

CONFERENCIA

dada por don Juan
Mencarini en la Cá-
mara de Comercio
de Barcelona, el día
6 de Diciembre 1912



BARCELONA
ESTABLECIMIENTO TIPOGRÁFICO DE FÉLIX COSTA
45 - Corde del Asalto - 45

1912

Señor Presidente, Señores Miembros de la Cámara de Comercio de Barcelona, Señores:

Unos seis años ha cúpome la alta honra de dirigiros la palabra sobre este mismo tema. La conveniencia, la imprescindible necesidad de que el Comercio español tenga relaciones comerciales directas con China... En aquel entonces, ligado por deberes de mi cargo en la Administración de las Aduanas chinas, y por lo tanto no siéndome posible ocuparme en el Comercio, mis consejos eran altruistas, y no tenían otra mira que ver realizado, mi ensueño de que España, nuestra querida patria, participara en la distribución mundial de ese mercado. Hoy, que me he desligado de esa posición oficial, podré con más libertad dirigirles la palabra, siempre sujetándome a mi ideal, de que nuestro comercio, nuestra industria se vea dignamente representada en ese país, de recursos inagotables

Antes de empezar mi tema, creo mi deber, señores, hacer una brevísima reseña de ese país, para darles

una idea bosquejada de la enorme importancia de su mercado.

China es una de las naciones más extensas del mundo, pues tiene una superficie de 4.278,352 millas cuadradas. Divídese en 18 provincias y además en cuatro dependencias. Según las últimas cifras del año pasado contienen una población estimada en 437.996,900 almas, que dan un promedio de 300 habitantes por milla cuadrada. La provincia más poblada es ciertamente la de Shantung que arroja unos 683 habitantes en su perímetro, cifra enorme cuando se tiene que tener en cuenta que en otras naciones, tal como Bélgica, una de las más pobladas del mundo, sólo arroja un promedio de unos 589 habitantes por milla cuadrada.

Existen en China 48 mercados o puertos abiertos al comercio extranjero, donde están establecidas las Aduanas Marítimas chinas. Los principales puertos son Shanghai, a la embocadura del gran río Yangtze, e indudablemente el emporio del comercio de ese vasto país. Después vienen Canton cerca de la posesión inglesa de Hongkong, Emuy en el canal de Formosa, Hankow, en el centro de China, y que llegará a ser el Chicago de ese país, y Tientsin que está de vanguardia de la capital, Pekin. Estímense que estos 48 puertos contendrán unos ocho millones de habitantes.

No es mi objeto hoy abusar de su benevolencia dán-

doles extensas estadísticas, que ma podríanse retener en la memoria; pero mi información necesita de ciertas cifras, para desarrollar mi tema y me veo precisado a dar algunos datos. Estos los tomaré de las últimas estadísticas publicadas por las aduanas antes citadas:

Valor comparativo del comercio de China en los años 1910 y 1911. (El Haikuan Tael a que se refieren, equivale aproximadamente a dos chelines $8 \frac{1}{4}$ peniques ó a 3'40 francos. El pico equivale a $133 \frac{1}{3}$ libras inglesas.)

	<u>IMPORTACIÓN</u>	<u>EXPORTACIÓN</u>	<u>TOTAL</u>
1910. — <i>Tael:</i>			
	462.964,894	380.833,328	843.798,222
1911 — <i>Tael:</i>			
	471.503.943	377.338,166	848.842,109
De estas cifras correspondieron al comercio directo con España:			
1910 — <i>Tael:</i>			
	8,492	353.592	362,084
1911 — <i>Tael:</i>			
	6,911	383,086	389.997

Bajo la columna de «Importación» encuentro que se importan directamente de España a China, un poco

de vinos y provisiones, algunas mantas de lana, calzado y otros efectos personales.

