

EL ESPÍRITU

6

DE LA

ENSEÑANZA COMERCIAL

POR

LUIS GALDAMES

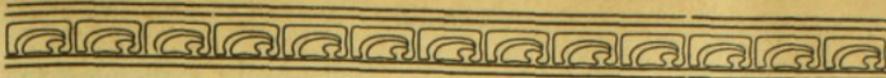


SANTIAGO DE CHILE
IMPRENTA UNIVERSITARIA
— Bandera 130 —

1912



Discurso de don Luis Galdámes
en la sesion inaugural celebrada
por el Centro de Estudiantes de
Comercio, en el Salon Central de
la Universidad, el 26 de Junio
————— de 1912 —————



I

Señoras i señores:

La enseñanza comercial es todavía nueva entre nosotros. No van aun transcurridos catorce años desde que el primer Instituto destinado a ella sintió hormiguar en su interior la juventud i la vida.

Es, ademas, una enseñanza en extremo compleja, como que no fácilmente puede averiguarse dónde principia i dónde acaba, ni cuál es su mision i su ideal.

Paises mas adelantados que el nuestro le deben ya los privilegios i el honor de antiguos i meritorios servicios, sin que esto signifique que hayan encontrado hasta ahora la fórmula definitiva de su organizacion i desarrollo.

No es raro entónces que entre nosotros se la haya sometido a diversos ensayos i tanteos, como buscando la posicion mas firme desde donde dominar todo el horizonte del pais e impulsar con mayor eficacia la expansion económica a que naturalmente se vincula.

No cabria aquí la pretension de afirmar que se ha llegado a la forma mas perfecta que en su organizacion pueda desearse, ni siquiera que, tal i como se la atiende, corresponde por entero a las exigencias de nuestro movimiento comercial i a las aspiraciones nacionales.

Todo organismo educativo es susceptible de un mejoramiento constante i necesita evolucionar, a un tiempo con las necesidades que le han dado oríjen i que justifican su existencia.

Pero, como quiera que a nuestra enseñanza comercial se la mire, es lo efectivo que ha demostrado ya una vitalidad que habia derecho

a esperar de ella, pero que de ningun modo podia exijírsele a tan corto plazo.

Ninguna dificultad tendria yo, si fuera mi propósito citar nombres propios, para mencionar aquí no ménos de diez ex-alumnos, de nuestro Instituto Superior solamente, que, tanto dentro como fuera del pais, han logrado formarse una sólida situacion en los negocios; i mucho mayor es el número de los que en la misma enseñanza han hallado campo propicio para su actividad i esparcen actualmente los conocimientos i la esperiencia de sus ramos preferidos, en beneficio de toda una nueva jeneracion de estudiantes.

En cuanto a los ex-alumnos que, como empleados o como factores de empresas comerciales e industriales, están bregando firme i honradamente por adquirir una posicion satisfactoria, esos ya son lejion.

No es, pues, desdeñable la influencia que la enseñanza del comercio ha venido ejerciendo entre nosotros, durante los pocos años que lleva de vida; pero es de esas influencias silenciosas, pacíficas, tranquilas, que apénas si se hacen perceptibles en el seno de los hogares; porque, en jeneral, la obra de todas las enseñanzas es así i porque, en especial, la del comercio es ménos bulliciosa que las otras, como que se dirige a formar hombres de trabajo i de accion en un campo que se sustrae casi enteramente a las ostentaciones personales de carácter público.

No luce por sus formas: si algun brillo tiene, es el brillo opaco del acero.

I no se ofrece ante nosotros, señores, como una de las pruebas ménos elocuentes de la vitalidad que los estudios comerciales alcanzan, la formacion de este Centro de Estudiantes de Comercio que ahora nos congrega. Surjido espontáneamente, por iniciativa de los propios alumnos, está demostrando que ya las primeras semillas fructifican i que nuestra juventud empieza a comprender el mérito real de las disciplinas de aplicacion práctica para la vida intensa de los negocios.

Cualquiera que sea su suerte futura, su importancia no amenguará ante los ojos de un observador libre de prevenciones: si se activa i tiene éxito i cumple su mision, habrá prestado un valioso servicio a nuestra cultura económica; i si languidece hasta estinguirse, quedará sólo como un intento frustrado, pero como un honroso intento.

