

REAL ACADEMIA DE JURISPRUDENCIA Y LEGISLACIÓN

CONFERENCIA

DEL EXCMO. SR.

VIZCONDE DE EZA

Pronunciada en la sesión pública de 14 de Febrero de 1917.

TEMA:

La futura política económica
exterior de España.



MADRID

ESTABLECIMIENTO TIPOGRÁFICO DE JAIME RATÉS

Costanilla de San Pedro, número 6.

1917

REAL ACADEMIA DE JURISPRUDENCIA Y LEGISLACIÓN

CONFERENCIA

DEL EXCMO. SR.

VIZCONDE DE EZA

Pronunciada en la sesión pública de 14 de Febrero de 1917.

TEMA:

La futura política económica
exterior de España.



MADRID

ESTABLECIMIENTO TIPOGRÁFICO DE JAIME RATÉS

Costanilla de San Pedro, número 6.

1917



SEÑORES ACADÉMICOS:

No sabréis vosotros, seguramente, lo que á mí me cumple muy gratamente reconocer, ó sea que es doble el vínculo de agradecimiento que contraigo para con esta Academia al recibir la honra de ensalzarme á esta tribuna. Porque todos—desde luego con méritos, excepto en este caso—tienen que agradecer lo que supone esa significación, esa patente de maestros que vosotros les dais por el mero hecho de que oís su palabra; pero en mí hay algo más doblemente íntimo, puesto que toca á la esfera de los sentimientos familiares. Siempre que vengo á esta Academia, paso por la sala de retratos y veo el de mi abuelo, D. José María Monreal. Murió él aún joven; yo nací años después; no tuve ocasión de apreciar verbalmente, ni asimilarme sus enseñanzas; vinieron á mí á través de su hija, que fué mi madre; y cumple, por tanto, que al sentarme aquí en esta tribuna, que como presidente ocupó mi abuelo, en mí sienta hacia vosotros aquello que como más íntimo puedo ofrendaros, ó sea el sentimiento de la más sentida veneración y del más acendrado respeto.

Y á fe, señores, que los tiempos son de aquellos en los que á diario tenemos que hacer llamamiento en nuestro espíritu á esta clase de afectos; tales van siendo las épo-

cas de materiales y de deleznableles en no pocos sentidos y esferas, que si no recurrimos á esta vida espiritual, será preciso que nos preguntemos de una vez si esta vida vale en realidad la pena de ser vivida. Porque es preciso sobreponerse á todas las angustias, á todos los sufrimientos, á todos los anhelos que por doquier hoy nos rodean, para no perder la serenidad que es indispensable, á fin de que, si no vislumbramos el porvenir, al menos nos capacitemos para hacerle frente en aquellas luchas que han de ser las más cruentas, puesto que son las que tocan á los intereses materiales.

I

Cada día obsesiona más la política *post bellum*, consagrándosele trabajos sin cuento, salvo en España, donde parece que en nada nos afectan estas cuestiones, pudiendo aumentar el calificativo de *pasividad* que el pasado verano me permitiera emplear con el de *persistencia en la inacción*, pues que los meses se suceden y nosotros continuamos impávidos ante la ola avasalladora de los acontecimientos. Quien no nos conozca, lo atribuirá á estoicismo; pero los que estamos en el secreto, lo calificamos de acidia que, aunque en su propia significación quiere decir tristeza—según Melchor Cano en su *Tratado de la victoria de sí mismo*—, «triste y perezoso son tan hermanos que por maravilla se aparta el uno

del otro», produciendo la flojedad y fastidio que nos caracteriza como pueblo.

A decir verdad, se nota reacción grande del verano acá, en orden á la forma en que la lucha económica haya de plantearse, habiendo cesado no poco la intran-
sigencia belicosa que de lo político quería transportarse á lo industrial. No hay coincidencia entre ambas esferas de acción, y cada vez se condensa más el criterio de que la lucha ni será tan enconada, ni entre los mismos pueblos que hoy combaten por su primacía y honor.

Juzgo oportuno recordar con Grunzel, en su *Economic Protectionism* (1), que «la más intensa actividad comercial se mantenía, no entre las naciones industriales y las colonias ó países agrícolas, sino entre los Estados de mayor desarrollo industrial. Alemania exportaba tres cuartas partes de sus productos á la Europa occidental; más de la mitad de las exportaciones de Francia se colocaba en Inglaterra, Alemania y Bélgica; los mejores clientes de Inglaterra, con la sola excepción de la India, eran Alemania y los Estados Unidos. Bélgica enviaba á Alemania casi los mismos artículos que ésta le remitía, tales como hierro y acero, textiles, productos químicos y otros».

No faltan espíritus animosos que conceptúan hacedera la sustitución de unos mercados por otros. El vizconde G. d'Avenel, en su artículo de la *Revue des deux Mondes* de 1.º de Agosto último al hablar de «La défense économique contre l'Allemagne», pertenece á aquel número. Pero otros más cautos recelan de esas transfor-

(1) Oxford. Clarendon Press, 1916, pág. 13.

maciones. Es de los estudios más completos el de Dubern en la *Revue des Sciences Politiques* de 15 de Octubre pasado. Examinando los «Domaines et perspectives d'Union Economique Internationale», pasa revista á lo que Alemania comerciaba con Australia, Caledonia y África del Sur; con Canadá, Rusia (por valor de 1.100 millones) y Japón; con Portugal, Serbia y Rumania, Italia, Francia é Inglaterra. Las dificultades para cambiar todo este engranaje la patentiza Dubern, siendo de las más avasalladoras la similitud de producciones entre los países aliados.

Si miramos á los Imperios centrales, nos da en ojos el antagonismo que existe entre los pueblos que los forman. Max Hoshiller los ha puesto bien de relieve en su crónica de *Le Temps* de 31 de Agosto. La conferencia del Danubio celebrada en Budapest, para hacerlo navegable y tener esa vía fluvial que corra en gran parte paralela con la férrea que desde Berlín vaya á Constantinopla, para seguir después á Bagdad, fracasó por causa de las intransigencias húngaras que desconfían para su agricultura de toda unión con Alemania. Y como los industriales del Imperio acaparan ya el comercio de Austria, no tienen interés en esa alianza aduanera que nada les traerá que no posean. El doctor Gustave le Bon, en su libro de la semana última *Premières conséquences de la guerre* (1), insiste en aquella idea, afirmando que el comercio de Alemania con sus aliados es muy débil comparado con el que sostenía con Francia, Inglaterra y Rusia. Los Imperios centrales no se bastan á sí mismos y no pueden renunciar al co-

(1) París. Flammarion.—Lib. III, cap. VII.

mercio de diez mil millones que realizaban con los aliados. (El Dr. Jastrow dice con análogo fundamento que á éstos les ocurre igual). Al principio, Austria acogió con júbilo los proyectos germanos de anexión de los Estados balcánicos, pero al reflexionar surge la oposición, especialmente de los agrarios, que se aperciben de que Austria no es para Alemania sino un vasto territorio colonial. El Congreso de Munich de Junio último lo acreditó por la falta de acuerdo en sus deliberaciones. Y es que —afirma Le Bon— los proyectos de pueblos y reyes están condicionados por leyes económicas superiores á todas las voluntades.