En cuanto a la Exportación de China tengo las siguientes cifras, tomando sólo lo que aparece como género ya directamente remitido a España y con de talles comparativos:

1909		1910	
CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR
<i>Picos</i>	<i>Taeles</i>	<i>Picos</i>	<i>Taeles</i>
<i>Habas.</i> — Total exportado:			
14.438,049	— 32.781,166	10.925,451	— 21.472,821
Para España:			
1,680	— 3,965		
<i>Cacahuete.</i> — Total exportado:			
307.504	— 1.242,508	752,559	— 3.119,754
Para España:			
6 054	— 28,661	19,051	— 81,489
<i>Sombreros* de paja.</i> — Total exportado: número			
4 251,271	— 58,848	3 744,849	— 73 432
Para España: número			
7,200	— 96		
<i>Semillas de Sésamo.</i> — Total exportado:			
2.153,177	— 11 673,759	2.730,763	— 14 377,386
Para España:			
757	— 4,115	1,137	— 5,956

Seda en rama blanca. — Total exportado:

30,535 15.382,811 — 30.339 15.785,884

Para España:

31 — 15,194 28 — 12,150

Seda en rama amarilla. — Total exportado:

13,564 — 4.459 030 15,876 — 5.035,610

Para España:

10 — 3,194 10 — 3,101

Seda cruda silvestre. — Total exportado:

34.011 — 9.846,308 25,042 — 8.023,439

Para España:

10 — 3 076 40 — 12,026

Seda pongee Skantung. — Total exportado:

10,655 — 5.754,809 10,61 — 4 559 741

Para España:

1 — 714 2 — 851

Cueros sin curtir de vaca y búfalo. Total exportado:

300,089 — 8 443,441 374,508 10 618 616

Para España:

4,092 — 127,374 7,439 — 230,079

Cebo animal. — Total exportado:

83,686 — 780,835 94 781 — 1.015,250

Para España:

330 — 1.816

The negro.—Total exportado:

619,632—15.678,555 633,525—17,895,034

Para España:

36— 853 16— 429

The verde.—Total exportado:

281,679—9.735.518 296,083—9.679.373

Para España:

286— 7.943 90— 2,991

Y ahora señores, vengo al objeto principal de esta reunión.

España desde hace siglos fué de las primeras naciones que consiguió mantener su comercio con China. Sus navíos recogían las sedas, porcelanas, especias, etc., tan codiciadas en esos tiempos, que de puertos chinos eran llevadas a Manila, desde donde eran embarcadas, estas mercancías, a Acapulco de México y últimamente consumíanse en los mercados europeos. No tengo a la mano estadísticas para demostrar la importancia de ese tráfico. Pero considerable debe haber sido cuando consiguió atraer la envidia de los portugueses, holandeses e ingleses, los que celosos de nuestra preponderancia comercial, acosaban constantemente nuestros navíos en el Pacífico. Para ellos estaban vedados por severas órdenes especiales el comercio con China, pues sus miras políticas se llevaban y no podían usufructuar de las riquezas

que ese país contiene, las que desde aquel entonces estaban reconocidas como inagotables.

Los célebres viajeros árabes del siglo x, Marco Polo en el siglo XIII, el sinnúmero de misioneros, todos elogiaban, preponderaban las riquezas industriales y naturales del Celeste Imperio. Pues ese casi monopolio que tuvimos, hemos permitido que nos lo arrebaten y hoy día todas las naciones del mundo, por insignificantes que sean, se disputan esos ricos mercados y dueleme tener que confesar que en las presentes estadísticas aduaneras, como lo demuestran las cifras anteriores, nuestra querida patria aparezca casi insignificadamente en el reparto de la explotación de su tráfico.

Durante años llevo una continua y tenaz campaña para lograr alentar a mis compatriotas para que hagan un esfuerzo y vayan a disputarse con esas otras naciones las inmensas riquezas de ese Imperio.

Por medio de conferencias en Sociedades científicas y Cámaras de Comercio, en mis repetidas visitas a esta querida madre patria, en mis innumerables gestiones acerca de los poderes ejecutivos, con diferentes partidos políticos y en mis escritos e interviews con esta prensa, he tratado de animar el desgraciadamente apático comerciante español para que algo haga; no he conseguido, debo sinceramente confesarlo, nada importante, nada palpable hasta ahora.

¡Dios quiera que mis gestiones de ahora logren

llevar nuestra gloriosa bandera por esos mares, y que nuestros navíos se vean atestados de productos e industrias nacionales! ¡qué bello sería para mí ese día! ¡Qué realización de mis ensueños! Y es que nosotros, desterrados de nuestro suelo patrio, parecemos al hijo que alejado de su madre más la recuerda, y toda gloria, toda grandeza, le parece poco para ella. ¡Ojalá pudiera ver algún día a nuestro comercio que ha sabido en otras partes del mundo luchar y defenderse, a nuestros incomparables productos industriales, a nuestros envidiados frutos del suelo y subsuelo compartir con los extranjeros esos mercados donde cada día va aumentándose, con el despertar de esa joven China, la pasión, las imprescindibles necesidades, de los productos extranjeros!