II

Espíritus cultísimos, que quizás en razon de su misma elevada cultura se han acostumbrado a no ver en las actividades del comercio mas que el resultado natural de las necesidades colectivas, se han preguntado a veces con impaciencia, ¿cuáles son los frutos de la enseñanza comercial entre nosotros? I a esta pregunta han añadido otra: ¿es efectivo que para ser un buen comerciante se necesita de una preparacion especial?

Sus respuestas, como se comprende, han sido negativas. I delante de las casas relucientes del comercio extranjero; al observar, mas bien al admirar, las hermosas vitrinas repletas de objetos valiosos, alineados con un gusto i un arte esquisitos; en presencia de la casi infinita variedad de mercaderías espuestas al ojo del público, su conviccion se ha acentuado mas todavía.

Puesto que todo eso es extranjero, puesto que todo eso es el producto de la potente industria de otros grandes países, puesto que los directores i aun no poca parte del personal de aquellas admirables casas han venido juntos con las mercaderías mismas, como si todo hubiéramos querido importarlo al mismo tiempo; ¿a qué afanarse por formar al comerciante chileno que no habrá de vivir sino sumido en artículos de afuera, sujeto a toda hora a la voluntad del jefe principal, que es de afuera tambien, i entregado por entero a la estéril labor del dependiente?

I la verdad es, señores, que estos razonamientos no dejan de hacer fuerza en muchos espíritus. De tal modo nos hemos habituado a respirar la atmósfera mercantil extranjera, que casi nos parece imposible concebir un comercio nacional, no diré sobre la base de una produccion tambien propia, pero siquiera sobre la base de esa misma produccion estraña.

Siguiendo las ideas de antiguos economistas teóricos que nos dividian simétricamente todas las actividades jeneradoras de riqueza, conforme a una concepcion simplista de la sociedad i segun una especie de órden preestablecido en todas las relaciones económicas, hemos llegado a mirar el comercio, si no como desdeñable, a lo ménos como una ocupacion secundaria, cuya importancia no puede compararse a la de las tareas estrictamente productoras de mercaderías para el intercambio.

Como lo primero es producir el artículo i sólo despues de producido puede venderse o comprarse, la operacion comercial es posterior a la productiva i por consiguiente mucho ménos importante.

Con la misma lójica, deberíamos mirar como cosas sin mayor mérito todas las grandes obras escritas por el ingenio humano; porque como para conocerlas i admirarlas la primera operacion es aprender a leer, luego el silabario es el mas grande de todos los libros.

Se ha querido, pues, establecer relacion de categoría entre actos diversos, fundándose en que el uno precede al otro i en que el último no podria existir sin el primero.

En realidad, entre todas las ramas de la produccion i el comercio hai la misma relacion de grado que entre los arroyos i el rio. Aquéllos van poco a poco reuniéndose, allá en la montaña lejana i forman un pequeño cauce; otros arroyos continúan juntándose, para constituir el caudal de los afluentes secundarios, hasta que el rio principal se diseña; baja éste a la llanura, recibe nuevos afluentes formados de ese mismo modo i sigue lentamente su curso, hasta que el mar absorbe sus aguas.

De análoga manera, todas las actividades productoras confluyen en el amplio cauce del comercio i éste lleva sus mercaderías al mar sin orillas de las necesidades humanas.

Es claro que sin los arroyos el rio no existiria; pero tambien es claro que sin el rio los arroyos no irian al mar.

No hai motivo, pues, para establecer relacion de importancia entre las actividades que llamaremos industriales i la actividad comercial. Todas son por lo ménos igualmente necesarias e igualmente importantes i contribuyen al mismo fin de incrementar la riqueza particular i colectiva.

Pero hai que considerar, a la vez, que todas ellas reaccionan las unas sobre las otras i que, así como una vasta industria da vida a un vasto comercio, éste impulsa a la industria a crecer mas i mas. No existe entre ellas la accion precisa de la causa al efecto, sino mas bien la accion de causas concurrentes; porque las necesidades humanas son ilimitadas i los recursos para servir las i satisfacerlas, tan variados como las creaciones de la imaginacion.

Si así no fuera, no lucharian con tanto empeño los paises para abrirse mercados en el exterior.

