

EL ISLEÑO.

PERIÓDICO CIENTÍFICO, INDUSTRIAL COMERCIAL Y LITERARIO.

PUNTOS DE SUSCRICION.

PALMA.—Imprenta de Gelabert.—MAON.—D. Matias Mascaró.—IVIZA.—D. Joaquin Cirer.

PRECIOS DE SUSCRICION.

En Mallorca, 10 rs. vn. al mes.—En los demas puntos del reino 12 rs. idem, franco de porte.

Seccion general.

IDEAS DE ECONOMIA RURAL.

Estado económico. Bien se puede afirmar que el común de los agricultores, absorbidos constantemente en sus faenas, prosiguiendo las prácticas, que heredan de sus antepasados, se cuidan más de luchar contra los contratiempos de la naturaleza ó del orden social, sufriendo resignados reveses, que no de investigar las causas que hacen prósperas ó adversas sus empresas. Entre tanto, los sabios los políticos y los economistas, discuten sobre los medios de mejorar el bienestar general; proponen y resuelven los más interesantes problemas políticos y económicos; y estudian y formulan las leyes que rigen los grandes fenómenos de la producción y el consumo. Empero el verdadero agrónomo, el que quiera gobernar, el que pretenda organizar y dirigir con acierto las cosas del campo, no debe, no puede permanecer extraño á aquellos conocimientos que son el alma, la luz, el consejo de la agronomía. Estos conocimientos son tanto más indispensables, cuanto más se complica el problema de la producción; y esta complicación ocurre con el sucesivo desenvolvimiento de la civilización de cada estado, con los adelantos de las ciencias, y con la extensión de las relaciones comerciales.

Por lo mismo, después que nosotros hemos considerado el estado social en su aspecto político y civil, es decir, en cuanto es el medio en que el individuo encuentra las garantías, los auxilios necesarios á su actividad productiva, preciso es que estudiemos ahora el lado económico, las modificaciones que las circunstancias del mercado originan en la producción rural.

El conocimiento y la determinación del estado económico de un país, es de primera importancia para el empresario agrícola. ¿Cuáles son las relaciones de la producción y del consumo, y el influjo que ejerce este en la agricultura? ¿Qué modificaciones determinan en los cultivos las circunstancias del mercado? ¿Cuáles son las condiciones que en este concepto caracterizan la agricultura española? ¿Cuál es su situación respecto al mercado exterior? Tales son los puntos principales del cuadro que intentamos trazar de un modo general. Así haremos algunas indicaciones sobre el estado de nuestra producción rural, y al mismo tiempo espondremos una muestra de las investigaciones que, sobre el estudio analítico, debe hacer todo agricultor ilustrado.

Primera consideración. Sin producción no hay consumo, y sin consumo, hablando económicamente, no hay producción. Este es un principio fundamental, axiomático, de la economía política, que basta enunciarle para que se le reconozca como verdadero. Imposible es consumir una riqueza no creada, que no existe, pero al mismo tiempo no es menos cierto que nadie produce por el mero hecho de producir. Indispensable es el estímulo del consumo para que subsista la producción. El agricultor, y sobre todo, el agricultor de los países atrasados, produce, en cuanto puede, lo que necesi-

ta para satisfacer sus necesidades; pero si carece de ese estímulo, esto concreta su industria; pues claro está que, si no hay quien compre, la producción excedente del consumo propio no solo es innecesaria é inútil, sino que es también dañosa. De aquí se deduce que la producción y el consumo tienen unos límites, sino iguales enteramente, tan próximos, que casi se confunden, y que varían en un sentido paralelo. A medida que se dilata la producción, también se extiende el consumo, y viceversa: cuando los límites del consumo se extienden, también se ensancha la producción.

Uno de los más célebres economistas, J. B. Say, ha dicho que lo difícil no es vender, sino producir. Fúndase para ello en que los productos se cambian con productos, y si hay dificultad en vender por una parte, es porque la producción falta por otra. Creemos que este principio, exacto en tésis general, no es enteramente cierto, ó á lo menos no expresa la verdad de las cosas. Nuestro apreciable y sabio amigo don Ramon de Lasagra, ha dicho por el contrario, que la industria humana apenas reconoce límites en su producción. No puede desconocerse, en efecto, que cuando se produce, se vende, se expresa una verdad relativa incontestable. «La agricultura española, decía en un elocuente brindis el señor don Agustín Pascual, en el banquete en que se celebraba la exposición agrícola de 1857, la agricultura española lo que necesita es mercado: lo difícil no es producir; lo difícil es vender.» Al expresarse de este modo, era el eco fiel de nuestros agricultores: pregúnteseles, y todos á una voz responderán lo que necesitan es *salidas* para sus productos. ¿Y qué es, por otra parte, lo que busca, lo que á toda costa procura crearse la industria manufacturera británica, la más poderosa y fecunda del mundo? *mercado*, no más que mercado. Digase lo que se quiera, en tésis general, la verdad es que para los agricultores de España, la dificultad de vender es un hecho constante, y que esta dificultad es la que impide que la producción no se estienda á los límites de lo posible. El influjo del consumo sobre la producción, es de tal manera fecundo y activo, que con razón ha podido decir Mr. Lavergne, que si fuese posible establecer en una nación un gran comercio y una grande industria sin seguridad y libertad, esto solo bastaría para producir una gran riqueza agrícola (1). Todo el sistema del famoso agrónomo inglés Arturo Young, se resume en una sola palabra: *mercado*.

