

PROPOSICION DE UN NEGOCIO DE COMERCIO DE CORCHO EN PLANCHAS.

POR NARCISO DARNAUDE GARCIA

ALGUNAS IDEAS SOBRE EL ASUNTO.

I.

El corcho es hoy un articulo de primera necesidad.

II.

Su consumo va en aumento, y la progresion de este no está en relacion con el campo limitado de su cosecho.

III.

Por regla general, los propietarios de dehesas no le valoran con exactitud, dando el desconocimiento de sus aplicaciones industriales y de los precios y mercados, según clases y tamaños.

IV.

El negocio de corcho abarca tres estados ó momentos: el de la produccion, (correspondiente al propietario de la dehesa); el del comercio, (correspondiente al capitalista que compra el corcho para venderlo á los mercados extranjeros ó nacionales, despues de cocido y raspado, ó sea en plancha); y el industrial, ó sea el que corresponde al taponero, fabricante de linoleum, de serrin, etc. etc.

V.

La ganancia del primero suele ser modesta, porque casi todos los propietarios se contentan con el buen rendimiento que en total le producen sus fincas, y no se meten en más.

La ganancia del segundo es la mayor, por lo mismo que es el medianero entre el productor y el consumidor en grande escala, ó sea el fabricante.

La de este, aunque tambien es de consideracion, no puede dominarse por grandes capitales, por ser negocio de mucho detalle, y que no es posible abarcar, como seria preciso para garantizar un buen rendimiento al capital empleado, y es negocio más bien del extranjero.

VI.

Proponemos como grande y seguro el segundo negocio, comercio de corcho, tratando de monopolizar el mercado por medio de grandes operaciones de compra ó adquisicion de la primera materia (compra de corcho ya cosechado - arriendos á corto y largo plazo - anticipos á propietarios por cuenta de sus frutos - hipotecas de

dehesas alcornoques, etc. etc.), todo ello para que los consumidores (fabricantes), tengan que surtirse directamente de la Compañía en proyecto, tal como se hace ya en los Estados Unidos, en donde el monopolio impone los precios como mejor le parece.

VII.

Hoy en España existen unas diez casas con capital suficiente, que no hacen más negocio que este, y realizan grandes beneficios, que pueden calcularse en un 20 % de los capitales empleados en compras de corcho al día, y 35 % en adelante en los arriendos. Es de advertir que cuando todas ellas empezaron, tenían escasos capitales, y hoy disponen de gran crédito.

VIII.

Para plantear este negocio, no se amortiza capital apenas perceptible en inmuebles ni en fábricas; todo el capital se habría de representar en la materia objeto de comercio, bien adquirida de momento, bien acabada con arriendos á particulares y al Estado.

IX.

El corcho no se estropea nunca por hallarse á la intemperie, ni por llevar mucho tiempo almacenado, antes aumenta de valor de día en día, afinándose y ganando condiciones.

X.

Con el corcho no hay competencia posible, ni hay producto que lo sustituya, y con respecto á su baratura como primera materia para la fabricación, baste decir que de un quintal de corcho mediano, salen 4.000 tapones, marca media, y los desperdicios siempre aprovechables para serrín, etc.

La operación de monopolio que se indica, desoansará en las siguientes bases:

1. --CAPITAL. --10.000.000 de pesetas, ampliable á otros 10.
2. --La dirección será de mi cargo, con un subdirector que nombraré yo, así como todo el personal de monte.
3. --No he de intervenir en nada que sea contabilidad. Todo el personal de la oficina (bastarán 4 ó 5 hombres que sepan su obligación), será de nombramiento de los Consejeros.
4. --Estos serán como máximo 5, siendo uno de ellos yo como Director.
5. --Las operaciones todas de compra de corcho, arriendos, créditos, etc., las he de hacer yo, por mí ó por el Subdirector que yo nombre, sin consejo ni parecer de nadie. Como garantizo un rendimiento, necesito una libertad absoluta.