Aquí repetiré lo que tantas veces he dicho: China es un vasto mercado, aun no del todo explotado y es donde el comercio está llamado a extenderse. Sus medios son inmensos, sus riquezas colosales. Por las breves cifras que he dado, creo haber demostrado la importancia de su comercio, de su población, y esta población de 438.000,000 de habitantes, cada día va aprendiendo a disfrutar de los mil objetos e industrias que el fabricante tentador nos hace serenos a diario necesarios. Mi deseo, mi ensueño dorado, señores, sería ver de esa enorme población sólo diez millones nada más, consumir artículos nacionales, y que éstos rindieran un beneficio para nuestra industria, de sólo

un duro al año por consumidor: serían diez millones de duros que vendrían a manos de nuestros compatriotas, sin contar los centenares de familias que podrían vivir, en los centros dedicados a la industria, de esos artículos. No crean, ustedes, señores, que esto es un sueño irrealizable mío, un ideal descabellado. Con un poco de buena voluntad, con un poco de aliento emprendedor, con el tesón y constancia ya reconocidos de ustedes, puede y deben obtenerse.

Sin embargo no quiero que vayan ustedes con ilusiones imposibles; allí encontrarán ya centenares de comerciantes extranjeros que les disputarán el terreno palmo a palmo; pero, señores, ¿acaso no tenemos en España hidalguía, capital, energía, constancia, honradez o sobrada inteligencia para luchar contra otros semejantes? ¡Sí que lo tenemos, señores, esto lo hemos demostrado en todas partes del mundo! Luchar tendrían ustedes, desconsoladores podrían ser los primeros esfuerzos, pero haciendo las cosas como se deben, es decir, no imponiendo géneros de gusto europeo o desechos de estos mercados; pero si estudiando las conveniencias del consumidor y contentándose con pequeñas ganancias y con constancia, desde luego les aseguro prosperidad. No hagan lo que algunos comerciantes españoles que sin estudio ninguno envían géneros no adaptables a esos mercados. Se da el caso de una casa comercial que envió a una *farmacia* un cargamento de hierro viejo, vinos, almendras y

conservas alimenticias; al cabo de tres años, después de numerosa correspondencia en que se pedían naturalmente liquidación de cuentas, tuvieron que malvender en pública subasta las géneros que quedaron en bodega todo ese tiempo y su producto apenas cubrió los gastos. Otro comerciante envió una enorme partida de cuarterolas de Tinto, género que se consume poco y que también se tuvo que malvender; y otros mandaron sus géneros a comisionistas poco acreditados, de los cuales ninguna referencia habían pedido y que se embolsaron el importe de las ventas. Otros, en fin, lo que a mí mismo me ocurrió, me enviaban y recibí una caja de sardinas magníficas; mis amigos pidieron más... y se tuvo que tirar a la basura la segunda remesa. No contenía más que deshechos de pescado inservible, y no digo nada de las facturas sobrecargadas que he visto.

Con eso pruebo que además de honradez tiene el comerciante que estudiar las necesidades, las exigencias del mercado, y no creer en ese refrán tan español, «engañarle como a un chino». Este, hoy día aquilata los precios y entiende de clases y productos, y como tiene de donde escoger, va al que le da más ventaja. Ya no se les engaña, señores.

He tenido ocasión de traducir facturas en español de géneros nacionales con marcas extranjeras que han llegado a China. No necesito decir el dolor que me daba ver que comerciantes extranjeros traficaban

con nuestros productos, poniéndoles sus falsas marcas, y todo porque no había en nuestra malograda, pero querida patria, quien fuese emprendedor, quien pensara que si el comerciante extranjero pudiera sacar provecho con nuestros productos, substituyéndoles marcas no españolas, bien podrían nuestros industriales competir con ellos, y de ese modo hacer honor a nuestra bendita patria, sacando tanto sino mayor provecho que el extranjero.

Sobre todo desearía aconsejarles que el que aventurarse deseara, ha de ir con el firme propósito de no estudiar necesidades del residente extranjero en China, que en resumen son pocos miles.

