

PEQUEÑAS FINANZAS

PONENTE: D. Rafael Mestres Llevat

(Final de la 11.ª sesión)

ta presumir de alguna prenda de vestir comprada como sea, porque no significa el que vaya uno más o menos compuesto, que sea suya. Antes también tenía esto su importancia.

He aquí otra modalidad muy corriente en nuestra época, las ventas a plazos. Con las ventas a plazos, vamos a otra concepción de las finanzas particulares. La gente quiere vivir sin la preocupación del mañana. Desde luego se engaña; para no preocuparse, se crea otra preocupación. Compra un día lo que necesita, con una primera entrega fácil, y luego tiene que pensar en ello, todas las semanas o todos los meses, hasta un número largo de veces pues sus períodos no se extinguen, pues se ven reemplazados por otros, ya que ha surgido otra necesidad y saldrá otra y otra, con el peligro siempre de que una contrariedad, pueda perjudicarlo con la pérdida del objeto y el dinero entregado.

Hay que confesar sin embargo, que hay casos en que el sistema es necesario. Por ejemplo, hay quien compra algo haciéndose el cálculo previo de lo que precisa para que le produzca un beneficio de ahorro de otros gastos o de ayuda familiar simplemente, y no puede hacerse con el objeto por falta de su valor fuera del alcance propio, a no ser que pase un tiempo largo, con el que puede ya adelantar en beneficio suyo. Este caso, es diferente del que compra por capricho aunque parezca necesidad.

El comprar a plazos, indudablemente es un ahorro a la inversa. Es el aplicar el sistema de seguro a esta modalidad. Sabemos todos que podemos autoasegurarnos sin ayuda de una Compañía de seguros y saldríamos ganando, pero nos aseguramos, porque no haciéndolo, en contados casos lle-

garíamos a ahorrar lo que nos proponíamos a un fin indicado. Necesitamos la mayoría, someternos a la rigidez de las cláusulas de una póliza de seguros.

Ahora bien, de esto a adquirirlo todo comprado a plazos, hay un término medio, pero el síntoma es alarmante. No hace mucho se leía en la prensa que un Estado planeaba facilitar todo lo necesario para crear un hogar, al objeto de que no fuera obstáculo para crear una familia, la preocupación de reunir tantas cosas como hacen falta ahora para casarse. (Nuestros padres, desde luego empezaban la familia con muy poca cosa, ni tanto ni tan poco). Todo quedaría resuelto con la firma de un contrato fijando los plazos a pagar según fueran de más o menos categoría y otras circunstancias. El periódico, hacía el comentario diciendo, ¿y en caso de desavenencia, pues los plazos son largos, quién pagaría los platos rotos?

Total, que es de actualidad todavía el artículo que publicó hace algún tiempo en el diario «La Vanguardia» nuestro insigne Benavente. «La Vida Artificial» que decía, «ya no se vive al día, se vive al de mañana. Vivimos a cuenta».

Las finanzas son cálculo y previsión y no queremos preocuparnos. ¿Es que vamos a soslayar sus efectos por no querer hacerlo?

Verdad que hoy día hasta cierto punto, no es preocupación financiera una enfermedad, una desgracia, una incapacitación, la vejez o la muerte. Si dejamos unos deudos desamparados, hay organismos Estatales que cuidan de ello, aunque nos cueste lo nuestro. Pero señores, que no vivimos la realidad, y podemos engañarnos nosotros mismos fácilmente. Según las estadísticas oficiales, el valor 100 del año 1939 representa 546 puntos en 1953, si no

hay estabilidad en los precios, podemos encontrarnos que lo que ahora nos cubren Seguros y Montepíos, cuando nos toque a nosotros la efectividad de estas ventajas, resulte que sólo nos llega lo que percibamos, por 2 días del mes en lugar de los 30 que necesitamos.

Está también presentándose otro fenómeno de los tiempos actuales, algo curioso. Me refiero a muchos casos del arte de construcción en que actúan diversos oficiales por cuenta propia, fuera de las horas de trabajo normales.

