido señor, quedando muy bien puestos los puntos sobre las ies, y finalmente por deferencia á dicho señor, admití la contrata en los términos por él exigidos. Ordené

retirar las muestras de dicho artículo de los representantes respectivos, para que no pudieran tomar nota de encargo, y adapté la fabricación para producir las 200 docenas mensuales de dicho artículo, obligándome ello á despreciar encargos, por tener los telares ocupados para el cumplimiento de este compromiso.

Se hace la primera expedición y la admite; pero al recibir el representante los documentos de la segunda remesa, y pretender hacer entrega de ellos al interesado, éste no quiso admitirlos, anunciando que quedaba el contrato sin ningún valor, y por consiguiente, que no hiciera de dicho artículo ninguna otra remesa, porque no admitiría el género, toda vez que el representante Sr. Sestelo, había vendido un pañuelo similar á otro cliente en competencia.

Esta noticia se cruzó con mi viaje, y al llegar á Buenos Aires tuve conocimiento de ello; pero hecha la comparación de los artículos y visto tan distinto uno de otro, creí que vis á vis de dicho señor accedería á lo justo, porque no tendría argumentos para defenderse y se quedaría con los pañuelos ajustados.

Para dar una idea de la diferencia que había sobre los dos artículos en discusión, diré, que mis pañuelos tenían el 16 p. % de algodón; y los otros, fabricación del Sr. Balcells, un 72 p. %: de manera que con esta disparidad de porcentaje, se puede apreciar que no hay similitud en los artículos y que, por lo tanto, yo estoy dentro de la justicia y de la razón. Sin embargo, dicho señor no quiso atender ninguno de mis argumentos contestándome que sí, que él entendía que yo estaba en lo justo, pero que mi representante le había hecho una trastada, que el cumplimiento de este contrato le perjudicaría y que no quería en manera alguna perjudicarse.

De manera que teniendo razón y confesando el

cliente que la tengo, me encuentro con una remesa dejada de cuenta en Montevideo, otra dispuesta á remesar en mi despacho, y otra en operación entre los telares y urdidos, sin poder dar aplicación al artículo.

Este cliente tan serio y fiel á su palabra y á sus escritos, se lo recomiendo, porque aun que tuviera mucho dinero, lo que es á mí no me aprovecha; porque los perjuicios que me ocasionó su informalidad se elevarán á muchos miles de pesetas, y no quiero exponerme en hacer nuevas experiencias con el mismo.

Aun tengo ganas de exponerles á la vista otro hecho, en el cual el incumplimiento proviene de fuerza mayor, pero aun así y todo conviene consignarlo, porque resultan ser tres casos de distinta índole, y sin embargo en todos ellos he representado el papel de víctima y he resultado ser el único perjudicado, quedando siempre el comprador ileso y sin perjuicio alguno.

Hice por mediación de mi representante D. Constante Sestelo, un ajuste de pañuelos con los señores N. N. de Buenos Aires, á entregar en seis meses á una remesa mensual, efectuando la primera en una fecha determinada y terminando en otra fecha fija la última.

Se hicieron la primera, segunda, tercera y cuarta expedición sin haber dificultad; la quinta remesa no pudo efectuarse á la fecha convenida en el contrato, porque la Compañía Trasatlántica en vez de disponer hiciera el viaje el León XIII como le pertenecía, dispuso lo hiciera el Cataluña; y como este buque es de mucho menos tonelaje que aquél, se quedó la mayor parte de la carga de Barcelona en tierra, porque dicho buque pasó por este puerto ya completamente abarrotado.

A consecuencia de este incidente inesperado, la caja destinada á dichos señores, sufrió un retraso de unos 20 días, y yo ordené que se retrasara la última remesa, para que el cliente no se encontrara con dos á la vez.

Al llegar á Buenos Aires, me encuentro con la desagradable noticia, de que dichos señores me habían dejado por cuenta mía, las dos referidas remesas, pretextando el retraso de la mercancía, y, por consiguiente, el incumplimiento del contrato.

Repasados los antecedentes del contrato, observé que dichos señores no tenían razón en todas sus partes; porque si bien á consecuencia del retraso que tuvo que sufrir la mercancía en su expedición, había pasado los límites de la quinta entrega, podía ésta aplicarse para la sexta, y en esta forma quedaba solamente la última unos 10 ó 12 días con retraso y fuera del contrato.

Al hablar yo con los señores aludidos, y exponerles mi opinión, tuvieron que allanarse; pero entonces pretextaron que las fechas fijadas en el contrato, se referían no á las fechas de remisión en el punto de embarque, sino á las fechas de recepción al punto de destino.

Como que el sostener estas teorías era sostener absurdos, no encontraban medio de sostenerse en la maroma, determinando proponerme quedarse con una de las dos remesas con una bonificación, dejándome la otra por cuenta.

Como que el tener una mercancía dejada por cuenta, este sólo hecho ya significa una pérdida, accedí á su petición para que cuando menos de las dos remesas se quedaran con una, aunque ello me ocasione un sacrificio; quedándome la otra por mi cuenta, por el sólo hecho de haberse retrasado la entrega 10 ó 12 días y aún probándose que no era por negligencia mía.

Precisa hacer justicia que la casa de los señores aludidos, pasa en la Argentina por ser casa de buen dinero, y lo prueba que generalmente hace sus compras al contado; pero ello no quita, el que sea de las que busca nimiedades y oportunidades para perjudicar al vendedor en beneficio propio.

Cuando el comprador quiere encontrar motivos para dejar de cuenta una mercancía, tiene siempre oportunidades; pero yo entiendo que los industriales deberíamos ir eliminando de nuestros libros, todos los clientes que obran en esta forma, de la misma manera que el agricultor arranca de su pradera toda la hierba mala y que considera le es perjudicial.

Hay que observar que en la República Argentina, aparte de que hay casas y muchas de primer orden, no sólo en capitales cuantiosos, sino de moralidades mercantiles absolutas, hay algunas que quizá cifran sus beneficios, ó en agrandarlos cuando menos, por medio de operaciones análogas á las mencionadas; y el eliminarlas, es el trabajo ímprobo de los representantes, puesto que ellos las conocen, y ellos son los indicados para evitarnos contratiempos y librarnos de tales clientes.

Puedo consignar también que á pesar de haber hecho muchas operaciones en Montevideo, no puedo apuntar ningún caso análogo, pues con satisfacción digo, que en dicha República no he tenido el más pequeño contratiempo, puesto que, diferencias insignificantes, el representante Sr. Puig las ha subsanado con muy buen acierto.

Gayetano Fábregas Rafart.

Diciembre de 1905.

RF-12-27