Dos mercados principales tiene la agricultura de una nación como la española: el mercado interior, y el mercado exterior. El primero está constituido, por el cambio de productos de región á región por la población, no agrícola, y por el consumo que la industria manufacturera indígena hace de las materias primeras para la fabricación, como lanas, sedas, linos, rubias etc.

En un país atrasado, cuando carece de vías de comunicación, cuando no tiene industria manufacturera, ó cuando teniéndola existe localizada, así el mercado in-

terior como el exterior están restringidos; es circunscripto y escaso el pedido que se hace á los productos agrícolas, y la oferta es por consiguiente reducida y miserable. Entouces lo común es que el agricultor produzca principalmente para proveer á su subsistencia, cueste lo que cueste; pues ni aun se calculan los gastos, y apenas se conoce la contabilidad. Noteniéndola seguridad de poder vender el exceso de la producción, ni la de comprar lo que se podría necesitar en cada región, se procura crear lo que es preciso para vivir; faltan dos capitales suficientes ó no se les dá el empleo que pudieran ser más lucrativo en tal situación, y hasta se violenta la ley de los climas. No hay cambios en estos casos; y cuando cada cual consume lo que produce y produce lo que consume, ni aun se echan de menos las vías de comunicación. Proprietarios y colonos viven de un mismo modo, con trigo, si la tierra da trigo; con centeno, maíz ó patatas, si estos son sus frutos; la agricultura no está elevada á la categoría de industria; no saelen conocerse los arriendos y el propietario y el mediero se dividen esos frutos, fijando su mantenimiento á las vicisitudes favorables ó contrarias del tiempo.

Cuando el mercado se crea, por una u otra causa, ya interior ya exterior, todo cambia desde luego, y todo se mejora en proporción que ese mercado es más extenso, más seguro, más permanente. Entouces cada tierra, cada clima tiene su aprovechamiento peculiar; se produce lo que mejor puede venderse; se estudian los modos de reducir los gastos de producción, para aumentar el lucro; la agricultura se convierte en verdadera industria; el propietario cuenta con una renta que invierte según más le conviene; y el cultivador desplega su inteligencia, emplea sus capitales, introduce mejoras, confiado en una provechosa recompensa.

Más en un gran país como el español, importa distinguir la acción vivificante que cada clase de mercado ejerce para no atribuir al mercado exterior la misma influencia que al interior. La extensión del uno y del otro es diferente y susceptible además de variaciones distintas.

Se ha dicho en tésis general que el comercio y el consumo interior de un gran estado es diez y quince veces más extenso que el comercio y el consumo que en el exterior se puede hacer de sus productos agrícolas. Restringido y todo como está ese consumo entre nosotros, ya porque el exceso de la población no agrícola ó urbana sobre la rural es muy escaso, con relación al de otros países, ya por la dificultad y carestía de las comunicaciones con las zonas fabriles, todavía es mucho más extenso y más beneficioso que el consumo exterior.

Así, pues, sin desconocer la influencia que tiene ó puede tener el mercado exterior, hay que tener muy presente que el interior es, en general, más extenso, más seguro, más uniforme y más permanente. El extranjero tiene siempre una agricultura propia, tanto más activa y productora, cuanto mayor es el estímulo resultante de su mismo mercado. Por esto lo que necesita para su consumo, y lo que compra de los demás países, es lo preciso para cubrir el déficit de sus cosechas. Y aun para llenar este déficit, más ó menos considerable

de los pueblos manufactureros y comerciantes, acuden los que siendo puramente agrícolas están situados en mejores condiciones. De más de esto, el déficit mencionado es variable, según es mayor ó menor la cosecha que ordinariamente suple, y en este concepto un pueblo esportante puede depender de un pueblo consumidor. De lo cual se infiere que, aun prescindiendo de las fluctuaciones que en el pedido extranjero son hijas de la paz y de la guerra, de las crisis y de las reformas mercantiles, el mercado exterior no puede ofrecer ni la extensión, ni la seguridad, ni la uniformidad y permanencia que el interior y propio de un país como nuestra nación.

