

CATALUÑA

REVISTA SEMANAL

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

Calle de Muntaner, 22, bajos

De los artículos firmados son responsables sus autores

No se devuelven los originales

— PRINCIPALES COLABORADORES —

R. Rucabado.—Carlos Jordá.—J. M. López Picó.—F. de Sagarra.—Eladio Homs.—J. Martí y Sabat.—J. Farrán y Mayoral.—Manuel Reventós.—Emilio Vallés.—J. Garriga Masó.—Ernesto Homs.—María C. Torner.—Eugenio d'Ors.—J. Torres García.—D. Martínez Ferrando.—Bernabé Martí y Bofarull.—J. Bosacoma y Pou.—Luis Jover Nunell.—J. Bassols.—C. Creuher.—L. Figueras Dottí.

SUSCRIPCIÓN

España. 3 pesetas trimestre
Europa. 3 francos
Número suelto 25 céntimos

— PAGO ANTICIPADO —

Año VI. Barcelona 28 y 31 de Diciembre de 1912 Núms. 278 y 279

SUMARIO

Las grandes Escuelas de Comercio en el extranjero y la futura Universidad Comercial de Barcelona.—Nota de redacción.

España y la enseñanza comercial.—por Mr. EUG. GELCICH, presidente de la «Société Internationale pour le développement de l'enseignement commercial.»

De la antigua enseñanza comercial en Barcelona, por FEDERICO RAHOLA. (con 1 g.)

Los proyectos de la Cámara de Comercio sobre enseñanzas mercantiles. Proposición del Presidente de la misma, señor CONDE DE LAVERN.*

¿Como será la Universidad Comercial? por B. AMENGUAL, Secretario de la Cámara de Comercio.

La Escuela Superior de Comercio en España, por RAMÓN ASENSIO BURGÓN, Catedrático de la Escuela Superior de Comercio de Barcelona. (con 1 g.)

Las Universidades y la preparación á la carrera de los negocios, según el Dr. Max Turmann, por C. R. B.

LAS GRANDES ESCUELAS DE COMERCIO DE EUROPA:

El Instituto.—Superior de Comercio de Amberes (2 g.)

El Instituto Comercial de los Industriales del Hainaut, Mons, Bélgica. (2 g.)

La Escuela de Comercio de la Universidad de Bruselas (Instituto Solvay) (3 g.)

La Escuela de Economía y Ciencia política de la Universidad de Londres.

La Escuela Superior de Comercio de la ciudad de Colonia, por el Dr. EBERARDO VOGEL de Aguisgran. (3 g.)

La Escuela de Altos Estudios Comerciales de París. (1 g.)

LOS PUERTOS DEL MEDITERRÁNEO

La Escuela Superior de Comercio de Marsella.

La Escuela Super. de Comercio de Génova. (1 g.)

La Universidad Comercial Luigi Bocconi de Milán. (1 g.)

El Real Instituto Superior de Estudios Comerciales de Roma. (1 g.)

La Academia de Exportación de Viena.

La Escuela Superior de Comercio, fundación Revoltella, de Trieste.

La enseñanza superior del Comercio en Suiza.

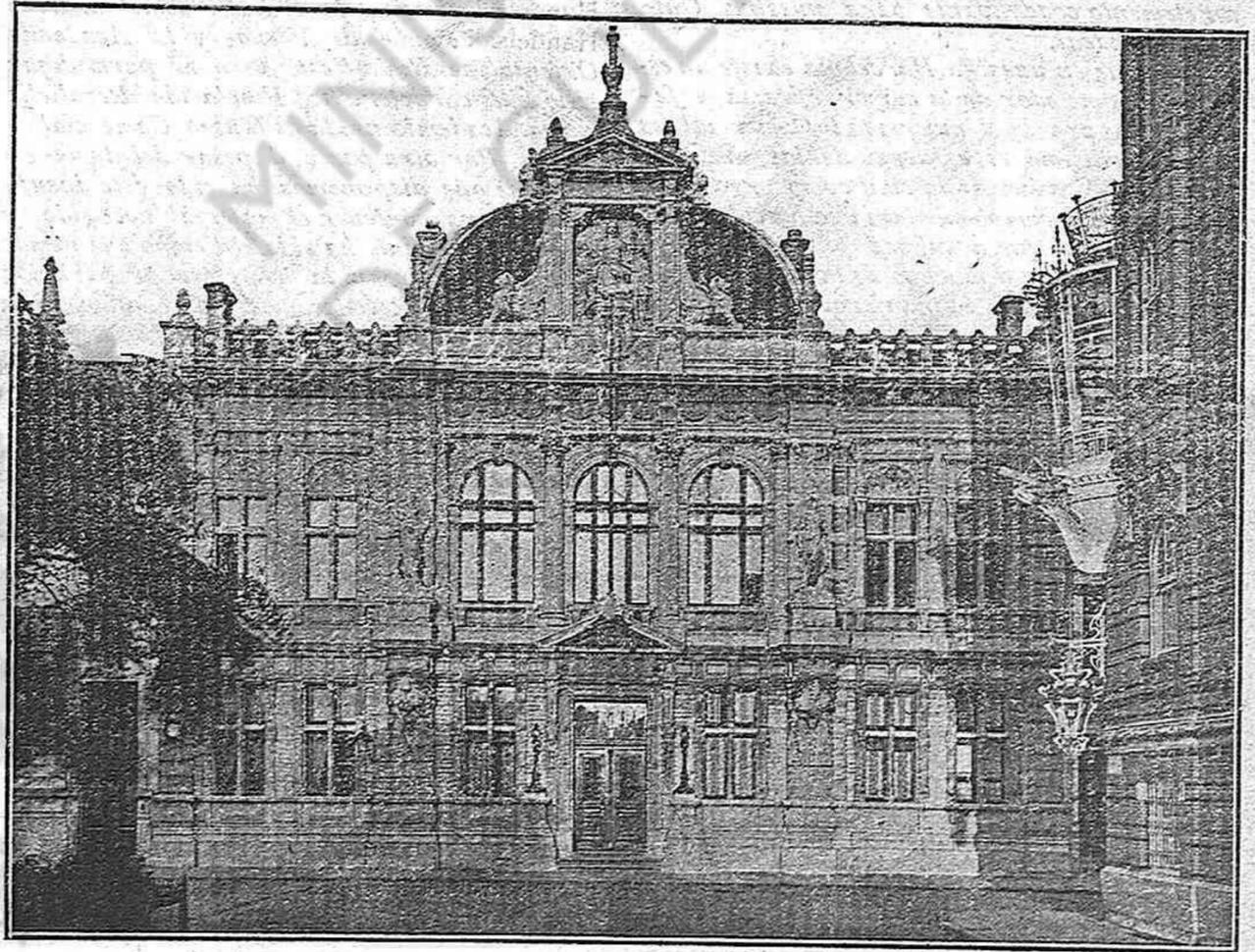
La Universidad de S. Gall.—Las Facultades de Comercio de Berna y Lausana.—El grado superior (pre-universitario). (2 g.)

El Centre Autonomista de Dependents del Comers de Barcelona, y sus «Escoles Mercantils Catalanes», por MARIANO VENDRELL. (1 g.)

La Sociedad Internacional para la enseñanza comercial, y la participación española, por LEONARDO RODRIGUEZ.

Redacción.—Nuestra revista en lengua catalana.

Las grandes Escuelas de Comercio en el extranjero y la futura Universidad Comercial de Barcelona



El Instituto Superior de Comercio de Amberes. Establecimiento Decano en la Enseñanza superior comercial. (Fundado en 1852). Fachada principal. Véase el artículo: P. 320.

Nos proponemos con este número extraordinario estimular las iniciativas que se han despertado en nuestra ciudad para dotar á Barcelona de una Universidad Comercial.

Para este fin ponemos ante los ojos de nuestros amigos y lectores y de todos aquellos de cuyo esfuerzo depende el que aquella idea se realice, las instituciones que otras ciudades de Europa han erigido para la superior educación de sus comerciantes y hombres de negocios.

En todas ellas se verá como su creación ha respondido á necesidades sentidas con vehemencia por los comerciantes mismos, y de ellos ha partido casi siempre la iniciativa: ha sido en muchos casos un efecto de la propaganda y también del ejemplo de otros países ú otras ciudades.

También en todas ellas se verá como la Es-

cuela de Comercio es una institución esencial y naturalmente ciudadana; en alguna de ellas no tiene participación alguna el Estado, pero en ningún caso la Ciudad y la Cámara de Comercio dejan de intervenir como las entidades más naturalmente afectas á la obra que la Escuela realiza.

Pero muy principalmente se pone de relieve en la revista que pasamos á dichas Escuelas, el hecho del concurso generoso y entusiasta de los comerciantes individualmente. El Estado, las Cámaras, las Corporaciones locales á pesar de sus esfuerzos y buenas intenciones, en general poco habrían llevado á cabo sin el espontáneo auxilio de los hombres de negocios.

Los donativos, las fundaciones de premios y de bolsas de estudio y de viajes, la fundación misma de Escuelas y Universidades comerciales demuestran lo muchísimo que la Enseñanza

comercial debe á la desinteresada cooperación de los particulares que han sacrificado gran parte de sus bienes para proporcionar recursos económicos indispensables á la creación y á la vida próspera de aquellas.

Así esperamos sea también en Barcelona.

La Cámara de Comercio acaba de plantear la fundación de una de estas instituciones indispensables á la vida económica moderna. El señor Conde de Lavern, su presidente, en la Memoria que tenemos el honor de publicar en estas páginas, y el señor Amengual, secretario de la misma, en su artículo, nos la exponen como una iniciativa ya definitivamente puesta en marcha.

Que los comerciantes y los industriales de Cataluña la acojan con la generosidad que debiera ser una tradición en los sucesores de aquellos patricios que formaban la magnánima Junta de Comercio, y de los nobles mercaderes barceloneses cuyo recuerdo evoca el señor Rahola.

Pero esta nueva obra no es obra de secesión. No olvidamos ni un momento que Barcelona tiene ya una Escuela Superior de Comercio, organización del Estado, ni dejamos de reconocer los esfuerzos oficiales para elevar su nivel, como nos describe el señor Asensio, profesor de la misma, pero estamos profundamente convencidos de que solo la descentralización de la enseñanza profesional puede rodearla del calor y prestigio social que aquella merece y que son necesarios para hacer de ella un elemento coadyuvante para nuestra Universidad ideal.

Y de que en nuestra Barcelona existe un espíritu promotor de la mayor eficacia y fecundidad para la Universidad Comercial, es prenda bellísima el esfuerzo de las «Escoles Mercantils Catalanes» la cual como organismo de enseñanza complementaria se ha colocado á una altura tal que á su vez puede servir de ejemplo y modelo á muchas de las asociaciones profesionales del extranjero. También el «Centre Autonomista de Dependents del Comerç» tiene en proyecto la construcción de un edificio social: esta obra es paralela y es el complemento ideal de la fundación de la Universidad Comercial de Barcelona.

Que el ejemplo de Ernesto Solvay, de Raou Warocqué, de Passmore Edwards, de Gustavo von Mevissen, de Fernando Bocconi, de Pasquale Revoltella, sea también imitado en Barcelona. Nuestra ciudad, el primer centro comercial de lengua española en Europa, debiera poseer una Institución, donde viesen á estudiar las Ciencias Comerciales no sólo nuestros futuros hombres de negocios sino la juventud hispanoamericana y los extranjeros que cada día prestan mayor atención á la lengua castellana, cuyo radio de acción abarca la mitad del Nuevo Mundo. Hemos de tender á formar la primera Universidad Comercial del Mediterráneo.

Preside este número el Instituto Superior de Comercio de Amberes, el más antiguo establecimiento en Europa que dió á la enseñanza comercial el carácter de enseñanza superior. La dignificación de las ciencias comerciales que allí vivimos y palpamos en nuestra demasiado corta permanencia, Julio y Agosto últimos, se hermana con el recuerdo de nuestras antiguas cátedras de la Junta de Comercio, que fué á su vez la primera de Europa en dar á la juventud una enseñanza pública de conocimientos mercantiles (1).

Es preciso advertir que no es el objeto de este número hacer un catálogo de las mejores Escuelas Superiores de Comercio de Europa. Muy importantes establecimientos de esta categoría hay en Dinamarca, Hungría, Rusia; además, dentro de los países aquí representados, omitimos escuelas no menos adelantadas que

CAMISERIA, CORBATERIA y NOVETATS

Géneros de Punt - Especialitat en Camises a mida

Plassa de Sant Jaume, 5 y Bisbe, 2 - BARCELONA

ALOY

las que citamos, y luego no todas las escuelas que examinamos en nuestras páginas pertenecen á la clasificación más elevada en la enseñanza comercial: el grado universitario.

En nuestra selección nos ha guiado el dar a conocer tanto instituciones de países próximos á nosotros, como establecimientos de organización más característica desde el punto de vista que exponemos al principio. Por ejemplo: Las tres escuelas de Bélgica que aquí describimos, son bien distintas entre sí, mientras que para hablar de las Universidades Comerciales alemanas nos basta tratar de la de Colonia, á cuyo tipo pertenecen las importantísimas de Mannheim, Leipzig, Berlín, Frankfurt, que no van en zaga á aquella. Dejamos de hablar de la Real Escuela Superior de Venecia y detallamos la de Génova, por tratarse de un puerto mas vecino y, por lo tanto, más interesante para nosotros, y por esta misma razón ponemos la de Marsella al lado de la de París, á pesar de la mayor amplitud de los estudios en l'Ecole des Hautes Etudes. Dejamos de hablar, sobre todo, de varias elevadas escuelas de Austria y de Hungría, como la Handelsakademie, de Trieste, como la Neue Handelsakademie de Viena, y la Academia Oriental de Buda-Pest, pero es para dejar sitio á la característica Fundación Revoltella y á la Academia unida al Museo Comercial de Viena. Por otra parte, á pesar del doble espacio de que disponemos ha sido éste insuficiente para contener el material recogido, y no más abundante ha sido el tiempo que hemos podido invertir en la laboriosa preparación del número. Reconocemos que contiene éste

muchas deficiencias, y no es la menor de ellas la desigualdad entre las informaciones, efecto de los desiguales orígenes de documentación, pero esperamos nos sean dispensadas en gracia á la simpatía con que no dudamos será acogido nuestro propósito.

Por otra parte, un rico y abundante complemento á nuestra información directa hallarán nuestros lectores en el magnífico capítulo que el Dr. Max Turmann dedicó á la formación de los hombres de negocios en las modernas Universidades comerciales, en su libro «Problemas Económicos y Sociales» que tuvo á bien remitirnos y del cual publicamos en este número un amplio extracto.

Terminamos esta nota dando gracias á todos los que nos han auxiliado para la formación de este número y de un modo especial á nuestros amables cooperadores extranjeros; á Mr. Gelcich, presidente de la Société Internationale pour le développement de l'enseignement commercial, al Dr. Subak, Secretario de la misma, á Mr. Dubois, de Amberes, á Mr. Daubresse, de Mms, á Mr. De Leener, de Bruselas, á Mr. Cleveland Stevens, de Londres, al gran auzgo de Cataluña, el Doctor Eberardo Vogel, autor de la reseña de la Universidad Comercial de Colonia, al Dr. Sabbatini, de Milán, á Mr. Junod, expresidente de la Société, de Berna, á M. Max Turmann, de Friburgo, á Mr. Combes, de Marsella.... Ojalá nuestra ciudad de Barcelona tenga el honor y la satisfacción altísima de recibirles á todos y hospedarles para la época del Octavo Curso Internacional de Expansión Comercial, el año 1914.

España y La enseñanza comercial

Como en otros países, la historia del desenvolvimiento de la enseñanza comercial remóntase en España mucho más lejos de lo que generalmente se cree. Así, Pons y Merry (Reseña de la Escuela Superior de Comercio de Bilbao 1833), escribe, por otra parte sin citar fuente alguna, y sólo «según expresión de un escritor», que ya en el siglo XVIII, varios mercaderes españoles repatriados, que durante su larga acción en el Nuevo Mundo habían adquirido la convicción de cuan necesarios son para el comerciante los conocimientos teóricos, intentaron mostrarse útiles á sus conciudadanos ejerciendo privadamente la enseñanza comercial. Hacia el fin del citado siglo, existían en las principales ciudades de España, gracias á la iniciativa de los Municipios, Diputaciones, Sociedades Económicas y gremios, varias escuelas especiales, de carácter privado. En 1800, el gremio de mercaderes de Bilbao acordó «tomar providencias para la divulgación de los conocimientos científicos entre los comerciantes». Las duras crisis que sobrevinieron entonces á España, dificultaron el avance de tan laudable iniciativa: sin embargo fundáronse varias escuelas superiores de comercio, primero en Bilbao, en 1816, y seguidamente en otras ciudades. Don Manuel de Seijas Lozano, ministro de Comercio, Instrucción y Obras públicas, interesóse vivamente por la cuestión de la enseñanza mercantil, y á él se debe la publicación, en 8 de Septiembre 1850, de un R. D. organizando la educación comer-

cial en institución del Estado. Desde esta fecha, la enseñanza mercantil ha seguido en España un halagüeño desenvolvimiento, si bien no en la medida de otros países. El interés que hace algunos años consagra España á este ramo de enseñanza, hace esperar, que cuanto antes se recuperará el tiempo perdido, y que España se pondrá, en esta especialidad, á la altura de los demás países. Prueba de este vivo interés, es la activa participación de los factores interesados y especialistas, en nuestra Sociedad internacional para el fomento de los estudios comerciales, que en el año anterior tuvo la feliz ocasión de ver nacer un grupo español de 53 miembros, además del hecho, de que en 1912, por primera vez, varios especialistas españoles han seguido el Curso de Expansión Comercial por nosotros organizado en Amberes, y por fin, la entusiasta acogida que ha hallado la iniciativa del Bureau de nuestra Sociedad internacional, para que el VIII curso de expansión comercial tenga lugar en Barcelona. Nuestro ilustre consocio, Don Ramón Rucabado, trata en estas páginas del informar á sus compatriotas acerca de los organismos de estudios superiores existentes en algunas ciudades europeas. Ojalá los especialistas sigan la labor del meritisimo publicista con el interés que aquella merece. La Sociedad Internacional expresa la esperanza y el deseo, de que las iniciativas lanzadas en esta publicación caigan en terreno abonado, y que en ocasión de

(1) Así lo afirma D. Antonio Torrents y Wanner en un trabajo escrito en 1895, fundándose en que la Escuela de Náutica instruida por la Junta de Comercio de Barcelona fué inaugurada en 1769, la de Química en 1803, los Cálculo Mercantil y Teneduría de Libros en 1806, la de Economía política en 1814.

celebrarse en Barcelona el VIII curso internacional de Expansión comercial, ya nos encontremos con un Comité estudiando la fundación de una universidad comercial en ese emporio marítimo del reino español.

EUG. GELCICH

Consejero Aulico

Presidente de la

«Société internationale pour le développement de l'enseignement commercial.»

Trieste

Publicaciones de la *Société Internationale pour le développement de l'enseignement Commercial*.

«*Révue internationale pour l'enseignement commercial*».—(trimestral.)

La Suisse économique, 2 vol (extracto del curso de Lausanne, 1908).

Le Havre et le département de la Seine inférieure, 1 vol. ilustrado. (Extracto del curso del Havre, 1909).

Beiträge zur Wirtschaftskunde Oesterreichs 1 vol. (Extracto del curso de Viena, 1910).

Lectures on British Commerce, 1 vol. (Extracto del curso de Londres, 1911).

En prensa:

Volúmen del Curso de Amberes, 1912, que aparecerá en 1913.

De la antigua enseñanza comercial en Cataluña

Carecemos de datos para estudiar lo que fué la antigua enseñanza comercial en Cataluña, pero todo hace suponer que en la honrosa matrícula de mercaderes al par de los demás gremios, se exigían conocimientos y prácticas especiales, al extremo que no se podía insacular á ninguno en las bolsas de *mercaderes mayores*, que debían contar cuarenta y cinco años, si antes no se hallaba ya insaculado en la de los *mercaderes jóvenes*, á los cuales se exigía la de veinticinco años.

Este transcurso de 20 años en el ejercicio de la carrera mercantil representa una sólida y segura preparación antes de llegar á la nominación de mercaderes de matrícula.

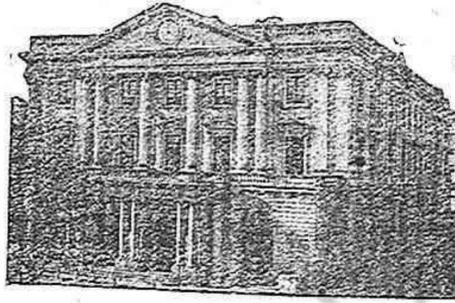
El lustre y preeminencia de nuestros comerciantes justificaba plenamente esta exigencia en sus condiciones que encontraba sobrada compensación en la serie de oficios públicos para que venían habilitados no sólo de la Lonja, sino del gobierno municipal, del Consulado, de la Diputación, y de los Consulados marítimos que nombraba el Consejo de Ciento.

En el ejercicio de todos estos cargos los mercaderes formados ya en la práctica del tráfico mercantil enaltecían sus cualidades, moviéndose en el ancho campo de acción que les ofrecía la vida pública sumando la mayor consideración de sus conciudadanos á una grave responsabilidad.

En el Consulado aprendían á gobernar, dirigir y defender el ejercicio de la contratación; en el Consejo Municipal llamados á regir la Taula de Canvi á resolver las crisis monetarias y mercantiles, á proveer la subsistencia pública atendiendo á los suministros de la ciudad y á administrar las rentas públicas, adquirían dotes de estadista, y cuando se les nombraba Cónsules en las ciudades extranjeras, atesoraban la experiencia del comercio ajeno y ayudaban á la extensión del comercio propio, ensanchando el tráfico nacional.

En esta forma, la enseñanza mercantil fundada en la acción constante, se acercaba al ideal moderno que ansia la vida de una gran ciudad y la influencia intensa é inmediata del tráfico para dar eficacia á la escuela. El Doctor Joaquín V. González hablando de la enseñanza comercial en uno de sus siempre substanciosos discursos, decía que por eso las escuelas comerciales, como las colmenas, deben situarse en su medio

propio, en el centro de las grandes transacciones como aquéllas en las cercanías de las praderas.



La Casa Lonja, de Mar, domicilio de la antigua Junta de Comercio, de Barcelona y de la actual Cámara de Comercio.

Los mercaderes de Cataluña disfrutaron entonces de una ciudad que era toda ella una escuela de comercio, y de una serie de instituciones públicas, de que formaban parte principal, que se movían al impulso del alma mercantil.

Por esto se comprende que surgiesen por la cooperación de todos en aquel ambiente estimulante, leyes como el Consulado de Mar, bancos públicos como la «Taula de Canvi», las primeras Ordenaciones de Seguros Marítimos, y otra serie de instrumentos mercantiles, que eran el florecimiento de semillas arrojadas en terreno abonado, en los cuales se encarnaba una necesidad sentida en órganos nuevos que la solventaban.

Los Reyes acudían muchas veces á las luces y conocimientos de los mercaderes para arreglar y remediar los daños del comercio, y ellos fueron quienes iniciaron la política que debía abrirnos el mercado de las Indias.

En las Escuelas de Nobles Artes de la Casa de Lonja, vemos formarse después esos mareantes que heredan el espíritu mercantil de los antiguos mercaderes.

Gracias á ellos, cada buque se convierte en factoría flotante, y con el apoyo de la Mota, puede decirse que cada expedición marítima es una sociedad en participaciones, que comienza y acaba con el viaje. El Capitán es el Gerente de la Sociedad, con facultades supremas para escoger el cargo, señalar el destino de la mercancía y procurar los retornos. Esos capitanes fueron los que abrieron nuevos mercados, los que fundaron las Casas de Ultramar, quienes convirtieron sus buques en verdaderas escuelas de comercio.

Ha sido una lástima que, al transformarse la marina, no haya podido evolucionar la antigua y fecunda *mota*, sos-

teniendo á los capitanes en su cargo de gerentes de una expedición comercial y en conquistadores de mercados.

En este temperamento mercantil tan característico de los capitanes de la marina de vela catalana, resplandece esa misma formación debida principalmente á la práctica y á la acción continuada.

Esto debe servirnos de orientación para procurar que nuestra enseñanza mercantil no peque de universitaria, (*) acercándola á la actuación, á fin de que el comerciante moderno como nuestros mercaderes y mareantes se vaya formando á sí mismo al contacto de los hechos y de las cosas. Ello es lo que más se aviene á nuestra naturaleza positivista y es de lamentar, por lo mismo que respondía á este fundamento, que no haya llegado á la realidad aquel proyecto de «Escuela Comercial Flotante» en que se hubiera aprendido la geografía mercantil viendo los países y penetrado en el alma del comercio recorriendo los mercados.

FEDERICO RAHOLA

(*) El sentido que damos nosotros á la palabra universitario desvanece la aparente contradicción del objeto de este número con esta afirmación del ilustre economista Sr. Rahola. Entendemos por enseñanza universitaria del comercio, una instrucción amplia, elevada y científica, dotada del mismo prestigio social y prerrogativas oficiales con que son rodeadas las Universidades modernas. El Sr. Rahola alude mas bien al espíritu libresco y refinado con la aplicación práctica de los conocimientos que ha caracterizado desgraciadamente durante mucho tiempo nuestras universidades literarias.—N. de la R.

“URANIA”



Visible • Práctica • Sólida

Vedla antes de adquirir otra marca y la adoptaréis

Agente general en España **J. ROVIRA**

Cortes, 619.—BARCELONA.—(junto al Paseo de Gracia).

BRIGHS SOMBREROS
ARCHS - 3

Los proyectos de la Cámara de Comercio

Proposición del Presidente de la misma, sobre Enseñanzas Mercantiles, aprobada por unanimidad en la sesión del día 20 de Noviembre último.

Una de las principales misiones asignadas á las Cámaras de Comercio en los países donde tienen carácter oficial es la de promover y fomentar la enseñanza mercantil.

Esta, indudablemente, con la capacidad de organización y el espíritu emprendedor, es elemento esencial de la vida económica contemporánea. Sin ella, hoy los pueblos apenas pueden adelantar un paso en el desarrollo de los intereses materiales, porque cada día es mayor el número y la complejidad de los conocimientos teóricos y prácticos que se requieren para sostener la lucha á que irremediamente hay que acudir para triunfar en el mercado mundial y no ser vencidos en los nacionales.

Los anhelos de reorganización expresados reiteradamente por la Cámara de Comercio de Barcelona y de obtener el producto de un pequeño recargo sobre la contribución de industria y comercio, tienen por primordial causa y acicate otro anhelo: el de poder contribuir al desenvolvimiento y progreso de la cultura comercial de Barcelona de una manera positiva y eficaz.

De la existencia de este anhelo son testimonios ya antiguos la institución de las bolsas para enviar jóvenes al extranjero á perfeccionar sus estudios ó su práctica comerciales, y las constantes manifestaciones de la Corporación en pro de una mejora en las enseñanzas oficiales de comercio, y demostración reciente el haber consignado en el primer presupuesto de la Cámara reorganizada la cantidad de 12.000 pesetas para fines de cultura, entre los cuales figura el de creación de varias cátedras de altos estudios comerciales.

Harto menguados serían, sin embargo, los esfuerzos de la cámara en este sentido si se detuviera aquí, aunque sólo fuera momentáneamente. Por las tradiciones de la Junta de Comercio, de la que se ha declarado y legítimamente debe considerarse continuadora; por la importancia comercial de la ciudad y de la región en que se halle instituída; por los principales fines que le asigna la ley de reorganización de 29 de Junio de 1911, por la confianza que en ella tienen depositada y por lo que de ella tienen derecho á esperar numerosos comerciantes é industriales nobles y generosos, que la sostienen, no sólo con aquello á que les obliga la ley, sino con cuotas voluntarias; por la fe en la virtud reconstituyente y alentadora de la instrucción y en la poderosa influencia que siempre ha ejercido y cada día ejerce con mayores éxitos en el progreso de los pueblos, la Cámara de Comercio de Barcelona debe aspirar á más altas empresas en materia de enseñanza y no ha de desmayar ni detenerse un solo instante en el camino emprendido hacia la generalización y sublimación de la cul-

tura mercantil, mediante la creación de una Universidad Comercial; en la que se formen, no los auxiliares de los hombres de negocios, sino los hombres de negocios mismos, los directores de empresas, los financieros, los que, con vocablo de sentido tal vez un poco forzado son llamados ingenieros comerciales, los economistas, tan necesarios, contra lo que algunos hombres excesivamente prácticos imaginan, en países eminentemente industriales y mercantiles, todos aquellos elementos, en una palabra, que contribuyen á levantar de un estado caótico ó rutinario la organización de las fuerzas económicas.

La Cámara de Barcelona no se halla aún, ni se hallará quizás en algunos años, en estado de levantar este establecimiento docente. Acaba de ser reorganizada y está aún falta de la solidez indispensable para acometer empresas de tal magnitud. Tiene que resolver, como de mayor urgencia y de más fácil solución, algunos problemas de carácter interno, entre ellos el de la instalación de todos sus servicios en la Casa Lonja. Ha de contar, para no exponerse á un fracaso, con la convicción más profunda de que la reorganización y el cobro de los céntimos adicionales son reformas definitivamente incorporadas al espíritu de la vida económica de España. Además, una Universidad Comercial no es árbol que pueda germinar, desarrollarse y florecer en una primavera; requiere una larga preparación y existir ya moral é intelectualmente en el ambiente social al poner materialmente la primera piedra de su edificio. Hay que crear primero parte del profesorado y hacer sentir el entusiasmo por la institución á muchos elementos, hoy indiferentes, á los cuales, sin embargo, interesa muchísimo el que sea creada.

No hemos de pararnos ni desmayar

un solo instante en la senda emprendida; mas tampoco hemos de precipitarnos. Pongamos ahora sólo los cimientos morales de la Universidad Comercial, en la seguridad de que los de piedra y argamasa no dejarán de ponerse á tiempo.

Establezcamos por de pronto algunas clases de enseñanza comercial en el edificio donde se fundaron las de la veneranda Junta de Comercio; agreguemos á ellas cada año algunas más; instituyamos un fondo para la creación de la Universidad Comercial, consignando anualmente en los presupuestos una cantidad para acrecerlo y destinemos á él recursos que resulten sobrantes de la liquidación de cada ejercicio, y aguardemos el momento en que, ya bien consolidada la actual organización de las Cámaras de Comercio, nos consideremos en terreno bastante firme para poder levantar un empréstito destinado á la fundación de un establecimiento que la Cámara de Comercio y Navegación de Barcelona ha de considerar como empeño de honra y de dignidad.

Como consecuencia de lo que acabo de exponer y después de consulta hecha á mis compañeros de Mesa, propongo á la Cámara que acuerde:

1.º La concesión de un amplio voto de confianza á la Comisión de Expansión Económica, Enseñanza Mercantil y Comercial, para que organice en el más breve plazo posible, en la forma y extensión que le permitan los recursos consignados en el presupuesto para ello, algunas clases de enseñanza mercantil de carácter superior.

2.º La consignación en el presupuesto de la Cámara de una cantidad que figure como primera partida de un fondo especial exclusivamente destinado á la creación en tiempo oportuno de una Universidad Comercial en Barcelona.

3.º Manifestar, para que se tenga en cuenta todos los años al liquidar las cuentas del anterior, el deseo de los concurrentes á esta sesión, de que parte al menos de los fondos que puedan resultar sobrantes de cada ejercicio se dediquen á engrosar dicho fondo.

EL CONDE DE LAVERN

Casa Lonja de Mar, de Barcelona, 1.º de Noviembre de 1912

¿Cómo será la Universidad Comercial?

La Cámara de Comercio y Navegación de Barcelona tiene el propósito de fundar una Universidad Comercial. Nació y se afirmó este designio con los esfuerzos realizados desde el año 1902 para infundir á la expresada Corporación los alientos y revestirla de los prestigios que le corresponden en una plaza mercantil de la importancia y de las tradiciones de Barcelona, esfuerzos que en menos de diez años la han hecho ascender de un mísero presupuesto de catorce mil pesetas á otro de más de cien mil, y de una base de trescientas entidades constitutivas á otra bastante más sólida de muchos millares. En verdad, casi podría asegurarse que tales esfuerzos se han realizado gracias principalmente á dicho propósito.

Con no ser muy loable hoy el estado de las enseñanzas mercantiles en Barcelona, á pesar de algunos afortunados intentos en el orden particular y en el oficial, menos lo era en 1902. La consideración de nuestro atraso en extremo de tanta trascendencia y el convencimiento de que los progresos económicos de los pueblos modernos dependen en la esfera psicológica primordialmente de dos factores, la cultura mercantil y la organización, y, en rigor, sólo del primero, porque él engendra siempre el segundo, movieron á la Cámara de Comercio de Barcelona, por un lado á intentar por medios indirectos el estímulo á la aplicación de los jóvenes dedicados á las profesiones comerciales, á lo que tendía el proyecto de pensiones en el extranjero-

ro para ampliación de estudios y perfeccionamiento de prácticas mercantiles, y, por otro lado, á procurar el propio engrandecimiento y la reorganización con el deseo de acopiar recursos que le permitieran proveer á este y otros fines de cultura, y, en especial, á la fundación y sostenimiento de una entidad docente capaz de devolver á las clases mercantiles de Barcelona, y, en lo posible acrecentar, los prestigios que á manos llenas les diera la antigua Junta de Comercio.

A su instalación definitiva en la Casa Lonja de Mar, que fué obra excelsa y morada suntuosa de aquella venerable Corporación, la Cámara, apenas reorganizada, y ya con mayor amplitud de recursos, ha hecho seguir la convocatoria para enviar jóvenes á los mercados de Oriente y del extremo Oriente, un concurso para premiar trabajos de carácter económico, pensiones para asistir á congresos, una recompensa á trabajos de investigación sobre la antigua Junta de Comercio, la organización de conferencias y de algunas clases de altos estudios comerciales y la formación de un fondo destinado á instituir la Universidad Comercial. Quien conozca la historia de las Cámaras de Comercio extranjeras y españolas no podrá menos de confesar que raras veces se ha dado el ejemplo de una explosión igual de actividad, de entusiasmo y de fe en el porvenir en medio de las inquietudes y de los asomos de excepticismo que producen resistencias exteriorizadas en esferas donde debieran hallarse los más alentadores impulsos y las mayores generosidades.

La Universidad Comercial de Barcelona será un hecho; sobre esto no abrigo la menor duda. Sus tradiciones en la cultura económica, sus progresos, la corriente universal que tiende á dar á una parte de las enseñanzas mercantiles carácter esencialmente científico; la necesidad de poseer elementos bien preparados para la lucha en el mercado internacional, al que cada día se verá más obligada á acudir, como todos los países eminentemente productores, imponen á Cataluña la obligación sagrada de crear un gran centro de cultura comercial. Será un hecho porque necesariamente ha de serlo si Cataluña no ha perdido su instinto de conservación, si quiere mantener el nivel que sus adelantos industriales le han conquistado entre los pueblos modernos, si no desea que acabe en elegía la gesta gloriosa de sus hechos, en el campo de los intereses económicos.