No se hace difícil concebir ahora la influencia que el comer-

ciante nacional, convenientemente preparado, puede llegar a ejercer sobre nuestra propia industria, ni parecerá una quimera el pensar que algun dia podamos sustituir, si no en todo, a lo ménos en su mayor parte, la manufactura de afuera por la manufactura elaborada por nuestros propios obreros i vendida por nuestros propios comerciantes.

Tal debe ser uno de nuestros ideales económicos; i a allegar elementos para realizarlo tendemos, dentro de nuestra estrecha esfera de accion, todos los que profesamos en la enseñanza comercial.

I cuando se nos pregunta por los frutos que ella ha rendido, contestamos que ha formado comerciantes chilenos que, aunque todavía escasos en número, honran su profesion; que ha entregado al comercio i a la industria multitud de factores competentes i laboriosos que van en camino de la independenciam i la fortuna i que cuenta con un núcleo de profesores formados por ella misma, para acentuar su carácter i proveer a su expansion.

I cuando se nos dice que la profesion del comerciante no requiere estudio, sino la práctica de los escaparates i de los mostradores; que la preparacion técnica le está de mas i que basta ^{en} la vocacion, el buen juicio i una mediana cultura para tener éxito en los negocios, nosotros afirmamos que todo eso es igualmente necesario; porque, si para algunos la práctica, el juicio i la cultura jeneral pueden ser suficientes, no se ha demostrado que lo sean para todos ni que para aquéllos ^{el estudio} pudiera ser inútil.

Si es cierto que hubo médicos ántes que se estudiara la medicina i que hubo mecánicos ántes que se estudiara la mecánica, tampoco es ménos cierto que sólo despues de esos estudios estas profesiones han alcanzado la perfeccion de hoí. Así ocurre con el comercio; si ha habido grandes comerciantes que no han hecho estudios técnicos sobre su profesion, ello habla mui alto de su capacidad, pero nada prueba contra la técnica aplicada a su oficio.

Me parece, por lo demas, que ya estas prevenciones tienden a desaparecer por completo entre nosotros i que es superfluo seguir ocupándose de ellas. Lo que sí estimo oportuno es deslindar el campo de los estudios comerciales i descubrir el espíritu que los debe animar.

III

Dentro de una cultura jeneral mas o ménos completa, la enseñanza del comercio procura orientar las facultades de cada educando hácia la actividad de los negocios i, por consiguiente, sus disciplinas intelectuales están saturadas de la técnica de la profesion, tal i como es ejercida en el pais.

La técnica se auna cuanto es posible con la práctica i al lado de ellas, el aspecto jurídico i el aspecto económico de las relaciones comerciales es tambien atendido, con el principal propósito de formar el criterio del estudiante, sin olvidar tampoco que habrá de ser un ciudadano de su pais, consciente de los derechos i de los deberes que como a tal le incumben.

El rodaje de este complejo mecanismo tiene resortes mui diversos; i en su funcionamiento se ve, precisamente, la dificultad de combinar tantas piezas dispersas para constituir con ellas un conjunto armónico, un todo formal i único, que actúe a un mismo tiempo hácia un solo fin.

Porque no puede perderse de vista que el comerciante es ántes que nada un hombre i un ciudadano, i que, si necesita una instruccion técnica i una instruccion práctica de su oficio, tambien ha de poseer una cultura jurídica i una cultura económica que le den conciencia de su posicion dentro del concierto de las diversas formas de actividad social i que lo vinculen por entero a la colectividad en que trabaja, como uno de sus miembros mas útiles i activos.

No es éste el momento de examinar cómo se distribuyen o deben distribuirse esas diversas partes componentes de una sólida instruccion mercantil. I, por lo demas, yo abrigo la conviccion íntima de que, cualesquiera que sean las combinaciones que se arbitren, poco fruto se logrará al cabo, si no se hace flotar por encima de ellas el amplio espíritu que habrá de dar a todas cohesion, fuerza i direccion determinante i única.

Me refiero a la formacion del carácter del comerciante u hombre de negocios, a la disciplina de sus enerjías morales, dentro de un ideal económico i de un ideal de vida, capaces de constituir una norma fija de conducta que toque los límites i hasta los peligros de la obsesion, si ello es posible.

La ciencia de la enseñanza tiende a llegar actualmente a un

desiderátum trascendental, por las proyecciones sociales que arroja. Es el culto de la individualidad en cada educando, es el despertar de todas sus fuerzas interiores, hasta alcanzar la plena posesión de sí mismo.