El elemento constituyente del mercado interior más importante y beneficioso, es el que resulta de la industria y de la población manufacturera. Es un error insignificante creer que los intereses fabriles y agrícolas son antagonistas en nuestra nación: todo al contrario; aquí como en todo pueblo civilizado existe la más estrecha mancomunación entre la agricultura y la industria manufacturera.

Una y otra constituyen recíprocamente la mejor parte del mercado que necesitan. Una industria floreciente, próspera, estensa, lleva consigo un consumo creciente y estenso de las materias alimenticias y fabriles de la producción agrícola. Una agricultura rica, de igual manera, no solo perfecciona sus productos, sino que forma el amplio mercado principal de los géneros manufacturados. No se debe ocultar que nuestra industria fabril está localizada, á la manera que está repartida en distintas zonas la población productora del trigo y la que le consume. Pero estos hechos que no alteran la esencia de las relaciones constantes entre la agricultura y la industria de un país, antes de mantener la creencia errónea del indicado antagonismo, deben servir de estímulo para perfeccionar las comunicaciones que aproximan al productor y al consumidor, y para que se fomente la industria y el comercio, que es el mejor modo de fomentar la agricultura nacional. La causa más eficaz, más activa y más constante de los grandes progresos que ha hecho la agricultura británica, consiste en el desarrollo simultáneo de la industria y del comercio más extensos y poderosos de la tierra. Sin los descubrimientos de Watt y de Arkwright, que tan brioso vuelo dieron á las manufacturas de Inglaterra, no se comprende ciertamente la revolución de la agricultura, ni las reformas de Young y de Bakewell. En nuestra nación la agricultura más adelantada y más próspera es la de las comarcas fabriles.

El influjo del mercado en general, y el de la industria fabril en particular, es inmenso, decisivo. Nosotros repetiremos lo que ha dicho Lavergne: *la diferencia de mercados origina la diferencia de las agriculturas.... la ley del mercado no tiene excepciones.*

Sería un absurdo, bien costoso por cierto, que un agricultor apartase la vista de este orden de consideraciones. Menester es que comprenda claramente cuán grande es el influjo del consumo sobre la producción rural, si bien es verdad que todos sienten instintivamente la importancia y la necesidad de las *salidas*. En el siguiente artículo tendremos ocasión de

(1) Lavergne. Essy sur l'économie rurale: de l'Angleterre.

observar mas particularmente el interesantísimo servicio que en este punto presta y podrá prestar la industria fabril á la industria agrícola. Entre tanto, bueno será observar que, cuando un mercado conveniente estimula el desarrollo agrícola de un país, el producto bruto crece en la misma proporción; las comunicaciones y el comercio se engrandecen; la renta del propietario, el provecho del cultivador, el salario del jornalero mejoran igualmente; y el valor de la propiedad territorial y la materia imponible, punto de mira muy importante para los gobiernos, marchan en escala ascendente; y en una palabra, elevándose la agricultura á la verdadera categoría de industria, contando con capitales y mercado, el empresario agrícola tiene lo que mas necesita, para desenvolver todas sus fuerzas productivas.

Aun ejerce mayor beneficio en la civilización de un pueblo el fomento y desarrollo de la industria manufacturera; pero su indicación no es propia de este lugar.

Terminaremos esta consideración, produciendo una frase importante del economista alemán Federico List: «El bienestar material del agricultor, como el de todos los particulares, depende ante todo del valor escedente de lo que produce sobre lo que consume. Así pues, le importa menos el precio barato de los géneros manufacturados, que no la existencia de un gran pedido de toda clase de productos rurales, y el alto valor permutable de estos productos (1).»

Segunda consideración.—Si como hemos dicho arriba, la diferencia de mercados origina la diferencia de agriculturas, claro está que los cultivos deben atemperarse á las circunstancias variables del mercado local ó estra-local.

El respetable agrónomo conde de Gasparin, combinando entre sí los tres elementos de una empresa rural, el capital, la tierra y el mercado, y reconociendo que el primero, el capital, es el elemento mas indispensable de las combinaciones ó alternativas. En las cuatro primeras se supone que el capital es nulo, y aunque la tierra sea buena ó mala, y aunque el mercado sea nulo ó fácil, dichas cuatro combinaciones quedan escluidas de su consideración. De este modo llega á fijarse en las cuatro siguientes:

- 1.ª Capital suficiente.... tierra mala.... mercado nulo.
- 2.ª Idem..... Idem.... buen mercado.
- 3.ª Idem..... tierra buena.... mercado nulo.
- 4.ª Idem..... Idem.... buen mercado. (2)

En nuestro concepto, para ser lógicos, conviene ordenar el elemento tierra y el mercado, segun su verdadera importancia. El mismo Gasparin, reconoce «que es mas fácil dominar la tierra, que no el hallar consumidores, y que la existencia del mercado ha producido milagros en el cultivo, aun en las tierras menos favorables. Las cercanías de París, las de Berlin y de otras grandes ciudades, añade, las rocas de los Cevennes transformadas en terraplenes cubiertos de vegetación, manifiestan cuanto mas importante es el mercado que no la tierra, en la cuestion de los cultivos.» Toda la Inglaterra, agregaremos nosotros, es un elocuente ejemplo de la potencia agrícola, escitada grandemente por el consumo.