Yo no entro en la parte social del asunto y creo que es humano el procurarse ganar algo más. El caso, es el asunto financiero que este consigo arrastra. Ejemplo:

Un industrial tiene X trabajadores, para ello paga una contribución y el jornal con sus derivados de seguros, etc., a sus obreros, para atender cuando se presenta un cliente y necesite arreglar algo, hacerlo, cargando lo que es de ley.

Pero el cliente y propietario cansado de que le resulte todo demasiado caro, conoce un día un oficial y le dice: oye! tú podrías hacer esto, sabes hacerlo y lo que necesites, ya nos lo procuraremos, y te pagaré más por hora de jornal, puedes hacerlo fuera de jornada o durante las vacaciones. El trabajador queda conforme y aun trabaja más, pues el jornal es sin descuento, con lo que obtienen ventaja los dos. Más lucro por el trabajo del Oficial y menos costo para el propietario. Si esto cunde, se anula la pequeña industria y se va al trabajo casero.

¿Y qué vamos a decir en cuanto a la seriedad en el trato comercial? La sencillez de discernimiento de lo bueno y lo malo, inculcado en nuestros corazones desde los primeros pasos en la vida, ha podido ser difuminado llegándose al caso de dudarse, si una cosa era o no correcta.

Vivimos en pleno período de ficción. Ciertamente que en pleno tiempo de las grandes velocidades, el mundo resulta mucho más reducido, y es preciso ensanchar las posibilidades particulares, y la propaganda no puede olvidarse para ir al ritmo de la época. El comercio necesita de la propaganda, para dar a conocer tanto objeto de la manera

más atractiva, más eficaz y más rápidamente posible.

Pero en muchos casos, no se cumple esta misión, y se usa como engaño, o al menos para ocultar la verdad. ¿Pero alguien cree de veras, que se regala algo sin más ni más? Se me argüirá que si de esta forma el volumen de venta es mayor, se puede reducir el margen por unidad, puesto que la cantidad dará mayor beneficio. Eso es verdad. Pero únicamente al principio. Cuando el recurso se generaliza, ya no sirve, pues no es ilimitado el número de compradores, aunque lo parezca. Sin embargo, cada día se anuncian más regalos. No nos damos cuenta que exageramos las cosas. Es tanta la ficción, que incluso en la fotografía que yo creía era siempre reflejo de la verdad, ahora resulta que no. «No, — me dicen — esto era antes, para que sea buena una fotografía, tiene que hacerse una composición». Es decir se le obliga a mentir. Resulta una buena fotografía, con efectos magníficos, por supuesto, pero no reales.

Resumiendo, todo lo que se ha dicho en sentido particular, sucede y puede aplicarse a la agrupación o colectividad. De la misma manera que en las finanzas de los individuos o de las familias, ocurre también en grande en las Compañías y Empresas. Es decir hay gastos excesivos por todos conceptos. No se tiene en cuenta la prioridad de aquellos gastos, y hay poca escrupulosidad en el cumplimiento de toda clase de compromisos y como es natural, no pueden tampoco prescindir de la constante búsqueda del dinero, y del tormento de no poder detener su constante evasión.

Pero hagamos un recuerdo a las finanzas de nuestros antepasados. Pásemos aunque sea de manera superficial no para comparar, que ni es posible, ni es elegante, sólo para admirar el empuje que pudieron tener en el 1.800 unas finanzas limitadas, como tenían que ser en aquellos tiempos.

Ante todo, tenemos que rendirnos a la sencillez que presidían todas las cosas de entonces, y lo fuertes de sus decisiones. Era la época de «mi palabra es como una escritura», cosa que podrían decir todavía buenos patricios.

En aquellos tiempos, los gremios en que se clasificaban los trabajos mediante los maestros de oficio, fueron evolucionando en pequeñas industrias hasta que la aparición de la máquina de vapor produjo una revolución en los sistemas, por la innovación que representaban. En nuestra ciudad, se acusó, entre otras cosas, por la desaparición de los «velers», tejedores a mano que había con profusión en muchos domicilios; y en dejar en segundo término las diligencias, única manera de viajar de aquellos tiempos, por la más rápida del ferro-carril.