Pero ¿cómo será la Universidad Comercial de Barcelona?, me pregunta el buen amigo Rucabado, director intrépido de este periódico, señalándome como tema del presente artículo su atrevida interrogación. ¿Cómo será? .. Recuerdo una reunión de una de las secciones de un Congreso celebrado en el Palacio de Bellas Artes. El ponente era un joven con el corazón henchido de santo amor al progreso noble y sinceramente patriótico. Hablaba en su generosa disertación de elevar el nivel de la cultura en la profesión á que está dedicado, mediante el establecimiento de una gran institución de enseñanza, sur-

gida de una vez, como en bloque, armada ya, como la leyenda mitológica dice que Minerva salió de la frente de Júpiter, creada y sostenida con los recursos de varias corporaciones. Admirando el plan y las caldeadas esperanzas de aquel mozo, también con el anhelo ferviente de llegar á la realización del dorado ensueño, hube de llamar, no obstante, su atención sobre los riesgos de proyectar construcciones tan grandiosas estando el terreno tan mal preparado y le hablé con voz insinuante de la conveniencia de contentarnos por de pronto con crear algunas cátedras de altos estudios comerciales, consolidándolas con un buen régimen administrativo, con agregarles después paulatinamente otras cátedras y llegando así á la realización del vasto proyecto, á la sazón sólo comprensible por unos cuantos de aquellos de nuestros conciudadanos que, por amor sincero al progreso, ó por la ilusión de tenerlo, abren todos los días las ventanas de su espíritu á los vientos de la verdadera civilización. Escucharon al ponente como de diez á doce personas; á mí sólo me oyeron cuatro o cinco, y aun no había concluido cuando el mismo presidente, pidiéndome mil perdones, se levantó y se fué á donde habían marchado los demás: á la sala inmediata, á la cual nos fuimos también nosotros llenos de curiosidad. No había para menos. Allí se estrujaba una multitud sudorosa y congestionada para oír el discurso, salpicado de frases ingeniosas y de saetas políticas de un diputado de la mayoría, sobre no sé qué candente asunto económico.

Si el ambiente social de Cataluña estimulara el florecimiento de almas como la de Fernando Bocconi, que donó la cantidad de un millón de pesetas para crear y sostener la Universidad Comercial de su nombre en Milán, sería más fácil contestar á la pregunta de cómo ha de ser la nuestra, porque entonces podríamos formarla según el proyecto que el estudio comparativo y la meditación nos aconsejaran como el más apropiado á las condiciones de nuestro pueblo. Si se hubiese formado ya, si estuviera siquiera á punto de llegar á su mayor incremento, el deseo colectivo de saber que ahora se inicia tímidamente, y se pudiera contar con juventudes ávidas de instruirse, que llenaran las aulas, encendidas por ese amor puro, podríamos también esbozar ya un proyecto definitivo y predecir de una manera bastante aproximada á la realidad lo que será la futura institución docente comercial á que aspiramos.

Por otra parte, si bien puedo afirmar que conozco el pensamiento en esta materia de los que actualmente constituyen la Cámara de Comercio y Navegación de Barcelona, tan diáfano sintetizado en la proposición del Sr. Conde de Lavern, que se publica en este mismo número ¿cómo responder del que tendrá mañana una institución cuyos elementos directivos varían constantemente? No; sería vano pasatiempo, tan pueril como el de fantasear candidaturas á priori en vísperas de crisis ministeriales, exponer cómo será, como se organizará la Universidad Comercial de Barcelona, cuando lo que hace falta, lo que no admite

demora es crear ambiente, preparar el terreno, empezar el acopio de recursos, infundir en el alma de toda la juventud esa santa curiosidad, ese *insaciable* deseo de saber de que se nos habla en las primeras páginas de los libros de filosofía elemental y que entre nosotros parece ahito y amodorrado.

Únicamente tengo derecho á tratar de mis propios pensamientos acerca de cómo debiera desenvolverse la institución para tener positiva eficacia; pero eso tiene escaso valor dentro del tema que se me ha señalado. Desde luego juzgo indispensable empezar por donde se empieza: por la creación de algunas cátedras. La antigua Junta de Comercio hizo esto, que es cuanto podía concebir y hacer en una época aún tan distanciada de aquella en que se organizaron en Europa las escuelas mercantiles, y, sobre todo, de la en que se empezó á dar carácter científico á los estudios comerciales. La Cámara de Comercio, su sucesora, está obligada á más; pero, á mi juicio, es medida de prudencia que ésta edifique su obra sobre el mismo terreno en que aquella realizó la suya y empiece por la reconstitución de sus mismos cimientos.

Si la nueva organización de las Cámaras se consolida y robustece, como no puede menos de esperarse habida cuenta de que España no tiene derecho á retroceder para convertirse en una excepción en la corriente universal hacia ese admirable tipo de organización corporativa por tantos países adoptado, dentro de algunos años, con sus propios recursos, exclusivamente ó reforzados por donativos y subvenciones, aumentando el número de cátedras y estableciendo las enseñanzas generales y especiales más útiles y de mayor conformidad con los intereses mercantiles del país, acaso en combinación con la escuela oficial, y seguramente con el fomento intensivo de las enseñanzas elementales y técnicas para poseer un buen plantel de alumnos preparados para las científicas, llegará á la madurez conveniente para organizar todos los elementos con que cuenta en una Universidad por el estilo del Instituto Superior de Comercio de Amberes.

En países como el nuestro entiendo que las instituciones han de crearse así

Los Fracasos Mercantiles.

¿Cuántos de ellos son debidos únicamente á enfermedad! es el más temible contratiempo para el hombre de negocios. Un ligero resfriado descuidado, degenerado en bronquitis, neumonía, tisis, ó catarro gástricos es causa siempre de perjuicios sin fin, de pérdida de intereses irrecuperables. El comerciante, el empleado de comercio, el abogado, en una palabra, todos los que viven de su trabajo no pueden estar enfermos y deben recordar siempre que sólo los Pellets del doctor Mackenzy curan el resfriado en 24 horas, haciendo desaparecer seguidamente el estornudo, la modorra, las secreciones de las mucosas, el lagrimeo; despejan la cabeza y son la única cura rápida y segura para los resfriados y los catarros. Caja Ptas. 1.50 en todas las farmacias.



para que resulten sólidas. Desconfío del éxito de todo lo que no sea lento en su creación y en su desarrollo. Sin el esfuerzo continuado, y los tormentos de la incertidumbre, y los goces de los triunfos parciales, y las angustias de los trances adversos, no se adquiere entre nosotros ese amor intenso á las cosas que es garantía de su conservación y perfeccionamiento.

Una vez formada la institución pienso que los que más hayan contribuido á ello juzgarán que no ha de perjudicarla, antes bien ha de favorecerla, el que se convierta en una obra social de amplia base, con el apoyo moral y material de otros elementos, y patronada por otras corporaciones, á fin de hacerla más popular y de que sean en el mayor número posible los que sientan el orgullo de poseerla.

Hija de la Cámara de Comercio, entidad genuinamente oficial, tendrá que ser institución oficial también, pero con la autonomía y la libertad de organización y acción propias de la naturaleza corporativa de aquella, condición de trascendencia considerable, sin la cual difícilmente se obtendrían las ventajas y los puntos que de ella habrá derecho á esperar.

Así podrá llegarse á implantar un procedimiento de formación y recluta del profesorado análogo al que se sigue en Alemania; mantener una disciplina inflexible; estimular eficazmente al trabajo; establecer el intercambio de alumnos y profesores, en cuyos beneficios tengo una fe muy firme; unir en gran número á las asignaturas que constituyan el plan de las enseñanzas generales cursos sobre determinadas materias dadas por especialistas, con adecuación á nuestras positivas necesidades económicas...

Es ocioso hablar del material de enseñanza con que habrá de estar dotada la Universidad Comercial para llenar sus fines: de su vasto museo comercial docente, de sus mapas, y atlas y gráficos, de su biblioteca especializada. En este punto nuestras escuelas oficiales, con profunda amargura de los profesores, generalmente están provistas con penuria increíble. Una institución universitaria organizada como la que imaginamos, no sólo debiera sustraerse á ésta miseria, sino reemplazarla por un verdadero lujo.

¿Habéis calculado la transformación que al cabo de unos cuantos años habrá de producir en nuestra organización económica, en la mentalidad de sus componentes, en el mercado interior y en los resultados de nuestras luchas en el internacional, institución de semejante naturaleza?

Desgraciadamente, temo—acaso porque soy más bien inclinado al pesimismo que al optimismo; probablemente porque, atrofiada mi imaginación, veo las realidades en toda su desnudez—temo que tardaremos aun muchos años en ver construída una obra tan provechosa para Cataluña y para España entera, que serviría de ejemplo y de acicate para otras análogas; quizás otras regiones se nos anticipen, pues hay que remover muchos obstáculos y vencer, no resistencias, pero sí formidables pasivi-

dades. El comercio como ciencia, la misma cultura mercantil considerada genéricamente, si no repugnan, apenas alcanzan la necesaria comprensión en un pueblo eminentemente práctico, refractario en gran parte á especulaciones intelectuales que no tengan una finalidad positiva inmediata.

Lo más sensible es que la carencia de conocimientos generales es, no sólo efecto, sino también causa de la desidia y el espíritu rutinario, porque gracias á ella no se ven y aprecian en toda su plenitud y complejidad los grandes cambios operados en el mundo en pocos lustros, y están muchos en el error de que, por ser el comercio actividad eminentemente práctica, que ha permitido á los listos, sin más instrucción que la que les ha dado el poderoso libro de la vida, adquirir cuantiosas fortunas, las cosas siguen y seguirán siempre sujetas á la misma ley. Y de análoga manera que los muchachos de hoy que no han estudiado Física se forjan la ilusión de que la humanidad ha poseído siempre termómetros, teléfonos y fonógrafos, hay hombres que juzgan que la ciencia comercial es cosa peculiar de los alemanes y otros pueblos que la necesitan para reducir su torpeza, por desconocer que hace medio siglo todos los países, incluso el germánico, se hallaban á un nivel análogo en cuanto á cultura mercantil, y tal vez nosotros aventajábamos á la mayor parte, mientras que actualmente existen diferencias enormes en este punto que explican los portentosos éxitos de uno y la decadencia ó el estacionamiento de otros.

Contra esos errores hay que luchar denodada y tenazmente todos los días, porque una vez que estén desvanecidos en las clases directoras, cambiará el estado de opinión respecto á la cultura mercantil y se verá fácilmente realizable un proyecto que parece un ensueño. A

los jóvenes que, como los entusiastas redactores de CATALUÑA, conserven puro el optimismo é incólume la fé en los grandes destinos de nuestro pueblo, porque aun se hallan libres de los estragos que producen los choques constantes con la aleccionadora realidad, y por tanto, mantienen vivo todo el fuego que se requiere para el abnegado ejercicio del apostolado social, les corresponde la noble tarea de propagar la verdad, extendiendo los conocimientos que han adquirido con sus estudios y lecturas acerca de la colosal transformación económica del mundo y del fin que aguarda á las naciones que no quieren ó no saben adaptarse á ella.

Las investigaciones que muy en breve emprenderá D. Miguel S. Oliver sobre la historia de la Junta de Comercio, pondrán muy de relieve, probarán de la manera más concluyente—estoy bien convencido de ello—que la acción que ejerció aquella insigne entidad en el fomento de la cultura económica es la causa que más ha contribuido á la prosperidad y riqueza de Cataluña. A otros toca demostrar que la misma influencia produce ahora iguales efectos en países que ayer, por su ignorancia, eran pobres y desmedrados. Tened por seguro que no hay noble esfuerzo perdido é ineficaz en la lucha por el ideal. Los que tengáis fé ciega, los que solamente la poseáis tibia, hasta los que carezcáis de ella en la gloria de los triunfos definitivos, combatid sin tregua, diseminad los conocimientos, escarnecked la pereza, el egoísmo, la ignorancia; que aunque solo imprimáis una leve huella con vuestra energía en el alma colectiva podréis decir serenamente que vuestra vida no ha sido estéril. Es con un conjunto grandioso de pequeños impulsos que se remueve al mundo y se enaltece á las naciones.

B. AMENGUAL

La Escuela Superior de Comercio en España

El tipo de Escuela superior de Comercio que considera la aplicación inmediatamente práctica como fundamento del programa de la Enseñanza mercantil es, á mi juicio, el que ha inspirado el plan de estudios ó programa vigente en España por R. D. de 27 de Septiembre último.

La Enseñanza mercantil en España, que comenzó á organizarse por el Estado en 1850 incorporándola á los Institutos de Segunda Enseñanza y se rigió por el R. D. de 18 de Marzo de 1857, está reconocida como necesaria; el de 11 de Agosto de 1887, la reorganiza creando las Escuelas de Comercio, con independencia de todo otro organismo. En el preámbulo de este R. D. se pone de manifiesto claramente, terminantemente, la necesidad de los estudios mercantiles, necesidad que, cada vez, es sentida con mayor intensidad por el gran desarrollo del Comercio, por la

comercialización de la Industria y de la Agricultura; por el cuidado que las grandes potencias productoras ponen en que sus comerciantes puedan tener los conocimientos especiales de lo técnico mercantil y la cultura general que les prepare y disponga para la adquisición y conservación de los mercados internacionales. Y el organizador de las Escuelas de Comercio, Don Carlos Navarro Rodrigo, que sintió la necesidad de estas Escuelas, su importancia social, y la de estas enseñanzas, decía en el citado R. D. lo siguiente, que aun conserva su actualidad: «Porque si hoy nos parece ya extraño que tantas generaciones hayan podido pasar sin una enseñanza tan necesaria como la del Comercio, lanzándose á profesión tan compleja como la de los negocios mercantiles con tan ligero bagaje, no transcurrirá mucho tiempo sin que piense todo el mundo que la falta de suficien-

te desarrollo en la instrucción especial por parte de los que se dedican al Comercio ha sido una de las causas que más han atrasado á nuestra patria en el terreno económico, en esta gran rama de la actividad nacional».

Entendiéndolo así, el Estado español, desde aquella fecha por sí, unas veces, y otras con la cooperación de algunas Diputaciones provinciales y Corporaciones municipales, pero desgraciadamente, nunca como sucede en otros países, con la de comerciantes é Instituciones que por su carácter son los más llamados á fomentar y proteger la Enseñanza mercantil, crea y sostiene hoy quince Escuelas superiores de Comercio y una elemental, mejora los planes de enseñanza progresivamente, evolucionando en el sentido de dar á los Estudios mercantiles mayor grado de enseñanza, elevando el grado de los conocimientos exigidos, no para preparar á los alum-

orientación de la carrera mercantil. El nuevo plan de estudios atendiendo á la necesidad de la preparación é instrucción media de grado inferior ó elemental como preparación de los estudios superiores, establece éstos en grado de enseñanza que está determinado por el concepto y materia de cada disciplina ó asignatura y, perfectamente determinó este grado de enseñanza superior, por la conexión de las materias que comprende cada grado de enseñanza, dando por resultado la clasificación de los graduados en Peritos mercantiles, Profesores mercantiles y Profesores mercantiles superiores, según su procedencia sea de estudios elementales, superiores ó de ampliación, títulos, los tres, que podrán obtenerse en Barcelona porque en su Escuela especial de Comercio se cursan los tres grados de la Enseñanza mercantil.

Analizando el plan de estudios ó pro-



Local que ocupa la Escuela Superior de Comercio de Barcelona; calle de Balma.

nos para determinados destinos, pues no es este el fin de las Escuelas, sino instruir y educar á futuros comerciantes y como consecuencia á los que en todo orden de relaciones conexas con el Comercio tengan necesidad de aquella instrucción.

Para llegar á este fin el nuevo plan de enseñanza mercantil inicia una labor colectiva de los elementos profesionales mercantiles, muy útil y necesaria. El plan de estudios es general para todas las Escuelas y faculta á estas para la implantación de las enseñanzas que en cada una se consideren de interés para la región. Atiende cuidadosamente á las materias que deben enseñarse, á su práctica y á los medios de enseñanza, Museos, visitas á establecimientos industriales y mercantiles etc., y como obra postescolar faculta á las Juntas de Patronato para instituir Bolsas de viaje: aunque oficialmente están reconocidos los colegios periciales, nótese la falta de otras obras postescolares, falta que puede ser suplida por las iniciativas de la Escuela.

Recoje esta nueva organización de las Escuelas superiores de comercio los puntos fundamentales para una buena

grama, medios de enseñanza y orientación que á ésta impone el R. D., se confirman aquellas afirmaciones: constituyen las enseñanzas que forman en conjunto el programa ó plan de enseñanza por agrupación de materias que las integran, además de los grupos de idiomas y dibujo, caligrafía, mecanografía y taquigrafía, cinco ciclos, en los cuales desenvolviéndose gradualmente, cíclicamente, las materias, han de dar al alumno una idea completa de las enseñanzas que concurren á la formación del Profesor Mercantil. Son estos ciclos:

- I.—Ciclo matemático: matemáticas puras y financieras.
- II.—Ciclo comercial ó más propiamente de técnica comercial.
- III.—Ciclo tecnológico.
- IV.—Ciclo económico: de geografía y de economía.
- V.—Ciclo jurídico ó de derecho.

I.—Ciclo matemático.

Comprende las enseñanzas siguientes:

En el periodo preparatorio: Aritmética y Nociones de Geometría métrica y

la clase práctica de Ejercicios de Aritmética.

En el periodo elemental: Algebra y Cálculo mercantil elemental.

En el periodo superior: Algebra y Cálculo mercantil superior.

En el periodo de ampliación: Estadística matemática y Teoría de los Seguros y dos clases prácticas de estas asignaturas.

Dos grupos han de ser considerados en este ciclo: la Matemática pura, Aritmética, Geometría, Algebra y Algebra superior, que ha de tener el doble objeto de preparar la formación intelectual del alumno y orientándole, disponerle para el estudio de las matemáticas aplicadas: Cálculo financiero, Estadística matemática, Seguros, Tecnología industrial y de la Química etc., para cuyo estudio el alumno tiene necesidad de poseer cierta preparación especial, tanto respecto á conocimientos matemáticos como á su educación intelectual, consecuencia de la cultura matemática que es no sólo necesaria sino también útil, para el Profesor mercantil.

Deberá el alumno prepararse en matemática financiera, Cálculo mercantil superior y Teoría de los seguros del plan de estudios, es decir en la «Teoría del interés y sus aplicaciones», una de las ramas de las matemáticas aplicadas, que tiene el carácter de ciencia matemática y de estudio superior. Para comprenderla, para penetrarla, el alumno habrá de conocer el análisis combinatorio, elementos de cálculo diferencial é integral, desarrollos en serie, métodos de cálculo de derivadas integrales definidas, en Algebra superior, todo lo cual como se ve, pasa del grado elemental de enseñanza.

II.—Ciclo comercial ó de Técnica comercial.

Componen este ciclo las siguientes enseñanzas:

En el periodo elemental: Cálculo mercantil elemental y Contabilidad general y las clases prácticas oficina mercantil y Tarifas de transportes españoles.

En el periodo superior: Contabilidad de la Administración pública y Contabilidad de Empresas, y las prácticas, en dos cursos, oficina mercantil.

Es este ciclo un conjunto de enseñanzas que escalonadas y desarrolladas gradualmente preparan y disponen al alumno para la profesión mercantil siendo como son las materias, de aplicación inmediatamente práctica. El conjunto de conocimientos de la Técnica Comercial, Cálculo mercantil elemental y Oficina mercantil ó técnica de las operaciones comerciales ó de empresas orientarán á los alumnos y al adquirir los principios sistemáticos, científicos de la Contabilidad, aprenderán á ver en su conjunto las distintas partes de los negocios mercantiles.

III.—Ciclo tecnológico.

Comprende las siguientes asignaturas:

Periodo elemental: Física y Química aplicada al comercio.

Historia natural aplicada al comercio y la práctica, Productos comerciales, calidades, envases etc.

Periodo superior: Tecnología industrial.

Reconocimiento de productos comerciales y las clases prácticas; Prácticas de Laboratorio y Visitas á fábricas industriales.

Reúnense en este ciclo las enseñanzas de cuyos conocimientos no puede prescindir el Profesor mercantil si ha de vivir en la industria y en el comercio, bien sea para organizar, bien para desenvolver mercantilmente aquélla y poder, con seguridad y conocimiento, resolver los problemas, siempre complejos, de comercio.

A este fin la Tecnología industrial y comercial ó conocimiento y reconocimiento de productos comerciales no es, no puede ser estudio elemental, es esencialmente estudio superior.

Para desarrollar esta enseñanza en el grado que corresponde serán precisos aquellos conocimientos matemáticos, ya expuestos, y los elementales de física, Química é Historia natural que este ciclo tiene por centro. Se completa este ciclo por las prácticas de laboratorio, visitas á industrias que harán comprender los conocimientos científicos adquiridos, con lo cual el alumno tendrá de ellos la impresión que el conjunto del programa exige.

IV.—Ciclo económico y de cultura general.

Comprende este ciclo las siguientes materias:

Periodo preparatorio: Geografía general, Historia Universal y especial de España.

Periodo elemental: Geografía comercial de Europa y especial de España; Economía política; Geografía comercial Universal y en particular de Marruecos.

Periodo superior: Conocimiento de los Tratados de comercio vigentes.

Periodo de ampliación: Política económica de los principales Estados é Historia del desenvolvimiento del comercio.

Por el conjunto de conocimientos geográficos y por su extensión pueden considerarse suficientes para completar, en estas materias, el conjunto de conocimientos económicos que constituyen una buena preparación del profesor mercantil y contribuyen á su cultura general. Deslindados están en el cuadro los grados de enseñanza y orden de conocimiento.

V.—Ciclo jurídico ó de derecho.

Lo componen las siguientes asignaturas:

Periodo preparatorio: Elementos de Derecho político y administrativo.

Periodo elemental: Derecho mercantil y marítimo; Legislación de aduanas.

Periodo superior: Instituciones de Hacienda; Legislación mercantil comparada; Derecho mercantil internacional.

Periodo de ampliación: Derecho consular.

Todas las cuestiones jurídicas en relación con las mercantiles se tratan en este ciclo, en los cursos particulares enumerados, en los cuales el alumno adquirirá la práctica conveniente para llegar á conocer las soluciones en las cuestiones jurídicas y á la vez apren-

derán los principios fundamentales que son la base de estas soluciones. El sistema regular seguido lleva á los estudios superiores desenvolviendo gradualmente este orden de conocimientos.

En el grupo de idiomas, distribuidos en los periodos diversos, se estudiarán, como obligatorios, el español (un curso) dos-cursos de Francés y su práctica, también dos cursos; dos de Inglés, también con dos de prácticas y dos de alemán, con uno de práctica, y como voluntario dos cursos de Arabe.

El conocimiento de los idiomas es absolutamente necesario al profesional mercantil; los cursos de lección teórica tienen como complemento cursos de práctica, que servirán para el perfeccionamiento de los alumnos. Basta al Profesor Mercantil hablar y comprender una lengua, sin que se imponga un estudio superior de ella.

Evidenciado está que los estudios exigidos á los Profesores mercantiles son de grado superior, tanto por las enseñanzas cuanto por el plan de estudios ó programa, que ha de responder á la necesidad de que los graduados puedan ostentar un título que supone una suma de conocimientos que les permitirá, en materia mercantil, hacer una labor metódica, científica y progresiva.

Atiende el plan á completar la teoría, á mejor capacitar á los Profesores mercantiles por medio de una preparación para la práctica y, á este fin, establece las ya enumeradas clases prácticas é impone la obligación de organizar, en todas las Escuelas, los Museos comerciales, cooperando á esta organización los Catedráticos de Tecnología industrial y Productos comerciales y la Junta de Patronato formada por Comerciantes, es decir, la colectividad Escuela, y dicho se está que si este Museo comercial, respondiendo á este fin á la vez que sea un medio de Enseñanza y de Enseñanza mercantil especialmente, deberá satisfacer las condiciones de un buen Museo escolar.

Su organización deberá responder á las necesidades de la Escuela, de la Enseñanza y de la región, figurando los productos comerciales todos y especialmente aquellos que por las necesidades industriales y mercantiles de la región deban ser mejor conocidos en todos sus aspectos, ya como productos industriales ó como naturales. Deberán, al lado de estos productos, figurar sus condiciones de compra, venta, datos respecto á precios, puntos de producción y consumo, en una palabra, todo cuanto al Profesor Mercantil puede interesar respecto á un producto.

Medio poderoso de enseñanza es la proyección y complemento, que en el Museo comercial no debe faltar, son las vistas ó diapositivas para las proyecciones luminosas. La más completa colección de clichés debe procurarse para el Museo; la conservación de estos clichés, precioso dato histórico para la de la industria y el comercio, debe hacerse en el Museo.

Al exponer en el Museo un producto cualquiera, el algodón, por ejemplo, que á la región catalana interesa conocer en todos sus aspectos, habrá de existir este producto en todos sus estados,

desde su origen, semillas, hasta los productos manufacturados, hilados y tejidos, en todas las transformaciones que sucesivamente viene sufriendo. Así deberá exponerse las distintas clases de semillas, el cultivo, plantas, condiciones del cultivo, regiones donde se cultiva, recolección, mercados y forma de ventas, condiciones en que se presenta en los mercados; estadísticas de producción, consumo y precios; puntos principales de consumo, cantidades que en cada región se consumen, y clases que se prefieren por los consumidores y fabricación, y respecto á ésta exponiendo igualmente productos, datos respecto á producción, consumo y precios, mercados y condiciones, completándose estas colecciones con las diapositivas ó vistas de operaciones agrícolas, industriales, mercantiles, etc. En una palabra, el Museo reunirá cuantos datos sean necesarios para que el Profesor mercantil pueda resolver los problemas mercantiles con conocimiento y en presencia de cuantos datos agrícolas, industriales, económicos de todos los elementos ó factores que integran aquéllos y de cuya solución depende el éxito de la Empresa mercantil.

Este solo ejemplo pone de manifiesto la importancia grande que el elemento Museo tiene en la enseñanza mercantil. Y si grande es la importancia de los Museos no es menor la de las visitas á industrias y comercios, y las excursiones mercantiles, pues es éste un medio de evidenciar la verdad de las enseñanzas que, llevando al ánimo del alumno un pleno convencimiento, una confirmación de cuanto aprendió en la Escuela, le hace adquirir en la realidad el conocimiento de la vida mercantil.

Y al terminar he de aplaudir la decisión del Excmo. Sr. D. Santiago Alba, Ministro de Instrucción pública y Bellas Artes, al dotar á Barcelona de los estudios especiales. Elogios merece porque procura que los comerciantes de España, y particularmente los de Barcelona, tengan medios para adquirir la cultura necesaria, la instrucción especial para que cesen las causas de nuestro atraso económico. A vosotros, comerciantes, os interesa que vuestros empleados adquieran la instrucción, la cultura que ha de servir para que su colaboración pueda producir los beneficios á que vuestra laboriosidad os haga acreedores: cultura ésta que, por los grados de enseñanza y materias que se cursan, puede adquirirse en la Escuela de Comercio, que necesita de vosotros como vosotros de ella. Unidos todos conseguiremos un fin común, el engrandecimiento de nuestro Comercio, nuestra cultura para no resultar en inferiores condiciones á los comerciantes extranjeros. Las condiciones de raza nos permiten la afirmación de que podemos llegar, por lo menos, donde otros lleguen, y aun podemos sobrepasarlos. Para conseguirlo basta educación y cultura.

RAMÓN ASENSIO

Catedrático de la Escuela Superior de Comercio de Barcelona.

Barcelona, Dicbre. 1912.

El mejor Café es el torrefacto de **La Estrella - Carmen**, (frente Belén).

Las Universidades y la preparación á la carrera de los negocios

según el Dr. Max Turmann

I. La enseñanza superior y universitaria de las ciencias comerciales.—Variedad de las soluciones intervenidas: creación de Facultades ó Universidades comerciales autónomas, ó introducción de la enseñanza nueva en el cuadro de las antiguas Universidades.—II. Las Universidades alemanas.—En Suiza, Bélgica, Inglaterra, Estados Unidos, Austria, Hungría, Italia, Rusia y Suecia.—III. Causas que han hecho admitir las ciencias comerciales en el programa de enseñanza de las Universidades.

I

Las ciencias comerciales han conquistado hoy día un lugar en la enseñanza superior.

Hace ya seis años, M. Emile Waxweiler, profesor en la Universidad de Bruselas y director del Instituto de sociología Solvay, lo constataba en un sugestivo artículo de la *Revue Economique Internationale*, en que estudiaba la *Concurrencia Americana* y el papel del ingeniero comercial (1): «El siglo XIX, escribía, había visto como la industria se hacía científica y tomaba sus más sólidas hiladas de la mecánica, la química y la física. En el siglo XX, el comercio, á su vez, se hace científico y fuerza las puertas de las Universidades. Golpe sobre golpe, las tres naciones que comparten la hegemonía del mundo económico, introducen en los cuadros de la enseñanza superior toda una serie de materias conexas á la gestión de los negocios, Alemania inaugura las Universidades comerciales de Francfort, Leipzig y Colonia, esperando la apertura de la de Berlín. Las Universidades inglesas de Londres y Manchester ensanchan sus programas para dar cabida á cursos comerciales; Birmingham va todavía más lejos, creando francamente, por iniciativa de M. Chamberlain, una Facultad de Comercio. Por fin, en los Estados Unidos, el movimiento toma todo su vuelo por la institución de escuelas de Comercio en las Universidades de Chicago, Dartmouth, Michigan y Wisconsin. ¿No se da con esto una coincidencia bien digna de llamar la atención? Que los países más poderosos en el mercado mundial sean precisamente aquellos donde la educación universitaria de los hombres de negocios se impone y desenvuelve, ¿no es precisamente la prueba de que entre esas dos manifestaciones de sus actividades nacionales existe alguna relación?».

Desde que M. Waxweiler publicó este artículo, las ciencias comerciales han obtenido nuevas cátedras en las Universidades extranjeras. No dejará de ser interesante, pues, examinar de qué modo esta disciplina ha sido tratada en nuestros días en la enseñanza superior de los diversos países.

II

Un primer hecho que constatamos es que, según las regiones, las soluciones intervenidas varían un poco: en Alemania ó en Inglaterra, se crearán Facultades de Comercio autónomas; en Suiza y en Bélgica, la alta enseñanza de las ciencias comerciales será dada preferentemente en la misma Universidad. Alguna vez, se encontrarán coexis-

tiendo estos dos tipos de organización con variantes más ó menos acentuadas. Ello prueba que se está todavía en el período de los ensayos, y, para hablar con franqueza, de los tanteos, como debe ocurrir con toda ciencia al entrar en el círculo de las enseñanzas universitarias.

Vamos á dar brevemente una idea de algunas de las formas principales que ha revestido la enseñanza universitaria de las ciencias comerciales.

En Francia puede decirse que no se ha establecido todavía, al menos tal como existe en las Universidades de otros países. La Escuela de Altos Estudios Comerciales de París, en realidad, podría ser asimilada á una Facultad de Comercio sin grandes cambios en su organización. Por otra parte, la Escuela libre de ciencias políticas concede en su programa un amplio espacio á las cuestiones financieras é industriales.

Finalmente, las Universidades católicas de Lille y Angers han establecido recientemente secciones de altos estudios industriales y comerciales.

Fijaremos especialmente nuestra atención en la organización alemana. Para la enseñanza comercial, distingúense en Alemania tres tipos de establecimientos: las escuelas de altos estudios ó facultades de comercio, las escuelas superiores y por fin las escuelas medias é inferiores.

Nos ocuparemos tan sólo de las escuelas de altos estudios, ó, con mayor exactitud, de las Facultades de Comercio (*Handels-hochschulen*).

Estas son de creación reciente. La iniciativa se debe, en realidad, á otras fundaciones extranjeras, tales como la *Wharton School of Finance and Economy* de la Universidad de Pensilvania (1881), las *London School of Economics*, el Instituto Superior de Amberes, etc. En 1898 es cuando la Asociación Alemana para la enseñanza comercial constituye una Comisión para ocuparse del asunto: y, después de un detallado examen, expresa la necesidad de instalar un instituto, teniendo por fin el estudio profundo y científico de todos los problemas relativos á la vida comercial.

La idea fué aceptada; hoy día, Alemania cuenta con cinco de estos establecimientos: en Leipzig, Colonia, Francfort-sur-Mein, Berlín y Manheim. En Octubre próximo (1), se abrirá una Facultad de Comercio en Munich, y se proyecta fundar otra en Nuremberg.

Nada nos daría mejor idea del objeto y tendencias de estas Escuelas de Altos Estudios que este fragmento de un discurso pronunciado en 1906 por el director de la Facultad de Comercio de Leipzig: «Nuestra vida económica, declaraba, adquiere una extensión y una importancia cada día mayores; nos comunicamos con el mundo entero por tierra y por mar; nuestro comercio interior busca de continuo salidas; nuevos problemas surgen sin cesar en el dominio del comercio y de la industria, en el dominio de la política social y colonial: toda nuestra actividad económica, en una palabra, exige que los jóvenes destinados á las

carreras comerciales é industriales posean no sólo una instrucción técnica, limitada á las cosas de su estado, sino una instrucción profundizada; las civilizaciones modernas exigen que vayan provistos de un bagaje perfeccionado por la vida práctica y por el profesor».

Bien claro se vé, por estas palabras, la orientación imprimida á la nueva enseñanza.

La más importante y la mejor instalada de esas Facultades alemanas, es la de Berlín, inaugurada en 27 de Octubre de 1906. Se debe á una iniciativa privada colectiva: es la obra de la Corporación de los comerciantes de Berlín.

Estos, convencidos primero de que los jóvenes destinados al comercio debían adquirir poco á poco los conocimientos y cualidades que requiere esta profesión, tuvieron después el buen sentido de mudar de opinión en presencia de los magníficos y convincentes resultados obtenidos por las Facultades comerciales existentes ya en Alemania.

La Corporación de los Comerciantes de Berlín hizo bien las cosas y se encargó de todos los gastos. En un extenso terreno contiguo á la Bolsa, en el centro del barrio más comercial, levantó importantes construcciones que no han costado menos de tres millones de marcos. Hay instalados, con todo el confort moderno, catorce anfiteatros ó salas de curso (varios de ellos pueden contener 400 ó 500 oyentes), sin hablar de los laboratorios, colecciones, salas de lectura, biblioteca, etc.

El presupuesto de este establecimiento de enseñanza es enorme: los derechos de matrícula pagados por los estudiantes y oyentes, están muy lejos de bastar á cubrir gastos. La diferencia—ó sea más de 150.000 marcos en el primer año—ha sido pagada por la Corporación de los Comerciantes de Berlín, sin recurrir á subvención ni subsidio alguno de la ciudad.

El público ha comprendido los generosos esfuerzos de la Corporación. La Facultad se ve cada día más frecuentada. Cuenta varios centenares de alumnos matriculados, oyentes autorizados y oyentes libres (1).

La mayoría de los «oyentes autorizados» son estudiantes de la Universidad de Berlín, deseosos de completar de este modo su formación económica y jurídica. Esta unión con la Universidad—profesores y estudiantes—es un rasgo que constataremos en muchas otras Facultades de Comercio, principalmente en Colonia, Leipzig y Manheim, unión por otra parte posible y fecunda, ya que, en tales institutos, la enseñanza debe presentar un carácter rigurosamente científico y universitario.

Este simple hecho bastaría para probar la alta opinión que tienen los alemanes de la importancia y valor social de la industria comercial: ¿qué tienen, pues, de extraño sus admirables éxitos en un ramo de la actividad humana para el cual profesan tanta estima y para cuyo desenvolvimiento realizan tan perseverantes esfuerzos?

La alta enseñanza comercial está igual-

(1) He aquí, según informes del Dr. W. Rabbin, cual ha sido la frecuentación de las Facultades comerciales alemanas en 1908-09 (semestre de invierno):

Estudiantes regulares	De los cuales extranjeros	Oyentes
Leipzig	517	05
Colonia	408	1322
Francfort-sur-Mein.	271	1479
Berlin	402	1621
Manheim	39	1579

(1) Cf. *Revue Economique Internationale*, Mayo 1904, página 601 y sig. A la cabeza de este artículo se encuentra una bibliografía bastante completa de la cuestión.

(1) El autor escribe en 1910. - (N. del T.)

mente en vías de organización en las Universidades de muchos otros países.