Se ha comprendido, por fin, que al lado de los rasgos comunes que vinculan a todos los individuos de la especie humana i a todos los miembros de una colectividad política, existen otros rasgos diferenciales que hacen de cada uno de ellos un sér independiente i aparte de todos los otros, en particular desde el punto de vista de su mentalidad, de sus sentimientos i de sus aptitudes.

Descubrir ese conjunto de facultades orijinales que en cada uno obran desde la cuna; estimularlas todas a que se manifiesten espontáneamente; cultivar las que mejor concurren al bienestar del individuo i al progreso social; procurar destruir o por lo ménos adormecer aquellas tendencias que contraríen esos fines; fortificar por medio de la sujestion i del hábito la voluntad personal, para no desviarse por ningun motivo de la norma de conducta que se traza para la vida; entregar, en suma, a cada jóven el lote completo de sus cualidades, depuradas e intensificadas ampliamente: he ahí la finalidad de toda educacion, en el sentido real de este concepto.

De igual modo que el hombre ha ido señalando las diversas etapas de la civilizacion con una nueva conquista sobre los elementos de la naturaleza, para sujetarlos a su uso, así tambien quiere llegar ahora a la conquista de sí mismo, al dominio perfecto de la propia naturaleza humana.

Es un proceso de diferenciacion inividual que, léjos de oponerse a la completa integracion de las fuerzas sociales, contribuye a darles mayor cohesion i enerjía; porque, asegurando en cada uno el dominio de su individualidad i su completa independenciam, lo hace un factor consciente de las aspiraciones colectivas, capaz de resumir en sí mismo todos los ideales de los demas.

Las naciones valen lo que valen sus unidades componentes, que son los individuos. Aumentando el valor i la fuerza moral de éstos, se habrá aumentado, a la vez, el valor i la fuerza moral del pais.

Si esta concepcion la aplicamos ahora a la enseñanza del comercio i tratamos que ella constituya una verdadera educacion comercial, no será difícil que logremos establecer en qué consiste i por qué medios se puede alcanzar la formacion del carácter del futuro hombre de negocios, ese espíritu animado i fuerte de nuestros estudios

comerciales, que habrá de dotarlos de toda la vitalidad que han menester i de toda la eficacia que para ellos deseamos.

IV

Cuando decimos que el objeto de la enseñanza comercial es formar comerciantes, no queremos significar con ello que se trata de armar capitalistas para que jiren por su esclusiva cuenta, apénas abandonen las aulas.

Sin duda el ideal seria que cada ex-alumno levantara, al salir de un instituto de comercio, su tienda propia, su empresa particular en la cual jirara libremente, aplicando en el acto todos los conocimientos adquiridos para el ejercicio de su profesion, i que esta tienda fuese ensanchando i creciendo hasta trasformarse en una gran casa comercial, en un vasto emporio de la especialidad adoptada para sus jiros.

Pero como esto, en la casi totalidad de los casos, es imposible, por razones fáciles de comprender, el jóven recién instruido para los negocios debe empezar su carrera como empleado.

Si a los simples conocimientos técnicos i jenerales adquiridos no une otras condiciones personales de carácter, es lo mas probable que su vida se agote en ese mismo estado i no logre alcanzar jamas una posicion independiente; pero, si tiene la voluntad firme de llegar a formarse una situacion propia en este mismo órden de actividad, si a la contraccion i perseverancia en el trabajo subordina su existencia entera, si conserva, aun en medio de las mayores contradicciones, la fe inquebrantable en el triunfo final de su aspiracion única, no cabe dudar en el éxito definitivo de su ideal de vida.

Mas tarde o mas temprano llegará este triunfo; mera cuestion de tiempo; lo importante es que llegará.

I si a la intelijencia i a la perseverancia se juntan el valor i la audacia para ejecutar grandes i riesgosas empresas; si una vez puesto al frente de sus negocios propios, su capacidad de concepcion i su fuerza de accion se ejercitan con la fe ciega de las resoluciones irrevocables; si se es, en suma, hombre de corazon i de cerebro, capaz de afrontar con serenidad inalterable todas las situaciones, la fortuna estará a su lado en la mayoría de las veces i hasta el fracaso le será provechoso para el porvenir.

Estos son los hechos que la historia de las actividades económi-

cas constata a cada paso; ése es el secreto del triunfo de los grandes empresarios sajones, que desde lustra-botas se levantan hasta multimillonarios, merced únicamente a las enerjías férreas de su voluntad i su carácter.