Ese consumidor está ya agotado y bien poca cosa podría dar de sí. A los que hay que observar, a los que hay que convencer que los géneros españoles son tan buenos y baratos, sino mejores, que los extranjeros, es al chino, que suma millones y de los muchos pocos se hacen grandes cantidades.

Entre ustedes habrá quien tuviera curiosidad, y si a mano viene, interés en conocer en cuáles productos se podría hacer algo en China. Citaré brevemente algunas mercancías que se importan en ese país y que podrán ser con ventaja enviadas de España. El año 1911, se importaron en China por valor de Taelles 144 millones de tejidos de algodón; Tls. 2 1/2 millones de tejidos de algodón y lana; Tls. 4 1/4 millones de tejidos de lana; Tls. 2 1/2 millones de otros tejidos. De me-

tales se importaron: Tls. 21 $\frac{1}{4}$ millones; armas y municiones, Tls. 3 millones; arroz Tls. 19 millones; Tls. 8 millones de cigarrillos y Tls. 600 mil de cigarros. Carbón Tls. 8 $\frac{1}{4}$ millones. Material eléctrico Tls. 2 millones; productos varios Tls. 10 millones; harina de trigo Tls. 9 millones; en luces de petróleo Tls. 1 millón. Cuero curtido Tls. 4 $\frac{1}{4}$ millones; maquinaria Tls. 7 millones; papel Tls. 4 $\frac{1}{2}$ millones; material de imprenta medio millón; jabón Tls. 2 $\frac{1}{4}$ millones; estufas Tls. 3 millones; azúcar Tls. 25 millones; vinos Tls. 1 $\frac{1}{2}$ millón; alcoholes 1 millón y cervezas otro millón y velas Tls. 600.000.

En ese mismo año se exportaron para el extranjero de China, bejuco y bambou Tls. 1 $\frac{1}{4}$ millones; panes de babas (para fertilizadores) Tls. 21 $\frac{1}{4}$ millones; babas Tls. 27 millones; cerdas Tls. 4 $\frac{1}{2}$ millones; porcelanas Tls. 2 millones; algodón en rama Tls. 21 $\frac{1}{2}$ millones; albumen de huevos Tls. 2 millones; plumas de aves Tls. 1 $\frac{1}{4}$ millones; fibra de rami Tls. 2 millones; cacahuete Tls. 5 millones; cabello humano Tls. 1 $\frac{1}{2}$ millones; esterera Tls. 5 millones; estaño Tls. 6 $\frac{1}{2}$ millones; tejidos Nankeens Tls. 3 millones; aceites vegetales Tls. 14 millones; semillas oleaginosas Tls. 17 millones; seda en rama y tejidos Tls. 100 millones; cueros Tls. 9 millones; cueros de cobre Tls. 4 $\frac{1}{2}$ millones; paja trenzada Tls. 10 $\frac{1}{4}$ millones; the Tls. 40 millones; tabaco en hojas y preparado Tls. 3 millones; lana de camello, cabra, oveja Tls. 8 millones.

Veo que me he dejado arrastrar por mi entusiasmo y me he alargado más de lo que me propuse, abusando de la paciencia de ustedes.

Perdónenlo, señores, en vista de la misión que llevo que es la de tratar de convencerlos, de que por medio de ustedes, veamos a nuestra industria, nuestro comercio, participar de las riquezas de China. Sobre todo, tengo que inculcarles que el chino es excesivamente pobre. Sus compras se hacen por chapecas, de las que se cambian unas 1.400 al duro nuestro. Con ello se podrá fácilmente imaginar que lo que hay que fabricar por su gusto y necesidades, es materiales económicos, adecuados a su bolsillo. Ventaja después de todo hemos de reportar con ello, pues más ameno tendrán que acudir a nuestros géneros que naturalmente se han de consumir más prontamente.

Concluiré, pero antes llamaré su atención sobre el pequeño muestrario que allí tienen. Exprofeso elegí algunas muestras de géneros ya conocidos en esos mercados, y que serán de fácil industria española. También traigo algunas muestras de productos de ese país, adaptables a nuestro comercio e industria. Todo ello está a su disposición, como también mis servicios para darles todos los detalles necesarios, con estadísticas y datos que llevo a mano.

Gracias, señores, por su benevolencia y atención.

HE DICHO