En Suiza, se da de un modo completo en las Universidades de Zurich, Friburgo y Neuchâtel, así como en la Academia de Comercio de San-Gall. La Universidad de Berna posee una cátedra de contabilidad y aritmética comercial, y la de Basilea una de economía política aplicada al comercio: «La frecuentación creciente de las escuelas de altos estudios comerciales, escribe el inspector federal M. A. Junod en un informe consagrado á la enseñanza comercial suiza en 1909, es la mejor demostración de los servicios que prestan, lo mismo á los comerciantes y financieros, que á los candidatos á la enseñanza de las ciencias comerciales».

En Friburgo (permítasenos citar este ejemplo que conocemos más particularmente) los estudios duran como minimum cuatro semestres y dan derecho á la obtención de un grado universitario. En el programa de los diversos exámenes que el estudiante debe sufrir, encontramos: geografía económica, historia del comercio, estadística, economía política, ciencia de la Hacienda, economía comercial, derecho mercantil, legislación relativa á demandas y quiebras, contabilidad, aritmética comercial y álgebra financiera. Además, en el curso de las pruebas orales el candidato debe demostrar que conoce—es decir, comprende y habla—dos lenguas vivas, además de la en que sufre el examen. Se vé que los conocimientos exigidos constituyen un conjunto variado, y no obstante bien coordinado; al escogerlos, se han preocupado de asegurar al estudiante de ciencias comerciales á la vez una formación práctica y una cultura general, sobre todo en materia económica. Si abrimos el programa de los cursos de los dos semestres del año escolar 1909-1910, vemos que nuestro joven deberá seguir las lecciones referentes á los siguientes temas: en geografía económica, la hulla y los grandes cultivos; en historia del comercio, el desarrollo industrial y comercial de las principales potencias desde mediados del siglo XIX; en estadística, teoría y técnica de la estadística, el problema de las grandes ciudades, estudio estadístico del comercio é industria de Suiza; en economía política, la industria agrícola, la industria manufacturera, la industria comercial; en la ciencia de la Hacienda, el «budget» de los diversos países; en economía comercial las sociedades cooperativas de consumo, los bancos, los mercados á plazo y bolsas de comercio, las bolsas de valores; la ley federal sobre demandas y quiebras; en contabilidad, introducción general, negocios de importación y negocios á comisión; en aritmética comercial y álgebra financiera, las cuentas corrientes á intereses, el cambio, la amortización industrial, las operaciones en fondos públicos. Añade, que deberá haber seguido las lecciones de alemán, inglés ó italiano, sin hablar de los otros cursos de la Universidad á que le haya sido lícito asistir; así, por ejemplo, un francés habrá seguido con provecho la enseñanza del código civil, y un suizo el comentario del código federal de obligaciones. En fin, nuestro estudiante de ciencias comerciales habrá tomado parte, con algunos de sus compañeros, en los ejercicios del seminario de economía comercial ó del seminario de economía política. Allí, bajo la dirección del profesor, habrá presentado un trabajo personal que será seguidamente discutido por los oyentes y corregido por el catedrático.

Para dar una idea de cómo son dirigidos estos «seminarios» ó conferencias prácticas, lo mejor será citar un extracto del informe acerca de los estudios de la Universidad de Friburgo durante el año escolar 1908-1909: «Seminario de economía política. El Seminario ha sido consagrado durante los dos semestros á estudios de ciencia financiera. El profesor ha discutido con sus alumnos la teoría del impuesto, examinado los tipos de impuesto más interesantes de los estados contemporáneos, é insistido especialmente sobre el régimen de impuestos en Suiza (Cantones y Confederación). El dominio ha sido objeto de un estudio rápido. La teoría del empréstito ha sido discutida de un modo más profundo. Los estudiantes han presentado diversas memorias: el papel del dominio, fuente de ingresos para el Estado; el impuesto sobre la renta en Prusia; los impuestos suntuarios; el proyecto de impuesto de M. Caillaux en Francia; el monopolio del alcohol en Suiza; el impuesto personal y mobiliario en Francia». He aquí ahora lo referente al Seminario de economía comercial: «Durante ambos semestres, los estudios y discusiones han versado sobre los siguientes temas: el Clearing-House, las Cajas de liquidación y los negocios á plazo; los cheques postales, el seguro contra incendios en Alemania; la «valorización» del café; el papel social de los compradores; la venta cooperativa de los productos agrícolas en Francia. Estas cuestiones han sido objeto de memorias escritas presentadas por los estudiantes; muchos tenían por base una encuesta personal». Estos ejercicios de Seminario son eminentemente propios para iniciar al joven en las investigaciones científicas y contribuyen poderosamente á su formación intelectual. Añadamos que las visitas á establecimientos industriales ó comerciales vienen á completar la enseñanza y los trabajos «librescos». Así, pues, en Friburgo, el estudiante de ciencias comerciales encuentra reunidos todos los instrumentos de trabajo que le son necesarios; lo mismo, por otra parte, que en las Universidades de Zurich y Neuchâtel.

Entre los Estados que han organizado, en el seno de las Universidades, la enseñanza de las ciencias comerciales, nótese principalmente Bélgica.

En un folleto publicado por la Universidad libre de Bruselas, hallamos expuesto el fin asignado á la nueva fundación, que data de 1904: «El ingeniero comercial, se dice en él, debe ser apto para todas las cuestiones de organización y reorganización de empresas industriales, comerciales y financieras. A sus servicios recurrirá el industrial deseoso de tener un colaborador competente para mejorar las condiciones de su producción ó de su venta. No será menos útil al comerciante que busca extender su clientela, ó al banquero que quisiera tener un secretario á quien consultar sobre las cuestiones financieras é industriales. El ingeniero comercial será particularmente apreciado en la administración de las oficinas de exportación, de las cámaras de comercio y sobre todo de los sindicatos industriales, engranaje cada día más esencial de los negocios modernos. Desempeñará insustituiblemente el papel de agregado comercial en las legaciones y consulados. Adquirirá por la práctica las aptitudes necesarias para asumir, en circunstancias críticas, las responsabilidades de la dirección y para ambicionar, asimismo, las

funciones de administrador en las empresas.» El plan es ingenioso y revela un exacto conocimiento de las necesidades actuales. El programa de estudios, muy extenso, es en general bien comprendido: en él se da cábida especialmente á la tecnología industrial, estudiada en sus relaciones con la organización económica de los negocios, y se ha creído deber incluir asimismo cursos de historia de las literaturas, de biología general y de sociología descriptiva, en los que se revelan las tendencias doctrinales, bien conocidas, de la Universidad de Bruselas.

En los pueblos anglo-sajones, la enseñanza universitaria, es igualmente de reciente fecha.

En 1898, con ocasión de la reorganización de la Universidad de Londres, reconocióse la necesidad de incorporar una Facultad de ciencias económicas y políticas, dejando un ancho margen al estudio de las cuestiones relativas al comercio y á la industria. El ejemplo de Londres fué seguido, en 1902, por la Universidad de Birmingham y, en 1904, por la de Manchester, las cuales abrieron Facultades de Comercio, destinadas sobre todo á jóvenes llamados á ocupar una posición elevada en el negocio.

En los Estados Unidos, los orígenes de la enseñanza universitaria de las ciencias comerciales son poco más ó menos de la misma fecha. En 1889, una comisión de la Asociación de Banqueros Americanos constató que esta enseñanza sólo se daba en la *Wharton School of Finance and Economy* de la Universidad de Pensilvania. Al año siguiente, la Asamblea general de esta misma Asociación expuso el deseo de que se invitara á las otras Universidades á organizar secciones ó Facultades de ciencias financieras y económicas. Este deseo no se vió realizado hasta á partir de 1898 en que las fundaciones de Facultades de comercio fueron numerosas: las hallamos en las Universidades de California, Chicago, Illinois, Vermont, Wisconsin, etc. Hay cursos especiales (no Facultades) en las de Nueva York y Michigan.

Muchos otros países, además de los citados, han creado asimismo, en estos últimos años, la enseñanza universitaria de las ciencias comerciales.

Entre ellos recordaremos Austria, que posee la Academia de exportación (fundada en 1898) en Viena y el Instituto superior de la fundación Revoltella en Trieste; Hungría con las Academias comerciales de Budapesth y Koloszar, á imitación de las *Handelshochschulen* alemanas; Italia, con sus ocho academias, entre las cuales citaremos especialmente la *Universidad comercial* L. Bocconi en Milán; Rusia, que desde 1906 cuenta en Moscov y en Kiev con dos Universidades comerciales, que gozan de los mismos derechos concedidos á las otras universidades; Suecia que, en Octubre de 1909, inauguraba la Universidad comercial de Stockholm, etc.

III

Esta rápida revista nos manifiesta un movimiento general que cada año gana en extensión. Este movimiento, que constatamos en pueblos de muy diverso carácter y cultura, no podría explicarse sino por causas generales cuya acción se hace sentir, con mayor ó menor intensidad, en todas las naciones industriales y comerciales.

¿Cuáles son estas causas?

Pueden, á nuestro entender, reducirse á dos ó tres principales.

ROYAL

Rambla Estudios, núm. 8

Todas las tardes Té - concierto

— Souper-concert á la salida de los teatros

RESTAURANT

— Menú desde 5 pesetas —

El Salón más elegante de Barcelona para banquetes y lanchs

Háse comprendido, desde luego, que la «práctica de los negocios», con ser tan necesaria, no bastaría para formar al joven que aspira á ocupar un puesto importante en el comercio ó la industria. Hay ciencias comerciales y, como todas las ciencias, deben estudiarse en sus fundamentos y desarrollo teóricos por todo el que quiera salirse de la rutina «Es falso, hace notar M. Waxweiler, que la práctica prepare para la capacidad; de hecho, la práctica avasalla, acapara al que á ella se abandona; le domina, siendo así que él debería dominarla á ella. La tendencia instintiva al esfuerzo mínimo, mueve al joven puesto prematuramente en la práctica, á no concebir las cosas sino tal como las ve, á limitar la zona de los progresos posibles, á detenerse en lo que es porque ignora su razón de ser, y no sabría, desde entonces, imaginar su mutación. Nadie pretende ni por asomo, que un industrial, un negociante ó un banquero pueda formarse sin pasar un largo espacio de tiempo en fábricas, casas de comercio ó establecimientos de crédito: este aprendizaje es indispensable; lo es por definición. Pero, añade M. Waxweiler, es insuficiente, igualmente por definición, puesto que no es más que un aprendizaje y, para rendir sus frutos, debe ser vivificado por vistas claras y un experto juicio, por una fuerte educación de las facultades de observación y de generalización, por el razonamiento libre y el pensamiento lógico.»

Cada vez se admite más la utilidad de los estudios teóricos en materia comercial. Sin duda, en el mundo de los negocios, se encuentran todavía personas que sienten esta utilidad; sin embargo, el número de tales escepticos decrece y Las Cámaras de Comercio y las agrupaciones de negociantes subvencionan en la mayoría de las ciudades industriales las escuelas y los cursos de comercio. La «Sociedad suiza para la enseñanza comercial» ha hecho recientemente entre los jefes de casas de comercio una encuesta sobre la manera como apreciaban á los jóvenes formados en los Institutos comerciales. La mayoría se ha mostrado satisfecha «Ciertamente prefiero, decía uno de los patronos interrogados, á los jóvenes que tengan una cultura comercial; se inician más fácilmente y aportan más inteligencia y poder de comprensión.» Otro añadía: «Para los alumnos con títulos de escuelas de comercio, el aprendizaje es más breve, sin que por eso lleguen menos lejos que otros, y aun les aventajan.»

Así, pues, parece que después de un período, bastante largo, de desconfianza y aun de oposición, la causa de la enseñanza comercial — secundaria ó complementaria — está ganada.

No puede todavía decirse lo mismo de la

enseñanza universitaria de las ciencias comerciales, que choca con iguales escepticismos y hostilidades que acogieron en otro tiempo la fundación de las Escuelas de comercio. Pero á su vez, estas hostilidades y escepticismos no tardarán en desaparecer. Sin duda, como observa M. Waxweiler, la Universidad no enseñará en modo alguno al «futuro capitán de industria» la práctica de los negocios. Su misión es otra: ensanchará su horizonte mental (*widen the mental horizon*) según la feliz expresión del profesor Ashley en su noticia sobre la Facultad Comercial de la Universidad de Birmingham. Y esto no es obra indiferente.

Para apoyar nuestra afirmación, nos sería fácil invocar gran número de testimonios.

Háse visto más arriba la opinión expuesta por el director de la Facultad de Comercio de Leipzig. Pudieran añadirse las declaraciones de muchos otros teóricos. ¿Se prefiere oír á los hombres de la práctica? Hé aquí, por ejemplo, á Mr. Carnegie, cuya competencia nadie puede negar, que en su libro *El Imperio de los negocios* escribe: «Los jóvenes instruidos llevan una ventaja considerable sobre los que no han sido más que aprendices: tienen el espíritu abierto y sin prejuicios. La actitud científica del espíritu los hace accesibles á las ideas nuevas... *El titulado de Universidad posee ideas más vastas que el que ha sido privado de la educación universitaria; por lo mismo que ha habitado las regiones de la teoría, avanzara al que, un par de años antes que él, haya sido puesto en la escuela de la práctica.*»

Muy recientemente la «Asociación americana de Ingenieros electricistas» ha puesto en el orden del día de sus deliberaciones una encuesta sobre los mejores métodos de formación intelectual. Según la *Revue générale des Sciences*, de las respuestas hasta hoy dadas resulta que:

1.º Los mejores ingenieros son los que poseen la cultura general más extendida;

2.º La especialización no debe llevarse al extremo, porque el ingeniero ya no tiene, una vez salido de la Universidad, la misma facilidad de perfeccionarse en las diversas ciencias anexas á su profesión;

3.º La enseñanza teórica debe ser profunda, y consiste en el estudio completo de los principios fundamentales de la ciencia y de la técnica, pero sin que la calidad sea postergada á la cantidad:

... 7.º En las condiciones actuales, los ingenieros salidos de la Universidad no son aptos para prestar servicio sino después de una iniciación complementaria de uno ó dos años;

8.º Por otra parte, hasta después de terminados sus estudios no se ponen realmente

en contacto con su profesión y entran en el medio en que en adelante deberán vivir.

Si esta opinión es fundada, ¿cuánto más verdad no es todavía, que el mejor «ingeniero comercial» será el que más haya ensanchado su horizonte mental! El comerciante de hoy día, observa muy justamente M. Hanotaux, es un creador y un excitador. Es el matemático que hace cálculos complicadísimos, el geógrafo que mide los grados de longitud y latitud; es el sabio que se apodera de los últimos descubrimientos para deducir sus aplicaciones prácticas; es el artista que arranca la obra á la indolencia del genio, que le añade la gracia y la seducción de la moda, que la multiplica, la difunde en las masas y hace de lo bello, reservado hasta entonces á unos pocos, pasto exquisito para la multitud.»

Una segunda razón explica la organización reciente de la enseñanza universitaria de las ciencias comerciales: más que nunca se tiene hoy al comercio en alta consideración.

Constátase que su papel se sale no poco de los límites que le fueron un tiempo asignados: se empieza á descubrir su importancia en materia agrícola, ya no se discute su preponderancia en materia industrial.

«En nuestros días, como hacía notar M. J. Siegfried en un informe á la *Sociedad internacional para el desarrollo de la enseñanza comercial*, no basta saber fabricar bien: el éxito depende sobre todo del modo como se sabe comprar la materia prima y vender el producto; *la industria se ha hecho comercial.*»

Encuétrase entre los americanos, nos dice M. Waxweiler, una profesión que revela en qué estima tienen estas cuestiones de perfeccionamiento y dirección práctica, á saber, el *Business doctor* ó *médico de negocios*, cuya misión es auscultar, en cierto modo, las empresas, hacer el diagnóstico y prescribir el tratamiento apropiado. En nuestro régimen de dura concurrencia, el margen de beneficios es estrecho en extremo y el director de una empresa industrial debe ocuparse de continuo en rebajar el precio de coste: para conseguirlo, no despreciará ningún progreso técnico, pero, al mismo tiempo, le será preciso no descuidarse para realizar todas las economías que haya hecho posibles una ingeniosa organización práctica. Entre dos establecimientos con un material sensiblemente equivalente y que se hallen poco más ó menos en condiciones idénticas, la diferencia de los resultados financieros obtenidos se explica, en gran parte, por la diferencia de las capacidades comerciales de quienes las dirigen.

Y en la vida de las naciones, el papel del comercio va creciendo asimismo en importancia. Si examinamos los acontecimientos de estos veinte últimos años, constataremos que las preocupaciones comerciales han sido una de las causas más hondas, aunque á menudo no se haya declarado, de las alianzas



y combinaciones diplomáticas, guerras y expediciones coloniales. Y al lado de los agregados militares, no mantienen los estados en el extranjero, con sus embajadores, agregados comerciales cuyo papel de informadores puede hacerse considerable en las luchas, pretendidas pacíficas, que ponen en pugna á las naciones modernas?

Este conjunto de consideraciones nos parece explicar que se tenga hoy día el comercio en alta estima intelectual, y que se tienda naturalmente á introducir las ciencias comerciales en el programa de las Universidades.

El examen minucioso de la organización de una empresa industrial ó comercial, no nos parece, por otra parte, inferior al exa-

men del organismo de un insecto ó la investigación de las modificaciones sufridas por tal ó cual forma gramatical. ¿No se trata siempre de darnos á conocer mejor alguna de las múltiples manifestaciones del misterio de la Vida, y no se trata de revolver uno de los innumerables problemas que ésta plantea?

Las Universidades, para seguir siendo un centro de vida intelectual, tienen necesidad de todas las colaboraciones: no rechazamos ninguna, mientras sea honorable, y no olvidemos que el concurso de los que tienen «las vías del dinero» será tanto más ilustrada y desinteresada, en cuanto habrán venido á formarse intelectualmente en nuestras aulas

Extractado del libro «*Problèmes Economiques et Sociaux*», por O. E. B.

tema de interés económico para la industria y el comercio belga.

He aquí el programa de materias:

1.º año

Oficina Comercial y Aritmética Comercial.

Estudio de los productos comerciales y química comercial.

Geografía económica.

Derecho civil

Economía política general.

Estadística general y aplicada.

Historia general del comercio y de la industria.

Francés, Flamenco, Alemán, Inglés, (obligatorio).

Español, Italiano, Portugués, Ruso, Chino (una lengua á elección).

2.º año.

Oficina general.

Productos y química

Geografía económica

Economía política.

El Instituto Superior de Comercio de Amberes

Es la institución más antigua de enseñanza comercial superior que existe, y de ella han tomado modelo la mayor parte de establecimientos creados después con aquel carácter. Fué fundado en 1852.

La iniciativa pertenece á Mr. Ad. Deschamps, Ministro de Negocios extranjeros de Bélgica quien presentó en 1807 al Consejo Comunal y al Consejo provincial de Amberes una proposición, que á fines del mismo año el Dr. Matthysens estudió y dió á conocer en un folleto titulado «Proyecto de organización de una Universidad belga de comercio y de industria».

La idea fué madurada en los años sucesivos, y el 29 de Octubre de 1852 el ministro del Interior, Mr. Charles Rogier presentaba á la firma un Real Decreto creando el Instituto Superior de Comercio y poniéndolo bajo los auspicios mancomunados del Estado y del Municipio de Amberes, donde había sido objeto el proyecto, desde el primer día, de entusiasta acogida.

Depende, pues, el Instituto, de ambos poderes. Lo administra una Comisión presidida de derecho por el Burgomaestre (Alcalde) y por el Gobernador de la Provincia, con seis miembros designados tres por el Ministro de la Industria y tres por el Consejo Comunal. El Secretario, nombrado por el ministro, no tiene voz deliberativa.

El Estado subviene á tres cuartas partes de los gastos. La ciudad de Amberes costea una cuarta parte, proporciona el edificio y cuida de la conservación y mantenimiento del mismo y del mobiliario.

El importe anual de estos subsidios es variable; en 1911 fué el siguiente:

Estado.	Frs.	86.035
Ciudad.	»	28.679
Total.	»	114.714

El presupuesto de 1913 previene la siguiente distribución de gastos:

Personal docente.	Frs.	143.560
Material de enseñanza.	»	7.500
Iluminación, calefacción generales.	»	12.000
Total.	»	163.060

El edificio actual, de la rue des Peintres, fué construido por el Municipio é inaugurado en 1893. Es su planta triangular, inscrita en una manzana triangular también, de manera que dá salida á tres calles. Nuestro grabado de la primera página representa la entrada principal, inmediata al Museo Real

de Pintura. En el mismo edificio, fachada de la rue de Vrière, se encuentra el Museo Comercial público comunal y la habitación para el Director. El coste total del edificio y anexos alcanzó á unos 600 000 francos.

El Director y los profesores son nombrados por el Ministro de la Industria y del Trabajo, (de cuyo ramo depende el Instituto desde 1884), según propuesta de la Comisión administrativa, y previo informe del «Colegio de Burgomaestre y Echevins» (Comisión de Gobierno del Municipio).

El plan de estudios comprende:

- un curso preparatorio,
- dos años de Licenciatura,
- un tercer año de Licenciatura superior,
- el Doctorado.

Los derechos de inscripción para los alumnos generales, son de 200 francos el curso preparatorio y 250 el 1.º y 2.º años reunidos. La inscripción á la Oficina Comercial ó Escritorio Escolar, es de 100 francos al año. Como regla general, ningún alumno puede seguir más de dos años el mismo curso.

La edad mínima de admisión es de 16 años. Los aspirantes deben acreditar el conocimiento de la teneduría de libros, aritmética comercial, francés, flamenco (lenguas nacionales), alemán, inglés, geografía, historia universal, álgebra, geometría, trigonometría, física y química universal y orgánica.

La carrera propiamente dicha, según el plan vigente á base de tres años de estudios, que data de 1907, confiere los títulos siguientes, mediante exámenes:

Al fin de los años 1.º y 2.º, el grado de *Licenciado en Ciencias Comerciales*.

Al tercer año los estudios se especializan y los alumnos deben seguir la sección que prefieran según sus vocaciones. Los exámenes confieren los títulos de

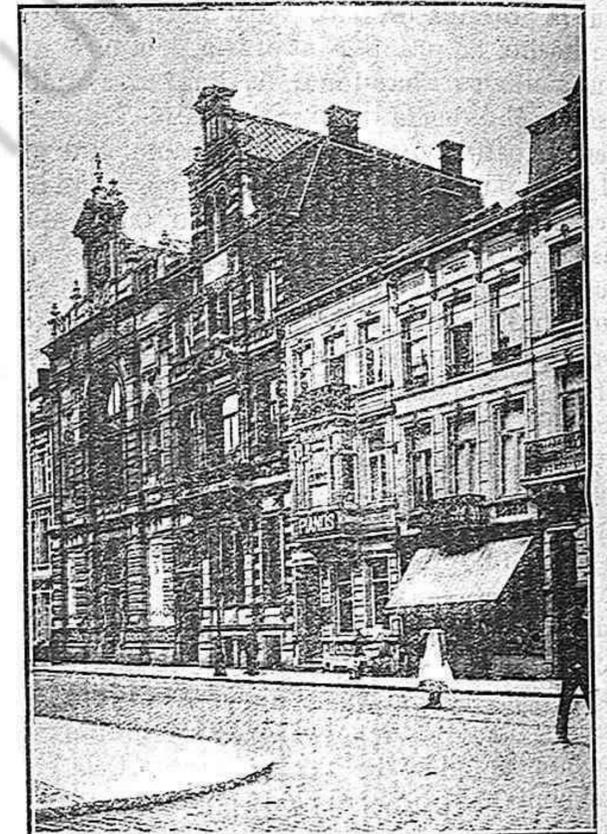
Licenciado del grado superior en ciencias comerciales y consulares.

Id. id. en ciencias comerciales y coloniales.

Id. id. en ciencias comerciales y marítimas.

Derechos de examen: preparatorio, francos 50; 1.º curso, 75; 2.º, 100; 3.º, 150.

Después del 3.º año y de una permanencia y práctica de negocios durante dos años en el extranjero, puede optarse al *Doctorado en Ciencias Comerciales*, por medio de riguroso examen y presentación de una memoria. La licenciatura exige también la formación de una memoria estudiando algún



Museo Comercial y Habitación del Director del Instituto.

Historia general del comercio y de la industria.

Legislación aduanera.

Construcciones y armamentos marítimos.

Idiomas.

3.º año.

Curso general:

Tecnología.

Derecho comercial comparado.

Derecho constitucional y derecho administrativo.

Transportes y Tarifas.

Colonización y política colonial.

Desarrollo económico de las grandes naciones contemporáneas.

Idiomas.

Secciones:

a) ciencias comerciales (obligatoria).

Ciencia financiera, Banca y Seguros.

Contabilidades especiales.

Organización moderna de negocios.

b) Consular (de las 3 siguientes, una obligatoria).

Derecho de gentes.

Derecho internacional privado.

Reglamentos consulares.

Instituciones políticas de los Estados extranjeros.

Estudio comparado de los puertos nacionales y extranjeros.

Higiene colonial é internacional.

Una materia á elección entre las de las otras secciones.

c) colonial

Cultivos coloniales.

Higiene colonial é internacional.

Topografía colonial.

Lenguas congoleas.

Derecho administrativo congolés.

Geografía y etnografía del Congo belga.

Una materia á elección entre las de las otras secciones.

d) marítima

Derecho marítimo.

Estudio comparado de los puertos nacionales y extranjeros.

Estudio detallado de la explotación comercial de un buque.

Una materia á elección entre las de las otras secciones.

Taquigrafía.

Posee el Instituto el siguiente Utillage científico:

Un magnífico anfiteatro para lecciones y conferencias con proyecciones.

Museo de productos comerciales, además del Museo Comercial público.

Colección de diapositivas para ilustrar las lecciones y conferencias, constando de muchos miles de clichés.

Biblioteca de 7,000 volúmenes. Está suscrita á más de 100 publicaciones periódicas, revistas, boletines, memorias consulares, etcétera.

Laboratorio.

Varias bolsas de estudio (para estudiantes sin recursos suficientes) son concedidas anualmente por el Presupuesto del Ministerio. Las Provincias de Amberes, del Hainaut, de Lieja, de Namur y la ciudad de Amberes, conceden subsidios á estudiantes de las respectivas procedencias.

La Comision Administrativa puede, según parecer del Director, conceder á estudiantes pobres, bajo ciertas condiciones, la asistencia gratuita á los cursos.

Se otorgan *Bolsas de vacaciones* á licenciados de 2.º año que, proponiéndose hacer en el Instituto el tercer año, pasen las vacaciones del verano en Inglaterra ó en Alemania para perfeccionarse en la práctica de las lenguas respectivas; (en 1911 se otorgaron 6, dos de las cuales se utilizaron para asistir al V Curso Internacional de Expansión comercial en Londres).

Unos comerciantes de Amberes ofrecen cada año tres bolsas de 500 francos para los licenciados de 2.º año dispuestos á hacer un viaje de estudio á bordo de un buque mercante.

Para los licenciados en 3.º año, y previo un stage (residencia) de 2 años, el Ministerio de Negocios Extranjeros concede bolsas para uno ó dos años. El importe anual no puede exceder de 6,000 francos á los que vayan á fijar su residencia en el extranjero, y preferentemente fuera de Europa con objeto de estudios comerciales.

El Círculo de Antiguos Alumnos, otorga bolsas de estudios á estudiantes faltados de recursos. La cuantía de las mismas es de 200 francos para los beneficiarios de familias residentes en Amberes y de 400 francos

para los procedentes de otras poblaciones de Bélgica.

Cuenta el Instituto con el siguiente personal: 4 profesores ordinarios; 4 extraordinarios; 18 encargados de curso; 1 conservador del museo; 1 bibliotecario; 1 repetidor-ayo; 1 ayo (surveillant); 1 preparador.

El número de estudiantes era en 1911:

Curso preparatorio: 41.

En los tres cursos reunidos: 283, á saber

Belgas 139

Extranjeros 144

El *Círculo de Antiguos Estudiantes del Instituto Superior de Comercio de Amberes*, fundado en 1813, cuenta con 500 miembros. Sostiene bolsas de estudios y un Comité de colocaciones.

El Instituto publica un Anuario, del cual tomamos casi todos estos datos, y debemos otros á la amabilidad del Sr. Director del Instituto, Mr. Ernest Dubois. Figura al fin de aquél una lista de licenciados salidos del Instituto con indicación de sus señas y empleo actual.

El Instituto Comercial de los Industriales del Hainaut, en Mons, Bélgica



Vista general del edificio.

Fué fundado en 1899, por la iniciativa del ingeniero Mr. Dutrieux, director de servicio en los ferrocarriles del Estado quien propuso á un grupo de industriales de la provincia: patronos de minas, fundiciones, establecimientos metalúrgicos y cristalerías, la creación de un establecimiento para la formación íntegra, es decir, preparación profesional y educación del carácter, de agentes de exportación aptos para abrir nuevos mercados á los productos de la comarca, cuya riqueza se apoya casi completamente en la exportación de carbón, metal obrado, maquinarias, material de ferrocarriles, vidrios y cristales. «Un rasgo característico de las tendencias del Instituto,—dice el director actual Mr. Jottrand en la Alocución dirigida á los visitantes, auditores del VI Curso Internacional de Expansión Comercial de Amberes—es haber reaccionado contra las exageraciones de la ESPECIALIZACIÓN.

«El ingeniero comercial establecido en el extranjero, en países nuevos y aislados, lejos de sus semejantes, lejos de las fuentes de documentación y de los tratados especiales, debe haberse asimilado conocimientos generales de todas las cosas, así como la práctica de los deportes y de la higiene, que le permitan guardar y perfeccionar su salud y sus fuerzas, la energía de su carácter, su erudición, en una palabra, su VALOR á la vez físico, intelectual y moral.» Esta es la orien-

tación que el Instituto con su programa peculiar persigue.

Es, pues, una fundación particular, aunque subvencionada por el Estado y las entidades locales. El desarrollo alcanzado por el Instituto lo debe principalmente al generoso y potente auxilio del industrial propietario y diputado provincial, Mr. Raoul Waroqué, gerente de los «Charbonages de Mariemont-Bascoup» quién adquirió de su propio peculio el palacio Sirault donde se alojó primeramente la escuela y costeó después el gran edificio construido ex profeso en 1903, cuya vista exterior y plano representan los adjuntos grabados. Este edificio costó 1.200,000 francos, y no se limita á esto la liberalidad del donador, sino que la mayor parte del material que se va adquiriendo continúa sufragándolo de su bolsillo. Un capital será garantido para el mismo objeto, á la muerte del donador. Gobierna y administra el Instituto un Comité de Patronato, una Comisión Administrativa y un Comité Director. Es Secretario general de la Comisión administrativa, el Director del Instituto, quién, como los profesores, es por ella nombrado.

El presupuesto anual asciende á la suma de 110.000 francos, descompuestos en la forma siguiente:

Ingresos:

Subsidios del Estado. 16.000 frs.

Subsidios de la Provincia . . .	15 000 frs.
» del Municipio . . .	6.000 »
Dones y subvenciones particulares	25.000 »
Minerval (retribuciones de los alumnos).	40.000 »
Diversos	8.000 »
	<hr/>
Gastos:	110.000 »
Profesores y personal . . .	80 000 »
Gastos generales y entretenimiento del edificio y material	25.000 »
Beneficio	5.000 »
	<hr/>
	110 000 »

El plan de estudios comprende:

Un curso preparatorio,
Tres años de estudios al cabo de los cuales se obtiene el grado de *Ingeniero Comercial*.
Los derechos de inscripción son de 200 francos el curso preparatorio y 250 cada uno de los tres cursos superiores. El derecho de exámenes es de 50 francos.

La enseñanza es cíclica y comprende los siguientes materias:

1.º—*Ramo lingüístico y literario*

Lengua francesa. — Lengua alemana. — Lengua inglesa. — Lengua española. — Lengua rusa. — Historia general. — Educación moral.

2.º—*Ramo Comercial*

Geografía general. — Geografía industrial. — Geografía colonial. — Ciencias comerciales. — Oficina comercial ó escritorio escolar. — Oficina industrial. — Banca y finanzas. — Dactilografía. — Taquígrafía. — Correspondencia y elocución comercial. — Correspondencia administrativa.

3.º—*Económico y jurídico*

Elementos del derecho civil. — Legislación aduanera. — Derecho comercial. — Derecho administrativo. — Derecho marítimo. — Derecho industrial. — Historia del comercio y de la industria. — Economía política y estadística.

4.º—*Ramo científico*

Matemáticas. — Agronomía. — Física. — Química. — Tecnología y química. — Geología y mineralogía. — Mecánica. — Tecnología comercial. — Tecnología mecánica. — Transportes y utillaje. — Dibujo industrial.

5.º—*Ramo higiénico*

Higiene general. — Higiene colonial. — Ejercicios físicos. — Esgrima, equitación, natación (1). — Trabajo del hierro. — Trabajo de la madera.

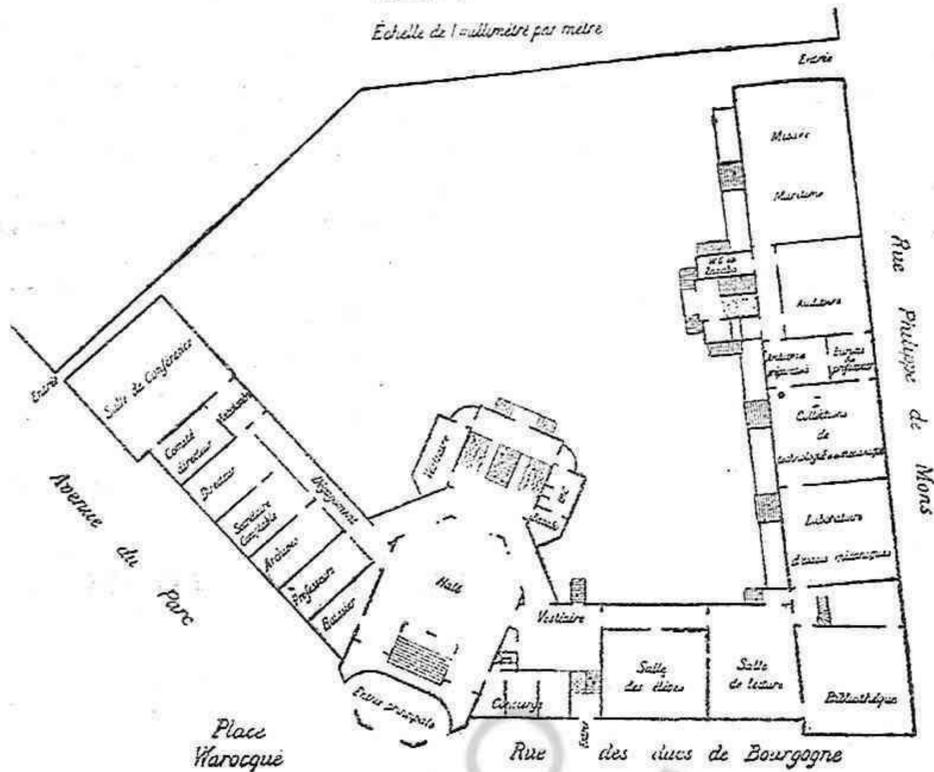
El utillaje del Instituto comprende, además del edificio en sí mismo, que ocupa con los patios anexos más de media hectárea, y en el cual se encuentra espléndidamente instalado el más moderno material de enseñanza, — llamando particularmente la atención las clases destinadas a la enseñanza de las labores del hierro y de la madera, — una biblioteca numerosa, una colección especial y abundantísima de mapas geográficos, una nutridísima mesa de revistas, un museo comercial dividido en salas para los ferentes grupos de productos, varios anfiteatros para proyecciones, una colección de diapositivas, laboratorios, museo de máquinas y una oficina de información comercial de cuyo servicio se encargan los mismos alumnos dirigidos por un profesor

A la disposición de los alumnos faltos de recursos pone el Instituto cuarenta bolsas de estudios elevándose a un total de 5 a 10 000 francos.