Estas se imponen también á los aliados. Ya en el número de 15 de Junio de la *Revue des Sciences Politiques* (pues sólo cito á partir de mi folleto de este verano), Eugene d'Eichthal estudiaba las *Alliances et guerres économiques* viniendo á concluir que el imperialismo económico de Inglaterra supondría un aislamiento contrario á los principios de concurso y de colaboración que deben presidir á las futuras relaciones. En Julio se planteaba por *The Edimburg Review*, en un artículo editorial, *A commercial league of Defence*, análogo tema sosteniéndose allí que el *dumping* ha favorecido á Inglaterra porque sus industrias han comprado baratas primeras materias ó semimanufacturadas para sus fábricas. A continuación se arguye que la aplicación proyectada de restricciones no interesa á los aliados imponerlas á Austria-Hungria, Bulgaria y Turquía, pues sólo se conseguirá estrechar su unión con Alemania. «Nuestra política es aislar á ésta, pero sin forzar á los otros pueblos, hoy sus aliados. Preciso es que el resto del mundo no diga que reemplazamos la tira-

nía de los Poderes centrales por la de los Poderes de l'Entente.»

En *Le Correspondant* de 25 de Septiembre critica minuciosamente Mr. Biart d'Aunet la segunda conferencia económica de los aliados; y si sus argumentos son ya conocidos, la forma metódica en que los expone realza la impresión que causan en todo ánimo imparcial, máxime al aseverar que los beligerantes de hoy no serán los más temibles, sino los neutrales que se han enriquecido.

Como recapitulación citaré el libro de Hobson, *The New Protectionism*, del Otoño pasado (1). El régimen de la puerta abierta *open door* es el que recomienda. Su argumentación presenta solidez acometedora, que no por ser exageradamente librecambista mueve á menor reflexión.

«Es racional pensar que la disminución del comercio entre dos naciones ó grupo de naciones perjudique y debilite á los dos igualmente. Además, el efecto inevitable sería que nuestras tarifas nos impedirían negociar con los grandes mercados neutrales y á ellos acudiría Alemania para cultivarlos cuidadosamente.»

Es muy interesante el capítulo en que analiza lo que denomina *tangles* (embrollo) de una tarifa, demostrando que es imposible armonizar los intereses de las Colonias, de la Metrópoli, de los aliados y de los neutrales, toda vez que esa tarifa ha de realizar al mismo tiempo los siguientes objetivos:

- 1.º Proteger á los industriales y agricultores británicos.
- 2.º Dar trato preferente al Imperio.

(1) London.—Fisher Unwin.

3.º Cimentar la alianza entre los aliados por Tratados comprensivos de tarifas favorables mutuas.

4.º Aplicar á los neutrales una tarifa general.

5.º Excluir los artículos de los enemigos, ó al menos asegurarnos contra nuestra dependencia para con ellos respecto de los productos esenciales.

Si protegemos á Inglaterra, perjudicamos á las Colonias. Si establecemos una tarifa protectora, gravaremos artículos de los aliados que antes entraban libres. Las trabas aduaneras impedirán al comercio inglés desenvolverse como hasta aquí; sin evitar que los artículos alemanes lleguen hasta nosotros, puesto que vendrán á través de otras naciones.....

Una prueba de esa interdependencia nos la suministra el reciente caso ocurrido entre Rusia y Francia: Quiso la primera emanciparse de Alemania, á fin de no tener, como hasta 1913, que comprarle el 52 por 100 del total de sus importaciones, en tanto que Francia sólo la suministraba el 4,6; siendo, en puridad, Rusia una colonia alemana que vendía á su dominadora sus primeras materias, para comprárselas después transformadas en objetos fabricados.

La revisión aduanera fué el primer paso, y sin entrar aquí en detalles, diré que al derogar las tarifas convencionales (respetadas para los aliados por decreto de 1914) por su nueva ley Arancelaria de 28 de Febrero de 1916, más de doscientos artículos se regirán por la tarifa general, lo que equivale á un aumento de derechos de 25 á 30 por 100, que llega en algunos al 70 por 100, más un recargo de 10 por 100 estipulado en el art. 3.º de la tarifa general restablecida. Esta reforma se ha hecho con vistas fiscales y de protección á la industria na-

cional rusa; mas si el movimiento proteccionista va dirigido contra Alemania, «no dejará de perjudicar los intereses de los aliados», según un experto técnico francés á quien copio (1).

II

Pero si es imposible el aislamiento ó la exclusión de un pueblo, no cabe dudar de que todos se encaminan hacia el afianzamiento de su propia personalidad. Todos vivirán entrelazados por relaciones activas, pero cada uno tratará de obtener una plena independencia en aquello que le sea sustancial para su vida como nación. En este sentido la corriente es intensísima.

What is coming? ¿Qué va á venir? Pregunta Wells en su última serie de predicciones (Casell, Londres, 1916). *The coming war*. La guerra es lo que viene, parece contestar Poynter en libro coincidente en fecha con aquél (London, Murray). Los problemas políticos, tocantes al porvenir del mundo, á las naciones en liquidación, al nuevo mapa de Europa, al fin de la guerra, á la educación futura, á la infiltración del socialismo en la vida pública, son examinados por Wells en la forma que le

(1) Tiene algo original el artículo del Right. Hon. J. M. Robertson. M. P. en el número de Febrero corriente de *The Contemporary Review*, acerca de lo que llama: «The Theory of Trade War». Con de meditar sus reflexiones sobre la posibilidad de que Alemania responda al proteccionismo inglés, adoptando el libre-cambio para atraerse el comercio general; asimismo analiza la fórmula transaccional de que Inglaterra siga en su régimen liberal estableciendo tan sólo una alta tarifa contra Alemania.

es peculiar. Poynter va derecho al corazón del problema proclamando inevitable el conflicto industrial, así como evidente la necesidad de afrontarlo, sugiriendo la idea de que no viene el peligro sólo del lado de Alemania, sino también de los Estados Unidos; pues que si la primera «no se resignará á una disminución de su comercio ni á la rebaja de sus recursos», los segundos entrarán en liza con toda su energía y adaptabilidad, más sus vastas reservas de hombres, capitales y primeras materias, «para disputar—dice Poynter—nuestra parte del comercio mundial, especialmente en la América del Sur».

