

# El Eco de Cartagena.

ANO XXIX.—NUM. 8419

DIARIO DE LA NOCHE

TELÉFONOS NÚMS. 4 Y 58

PRECIO DE SUSCRICION.

Cartagena.—Un mes, 2 pesetas; tres meses, 6 id.—Provincias, tres meses, 7'50 id.—Extranjero, tres meses, 11'25 id.—La suscripción empezará á contarse desde 1.º y 16 de cada mes. Números sueltos 15 céntimos

CONDICIONES

El pago será siempre adelantado y en metálico ó letras de fácil cobro.—Corresponsales en París E. A. Lorette, rue Caumartin, 6, Mr. J. Jones Faubourg Montmartre, 31, y en Londres, Fleet Street, Mr. C. 166.—Administrador: D. Emilio Garrido López.

**LAS SUSCRICIONES Y ANUNCIOS SE RECIBEN EXCLUSIVAMENTE EN LA REDACCION Y ADMINISTRACION, MEDIERAS 4.**

Viernes 29 de Noviembre 1889

## EL INVIERNO

Ya del jardín las aromosas flores  
En su tallo gentil se marchitaron  
Ya triste se alejaron  
De la selva los pájaros cantores,  
Huyó el verano. Del invierno crudo  
Hay que sufrir el frío y los rigores  
Con algún estornudo  
Preludio de catarro..... y otras cosas  
Propias del tiempo y siempre fastidiosas.  
Según dice D. Crispulo, mi tío,  
Es muy bueno abrigarse, si hace frío  
Cuidando de no hacer un disparate,  
Mas sería de tijo, una imprudencia  
No tomarse en invierno chocolate  
De la fábrica El Barco de Valencia.  
Que se venden en latas iluminadas de 6  
paquetes una, desde el precio de 5 reales en  
adelante, en todos los ultramarinos de la  
provincia de Murcia por el Gobernador Ge-  
neral del ojo ausente.

Recomendamos.—Quina dul-  
ce Baza.—(Véase anuncio 3.ª plana.)

## MUEBLES DE PEDRO POSTIGO.

CALLE DE SAN FRANCISCO, NUMERO 4.)  
Gran rebaja de precios.

Sillerías talladas y grabadas con piés tor-  
neados, compuestas de 6 sillas, 2 sillones y  
sofá, forradas en la piz bueno, sólida cons-  
trucción, 45 duros. Cámas torneadas de las  
mejores fábricas, más baratas que nadie.  
Bouffés y apoyos con marcos de Italia, espe-  
jos con buena—una de primera, alemana, co-  
medores, do- nitorios y todo lo concerniente  
al ramo de ebanistería y tapicería con notable  
rebaja de precios.

Grandes existencias en toda clase de mue-  
bles é inmensos surtidos en muebles de rejilla  
de las mejores fábricas de Alemania.

Talleres de construcción y de pintura con  
todos los muebles de todas las procedencias.



## TRANSFORMACION DEL COMERCIO.

Estamos en la época del desarrollo de  
os intereses materiales y económicos, in-  
tereses que responden á los tiempos pre-  
sentes y por los que luchan con igual  
acritud y con igual egoísmo Alemania que  
los Estados Unidos, Inglaterra que Francia,  
Italia que España.

Y detínos egoísmo porque el interés es  
egoísta y el comercio presenta ahora, lo ha  
presentado y lo presentará siempre, este  
carácter, que es el síntoma característico  
de esa perenne lucha por la existencia en  
la que están destinadas á sucumbir los  
menos aptos y ávida.

Antes, el triunfo en el comercio corres-  
pondía al más laborioso, al más economi-  
co, al que adquiría más crédito por su  
honradad, hasta al que trabajaba con más  
suerte. Hoy, las condiciones de los tiempos  
han variado, el comerciante no puede vivir  
aislado porque las operaciones de la casa  
son vastísimas, se extienden á todo el  
mundo.