(1) Véase el artículo sobre la Enseñanza Profesional en Bélgica, n.º 271, pág. 789 y siguientes.

PLAN au REZ-de-CHAUSSEE

Echelle de 1 millimètre par mètre



Plano del Institut Commercial des Industriels du Hainant, Mons (planta baja).

Se conceden cuatro bolsas de vacaciones para permanencias en Inglaterra y Alemania, elevándose a 1 400 francos. Además concede subvenciones especiales para asistir a los Cursos internacionales de Expansión Comercial.

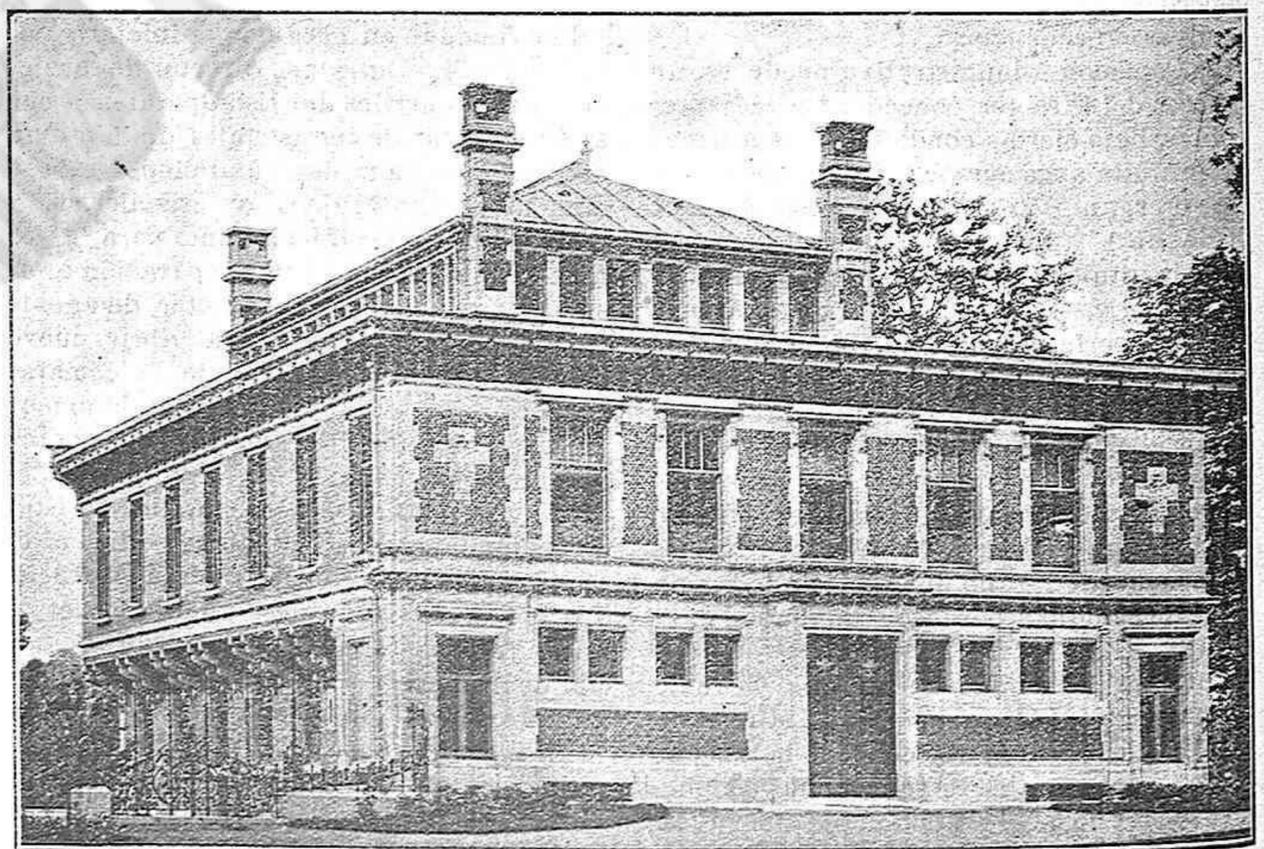
La población de la Escuela en 1910 comprendía 156 alumnos. La Comisión Administrativa del Instituto cuida de su colocación a la conclusión de la carrera. Se enseña especialmente a los Ingenieros Comerciales el camino del Extremo Oriente; en China en el Japón, y en la Siberia Oriental la industria belga tiene ancho campo para la ejecu-

ción de ferrocarriles y obras públicas. El propio Mr Raoul Warocqué, enviado por el Rey Alberto en misión comercial a aquellos países refiere haber encontrado ingenieros salidos del Instituto en los principales puntos de su viaje.

Existe una Asociación de Ingenieros Comerciales salidos del Instituto: publica una Revista trimestral: «Expansión y Expatriación.»

El Instituto ha publicado muchos folletos y prospectos, algunos de ellos en idiomas extranjeros, entre ellos el castellano.

La Escuela de Comercio de la Universidad de Bruselas (Instituto Solvay)



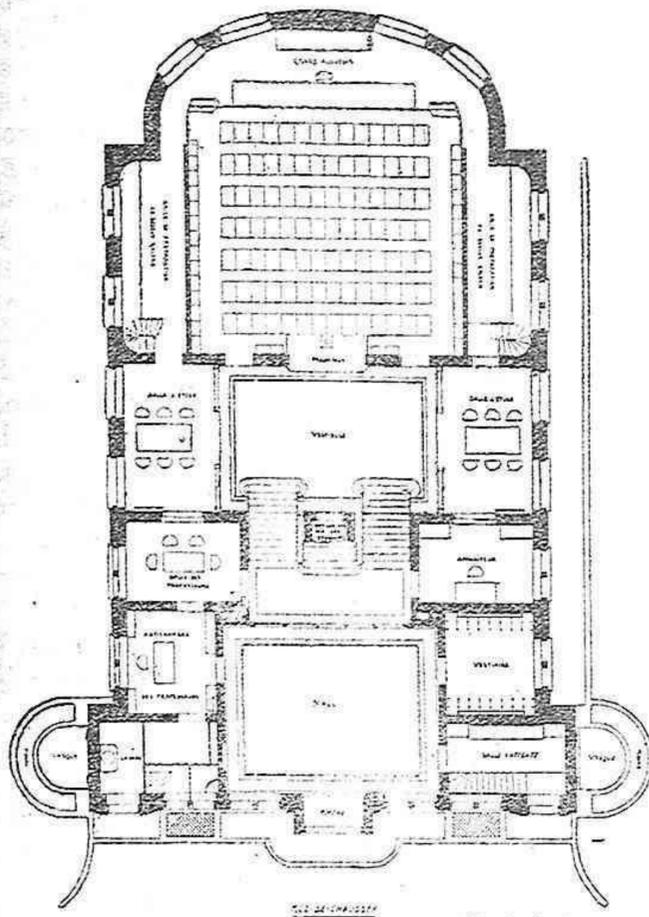
La Escuela de Comercio Solvay, en el Parc Leopold, Bruselas.

Tres son los Institutos fundados por el famoso productor de sosa, descubridor de su obtención industrial por medio de la sal común, Mr. Ernesto Solvay, donados por éste a la ciudad de Bruselas: el de Fisiología, el

de Sociología y el de Comercio. Sus pabellones se levantan en el Parque Leopold, y el primero y último están agregados a la Universidad libre de aquella capital.

Solvay, espíritu positivista, meditando so-

bre la extensión de las ciencias físico-químicas en el campo sociológico, concibió en 1888 la idea de crear un instituto donde se pudiesen llevar á cabo los estudios que darían base científica y experimental á sus teorías. Eran éstas nada menos que la explicación de todos los fenómenos biológicos por la electroquímica. Maduró el proyecto con el



Escuela de Comercio Solvay.—Planta baja.

concurso del Dr. Heger—después director del Instituto—y después de algunos trabajos de propaganda de esta orientación, en 1892 ofreció á la Universidad libre de Bruselas, caracterizada por su obra liberal, adversaria de Lovaina, la fundación de un Instituto de Fisiología provisto del más moderno y perfeccionado instrumental. La Universidad está principalmente sostenida por el Municipio de Bruselas; y éste cedió el Parque Leopoldo para la erección. En 1893 se inauguró el edificio. Este contiene: Instituto particular de Fisiología Solvay, exclusivo para los investigadores que se comprometan á trabajar un año por lo menos en las materias del Programa levantado por Solvay; Instituto Universitario, agregado á la Facultad de Ciencias y Medicina de la Universidad; Institutos de Higiene y Bacteriología, cuyo utillaje fué costeado por varios particulares, y un Instituto de Anatomía fundado por M. Raoul Warocqué. La suma destinada por Solvay al Instituto de Fisiología fueron 200.000 francos. El Instituto publica los Trabajos del Laboratorio, el primero de los cuales fué del propio fundador, titulado «Papel de la electricidad en los fenómenos de la vida».

Si la obra de Solvay es tendenciosa en sentido materialista y mecanicista, en el terreno biológico, en el sociológico tiende también á explicar los fenómenos de relación (religión, lenguaje, educación, costumbres, moral) por causas igualmente deterministas. Para emprender trabajos en este sentido, fundó en 1902, junto al primer edificio, el Instituto de Sociología, que no es otra cosa que un espléndidamente instalado archivo de datos y materiales, y un laboratorio de investigaciones.

Posee una biblioteca de 20 000 volúmenes, cuatro gabinetes científicos (Estadística, An-

tropología, Tecnología, Historia), doce cuartos de estudio, y galerías reservadas á las colecciones completas de 275 periódicos científicos.

El Instituto organiza investigaciones sobre puntos determinados, concediendo importantes premios en metálico. Admite, sin embargo, personas que emprendan algún estudio por su propia cuenta; una organización ingeniosa permite á los estudiosos procurarse por sí mismos los libros y revistas que necesiten y guardar el material de sus trabajos personales en uno de los cuartos de estudio.

Adherida al Instituto existe una oficina internacional de información, denominada *Intermediario Sociológico*. Funcionan grupos de estudios permanentes y editanse cuatro órdenes de publicaciones: el *Boletín mensual*, voluminosa revista en la que se registra, además de la activa vida científica del Instituto, todo el movimiento sociológico, filosófico, antropológico, moralista, pedagógico, etc., del mundo entero; *Notas y memorias*; *Estudios sociales* y *Actualidades sociales*; (es decir, series de monografías y vulgarizaciones de mayor ó menor extensión) Es el director del Instituto de Sociología Mr. Emile Waxweiler.

Pero no es solamente un carácter especulativo el que distingue la obra de Solvay; sino que presenta también un aspecto práctico y estimulante de toda energía humana y física; es lo que se condensa en su ideal del Productivismo. Admiramos el esfuerzo de Solvay, aunque no asentimos á sus tendencias, pero esto no nos impide apreciarlo é interesarnos en cuanto fomenta la productividad humana é industrial. A esta finalidad está especialmente dedicada la Escuela de Comercio, creada el año 1904, puesta también bajo la dirección de M. Waxweiler, secundado por M. De Leener. Mr. Solvay destinó á la fundación de su tercer Instituto la suma de 600.000 francos.

En nuestro artículo sobre la Enseñanza profesional en Bélgica, ya insinuábamos cual era el objeto de esta Escuela, pero, precisando mejor, no es todavía la práctica de los negocios lo que tiende á enseñar en los Ingenieros comerciales, futuros capitanes de Industria, á cuya formación contribuye, sino más bien *ensanchar su horizonte mental*. Una declaración de la Cámara de Comercio de Colonia, citada en el Prólogo del Programa, reconoce que «el gran negociante y gran industrial modernos deben proporcionar la plenitud del trabajo intelectual para fundar y extender las más diversas relaciones entre todas las partes del mundo: su mirada debe abarcar la civilización del Universo». He aquí expresado el ideal que la Escuela Solvay persigue.

Aunque agregada á la Universidad libre de Bruselas, es ésta una entidad puramente particular, y no recibe subvención alguna del Estado ni de las corporaciones locales. La gobierna una Comisión Administrativa de cinco miembros: dos delegados de la Universidad y tres designados por el cuerpo profesoral. Uno de ellos es propuesto como Director, para cinco años, por la Comisión. La misma propone á la Universidad el nombramiento de los profesores.

El presupuesto anual de gastos asciende aproximadamente á 50.000 francos. Hay que tener en cuenta que muchos de los numerosos cursos que en ella se dan son comunes á la Escuela y á otras Facultades de la Universidad, y que por lo que toca á estos, la

Escuela no tiene que intervenir en la remuneración de los profesores. Esta misma razón explica que el edificio sólo contenga los departamentos destinados á la enseñanza de materias exclusivamente de técnica comercial, pues para las otras, los alumnos asisten á la Universidad.

El plan de estudios comprende cuatro años, de los cuales el primero constituye un verdadero año de candidatura ó de prueba de capacidad, pues á los tres cursos superiores sólo se admiten los alumnos dotados de especiales cualidades intelectuales y de carácter.

Para la admisión es necesario, además de otras muchas materias, poseer *corrientemente* el inglés y el alemán; la edad mínima es de 18 años. Los derechos de inscripción por curso resultan á más de 350 francos. El derecho de exámen es de 105 francos por curso.

El título de Ingeniero Comercial se obtiene después de los cuatro cursos y previa la estancia de un año en una casa importante del extranjero.

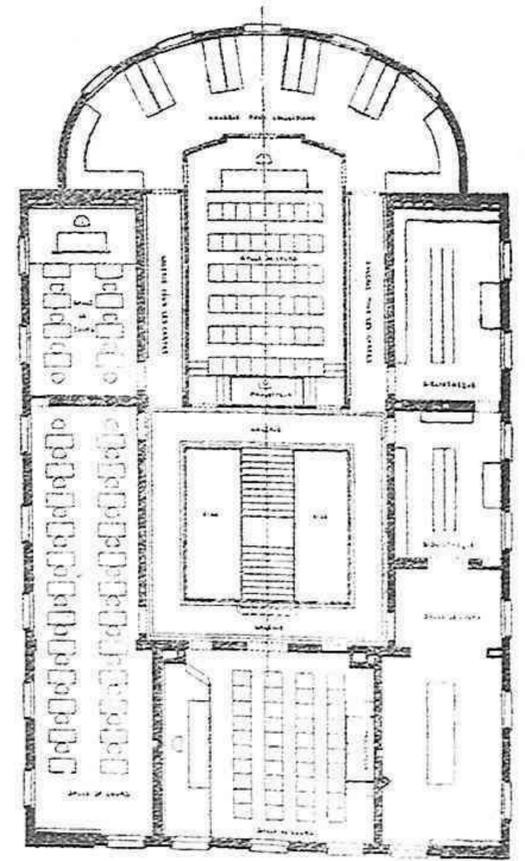
Las materias de enseñanza, formando un plan peculiar de la Escuela, se agrupan en cinco ciclos: *matemático, tecnológico, comercial, económico* y *de cultura general*. Ya dijimos que se orientaba especialmente á familiarizar los ingenieros comerciales con los modernos procedimientos de organización de empresas y desarrollo científico de negocios, divulgados por los norteamericanos. El programa de estudios comprende las materias siguientes:

Primer año:

Introducción á la contabilidad aplicada.—Id. á las matemáticas aplicadas.—Id. á la técnica industrial.—Historia del Comercio y de la Industria.—Historia contemporánea.

Segundo año:

Técnica del gran comercio en mercancías, 1.ª parte.—Contabilidad aplicada.—Organización de los negocios, 1.ª parte: empresas co-



Escuela de Comercio Solvay.—Primer piso.

merciales y transportes.—Técnica de las transacciones comerciales y financieras.—Ejercicios de práctica de los negocios.—Ejercicios sobre los métodos de cálculo aplicados á los negocios.—Técnica industrial.—Estadística general.—Economía política general.—Historia

del comercio y de la industria, 2.ª parte.—Biología general.

Tercer año:

Técnica del gran comercio en mercancías, 2.ª parte; organización de negocios, 2.ª parte.—Técnica de transacciones comerciales y financieras, 2.ª parte.—Ejercicios de práctica de negocios.—Id. de los métodos de cálculo aplicados á los negocios.—Técnica industrial: Tecnología de la producción.—Principios generales de la organización industrial.—Trabajos personales de técnica industrial.—Id. de estadística económica.—Moneda, crédito y mercado del dinero.—Colonización y política colonial.—Geografía económica general.—Régimen legal del trabajo industrial.—Principios generales de derecho, y derecho comercial, 1.ª parte.—Fisiología humana é higiene, 1.ª parte.

Cuarto año:

Organización de los negocios, 3.ª parte; empresas financieras; técnica de las transacciones comerciales y financieras, 3.ª parte.—Ejercicios de práctica de negocios.—Teoría de seguros y empréstitos.—Ejercicios de métodos de cálculo aplicados á los negocios: operaciones financieras.—Trabajos personales de organización industrial.—Especulación y crisis económicas.—Trabajos personales de economía financiera.—Organización de los transportes.—Teoría del comercio internacional.—Comercio internacional de Bélgica.—Finanzas públicas.—Principios generales del derecho, y derecho comercial, 2.ª parte.—Fisiología humana é higiene: 2.ª parte.—Sociología con los elementos de la psicología.

Como se vé, se dá gran importancia al trabajo personal de los alumnos, quienes deben estar al corriente de las numerosas re-

vistas que el Instituto recibe, despojándolas y analizándolas. Los alumnos se reúnen en grupos para organizar trabajos colectivos, y tienen libre acceso al Instituto de Sociología.

Como utillaje cuenta la Escuela Solvay con un gran auditorio, aulas con máquinas de escribir individuales, biblioteca, y un gran surtido de máquinas de calcular y aparatos diversos auxiliares de la moderna contabilidad, inventados en los Estados Unidos.

Cada año se conceden dos bolsas de estudios, totales ó parciales. La Provincia sostiene otras bolsas, de importe variable. También procura el Instituto bolsas de viaje y permanencia en el Extranjero.

El personal docente se compone de un Director, diez y siete profesores y varios auxiliares. El número de alumnos regulares es de 75 á 80

La Escuela Solvay ha publicado, además de su Programa, un folleto descriptivo de la Formación de Ingenieros comerciales (memoria presentada al Congreso de Enseñanza Técnica Superior, de 1910), y tiene en preparación un Anuario consagrado á las cuestiones de organización científica de los negocios.

RON BACARDI

La Escuela de Economía y Ciencia Política de la Universidad de Londres

En Inglaterra, donde la enseñanza comercial no se ha desarrollado con esplendor proporcionado á la potencia comercial del país, no existen escuelas superiores como las continentales, sino Facultades agregadas á algunas Universidades. Cítanse con frecuencia las de Birmingham y Londres. La *School of Economics and Political Science* nos interesa con preferencia porque allí tuvo lugar el V Curso internacional de Exposición comercial, en 1911.

Esta Escuela fué fundada en 1895. En 1894 una comisión de profesores de Universidad patentizaba la inferioridad de los estudiantes ingleses comparados con los del continente y de los Estados Unidos, doliéndose de la carencia de estudios económicos, comerciales y políticos de carácter científico. Se echaba de menos, sobre todo, instituciones como las que Francia posee con el nombre de *Ecole libre des Sciences Politiques*, de París.

A subvenir esta necesidad, el «London County Council», la superior corporación municipal de Londres dedicó la suma de 2,500 francos el mismo año y de 6,000 el segundo, y la Cámara de Comercio proporcionó los locales. El principio era bien modesto: se trataba sólo de cátedras y conferencias sin plan fijo.

El éxito fué completo. Inmediatamente se sintió la necesidad de una biblioteca para estudio y consulta. Con entusiasmo se abrió una suscripción, que produjo al punto la suma de más de 12,500 francos; la biblioteca abrióse en 1896. Hoy día contiene 120,000 volúmenes y se aumenta á razón de 40,000 al año.

La reorganización de la Universidad de Londres en 1900 dió lugar á la creación de una Facultad de Economía y Ciencia política, y la Escuela, fundación particular hasta entonces, fué reconocida en 1901 con aquel título. Insuficiente el local, procedióse á la construcción de un edificio nuevo, y con el auxilio de Mr. Passmore Edwards, que dió 275,000 francos, se construyó un edificio en Clare Market, en un terreno perteneciente á la ciudad. Pero este primer donativo resultó insuficiente: la construcción ascendía, en realidad, á 550,000 francos. El Lord Mayor, de Londres, reunió entonces en Mansion House á los principales hombres de negocios de la City, y se formó una suscripción que alcanzó á más de 250,000 francos, cubriendo casi el déficit.

Por último inauguróse la Escuela en 1902. Muchos é importantes donativos particulares han enriquecido posteriormente la *School of Economics*.

La personalidad jurídica de la Escuela es una Compañía Anónima, pero sin poder repartir beneficios. En lo profesional forma parte del Cuerpo de la Universidad de Londres. La gobierna un «Board of Governors», compuesto de 44 miembros, un Presidente, un *Chairman*, y un Secretario, que es el Director de la Escuela,—actualmente el honorable W. Pember Reeves. Cuatro de aquellos son elegidos por el «County Council» y dos por el Senado de la Universidad. Tiene derecho á nombrar un miembro del Consejo todo Departamento del Estado, corporación pública ó sociedad particular que contribuya con £ 300 al año, á los gastos de la Escuela.

Los profesores forman un «Professional

Council» Del seno del «Board of Governors», ó Consejo, se forma el Comité de Administración, «Council of Management». Muchas otras comisiones, consejos, etc., forman la complicada organización interna característica de las Universidades inglesas.

Está subvencionada la Escuela por el Estado, la Universidad, el «County Council», y auxiliada por varias fundaciones y legados. El presupuesto de ingresos es de francos 312,000, á saber:

	Francos.
Matrículas	112,000
Suscripciones de corporaciones y de particulares	25,000
Subvención del «County Council»	18,000
Subvención de la Universidad	36,000
Subvención del Ministerio de Hacienda	50,000
Subvención del Ministerio de la Guerra	47,500
Rentas propias	18,700
Otros	13,800
Total	312,000

Presupuesto de gastos: fr. 315,000, de los cuales 200,000 se invierten en retribuciones al personal docente y el resto en material, premios, impresión de obras, personal diverso y gastos generales.

La subvención del «County Council» es á cambio de tener la Escuela 40 plazas gratuitas á la disposición de la Corporación. La del Ministerio de la Guerra es á cambio de un curso especial de administración que reciben anualmente 30 oficiales del ejército.

No hemos podido obtener detalles, fotografías, ni planos del edificio. Este resulta todavía insuficiente y se está procediendo al aprovechamiento de una parcela contigua.

Es tarea ardua dar idea en poco espacio de la labor de la Escuela de que nos ocupamos, que al tenor de las Universidades inglesas proporciona gran número de cursos, formando diferentes combinaciones, agrupados según distintos propósitos y según las necesidades de los alumnos y sus diferentes vocaciones ó destinos.

Los estudios de la Escuela se refieren á los grupos siguientes:

- Economía.
- Política y Administración pública.
- Historia.
- Derecho.
- Geografía.
- Sociología.
- Ciencia social y Administración.
- Comercio é Industria.
- Contabilidad y métodos comerciales.
- Banca.
- Transportes.
- Bibliotecología (Librarianship).

De estos estudios pertenecen unos á las Facultades Universitarias de Letras, Derecho y Economía, pudiéndose obtener los títulos de BA, BIB. y B Sc; bachilleres (licenciados) en Artes, Leyes ó Ciencias. En Ciencia Social y Comercio la Escuela otorga solamente el Certificado (*Certificate*).

Conocido es el rasgo característico de las Universidades anglo sajonas, ó sea la multiplicidad de cursos monográficos, con frecuencia á tres, dos ó una sesiones semanales.

El Certificado de Estudios Comerciales requiere solamente un plan muy reducido de

tres años, con un mínimo de asignaturas. No obstante se recomienda una larga serie de cursos para completar la preparación que cada uno desee formarse. Los doce ramos enumerados más arriba, comprenden en junto *ciento setenta cursos*.

P. E. El ramo *Comercio é Industria* abarca los siguientes:

Acción del Estado para el desarrollo del Comercio de Exportación.

Organización del Comercio Exterior in glés.

El Comercio del Imperio Británico.

Comercio Exterior.

La Clausula de «Nación más favorecida» en los tratados de Comercio con el Reino Unido.

El trade-unionismo en los principales países europeos.

La función y métodos del reclamo comercial.

La producción y transporte de la lana y su distribución.

Las materias más elementales: Geografía, Contabilidad, ó complementarias: Banca,

Transportes, las hallaremos en el cuadro de los ramos respectivos.

Los idiomas se enseñan en el «King's College», situado á poca distancia de Clare Market donde está el emplazamiento de la Escuela.

La matrícula de los tres años de Comercio es solo de 30 francos; pero los cursos facultativos complementarios se pagan separadamente. Varían de 5 sh. á 1 £ cada uno según el número total de lecciones. Fácilmente se comprende que el objeto de la Escuela no es proporcionar una Carrera comercial propiamente dicha, sino enseñanza complementaria de grado superior. Especialmente se forma allí el personal administrativo del Estado. De los 1,936 alumnos del curso 1910-1911, el 14 por 100 poseían ya título universitario.

Existen gran número de becas, bolsas y premios en las Universidades de Londres y en la Escuela de Ciencia Política: la mayor parte de ellos son legados y fundaciones, ofrecidos por particulares, sociedades y corporaciones. Ascende á más de 30,000

francos el importe anual de aquellos. Merecen especialmención la Bolsa de Investigaciones (Research Studentship) para los estudiantes que acreditando conocimientos en Ciencia Económica ó Política deseen llevar á cabo algún trabajo de investigación.

El personal docente es numerosísimo. No compende menos de unos 75 miembros entre Profesores y Auxiliares (Readers, Lecturers, Assistants, etc.)

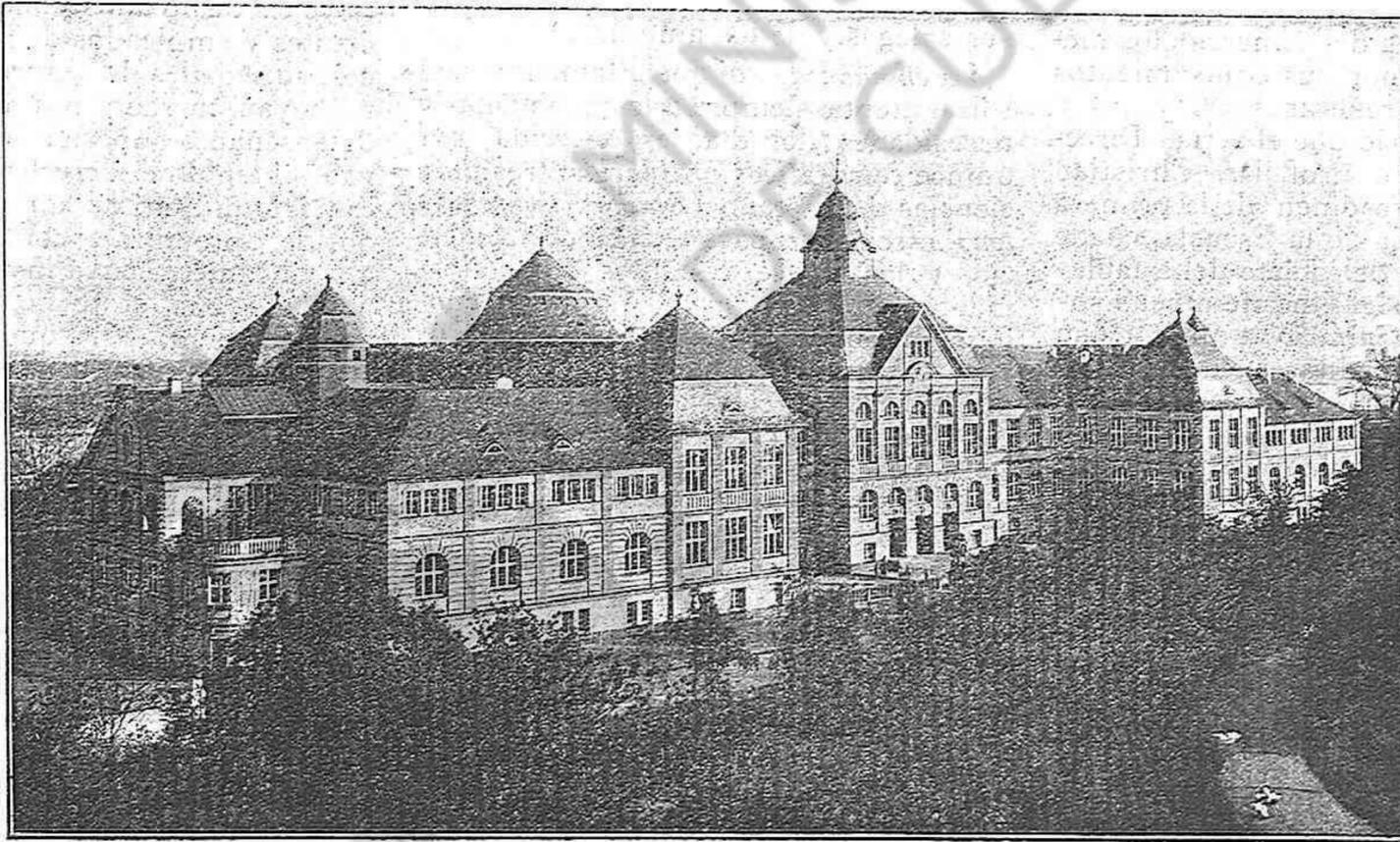
La Escuela ha publicado gran número de estudios y monografías. El *Calendar* ó Anuario es una publicación modelo en su clase. De él tomamos estos datos y de los que particularmente nos han proporcionado el Profesor Mr. Cleveland Stevens y el Secretario de la Escuela.

ENFERMEDADES de la PIEL y GABELLO

SIFILIOGRAFÍA

Dr. Umbert - Calle Canuda, 62

La Escuela Superior de Comercio de la ciudad de Colonia



La Universidad Comercial de Colonia (*Handelshochschule*).—Vista general del edificio.

La *Escuela Superior de Comercio Municipal* (*Städtische Handelshochschule*) de Colonia sobre el Rhin, Alemania, debe su fundación á la muy feliz iniciativa intelectual y financiera exclusiva de un particular, comerciante él mismo. Gustavo von Mevissen, quien tuvo que luchar desde el año 1855, en que por primera vez expresó, en el resumen oficial de los trabajos de la Cámara de Comercio de Colonia, su convicción de que *toda actividad material no tiene razón de ser sino abriendo el camino á la vida espiritual*, contra la frialdad de los mismos comerciantes. hasta su muerte ocurrida en 1899, para ver, no realizada la obra,—para la que en el día de las bodas de oro de los Emperadores Guillermo y Augusta, el 11 de Junio de 1899, diera un capital, aumentado en un

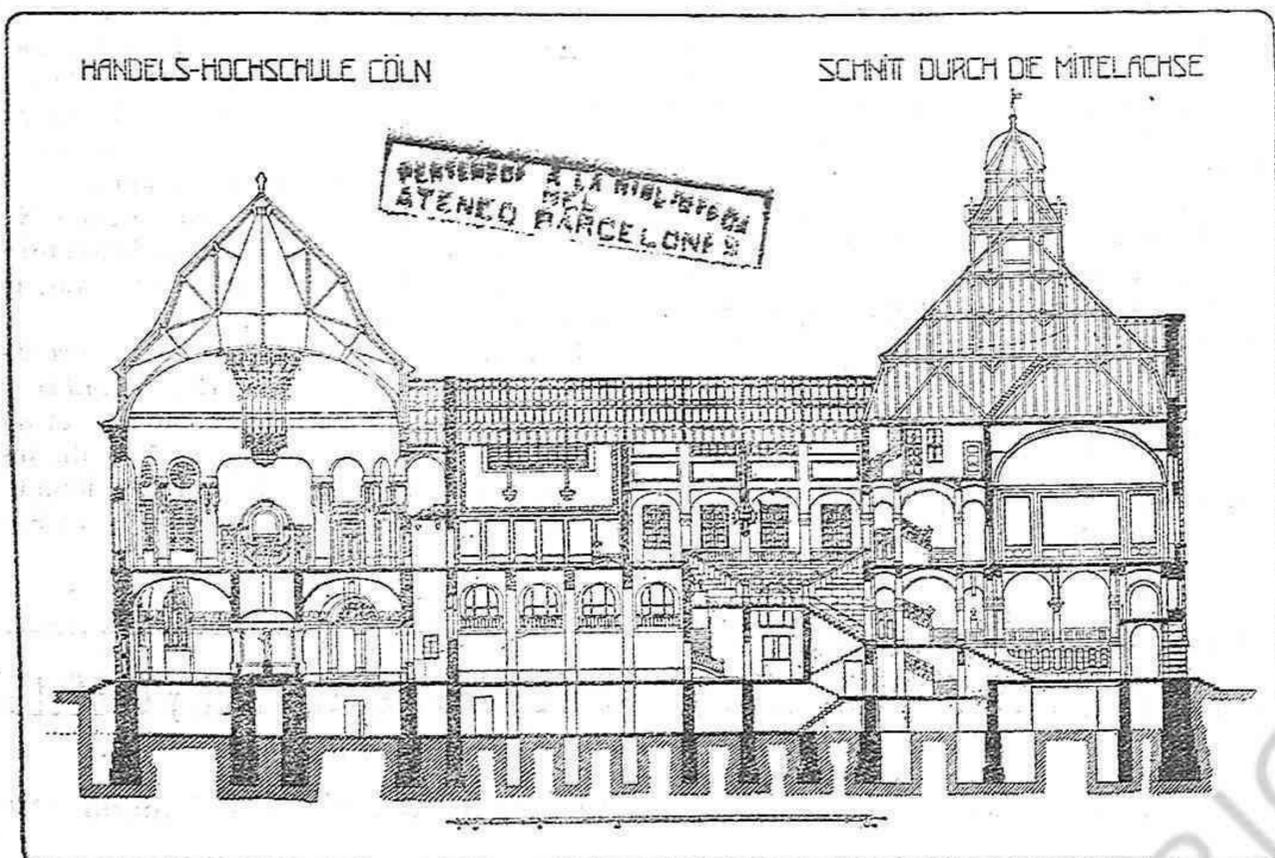
millón de marcos por el testamento de su esposa (1901),—al menos vencidos los reparos y dificultades que oponían á ella los adoradores de la práctica que no esperaban ningún provecho de la instrucción comercial teórica ó hasta temían que algunos años de estudios echasen á perder todo el sentido práctico de los jóvenes comerciantes. Al fin, el 1.º de Mayo de 1901, año y medio después de la muerte del donador, fué inaugurada la Escuela Superior de Comercio Municipal con asistencia del Ministro de Comercio, del Presidente de la provincia del Rhin y demás altos representantes de las autoridades del Estado y Municipio y de la vecina Universidad de Bona y Real Escuela Politécnica de Aquisgrán, habiéndose el Ayuntamiento resuelto á correr con los

gastos que los intereses del capital de fundación no cubrieron, y alojada la Escuela, mientras se acabara el edificio de nueva planta, en otro destinado á la enseñanza inferior de comercio, y acordando la Cámara de Comercio un subsidio de 10.000 marcos anuales para el museo del establecimiento.

Las finalidades de la Escuela Superior de Comercio se expresan como sigue en sus propios estatutos: *finés principales*: 1.º, dar á jóvenes adultos dedicados al comercio una educación (*Bildung*) más profunda, tanto comercial como general.

2.º Facilitar á los aspirantes á maestros de instrucción comercial inferior, la ocasión de apropiarse los conocimientos teóricos y prácticos que necesitan

Fines secundarios: 1.º, proporcionar



Universidad Comercial de Colonia.—Corte vertical del edificio.

conocimientos comerciales á jóvenes empleados de administración, consulares y secretarios de Cámara de Comercio.