6. --De la constitucion de la Sociedad, de sus fines y de su capital, se ha de guardar absoluta reserva.
7. --Yo no he de manejar dinero ninguno, pero no se gastará ni pagará nada, sin mi conocimiento é intervencion.
8. --Puedo garantizar, con la participacion que se me conceda, un 8 % de ganancia fija al dinero empleado. En el caso de perderse algún capital, el primero que se perderá será el mio, y yo no cobraré interés ninguno por mi participacion, si no hay para repartir á los demás el 8 % en adelante.
9. --Se me abonará un sueldo fijo de 50.000 pesetas anuales, y de 30.000 al Subdirector, durante los 5 primeros años, ó hasta que se hallen colocados 7.000.000 de pesetas del capital social.
10. --Se me entregará un 15 % de acciones liberadas totalmente, y lo mismo de las ampliaciones de capital que se acuerden sobre los 10.000.000 de pesetas.
11. --Mi participacion é intervencion en el negocio, se justifica porque oeo que lo puedo dominar facilmente, y porque entiendo que cuando se lleva bien, es siempre muy bueno el negocio de corcho, cuyo resultado estriba en la direccion.
12. --Se calcula siempre la ganancia del negocio, en 3 á 4 pesetas quintal castellano de corcho ordinario, y de 7 á 10 con el fino. Si se gana algo menos, ó es un mal cálculo, ó hay un error indisculpable. Las oscilaciones deben ser siempre cubriendo este tipo.
13. --Habrá que establecer dos ó tres depósitos (corralones sin obras de importancia), en Algeciras, Sevilla y Cáceres.
14. --No habrá prisa para colocar el capital. Se irá haciendo poco á poco para no pujarnos á nosotros mismos el mercado, y para escoger buenas condiciones de compra.
15. --Hasta dentro de dos años no podrá comenzarse el reparto de intereses.
16. --Aunque parezca muy insistente, repito que para adelantar el monopolio en la mitad del tiempo, es indispensable que la Sociedad en proyecto sea apenas conocida, y sus socios no hablen nada del objeto ó fin de la misma.

Para terminar, voy á hacer cálculos numericos, de inmediata y sencilla demostracion.

Se emplean:

Pesetas 5.000.000, en compra anual de 250.000 quintales, á 20 pesetas con todo gasto,

W , , 5.000.000 en anticipos sobre corcho en la forma conocida, de cuyo corcho calculamos se recolectará al año 100.000 quinta-

U

les; y según anuales. 350.000 quintales.

Los de la compra al día producirán en la venta, líquido	
	á 5 pesetas quintal Ptas. 1.250.000
Los del arriendo producirán	á 7 " " " " " 700.000

	1.950.000
El dinero empleado en anticipos produce además el 6 % anual	300.000

	2.250.000

Se cubre, aun en la peor de las hipótesis, un 20 % al capital.

CONDICION ESPECIAL.

Es condición precisa de mi intervención en este asunto, que se adquiriera determinada fábrica de tapones, colocada en excelente sitio, y que es la más adelantada é importante de España; y para conseguir que sus actuales dueños no nos hagan competencia (que sería temible), podría yo alcanzar que se comprometieran á vender á la nueva Compañía, por un tipo fijo (16 pesetas quintal de todas clases), todo el corcho que tienen acaparado, tanto como propietarios de enormes dehesas, como por ser arrendatarios de montes públicos, -unos 75.000 quintales.

Comprada la fábrica, y hecho este contrato, apartaríamos de la parte activa de este negocio, al único competidor serio. Para facilitar la operación, tal vez aceptarían, que el valor de la fábrica y de todo su negocio industrial (marca, nombre, clientela, etc.), tasado en 1.250.000 pesetas, se les pagara en acciones una buena parte, con la natural garantía de que se les dé un puesto en el Consejo de la nueva Sociedad.

Hecho todo esto, tal como se propone, y queriendo hacer un negocio de verdadero alcance y magnitud, podría emplearse de modo que en unión de la Compañía inglesa que monopoliza el corcho en Portugal, con la cual hay relación directa é íntima, se abarcara el mercado completo de Europa, unos 50.000.000 de pesetas anuales.

Este documento fue redactado en Sevilla por D.Narciso Darnaude y García de Cuervas, en alguna fecha que desconocemos y antes de su fallecimiento en 1.904. D.Narciso Darnaude era propietario y gestor de un negocio de exportación de corcho, cuyas instalaciones y oficinas radicaban en Arroyomolinos de León (Huelva) y en la calle Santiago de Sevilla.