Entramos pues, en otra época; la utilización del vapor y la mayor rapidez de comunicaciones que facilitó nuestra salida al extranjero y la circunstancia de nuestros mercados de alcohol, que se hicieron célebres y perpetuaron aquella frase de «Reus, París y Londres» y ayudados por el espíritu de progreso y carácter activo de nuestra comarca, hicieron el resto para iniciar el avance de Reus.

Parece que alrededor de 1861 se habla ya de una sociedad para la industria a vapor, llamada La Manufacturera de Algodón. También a finales de 1862 se mueven las personas representativas de la ciudad, para la creación de una sociedad de crédito, que cristaliza luego en un Real Decreto que dice como sigue:

«Art. 1.º — Se concederá a D. Matías Vila, D. José M.ª Pamies, Pedro Odena Pujol, José Montaner, Tomás Lletget y Cailá y Juan Grau Company, en su nombre y en el de los demás socios accionistas de la Compañía erigida para fundar un Banco de Reus y de quienes son legítimos representantes, la creación en dicha ciudad del expresado establecimiento que se titulará Banco de Reus con arreglo a lo dispuesto en la ley de 28 de Enero de 1856 y las que rijan en lo sucesivo.

Art. 2.º — La duración será de 25 años a contar desde su constitución definitiva.

Art. 3.º — El capital del Banco será de 2.500.000 reales representados por 1250 acciones de 2000 reales cada una, haciéndose efectivo en el «plazo y forma determinada en los art. 5 y 6 de la expresada ley»; y siguen los artículos

de este decreto fechado en Palacio a 26 de diciembre de 1862.

El 20 de Mayo de 1863 dice la prensa de aquella época, que presidida por el Excmo. Gobernador de la provincia y en las Casas Consistoriales con asistencia de 78 accionistas, se constituyó el Banco y se eligió su Junta de Gobierno. No crean se dejara todo al arbitrio de unos pocos, porque tomaron parte activa buena parte de los accionistas pues hubo tres candidaturas y fueron elegidos los siguientes: Pedro Odena Pujol, Matías Vila, Pedro Nolasco Gay, Tomás Lletget, José María Pamies, Joaquín Barrina, José Simó, Jaime Prius y José Bartomeu, y suplentes, Antonio Viñes, Mariano Bertrán y Manuel Fumaña. Puede decirse que de allí, salieron ya las diversas sociedades algunas de las cuales, perduran todavía.

El interés de nuestros antepasados por lo que podía favorecer a los más en el futuro, se observa en una época (el 1863-1865) en que existían en Reus unas 42 fábricas de algodón, 12 tintorerías, 10 fábricas de seda y 14 de lana y lino, individuales casi todas, y se pensara en primer lugar en una traída de aguas, para lo cual se constituyó la Empresa Hidrofórica, para canalizar el agua de un manantial. Luego se pensó en la fábrica del Gas fundándose el Gas Reusense, y la sociedad Industrial Harinera. Las sociedades que se constituyeron más tarde como La Fabril Algodonera y Sederá Reusense, no fueron más que transformación de empresas particulares, y no tenían el sentido de unos intereses generales, como representaba entonces la Harinera, por llenar una función que faltaba y no podían hacer cada uno por sí los diversos importadores de trigo que existían en Reus.

Siguieron a aquellos tiempos las guerras interiores que fueron un gran obstáculo para la prosperidad, pues ocasionaron fuertes crisis y empobrecieron la ciudad. El tranvía de Reus a Salou que se promovió en 1866, no pudo llevarse a cabo su construcción hasta el año 1887. Y un proyecto que hubo en 1878 para hacer un Tranvía de Falset a Reus con ramal a Cornudella, no se encontró capital para llevarlo a efecto.