2.º Ofrecer á comerciantes prácticos y á cualquiera que ejerza otra profesión relacionada con la del comercio, los medios de perfeccionar sus conocimientos en el ramo que prefieran.

En el comentario que el actual Director de la Escuela, prof. Dr. Christian Eckert, en su resumen de la primera década de la vida de la Escuela, añade á esta definición del objeto del establecimiento que dirige, insiste mucho sobre los *finés humanitarios* á que toda su enseñanza se supedita, es decir: desarrollar y fortalecer los caracteres, refinar los sentimientos de honor y honradez, penetrar á los comerciantes de que su profesión tiene dignidad de verdadera ciencia de las más vastas, y habilitarlos para las grandes empresas que deberán acometer para mantener la posición que el Imperio Germánico tiene conquistada en el mundo.

La *jurisdicción* (*Verwaltung*) sobre la Escuela está confiada á una Junta (*Kuratorium*) compuesta del Alcalde de Colonia como presidente, un representante del Gobierno prusiano designado por el Ministro de Instrucción pública, el Director de la Escuela y dos individuos de la Cámara de Comercio de Colonia, siendo los tres primeros miembros natos, los otros elegidos cada seis años por el Ayuntamiento y la Cámara; además siempre tendrá voz y voto en la Junta un miembro de la familia de los Mevissen en señal perpetua de la gratitud que les debe el establecimiento.

Esta Junta debe ajustar su gestión al marco trazado por el presupuesto especial establecido para la Escuela por el Ayuntamiento.

La *dirección de la vida interior* de la Escuela incumbe á su Director (profesor doctor Wilhelm Schumacher, 1901-1904, prof. Dr. Chr. Eckert 1904-1912), nombrado sin oposición por el Ayuntamiento é inamovible. Preside todas las juntas de matriculación, exámenes, becas, disciplina escolar, biblioteca, archivos, caja de enfermos y caja general.

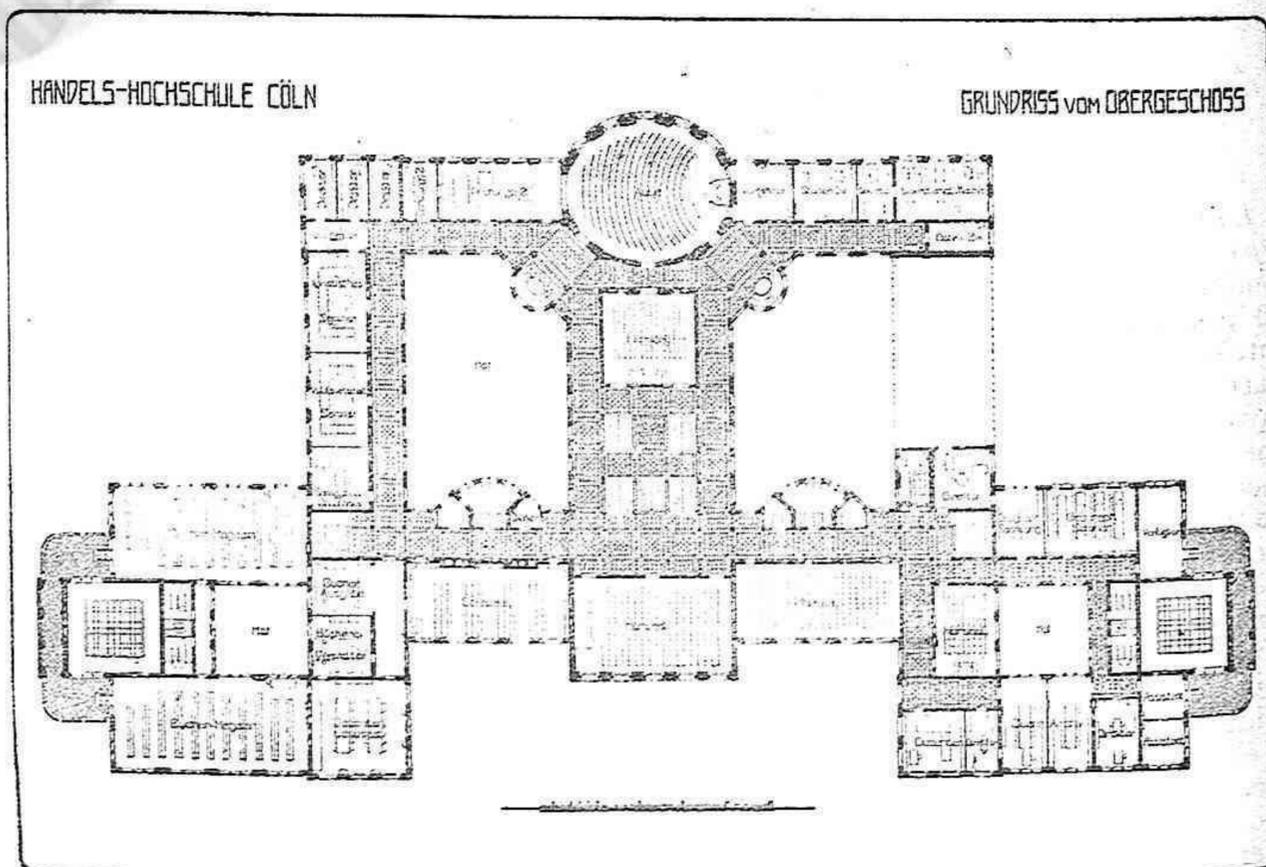
dirige las deliberaciones del claustro de profesores, y como á superior le han de acatar los empleados técnicos del establecimiento. Tiene su despacho abierto en horas diarias fijas para consultas de sus colegas y de los alumnos.

La *enseñanza*, aunque altamente científica, atenta siempre á los problemas y necesidades del día, es ejercida por quince *catedráticos ordinarios*: tres para ciencias del Estado (*Staatswissenschaften*), otros tres para técnica del comercio, y los nueve restantes respectivamente para tecnología química, tecnología mecánica, lengua y literatura francesa, *idem* inglesa, geografía, derecho público, teoría, ciencia de los seguros, correspondencia inglesa, derecho de comunicaciones públicas, derecho privado internacional. Ellos constituyen el claustro de profesores, cuyas atribuciones son el trazar los planes de estudios, proponer la adquisición de medios de instrucción y mejoras en el plan de enseñanza, decidir de la admisión de *privatdozenten*

(aspirantes no retribuidos al profesorado universitario) de la distribución de becas y de la asistencia absoluta ó temporalmente gratuita á los cursos.

Además de los profesores ordinarios hay *privatdozenten* (véase antes) *lectores* para los ejercicios orales en el uso de los idiomas: dos de inglés, dos de francés, uno de italiano, español, ruso, japonés, turco, etc., respectivamente, dos *asistentes* para la enseñanza de laboratorio, gran número de docentes que, ocupando otro cargo como principal fuera de la Escuela, ejercen el de profesor de ésta como cargo secundario, entre los que hay cuatro perpetuos, y al fin algunas docenas de temporales que representan todos los ramos del saber más ó menos relacionados con la ciencia del comercio. Todos los profesores ordinarios son escogidos de entre personas de completa instrucción universitaria, sin oposición, por el Kuratorium. Toda la labor docente es retribuida con sueldos anuales fijos iguales á los de los catedráticos de Universidad ó con honorarios en razón del número de lecciones semanales.

Son admitidos á los cursos: 1.º bachilleres de establecimientos de enseñanza superior de nueve cursos anuales (jóvenes de 19 años y más); 2.º, comerciantes y empleados de industria, bancos, sociedades de seguros, etc., aunque no hayan cursado más que seis cursos de enseñanza superior con tal que hayan obtenido el derecho de servicio voluntario militar de un año y cumplido dos de aprendizaje comercial práctico; 3.º, extranjeros cuya instrucción corresponda, según el juicio de la junta de matriculación, á la que se exige á los alemanes; 4.º, maestros de primera enseñanza después de aprobados sus segundos exámenes. Desde el año 1907 se admiten también señoras bajo las mismas condiciones. El número de alumnos ha sido en los años 1901-1911 respectivamente: 648, 16, 221, 238, 264, 331, 330, 389, 441, 470. De estos 470 pertenecían á las categorías antes establecidas; 1.ª, 157; 2.ª, 256; 4.ª, 24; seño-



Universidad Comercial de Colonia.—Plano del piso principal.

ras, 12; el número de extranjeros era 89 (ninguno de España)

Guárdanse en la enseñanza los antiguos principios alemanes de absoluta libertad para docentes y alumnos, de manera que el profesor, una vez nombrado, puede desarrollar su tema sin ingerencia de nadie y el alumno, una vez admitido á los cursos, puede escoger los que sean más de su gusto y dejar de asistir á aquel que no le agrade.

Pueden asistir á todos los cursos, con libre elección, personas que no piensan hacerse examinar, como *Hörer* (oyentes). El número de éstos fué 1616 en 1911. Hay dos clases de *exámenes*: 1.ª, para obtener el diploma comercial; 2.ª, de maestros comerciales. Para ser admitido á exámenes se requieren al menos dos años de asistencia. La Junta de exámenes se compone de un representante del Ministro, el Director de la Escuela y los profesores de las asignaturas, obligatorias algunas y otras á discreción de los alumnos. Sometiéronse á exámenes en los años 1903-1911, 635 alumnos, obteniendo suspenso 94, nota de eminente 49, bueno 261, suficiente 231. No se confieren títulos. Para poder juzgar de los frutos de los estudios hechos en la Escuela, el actual Director ha organizado una encuesta entre los tenedores de diplomas, la cual, con ser muy breve el período de 1903-1911, ha arrojado datos muy satisfactorios.

El 26 de Octubre 1907 fué inaugurado el nuevo y definitivo *edificio de la Escuela*, situado en el barrio meridional de la ciudad, en la orilla de Rhiñ, con vista á los puertos del río. El solar costó 1.360.000 marcos, la construcción 2.360.532. Contiene 11 auditorios con 16 hasta 252 asientos, siete seminarios ó bien archivos, dos institutos técnicos con auditorios especiales, una biblioteca con anexos, un paraninfo con antecámara, una sala de exámenes que sirve también para las reuniones del claustro, cuatro aposentos para el Director y el secretariado, 14 aposentos reservados á los profesores ordinarios, uno para el comité de estudiantes, un museo de tres salas, una sala de gimnasia, otra de esgrima, un restaurant y seis habitaciones de empleados.

Los *ingresos de la Escuela* se componen de propios, subsidios del Ayuntamiento é intereses de la fundación Mevissen, subiendo en 1909 los primeros á 166.455, los segundos á 89.426, los terceros á 64.625 marcos, cubriendo todos los gastos menos los que requiere la amortización de las hipotecas sobre el solar y la construcción, con los que corre igualmente el Ayuntamiento y que fueron en 1910, 208.543 marcos.

Para los estudiantes pobres existen, hasta ahora, cuatro *becas*, fundadas por particulares: beca W. Peill, de 20.000; v. Richthofen, de 10.000; Melania de Mevissen, de 20.000, y H. de Stein, de 25.000 marcos.

Hay otra de 50.000 marcos, dada por dos señoras de Mevissen, á favor de los *privatdozenten*.

A la disposición de profesores y alumnos está la *biblioteca* de 44.800 volúmenes en 1911, con un presupuesto anual de 14.000 marcos, *bibliotecas especiales* para idiomas, etc., con presupuestos

independientes, el *archivo de documentos comerciales* publicados por Sociedades, Casas, Sindicatos, Bolsas, Mercados, etcétera, *colecciones* de materiales y muestras, el *museo de comercio é industria* inaugurado en 1909

Cultívanse mucho las excursiones y viajes de estudios á fábricas, minas, exposiciones, dentro y fuera de Alemania, habiéndose extendido algunos de los viajes hasta las costas occidentales y meridionales del continente europeo y al Asia menor.

PROF. DR. E. VOGEL

Aquisgrán, 26 de Nov. 1912.

Los cursos de la Universidad Comercial de Colonia

I.—Grupo: *Economía Social*.

Cursos privados

Principios de Economía Social.—Organización de la Producción Económica.—Ciencia de la Moneda, de la Banca y de la Bolsa.—Comercio y política comercial en el antiguo mundo mercantil.—Política comercial.—Política colonial.—Principios de estadística.—Cuestiones económicas de actualidad, especiales para periodistas.—Protección á los trabajadores é higiene en la Industria.—Derecho de Aduanas en Alemania.—La significación de los conceptos de Volumen, Peso y Valor en la vida comercial é industrial

Cursos públicos

La organización del comercio mundial.—Personalidades de significación en el desarrollo comercial.—Base filosófica y económica del socialismo moderno.—Trusts y Cartells.—La Prensa y la Economía Social (con aplicación al periodismo comercial).—Tributos.—La ciudad moderna en Alemania, su administración; sus problemas secundarios y culturales.—Cuestiones actuales de política social

Ejercicios

Coloquio de Economía Social: Conversación sistemática sobre Economía Social ge-

neral en su aplicación á los problemas prácticos, para principiantes.—Seminario de Economía Social (1): para los inscritos: Conferencias y relaciones sobre cuestiones actuales de Economía Social y política.—Seminario de Economía Social: para los inscritos.—Trabajos sobre cuestiones de organización y política económica á elección de aquellos; bibliografías sobre un punto determinado de Economía Social á indicación del Profesor.—Seminario de Economía Social: para los inscritos.—Seminario de Economía Social: para los inscritos: Trabajos y relaciones sobre temas de Economía, Política y Estadística.—Ejercicios sistemáticos sobre Literatura de Economía Social.—Investigaciones relativas al origen de los Caminos de Hierro.—Ejercicios prácticos sobre la manipulación de las Tarifas de Mercancías en los Caminos de Hierro.

De manera que solamente en uno de los grupos de materias ofrece la Escuela Superior de Comercio de Colonia, once cursos privados, ocho cursos públicos y ocho Seminarios y ejercicios. La duración de cada uno de ellos varía entre una y tres horas semanales.

Veamos ahora los demás grupos.

II.—*Derecho*.

Catorce cursos privados.

Cinco cursos públicos.

Cinco Seminarios y grupos de ejercicios.

III.—*Seguros y Sociedades*.

Seis cursos privados.

Un curso público.

Cuatro Seminarios y grupos de ejercicios.

IV.—*Geografía*.

Ocho cursos privados.

Siete cursos públicos.

Seis Seminarios y grupos de ejercicios.

V.—*Lenguas*.

Inglés: once cursos.—Francés: doce cursos.—Italiano: cuatro cursos.—Español: seis cursos.—Portugués: dos cursos.—Ruso: cinco cursos.—Holandés: tres cursos.—Escandinavo: un curso.—Japonés: un curso.—Chino: un curso.—Esperanto.

VI.—*Técnica Comercial*.

Dieciocho cursos.

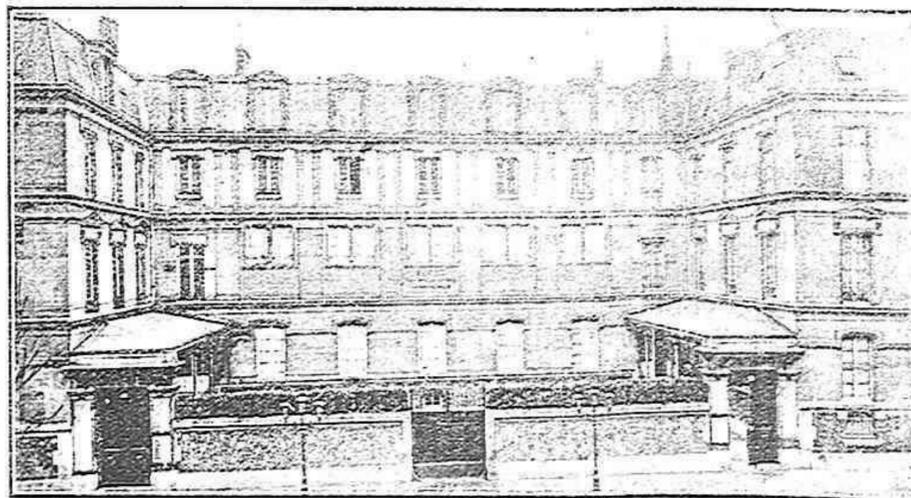
Cuatro Seminarios

VII.—*Cursos públicos sobre materias diversas*.

Quince (no comprendidos entre los ya enumerados en los grupos respectivos).

(1) Existen varios Seminarios por ser limitado el número de alumnos adscritos á cada uno de ellos.

La Escuela de Altos Estudios Comerciales de París



La «Ecole des Hautes Etudes Commerciales» de París.—Fachada de la rue de Tocqueville.

La Cámara de Comercio de París ha fundado y sostiene tres establecimientos de enseñanza comercial con tres grados distintos: La *Escuela Comercial*, de la Avenue Trudaine, creada en 1863 con carácter complementario para empleados, la *Escuela Superior Práctica de Comercio y de Industria*, adquirida en 1896, sucesora de la fundada en 1820 por los comerciantes Brodard y Le-

gret y cuyo plan de enseñanza desde 1870 ha servido de tipo á las demás Escuelas Superiores Prácticas de Francia, y la *Escuela de Altos Estudios de Comercio*, fundada en 1884, considerada como la única institución comercial de verdadero carácter universitario en Francia, y reconocida como oficial por el Estado en 1890.

Más de 2 000 000 de francos fueron desti-

nados á esta fundación, que se aloja en un edificio especial situado en el Boulevard Malesherbes con entrada por la Rue de Tocqueville. A esta escuela está unido un pensionado para alumnos internos, la Escuela de Náutica, y una Escuela Normal para los futuros profesores de las demás Escuelas Comerciales.

Gobierna la Escuela un Consejo de Administración, de diez miembros, un Director, un *Econome* (Administrador) y un *Surveillant* general. Está subvencionada por el Estado y el Municipio: su presupuesto de gastos es de más de 600.000 francos, cubierto con exceso por aquellas y por las retribuciones de los alumnos.

El plan comprende solamente dos años de estudios: el primero, general y el segundo, dividido en tres secciones especializadas: *comercio é industria, comercio y banca, comercio y colonias.*

La primera de estas tres secciones comprende los estudios de utillaje comercial, ensayos y análisis. La segunda: matemáticas financieras; la tercera: colonización francesa, (Africa del Norte y Africa Occidental, Madagascar é Indo china) colonización extranjera, é higiene Colonial.

Para el ingreso á la Escuela de Altos Estudios se exige la terminación de la enseñanza secundaria ó bachillerato. La sanción máxima de la carrera comercial es el *Diploma superior*, que concede ventajas á los que lo poseen para el ingreso en determinados cargos administrativos del Estado.

La retribución es muy considerable. Los alumnos externos pagan 1000 francos por

curso; los internos 2400. Además los gastos de exámenes (100 francos) y otros dispendios.

Por el contrario es considerable también la cantidad é importancia de las bolsas de estudios que hacen accesible la enseñanza de la Escuela á alumnos inteligentes pero desprovistos de recursos.

El ministerio de Comercio concede una bolsa de estudios completa.

La Cámara de Comercio concede anualmente determinado número de descuentos (degrevements): en 1909 estos fueron:

4 aplicables al Internado, de 2000 cada uno	
2 » » » 1800 » »	
2 » » » 1600 » »	
5 bolsas de 1000 » »	
8 medias bolsas, de 500 » »	

La Ciudad de París y el Consejo del Departamento del Sena, ofrecen cada año varias bolsas para la Escuela de Altos Estudios, sólo á estudiantes residentes en París ó en el Departamento respectivamente.

Se conceden las siguientes Bolsas de viaje: aparte Bolsas del Estado, para dos años de residencia en el extranjero: 3000 francos el primer año y 2400 el segundo.

La Cámara de Comercio concede otras dos bolsas anuales de su propio peculio y otorga también la pensión del Legado Justin Worms, 2400 francos.

El Municipio concede anualmente otras bolsas, de valor 2000 francos, y diversas sociedades y corporaciones subvienen asimismo pensiones de estudio en el extranjero.

Posee la Escuela una biblioteca de 7000 volúmenes, Laboratorios y Anfiteatro.

en 900 acciones liberadas completamente y suscritas por 230 comerciantes de Marsella. No se ha repartido jamás dividendo.

Rige la Sociedad un Consejo de Administración presidido por el Presidente de la Cámara de Comercio, con 16 vocales y un secretario.

Desde 1890 está reconocida por el Estado, en virtud de la Ley que atribuía subvención del Ministerio de Comercio á los Establecimientos de enseñanza comercial que sometiesen su plan al oficial y de la Ley de 1892 reduciendo á un año el servicio militar para los alumnos de Escuelas Comerciales, — disposición suprimida hace pocos años. Recibe subvenciones del Estado, del Departamento de las Bocas del Ródano, de la Ciudad y de la Cámara de Comercio. Su presupuesto asciende á unos 200.000 francos. El importe de las retribuciones escolares es de 150.000 francos de los cuales hay que reducir unos 24 000 por los descuentos (degrevements) concedidos á estudiantes sin recursos. Los subsidios ordinarios son como sigue:

Cámara de Comercio	Frs.	15.000
Estado	»	2 000
Departamento.	»	3.500
Municipio.	»	3.000

Existe un fondo de previsión para el personal de la Escuela.

El plan de estudios, igual al de las Escuelas Superiores Prácticas de Comercio en Francia comprende dos años de curso, más uno preparatorio. Se divide en dos secciones: Comercio, Industria y Banca la primera, y Colonial la segunda. Se otorga un *Diploma superior* como sanción y título.

Se enseñan los idiomas, — además del inglés, alemán, italiano y español, — árabe, griego moderno y ruso.

La retribución de los alumnos es de 400 francos el año preparatorio y 600 cada uno de los dos cursos normales. La pensión es de 1 800 y 2.000 francos respectivamente, neto.

Se conceden nueve bolsas de estudios para los 2 cursos normales, atribuibles parte al Estado y parte al Consejo de Administración de la Escuela. Además la Compañía Francesa del Africa Occidental ofrece á los candidatos de la sección colonial 5 medias bolsas de estudios de 300 francos, y dos bolsas de internado, de 1 000 francos.

Se otorgan varios premios especiales, fruto de fundaciones y legados particulares, variando de 600 á 100 francos.

Concurren á la Escuela de Marsella unos 200 alumnos; el cuadro de profesores consta de unos 50 miembros entre catedráticos, auxiliares, etc. Debemos estos datos á la *Notice* publicada en 1900, á los Programas de la Escuela y á los que particularmente se ha servido suministrarnos el Sr. Director Mr. Combes. No hemos obtenido planos ni fotografías del edificio.

Los puertos del Mediterráneo

La Escuela Superior de Comercio de Marsella

Aunque no pertenece á la categoría mas alta dentro la enseñanza comercial, la Escuela Superior de Comercio de Marsella ofrece interés para Barcelona, además de otros respectos, por tratarse de un establecimiento creado por los comerciantes marseleses con carácter particular y sostenido por los mismos á pesar de ser desde hace años oficial la Escuela.

La fundación data del momento de reacción vigorosa que siguió al desastre de Francia en 1871. En 30 de Noviembre de 1871 la Cámara de Comercio de Marsella recibió una comunicación redactada por los principales negociantes de la ciudad, instando la

creación de una Escuela Superior para la formación de personal nuevo, inteligente y arrojado, en el comercio. Recibida con entusiasmo la idea, nombrose una comisión y de ella resultó la inmediata constitución de una sociedad anónima de capital 450.000 francos. Con estos recursos, la Escuela abrió sus puertas en 15 de Octubre de 1872.

En 1891 trasladose de su primer local provisional á un edificio particular construido expresamente para alojarla, rue de Paradis. En el mismo se estableció un internado. El capital de la Escuela ha sido reducido á la mitad desde 1898, de manera que es en la actualidad solo de 250.000 francos, repartidos



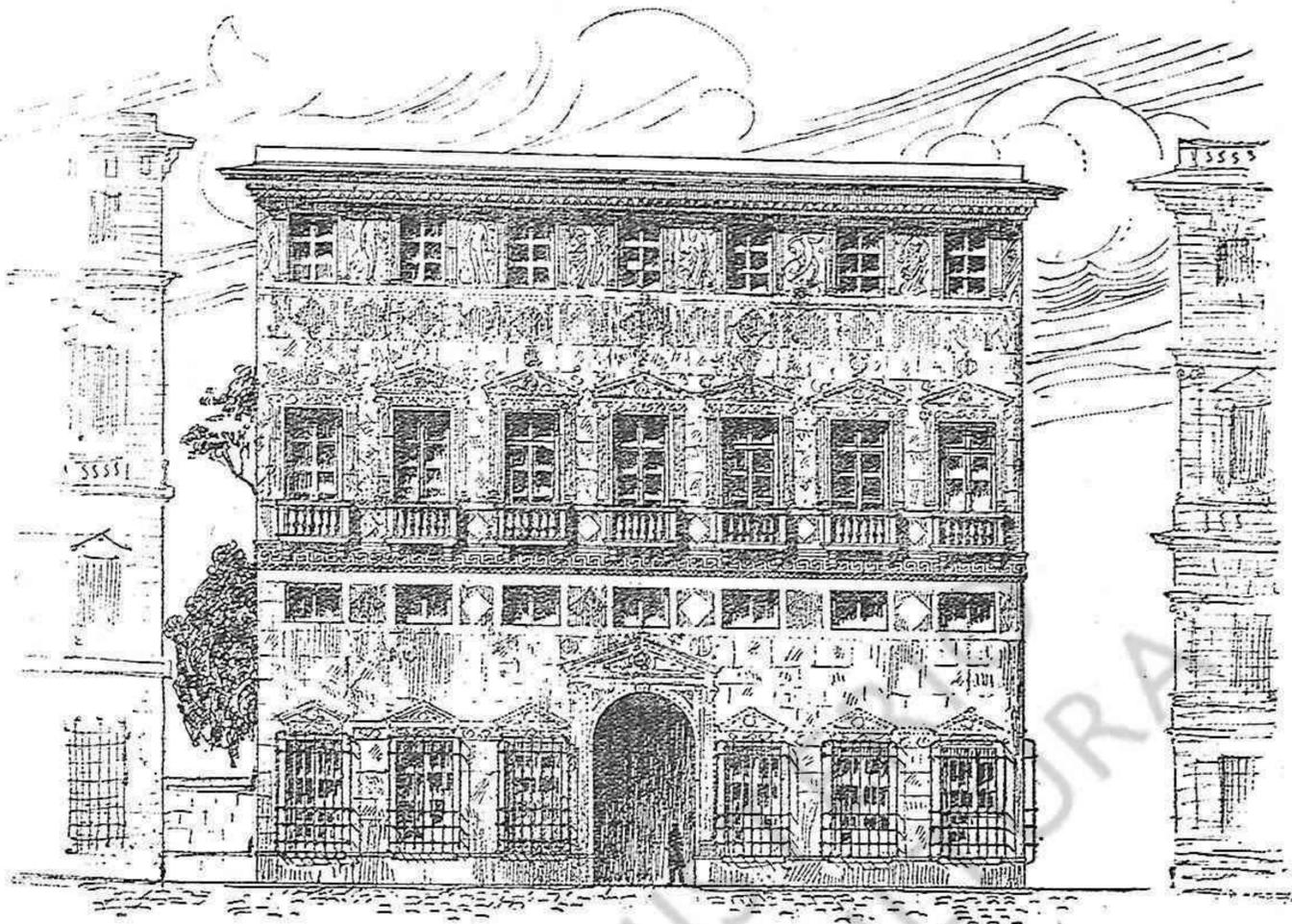
Joaquín Montaner

Sonetos y Canciones

■ ■ ■

Un tomo de 64 págs. — Dos Ptas.
J. Horta, Impresor. — Barcelona 1911

La Escuela Superior de Comercio de Génova



El Palacio Spinola, domicilio de la Escuela Superior de Comercio de Génova.—Dibujo del arquitecto D. JOAQUÍN MANICH, según fotografías.

Le Regia Scuola Superiore per li applicazione agli Studi Commerciali de Genova fué fundada en 1886 por el concurso del Gobierno, de la Ciudad, de la Provincia y de la Cámara de Comercio. Desde 1881 un comerciante culto y experto, Giacomo Cohen, venía estimulando á sus compatriotas, en la Prensa, en pro de la enseñanza comercial con el ejemplo reciente de la *Ecole des Hautes Etudes Commerciales* de París, en aquella época abierta. Pero ya en 1882 surgió un Comité promotor. A su impulso el Consejo Provincial (Diputación) patrocinó la idea, y formóse enseguida una Comisión de elementos de esa corporación, del Municipio y de la Cámara de Comercio para el estudio de la obra. La tres entidades votaron en 1884 20.000 liras cada una, y el R. D. de 22 Mayo del mismo año lo aprobaba y decidía la fundación. Instalada en un local provisional no se inauguraron los cursos sino hasta 1886, tomando el plan de la Escuela Real de Comercio de Venecia (fundada en 1875).

La escuela se rige por un Consejo Directivo de diez miembros, dos elegidos por el Ministerio de Agricultura, Industria y Comercio, dos por la Diputación, dos por el Municipio, tres por la Cámara de Comercio, y el Director. El consejo nombra de su seno el Presidente, el Vicepresidente y el Secretario.

Las subvenciones anuales con que se forma el presupuesto de ingresos son las siguientes:

Provincia	20.000 liras
Municipio	20.000 »
Cámara de comercio	20.000 »
Estado	30.000 »

La escuela está instalada en el Palacio Spinola, del cual damos un croquis tomado de fotografía; posee un laboratorio, una biblioteca de 25 000 volúmenes que es considerada la más importante de Génova en materias comerciales y económicas, y un nutrido museo de mercología.

El plan de estudios de la Escuela abarca tres años y comprende los tres siguientes grupos de enseñanza:

Tecnología Comercial.
Ciencias Económicas y Jurídicas.
Lenguas Modernas.

Después del tercer curso los exámenes confieren el *Diploma de estudios*, pudiendo optar los presores del mismo á los exámenes extraordinarios de Laurea, equiparados á la Laurea universitaria, los cuales confieren el título de *Doctor en ciencias aplicadas al comercio*.

Este título autoriza á los que lo poseen: al ejercicio de la profesión de *Ragioniere*, ó Contador Mercantil á presentarse á oposiciones para cátedras de las Escuelas comerciales oficiales, y tomar parte en los concursos para las Bolsas de práctica comercial en el extranjero, de 2.400 ó 5.000 liras anuales, instituidas por el Estado, así como aspirar á la Bolsa de la Fundación Edilio Raggio, 3500 liras anuales para un bienio.

Varias bolsas de estudio son puestas á la

disposición de los estudiantes, concedidas por fundaciones particulares: una de ellas de 500 liras legadas por el iniciador G. Cohen y otra de 800 por la Caja de Ahorros de Génova.

El anuario de la Escuela trae una lista de 33 bolsas concedidas desde 1897 á 1905 á alumnos de la misma; sus titulares están esparcidos por todo el mundo: en Trípoli; en Australia; en el Canadá, en Méjico, en Extremo Oriente. Otra lista de las colocaciones obtenidas por los estudiantes salidos de la Escuela, muestra los importantes y honoríficos cargos alcanzados por los mismos en la aplicación de sus estudios.

El número de alumnos no pasa de un centenar; el de profesores es de unos 20 entre titulares, regentes y encargados de curso.

Los profesores son nombrados por el Consejo Directivo de acuerdo con el Ministerio. El director es el Sig. Angelo Roncali.

Esta escuela ha sido premiada con medallas de oro en la exposición de Palermo 1894; Génova, 1892; París, 1900 y Bruselas, 1910.

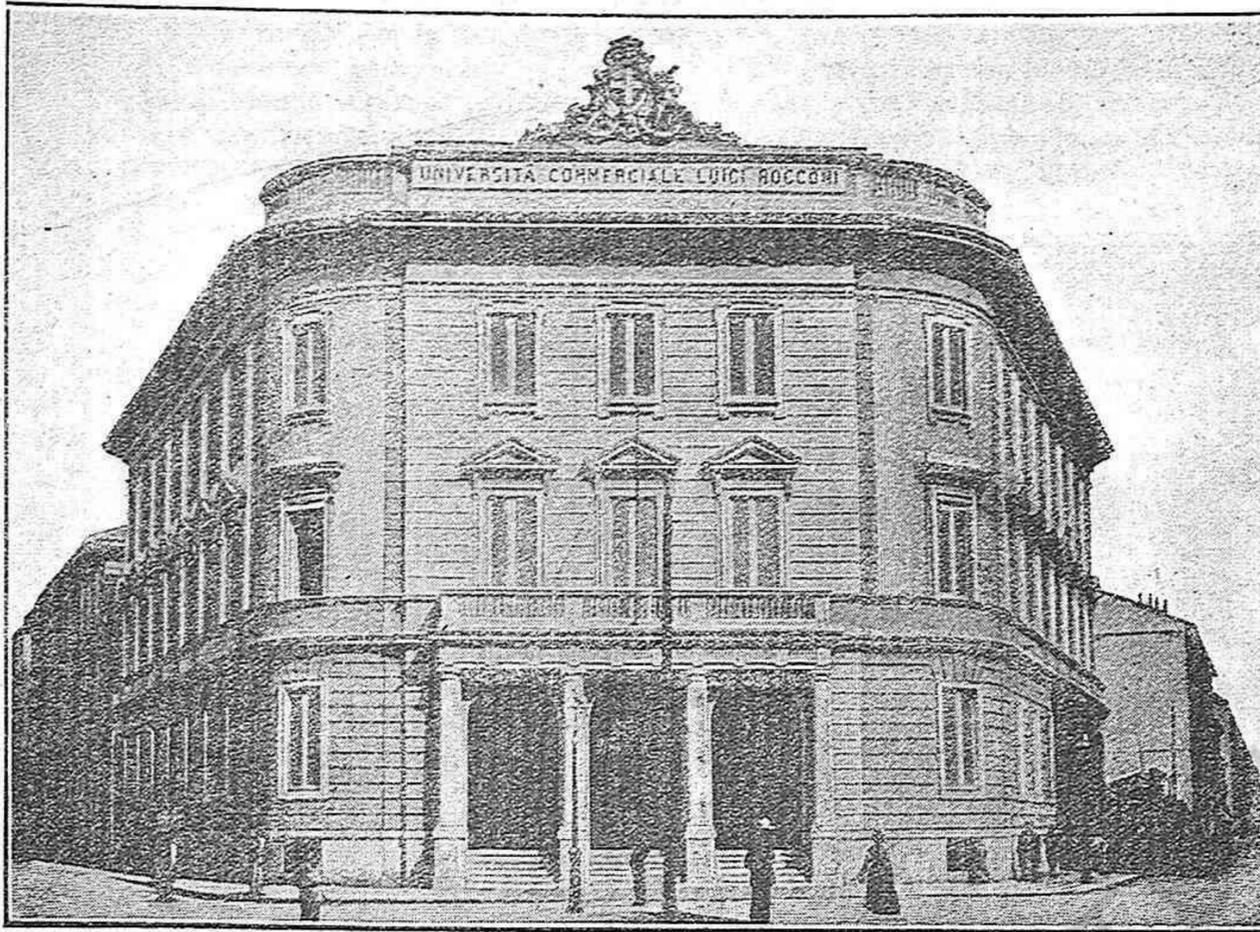
La Universidad Comercial Luigi Bocconi de Milán

«En mayo de 1898, acaciendo el segundo aniversario de la batalla de Adua, yo había ya manifestado la intención de honrar la memoria de mi hijo Luis, perdido en aquella infausta jornada, dotando á Milán de una institución que llevaré el nombre de aquél y fuese verdaderamente útil á nuestra ciudad y al país.