Así, pues, dando nosotros la debida preferencia al mercado, rectificaremos las combinaciones del respetable agrónomo, y adoptaremos el siguiente cuadro:

CAPITAL SUFICIENTE.

Mercado ..	{	Fácil... {	Tierra buena.
			Tierra mala.
	{	Difícil... {	Tierra buena.
			Tierra mala.

Supuesto suficiente el capital de explotación, tenemos que considerar dos situa-

ciones principales con relacion al mercado.

Quando el mercado es fácil y la tierra buena, de todo es capaz el agricultor, sus esfuerzos alcanzan la debida recompensa y la cuestion se reduce á organizar un sistema de cultivo, un orden de mejoras territoriales y culturales en armonia con la estension del capital disponible.

Con capital suficiente y un mercado fácil, si la tierra es mala ó poco fértil, ya se tiene que luchar con una gran dificultad. Sin embargo, el buen mercado es una condicion escelente, primordial; y si se tienen los recursos necesarios, el consumo retribuye todos los sacrificios: puede constituirse y se puede sostener una agricultura perfeccionada. Aquí volveremos á recordar los ejemplos citados anteriormente, y el de Inglaterra sobre todo. ¿Cuánto no produce la arcilla tenaz y casi estéril del valle del rio Támesis, á favor de las grandes labores, del drenaje, de los abonos y de los otros medios que pone en juego el agricultor inglés?

En nuestra tercera combinacion suponemos el mercado difícil y la tierra buena. En esta falta de mercado hay un descaeso de suma consideracion. En muchas regiones del globo, en nuestra misma España existen terrenos fertilisimos, que no puede aprovechar la industria del hombre. La situacion respectiva de la tierra fértil y del centro de consumo, hace mas ó menos posible y provecho su cultivo.

Los gastos de trasporte absorben una gran parte del valor en venta del producto; y por lo tanto, se infiere desde luego, que deben utilizarse las buenas condiciones del terreno, destinándole á la produccion de aquellos géneros de mas económico trasporte. La falta de mercado casi supone la falta de poblacion; pero puede suceder que esta poblacion sea esencial y exclusivamente agrícola, y que haya abundancia de brazos. En este caso, contando con esos brazos, preciso es fijarse en los cultivos arbustivos, del olivo, de la vid, de la morera principalmente, y mas si se trata de climas tan secos como los de nuestra nacion. Los vegetales arbustivos tienen raíces profundas, se alimentan con preferencia de las materias existentes en las capas inferiores, resisten mucho la sequedad, y aun permiten que en la superficie se cultiven las plantas herbáceas. Con los cultivos arbustivos podrán convenir los cultivos industriales, hasta el extremo de merecer un lugar preferente: las plantas textiles, las tintóreas, oleaginosas, como la colza, por lo mismo que requieren un grado superior de fertilidad en la tierra, y sus productos representan gran valor en igualdad de peso, deberán ser objeto de la explotación. Pero cuenta con que los cultivos arbustivos é industriales requieren una poblacion crecida.

Quando esta poblacion, falta la industria pastoral ocupa un lugar digno y necesario; y hasta llega el caso de que sea provechosa tan solo por las pieles y las grasas del ganado, artículos que mas se utilizan en las inmensas regiones de la Rusia y de la América. La lana es de fácil trasporte, y así se comprende el desarrollo que en la Australia estan dando los ingleses á sus rebaños. En el Sud-Este del Brasil, el trasporte del azúcar para Rio Janeiro absorbía, hace pocos años, la tercera parte y la mitad de su valor.

Restanos considerar la cuarta combinacion: mercado difícil, tierra mala. Aquí se reunen los mayores obstáculos, y se necesitan todos los recursos del ingenio agrícola para poderlos vencer. Preciso es crear las condiciones de que la tierra carece, y conciliar los esfuerzos con la modesta recompensa que el mercado promete. Se deberá proceder con circunspeccion en los anticipos culturales, utilizar las fuerzas productivas mas baratas, el trabajo si es que abunda siempre, y producir aquellos artículos que se trasporten con menor coste. La cria de ganados para vender sus carnes, el queso, la lana, la seda y los demas productos arbustivos é industriales deberán ser objeto de los estudios, de los ensayos y de los trabajos del productor.

