

# EL FARO MURCIANO.

DIARIO DE INTERESES MATERIALES, ARTES, CIENCIAS Y LITERATURA.

## PRECIOS Y PUNTOS DE SUSCRICION.

EN MURCIA.	PUNTOS DE SUSCRICION	FUERA DE MURCIA.
Un mes. . . . . 8 reales.	En Murcia.—Librerías de Riera; Contraste y Príncipe Alfonso; de Belda, Lencería; y en la Redaccion y Administracion, Arco del Vizconde, 5, tercero.	Trimestre. . . . . 24 reales.
Tres id. . . . . 20 »		Semestre. . . . . 42 »
Seis id. . . . . 36 »		Año. . . . . 74 »

Murcia 2 de Abril de 1868.

ALGUNAS NOTICIAS HISTÓRICAS  
respecto al comercio de varios pueblos  
de la antigüedad.

### I.

El comercio es tan antiguo como la humanidad, y su historia es tan vasta como el mundo entero. Tal es su estension, que abraza todas las producciones de los diferentes países del globo. Al hacer la historia de algunos pueblos de la antigüedad, conoceremos el grado de civilizacion que alcanzaron; veremos los males que al progreso de la humanidad causaron las guerras y los monopolios, y su estudio nos arraigará nuestras convicciones, hijas del estudio de las ciencias sociales, que, aunque modernas, como conjunto de principios fijos y ordenados en cuerpo de doctrina, empíricamente siempre han sido conocidas.

Empecemos por definir el comercio: J. B. Say le define diciendo que es la industria que toma un producto y le trasporta al punto donde debe ser consumido: M. Dunoyer dice que tiene su origen del latín «comertium», que á su vez se forma de otras dos, de «cum», y de «merx», que significan cambio; luego comercio es lo mismo que cambio. De estas dos definiciones de tan sábios economistas podemos formar la nuestra, diciendo que es la industria que tiene por objeto el transporte y distribucion de los productos; y si queremos darle una acepcion mas lata y exacta podremos decir que es el conjunto de relaciones que establecen los hombres para la satisfaccion de sus necesidades. Todos en este mundo somos comerciantes, todos compramos y vendemos, todos cam-

biamos. Hubo una época en que el comercio se vió rebajado y se consideraba poco menos que deshonrosa la profesion del comerciante, sin tener en cuenta que, como acabamos de decir, todos somos comerciantes; y esta opinion fué apoyada por distinguidos publicistas que creian que el comerciante no producía, fundándose en que este no aumentaba el valor de los objetos, es decir, que no añadía utilidad. El comerciante, al poner al alcance del consumidor un producto, le hace un beneficio; es perfeccionarlo, por decirlo así, es darle la última mano. ¿De qué nos serviría el cacao, producto de América, si el comercio no se encargara de trasportarlo á los puntos consumidores? Y despues de trasportado, ¿de qué serviría si el mismo comercio no se encargara de facilitararlo en pequeñas cantidades al alcance del consumidor? Estas consideraciones no las tuvieron presentes los publicistas de la antigüedad, y aun muchos de tiempos no remotos.

Otros creen que el comercio es un cambio en que el uno gana y el otro pierde, error que está desmentido fácilmente con reflexionar que uno adquiere lo que necesita, dando, en cambio, lo que no le es tan necesario.

La naturaleza del comercio no difiere de la de otras industrias. Su razon de ser consiste en el deseo natural de satisfacer nuestras necesidades y nuestros gustos, así como en mejorar de posicion. Comprar, vender, trasportar y conservar, son las cuatro operaciones del comercio. El no transforma los artículos, pero aumenta su utilidad, creando de este modo riqueza.

Es opinion general que el comercio no se puede aprender en la cátedra, que solamente en los escritorios se aprende. Esto es falso y verdad al mismo tiempo. No es cierto que haya un con-

junto de conocimientos indispensables, á la vez teóricos y prácticos, que se puedan aprender en una escuela comercial. Es cierto que los jóvenes que estudian la carrera comercial aprenderían mucho mas fácilmente los conocimientos necesarios para el comercio que los que lo hacen por rutina, siendo mas capaces que estos para dirigir una grande empresa de operaciones diferentes; y para llegar á jefes de una casa los rutinarios, necesitan ciertos conocimientos especiales, tales como el de los cálculos mas usuales; fórmulas de los libros en que se anotan las operaciones; derecho comercial y civil; materias mas esenciales en la industria; principios de economía usual. Es comun citar casos de ignorantes que han hecho fortuna; pero esto es, «á pesar de su ignorancia, no por su ignorancia.» Para comprar y vender con buenas condiciones, es preciso una porcion de circunstancias y realizar una série de operaciones que necesitan conocimientos generales y especiales que dan una grande superioridad al que los posee.

El conocimiento del idioma natal, de modo que un negocio se proponga en términos concisos y claros. A medida que las facilidades de comunicacion se aumentan, el conocimiento de idiomas extranjeros es mas indispensable. La aritmética y teneduría de libros, no hay quien dude de su utilidad. Es preciso conocer detalladamente el sistema de pesos y medidas de los países con quienes se comercia, y saber reducirla á los del país. Es preciso que conozca los países de donde proceden las mercancías, las materias de que se componen para poder apreciar su localidad, los usos y costumbres comerciales, la legislacion económica del país al que se envian mercancías; y le es preciso ciertos conocimientos económicos para que pueda