Estimulado por las demostraciones de interés y de simpatía con las cuales fué acogido mi propósito, me confirmé en la idea de fundar en Milán una escuela de estudios comerciales y, convencido de la necesidad de que la Institución fuese verdaderamente

digna de un centro de tanta importancia comercial é industrial como Milán, decidí enseguida llevar á 400.000 liras lo señalado para la fundación, que primeramente había establecido en la suma de 200 000.

Debime también convencer, acogiendo el consejo del Doctor Leopoldo Sabattini, de que haría bien proveyendo á las modernas exigencias de una alta cultura para las clases comerciales é industriales y dando vida á una Escuela Comercial de carácter profesional como las que ya existen en Italia, sino á un Instituto de carácter científico, que lleve á los estudios comerciales el método y el or-



La Universidad Comercial Luigi Bocconi, Milán.—Fachada del edificio.

denamiento aceptado por unanime consentimiento en todos los ramos de la instrucción superior, y alcance desarrollo y grado verdaderamente universitario.

El Doctor Sabbatini toma á su cargo desarrollar y concretar un programa para el Instituto según los conceptos expresados. Y como sea que al ponerlo en obra los medios primeramente establecidos por mí no podrían ser suficientes, considerando también la necesidad de dar á la Escuela una sede propia y autónoma, al aceptar el programa de Sabbatini he elevado á un millón de francos la dotación del Instituto, y fundado la Universidad Comercial Luigi Bocconi».

Con estas palabras explica el comendador Fernando Bocconi su propia iniciativa y fundación, en 1902. Ejemplo admirable: Luigi Bocconi era oficial del ejército italiano y su padre Fernando, un rico negociante milanés. La obra tan generosamente realizada ha alcanzado importancia digna de la belleza de aquella acción: la Università Commerciale Luigi Bocconi, organizada y dirigida por el Doctor Sabbatini es hoy día sin disputa una de las primeras instituciones en su clase de Europa: ella albergó el octavo Congreso Internacional de Enseñanza Comercial, en 1907.

La cantidad destinada por el fundador no fué vertida de un golpe, sino escalonadamente y distribuida de este modo:

a) fondo patrimonial intangible.	Liras 400.000
b) diez anualidades á saber:	
primer año	50 000
segundo y tercero	90.000
cuarto y quinto.	60 000
sexto al décimo.	100.000
en junto	300 000
c) edificio contruido expresamente.	300.000
Total liras.	1.000 000

Los ingresos con los cuales la Escuela provee á los gastos del ejercicio son constituidos:

Con los intereses anuales del fondo patrimonial intangible.

Con las diez anualidades.

Con las matrículas y demás.

Con las entradas eventuales ó subvenciones.

Administra la Universidad un Consejo Directivo de nueve miembros; uno de ellos lo es de derecho el fundador ó sus herederos, otros cuatro nombrados por el mismo y los cuatro restantes por la Diputación, el Municipio, la Cámara de Comercio y la Caja de Ahorros (Cassa di Risparmio) de Lombardia. El Presidente es nombrado por el fundador, el Rector y los Profesores son nombrados por el Consejo.

El plan de estudios de la Universidad comprende cuatro cursos de un año. Los alumnos deben pagar una matrícula de 400 liras anuales.

La enseñanza está especialmente enfocada á cultivar el estudio de la Economía, y se dá singular atención al entrenamiento práctico por medio del banco modelo ó escritorio escolar aplicado á las funciones bancarias. Las materias se dividen en tres grupos y los cursos son cíclicos. He aquí la lista de aquellas:

I - *Cursos de Ciencias Económicas*
Principios de economía política.
Ciencia de las Finanzas y contabilidad del Estado.

Principios de Estadística.
Estadística demográfica y económica
Historia del comercio
Geografía comercial
Cursos especiales

II.—*Cursos técnicos*

Matemáticas financieras
Contabilidad general y aplicada
Banco modelo
Mercología.

III. — *Cursos de ciencias jurídicas*
Derecho constitucional y derecho administrativo.

Instituciones de derecho privado
Derecho comercial é industrial.

Derecho internacional, especialmente en las relaciones con el comercio.

IV. — *Cursos de lenguas extranjeras*

Inglés, Francés, alemán y español.

De los cursos especiales, que se estudian solamente en el último año los alumnos escogen los que más se avienen con sus aspiraciones respectivas: estos cursos pueden ser variables según los años. Se trata de verdaderas monografías como Las funciones consulares; Historia de las colonias y derecho político colonial; Organización ferroviaria en Italia; Práctica bancaria; La tarifa aduanera y los tratados de comercio

Después de los cuatro años de estudios, los exámenes especiales facilitan la conquista de la Laurea y con ella del título de Doctor en Ciencias Económicas y Comerciales. El programa y plan de estudios está aprobado por el Ministerio de Comercio, de manera que aunque privada la Escuela, tiene la enseñanza carácter oficial.

La iniciativa de Bocconi ha estimulado el desprendimiento de sus conciudadanos, quienes han secundado la obra de la Universidad fundando gran número de bolsas de estudio de distinta importancia, y que para edificación de nuestros lectores detallamos á continuación:

	Bolsas cuatrienales	Liras al año
Familia Bocconi:	10	de 1.000
Banca Comercial Italiana	6	» 1 000
Banca popolare di Crédito di Bologna.	1	» 1.000
Banco popular de Milán	2	» 500
Banca Zaccaria Pisa.	1	» 400
Cámara de Comercio de Milán	25	» 400
Id. de Bergamo.	1	» 800
Id. de Ferrara.	2	» 400
Id. de Liorna.	1	» 500
Id. de Parma	2	» 400
Id. de Plasencia.	2	» 400
Id. de Reggio de Calabria.	1	» 400
Id. de Siracusa.	1	» 400
Id. de Vicenza.	3	» 400
Cajas de Ahorros de las Provincias Lombardas.	5	» 400
Id. id., cuatrienales.	1	» 960
Colegio de Contadores Comerciales de Milán	1	» 400
Crédito Italiano	2	» 1.000
Diputación provincial de Capitanata	1	» 600
Almacenes Italianos E y A Mele de Nápoles.	2	» 400
Sociedad Bancaria Italiana	2	» 500
Sociedad Italiana Edison de Electricidad.	4	» 400
Sociedad Italiana de Seguros contra el Infortunio.	2	» 400
Unión Lombarda de Negociantes en vinos.	1	» 400
Giacomo Cuzzi, bolsa «Judith Cuzzi».	2	» 650
Carlo Dell'Acqua, Diputado.	2	» 400
Comm. Ulrico Hoepf.	2	» 400
Cesare Mangili, senador	1	» 400
Comm. Gio Batta Miliani, Diputado.	1	» 400
Comm. Giulio Pisa.	1	» 400
Carlo Vanzetti	1	» 400
C. F. Wurster	1	» 400
Familia Castiglioni: Bolsa «Carlo Castiglioni», perpetua	1	» 600
Monte dei Paschi de Siena, anuales.	2	» 600
Prof. Eugenio Greco.	1	» 400
Comité Milanés para los damnificados del Terremoto de 1908	5	» 1.000
» » bienal.	1	» 1.000
» »	1	» 600

Estas bolsas se adjudican por concurso.

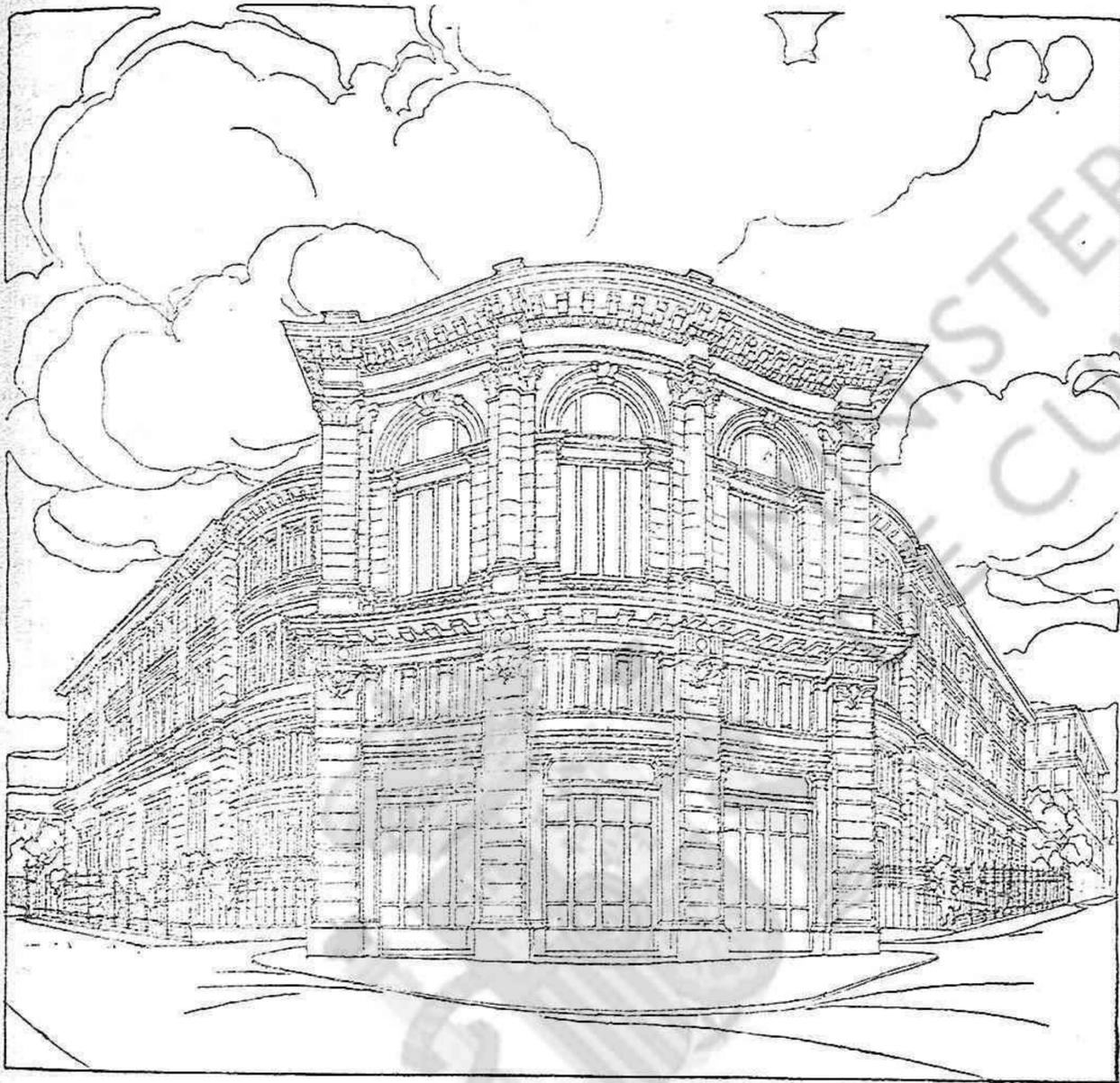
Para el perfeccionamiento en la práctica de lenguas extranjeras se han instituido otras bolsas especiales, sufragadas por el fundador y por particulares. La Cámara de Comercio de Milán en 1909 acordó la creación por cuatro años, de cinco Bolsas de perfeccionamiento de 400 liras cada una á favor de los estudiantes de la Universidad Comercial Luigi Bocconi que haya dado pruebas de particular conocimiento en alguna de las principales lenguas europeas y pasen las vacaciones en los centros donde dicha lengua sea más correctamente hablada.

Como utillaje posee la Universidad, una Biblioteca de 22.000 volúmenes, Museo Comercial, Laboratorios, etc

El personal de la Universidad se componía en 1911, de 110 alumnos y 38 profesores.

La Universidad publica un Anuario en el que se insertan entre otras interesantes noticias, una bibliografía de trabajos (libros, memorias, artículos, etc.) de cada uno de los profesores, con lo cual se pone de manifiesto la pericia de cada uno de ellos en la especialidad que enseña

El Real Instituto Superior de Estudios Comerciales, coloniales y actuariales de Roma



Vista general del nuevo edificio, según el proyecto publicado en el Anuario.

Este establecimiento, creado en 1906 y ampliado en 1908 es una fundación de Estado; y tiene las prerrogativas de una obra nacional.

Los partícipes oficiales italianos al Congreso internacional de los actuarios (técnicos de seguros) de Berlín y al Congreso internacional de Enseñanza Comercial de Milán (1907) fueron los primeros en exponer la orientación de dar carácter é importancia de enseñanza superior á las matemáticas financieras y actuariales. Esta fué una de las razones que presidieron la transformación en Instituto superior de esas ciencias, de la Escuela media comercial de Roma, creada en 1902.

Este Instituto, pues, es á base de la enseñanza especial de las Matemáticas y de sus más modernas aplicaciones en la vida económica: la estadística, el crédito y la previsión. Es su objeto preparar los jóvenes para los oficios y las profesiones relacionadas con la banca, las compañías de seguros, los institutos de previsión, y entrenarles á aquellos empleos en la administración, pública y privada, que requieran la resolución de cuestiones económicas y financieras con el indispensable instrumento de las matemáticas.

En este sentido viene á ser el Instituto una

Escuela de Funcionarios, á los cuales proporciona, además, el conocimiento de los productos comerciales necesario al personal de Estado que interviene en suministros y adquisiciones de materiales. Además prepara para la formación cultural del cuerpo consular, y de un personal apto para la colonización, cuya necesidad se iba sintiendo á medida que crecía la expansión italiana por Oriente una de cuyas etapas ha sido la conquista de Trípoli.

La reforma de 1908 devolvió á la sección media del Instituto el título y las funciones de Escuela media, pero quedando ambas entidades bajo la intervención de una sola Junta de Administración y de vigilancia. Según los Estatutos reformados en 1909 por el mismo ministro fundador, Cocco Ortu, esta enseñanza se divide en tres Facultades:

- Facultad de Matemáticas financieras y actuariales, tres años de curso.
- Facultad de Ciencias políticas y coloniales, cuatro años de curso.
- Facultad de Comercio, tres años de curso.

Existe además un curso bial para los oficiales del Ejército y de la Marina y los Empleados de la Aduana, aspirantes al diploma de perito en mercología.

La Junta de administración del Instituto se compone de dos representantes del Ministerio de Agricultura Industria y Comercio, de un representante de cada uno de los Ministros de Negocios Extranjeros, de la Guerra, de la Marina y de Hacienda, del director del Instituto y el presidente de la Escuela Media anexa, y de un representante de toda entidad que contribuya con una suma no inferior á 10 000 liras. Es una de las funciones de la Junta «promover de los particulares y entidades la concesión de subsidios y de material didáctico y la concesión de bolsas de estudio». Los profesores son nombrados por el Ministro según parecer de la Junta y del Claustro.

El presupuesto de 1909 ascendía á más de 190.000 liras de ingresos, de los cuales 54.000 pertenecen á las retribuciones escolares. Las entradas superan á los gastos y la memoria de 1908, publicada en el anuario de 1910 habla de la constitución de un fondo de reserva de cerca 100 000 liras. No conocemos el detalle de los ingresos ni de los gastos.

Contribuyen á los primeros, los subsidios concedidos por la Cámara de Comercio y Caja de Ahorros de Roma y la «Assicurazioni Generali» de Venecia. También lo subvenciona el Municipio de Roma.

El nuevo edificio, recientemente construido, y del cual damos una idea reproduciendo el dibujo del proyecto, ocupa dos mil metros cuadrados. Ha sido construido por el Ministerio de Industria Comercio y Agricultura, con la cooperación de la Cámara de Comercio de Roma, que ha contribuido con 500.000 liras.

En cada una de las tres Facultades arriba citadas el Instituto confiere previos exámenes la Laurea y el consiguiente título de Doctor. Además otorga el de Perito en Mercología á los oficiales y empleados según hemos dicho.

Las tasas que satisfacen los alumnos son las siguientes: derecho de matrícula L. 60; Facultad de Matemáticas, L. 125 al año; Facultad de Comercio L. 150; Facultad de Ciencias Políticas, L. 175.

Los alumnos emprenden cada año un viaje colectivo de instrucción, dirigido por un Profesor: este viaje es sufragado por el Estado aunque con una pequeña participación de aquellos.

No tenemos detalles sobre las bolsas de estudio que previene el Reglamento; se concederá desgravación de los derechos de matrícula á los estudiantes que demostrando inteligencia y aptitud especial pertenezcan á familias pobres.

El utillaje consiste en Laboratorios de química, Gabinete de Tecnología, Gabinete de Geografía comercial y colonial, Museo de Mercología, Laboratorio de Higiene industrial y colonial, y Biblioteca.

Concurrían al Instituto en el curso de 1909-1910, 509 alumnos de los cuales pertenecían 235 á la Facultad de Comercio, y el cuadro de profesores se compone de 39 miembros entre ordinarios, extraordinarios y encargados de curso. El Director es el Profesor Gennaro Mondaini, desde 1910.

El Instituto publica un magnífico Anuario donde se insertan además de las materias usuales, los trabajos científicos de los profesores leídos en las sesiones inaugurales: el volumen 1907-1910 publica los siguientes:

Profesor Genaro Mondaini: «Las funciones de la Historia en la teoría y en la práctica del comercio y de las colonias».

Profesor Umberto Navarrini: «El derecho comercial en el tiempo presente».

Profesor Tullio Bagni: «El análisis matemático y los modernos estudios actuariales»

LIBROS RAROS Ó PRECIOSOS

IMPRESOS Ó MANUSCRITOS

:: SE COMPRAN POR SU MAS ALTO VALOR ::

SALVADOR BABRA - Méndez Núñez, 11

La Academia de Exportación de Viena

La *Export-Akademie* de Viena fué fundada en 1898 —La idea se debió al Consejero Dr. Johann Zapf, ex-secretario por la Cámara de Comercio é Industria de Viena, y fué llevada á cabo por el Imperial y Real Museo Comercial, en unión con un Comité general de industriales y comerciantes, como institución anexa á dicho Museo.

Como capital fundamental reunióse un fondo de 200.000 coronas (1 corona: Fr. 1'05). El presupuesto anual es actualmente de 242.000 coronas. La subvención del Estado asciende á 72.000 coronas. La institución depende de una comisión de estudios, que, bajo la presidencia de la Dirección del Museo comercial, se compone de un delegado del ministerio de Comercio, uno del de Instrucción pública y seis representantes por el Kuratorium del Museo Comercial y el Comité general para la fundación de la *Export-Akademie*. El profesorado oficial es nombrado por el Ministro de Comercio; el no oficial es nombrado por la Comisión de Estudios.

Habiendo sido puesto á disposición de la *Export-Akademie* gran parte del local del Museo Comercial, fué necesario amplificar éste con un presupuesto de 100 000 coronas, lo cual se efectuó recientemente por medio de nuevos pisos y construcciones laterales. Los gastos de construcciones fueron cubiertos con los fondos de la *Export-Akademie* y una subvención del Ministerio de Comercio.

La organización de los estudios comprende:

- una sección general de un año, preparatoria;
- dos cursos académicos, de un año.
- cursos especiales superiores de diferente duración.

Los dos cursos de la Academia de Exportación propiamente dicha comprenden:

Lenguas francesa é inglesa, correspondencia comercial.
Lenguas italiana, española, portuguesa, rusa y serbo-croata.
Seminario de Administración, comprendiendo:

- 1.º año { Política agraria.
Política industrial.
Política interior comercial.
Tarifa aduanera de Austria.
- 2.º año { Política comercial exterior.
Política de comunicaciones.
Ciencia de las finanzas.

Geografía económica.
Lecciones de comercio mundial (*Weilhandelslehre*).
Conocimiento de productos.
Seminario jurídico, comprendiendo:
1.—Derecho civil y derecho comercial.

2.—Derecho de la Letra de Cambio y del Cheque.
Técnica Comercial y Escritorio práctico.
Lecciones sobre la constitución y la Administración del Estado.
Navegación y derecho marítimo.
Rasgos esenciales del derecho procesal en el país y en el extranjero.
Tarifas y transportes.
Seguros.
Seminario de Geografía comercial.
Higiene.
Taquigrafía.
Caligrafía.
Mecanografía.

Los cursos especiales son:

Banca, comprendiendo 10 materias, con Seminario y ejercicios prácticos.

Curso comercial para juriconsultos, comprendiendo cuatro materias.

Curso complementario nocturno general, comprendiendo veinte y siete materias.

Curso complementario nocturno para empleados de Seguros, instituido por la Unión Austriaca de Sociedades particulares de Seguros. Comprende nueve materias.

Estos cursos, cuya duración depende de la aplicación de cada alumno, se retribuyen generalmente á razón de cinco coronas la hora semanal, por semestre.

Los alumnos reciben la sanción de un *Diploma*. La retribución escolar es de 150 coronas por semestre, sin contar los derechos de exámen, etc.

Muchas bolsas de estudios, variando de 200 á 1 000 coronas, han sido puestas á la disposición de los alumnos, por entidades diversas, especialmente por las Cámaras de Comercio, para estudiantes de la demarcación de cada una de ellas.

Una fundación merece ser notada: el fondo de excursiones para estudiantes sin recurosos.

Asistían á la Academia de Exportación de Viena en el curso 1910-1911, 453 alumnos, de los cuales eran austriacos 115 y extranjeros 338, alemanes la mayoría de éstos. El cuerpo de profesores comprende treinta y dos profesores, entre ordinarios, extraordinarios, y «privat docents».

A la Academia está agregada una Biblioteca, que consta de unos 10.000 volúmenes, un Museo Comercial, un Instituto económico-geográfico, y colecciones de técnica comercial, economía política, aranceles y comercio universal.

Numerosas publicaciones han sido editadas por el Instituto. El Anuario contiene cada año varios trabajos científicos de los profesores.

La Escuela Superior de Comercio, fundación Revoltella, de Trieste

Esta institución merece los honores de venerable: data del año 1869, en el que el Barón Pasquale Revoltella al dictar su testamento destinó la suma de 240.000 florines (unos 480.000 francos) para la fundación y dotación de un Curso Superior de Instrucción en uno ó dos años de ciencias comerciales con base práctica. Este curso sería mantenido con parte de los réditos de esta capital—10.000 florines al año, y el resto de los intereses—2.000 florines, se invertirían en dos bolsas de estudios para estudiantes pobres. El testamento nombraba un curatorio de 5 miembros para realizar la obra; el pre-

sidente y alma del mismo fué el barón Scrinzi de Montecroce.

Una de las cláusulas del codicilo disponía que el domicilio del Curso Superior debería ser precisamente un local proporcionado por la Ciudad. El Municipio cedió gratuitamente el edificio situado en la Piazza Lipsia número 1.

Los trabajos de organización duraron varios años. Formaron el Curatorio además del barón Scrinzi-Montecroce, dos miembros delegados del Consejo Municipal, dos miembros delegados de la Cámara de Comercio, y otras tres personalidades del comercio tries-

tense. La elaboración del plan orgánico del Curso se confió al Consejero Imperial Carlo Arenz, director de la Academia de Comercio de Praga. Aprobado por el Ministerio de Instrucción Pública el nombramiento del Director, en la persona del profesor Carlo Marquardo Sauer, inauguróse solemnemente la Escuela en 7 de Octubre de 1877. La lengua de enseñanza es la italiana, en la cual están escritas todas las publicaciones.

Aunque particular, la Escuela Revoltella está subvencionada por el Estado. El curso de dos años ha sido equiparado, desde 1907, por el Ministerio, á los dos años de estudios universitarios prescritos á los candidatos al magisterio para la enseñanza de disciplinas comerciales en Escuelas Comerciales Superiores, para cuyo efecto se amplió el curso con las enseñanzas de filosofía práctica, pedagogía y matemáticas. Además el Ministerio interviene en el plan de enseñanza general.

Gobierna la Escuela un Consejo Directivo ó Curatorio de diez personas, de composición igual á la primera de estas entidades ya descritas. Este Consejo nombra el Director y los profesores, por concurso. Previo un año de prueba satisfactoria, el Ministerio sanciona y declara definitivo el nombramiento. Adscrito á la Escuela hay un comisario gubernativo.

El presupuesto de la Escuela Superior Revoltella es de 57.500 coronas, y presenta en su balance las siguientes entradas:

	Coronas
Fundación Revoltella, rédito	27,500
Subvención del Estado	15,000
Subvención del Municipio	10,000
Subvención de la Cámara de Comercio	5,000
	57,500

Además ingresan las cuotas de los alumnos, que describiremos más abajo.

El plan de estudios comprende dos años, con añadidura de cursos facultativos especializados.

Las materias de los cursos se contienen en las categoría siguientes:

- a) Ciencias económicas.
- b) Disciplinas comerciales.
- c) Disciplinas jurídicas relativas al comercio.
- d) Lenguas italiana, alemana, inglesa, francesa y española.

Taquigrafía:

Además existen los tres cursos citados de Filosofía práctica, pedagogía y matemática.

Recientemente ha sido introducido un tercer curso facultativo, de especialización. Comprende lecciones de *seguros, banca y expediciones y transportes*. A estos cursos asisten como alumnos extraordinarios personas interesadas en estas ramas especiales del comercio.

Además, tiene lugar durante el curso académico, un ciclo de conferencias públicas de índole económica y comercial.

Al fin de los dos cursos, un exámen especial otorga el título de Licenciado en ciencias comerciales.

Los estudiantes pertenecientes á la ciudad de Trieste están exentos del pago de la tasa. Los que habitan la Istria ó la provincia de Gorizia y Gradisca pagan la suma anual de 50 coronas y los de otras provincias ó del extranjero la tasa anual de 100 coronas; pero

todos están obligados á pagar el derecho de inscripción, de C. 20. El Consejo Directivo puede dispensar á los estudiantes que se encuentran en determinadas condiciones, del pago total ó parcial de la tasa.

El Consejo otorga á un estudiante provisto ya del título de licencia una bolsa de dos años de práctica en el extranjero, de 2,000 coronas anuales. En casos particulares de mérito singular puede prolongarse á tres años.

La Cámara de Comercio de Trieste concede una bolsa de 600 coronas; la fundación Demetrio de Zara, una de 1,000 C.; y existen otras bolsas sufragadas por otras Cámaras y Corporaciones.

La Escuela Revoltella tiene un Museo comercial y una Biblioteca.

El Director actual es el Profesor Savorg-

nan, sucesor reciente del Doctor Giorgio Piccoli, que ha ocupado durante 35 años una cátedra en la Escuela.

Tiene la Escuela actualmente 14 profesores ordinarios y privat-docents y 78 alumnos.

Publicase un anuario, que contiene los trabajos científicos leídos por los profesores en las sesiones inaugurales. En el de 1911-12 hallamos «La importancia económica de la síntesis química»; del Prof. Giulio Morpurgo; «La distribución de las rentas en las provincias y en las grandes ciudades de Austria», del Director actual Franco Savorgnan. También publica la Escuela los textos de las lecciones de varias materias comerciales, formando una interesante colección. Asimismo publica algunas memorias de los pensionados con bolsas de viaje.

mercantil (Cámara de Comercio) y de la ciudad; está subvencionada por ambas, así como por el Gobierno federal suizo.

Atiende á la formación de los futuros comerciantes, profesores de ciencias comerciales, funcionarios de administración y actuarios. La duración de los estudios es de cuatro semestres, y de cinco para los candidatos á la enseñanza. La elección de los cursos es libre. Los estudiantes regulares pagan una cuota de estudios semestral de fr. 50 los de nacionalidad suiza, y de fr. 100 los extranjeros. Los simples auditores (estudiantes libres) pagan una tarifa de inscripción de frs. 3 á 5 al semestre por hora semanal.

El presupuesto para 1913 de la Universidad de St. Gall indica un total de gastos de francos 152.000, á saber:

Honorarios de los profesores.	Frs.	88.000
Biblioteca y colecciones	»	8.300
Gastos generales, etc.	»	55.700
		152.000

De esta última partida, 25 000 francos son invertidos en el servicio de intereses del capital de construcción.

He aquí el detalle de ingresos:

Subvención federal.	Frs.	39.000
id. de la Ciudad de St. Gall.	»	58.000
id. de la Cámara de Comercio.	»	25.000
Retribuciones escolares	»	30.000
Intereses de los fondos de la Escuela.	»	10.000
		152.700

El edificio de la *Südtische Hochschule* de St. Gall inaugurado en 1911, responde enteramente á su objeto. Es de una bella simplicidad—como demuestra la fotografía adjunta—y reúne en cuanto á salas, laboratorios y colecciones, el confort más moderno »

La Sección de Ciencias Comerciales y Administrativas de la Universidad de Berna

«Esta sección, de reciente creación, pues ha sido abierta en este mismo año de 1912, es anexa á la Facultad de Derecho de la Universidad, y tiene por objeto

a) permitir á los estudiantes en derecho y en ciencias económicas, á los funcionarios del Estado, de los Municipios y de las grandes empresas, profundizar sus estudios en ciencias políticas y económicas;

b) formar los profesores de ciencias comerciales y de revisores de cuentas (contadores mercantiles);

c) dar una cultura superior á los futuros comerciantes;

d) permitir á los comerciantes y á los industriales perfeccionar su cultura teórica».

El programa de la sección comprende todo el dominio de las ciencias económicas, jurídicas, geográficas, en una palabra, las ciencias políticas y sociales. Numerosos ejercicios prácticos son organizados paralelamente á los cursos y conferencias. Además de la biblioteca de la Universidad, los estudiantes tienen á su disposición los archivos económicos, reunión de materiales relacionados con la técnica y la economía comercial.

La Sección otorga el título de Doctor en ciencias políticas (*Doctor rerum politicarum*) después de seis semestres de estudios por lo menos, y previos exámenes y presentación de una tesis. Los exámenes comprenden dos divisiones, una para el comercio, otra para la administración. Las interrogaciones orales del primer grupo (comercio) comprenden los siete exámenes siguientes:

1.º Economía política, ciencias financieras y estadística.

2.º Geografía económica general y nacional.

3.º Técnica de las empresas industriales y comerciales.

4.º Contabilidad y ciencia de los balances.

5.º Derecho comercial, industrial y de cambio.

6.º Derecho sobre deudas y quiebras.

7.º Enciclopedia del Derecho y Derecho suizo de Obligaciones.

La enseñanza superior del Comercio en Suiza



La Universidad Comercial de Sant Gall

La tierra clásica de la enseñanza comercial ofrece una trabazón completa y densa de instituciones superiores á cual más interesante. Sabido es que los principales promotores de la enseñanza comercial en Suiza son las *Kauffmännische Vereinen* ó asociaciones de comerciantes. Mr. A. Junod, Inspector de la enseñanza mercantil de la República Helvética ha tenido la gran amabilidad de remitirnos un informe redactado expresamente para nuestro objeto, del cual traducimos los párrafos mas esenciales y extractamos los demás.

«Suiza posee actualmente seis escuelas de altos estudios comerciales: Berna, Friburgo, Lausana, Neuchâtel, St. Gall y Zurich. A excepción de St. Gall estas instituciones son todas anexas á universidades ya existentes. Lo mismo sucederá en Ginebra, donde se proyecta la creación de una Facultad de Ciencias económicas y sociales.

La Universidad comercial de St. Gall prepara para los estudiantes para las carreras de Comercio, Administración y Profesorado comercial... La duración de los estudios es de cuatro á cinco semestres

Sin embargo, no otorga el título de doctor y lo mismo sucede en las universidades comerciales de Alemania. Esto induce con frecuencia á los estudiantes de esas univer-

sidades especiales á terminar sus estudios en las secciones de ciencias comerciales anexas á las universidades generales.

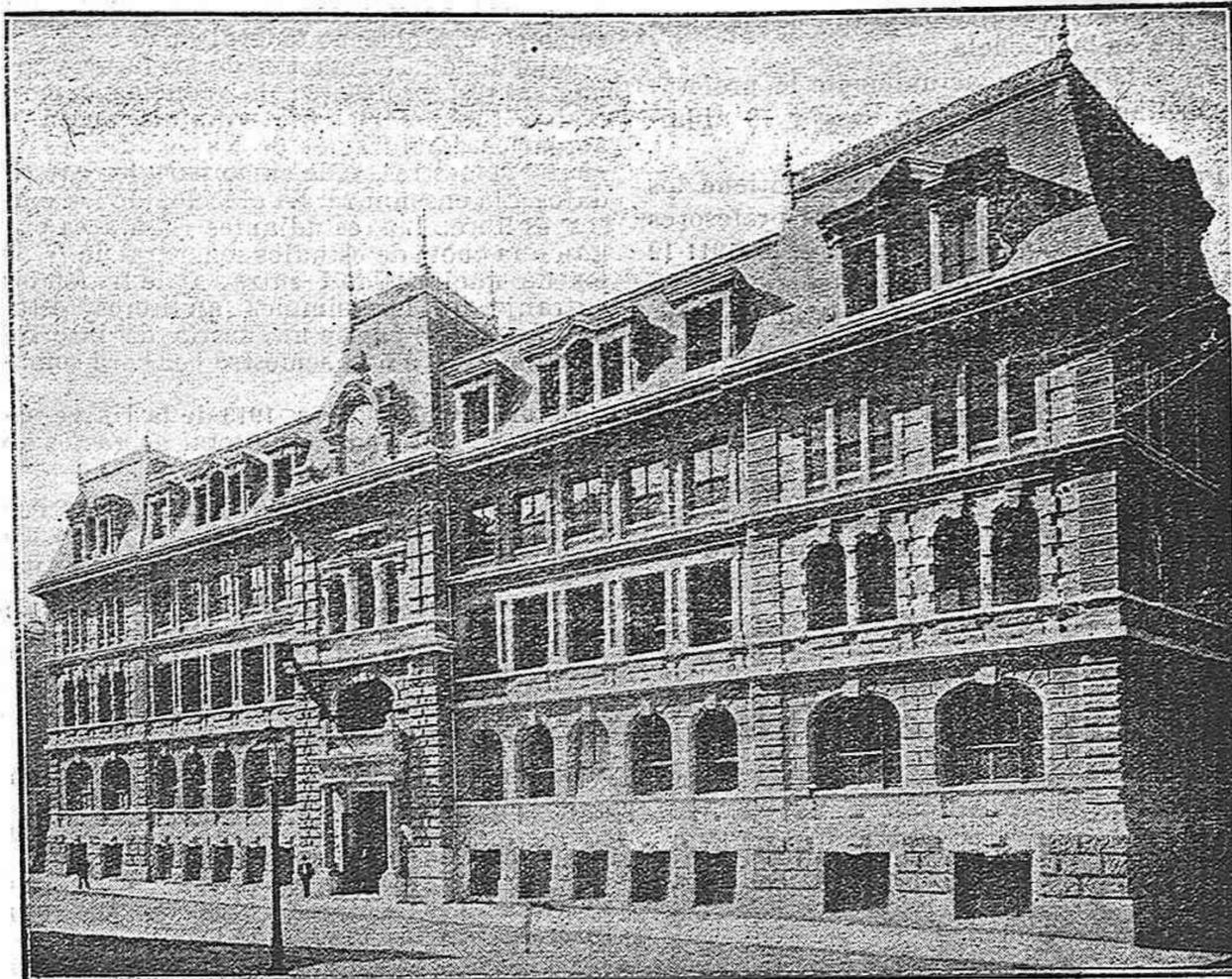
Esta es también la razón del desarrollo alcanzado por esas secciones.

Las secciones de ciencias comerciales universitarias no admiten en cualidad de estudiantes regulares, como las otras facultades, más que á los provistos del certificado de una escuela media. Resulta de ello que los estudiantes tienen derecho á la obtención de todos los títulos universitarios.

Otra ventaja de las secciones universitarias es el punto de vista financiero. En lugar de crear para todos los ramos y todas las enseñanzas cátedras especiales, los estudiantes benefician de los numerosos cursos que existen ya en la Universidad. Es suficiente injertar en las antiguas facultades las cátedras de economía y de técnica comerciales, de transportes y de comunicaciones, de historia y de geografía económica, de tecnología, etc. En compensación, todos los cursos de derecho y de lenguas están á la disposición de los estudiantes.»