Tales son las grandes modificaciones que las circunstancias variables del mercado determinan. Al empresario particular toca ahora concretar estas observaciones á su localidad y precisar exactamente las condiciones actuales ó futuras, convenientes ó perjudiciales de su explotación.

DR. GENARO MORQUECHO Y PALMA.
(Eco de la Ganaderia.)

CARTAS INGLESAS.

LOS CLUBS.

Las personas que no hayan visitado Lóndres difícilmente pueden comprender como una ciudad que contiene dos millones quinientas mil almas, que es el punto central de Inglaterra, Irlanda y Escocia, que ve entrar diariamente en el Támesis centenares de buques, que posee magníficos monumentos, los mas hermosos paseos del universo, el mas rico comercio y la mas poderosa aristocracia del globo, pueda ser al mismo tiempo la capital del fastidio. Al pasearse por las calles de Lóndres por entre un inmenso número de coches, á traves del gentío que las llena, lo mismo que las plazas, puentes y paseos, no puede uno en el primer momento darse cuenta porque todo lo que está viendo—carruajes espléndidos con inmejorables tiros, brillantes tiendas, edificios y públicos—tiene un aspecto triste. Y es que Lóndres, hecha abstraccion de su esfera comercial y manufacturera, carece del elemento esencial de animacion, elemento popular. En la capital de Inglaterra casi podia decirse que no hay pueblo y que la ciudad está exclusivamente habitada por señores. Véanse trajes y rostros uniformes. Todos los hombres usan casaca negra y tienen el mismo aire; así es que á primera vista en nada se diferencia el obrero del comerciante ó del ocioso. Quitadle su librea al criado de un lord, y no le distinguireis del lord mismo.

Todos los ingleses parecen cortados por un mismo patron, y no hay dos tipos verdaderamente distintos en Inglaterra. Nuestros vecinos nosean en el mismo grado lazos ó comerciantes, industriales ó gentes del pueblo, esa apariencia reservada, las maneras acompasadas y todo el conjunto exterior que constituye en el continente lo que se ha convenido en llamar distincion.

La etiqueta, que reina como soberana, contribuye mucho á mantener una excesiva frialdad en todas las clases de la sociedad británica. A consecuencia de las innumerables divisiones de castas y rangos, todo está arreglado limitado, previsto, no solamente en la vida pública, sino tambien en el ejercicio de la vida privada.

La nobleza propiamente dicha (*nobility*) comprende á los pares y á sus primogénitos. Los nobles son duques, marqueses, condes ó vizcondes. Tras de estos siguen los barones y caballeros (*knights*), títulos que se obtienen por medio de servicios prestados al Estado. El primero de estos dos títulos es hereditario y el segundo no es mas que vitalicio. Esta nobleza de segundo orden es la que constituye la *gentry*; y todos los que no forman parte de la *nobility* ó de la *gentry* están comprendidos en la clase de la *commonalty*, pueblo comun.

Pero aparte de estas dos noblezas se han inventado veinte otras distinciones. El comerciante retirado tiene la preferencia sobre el comerciante que trabaja, así como el propietario sobre el industrial; y no hago mencion de otras cien noblezas de corporaciones. Comprenderáse despues de lo dicho cuanta frialdad arrojan en las relaciones sociales esas clasificaciones que hacen á la Gran Bretaña una especie de jaula en la que cada uno vive retirado en su compartimiento segun el azar de su nacimiento, de su fortuna ó de su profesion.

Estas clasificaciones tienen, me complazco en reconocerlo, cierto lado ventajoso. Cada uno conserva en el mundo la dignidad no poco en tonada de su rango ó de su fortuna, pero por otra parte no se está jamás espuesto á sufrir como sucede frecuentemente entre nosotros, esa familiaridad de mal gusto que tantos se permiten con personas quienes apenas conocen. Tampoco se ven en Inglaterra falsos condes y marqueses, todos esos nobles apócrifos que pulutan en los salones parisienses. Como la nobleza es entre nuestros vecinos una institucion seria y la ley confia á los particulares el cui-

dado de reprimir los delitos, de aquí que diez personas por una arrancarian su máscara de gentil-hombre al plebeyo usurpador. La aristocracia inglesa posee, como la antigua oligarquía veneciana, un libro de oro que contiene la genealogia de cada familia y en donde consta con no menor autenticidad la raza de los hombres que en el stud-book la nobleza de los caballos.

En Inglaterra, los intereses materiales se agrupan y asocian con maravillosa facilidad. Ya se trate de abrir canales, de construir caminos de hierro ó de establecer colonias, en seguida abundan los capitales; y este espíritu de cooperacion se lleva hasta en las cosas mas insignificantes. Citaré en prueba sus innumerables clubs, espléndidos palacios donde se encuentran reunidas todas las ventajas materiales que puede procurar la asociacion de intereses.