Verdadera fiebre causa hoy en Inglaterra lo que llamaremos la política para la paz; y si se quiere conocer el modo de plantearse los propios ingleses la cuestión, no podrá excusarse la lectura de dos libros de estas últimas quincenas: el de Ernest Benn, *Trade as a Science* (Londres, Jarrold), y el de Norman Byers, *World Commerce in its relations to the British Empire* (Londres, King and Son). El objetivo de este último se inspira en que «el Imperio británico es un mundo dentro de otro mundo, y encierra en su interior todo cuanto pueda necesitar en productos, materiales, riqueza, capital é inteligencia, para el desarrollo de su población». Míster Benn va resueltamente á implantar una «representativa, científica y vigorosa Asociación en cada profesión». El modelo de constitución ó estatutos que nos ofrece en sus páginas es acabado. Industrias-centros y no industriales átomos es el fin que se persigue. Por esto, cuando hace pocos dias oía yo á alguien que no entendía la diferencia que pudiera haber entre tratar con industrias ó con industriales, mi pena era grande.

Tratar con industriales es esperar á que aquéllos, in-

dividualmente, acudan á solicitar auxilios, dispersos, disgregados, sin cohesión ni engranaje, y movidos por el pequeño egoísmo de fundar de modo minúsculo varias docenas de establecimientos manufactureros, de cuya existencia apenas se enterará el país, y que sólo servirán para enriquecer, ó permitir vivir, al industrial aislado que acometa ese imperceptible negocio, implantando fabricaciones á la ventura, sean ó no necesarias é importantes.

Tratar con la industria es cosa muy distinta, á saber: inquirir y fijar el Estado las ramas de la producción que, por reunir en España condiciones naturales, ó por pertenecer al número de las que se consideran con substanciales á la vida nacional, interesa al bien público que se establezcan ó desarrollen, tomando aquél la iniciativa de convocar á productores, técnicos, banqueros y especialistas, á fin de formar sendos consorcios en cada una de las ramas *medulares*: hulla, química, metalurgia y electricidad, que son las embrionarias en España; pues que la agricultura, la navegación y las textiles no necesitan nacer ni sostenerse, sino expansionarse, que es otro problema.

Cada consorcio ó núcleo industrial estudiará el planteamiento de su cometido, trazando el plan que abarque el aspecto técnico, el bancario y el comercial de la instalación, del funcionamiento y del radio de actividad de las grandes factorías que hay que crear para que respondan á su fin nacional y colectivo.

El estudio ó inventario de la potencia económica nacional, hecho por iniciativa del Gobierno, nos indicará el número y clase de aquellas industrias citadas á que haya de contraerse la acción social. Por entenderlo así

Inglaterra se pregunta hoy cuáles son las ramas esenciales, y las declaran acionalizadas á medida que lo justifican los *reports* de los Comités especiales designados para su estudio. En *Le Correspondant* de 25 de Octubre traza Mr. Chancery un cuadro completo de *Le Politique économique de le Grande Bretagne*. Alarmada ésta por la penetración pacífica que Alemania venía realizando en su propio suelo, modifica su orientación, perfectamente delimitada al través del siglo XIX. Primero, su desarrollo industrial le recomendaba el libre cambio. Luego, la concurrencia de grandes naciones proteccionistas comenzó á hacerla sospechar de su fuerza interna. Después, los vínculos con las Colonias, que eran proteccionistas también por tener industrias nacientes, pero que querían estrechar relaciones con la Metrópoli, la obligaban á ofrecerles ventajas y compensaciones. Recientemente, las dificultades financieras de la paz, que no se salvarán con el impuesto sólo, llevan á pensar en vencer aquéllas por los recursos aduaneros. Finalmente, la guerra submarina ha evidenciado que sin tres ó cuatro grandes ramas productoras no se puede vivir, á saber, agricultura, textiles, hulla, metalurgia, química; y esa declaración impondrá su defensa ó auxilio. Tamaño reconocimiento ha llevado á Inglaterra á designar comisiones para analizar las industrias del acero, hierro, metalurgia, naviera, textiles, eléctricas, hullera y la bancaria. El Comité Nacional recoge los trabajos parciales y coordina la acción para la propuesta de fomento de esas industrias, á más del comercio interior y exterior.

Esperemos el resultado de la próxima Conferencia del Imperio, cuya significación ya se presume por los anuncios officiosos. Alguno de ellos, concerniente al Comité

de política económica (1), indica el establecimiento de un régimen preferencial entre el Reino Unido y las Colonias, que deberá servir de base á todos los Tratados de Comercio que se negocien con los aliados, con los neutrales y contra los países enemigos. En el ínterin Inglaterra va derecha á obtener en su interior cuanto haya menester para su emancipación industrial en lo que es *clave* de vida, y á ello acorre por los grandes núcleos productores.

De Alemania nada es dado decir que ofrezca novedad. No prevalecieron las predicaciones de Tannenbergh en su sueño alemán *La más grande Alemania* (2), referentes á una inteligencia con Inglaterra. Según este autor, ambos colosos podían repartirse á maravilla las cinco partes del mundo, siendo de leer los argumentos que aduce, como de examinar los mapas y gráficos con que los aclara ó refuerza. Afortunadamente para los pequeños, esa concordia no se tomó seriamente, y así seguiremos viviendo, ya que de entenderse los dos gigantes, poco hubiéramos tardado en perecer nosotros, aunque Tannenbergh galantemente nos respete.

Las corrientes fueron por otro lado, y el pangermanismo adoptó el pensamiento de Naumann en su *Europa Central* (Mittel Europa) (3). En virtud del mismo, Alemania se concentra en colosales organizaciones industriales y comerciales. Para el período transitorio económico después de la guerra, para la *gestión de paz*, crea un comisario Imperial. Mas debiendo ser la propia industria quien trabaje, la agrupa y coordina en Sindi-

(1) Publicado después de esta Conferencia (Cd. 8.482).

(2) Trad. francesa.—Payot, 1916. Paris.

(3) Cit. por la trad. inglesa.—London, 1916. King and Son.

catos: primero, de compra de primeras materias en común; después, en *cartells*, para fijación de precios y reglamentación de trabajo; á continuación, en convenios entre cuencas, regiones ó explotaciones diversas; y por último, en fusiones de empresas similares ó constitución de otras mixtas. «Comunidades de intereses», las llaman; sistematización de la vida productora, podría definírselas.

