

Conferencia pronunciada  
por el señor don Ferrnando  
Pascual el día 18 de diciembre  
de 1891 en el "Círculo de la  
Unión Mercantil e Indus-  
trial."

Madrid, Imp. de Fortes Meneses 1892

JT  
COM

f. 1133909  
c.

502

TEORÍA Y PRÁCTICA

DE

LAS REPRESALIAS EN MATERIA ARANCELARIA



CÍRCULO DE LA UNIÓN MERCANTIL  
É INDUSTRIAL

---

CONFERENCIA

PRONUNCIADA POR EL SEÑOR

Don Gumersindo Azcárate

EL DÍA 18 DE DICIEMBRE DE 1891

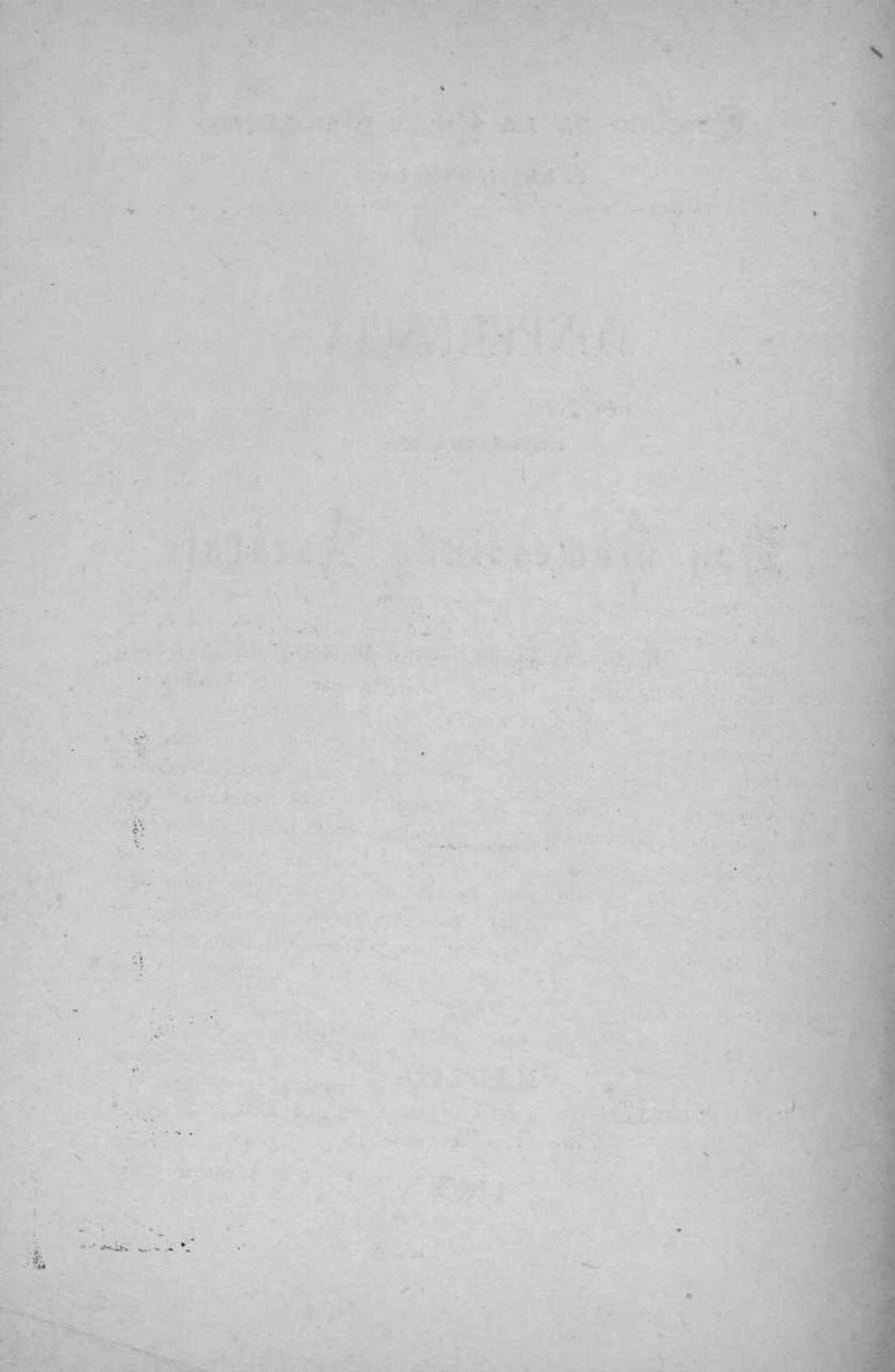
---

MADRID

TIPOGRAFÍA DE TOMÁS MINUESA DE LOS RÍOS

Calle de Juanejo, núm. 19

1892



## *Señores:*

Pudiera parecer que lo primero que debía decirnos era el motivo de escoger, como tema para esta Conferencia, un asunto económico, cuando la primera y la segunda que habeis oído de los elocuentísimos labios de los Sres. Moret y Canalejas, han versado sobre esa misma materia; pero os ofendería si tratara de explicar esto. La situación económica es de tal suerte grave que, á mi juicio, hace muchos años que no lo ha sido tanto, y seguramente nunca ha sido tan compleja: crisis monetaria, crisis industrial, crisis financiera, crisis arancelaria; por todas partes dificultades y conflictos, si bien en compensación tenemos, para resolverlos, un Gobierno que no nos merecemos. (*Risas.*) Sólo pido á Dios que en el porvenir tenga para hacer economías, para aliviar á los contribuyentes, para reformar los tributos y para regularizar y moralizar la Administración, el mismo entusiasmo que ha tenido hasta aquí para hacer empréstitos y para dar gusto al Banco de España.

Las crisis económicas afectan más hondamente á los pueblos, no porque estos den preferencia á los que se llaman intereses groseros en comparación con otros que se dicen más elevados, sino porque los problemas de esta naturaleza, si se resuelven tarde, se resuelven mal, y entrañan males que difícilmente se remedian. Por ejemplo, una crisis política, con acierto y buena voluntad, puede conju-