Más tarde, siguieron las empresas que fundaron el Manicomio hoy Instituto Pedro Mata, y la Electra Reusense absorbida luego por Riegos y Fuerza del Ebro. También el capital reusense emigró en una empresa fuera de la ciudad, creando la Electro Química de Teruel, convertida después en Carburos de Teruel. Y ya en empresa de interés para la comarca, hace realidad el Pantano de Riudecañas que en 1918 empieza a repartir el líquido elemento en nuestros campos.

Y por último, en 15 de Junio de 1924 se convocó una reunión en el Teatro Bartrina, para promover otra empresa. El Pantano de Francolí. Hubo el mayor de los entusiasmos presidiendo D. Pablo Font, pero con todo y suscribirse más de 70.000 títulos de 50 pesetas, no logró salir adelante en aquellos momentos, porque surgieron dificultades técnicas. Y pasamos ya a nuestros días. No hace mucho leí que se habían aprobado unos proyectos referentes al Pantano de Francolí que por lo visto han sido ahora removidos. He pasado revista somera de estos hechos antiguos, sólo para hacer mención de unos hombres, que sería por demás nombrar pero que conocemos por haberles oído alabar a nuestros progenitores. Su recuerdo puede ser un símbolo para todos, y al propio tiempo rendimos con ello el máximo respeto a que se hicieron acreedores.

Aquellos hombres tenían personalidad. ¿Es que no los hay ahora? Yo creo que sí. Los capitanes de industria por llamarlos así, necesitan de la máxima confianza. Ésta se obtiene únicamente a lo largo de la vida, por actividad y moralidad. Lo financiero viene por añadidura. Planes, no faltan. Los técnicos hay que escogerlos con cuidado, pero existen. Generalmente los hombres que pueden patrocinar una idea, son siempre señalados como representativos de una colectividad. Tengamos presente que cualquier plan precisa ante todo de una solvencia y seriedad. Si falta ésta, difícilmente puede encontrarse el apoyo moral y financiero que es indispensable para llevarlo a la práctica. Buena prueba de ello, la tuvimos no hace mucho, cuando se intentó llenar un vacío en nuestra ciu-

dad, con un Hotel que desde luego hace falta. El panorama, fué descorazonador. Pero es que el proyecto adolecía de la falta de algunas de las condiciones antes expresadas. Sin embargo yo no creo que llegado el caso de algo verdaderamente estudiado, con las probabilidades de éxito que es obvio exigir, no faltaría la persona o personas que patrocinaran un proyecto, si este fuera de interés común.

En el mundo ha existido siempre lo malo y lo bueno. Yo sólo supongo que muchas cosas son debidas a la confusión que existe actualmente por todo, pero el tiempo que cuida de arreglar las cosas, cuando quiera, hará que vayan separándose los cuerpos extraños de la sociedad, igual que con el reposo, deja el vino sus impurezas al fondo. Sin embargo, quiero de nuevo hacer resaltar, que no es de desperdiciar la condición que tenemos de estar dotados sea por clima o por lo que sea, de la actividad que tenemos y hacemos gala, pero es que las más de las veces, la dedicamos a destruir individualidades, con lo que perdemos el tiempo doblemente. *Necesitamos* todos de todos. En las Finanzas como en muchas cosas de la vida, lo principal, es sumar. Y si bien no se suman cosas heterogéneas, sí, se suman voluntades.

Y para terminar séame permitido reproducir unas frases de nuestro distinguido consocio y Secretario de la Cámara de Comercio de Madrid, Don Juan Cachot en un trabajo publicado en el Boletín de la Cámara de Reus del mes de septiembre de 1935 bajo el título «*Un parer sobre la crisi reusenca*». «De manera tàcita a Reus existeixen des de fa anys, dos corrents d'opinió ben diferents en ordre a determinació de les raons d'estancament reusenc, i sobre tot, dels remeis per a sortir-ne. Una d'elles, mira a fora — està constituïda pels que creuen que el què cal fer és demanar —, demanar per a obtenir alguna cosa. L'altra — a la qual sempre he estat adherit — pensa que el remei deuen trobar-lo els reusencs en si mateixos».

Grandes aplausos coronaron la disertación del ponente y el Presidente dió por terminado el acto.