La Universidad Comercial de Sant Gall

«Fundada en 1899, la Universidad Comercial de Sant Gall depende del Directorio Co-



La Escuela Superior de Comercio de la ciudad de Ginebra

Las interrogaciones del segundo grupo (administración) comprenden las cifras 1, 2, 3, 4, 5 y 7 del primer grupo, pero apoyándonos sobre la ciencia financiera suiza y sobre la contabilidad pública. Hay, además, los exámenes siguientes: Derecho público y Derecho internacional.—Derecho administrativo.

Las enseñanzas tienen lugar en los locales de la Universidad de Berna, y los estudiantes siguen todos los cursos de derecho y de lenguas, profesados en la Universidad.

El presupuesto de la Sección para el año 1913 comprende las partidas siguientes:

Gastos	Francos
Honorarios de los profesores.	58 500
Biblioteca de la Sección.	1 000
Gastos generales de la Universidad.	351.865

Ingresos.

Subvención federal: Una tercera parte de aquellos ingresos que sean considerados como «con derecho á subvención», ó sea francos 12 971.—El resto es á cargo del gobierno del Estado de Berna, que es el propietario de la Universidad.»

La Escuela de Altos Estudios Comerciales de Lausana

«La Escuela de Altos Estudios Comerciales anexa á la Facultad de derecho de la Universidad de Lausana, ha sido inaugurada en 1911. Como en Berna, los estudiantes benefician de todos los cursos que se dan en la Universidad.»

Hé aquí las materias que forman el programa:

Obligatorias: Economía comercial.—Técnica comercial y seminario.—Contabilidad pública.—Estadística.—Economía política.—Geografía económica.—Introducción á los estudios jurídicos.—Derecho comercial y de cambio.—Persecución por deudas y quiebras.—Derecho de seguros.

Electivas; (tres de ellas obligatorias).

Todas las materias de la Facultad de Derecho.

Los transportes (explotación de ferrocarriles).—Derecho de transportes.

Matemáticas financieras: operaciones á largo plazo.

Legislación industrial; sistemas aduaneros.—Legislación aduanera.

Historia política.—Historia de la enseñanza comercial.—Enseñanza de las ciencias comerciales.

Una lengua de las enseñadas en la Universidad.

Para el ingreso es necesario poseer el diploma de la Escuela Superior de Comercio de Lausana ú otro equivalente, y tener dieciocho años cumplidos.

La Escuela confiere el diploma de Licen-

cia y Doctorado en Ciencias comerciales. Esta última requiere, además de los exámenes de licencia, la presentación y sostenimiento de una disertación impresa y de tesis.

La Escuela de Altos Estudios Comerciales de Lausana es propiedad del gobierno del Canton de Vaud; está también subvencionada por la Confederación suiza. El presupuesto de 1913, especial para la Escuela, es el siguiente:

Gastos	Francos
Honorarios de los profesores.	36 290
Biblioteca y colecciones.	2.000
Gastos generales.	14 880

Estos gastos están cubiertos por una subvención federal de frs.16.123, y el resto por el Estado de Vaud.

La Escuela está domiciliada en el palacio de Rumine, sede de la Universidad.

Este palacio, suntuosamente construido, fué exigido por la Ciudad con el legado del potentado Rumine, que dejó su fortuna para ese objeto.

El grado superior (pre-universitario) en Suiza

Como ejemplo de la esplendidez con que Suiza atiende la enseñanza comercial, publicamos la fotografía del nuevo edificio de la Escuela superior de Comercio de Ginebra de grado inferior al universitario.

Fué fundada en 1888; pertenece á la Ciudad de Ginebra y recibe subvención de la Confederación; asisten á la misma 218 alumnos. Los naturales de Ginebra satisfacen 50 francos por curso anual; los extranjeros 200 frs.

Comprende tres años de estudios, precedidos de un curso preparatorio. Al final del tercer año los alumnos obtienen un diploma que les dá título de estudiantes regulares de la Facultad de Derecho de la Universidad de Zurich.

El "Centre Autonomista de Dependents del Comers y de la Industria de Barcelona" y sus "Escoles Mercantils Catalanes"

Hacia el mes de Marzo del año 1903 se transformó en realidad el sueño acariciado durante mucho tiempo por varios entusiastas jóvenes dependientes, que impulsados por su amor á Cataluña y á la cultura de la dependencia mercantil, pusieron los cimientos de esta poderosa entidad llamada el «Centre Autonomista de Dependents de Comers», que tan alto lugar ocupa hoy en el movimiento cultural de la juventud.

En un modesto local de la calle de la Paja inauguró el año 1904 sus «Escoles Mercantils Catalanes», dándose tan sólo cuatro clases: Catalán, Francés, Aritmética, y Derechos y Deberes del Ciudadano.

Bien pronto faltó espacio á la naciente sociedad que al año siguiente se trasladó á la calle Montjuich de S. Pedro, inaugurando nuevas clases entre ellas de Inglés, Geografía comercial, Teneduría de libros etc., hasta que el año 1906 se instaló en el local que hoy ocupa de la calle Condal 15, pagando 8500 pesetas anuales de alquiler que luego se aumentaron hasta 10.000, pues fué necesario tomar varias habitaciones de los pisos contiguos por falta de espacio.

Actualmente forman parte del «Centre» unos 2300 socios y está dirigido por un Consejo Directivo compuesto en

su mayor parte de dos individuos de cada una de las cinco secciones permanentes al servicio de los cinco grandes ideales que le inspiran: EDUCACIÓN, MUTUALIDAD, NACIONALISMO, TRABAJO Y SPORTS.

La Sección de Educación é Instrucción es la que sostiene las «Escoles Mercantils Catalanes» y es por lo tanto aquella en que debemos fijarnos especialmente dada la índole de este trabajo, aunque todas y cada una de ellas sean dignas de particular estudio pues se completan á maravilla para conseguir la mejora intelectual y material del dependiente.

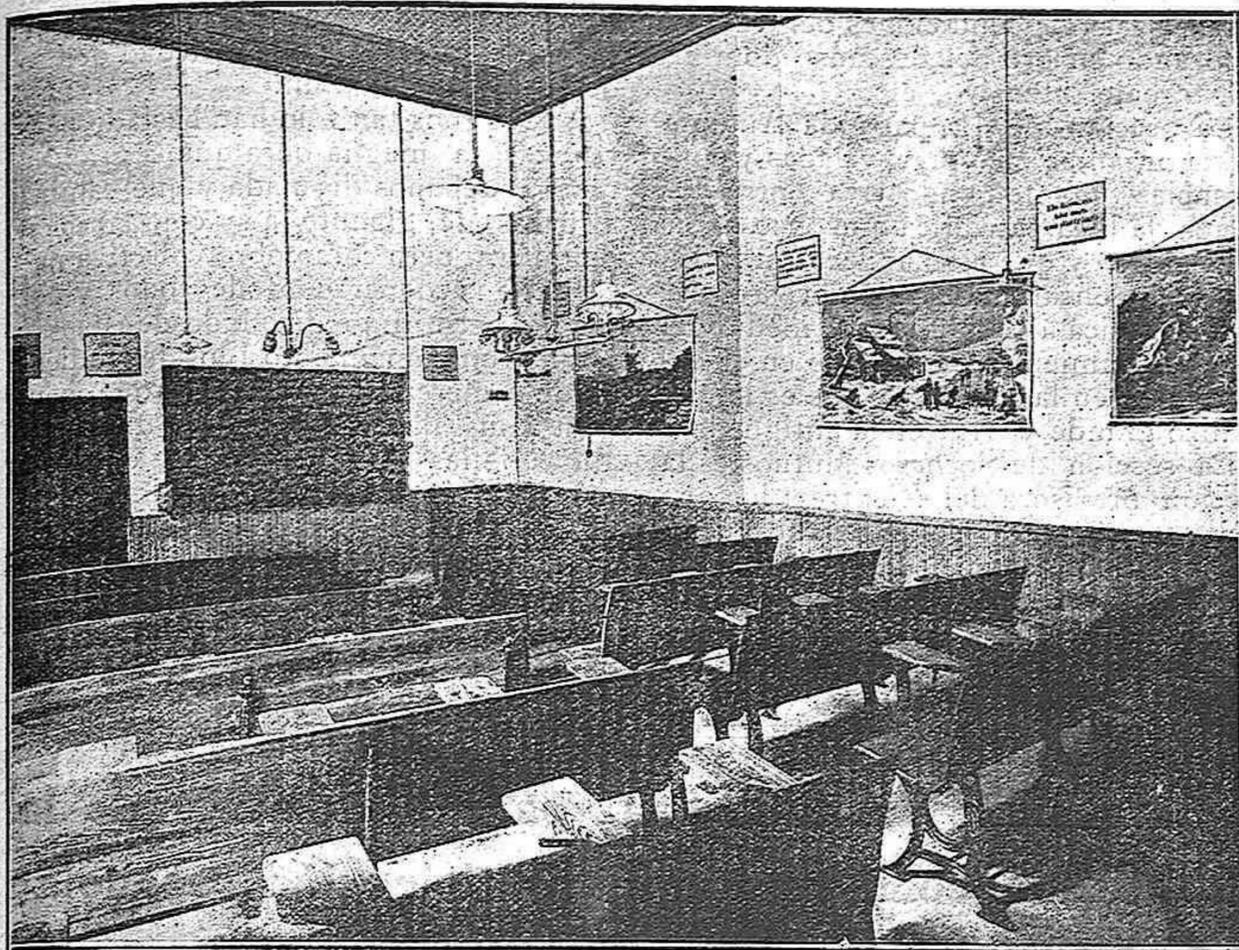
Las «Escoles Mercantils Catalanes», cuyos comienzos acabamos de ver, han alcanzado hoy una pujanza extraordinaria limitada tan sólo por la falta de local. El detalle de las asignaturas que en ellas se dan permite formarse cargo de su real importancia. Es como sigue:

PREPARACIÓN

Curso elemental	3 h. de clase semanales
Aritmética.	2 » » » »
Caligrafía.	3 » » » »
Mecanografía.	3 » » » »

CONTABILIDAD

Cálculo Mercantil	2 h. de clase semanales
Teneduría de libros	3 » » » »
Prácticas Mercantiles.	3 » » » »



«Escoles Mercantils Catalanes».—Una de las clases, provista de material americano

COMERCIO

Taquigrafía catalana.	2 h. de clase semanales
Taquigrafía castellana.	2 » » » »
Redacción de documentos mercantiles y correspondencia.	3 » » » »
Geografía Comercial.	2 » » » »
Economía Política.	2 » » » »

IDIOMAS

Catalán.	2 h. de clase semanales
Castellano.	3 » » » »
Francés (1. curso)	3 » » » »
(3 clases)	cada una
Francés (2. curso)	3 » » » » semanales
» (3. »)	3 » » » »
Inglés (1. »)	3 » » » »
» (2. »)	3 » » » »
» (3. »)	2 » » » »
Italiano.	3 » » » »
Alemán (1. »)	3 » » » »
» (2. »)	3 » » » »
Arabe (1. »)	3 » » » »
» (2. »)	3 » » » »

MANUFACTURAS

Teoría de tejidos (1. curso)	3 h. de clase semanales
Teoría de tejidos (2. curso)	3 » » » »
Química industrial.	3 » » » »

Estas son las clases que sostiene el «Centre» y a las que pueden asistir todos sus socios, pagando tan sólo 3 pesetas de matrícula anual por asignatura á más de las pesetas 1'50 mensuales como cuota única social que no solamente les da derecho á asistir á las clases sino también á las visitas á fábricas, talleres y museos que mensualmente se efectúan, así como también á las conferencias, conciertos y fiestas que muy á

menudo se organizan. Disponen además de un bien montado registro de colocaciones al que cada día acuden mayor número de casas comerciales en busca de dependientes, pues tienen en cuenta el cuidado especial que el «Centre» pone en escoger el personal así como también la sólida cultura comercial que en sus escuelas se da.

He aquí de que manera tan natural se realiza uno de los ideales de esta entidad que por sí sólo constituye su mayor timbre de gloria dentro del fin social que persigue; después de educar al dependiente le proporciona colocación adecuada á sus aptitudes.

Por la simple enumeración de los cursos que se dan en las «Escoles Mercantils Catalanes» es difícil hacerse cargo de su verdadera importancia, pero como el exámen detallado de cada uno de ellos es imposible hacerlo por su mucha extensión nos concretaremos á estudiar solamente uno por ser el que podríamos decir que los resume todos, y es el de «Prácticas Mercantiles», pues en él convergen todos los conocimientos adquiridos en los demás, de manera que el alumno que ha cursado con fruto esta clase puede presentarse en cualquier casa de comercio para desempeñar el cargo que sea necesario.

No es de extrañar que sea así, pues esta clase funciona como una verdadera casa de comercio siendo sus enseñanzas eminentemente prácticas, y en ella el alumno ha de hacer gala forzosamente de todos los conocimientos que posee ya sea en contabilidad, caja, correspondencia en diversos idiomas, etc., pues va turnando, á juicio del profesor, en cada uno de los cargos que la organización comercial requiere.

La enseñanza en esta clase consiste en: Ejercicios prácticos de Inventarios y apertura de libros en los casos de Comerciante individual, Compañía colectiva, Compañía comandita y Sociedad Anónima.

Estudio razonado de las cuentas de Capital, Pérdidas, Ganancias y Gastos Generales y sus diferentes subdivisiones.

Confección de una teneduría de libros de acuerdo con los principios señalados y en la que cada alumno cumple su cometido en la sección que el profesor le señale, practicando cada uno de las múltiples operaciones á que la misma da lugar, redactando los documentos necesarios y estudiando prácticamente los diversos casos que pueden presentarse en la vida comercial: quiebras, suspensiones de pagos, protestos de letra, etc.

Estudio de las cuentas de material y su clasificación en cuentas de valor efectivo y nominal; así como también de las cuentas personales en sus diferentes clases, dedicando especial atención á las cuentas corrientes con interés y con participación.

Termina el curso con el balance, cierre y reapertura de libros en la contabilidad de la clase.

Creemos este resumen suficiente para hacerse cargo del grado de cultura mercantil que posee el alumno que sale de las «Escoles Mercantils Catalanes» y del dilatado campo de operaciones que en el mundo de los negocios ha de encontrar, siéndole por lo tanto más fácil obtener ocupación adecuada á sus conocimientos.

Pero no paran aquí las aspiraciones del «Centre Autonomista de Dependents; del Comerç y de l'Industria» respecto á sus escuelas, que si no son más grandes ni más completas es debido á la falta de local donde instalar las nuevas clases que tiene proyectadas, una de las cuales, la de Mercología, ó conocimiento de productos, está ya en vías de realización junto con un Museo Comercial que la complete, formando un todo con la de Química Industrial y la de Teoría de Tejidos que tiene ya establecidas y que con tanto éxito vienen funcionando.

Para solventar la dificultad de la falta de local no tan sólo de sus escuelas, sino también de las demás dependencias del «Centre», hace años que se está trabajando en un grandioso proyecto que indudablemente tendrá satisfactoria solución, pues no sería justo que tan grandes iniciativas y tan grandes ideales fracasasen por falta de capital. Nos referimos á la construcción del edificio social, de la futura casa del dependiente catalán, donde éste halle los beneficios que la mutualidad proporciona y el bien social que se desprende de toda entidad bien organizada, pero especialmente la cultura física é intelectual que ya hoy en día recibe y que encerrada en el nuevo marco ha de alcanzar sin duda su definitiva consagración.

Pronto veremos levantarse en nuestra ciudad el edificio de la cultura mercantil catalana y obtener pleno desarrollo las clases que hoy funcionan y que entonces se ampliarán con innumerables enseñanzas nuevas en el actual programa, que encerrado en los estrechos límites en que ha de funcionar, no puede expansionarse como debe y puede hacerlo. Grande ha sido el paso que hasta hoy se ha dado, pero mayor debe darse

en el porvenir aunque más fácil; hasta ahora han tenido que allanarse muchas dificultades que vencer muchos obstáculos, pero en la actualidad la juventud mercantil va comprendiendo la imprescindible necesidad de instruirse, de perfeccionarse en su carrera, para vencer en la lucha por la vida; va desapareciendo ya la rutina, la vida comercial se complica cada día á medida que se va modernizando su funcionamiento, la competencia se va entablando en todas las esferas, y si antes era suficiente un poco de viveza y talento natural para alcanzar los altos puestos en la vida comercial, hoy no es suficiente, es preciso pertrecharse de grandes conocimientos, es necesario estudiar los más complejos problemas económicos de las naciones más adelantadas, en una palabra, hay que formarse una cultura comercial superior.

Es de absoluta necesidad que cada día se vaya infiltrando más y más en el sentir y pensar de nuestra tierra la idea del brillante porvenir que corresponde á la carrera comercial á fin de que desaparezcan los prejuicios que la rodean y buena parte de esta misión no tan sólo está reservada, sino que la está realizando el «Centre Automista de Dependents del Comercio y de l'Industria». El es quien ha hecho comprender á la juventud mercantil esta necesidad y quien la ha conducido por este camino engrosando de día en día el grupo que se cobija bajo su bandera.

Por esto el «Centre» haciéndose cargo de la responsabilidad que le incumbe y satisfecho al ver que sus iniciativas son secundadas, que sus clases se ven cada día más concurridas hasta resultar insuficientes, va mejorando el material pedagógico de las mismas y perfeccionando las enseñanzas gracias al nutrido é inteligente cuerpo profesoral de que dispone y que le presta su valioso concurso.

He aquí una de las razones de su crecimiento, pero no es esta la única, las demás secciones cada una dentro de su esfera cooperan á este resultado.

La sección de Sports y Excursiones sostiene las clases de gimnasia, el campo de foot-ball, el frontón y la pista de patinar, organiza excursiones y concursos atléticos, en una palabra, cuida de la cultura física del dependiente.

La sección de Relación y Trabajo está encargada del registro de colocacio-

nes, de que hemos hablado, así como de regularizar las condiciones del trabajo, laborando en pro del descanso dominical, trabajo intensivo, etc.

La sección de Propaganda Autonomista organiza meetings, veladas y conferencias, manteniendo viva entre los socios la idea patriótica que hizo nacer el «Centre» y que resplandece en todos sus actos, encaminados siempre á hacer grande y rica á Cataluña por medio del perfeccionamiento del trabajo en el comercio y en la industria, que es lo que la hizo grande y rica en la antigüedad.

La sección de Socorros Mutuos es la sección previsora del «Centre»; los que á ella se acogen disfrutan de subvenciones en caso de enfermedad y de falta de trabajo, además de servicios médicos gratuitos.

Cada una de estas secciones funciona

independientemente, pero formando un todo armónico que es lo que da al «Centre» su característica de variedad dentro de la unidad de su fin.

Nueve años tan sólo han bastado para realizar la magna obra que á grandes rasgos dejamos dibujada y que camina á pasos de gigante á su consagración definitiva, pero como obra colectiva necesitada la cooperación de todos y por eso nos permitimos dirigir desde estas columnas un llamamiento á los dependientes de comercio catalanes, para que sesumen á sus filas donde podrán disfrutar, á más de las ventajas citadas, de la satisfacción de prestar su concurso á una de las primeras obras de cultura mercantil que tienen asiento en nuestra tierra.

MARIANO VENDRELL

La Sociedad Internacional para el fomento de la enseñanza comercial y la participación española

Hablar de la «Sociedad Internacional para el fomento de la Enseñanza Comercial» en la revista CATALUÑA es hacer, automáticamente, el elogio de esta ilustrada publicación; sus lectores recordarán que, en todo momento, el generoso apoyo de sus columnas, enriquecidas de continuo por tan brillante prosa, aseguró á la Sociedad Internacional aquella notoriedad que era menester para la mayor difusión de su programa.

Nadie dijera, cuando hace pocos años fué creada, que el progreso de la Sociedad habría de ser tan rápido y continuado; fueron los belgas y los suizos quienes, de manera preferente, cuidaron las primicias de su vida; el programa social encaminado, en síntesis, á procurar el desarrollo de la enseñanza mercantil en todos los países, era vaticinio de porvenir brillante. Así los primeros pasos fueron ya seguros y las iniciativas del Comité directivo obtuvieron siempre felices resultados; pero llegó un momento,—cuando, en 1909, el Inspector federal de las Escuelas de comercio suizas, Sr. Junod, se encargó de la presidencia,—en que la vida social adquirió tal amplitud que las esperanzas fueron superadas por la realidad, y la marcha regular de los primeros tiempos se con-

vertió en carrera triunfal sostenida á paso de gigante.

Dotado de las admirables aptitudes que caracterizan á los hombres de la raza suiza,—esos alpinos que en todos los instantes de su gloriosa vida secular se resistieron á ser absorbidos por los germanos del Este y por los borgoñones del Oeste, conservando siempre puras sus cualidades raciales,—el ilustre profesor Junod dedicó á la sociedad un trabajo asiduo; la facultad de adaptación al medio en que cada asunto había de plantearse; el espíritu de consecuencia que tan bien define la sabia sentencia de los habitantes del Cantón de Berna: «si no llego hoy, llegaré mañana», la acertada utilización de los colaboradores, especialmente del distinguido profesorado de las instituciones suizas de enseñanza comercial, legión de catedráticos eminentes, como los Glauser, Morf, Turmann, Blaser, Wyck, Berger, Rossi, Roux y tantos otros.

A la gestión del Sr. Junod respondieron adhesiones que llegaban de todos los países, subvenciones que procedían de muchos gobiernos; pero debido á la normal extensión de las ideas, á que éstas tienen que vencer las sucesivas fronteras morales, el pensamiento aumentó

—EMPRESA DE POMPAS FÚNEBRES—

LA EGIPCIA

SOCIEDAD ANÓNIMA

La más importante de España-20 sucursales con teléfono-Central: Pelayo, 44, teléf. 1.113 ♦ ECONOMIA VERDAD EN LOS PRECIOS

Importante: La Egipcia es la única funeraria que posee Cámara de Desinfección, no sirviendo artefacto alguno sin que sea previamente desinfectado.—NOTA: Esmerado y rápido servicio tanto en la Capital como fuera de ella.

primero los adheridos y conquistó el inmediato apoyo oficial en los países centrales de Europa. El Sr. Junod supo comprender enseguida que esta lógica irradiación progresiva de una idea no justificaba el olvido de pueblos más lejanos; con ocasión de algunas adhesiones que de España llegaron comenzó su labor para atraer á la Sociedad un importante núcleo de españoles, tarea grata para aquel presidente que es un enamorado de las grandezas de nuestra historia pasada y un creyente sincero en el porvenir de nuestra vitalidad.

Hace dos años, se inició la propaganda. Para siempre guardará, el autor de estas líneas, el recuerdo de aquella noche en que, sentados en la cosmopolita terraza del espléndido Casino de Berna, al final de una cena que el señor Junod ofrecía, se continuó de sobremesa el tema único de conversación; conseguir el ingreso en la Sociedad de un importante grupo de españoles y de su culto profesorado mercantil. A nuestros pies susurraba el Aar, trovador melancólico que se llevaba, codicioso y enamorado, las azules aguas que durante el invierno atesoraron las montañas vecinas del cielo; en la lejanía destacaban su enorme silueta los Alpes magníficos, cadena de plata inmaculada que horas antes tiñeron de rosa los rezagados rayos del sol poniente; muy cerca, por la frondosa ladera del Gurten, bajaban las menudas luces que marcan la línea de un funicular, como fúnebre cortejo que descendiese para sepultar una estrella errante, mientras suspendidas al desgairé en el espacio, millares de estrellas hermanas parpadeaban en signo de larga vida sideral; las calles de la histórica ciudad federal rebosaban animación y alegría... El Sr. Junod, fijando en mí su franca mirada inteligente, hubo de preguntarme: ¿De modo que usted cree que mi deseo de conquistar la adhesión de los españoles podrá realizarse fácilmente? — De seguro, le contesté; acaso, por los desaciertos de una vida nacional centralizada, los españoles atravesamos un período huérfano de estímulo constante; pero somos y seremos siempre una raza pletórica de entusiasmo, enamorada del ideal.

* * *

No fué aventurada ni errónea la respuesta. Al mágico conjuro de mi venerado amigo D. Basilio Paraíso, el ilustre aragonés por todos respetado y querido, cuyo talento y patriotismo inspiran fe justificada, el Grupo nacional adherido á la Sociedad internacional quedó constituido en pocos meses; abundaron las adhesiones, todas ellas valiosas y desde el primer momento se obtuvo el vigoroso concurso de catedráticos y publicistas. ¿Cómo olvidar, citando al azar, lo que hicieron y valieron los Sres. Salazar, Pérez Requeijo, Sacristán, Amengual, Rucabado, Vendrell, García Molins, Mompeón, Asensio...? ¿Cómo no mencionar las desinteresadas campañas de CATALUÑA, *Heraldo de Aragón*, *La Veu de Catalunya*, *La Vanguardia*, *Diario de Avisos de Zaragoza*, *El Liberal* de Madrid, *Mercurio*...?

Aún no había pasado un año desde su creación y el Grupo español era ya de los más numerosos. Agreguemos

que el contingente crece á diario por la afortunada y necesaria adhesión de las Escuelas de Comercio.

El grupo es, pues, mayor de edad. En prueba de ello acaba de recibir el encargo honrosísimo de patrocinar el Curso de Expansión Comercial, para 1914, que se celebrará en Barcelona. Este escritor cultísimo, que es el señor Rucabado, explicó ya en las columnas de esta revista, y en muy bella prosa catalana en *La Veu de Catalunya*, la importancia y trascendencia del Curso proyectado; en *Mercurio* y en *La Vanguardia* ha realizado una tarea análoga un ilustrado é inteligente periodista, el Sr. Vendrell. No insistiré yo sobre el tema, tratando de aportar razonamientos en favor de lo que ya está perfectamente razonado.

Mas para gobierno y conocimiento de aquellos á quienes pudiere interesar, bueno será repetir que esta Sociedad no persigue objeto interesado. Su labor es esencialmente altruista, su pensamiento señaladamente patriótico. Se quiere—ya que la vida moderna es toda ella de orden económico, pues han desaparecido del primer plan los problemas políticos y morales cuando con los económicos no tienen relación de dependencia; y económicos son, en su origen ó en su finalidad, los presentes problemas sociales,—se quiere, repito, que al ejercicio del comercio y de la industria, fundamentos esenciales del Estado moderno, vayan todos convenientemente capacitados; se pretende que las Escuelas de Comercio, las Universidades comerciales, tengan el mayor apoyo del Gobierno, y el respeto y la simpatía de todos los ciudadanos, y la frecuentación y el cariño de los escolares; en ellas se formará esa juventud animosa y emprendedora que, en los largos y renovados períodos de paz mundial, es la única que sostiene el avance de la personalidad nacional más allá de las fronteras, ganando un puesto para la patria en el concierto de las naciones laboriosas; las invasiones é intervenciones en los países extraños,—fuera de los agudos momentos críticos en que es necesario é insustituible el precioso concurso del Ejército,—quienes las realizan y consolidan no son los militares ni los licenciados en Derecho ó en Medicina, son los comerciantes y los industriales. Y así será, por siglos y siglos, mientras haya en el mundo un pedazo de tierra que cultivar, una primera materia que transformar y un pueblo consumidor á quien ofrecer los regalados bienes del suelo y los trabajados productos de la industria.

Por eso la construcción en Barcelona de una grandiosa escuela de Comercio, la futura Universidad Comercial de la hermosa y rica metrópoli española, será saludada con admiración y cariño; no sólo por todos los españoles, sino también por los numerosos concurrentes al Curso de Expansión Comercial de 1914, que verán en España una ciudad y en ella los fundamentos de una Escuela que puede, hoy, aquella y podrá esta, mañana, servirnos de legítimo orgullo.

LEONARDO RODRÍGUEZ

La Coruña.

Nuestra revista en lengua catalana

Una reforma importantísima tenemos el gusto de anunciar á nuestros amigos á partir de Enero próximo: nuestra revista se publicará en lengua catalana, y será, por lo tanto, su nombre CATALUNYA.

Poderosas razones nos han movido á hacer este cambio, que es el resultado necesario de la evolución que el periódico ha venido sufriendo desde que D. Juan Torrendell le fundó.

Era el pensamiento que presidió su creación, la expansión de los ideales de Cataluña por las demás regiones; para este objeto se adoptó como vehículo la lengua castellana.

La experiencia de seis años demuestra que esta difusión se ha realizado en forma diferente á la prevista y nos lleva la convicción de que ningún obstáculo es para ella, el que nuestras ideas y sentimientos sean expresados en nuestra propia lengua. La resonancia que fuera de Cataluña han tenido las más vivas expresiones de nuestro espíritu, aun las más espontáneas: nuestros poetas, nuestra música, nuestro arte, demuestran claramente que basta que una cosa sea realmente buena y fuerte en sí misma para que contenga toda la virtualidad expansiva. Por otra parte es cosa probada que no existe hoy día ya en Iberia una persona de mediana ilustración poseyendo tan solo el francés para lo cual sea la lengua catalana no ya descifrable sino transparente. Por esto tenemos absoluta confianza en que ni uno solo de nuestros lectores de otras regiones dejará de interesarse por la obra de nuestra revista, al aparecer esta con la mayor vibración y riqueza que indefectiblemente le dará la clara y directa expresión en lengua catalana.

Esta reforma, como es natural, trae en sí misma una elevación espiritual y aun material de nuestra revista. Nuevos elementos contribuirán á que CATALUNYA sea una revista que ocupe sitio singular en la espiritualidad catalana, los trabajos de redacción serán reorganizados totalmente, y por último la nueva administración que funcionará desde Enero será garantía de regularidad en los servicios.

Queda bien entendido que esta reforma no implica rectificación ni abandono de ideal alguno de los que han caracterizado á nuestra revista, ni quiera de la aludida función expansiva, sino que al contrario recibirán ésta y aquéllos, con la mayor palpitación de vida, mayor intensidad.

La Redacción.

El duodécimo y último artículo sobre *El curso de Expansión comercial de Amberes*, dedicado á «La Expansión económica de Bélgica», compuesto ya para publicarse en este extraordinario, ha debido ser retirado, con otros materiales y algunos grabados por efecto del exceso de original. Cesando con el presente número la publicación de escritos en lengua castellana; estudiaremos la forma de darlo á luz.

Esta en preparación el índice del 5º tomo: Año VI de CATALUÑA, 1912; que publicaremos encajado en uno de los próximos números.

Sociedad Internacional para el desarrollo de la enseñanza comercial. — Sede social Piazza Lipsia 4-5. Trieste, Austria.

Cursos internacionales en preparación:

VIIº—Buda Pest—agosto 1913.

VIIIº—Barcelona—1914.

Gran Premio : Zaragoza 1908

Gran Premio : Madrid 1907

Gran Premio : Venecia 1908

Hors concours : París 1909

COMPRA-VENTA E ANTIGÜEDADES

COMPRA-VENTA E ANTIGÜEDADES

G: HOMAR:

MUEBLES „ „ „
 „ LAMPARAS „ „
 „ „ MOSAICOS „
 „ „ DECORACION

CANUDA:4: BARCELONA

Gran Premio : Buenos Aires 1911

Gran Premio : Londres 1907

Primera Medalla: Barcelona 1907

Gran Premio : París 1909

Gran Copa: Venecia 1908

Gran Premio : Zaragoza 1908

Gran Premio : Madrid 190

Gran Premio : Venecia 1908

Hors concours : París 1909

COMPRÁ-VENTA E ANTIGÜEDADES

COMPRÁ-VENTA E ANTIGÜEDADES

G. HOMAR

MUEBLES
 LAMPARAS
 MOSAICOS
 DECORACION

CANUDA:4: BARCELONA

Gran Premio : Buenos Aires 1911

Gran Premio : Londres 1907

Primera Medalla : Barcelona 1907

Gran Premio : París 1909

Gran Copa : Venecia 1908

AGUAS MINERALES NATURALES
de la
SOCIEDAD ANÓNIMA
VICHY CATALÁN

Aguas hipertermales, de temperatura 60°, alcalinas, bicarbo-
nato-sódicas. Sin rival para el reumatismo, la diabetes
y las afecciones del estómago, hígado, bazo. Estas aguas,
de reputación universal, sólo se venden embotelladas y las bote-
llas llevan todos los distintivos con el nombre de la Sociedad
Anónima Vichy Catalán. Llamamos la atención de los
consumidores, y muy particularmente de los enfermos, para que
no se dejen sorprender admitiendo como idénticas á nuestras
aguas otras artificiales que se ofrecen en este mercado con
nombres de fuentes imaginarias que sólo son marcas de
fábrica y no fuentes de origen.

DE VENTA EN TODAS PARTES

Administración: RAMBLA de las FLORES-18-ent.º



VIUDA DE
JOSÉ RIBAS

MOBILIARIOS DE LUJO
EN ESTILOS CLÁSICOS Y MODERNOS

INTERIORES COMPLETOS

SECCIÓN COMERCIAL

MOBILIARIOS
EXTRAORDINARIAMENTE BARATOS

METALISTERÍA & LÁMPARAS

OBJETOS DE ARTE

PARQUETS PLEGABLES (PATENTADOS)

Despacho: Plaza de Cataluña, 7
Almacenes y Talleres: Consejo de Ciento, núm. 327

¿Sufre V. del estómago,

del hígado ó de los intestinos? Por la mañana, al levantarse, ¿tiene usted mal gusto o aguas de boca? ¿No tiene usted apetito y le causan repugnancia ciertos alimentos? Después de las comidas, ¿tiene usted dolor ó pesadéz de cabeza, somnolencia, eructos, plenitud y pesadéz de estómago, acidéz, vértigos, hinchazón, desvanecimientos, sofocación, palpitaciones, náuseas, indigestiones, vómitos o jaquecas? ¿Tiene usted dolor de estómago, dolor de vientre o dolores en la espalda? ¿Tiene usted diarrea o estreñimiento? ¿Se le pone con frecuencia la garganta irritada, la boca seca ó el aliento fétido? ¿Siente usted malestar general, decaimiento o ineptitud para el trabajo? ¿Tiene usted insomnios o pesadillas? ¿Está usted triste, nervioso y melancólico sin que nada le divierta ni le anime? Es porque su estómago está enfermo, porque funciona mal y digiere peor. Tome usted el **GASTROL MIRET**, que, normalizando las funciones de su aparato digestivo, le aliviará en seguida y le curará pronto y bien su enfermedad, por rebelde y antigua que sea y aunque se haya resistido á otros tratamientos. Usándole, digerirá con facilidad y sin sentir molestia alguna los alimentos, poniéndolos en condiciones de ser bien absorbidos y asimilados por el organismo que se nutrirá perfectamente y recuperará la fuerza y el vigor perdidos, desapareciendo rápidamente todas las molestias que le atormentan; porque el **GASTROL MIRET** es un digestivo sin rival, un tónico poderoso, un antigastrálgico eficaz, un excelente desinfectante de las vías digestivas y un rápido descongestionador de la mucosa gastro-intestinal. Ensaye usted un frasco y se convencerá de sus maravillosos efectos. Pida y exija precisamente el **GASTROL MIRET** en las principales farmacias y rechace cualquier otro producto o imitación que se le ofrezca en su lugar. A cada frasco acompaña un librito muy interesante para los enfermos del estómago e intestinos, que remito también gratis por correo a quien me lo pida.

NATALIO MIRET, *Farmacéutico*
Verdi (antes Ancha ó Monjas, Gracia), número 68, Barcelona

OBRA NUEVA

Lo que debe saber todo Concejal

por
D. FERNANDO SANS Y BUIGAS

Abogado, Secretario del Ayuntamiento de Sarriá, Secretario del Primer Congreso Español de Gobierno municipal,

y
D. JOSE M.ª TALLADA

Ingeniero, Profesor de Economía Social en la Escuela Provincial de Artes y Oficios de Barcelona.