Se habla con frecuencia de que nuestro medio social es refractario a esta poderosa expansion de las individualidades superiores, i eso es efectivo, pero nada mas que en parte.

Acostumbrados estamos a ver al especiero italiano o al falte turco surgir, despues de algunos años de esfuerzos continuos e incansantes, con su almacén que se convierte en emporio i con su baratillo que se transforma en tienda, i penetrar en seguida en nuestra sociedad rodeados de las consideraciones que se deben a la honradez laboriosa.

Igual observacion podemos hacer en pequeños industriales o modestos obreros de distintas nacionalidades, que han logrado constituir entre nosotros hogares respetables, desde donde han salido personalidades meritísimas a actuar en los negocios, en la política, en la profesiones superiores, en la literatura i en el arte.

Su condicion de extranjeros no es una patente de indemnidad social, como se podria creer; es el trabajo perseverante i honrado lo que los dignifica i engrandece.

¿No os ha llamado la atencion mas de una vez el ajenciero que se pasa las tardes del Domingo sentado a la puerta entornada de su negocio, porque la lei le obliga a cerrarlo; i no habeis observado en su fisonomía algo como el pesar de la inaccion, algo como la nostalgia del lucro que pierde de obtener en esas cuantas horas de forzado descanso?

El menestrero italiano que atiende personalmente su negocio, ¿cuándo cierra, a qué horas descansa, a qué horas se resigna a dejar de vender? Sólo cuando su vecindario duerme, él se da tambien el lujo de dormir.

Ahí teneis los símbolos, talvez exajerados, pero en todo caso admirables, de la constancia para el trabajo i de la voluntad resuelta a conquistar una fortuna. No hai ejemplo de que se queden sin lograr su fin.

Conozco casos de chilenos mismos que, mediante dotes naturales de esa enerjía de carácter que yo quisiera ver en toda educacion i principalmente en la económica, han hecho en pocos años una carrera sorprendente, desde la condicion mas humilde.

Recuerdo en particular un jóven, que fué mi alumno i que por lo mismo le he seguido con interes sus pasos.

Un dia dejó de concurrir a clase i a poco lo encontré limpiando la escalera de mármol que conducia al escritorio de un conocido abogado. Quiso esquivarme la vista, pero yo no le di tiempo, lo saludé con cariño, conversé con él un momento i hubo de presentársese con su delantal blanco, con su ropa raída, con las manos sucias entre las cuales estrujaba el paño barroso de su oficio.

Tendria unos quince años i las necesidades imprevistas del hogar lo habian arrastrado hasta allí.

Han trascurrido siete años desde entónces. Durante este tiempo ha sido mensajero de club, mozo de almacen, empleado del mismo, varias veces dependiente de tienda, jefe de seccion en importantes casas comerciales de Valparaiso i de Santiago. Ahora trabaja solo; jira con no ménos de cincuenta mil pesos sobre la base de unos veinte mil de capital efectivo; habla a la perfeccion el ingles, que ha aprendido en clases nocturnas, conjuntamente con conocimientos de contabilidad i otros diversos.

Hace unos cinco meses me sorprendió encontrarlo entre los pasajeros de un tren. Lo reconocí al instante, porque no lo habia perdido de vista mucho tiempo. No quedaba en él ni un solo rastro de aquel mozo de escalera que yo habia visto con pesar. Era un correctísimo gentleman, en cuyos ojos centelleaban como una llama la intelijencia i la ambicion; i en su lenguaje rápido i cortante i en sus ademanes desenvueltos, se veía al hombre formado, prematura pero sólidamente, en lucha abierta con su rudo destino.

Miéntas el tren rodaba, conversamos largo, recordando todas las peripecias de su breve i ajitada carrera; sus privaciones inauditas para economizar i el éxito de los pequeños negocios que le habian dado el capital de que disponia; hablamos de sus proyectos i de sus esperanzas i por último, al despedirnos, me comunicó que se casaba pronto.

Efectivamente, se ha casado no ha mucho con una bellísima niña de mui estimable posicion social.

Así se lucha i así se vence, me he dicho yo, cuando se tiene una voluntad inquebrantable, puesta al servicio de una ambicion decidida, i sobre todo, cuando se tiene honda fe en sí mismo.