rarse y cabe remediar los daños causados en un día; pero los males económicos, si producen la ruina de un país, á veces es imposible repararlos, y si es posible, es á costa de mucho tiempo. Por eso preocupan tanto estas crisis, por eso preocupa tanto la situación en que se halla nuestro país, el cual me imagino que es un enfermo á quien el Gobierno y el Banco de España han recetado la dieta, sin guardarla ellos, claro está, y á fin de que el paciente, sometido á ayuno, tenga más fuerzas pará resistir la dolencia, tenga más fuerzas para resistir esta grave crisis, se le receta, inspirándose en la política de represalias, la subida de los aranceles, lo cual, en mi sentir, equivale á propinarle una sangría. Por esto he escogido como tema para esta Conferencia la teoría y la práctica de las represalias.

No hace cinco minutos, que en esta misma casa uno de vuestros dignos compañeros, afectuosamente, hacía cargos á otro que lo es vuestro también aquí y mío en la Asociación para la reforma de los Aranceles de Aduanas, porque los librecambistas estábamos inactivos y nos callábamos. Pero hasta el presente, ¿para qué hablar si los proteccionistas estaban haciendo por el librecambio más que hemos hecho nosotros nunca?

Ahora es cuando conviene comenzar á sacar consecuencias; porque la historia respectiva del predominio ó de los triunfos del principio de la libertad de comercio y del principio proteccionista, es muy sencilla. Se inició en el año cuarenta y tantos por Inglaterra con motivo de la abolición de las leyes llamadas de cereales, y comenzó á triunfar la libertad de comercio el año 1860 con el célebre tratado celebrado entre Inglaterra y Francia; y desde entonces hasta el año 80, es un triunfo continuado de la libertad de comercio. Ved los Aranceles, ved el número de partidas incluídas en ellos, ved los tipos ó los derechos que señalan, ved el número de tratados que se celebran, las concesiones de cláusula de nación más favorecida que se hacían, y comprendereis que hasta el año 80 vá ganando terreno la libertad del comercio. Pero en 1879 se le ocurrió al príncipe de Bismarck que convenía á Alemania un poco ó un mucho de protección, y este sistema tuvo ya con eso una gran ventaja, porque por entonces el príncipe de Bismarck gozaba de gran autoridad, no sólo en su país, sino en toda Europa. Como había acertado en los difíciles asuntos de la diplomacia y de la guerra, se estimaba, sin duda, que iba á tener el mismo ojo certero en los asuntos económicos y en los