Un volumen de 452 páginas, 4'50 pesetas (encuadernado).

PEDIDOS: Centro de Administración Municipal, calle Aduana, 3, entlo.: Principales Librerías y en la Administración de CATALUÑA, Muntaner, 22, bajos.

AGUA MINERO : MEDICINAL
NATURAL : PURGANTE

RUBINAT-LLORACH

Recomendada por las Academias de Medicina de París y Barcelona, etc., etc.

DIPLOMAS Y MEDALLAS DE ORO

PURGANTE SIN RIVAL EN EL MUNDO

Combate eficazmente la constipación pertinaz del vientre, infartos crónicos del hígado y bazo, obstrucciones viscerales, desórdenes funcionales del estómago e intestinos, calenturas, depósitos biliosos, calenturas tifoideas, congestiones cerebrales, afecciones herpéticas, fiebre amarilla, escrófulas, obesidad (gordura); NO EXIGE REGIMEN NINGUNO.—Como garantía de legitimidad, exigir siempre en cada frasco la firma y rúbrica del **Dr. Llorach**, con el escudo encarnado y etiqueta amarilla. Desconfiar de imitaciones y substituciones.

— VÉNDESE EN FARMACIAS, DROGUERÍAS Y DEPÓSITOS DE AGUAS MINERALES —
Administración: Calle Cortes, 648 - BARCELONA

Nadie debe estar en su casa sin una botella de agua Rubinat-Llorach

AGUAS MINERALES NATURALES

de la

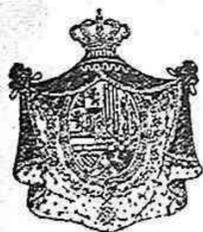
SOCIEDAD ANÓNIMA

VICHY CATALÁN

Aguas hipertermales, de temperatura 60°, alcalinas, bicarbonatado-sódicas. Sin rival para el **reumatismo**, la **diabetes** y las afecciones del **estómago**, **hígado**, **bazo**. Estas aguas, de reputación universal, sólo se venden embotelladas y las botellas llevan todos los distintivos con el nombre de la **Sociedad Anónima Vichy Catalán**. Llamamos la atención de los consumidores, y muy particularmente de los enfermos, para que no se dejen sorprender admitiendo como idénticas á nuestras aguas otras **artificiales** que se ofrecen en este mercado con nombres de **fuentes imaginarias** que sólo son marcas de fábrica y no fuentes de origen.

DE VENTA EN TODAS PARTES

Administración: RAMBLA de las FLORES-18-ent.º



VIUDA DE
JOSÉ RIBAS

MOBILIARIOS DE LUJO
EN ESTILOS CLÁSICOS Y MODERNOS

INTERIORES COMPLETOS

SECCIÓN COMERCIAL

MOBILIARIOS
EXTRAORDINARIAMENTE BARATOS

METALISTERÍA & LÁMPARAS

OBJETOS DE ARTE

PARQUETS PLEGABLES (PATENTADOS)

Despacho: Plaza de Cataluña, 7

Almacenes y Talleres: Consejo de Ciento, núm. 327

¿Sufre V. del estómago,

del hígado ó de los intestinos? Por la mañana, al levantarse, ¿tiene usted mal gusto o aguas de boca? ¿No tiene usted apetito y le causan repugnancia ciertos alimentos? Después de las comidas, ¿tiene usted dolor ó pesadéz de cabeza, somnolencia, eructos, plenitud y pesadéz de estómago, acidéz, vértigos, hinchazón, desvanecimientos, sofocación, palpitaciones, náuseas, indigestiones, vómitos o jaquecas? ¿Tiene usted dolor de estómago, dolor de vientre o dolores en la espalda? ¿Tiene usted diarrea o estreñimiento? ¿Se le pone con frecuencia la garganta irritada, la boca seca ó el aliento fétido? ¿Siente usted malestar general, decaimiento o ineptitud para el trabajo? ¿Tiene usted insomnios o pesadillas? ¿Está usted triste, nervioso y melancólico sin que nada le divierta ni le anime? Es porque su estómago está enfermo, porque funciona mal y digiere peor. Tome usted el **GASTROL MIRET**, que, normalizando las funciones de su aparato digestivo, le aliviará en seguida y le curará pronto y bien su enfermedad, por rebelde y antigua que sea y aunque se haya resistido á otros tratamientos. Usándole, digerirá con facilidad y sin sentir molestia alguna los alimentos, poniéndolos en condiciones de ser bien absorbidos y asimilados por el organismo que se nutrirá perfectamente y recuperará la fuerza y el vigor perdidos, desapareciendo rápidamente todas las molestias que le atormenten; porque el **GASTROL MIRET** es un digestivo sin rival, un tónico poderoso, un antigastrálgico eficaz, un excelente desinfectante de las vías digestivas y un rápido descongestionador de la mucosa gastro-intestinal. Ensaye usted un frasco y se convencerá de sus maravillosos efectos. Pida y exija precisamente el **GASTROL MIRET** en las principales farmacias y rechace cualquier otro producto ó imitación que se le ofrezca en su lugar. A cada frasco acompaña un librito muy interesante para los enfermos del estómago e intestinos, que remito también gratis por correo a quien me lo pida.

NATALIO MIRET, *Farmacéutico*

Verdi (antes Ancha ó Monjas, Gracia), número 68, Barcelona

OBRA NUEVA

Lo que debe saber todo Concejal

por
D. FERNANDO SANS Y BUIGAS

Abogado, Secretario del Ayuntamiento de Sarriá, Secretario del Primer Congreso Español de Gobierno municipal,

y
D. JOSE M.ª TALLADA

Ingeniero, Profesor de Economía Social en la Escuela Provincial de Artes y Oficios de Barcelona.

Un volumen de 452 páginas, 4'50 pesetas (encuadernado).

PEDIDOS: Centro de Administración Municipal, calle Adnana, 3, entlo.: Principales Librerías y en la Administración de CATALUÑA, Muntaner, 22, bajos.

AGUA MINERO : MEDICINAL
NATURAL : PURGANTE

RUBINAT-LLORACH

Recomendada por las Academias de Medicina de Paris y Barcelona, etc., etc.

DIPLOMAS Y MEDALLAS DE ORO

PURGANTE SIN RIVAL EN EL MUNDO

Combate eficazmente la constipación pertinaz del vientre, infartos crónicos del hígado y bazo, obstrucciones viscerales, desórdenes funcionales del estómago e intestinos, calenturas, depósitos biliosos, calenturas tifoideas, congestiones cerebrales, afecciones herpéticas, fiebre amarilla, escrófulas, obesidad (gordura); NO EXIGE REGIMEN NINGUNO.—Como garantía de legitimidad, exigir siempre en cada frasco la firma y rúbrica del **Dr. Llorach**, con el escudo encarnado y etiqueta amarilla. Desconfiar de imitaciones y substituciones.

— VÉNDESE EN FARMACIAS, DROGUERÍAS Y DEPÓSITOS DE AGUAS MINERALES —

Administración: Calle Cortes, 648 - BARCELONA

Nadie debe estar en su casa sin una botella de agua Rubinat-Llorach

CATALUÑA

REVISTA SEMANAL

2.^a época de "LA CATALUÑA"

Año VI-Tomo V

BARCELONA

1912

ÍNDICE

FONDO Y CRONICAS

Núms. Págs.

Núms. Págs.

Núms. Págs.

A

Agulló, José. El censo electoral en Barcelona.	240	284
Asensio, R. La Enseñanza mercantil.	262	636
Avinyó, Juan. Cultura catalana.—Han existido escuelas lulianas? El Beato Ramón Lull y la lengua latina.	250 271	443 779

B

Badia Malagrida, Carlos. Regionalismo y Americanismo	272	797
Bassols, Julio. Obreros libres y obreros del comercio. La reversion de los tranvías	225 228	52 90
Benet Vancells, Rafael. Arte.—El espíritu de Wanda Landowska. Tiziano.	244 267	352 715
Bosacoma y Pou, J. Cambó en Gerona. Menéndez Pelayo y el Catalunismo. Centralismo invasor.—El pleito de las notarias.	228 248 260	92 410 602

C

Carner, José. Por el verbo irremplazable.	251	457
Creuhet, Carlos. Contribución al Centenario.—La aspiración democrática y el régimen español. I II	262 264	635 666

D

Dalmau, Delfi. Cuestiones lingüístico-didácticas. I—A propósito de los diccionarios de traducción. II—La traducción como sistema didáctico para los niños.	270 272	765 796
Dominguez Berrueta, Martín. De arte español.—La «Virgen» de Alonso Cano. Del regionalismo español.—Renovación.	228 231	90 139

F

Ferrer de Franganillo, M. Francia en Marruecos. La huelga de los mineros ingleses.	238 240	256 281
---	------------	------------

G

Garriga Massó, J. Paliques financieros. III La Mancomunidad.—El Régimen local y las mancomunidades. Iberia.—Carta abierta á Claudio Frolo. De la simpatía.	224 247 260 266	35 401 601 698
Gieh, José M. La participación del trabajador en los beneficios del capital.—Una experiencia de 18 años.	225	50
Graell, Marcelino. Bolsas y Oficinas del Trabajo.—La Bolsa del Trabajo del Fomento del T. N.	225	45
Gruartmoner y Massa, José. El espíritu de asociación.—Cataluña y Bélgica.	226	63
Guilera Villarreal, J. El trabajo diurno y nocturno de los niños.	226	59
Guirao, Pedro. Filosofía.—El porvenir del pragmatismo. De la filosofía como mercado. El porvenir del arte. Filosofía.—Los diversos mundos de la realidad.	263 266 270 272	651 699 766 798

H

Homs, Eladio. La Higiene y la Pedagogía. El Primer Congreso Español de Higiene Escolar y sus dos Exposiciones. La Pedagogía en la Exposición de trabajos escolares I II III	235 237 238 239 256	201 235 250 266 539
Homs, Ernesto. Las noches amables.—Música de cámara.	266	207

J

J. C. El último requeté.	252	474
Jordá, C. Nuestro problema africano.—Como hay que enfocarlo. El «Orfeo Catalá» en Madrid. De catalunismo.—Un comentario á la conferencia de Osorio. La Victoria del Patriotismo.—El Parlamento aprueba las Mancomunidades. La fuerza de Cataluña. Ante el conflicto ferroviario. Maragall ciudadano.	233 238 241 248 268 261 246	169 249 297 409 729 617 379
Jover Nunell, Luis. El contrato colectivo del trabajo y la tarifa mínima en las Artes del libro. Cuestiones sociales.—Los ferroviarios. Después de la huelga ferroviaria.	225 244 263	53 345 633

L

López Picó, José M. Don Juan Maragall. Para la dignificación de las letras catalanas. Cuestiones literarias: Contestación al Sr. Martí Monteys	247 258 260	394 569 603
--	-------------------	-------------------

M

Martí y Bofarull, Bernabé. Lección de gobierno. Expansión catalana.—Los Orfeones de Cataluña en Madrid.—El «Orfeo Tarragoní» y el «Orfeo Catalá». Política.—La Asamblea de Tarragona.	228 242 264	93 324 672
Martí y Monteys, A. Cuestiones literarias: Carta abierta al Sr. López Picó.	259	591
Martí y Sabat, José. Irlanda y el «Home rule». Ciencia política.—Algunas ideas sobre los partidos políticos.	237 242	233 321
Martínez Ferrando, Daniel. Maragall.—Recuerdo. Desde Inglaterra.—Las desventajas de la literatura española.	226 253	61 495
Martorell, Eduardo. Un grupo republicano catalán.	236	218
Miró, Gabriel. Todo hecho de alma. Noticia de un libro de «Azorín»	246 272	381 796
Montaner, Joaquín. Mas sobre «La Ben Plantada»	235	204
Monfort y Costa, A. El problema de las viviendas.—Casas para obreros.	225	48
Moragas Manzanares, Manuel M. Más sobre Bolsas del Trabajo.—La del Museo Social.	225	46

P

Palencia, Francisco. Maragall.—En la muerte de Maragall.	226	61
Pedralbes, J. M. de. «El Arte».—de Théophile Gautier.	266	697

R

Raurich, Salvador. Ciencia Catalana.—La retrospectiva en la Exposición lunar.	247	402
R. Nuestro ex libris. Libros catalanes.—El «Anuari del Institut d'Estudis Catalans» Obras sociales.—La obra del Dr Barnardo. Cuestiones municipales.—Demografía y Sanidad.—El VIII Anuario estadístico de la ciudad de Barcelona, 1909. Personalidad y expansión del espíritu catalán.—(Carta abierta) A propósito del VIII Anuario estadístico de la ciudad de Barcelona.—La Enseñanza Movimiento social.—Un poder que nace.—El Sindicalismo. El segundo Congreso de Ateos y Asociaciones de cultura de Villanueva y Geltrú Ciencia catalana.—Miscelánea astronómica. La Asamblea de las Económicas.—Nota. Noche helénica. Las carreteras de Cataluña. Pedagogía.—Nuestras Escuelas modernas.—Mont d'Or.—Vallparadis. La Asamblea de las Económicas Ciencia Catalana.—Los Archivos del «Institut de Ciencies» Dos ilustres meteorólogos catalanes: los padres Faura y Alguer. Un pensador catalán contemporáneo: Diego Ruiz. La educación por la Gimnasia. Rítmica. La Asamblea de Tarragona. De estética. Mateo Orfila. El Moloch del Cinema.	226 228 230 231 233 233 234 243 245 245 247 249 258 260 261 261 263 264 266 270 271	65 93 122 140 170 173 191 329 362 367 404 429 580 604 624 624 626 653 672 697 763 777
Redacción. Mañé y Flaquer. Menéndez y Pelayo.—Dedicatoria. Menéndez y Pelayo.—Nota de Redacción. Habla Maragall.	272 242 242 247	733 313 314 393
Ribera y Font, José. Todos somos culpables (Sobre la catástrofe de Bilbao).	271	777
R. R. Electrificación de Cataluña. El amor al trabajo y los conflictos sociales. Reforma espiritual. El premio Nobel y la intolerancia. De la amistad. Las imágenes y la cultura. Libros y buenas palabras. Después de la aprobación de las Mancomunidades.—La política regionalista. Música sacra.	224 226 227 229 230 232 245 249 269	33 59 73 89 121 137 361 425 772
Rucabado, R. Eugenio d'Ors y su obra. La «Ben Plantada» y la ideología de nuestro renacimiento. Maragall y las ideas sociales. Armas salvadoras? De la violencia. El Curso de Expansión Comercial en Amberes.—I. Idea General.—El Puerto de Amberes. II.—La hulla y las industrias metalúrgicas. III.—Las industrias metalúrgicas. IV.—La Siderurgia y la construcción mecánica. V Final de las industrias del acero.—El zinc.	229 232 246 250 261 255 256 258 259 262	106 153 377 441 618 521 538 571 586 638

	Núms	Págs
López Picó, J. M	227	76
Miró, Gabriel	226	66
Martí y Bofarull, Bernabé	227	66
Montoliu, Cipriano de	227	76
Padrós, Mercedes	227	76
Pijoan, José	227	76
Tapís de Furest, Mercedes	227	76
Sangro y Ros de Olano, Pedro	226	66
Serra de Muntaner, Carmen	227	76
Sagarra, Fernando de	227	76
Vila, Pablo	227	76
Zulueta, Luis de	227	76
Resúmen	234	185

	Núms.	Págs.
Apendices	228	97
"	230	125
Por el Derecho catalán		
Contestaciones recibidas.		
Brocá, Guillermo M. de	266	700
Garriga Masó, J.	265	681
Maspoms y Anglasell, F.	269	750
Permanyer, Ricardo	265	681
Viñas y Coma, Juan	269	750
Exposición del Colegio de Abogados de Barcelona	266	701

	Núms.	Págs.
En el Monasterio de Piedra.. . . .	249	435
(La Publicidad).		
Levissimus.		
Las obras de Maragall.	243	500
(La Cruz).		
Miró, Gabriel.		
Pláticas: Xenius.	252	480
Del Huerto provinciano.. . . .	253	490
(Diario de Barcelona).		
Montfort y Costa, A.		
La nacionalización de los ferrocarriles.	258	578
(La Economía Nacional).		
Montoliu, Manuel de.		
Menéndez y Pelayo y sus «Obras completas».. . . .	242	315
(La Vanguardia).		
Nacionalismo y Cultura	248	420
(Revista de Catalunya).		
La presunción catalana.. . . .	250	448
(El Poble Catalá).		
La cuestión de los Juegos Florales.	267	719
(La Vanguardia).		
Morote, Luis.		
La Mancomunidad.—El discurso de Alcalá Zamora.—Atavismo y complot.—El cautiverio moral de Canalejas.	252	475
(La Publicidad).		
La Mancomunidad.—El triunfo de una idea.	253	491
(La Publicidad).		
Oliver, Miguel S.		
Rubén Darío.	240	290
(La Vanguardia).		
Recordatorios.—Deuda que no prescribe.	253	501
(La Vanguardia).		
Pesimismo artificial.	254	507
(La Vanguardia).		
Palau Vera, Juan.		
La Escuela nueva y Cataluña.	230	132
(La Veu de Catalunya).		
Pelegri, J.		
Una escuela de funcionarios.	236	230
(La Veu de Catalunya).		
Pijoan, J.		
Las obras completas de Juan Maragall.	253	499
(La Veu de Catalunya).		
Pugés, Manuel.		
La evolución de la ida protectora en Cataluña.	235	211
(El Monitor de los Intereses Materiales).		
Puig y Cadafalch, José.		
El Congreso de las nacionalidades.	252	478
(La Veu de Catalunya).		
Rahola, Federico.		
La reacción del Mediterráneo.	234	165
(La Veu de Catalunya).		
La incomunicación ferroviaria de España.. . . .	256	584
(Mercurio).		
Ribera, Luís.		
Vida literaria de Cataluña.	263	662
(Las Noticias).		
Rovira y Virgili, A.		
La crisis del Sindicalismo.	263	662
(El Poble Catalá).		
Zulueta, José.		
El Banco Nacional Agrario.	237	243
(La Publicidad).		
El Banco Nacional Agrario y el dinero barato	239	272
(La Publicidad).		
Zulueta, Luis de		
¿Cómo es España?	264	786
(La Publicidad)		

CUESTIONES MORALES (I)

Balañá, Antonio.		
De moralidad pública. *	237	239
Barbens, P. Francisco de		
La Cuestión de la Moral pública *	231	449
Los problemas pedagógico y moral del Cinematógrafo * I	232	563
II	233	174
III	234	190
La educación de los hijos de los obreros *	235	208
Derechos del ciudadano*	248	413
Moralicemos nuestras ciudades *	266	703
Bonet Maury, Gastón.		
La moral japonesa *	263	751
Boutroux, Emile.		
Moral y Enseñanza de la Moral *	256	544
Bureau, Paul.		
Las experiencias escolares de la Tercera República *	268	736
F. de F.		
Sobre el Espionaje	237	237
Frollo, Claudio.		
El lenguaje en la calle *	251	459
Corominas, Pedro		
Utilidad de adoptar un ritual para la enseñanza de la moral en las escuelas *	266	703
Keppler, Dr Paul von,		
Más alegría *	250	446
La Cot, P. Fermín de		
El problema de la alegría *	251	459
Sociedad Pediátrica Española,		
Manifiesto al público *	244	355
La Publicidad, (editorial).		
Jornadas *	272	802
Loslever, L.		
Del mantenimiento de la idea de Dios en la educación moral *	264	676
Martí y Bofarull, Bernabé		
La moral del canto.—El cantar de los niños.	259	597
Redacción.		

A propósito del Segundo Congreso de educación moral de La Haya.—Las comunicaciones recibidas	236	227
Del Segundo Congreso de Educación moral de La Haya.	248	414
Nuestra revista en el Congreso de Educación moral.	240	434
Cuestiones morales.—La tristeza de la literatura contemporánea.—Nota preliminar	241	298
La cuestión del cinematógrafo	244	354
La autoridad municipal y la dignidad del lenguaje	250	448
El Congreso de Educación moral de La Haya	256	543
Nota sobre la moral japonesa. La censura previa del cinematógrafo en la legislación española.	263	751
261	785	
Rucabado, R.		
Utopía *	262	644
Pan y cinematógrafo *	263	659
¿Fue una lección? *	264	674
«Compte-rendu» de una encuesta sobre el cinematógrafo y la moral en la calle *	265	687
Sadler, M. E.		
Influencias espirituales en la educación moral *	272	801
Sanz y Escartín, Eduardo.		
Memoria del Delegado oficial de España en el primer Congreso de Educación Moral, Londres 1908. *	I	235 205
II	237	239
III	238	254
IV	239	267
Contra la blasfemia y el lenguaje infecto.—(Discurso) * I	249	432
II	250	447
Vergés, Fco. (Alcalde de Torelló).		
Bando para la represión del lenguaje indigno *	250	448
Wader, S. J.		
Los postulados de la Educación moral *	257	573
Zulueta, Luis de		
La responsabilidad de la Prensa *	257	575

(1) Los asteriscos indican que el artículo es reproducción.

LA PRENSA CATALANA

Alcover Antonio M.		
Diario de un viaje por Francia y otras naciones.	251	465
(La Aurora, de Manacor).		
Ametlla, Claudio.		
Conversación con el Dr. Vogel.	241	305
(Revista de Catalunya).		
Argente, Baldomero		
Los fracasos de la civilización.—La criminalidad.	261	629
(La Vanguardia).		
Baranera, José M.^a		
La Catedral de los Gremios.	245	373
(Revista Social).		
Bofill, Jaime.		
«La Joventut Nacionalista».	240	289
(La Veu de Catalunya).		
Darío, Rubén.		
Barcelona.	240	290
(Mercurio).		
Domingo, Marcelino.		
El corazón de los Búlgaros.	270	773
(La Publicidad).		
Durán y Ventosa, Luís.		
Cataluña y Marruecos.	358	582

(La Veu de Catalunya).		
Editoriales		
Camino de prosperidad.	238	258
(La Economía Nacional).		
El Ferrocarril á Tarrasa y á Sabadell	244	359
(La Economía Nacional).		
Puertos francos y ciudades libres	248	419
(La Economía Nacional).		
La lengua catalana en la Sorbona	235	210
(La Veu de Catalunya).		
Una gran iniciativa.	265	691
(Mercurio).		
Folch y Torres, Joaquín.		
Las imágenes y la cultura.. . . .	233	179
(La Veu de Catalunya).		
Grullón, Eliseo.		
Perennidad del castellano en América.	271	788
(Mercurio).		
Jori, Román.		
La glorificación de Wagner.—		

OPINIONES AJENAS

Albornoz, Alvaro de		
Las muchedumbres.—(El Pueblo).	238	260
Azorín.		
El pesimismo social.—(A.B.C)	237	244
Editoriales.		
La electrificación de Cataluña. Los saltos de agua y su explotación.—(Revista de Economía y Hacienda).	261	625

	Núms.	Págs.		Núms.	Págs.		Núms.	Págs.
Gay, Vicente.			(<i>Nuevo Mundo</i>)	233	180			
La revisión de la historia colonial de España (A propósito de un discurso de Roosevelt).—(<i>El Financiero</i>)	260	613	París 36 horas.—Id.	265	692			
La situación de Portugal.—Id.	272	805	Riu, Daniel.					
Juderías, Julian.			Proyecto de Mancomunidades.					
El «The Times» en Londres.—(<i>La Lectura</i>)	268	738	Su aspecto financiero.—(<i>Revisita de Economía y Hacienda</i>)	245	370			
López Aydillo, Eugenio.			Unamuno, Miguel de					
Las Mancomunidades y los políticos gallegos	252	484	Sobre «La Ben Plantada» (<i>El Imparcial</i>)	I	239	273		
Maeztu, Ramiro de				II	249	438		
El ideal de la fraternidad.—				III	250	452		
			Un Bibliófilo Aragonés.					
			De bibliografía.—(<i>El Imparcial</i>)	234	196			

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

Bassols, Julio			temps de Jaume I	244	358
Los Comerciantes del siglo xx	258	577	Un libro de gran interés.—Problemas económicos y sociales, de Max Turmann	260	607
F. de F.			Dr. Fontseré: Elementos de ciencias físicas y naturales.—L'Education en Suisse, anuario.—Catálogo de la Exposición de Estudios lunares.—Lectures on British Commerce	263	659
Junta de Protección de la Infancia: Readaptación social de los vagos jóvenes.—Cruz Roja Española: «Oro y Plata»	239	272	Sobre la significación nacional de una edición catalana del Evangelio, á propósito de: M. Mariano Serra y Esturí, «Els Sants Evangelis de N. S. Jesucrist.»—Dr. Torres y Bages: El Sant Sacrifici. Shakespeare en lengua catalana.—Sonetos de Shakespeare traducidos por Morera y Galicia	271	787
H. E.			Juan Guixé: Problemas de España.—P. Villada: Metodología y crítica históricas.—P. Sangro y Ros de Olano: La intervención del Estado y del Municipio en las cuestiones obreras.—P. Gonzaga de Azevedo: Proscritos.—Casa editorial Seguí: obras de Shakespeare, trad. C. de Montoliu.—Obras diversas	272	799
Dr. Kalabarder: Estudi de la epidemia de colera morbo	231	143	S y B.		
P. Cirera: La Previsión del tiempo	235	210	«Quatre paraules sobre Política, Religió y ideas socials» de «Un bon català»	261	631
Martí y Sabat, José					
Federico Rahola: La Taula de Canvi	236	230			
R. M.					
Lord Avebury: Municipalización de servicios públicos	238	259			
R.					
Para la enseñanza comercial.—Interesante biblioteca	234	194			
Joan Avinyó: Vida de Ramón Lull.—Miguel Pérez: La imitación de Jesucrist, de Tomás de Kempis.—R. Miguel y Planas: «Bibliografía», revista	235	210			
Gómez Izquierdo: La philosophie de Balmes.—Buenaventura Pelegrí: Epistemología balmesiana.—Federico Rahola: Del Comers antich y modern de Tarragona	241	308			
José Blanc y Benet: Ensayo sobre la coeducación.—Ferrán de Sagarra: Segells del					

NOTAS AL MARGEN

López Picó, J. M.			peare	256	540
LIBROS CATALANES:			Pompeyo Fabra: Gramática de la Lengua Catalana	259	588
Eugení d'Ors: Discurso presidencial de los Juegos Florales de Gerona.—P. Prat Gabbalí: Poemes de la terra y del mar.—Picó y Campamar: Garraf.—Pous y Pagés: La vida y la mort den Jordi Freginals.—Alfons Maseras: Contes Fatidiecs.—Josep Masó y Ventós —Arca d'ivori	444	248	LIBROS CASTELLANOS:		
P. M. de Esplugues: Maragall, Notes intimes.—Alfons Lanabras: Poesies.—Adrià Gual: Les orientacions —Centre A. de D. del C. Revista Anyal	245	364	Ricardo Leon: Alivio de Caminantes.—J. Montagú: Iris.—E. Rod: El silencio	244	348
Dolors Moncerdá de Macià: Poesies.—Josep Carner: Les Monjoies.—Isidro Reventós. Flors y Plors.—Carles de Fortuny: Del meu carnet.—Jochs Florals de Girona.—Jochs Floral de Barcelona.—J. Fornell: Ensaïj sobre l'Atlantida	254	508	José Junoy: Arte y artistas catalanes	245	364
Manuel de Montoliu: Estudis de literatura catalana.—Josep R. Carreras Bulbena: Estudis biografics y critics.—Angel Guimerá: Gloriosos.—Anfós Par: Lo Rei Lear de, Shakes-			El diccionario Pallas	255	524
			Pio Baroja: El Arbol de la Ciencia.—Biblioteca Domenech: Obras varias.—Eduardo Diezte.—Juan del Encina: El Aucto del Repelón	256	524
			Clásicos castellanos: ediciones de La Lectura.—Azorín: Lecturas españolas.—José M. Mercadal: Los cachorros del León.—Biblioteca Diamante.—Sobre una reedición de Milá y Fontanals.—P. Luis de Retana: Compendio histórico crítico de la literatura castellana	259	588
			Nota histórica sobre las prosistas catalanas	244	348
			Al margen de las obras completas de Juan Maragall	259	588
			Carta abierta	260	603

Poesías

Bofill y Matas, Jaime.					
Exode	240	286			
Carner, Josep.					
El llégar	242	327			
Ferrá, Miguel.					
L'Art (De Théophile Gautier)	266	698			
Plá, Luis G.					
Del libro «Athenea»	263	661			
Riba y Bracons, Carles.					
De les Geórgiques de Virgili.	240	287			
Vogel, Eberardo.					
Die blinde Kuh (La vaca cega, de Maragall) traducida al alemán	226	61			
Poesía traducida de López Picó	228	99			

Grabados

El Instituto de Jaques—Dalcroze en Hellerau	263	653
Meuier, Constantin.		
El descargador del Puerto de Amberes	255	525
Cambio de un crisol	263	649
Mapa de los Estados Balkánicos	I	262
	II	268
Torres García, Joaquín.		
Varios cuadros	226	64 y 65

La Semana

Notas políticas y de actualidad

J. C.		
El continente invade al Reino Unido	231	146
Nuevo partido	234	193
Fantasías periodísticas	235	209
La conferencia de Cambó	236	228
Política española	237	243
La catástrofe del «Titanic»	238	257
El Dr. Eberhard Vogel en Barcelona	239	270
El proyecto de Mancomunidades	247	400
Actualidad política	250	450
La representación proporcional en Francia	251	467
Nota de actualidad	253	503
El asesinato del Sr Canalejas	267	724
El discurso de Cambó	269	754
El debate del Tratado con Francia	272	802
R.		
Corrupción de la idea de justicia	224	38
Un proceso sensacional	232	165
El descanso dominical	233	174
Eugenio d'Ors y la persecución anónima	241	306
El Proyecto de Mancomunidades en el Congreso y la Asamblea del Noguera-Pallaresa	242	326
La beneficencia y la guerra	245	356
La caridad y los toros	245	371
Melquiades Alvarez en Barcelona	245	371
La discusión de las Mancomunidades	248	415
Acción legal moralizadora	249	435
La cuestión de las aguas	255	533
La Mancomunidad y la Unidad	256	546
El conflicto ferroviario	258	581
La próxima huelga	259	598
La asamblea nacionalista	260	612
Un discurso de Cambó	261	630
El fin de la huelga de ferroviarios	262	645
Las Hurdes en Barcelona	263	660
La descomposición del republicanismo	264	677
Revueltas de estudiantes	265	630
El problema del espacio en		

Núms. Págs.		núms. Págs.		Núms. Págs.	
Barcelona	266 703	El Congreso de Higiene escolar	232 165	vejez y de Ahorros, de Barcelona	225 42
Consideraciones sobre el asesinato del Sr. Canalejas	267 724	En la Escuela Industrial de Tarrasa	233 177	El «Grupo catalán para la protección legal de los trabajadores»	225 44
La Asamblea de las Económicas	268 737	Casal Regionalista de Manresa	236 228	Crónicas Internacionales	
La moral del periodismo	271 787	Una necropolis romana en Reus.—Los asuntos profanos en las esculturas de las iglesias españolas.—Encajes á mano	248 415	Karl.	
G. P.		Los Zubiaurre en <i>Museum</i>	241 306	La crisis en Francia	224 37
Unas conferencias de Diego Ruiz en el Ateneo.—La psicología de Verdaguer	271 787	Ivo Pascual y Félix Mestres en <i>Museum</i>	234 193	Las elecciones en Alemania	226 62
Redaccion.		Nueva Revista: « <i>Revista de Catalunya</i> »	235 209	El Centenario de Montalembert	230 124
A propósito del VIII Anuario Estadístico de la Ciudad de Barcelona. III.	263 224	Lectura de poesías alemanas	235 210	La R. P	231 144
El VI Curso internacional de Expansión comercial.—Belgica y su vida económica. Programa detallado del curso	233 161	Nueva revista científica: « <i>Arxiu d'estudis</i> » de Tarrasa	235 209	El tratado de Fez	237 242
Un acontecimiento periodístico	259 599	Las obras completas de Maragall	235 210	La misión civilizadora de Francia.—El «Home Rule» de Irlanda	239 269
Homenaje á Maragall. Velada necrológica en el Ateneo	235 207	Exposición Zubiaurre	238 257	Las elecciones en Bélgica	245 366
Las Mancomunidades en el Congreso de los Diputados.—Los discursos	249 427	Exposición cubista	238 257	Política norteamericana.—El problema del sufragio en Europa	247 405
El Museo Social y su actuación en 1912	230 123	Curso Miguel Angel	240 287	Los Estados Balkánicos	262 643
Nueva Entidad	236 2.9	A propósito de una reciente publicación: « <i>La ciudad-jardin</i> » de C. Montoliu	240 288	La crisis Oriental.—La Paz Italo-Turca.—El Tratado de Lausana	265 689
Congreso nacional de Viticultura	230 256	La Escuela de funcionarios de Administración local	256 547	La Cuestión de Oriente	268 734
Exposición general de Estudios lunares	239 271	La nueva ley electoral francesa	251 468	El Tratado Franco-Español	270 769
Juegos Florales de 1912	240 285	Nueva revista comercial « <i>De la nostra vida</i> »	262 646	Arte.	
Fiesta de Homenaje á Maragall en el Palau de la música Catalana	242 326	Educación comercial.—Bolsas de viaje de la Cámara de Comercio	262 646	R.	
Las Obras completas de Maragall	245 372	Sobre la reversión de los tranvías.—Una comunicación	262 647	Las exposiciones:—Isidro Nonell	245 372
El festival Jaques Dalcroze en Hellerau	248 418	El tercer Congreso nacional de Música Sagrada en Barcelona.—Programa y horario	266 711	El Museo Municipal de Arte moderno	248 416
El Genio de la Comedia	244 357	Unas bodas de plata. « <i>La Almudaina</i> de Palma»	267 725	Exposición Francisco Sardá Ládico	248 417
IV. Congreso internacional de Educación popular. Convocatoria	244 356	En pro de las ciudades-jardines.—Reunión interesante	267 725	La exposición de artistas poloneses	248 417
Una comisión científica en Cataluña.—Estudios interesantes	263 661	Dario de Regoyos en <i>Museum</i> . En pro de las ciudades-jardines.—Ciclo de conferencias	269 755	Exposiciones.—Enrique Casanovas, Ramón Pitchot	269 756
Del Congreso de Educación moral de La Haya	226 71	Una fiesta escolar.—En el «Mont d'Or»	272 803	Nueva revista: « <i>Correo de las letras y de las artes</i> »	269 756
Una revista hermana.—« <i>Aragón</i> »	226 69	La Asamblea del Instituto Nacional de Previsión	272 804	Torres Garcia J.	
«La Ben Plantada», edición popular	228 98	La huelga de los ferroviarios	226 68	Exposición Dario de Regoyos	226 70
Los libros	228 99	Conferencia de Mr. Andrés de Máday	260 612	Exposición Ivo Pascual	228 95
<i>Museum</i> (Diciembre 1911 y Enero 1913)	228 99	Conferencias sociales	230 131	Música.	
En honor de un economista catalán: Sallarés	230 132	<i>Museum</i> N.º 5.º de 1912	240 288	Vallés. E.	
El 2.º Congreso Regional de Ateneos y Asociaciones de cultura en Villanueva y Geltrú	230 132	» N.º 6.º de 1912	256 547	Música.—Wagner y Rossini	226 70
		Notable obra tipográfica	258 581	Conciertos de Cuaresma.—Homenaje al «Orfeo Catalá»	233 178
		Una exposición de Arte histórico en Granada	259 599	Nota bibliográfica —«Publicación de música religiosa»	233 179
		<i>Museum</i> , (Anselmo Miguel Nieto y Carlos Bautzer)	264 675	Orquesta Sinfónica de Madrid	241 207
		La Caja de Pensiones para la	272 807	Recital . Ricart Matas	