Estos establecimientos están decorados con una magnificencia que escede á toda descripcion. Vastos vestibulos y grandes escaleras, guarnecido todo de tapices, espléndidamente iluminado y suavizada la temperatura por medio de caloríferos; salas adornadas con cuadros y flores y que conducen á jardines cuidados con un lujo verdaderamente régio. En los pisos superiores hay salones para conversacion y para lectura, con balcones que salen á vistosísimas azoteas, donde los concurrentes pueden pasearse por entre naranjos, mirros y adelfas. Los espejos en estos resplandecientes salones tienen proporciones colosales, y eso que en Inglaterra se pagan á precios exorbitantes. Brilla el oro en todas las paredes, y los cielos rasos contienen magníficas pinturas al fresco. Cada uno de estos clubs posee una biblioteca y recibe los periódicos ingleses y extranjeros. Hay tambien salas de baños, y en el segundo piso dormitorios donde los individuos del club pueden pasar la noche si se encuentran demasiado fatigados para volver á sus casas. El precio de escote varia segun los clubs de 12 á 20 libras esterlinas por año. La comida, servida á la francesa, es espléndida, y los vinos son de primera calidad. En Lóndres, el club es el único punto donde se puede comer bien.

Gracias á la asociacion, un caballero de modesta fortuna puede llevar la vida de un gran señor. Por lo demás la intimidad es tan desconocida en los clubs como en los demas puntos. Allí no piensa cada cual mas que en sí. Los socios entran, se saludan apenas, toman un periódico ó un folleto, despachan su correo, dan sus citas, se pasean por los jardines ó azoteas, duermen, fuman, pero jamas entablan una conversacion. La razon de este mutismo general es muy sencilla; la mayor parte de los individuos del club no se conocen. Como se necesita cierto número de suscripciones para cubrir los gastos, bástale á cada uno ver que su vecino ha sido presentado por dos miembros del club y aceptado por la comision; por esta razon jamas se dirá delante de este vecino una palabra que tenga relacion no solo con la política, sino con cualquier otra cosa. En Inglaterra, para expresar su opinion delante de alguno, han de saber antes si es rico ó pobre, tory, whig ó radical. Esta reserva es laudable bajo el concepto de que así no se oponen á ofender á nadie en su orgullo ó en sus opiniones: pero que se lleva á un exceso tal, que no son posibles las relaciones y siquiera la conversacion; diríase que Inglaterra es una sucursal del convento de la Trapa.

Uno de los mas hermosos clubs de Lóndres es *the Reform club House*. Es un vasto palacio construido de silleria con columnas jónicas, del gusto de la arquitectura italiana. Se entra en él por una vasta escalera que conduce á un magnífico vestibulo cuya galería está sostenida por veinte esbeltas columnas jónicas, con basamento de pórfiro encarnado. El pavimento es una imitacion de los mosaicos de Roma. Una escalera de mármol blanco conduce á una galería en la que hay el retrato de lord Holland y los de los principales reformadores. La cúpula de la galería está sostenida por 20 columnas de ordeu corintio. El conjunto interior de este monumento es magnífico.

Los principales clubs de Lóndres son: el *Army and Navy club*, el *Reform*, el *Clarence*, el *Oriental*, el *Portland*, el *Royal naval*, el *Alfred*, el *Parthenon*, el *Athensum*, donde se reunen mas particularmente los amigos de las artes: el *Club d'Oxford* donde no son admitidos mas que los que han hecho sus estudios en la universidad de este nombre; el *Junior University*, el *West India*, el *Aldion*, el *Cosmopolitan*, donde se encuentran

(1) List. Sistema national d'economie politique, traduccion de Richelot, segunda edicion, pag. 354.

(2) Gasparin. Cours de de agriculture, tomo 5.º, pag. 471.

SECCION DE ANUNCIOS.

EL ÁGUILA.

Bazar de ropas hechas en las casas de don Jaime Moragues, frente el Teatro.

A mas del buen surtido de toda clase de prendas de novedad que existen en dicho bazar, se encontrará una gran variedad de trajes completos muy frescos y elegantes propios para la presente estación, á los precios que siguen:

Trages completos de hilo con su correspondiente corbata de 40, 50 y 60 rs.

Idem idem de lana dulce con idem 130 y 160 rs. traje.

Levitas y levisachs orleans negro y colores 60, 80 y 100 reales una.

Raglanes orleans negro muy fino 90 reales uno.

Levitas paño y pañete negro y colores 120 á 240 reales una.

Paletos, tuinas, sacos y levisachs de hilo, de 16 reales uno á 40.

Chaquetas de todas clases y precios.