arancelarios en especial, y el año 1879 se inició la reacción en sentido proteccionista.

Desde el año 1880 al 91 en que estamos, se registran estos cuatro hechos favorables á esa reacción: 1.º la reforma arancelaria de Alemania; 2.º lo que hizo Italia con Francia respecto de su tratado; 3.º la célebre reforma del *bill* Mac-Kinley en los Estados Unidos; y 4.º la actual que está á punto de ser ley en Francia. Y nos decían los proteccionistas: ¿Lo veis? Vuestro sistema está totalmente desacreditado, vuestro sistema ha venido al suelo, por todas partes aparece esta reacción salvadora, favorable á nuestra doctrina. A mí nunca me preocupó esa reacción, porque, siendo manifiesta, como lo era en algunos de esos hechos, comparada con lo que se había ganado del año 60 al 80, en el sentido de la libertad de comercio, me parecía poco. Pero me alarmaba todavía menos por otra razón.

Al ver un *bill* como el de Mac-Kinley, al ver el efecto que produjo en toda Europa, al ver que por todos fué considerado como un verdadero absurdo, al ver como Italia se creó con su conducta arancelaria con Francia una situación difícil, de la cual han venido á sacarla poco menos que por caridad sus aliadas Alemania y Austria, y al ver, por último, la reacción proteccionista que se iniciaba en Francia, me decía: aunque no se siga marchando por ese camino, aunque no se vaya más allá, aunque no responda Europa con las represalias al *bill* Mac-Kinley, cosa que acaso sería de desear para que en presencia de los resultados cayera la venda de todos los ojos, así y todo van á resultar cosas tales, que la reacción librecambista no tardará en venir. Declaro que no podía figurarme que viniera tan pronto, porque ya está viniendo. ¿Y cómo no? Pues ¿qué significa la censura universal, enérgica, que en los términos más duros se hace de lo que está llevando á cabo Francia, no por nosotros los librecambistas, que la censura en nuestros labios es natural, sino por los mismos proteccionistas? ¿No se reconoce que lo que Francia hace es injusto, es inconveniente, es malo, es torpe? Pues entonces resulta que el sistema proteccionista es injusto, es malo, es inconveniente y es torpe.

Pero ¿es esto sólo? ¿No hay hechos positivos que revelan esa reacción en el sentido del librecambio? ¡No los ha de haber! ¿No es bien elocuente el llamado, con más ó menos propiedad, *zollverein* de la triple alianza, que han firmado Alemania, Austria

é Italia, y al que, al parecer, se unen Bélgica y Suiza? Os voy á leer un párrafo nada más de lo que ha dicho hace pocos días el actual Canciller del Imperio alemán, el general Caprivi. Solicitando del Reichstag la aprobación de esos tratados, decía:

«Tenemos cada año un número mayor de hombres que alimentar, un número mayor de productores á los cuales hay que asegurar la colocación de sus productos. No nos ha parecido dudoso que si nos empeñáramos en continuar con el sistema actual, no sólo llegaríamos á la *ruina de nuestra industria y de la clase obrera*, sino á la misma *ruina del Estado*.»