No les va en zaga Francia, siendo de ensalzar sus esfuerzos para multiplicar el rendimiento de las energías potenciales que todos reconocen á la nación vecina. La expansión en el extranjero es uno de sus postulados, no aduciendo aquí textos que ha poco he citado en otros parajes y estudios. Alguna conferencia reciente de Mr. Jules Siegfried condensa el sentir de una gran masa de opinión. La forma de organizar las exportaciones provoca bibliografía copiosa. Mr. Havy, ante el Comité republicano de la industria, del comercio y de la agricultura, ha desarrollado mociones relativas á las reformas exigidas por el régimen económico de Francia. Cuanto atañe á convenciones posibles con Italia y Rusia, á la par que con las Colonias, se nos ofrece ya articulado. Pero la idea matriz se encierra en una protección eficaz á las producciones siderúrgica, mecánica, y, en general, á toda la manufactora.

El punto do vista de Mr. du Vivier de Streel, en la *Revue Politique et Parlementaire* de 10 de Diciembre último, nos instruye acerca de «la forma de orientar el esfuerzo económico de Francia».

Juzga equivocada la afirmación de que la restauración económica de Francia dependa del desarrollo de sus exportaciones, y estudia las exportaciones de productos

fabricados con anterioridad á la guerra, demostrando que representaban los dos tercios del conjunto de sus exportaciones, en proporción superior á la de Rusia, Estados Unidos é Inglaterra, y casi igual á la de Alemania.

Examina después las dificultades de la lucha económica internacional para poder aumentar la cifra de esas exportaciones que compense la disminución con las pérdidas en el comercio con los Imperios centrales.

Alemania importaba en Francia, 1.000 millones, y ésta última la enviaba 866 millones. Para llenar este vacío de la clientela alemana se pone la esperanza en un régimen de favor con Inglaterra y Rusia, pero se olvida que por razones de orden geográfico la situación sería mucho menos favorable.

La resolución de este problema de esfuerzo económico, hay que buscarla en la reducción de la importación de primeras materias, pues obrando así podría Francia ganar anualmente 6.000 millones que se ahorraría por ese concepto.

Téngase siempre en cuenta que la exportación de productos no proporciona necesariamente los medios de acrecentar la prosperidad de una nación. Lo que enriquece á un pueblo es producir mucho y barato, consumir mucho y á bajo precio, multiplicando sus consumos productivos, ó sea lo que no conduce á terminar una riqueza, sino á la formación de una riqueza nueva.

El ejemplo de los Estados Unidos y de Inglaterra, nos muestra que un vasto mercado interior enriquece á un país más que su mercado exterior. Alemania, por el contrario, nos ha probado que el comercio de exportación, cuando quiere desarrollarse á cualquier precio, se ve obligado á recurrir á la venta en pérdida.

La causa de que no podamos luchar en los mercados mundiales contra nuestros competidores extranjeros, radica en la necesidad de comprar nuestros materiales industriales fuera de Francia. Hemos de procurar, por tanto, y en síntesis, convertirnos en grandes productores de primeras materias, para nuestras necesidades y las del extranjero, y á fin de lograrlo debemos cuidar de no limitar nuestro campo de acción á la Francia Europea, sino poner en valor, sin más dilaciones, el continente que prolonga la metrópoli y que pone á nuestra disposición elementos de actividad económica comparables con los que los Estados Unidos han encontrado en el Nuevo Continente y al que deben su prodigioso desarrollo.

Cuanto queda referido patentiza el valor y poderío de las tres grandes naciones examinadas á grandes rasgos. Igualmente admirable es su tesón por mantenerse en rango preeminente, consiguiéndolo sin vacilar, merced á la pujanza de su economía nacional. Que esta es maciza, lo evidencia su repercusión en el orden financiero. Ninguna piensa en declararse insolvente, antes al contrario, solemnemente declaran sagrada su obligación de pago de las deudas fabulosas que vienen contrayendo.

Inglaterra tiene desde ahora el problema resuelto. Los ingresos anuales alcanzan ya á 13.000 millones de francos (1). Los impuestos nuevos arrebatán á los ciudadanos la tercera parte de sus rentas. Gracias á esta riqueza del país se asegura por adelantado el servicio de la deuda adquirida durante la guerra, que se calcula en

(1) De 1.º Agosto 1914 á 31 Marzo 1915, 4.294 millones.
» 1.º Abril 1915 á 31 Marzo 1916, 8.420 »
» 1.º Abril 1916 á 31 Diciembre 1916, 7.329 »

3.500 millones de libras esterlinas. Ello exigirá 145 millones, que sumados á los 173 de gastos ordinarios anteriores, elevan el presupuesto á 318 millones. Los ingresos ciertos se evalúan ya en 509. El excedente permitirá asumir las cargas provenientes de las pensiones militares é indemnizaciones que la guerra acarreará.

Francia refuerza no ha mucho en 600 millones sus ingresos, declarando todos los banqueros y escritores punto de honor la solvencia del Estado. Mr. Arthur Girault hace análisis minucioso de las diversas fuentes de recursos en libro, no por pequeño menos sustancioso, titulado *La politique fiscale de la France après la guerre* (Sirey-París, 1916). Pasa revista desde las cuatro *viejas* contribuciones hasta los más modestos impuestos indirectos, y después de proponer en cada uno las valiosas modificaciones y los varios aumentos de que son susceptibles, llega á concluir que si el Presupuesto tendrá que pasar de los 5.000 á los 10.000 millones, puede hacerse el Tesoro con más de 7.000 por la sola tributación, encontrando el resto (deducidas las economías que propone en los gastos) «en el establecimiento de un gran monopolio, ampliamente productivo». Este monopolio no puede ser más que de seguros, fijándose el autor en el de incendios como rama que podrá rendir 1.000 millones holgadamente. La idea es á estudiar, porque datos de estos días relativos al monopolio de seguros sobre la vida implantado en Italia á cargo del Estado por la ley de 4 de Abril de 1912, acusan «déficit» en aquella gran Institución. De aquí que todo estudio sea escaso en materias tan árduas antes de implantarlas. ¿Será el seguro-incendio de otra índole que el seguro-vida? ¿Variará el mecanismo de la entidad de pueblo á pueblo? ¿Deberá

ser explotado el monopolio por el Estado, ó arrendado? Cuestiones delicadas que á nuestra mente trae la lectura del libro de Mr. Girault. Mas hay que tener por indudable que en orden á la Hacienda pública se marcha hacia concentraciones vigorosas que pongan en manos de la Industria y de la Producción el suministro de los recursos. Alemania podrá, como las demás naciones, duplicar no pocos tributos, multiplicar otros y fortalecerlos todos. Ahora mismo proyecta tres gravámenes nuevos: sobre transportes, sobre beneficios industriales y sobre extracción del carbón, proponiéndose obtener sólo de este último 1.000 millones de marcos. (Los 1.000 millones es la actual unidad monetaria, por lo visto, en sustitución del antiguo franco ó peseta.) Pero su mira la dirige á nuevos métodos de imposición. Naumann nos indica lo bastante (1) al aseverar que hará falta una gran suma que no podrá cubrirse con los actuales impuestos. Antes—dice—cada persona pagaba el sexto de su renta al Estado. Dos meses al año trabajaba el ciudadano para el Tesoro. Los nuevos métodos nos llevarán á los monopolios del Estado ó contribución de los sindicatos de productores. La política financiera descansará principalmente sobre sindicatos de Estado. Ello envuelve la imposición obligatoria sobre una gran Asociación industrial que recibirá, en cambio, el monopolio de aquella producción.