Hasta hace pocos años se realizaba un  
buen negocio cuando llegaba una consig-  
nación estando desprovisto el mercado.  
Hoy esto no ocurre nunca. En veinte días

## ELECCIONES MUNICIPALES

En la sesión celebrada en la noche del 26 del presente mes por la Comisión Gestora nombrada en la reunión que tuvo lugar el domingo 10 de Noviembre, con objeto de proponer al cuerpo electoral una candidatura de concejales para las próximas elecciones, quedó aprobada por unanimidad la siguiente, que es mos merecerá la aceptación de los electores.

D. Abdón Martínez.

- » Alejandro Delgado Imbernón.
- » Angel Moreno Martínez.
- » Arturo Masoti.
- » Antonio García Parreño.
- » Blas Cánovas Guerao.
- » Cayetano Castellón.
- » Estanislao Rolandi y Bienert.
- » Francisco Hernández Hermosilla
- » Francisco Martínez de Galinsoga
- » Francisco Ros Larios.
- » Gordiano Vicente Arnau.

D. José Pico Gamuz.

- » José Peinado Vicente.
- » José Roig Ruiz.
- » José Riquelme y Salafranc.
- » Justo Aznar y Butigieg.
- » Ludgardo García Ballester.
- » Luis Rizo y Blanca.
- » Manuel Conesa y Navarro.
- » Pedro Solano Rosique.
- » Rafael Blanes Serra.
- » Tomás Manzanares.

Cartagena 26 de Noviembre de 1889.  
Por la Comisión Gestora,

V. P.  
El Presidente,  
Cirilo Molina y Cros.

El Primer Secretario,  
Camilo Pérez Lurbe.

con el telégrafo y el andar rápido de los vapores, sobra luego el artículo de que poco antes se carecía.

El que compra no puede limitarse á una carta haciendo el pedido á su corresponsal del punto en que se produce. Ahora hay de todo en todas partes y hay que tener en cuenta la lucha de la industria y del comercio en todas las naciones.

No basta que un artículo sea barato en la fábrica, es necesario conocer los gastos de transporte, las facilidades de embarque, los desperfectos que pueden sufrir, los gastos de seguro y hasta los fletes. Hay que averiguar si siempre se encuentra buque para el embarque, cuánto durará la travesía, sin olvidar las facilidades que la industria y la banca den al comercio. También importa conocer si la industria es de un país que compre al mismo tiempo que venda, por lo que ello puede influir en los cambios que, en esa época de pequeñas ganancias, puede ser bastante á hacer lucrativo ó improductivo un negocio.

Es necesario un estudio profundo, racional, del régimen aduanero de todos los países con que se comercia, un perfecto conocimiento de las necesidades del mercado, de los gustos de éste, de las circunstancias por que atraviesa. Y ese conocimiento no basta que lo tengan los comerciantes de Europa, sino los de América y de todos los países, pues en esta época es absolutamente preciso suprimir los intermediarios y hacer el comercio lo más directo posible.

Y como el comerciante no puede cumplir aisladamente con esos deberes, de ahí la necesidad de asociaciones y entidades de carácter colectivo que faciliten todo este trabajo, que sean como una sociedad cooperativa para el mutuo auxilio y eficaz defensa de los derechos de cada uno en el momento en que resulten lesionados.

Antes con menos trabajo se ganaba más, hoy se buscan pequeños beneficios, pero mucho tráfico para que lo que antes tendía una sola operación lo den ahora

varias. Antes se necesitaba poco para trabajar, hoy sin contar con es-  
mento como factor principal de  
mercantil, sobre no conseguir sino un  
menor tráfico, se corre el peligro de  
sucumbir arrastrado por las grandes em-  
presas. Por esto la asociación es poco me-  
nos que indispensable.