Y una gran variedad de corbatas de batista imitando la seda á 2 sueldos una y si se toman una docena se hará una rebaja.

GRAN ESTABLECIMIENTO

DE

BAÑOS.

AL ESTILO

SITUADO

NORTE-AMERICANO.

EN LA PARED BLANCA.

D. Narciso Gorgui tiene el honor de ofrecer al público palmesano el referido establecimiento edificado dentro del mar en la parte de Levante y punto denominado la pared blanca, donde encontrarán las comodidades deseadas todas las personas que gusten disfrutar de él.

Un puente de madera conducirá á un salon propio para descansar los bañistas estando resguardados del sol y ocultos á la vista de los transouantes.

Precio de un baño.

Con ropa	3 rs. 12 ms.
Sin ropa	2 24
Con carruaje	4
Con ropa y carruaje	5

Abono de 12 baños.

Sin carruaje	24 reales.
Con carruaje	40
Con ropa sola	36
Con ropa y carruaje	50

Bañeras por 4 personas.

Por un baño	10 reales.
Con ropa sin carruaje	14
Con ropa y carruaje para las cuatro personas	18

Por abono á las grandes bañeras de 12 baños por cuatro personas.

Sin carruaje	72 reales.
Con carruaje para cuatro personas	130
Con ropa y carruaje para id.	176

Bañera para seis personas.

Por un baño sin ropa	12 reales.
Por uno id. con ropa	16
Por uno id. con id. y carruaje	24

Abono de 12 baños para 6 personas.

Sin ropa ni carruaje	96 reales.
Con ropa para las seis personas.	148
Con carruaje y ropa para id.	220

En la tienda de ferreteria y drogueria de don Juan Villalonga, plaza de Cort, números 39 y 40 se espendrán los abonos ó tarjetas, sin perjuicio de efectuarlo en el mismo establecimiento de baños.

Se escusa encomiar este establecimiento: su director espera que satisfará los deseos del público á quien desea complacer: si esto llega á conseguir quedarán cumplidos los suyos.

NOTA. Tambien se espendrán medios abonos para 6 baños á los precios marcados.

Por pocos dias habrá tres carritos disponibles para llevar á los bañistas al sitio espresado; uno de ellos estará situado en la Portella y dos en la puerta de San Antonio.

Empezarán su ruta á las cinco de la mañana hasta las once de la misma y la continuarán por la tarde desde las tres hasta las diez de la noche, empujando su marcha cada hora. Mas adelante en vez de carritos habra el mismo número de galerías.



DILIGENCIA CORREO DE PALMA Á MANACOR

Y VICE-VERSA.

Todos los dias por la tarde, menos los lúnes, desde hoy en adelante saldrá el omnibus ó un carrito desde esta ciudad para la villa de Manacor, y regresará de aquella villa todas las mañanas menos los domingos.

Se despacha en la antigua posada de Lluch calle de la Tierra-Santa.

PRODUCCIONES ESCOGIDAS

EN PROSA Y VERSO

D. MANUEL DE CABANYES.

Un tomo 8.º mayor de 268 páginas de lujosa y esmerada impresion, 10 reales.

Véndese en la imprenta de Pedro José Gelabert, Pas d' en Quint, núm. 74, piso principal.

Retratos.

JULIO VIRENQUE, pintor, hace toda clase de retratos, al óleo y fotográficos, á todos precios.

Vive cuesta Montaner, 35 y 36 frente la calle de los Huertos.

SE DESEAN DOS JOVENES DE 16 AÑOS al menos, para ser yir en clase de criados. Darán razon en el café del Recreo, detras de la Pescadería.

A LA NOVEDAD PALMESANA,

CALLE DE SANTO DOMINGO, NÚMERO 22,

esquina á la de la Zapateria.

En este nuevo establecimiento que se acaba de trasladar se ha recibido un escogido y variado surtido de quincalla, cristalería, perfumería y otros muchos artículos entre los cuales hay sombrillas, abanicos, brazaletes, pendientes, alfileres, gemelos, bastones, cigarreras, boquillas para fumar, pipas, porta-monedas, anteojos, cuchillos, tijeras, cortaplumas, navajas superiores, botones, glasses, etc., etc.; jabones, pomada, agua colonia fina y ordinaria, vinagre para refrescar el cutis, extractos para el pañuelo, agua de Mme. Chantal para teñir el pelo sin que nadie lo cozca.—Todos los géneros que se reciben en dicho establecimiento seguirán vendiéndose á un precio módico como se ha hecho hasta ahora.

A quien le conveuga alquilar una casa de recreo en la Vileta, que se dirija al dueño del mencionado establecimiento, el cual le informará.