El sistema es muy alemán por su tendencia á la disciplina estadista. Pero quitándole lo que tenga de rigorismo, la orientación responde á nuestra época, que lo es de grandes aglomeraciones, de colosales y metodizadas síntesis.

(1) *Mittel Europa*, págs. 154 á 161.

Lo admirable es la intensa preocupación que en todos los países promueven estas futuras organizaciones sociales y económico-financieras. En todos dije, porque olvidé hacer la excepción de España, en donde, desde Agosto de 1914, nadie piensa en lo que estudiar debiéramos.

III

Cúmpleme no olvidar otros factores del problema que habrán de jugar papel variado en la futura lucha económica. Aludo al Japón, á los Estados Unidos y á la América del Sur. Del primero, que es el único beligerante que ha aumentado su comercio exterior durante la guerra, diré que no creo que haya de ser concurrente en la política de *post bellum*. Ciertó que su exportación llega en 1916 á 4.000 millones, excediendo á las importaciones en 1.000. Pero se trata de algo circunstancial que no perdurará porque reemplaza en China al comercio europeo y facilita á Rusia toda clase de objetos. La principal industria nueva es la de *algodón*, cuya producción llega á 250 millones de kilos.

Nota alarmante pudiera ser la extensión de sus relaciones con la América latina por el Pacífico, inaugurándolas también por el Atlántico con el Brasil mediante una línea regular que va por Singapour, Ceylán, Madagascar y Cabo de Buena Esperanza. No es menos cierto que el nipón dispondrá siempre de dos ventajas: su capa-

cidad de trabajo que llega á catorce horas, y sus bajos salarios, amén del espíritu de raza que Ciges Aparicio notaba días atrás en una de sus instructivas crónicas de *El Imparcial*.

Esto, no obstante, para mí tengo que el Japón ha sacado ya lo suficiente y se ha hecho con zona de influencia que durante algunos años saciará su apetito. Desapercibida ha pasado en Europa la absorción de China por el Japón. Ella se basa en los recientes convenios con Rusia é Inglaterra que le han entregado el predominio sobre el Extremo Oriente. El Tratado con Rusia se limita en apariencia á la concesión de la Mandchuria meridional; pero en realidad le entrega toda China. Sus 400 millones de habitantes dan al Japón base para su desarrollo como nación preeminente, si bien no ha de ser elemento que en lo económico deba por muchos años preocuparnos.

No es tan fácil de resolver el caso de los Estados Unidos, pues voces de alarma brotan de entre los mismos aliados. Es para maravillar el incremento que su riqueza ha adquirido. Algunos cronistas nos refieren el aspecto de Nueva York como sorprendente. Parece que sus calles tienen el brillo del dinero, siendo cosa de entontecer (*to stun*) ante la fila interminable de lujosos automóviles en la Quinta Avenida ó el amontonamiento en las calles de gentes ricamente ataviadas. Las tiendas, los teatros, todo sitio de diversión ó de gasto se ve siempre lleno.

Según el *National City Bank*, de Nueva York, el comercio exterior en 1916 llegó á 40.000 millones de francos (8.000 de dólares), ó sea la quinta parte del movimiento total del intercambio mundial. Esta cifra es de

50 por 100 más alta que la de 1915 y doble de la de 1914. El exceso de exportación alcanza á 2.500 millones de dólares.

Fantásticas parecen tales cifras; pero el aumento se debe en gran parte al de los precios, más que al volumen ó cantidad de mercancías. De otro lado, las principales exportaciones afectan al hierro, acero, explosivos, cobre, algodón, artículos farmacéuticos y aceites minerales, géneros que piden los beligerantes transitoriamente. Por esto vemos que el sobreprecio de las acciones industriales se da preferentemente en la de aquellas fabricaciones.

	CAPITAL	1914	1916
U. S. Steel.....	508 000 000	50 1/2	119 1/2
General Chemical .	11.200.000	170	333 1/2
General Motors ...	16.500.000	59	837
American Coal. ..	10.760.000	86	154
Bethlehem Steel...	14.800 000	30	611
Electric Boat	4.999.000	15	447

Maurice Dewavrin estudia «Les Etats Unis d'Amérique et le conflit européen» en la *Revue des Sciences Politiques*, de 15 de Octubre pasado, siendo curioso de observar el efecto de la guerra sobre aquella gran nación. Los primeros meses fueron de crisis; después, de desarrollo inaudito; finalmente, de descenso. Y esto se observa en el comercio, en la industria y en la Banca. Sin duda aquí radica la causa de la recomendación de paz formulada últimamente, así como la razón de la negativa en Diciembre último por parte del Comité de Inspección de los Bancos Federales de Reservas á admitir más colocaciones allí de empréstitos ó Bonos de los aliados. Medidas pasajeras, ciertamente, pero reve-

ladoras de inquietudes y de suspicacias. Nosotros estamos apartados de ellas. Alguna *interview* oficiosa muestra la posibilidad de relaciones entre el Norte de América y España. El algodón, el trigo y los petróleos seguiremos pidiéndolos; el carbón puede venir; nuestros caldos allá van con margen de extensión, y la fruta se nos asegura que es factible venderla en el litoral atlántico norteamericano más barata que la de California. En cuanto á maquinaria, nada ha de perjudicarnos la concurrencia que los yanquis hagan á ingleses y alemanes. Así, pues, al deseo de los Estados Unidos de estimular sus exportaciones y que tanto se contradice con las medidas artificiales para estorbar las importaciones en su territorio, se responderá por los otros países como hasta 1914. Yo sospecho, en consecuencia, que los Estados Unidos se concretarán más bien á la colocación de los capitales que ahora han adquirido, en empresas en Europa. Neymarck, que en *Le Rentier* de 27 de Diciembre de 1916 los califica de consumados hombres de negocios, se pregunta:

«¿Qué harán con su dinero? Empezarán por servirse de él para sus propias necesidades desarrollando su utillaje agrícola, industrial, mercantil y financiero; querrán también poseer un utillaje «de guerra» para servirse de él en caso necesario. Después de haber pensado en ellos se plantearán la cuestión que todos se planteaban en Francia antes: ¿Dónde colocar nuestro dinero? Y sabiendo que el dinero es sólo un instrumento, lo colocarán fructíferamente, conociendo que la principal riqueza radica en el trabajo.»