He ahí lo que yo quisiera ver descollar en cada uno de los jóve-

nes que salen de nuestros institutos de comercio, con el camino franco para surjir i libres, ademas, de las contrariedades con que la desgracia suele poner a prueba el carácter i la virilidad de algunos hombres.

I he ahí tambien, señores, con vestidura humana, lo que yo llamo el espíritu de la enseñanza comercial.

V

He dicho ántes que toda educacion tiende actualmente a desenvolver, hasta el máximo de su enerjía, la personalidad de cada educando.

Partiendo de esta base, la enseñanza del comercio debe tender, asimismo, por su parte, a desarrollar cuanto sea posible las fuerzas intelectuales i morales del estudiante en el sentido de la actividad mercantil.

La educacion del carácter i la disciplina de la voluntad para la vida de los negocios, nó para ninguna otra, habrán de ser la mira principal de todos sus empeños.

¿Cómo conseguirlo? Tal es la cuestion de mas alta importancia que debe afrontar i resolver.

La ciencia educativa no ha descubierto hasta ahora otros métodos para robustecer la voluntad de obrar en un determinado sentido, que la sujestion permanente de ideales i la repeticion continua de los mismos esfuerzos hasta trasformarlos en hábitos.

En consecuencia, es necesario, ántes que nada, sujerir al jóven que se apresta para actuar en los negocios, un ideal económico jeneral i un ideal profesional de vida.

El ideal económico jeneral no puede ser otro que el que se desprende de la concepcion nacionalista de todas nuestras actividades.

Cuando los primeros españoles llegaron a nuestro pais i recorrieron el territorio al paso lento de sus cabalgaduras, se impresionaron de tal modo ante la belleza de sus paisajes i ante las condiciones naturales de su suelo, que no hubo casi cronista alguno, entre los que narraron las hazañas de aquellos guerreros esforzados, que no estampara en sus relaciones, como un eco vivo de su admiracion, las noticias mas favorables acerca de esta tierra vírjen que se entregaba, no sin resistencia, a la pujanza de su brazo.

La suavidad del clima, la riqueza espontánea de los terrenos

llanos, la esplendidez de la vejetacion, la majestad imponente de las montañas, la limpidez del cielo, la inmensidad del océano que cierra el horizonte del poniente i hasta el vigor de la indomable raza nativa: todo era ponderado por ellos con un entusiasmo irresistible. Sólo lamentaban que el alimento de su codicia, el oro, fuera escaso i que hubiese necesidad de trabajar el suelo rudamente, para poder hacer fortuna en él i poblarlo con elementos civilizados.

I así procedieron, i así echaron las bases de nuestra potencia productiva, i así ha debido seguirse procediendo, hasta llegar a nuestro estado actual; porque, tanto aquí como en todas partes, la fortuna es, segun una célebre frase, esquivada como una mujer i sólo se rinde de buen grado ante la fuerza activa i la juventud vigorosa.

Es ésta una de las mas nobles lecciones económicas que la propia historia nos ofrece, algo como el símbolo de todo el porvenir nacional: nuestra tierra es naturalmente hermosa i rica; pero para que su pueblo pueda hacer fortuna, para que pueda prosperar i ser grande i ser fuerte i asegurarse la vida ilimitada de las naciones respetables, necesita el empleo firme i permanente de su intelijencia i de sus músculos, los sudores fecundos del trabajo.

Así la amaremos tambien mucho mas, porque es condicion inherente a la naturaleza humana el querer con pasion sólo aquello que se ha merecido.

Tal es el punto de arranque de nuestra orientacion económica, cuyas proyecciones salen del marco de este estudio.

El ideal profesional de vida debe intensificarse mas aún. Es necesario que el jóven se penetre mui íntimamente de la importancia de la profesion comercial, que se dé cabal cuenta de lo que ella significa para el progreso de su pais i para su propio bienestar; que no olvide nunca los milagros de la perseverancia en el esfuerzo i el poder incomparable de una voluntad férrea i activa.

Para conseguir tales propósitos, se requiere el palpitante ejemplo de los luchadores humildes que han labrado paso a paso la grandeza económica de los paises que hoy van al frente de la civilizacion industrial i comercial.

La literatura inglesa i la literatura norte-americana especialmente, pueden poner a disposicion nuestra toda una biblioteca de ese jénero.