D. SIMON BRUGUERA,

DOCTOR MÉDICO-CIRUJANO Y DENTISTA

de los Hospitales, Casas de Beneficencia, etc., etc. de Barcelona y miembro de varias sociedades científicas, nacionales y estrangeras.

Se halla en Palma, calle del Sindicat, número 40.
Consulta gratis para los pobres, de diez á doce.

MUEBLES DE LUJO.

Perfeccion, elegancia y solidez.

Gran surtido de cómodas, espejos de todas dimensiones, camas, sofás, consolas, cuadros, sillas, butacas, mesas de juego, mesas con piedra de mármol, y mesitas de mármol tambien para lavarse, y otros muebles de varias clases; todo construido con mucha perfeccion; debiendo advertir que se hará cualquier trabajo que se encargue: tienda de Predo Antonio Bernat, plaza de la Constitucion ó del Borne, número 8.

A los marinos.

En la imprenta de este periódico, Pas d' en Quint, número 74, piso principal, se vende el siguiente libro

NOCIONES ELEMENTALES

DE

LA ORDENANZA Y LEGISLACION

DE

LAS MATRICULAS DE MAR.

Publica en forma de diálogo D. JOSÉ MARCELINO TRAVIESO, auditor cesante del apostadero de la Habana.

Unica edicion oficial.

Un tomo en 4.º 16 reales.

A LOS PROPIETARIOS DE CASAS.

Se desea alquilar una casa que al menos tenga cinco dormitorios y un despacho. Es indiferente el puesto donde esté situada, con tal que reúna las comodidades que se necesitan. En esta imprenta darán razon.

EN LA CALLE DE LA CUARTERETA NÚMERO 29, hay para vender dos maderos de 30 palmos de largo, un palmo y medio de espesor á poca diferencia; la madera es de la llamada vulgarmente *lleñam vermey*. Las personas que gusten comprarlos pueden avistarse con su dueño, que vive en la misma casa.

NUEVA INVENCION.

MIRINAQUES.

Armazon para montarlos, elástico, impermeable é incombustible.

Nadie desconocerá la inmensa utilidad de estas tres cualidades, que no concurren en el almidon, esparto, algodón ni madera. El acero sustituye con grandes ventajas y economía á unas materias que se gastan, consumen y deslien. Los hay de venta en el taller de Bernardo Obrador, guarnicionero, plaza de Cort.

PLUMAS JIULLARD,

platinadas por medio del galvanismo, y corcadas para carácter ESPAÑOL, MISTO É INGLES.

Sesenta plumas y un cabo para colocarlas, 5 reales.

Estas plumas, compuestas de materias que no están sujetas á oxidacion, son de un temple tan esquisito que se adaptan á cualquier mano, y la prueba mas eficaz de ello es que las han adoptado muchos establecimientos de instruccion primaria. El público las conoce ya y el gran consumo que de ellas hace es su mejor recomendacion. No puede darse mayor baratura.

Véndese en la imprenta de GELABERT, Pas d' en Quint, número 74.

LA MARAVILLA.

GRAN SOCIEDAD EDITORIAL

Publica

las mas grandes obras del sober humano en tomos de 400 á 500 páginas en 4.º con primorosas láminas y ricamente encuadernados con mosaicos de oro y brillantes colores.

BAJO LA DIRECCION

DE DON MIGUEL DE BIALP.

Los Sres. Suscritores pagarán á

iii 8 1/2 rs. el tomo!!!

Se han publicado las obras siguientes:

Los Señores no suscritos á

10 1/2 rs. el tomo.

SECCION INSTRUCTIVA.

	Suscritores.	No suscritos.
Geografia Universal, dos tomos.	17 »	21 »
Atlas de la Geografia. Un tomo con diez y ocho mapas.	12 »	14 »
Historia de Inglaterra, Escocia é Irlanda, tres tomos.	25 1/2	31 1/2
Historia de Italia, dos tomos.	17 »	21 »
Moral Social, un tomo.	8 1/2	10 1/2
Compendio de los libros historicos de la Sta. Biblia, un tomo.	8 1/2	10 1/2

SECCION RECREATIVA:

Don Quijote, dos tomos.	17 rs.	21 »
Gil Blas de Saatlilana, dos tomos.	17 »	21 »
Ivanhoe ó el Cruzado.	8 1/2	10 1/2
Quintín Durward.	8 1/2	10 1/2
Los tres Mosqueteros, dos tomos.	17 »	21 »
Rob Roy, un tomo.	8 1/2	10 1/2
Guy Maonering y el Oficial Aventurero, dos tomos.	17 »	21 »

Quevedo y Villegas, un tomo. 8 1/2 10 1/2
Continúa abierta la suscripcion en la imprenta de Gelabert, Pas d' en Quint, n.º 74 principal.

PALMA:

Imprenta de Pedro José Gelabert, editor responsable.