El desarrollo del militarismo yanqui no es una quimera. Sutilmente lo recoge Le Bon en su última obra

hablándonos de su transformación en potencia militar. «Todo bien pensado, acepto el sentir de M. Georges Lévy en el *Journal des Economites* de 15 de Enero de este año, consistente en que Europa demandará mucho á los Estados Unidos, y éstos á aquélla, siendo recíprocamente el mejor cliente y el más seguro proveedor uno de otro» (1).

Queda un peligro en que discrepo de Le Bon: la influencia, ó mejor, absorción de la América del Sur por la del Norte. En este particular, podemos estar seguros de que de nosotros dependerá exclusivamente evitar toda suplantación en aquello que constituye una legítima aspiración de raza y de lengua. Conferencias pan-americanas como la financiera de Abril último, lejos de asustarnos deben merecer nuestra simpatía. Cuanto más se agrupen las naciones de allá, mayor será su anhelo de unirse con España.

Estadísticas inglesas enseñan el crecimiento del intercambio de la Argentina; el 30 por 100 que Inglaterra mantiene y el 27 por 100 á que suben los Estados Unidos para las importaciones, así como el 30 y el 22 respectivamente para las exportaciones, deberían hacernos despertar, si es que aquí tenemos cura. La Cámara de Comercio española en Buenos Aires publicaba no ha mucho un artículo: «Las distancias se acortan». Principalmente se refería á facilidades bancarias que parece se van obteniendo para los remitentes españoles.

Todo está por organizar, y cuando se observa el volumen y clase de comercio que mantenemos, especialmente con la Argentina y Cuba, se echa de ver la res-

(1) El estudio por lo compendiado y claro es muy instructivo (págs. 120 á 129).

ponsabilidad que á diario contraemos todos por no haber constituido ya un Alto Centro Expansivo de Ultramar. De orden técnico y bancario ha de ser su estructura. En cuanto á la acogida que allí se le dispensaría, basta decir que América desea estrechar sus vínculos con España, resignándose á negociar con los Estados Unidos porque nosotros no acudimos á sus incesantes requerimientos. Pero su inclinación es notoria, y hechos recientes, como algún empréstito consentido al Gobierno argentino por la Banca yanqui, no sirven sino para consolidar el cariño con que en nosotros piensan.

IV

Claramente se desprende del somero examen llevado á cabo de los factores que han de influir en el porvenir económico mundial, que la tendencia unánime es la de la cohesión de cada núcleo nacional. Organizar las fuerzas productoras es el paso obligado. A tal fin, se requiere inventario de la riqueza potencial ó en acto. A su lado ha de figurar el de las necesidades á satisfacer, y de semejante estudio se deducirá la escasez ó el exceso que sintamos en cada actividad, elaboración ó forma de trabajo.

Pero es de esencia declarar que la función protectora y reorganización debe circunscribirse á dos clases de energías, á saber: 1.^a, las que posean elementos naturales propios de crecimiento indígena, bien por la posesión

y baratura de las materias primas, ya por la posición geográfica, ora por las condiciones de mano de obra y de afianzamiento tradicional; 2.^a, cuantas sea de conveniencia pública que aquí se instalen para atender intereses nacionales que hay que poner á salvo de sumisiones del extranjero. Si colonia alemana se denomina á Rusia porque vende á Prusia sus primeras materias y le compra sus artículos fabricados, colonia somos nosotros de más de una nación en tal sentido.

Formemos, pues, de una vez criterio económico que nos permita aplicar una sana política arancelaria. Esta se plantea hoy en términos que Mr. Biard D'Aunet recapitula en *Le Correspondant* de 25 de Enero último, bajo el epígrafe: «Les conditions nouvelles du Commerce International: Son évolution independante de la guerre». Haremos un corto resumen:

«Las condiciones actuales del comercio internacional se clasifican en tres categorías: Primera, aquellas que en todo tiempo han regido dicho comercio, principios invariables fundados en el instinto y en las necesidades permanentes del hombre, cualquiera que sea su grado de civilización. Segunda, las que resultan de la evolución de dichas necesidades y de su crecimiento en número y en intensidad. Esta evolución, accionada por los progresos científicos, en especial por los de facilidad de transportes y de comunicaciones del pensamiento, se manifiesta por empleo de nuevos métodos, multiplicidad y complejidad de los productos, tendencias á la unificación de los mercados ó sea de los precios sobre los diferentes mercados, y por la aproximación de los niveles intelectuales y bienestar material de las diversas clases de individuos participantes de la producción.

Tercera, aquellas provenientes de la confusión de la actual guerra. Su caracter es accidental, pero lo bastante violento para haber introducido un factor en las relaciones económicas internacionales de perturbación que las dominará durante una veintena de años.

Los principios fundamentales del comercio internacional son:

1.º Que no existen relaciones comerciales entre países sino únicamente desplazamiento de mercancías. El comercio internacional, como el nacional, se verifica siempre entre individuos ó entre asociaciones comerciales de individuos.

2.º El movimiento general de las transacciones de las compras no son sino contra-partidas de venta y recíprocamente, siendo pues el comercio internacional un cambio no interrumpido de servicios recíprocos que se cambiarían instantáneamente en contra del deseo de todo Gobierno, si las poblaciones de cada país que en él toman parte no encontraran interés en continuarle. De donde resulta, que todo lo que facilite esos intercambios es útil y todo lo que le ponga obstáculos, perjudicial.

3.º Como consecuencia de los dos principios anteriores, la energía industrial, las habilidades comerciales y la racional organización de los medios de transportes son las únicas bases sólidas de la prosperidad de una nación, cualquiera que sea su régimen político. Ninguna legislación, ninguna combinación ni ningún sistema financiero, podrán jamás reemplazarle.