Se necesitaria un curso completo, que podríamos denominar de «psicología económica», para desarrollar todo este plan de tonifica-

cion de la voluntad i de formacion del carácter mercantil, por medio de la sujestion imitativa.

I queda aun su parte trascendental al hábito, a la accion repetida de determinadas labores, hasta crear en el alumno la confianza plena en sí mismo. Esto afecta al réjimen i a la disciplina del esfuerzo, al método, al órden i a la constancia en el trabajo.

Ejercicios bien calculados para la capacidad del estudiante, bien escojidos en cuanto a las materias de que se ocupen i dirigidos con conciencia de verdadero educador, contribuirian poderosamente al éxito completo de la profesion comercial. A todo el profesorado de nuestros institutos corresponde el honor de la jornada.

Tales son, en sus líneas jenerales, los medios que conceptúo mas adecuados para dar a la enseñanza del comercio el espíritu que debe animarla.

No importa, insinuaba yo ántes, que este sujerimiento potente de enerjías morales llegue hasta los peligros de la idea fija, de la preocupacion absesionante.

En un pais como el nuestro, en que, mucho mas que la viruela i que la fiebre amarilla, han hecho i siguen haciendo estragos el apocamiento de los caracteres, la relajacion de la voluntad, la epidemia de la inercia, no nos haria daño alguno el combatir la enfermedad yéndonos al otro extremo; porque éste siquiera es fecundo en beneficios particulares i sociales i la epidemia será, si arraiga i cunde, nuestra ruina.

VI

Los estudiantes de comercio tienen, pues, un hermoso campo de trabajo en el Centro que hoí inauguran.

Si orientan sus estudios en la direccion que he bosquejado; si se reunen periódicamente con el propósito principal de cambiar impresiones acerca de sus iniciativas de trabajo, para ampliar no tanto sus conocimientos técnicos, como sus conocimientos económicos jenerales, i para disciplinar su voluntad dentro de un ideal intenso de vida; si acopian el mayor número de elementos que les sea posible, para darse cabalísima cuenta de los recursos que el pais ofrece a la actividad ordenada i pujante de su raza; si todo eso logran hacer sin otra mira que su propio perfeccionamiento moral, en el sentido de la profesion que han adoptado, entónces los felicitaremos de todo

corazon, porque nos será forzoso ver en ellos una de esas meritorias avanzadas que desde hace tiempo reclama nuestro pais para desarrollar el máximum de su potencia económica i para no quedar rezagado, como por desgracia va quedando, en el prodijioso desenvolvimiento expansivo de nuestro continente.

Atravesamos un momento de dolorosa crisis moral, caracterizada por un creciente abandono de los ideales colectivos, por un injustificado desden de cuanto significa esfuerzo consciente i continuado; queremos llegar a la fortuna de improviso, por medio de golpes de azar mas que de audacia, i nos sentimos cohibidos ante el esplendor de una grandeza lejana.

Es urgente, es patriótico enmendar este rumbo, o mas bien, subsanar esta falta de rumbos.

Toca a la enseñanza la mision de formar, en cada uno de los individuos de la jeneracion que empieza la vida, la conciencia de una responsabilidad solidaria en los destinos nacionales. I a la educacion económica en todas sus ramas corresponde, sin duda alguna, la parte principal de esta mision; ya que en nuestra época, mas que en ninguna otra, la riqueza ha llegado a ser el gran motor de todas las relaciones humanas.

La enseñanza comercial, que queda plenamente dentro de esa educacion económica, tiene tambien, pues, una mision de trascendencia nacional que cumplir.

Pero no podrá hacerlo si ella misma no se encamina a la consecucion de un propósito definido que constituya algo así como su alma, como la fuerza determinante de su funcionamiento.

Es lo que yo he querido esbozar en esta oportunidad.

Creo que bien podria sintetizarse todo lo que forma el espíritu de nuestros estudios comerciales con esta sola frase: *perseverancia en el esfuerzo i firmeza en la accion, dentro de un ideal profesional de vida i de un ideal económico nacional.*

Profesores i alumnos necesitan esforzarse a un tiempo en la realizacion de la obra comun, seguros de que se sirven a sí mismos i de que sirven a su pais, en un órden de actividad que es urgente desarrollar, como que constituye uno de los fundamentos mas sólidos de todo el porvenir de nuestro pueblo.