Cada día varían las corrientes mercan-  
tiles porque las necesidades de un mercado,  
se despiertan de repente ó se satisfacen con  
rapidez por completo. Y como cada día se  
producen nuevas manufacturas y el progre-  
so es simultáneo en todas las ciencias y en  
las artes y hay como un enlace íntimo en-  
tre todas ellas, en cuanto aparece un in-  
vento es modificado ó perfeccionado para  
perder el primitivo toda estimación ó uti-  
lidad, dando con ello ocasión á perturba-  
ciones mercantiles ó conflictos economi-  
cos.

El tráfico en un artículo que pudo en-  
riquecer hasta hace pocos años á un co-  
merciante, arruina muchas veces al que  
continúa aquellas operaciones. Hay éxitos  
que son del momento y que sólo se produ-  
cen aprovechando con oportunidad deter-  
minadas circunstancias.

Hoy hay que saber tener calma y aguardar  
pacientemente á que los resultados se  
obtengan á su debido tiempo. Un fracaso en  
un ensayo no ha de ser motivo para desis-  
tir de un propósito que se juzgó de resul-  
tados positivos. Hay que tener constancia.  
Los españoles, por lo regular al enviar  
géneros á un mercado nuevo quieren ob-  
tener desde luego beneficios, cuando In-  
glaterra, Alemania y Francia enseñan lo  
paciente que son sus hombres de negocios  
para insistir en sus ideas y no desmayar  
en la primera tentativa.

Ellos fundan factorías que no dan por  
muchos años sino pérdidas seguras, para ni-  
velar gastos más adelante y obtener última-  
mente pingües beneficios que resarzan los  
pasados quebrantos. Para ello se necesita  
el transcurso de los años y no arriesgarse  
por las primeras pérdidas.

Estamos en los tiempos de transformación del trabajo en todas sus esferas y e  
que no sabe amoldarse á los nuevos usos y  
al nuevo modo de ejercer la actividad  
produce una labor infuente y vasta iná

vez.

Esta plaga tan extendida por este pícaro mundo y que nos causa más de una desazón es la que todos conocemos con el nombre de gorrón y que se es pega como una laja al faldón de vuestra levita, sin que baste nada de cuanto intenteis para desasiros de ella.

Los gorrónes se encuentran en todas las capas sociales, desde el basurero que os limpia el estercolero, hasta el personaje que se convida á vuestra mesa sin que haya mediado previa invitación.

Al gorrón le conoceréis en su especial manera de presentarse y de conducirse, en su desfachateo habitual, en su extraordinaria dosis de impudor y en la falta absoluta de vergüenza.

Ni el gesto de desagrado, ni las evidentes señales de fastidio bastan á que comprenda su ineportunidad y su pesadez.

Os asedia, os cerca, os combate, os toma el asalto si teneis bastante educación para resistirle cortesmente y acaba por cargaros de tal modo que llega un día en que teneis que soltarle la escandalosa.

No podeis ir á los toros, al teatro, á disfrutar de un día de campo sin que tropecéis en el camino con algun gorrón que se cuelga familiarmente de vuestro brazo y que no os suelta hasta que ha conseguido exprimir vuestro bolsillo.

Si un día vuestro erario os permite en mesa un extraordinario, siempre llega al parecer (empujado por Satán) un amigo que se cuelga hasta el comedor como si estuviera en su casa, toma una silla y se sirve como la cosa más natural y corriente, de aquel plato que excitaba vuestro apetito.

Comprad un coche, enganchad un par de caballos, sostened el gasto que ocasiona la cochera, dedicad un capítulo de vuestro presupuesto á los gastos de la cuncho, pagad un cochero, prevenid contra los gastos imprevistos que el sostenimiento de un buen coche significa, y cuando satisfecho de vuestra obra como Dios de la suya os dejáis caer en un sillón de vuestro despacho y os decís, «ya he podido proporcionarme una comodidad» no falta nunca quien al saber todo esto, se os