Los *cartells*, los *trusts*, el *dumping*, los sindicatos de acaparamiento, los monopolios de producción, con ó sin el concurso de los Estados, así como cualquier procedi-

miento que se asiente sobre medidas coercitivas, no son jamás ni serán otra cosa que meros expedientes. Si después de haber creado una aparente prosperidad nacional no desapareciese por sí misma, el poder de la ley de equilibrio económico la destruirá fatalmente. No hay que confundir el expediente con la organización. La hora actual no admite ni el reinado del individuo, ya destronado, ni el de la colectividad estatista, impracticable de suyo. *La potencia económica se halla en nuestros días en manos de la asociación libre, que no es un individuo, sino, conforme al lenguaje jurídico, una persona, sometida, como lo estaría un individuo, á todas las consecuencias y repercusiones de la autoridad de las leyes económicas.*

Dentro y bajo la égida de estos principios que gobernarán siempre las transacciones entre los hombres, se realiza hoy una evolución que modifica el funcionamiento del comercio internacional. Los principales factores son los siguientes: La transformación de los procedimientos, la de la función del crédito y la de las relaciones entre patronos y obreros. Dentro del primero, la general característica es la investigación constante de la creación de las fuerzas industriales, y de los mejores procedimientos aplicables á su transporte y á su utilización. Después, viene la especialización, que favorece el perfeccionamiento continuo de la técnica de la producción; y la concentración, que reuniendo en un mismo lugar los elementos de una producción industrial intensa, reduce al mínimun, en el valor de cada unidad producida, la parte de los gastos generales de la explotación.

En cuanto á la evolución del crédito, la evolución del crédito en Alemania dicta la vía á seguir.

Y, por último, respecto de las relaciones entre empleados y patronos, preciso es reducir al mínimo el número y la intensidad de los conflictos entre el capital y el trabajo. ¿Cómo se conseguirá? Con la colaboración de ambos elementos en la obra final. Para organizar ese contrato permanente entre ambas fuerzas hay que transportarlo fuera del dominio de los disentimientos locales y fijarle en el cuadro profesional sustraído así á la influencia del espíritu político y mantenido por los sentimientos de una solidaridad de intereses. De aquí que convenga que cada industria sea invitada á crear por sí misma, por la vía de la asociación voluntaria de sus miembros, el organismo de su representación, reconocido y aprobado por el Estado.

Una organización de éste género conviene tanto más á las necesidades contemporáneas, cuanto mayor obstáculo fuera contra tendencias hacia la nacionalización de las industrias. Ninguna calamidad comparable á ésta, pues que el acaparamiento de las industrias por el Estado abandonaría á un cuerpo político, parcial é incompetente, la dirección de todas las actividades. La supresión de la responsabilidad personal arrastraría la desaparición de las iniciativas del interés individual. Instituyendo, por el contrario, la concentración de los esfuerzos de todos los intereses en la mejora de cada industria, colocando ésta en manos de los más capacitados, se realizaría en la medida de lo posible el concurso de la fuerza que reside en la asociación y el de la potencia inventiva, creadora y organizadora, que sólo en el individuo se encuentra.

Preciso es organizar el trabajo sobre la base del interés, de todos los intereses, y solamente de los intereses de cada industria considerada en su conjunto.»

El extracto anterior nos emplaza dentro de la doctrina proteccionista adecuada á nuestro grado de desenvolvimiento productor. La exportación actual arroja cifras por demás elocuentes. En el año 1916 nos llevaron de la clase II (metales), hierro en barras, ocho millones (contra 900.000 pesetas en 1914); hierro manufacturado, 21 millones (600.000 en 1914); armas de fuego cortas, 24 millones (contra dos en 1914). En total, esta clase representó en los años 1914, 15 y 16, 134, 164 y 203 millones, respectivamente. La mayoría, cobre y plomo. De la clase I siguen llevándose el mineral de hierro por 100 millones de pesetas.

De la clase III (química), hemos llegado á exportar de 34 millones en 1914 á 70 millones en 1916, representando 21 millones los productos químicos no expresados. En la clase IV los tejidos de algodón suben de 47 millones en 1914 á 160 en 1915, para comenzar á descender en 1916 (126 millones). En la clase VI (lanas), también subimos de 59 á 133 para bajar en 1916 á 129 millones. Son signos ambos de que no sabemos sostener los mercados ganados por la guerra, lo cual no es de extrañar en lo que tenían de eventuales, pero entristece en cuanto acredita que no hemos aprovechado las circunstancias para sentar la planta en otros nuevos ó en los que embrionariamente poseíamos.

La demostración de que aquí se fabrica bien la suministra la clase XI (instrumentos y máquinas). Excepto las guitarras, que bajan de un millón á menos de medio, dando testimonio de que no hay fuera humor para fiesta, y perdiendo así nosotros ese emblema de nuestra idiosincrasia que no nos enaltece mucho, vemos que los aparatos de ciencia y arte, en general de gran delicadeza

y precisión, suben de 8.000 pesetas á 772.000. Las máquinas motrices, de 93 pesetas en 1914 (sería alguna pieza comprada por alguien), á 493.000. La maquinaria en general, de millón y medio á 7.600.000. El total de la clase pasa de cuatro millones á veinte y medio. Cantidades pequeñas, microscópicas, comparadas con las decenas de miles de millones en que los otros pueblos se mueven, pero reveladoras de que se cuenta con una perfección de trabajo capaz de expansionarse, que á la política arancelaria incumbe robustecer. Un artículo de D. José Durán en el número de Diciembre de 1916 Enero 1917 de la moderna *Revista Nacional de Economía*, titulado «La construcción de máquinas en España», es de consulta imprescindible á tal respecto.

No hemos de pretender consolidar el sobrante de 455 millones que arroja nuestro balance mercantil en 1916, por sumar las exportaciones 1.368 y las importaciones 913. Pero las circunstancias serán propicias durante período no corto. Yo estoy seguro de que los precios se han de sostener mientras los beligerantes se reponen industrial, económica y financieramente. Si así es, aquellos que, como nosotros, producen caro, podrán salir al mercado universal y desdoblar sus industrias textiles y metalúrgicas (son de las cuatro ó cinco que considero fundamentales), y que necesitan mercados exteriores, á fin de fabricar en grande y reducir de este modo el coste de obtención de la unidad. Sólo que no habrá que olvidar en ningún instante que la base de nuestra exportación es la de las substancias alimenticias. En 1916 ha ascendido á 532 millones, y aunque haya que rebajar la hinchazón propia de la guerra, siempre nos quedan los 350 á 400 millones que acusan las estadísticas *ante-be-*

llum, y que no perderemos, porque si Italia abandonara el mercado alemán (que no ocurrirá), por dar preferencia á sus productos los aliados, nosotros iríamos á los Imperios centrales á reemplazar los caldos y frutos italianos.

Para armonizar estas variadas, cuando no antagónicas aspiraciones, hay que ir resueltamente á proteger lo que aquí debemos producir conforme al resultado del inventario á que antes aludí, y fijar para todo lo demás derechos poco menos que fiscales ó leves, que den margen á las negociaciones que todo régimen de tratados supone. Pretender auxiliar á cuantas formas de industria cabe imaginar ó á cualquier ciudadano que se le ocurra instaurar un negocio, cuente ó no en España con las debidas condiciones de viabilidad, es perdurar en el raquitismo productor que nos impide elevarnos á nada grande. De aquí mi eterna cantilena de la necesidad de Gobierno de fijar las industrias-centros que haya que implantar, declarando su función pública y social.

Ahora bien; el comienzo ha de ser la confección de un nuevo Arancel. El actual es heterogéneo, empírico y disgregador. Como base de discusión ó ponencia, acepto el redactado por la Cámara de Comercio de Madrid en Diciembre de 1915. Su clasificación es científica, y racional la subdivisión de sus clases. Estas ascienden á veintitrés, enfrente de las once que hoy tiene nuestro Arancel, y las partidas, de poco más de setecientas, se desdoblan hasta mil trescientas. Así se sigue la pauta de las demás naciones, y será dado por categoría y especies conocer la importancia y grado sustancial que haya de atribuir á cada una para establecerla, si no existe, fomentarla si permaneciera embrionaria, ó extenderla,

si fuera reducida; y en el caso contrario, dejarla á sus propias fuerzas si resultara cara é inútil su obtención, ó negarla el favor oficial, si estorbara á otras protecciones más esenciales ó impidiera á las manufacturas vitales para la economía nacional acometer con ímpetu la extensión de su radio, y á la agricultura hallar mercados amplios y remuneradores.

V

Detallar clase por clase equivaldría á redactar ahora un Arancel ó hacer de memoria el inventario nacional que ha de precederle y nunca puede tener tal propósito.

Basta lo dicho para afirmar que debemos exigir una tarifa autónoma, base de la precisa independencia productora, sin la cual no hay soberanía política. Trazada aquella norma de acción, estaremos en condiciones de someter á los demás al trato que nos den, sin olvidar nunca que por nuestra característica de importadores de artículos manufacturados y exportadores de minerales y substancias alimenticias, ó sea por pedir lo que varios nos pueden dar y por vender lo que á ninguno es dado dejar de comprar, estamos en admirable postura para mantenernos firmes en una política aduanera que impulse nuestro trabajo por las vías que diseñadas quedan, á fin de modificar paulatinamente esa situación que antes calificué de *colonia* extranjera.

Desde luego, y con esto concluyo, hemos de desembarazarnos de dos enemigos: el *dumping* y la cláusula de la nación más favorecida.

Para combatir el primero hay que ir á un procedimiento semejante al inaugurado en 1902 por la Conferencia Internacional de azúcares. Habrá que aniquilar, como hace ya el Canadá, por un recargo compensador toda ventaja dada por el país de origen al artículo exportado. Esto supondrá evaluar la diferencia entre la cotización de una mercancía en su punto de producción, y el que obtenga en el de compra ó colocación de la misma (1). Pero ello es factible, y además indispensable, á fin de contrarrestar toda concurrencia artificiosa. Yo extendería asimismo la cruzada á los mercados en donde esas mercancías privilegiadas expropiaran ó cerraran el paso á las nuestras, tomando esa desventaja como base para represalias en nuestras fronteras á los géneros que aquel país concurrente colocara aquí, aunque no sufrieran los similares españoles el daño del *dumping*.

En cuanto á la cláusula de más favorecida, proclamo resueltamente su desaparición ante las mixtificaciones de que viene siendo objeto. Al nacer el año 1788, en el Tratado entre Francia y los Estados Unidos se estipuló que ambos contratantes se aseguraban las ventajas que concedieran á un tercero con quien independientemente negociaran. Pero sería condición precisa que esas ventajas se otorgaran *freely*, libremente, gratuitamente.

(1) Véase D'Avenel: *Le defense economique contre L'Allemagne. Revue de Deux Monde*, 1.º Agosto 1916.

Consúltese también Grunzel: *Economic Protectionism*, págs. 229 y siguientes así como sus efectos, págs. 318 y siguientes.

te, porque si el tercero en cuestión cedía algo en compensación ó en reciprocidad, la otra parte contratante no podría disfrutar de aquel favor si no consentían á la negociadora con el tercero idéntico resarcimiento.

Los Estados Unidos siguen aplicando en toda su pureza el principio; pero los demás pueblos inventan tales subterfugios para eludirle, que si prevalece el acuerdo de los aliados de suspender temporalmente su vigencia, nosotros debemos denunciarla y mantener nuestra libertad sobre este particular.

Así, lo que Francia en 1871 pidió como una conquista que se consignara en el Tratado de Francfort (contra la creencia general que lo considera como un triunfo de Alemania para sujetar económicamente á su rival), viene á morir ante la idea matriz de toda la política económica exterior moderna; conviene á saber, el ansia de emancipación de las naciones que quieren bastarse á sí mismas en lo que entienden serles indispensable para su existencia soberana y permanecer desligadas de compromisos ó trabas para pactar en forma libérrima, en cada caso y con cada país, lo que á sus intereses cuadre.

Animo resuelto y preparación honda demandan estas materias para ser planteadas claramente entre gobernantes y clases sociales, á fin de inducirles á preparar éstas y resolver aquéllos las mil derivaciones que el problema arrastra cual estela que á las aguas ondea.

Yo, lealmente, he de confesaros que no me hallo siempre poseído de aquellos entusiasmos que hoy se requieren para toda obra de estudio y de investigación. Me tocó nacer en época en que predominaban todavía estructuras, educaciones, maneras de ser, ambientes, at-

mósferas del orden político basadas en el predominio de los llamados partidos que nos someten á disciplinas, á moldes, á encajes, á aparatos ortopédicos, constreñidores del innato impulso. Creed que cuando miro lo que pudo ser una labor de veinticuatro años de estudio ó de dieciocho de representación parlamentaria no interrumpida, y me encuentro que á lo más he nombrado algún canónigo, conseguido tal cual carretera, peatones bastantes, y no sé si el respeto para cualquiera dehesa boyal en litigio, considero la tarea escasa, deslucida y perfectamente estéril.

Y es que á los de mi generación, siendo jóvenes de edad y de espíritu, nos pasa lo que suele decirme un mi recio montaraz cuando—por desgracia menos de lo que quisiera—voy por un monte de mi pertenencia y veo árboles encanijados, sorprendiéndome que no crezcan á pesar de tener quince ó veinte años; «¿qué quiere el señor?»—me objeta socarronamente el rústico—; «son revejeños». Es decir, que siendo jóvenes, se quedan viejos.

Pertenezco á esa generación que, hablando más pulcramente, puesto que el diccionario no admite la palabra revejeño, denominaré revejida. A vosotros, los que nos seguís, os toca concluir con aquello que á nosotros nos ha enviciado y nos incapacita, recogiendo cuanto nosotros anhelamos y pudo ser útil, pero carecimos de arrojo para imponer. Y esto habréis de iniciarlo presto, señores de la Academia, porque le va en vuestra diligencia la vida á España.

HE DICHO.