¿No os parece que esto de lamentar el daño que el proteccionismo ha causado á consumidores y productores es un buen comienzo de reacción en el sentido de la libertad de comercio? Y luego, hablando en especial de la agricultura, después de explicar por qué se rebaja el derecho de 5 marcos, esto es, de 6 pesetas 25 céntimos los cien kilos, á 3 marcos 50 céntimos, que equivalen á 4 pesetas 40 céntimos próximamente, dice: «La principal razón, sin embargo, para el sostenimiento de la agricultura es de carácter político.» Notadlo bien. De suerte que, si no hubiera esta razón, los derechos serían inferiores. «Debemos mantener una producción de cereales que, en caso de guerra, pueda suplir, aunque con alguna deficiencia, las necesidades del consumo. Pero la agricultura puede resistir una reducción en los derechos actuales y, sin embargo, prosperar. La elevación, hasta cinco marcos, de los derechos de entrada impuestos á los cereales, *puso la cuerda demasiado tirante*.»

Ya veremos hasta qué punto se ha puesto la cuerda tirante en España; porque en España sigue la historia de esta cuestión pasos análogos á los que sigue en Europa: en el año 49 una reforma tímida, pero al fin liberal con relación á la ley de 1841; en el año 69 la del Sr. Figuerola, que será perpétuamente gloria de la revolución de Septiembre, y luego con la restauración viene la reacción del 75, gracias á la intervención de cierto general que no se mete en nada (*Risas*); aparecen las dos famosas columnas en el año 77 y se comienza á celebrar tratados, entre otros el transcendental con Francia que tan rudamente atacaron los proteccionistas, los mismos que se holgarían hoy de obtener su continuación. Bien es verdad que los proteccionistas rechazaban los tratados, precisamente por los motivos que tenemos los librecambistas para aceptarlos;

porque sí, en principio, para nada nos hacen falta, por la sencilla razón de que no habiendo Aduanas, son innecesarios, mientras las haya, deseamos que se celebren, porque claro está que se celebran para hacer rebajas en los Aranceles, no para subirlos. Y sin embargo, los proteccionistas, que antes gritaban: nada de tratados, se darían ahora por muy contentos con poder prorrogar los existentes y estipular otros nuevos. Y como no querían tratados para tener libertad de subir los Aranceles, autorizaron al Gobierno, por la ley vigente de presupuestos, para denunciar los existentes, para suprimir aquella verdadera pesadilla, aquella famosa cláusula quinta del proyecto de reforma del Sr. Figuerola, y para hacer un nuevo Arancel. Al efecto se nombró una Comisión, de cuya obra estais bien enterados, porque el Sr. Moret y Prendergast hubo de formular un voto particular que, con buen acuerdo, hicisteis vuestro, y en ese voto particular se ven bien claras las cosas que allí pasaran, unas ridículas, otras absurdas y algunas vergonzosas.

La primera señal de esta autorización fué el decreto de Diciembre subiendo los derechos arancelarios impuestos á las carnes y á los cereales. Y aquí es oportuno notar el contraste que forma esta subida con los derechos que para los trigos se establecen en los tratados que ha celebrado la triple alianza y lo dicho á este propósito por el general Caprivi. Ya se ve, nuestros gobernantes, en Diciembre del año pasado, estaban bajo el influjo de las doctrinas del príncipe Bismarck de hace once años, y no se habían enterado de que no era ya canciller del Imperio, ni de que en Alemania, temiendo que la reacción proteccionista causase la ruina, no sólo de la industria y de la clase obrera, sino del Estado, se habían de rebajar los derechos sobre los trigos de 6,25 pesetas á 4,40. ¿Y qué hicieron? Pues subir los derechos hasta 8 pesetas los cien kilos.

Un ministro francés ya ha sabido utilizar este decreto en el Parlamento de su país, diciendo que realmente era una pequeñez lo que ellos hacían comparado con lo que el Gobierno español había hecho con relación á los artículos no comprendidos en los tratados. Pero hay que fijarse además en el preámbulo de este decreto, que da cabal idea de cuál es el pensamiento del Gobierno en la materia, según vamos á ver pronto, porque parece que está ya en prensa el nuevo Arancel. No se si nos producirá alguna sorpresa; supongo que sí, porque cuando al Gobierno le ha parecido que la columna del año 1877

para las naciones no convenidas era insuficiente, es que habrá creído oportuno apretar los tornillos. Y como recuerdo haber oído decir al Sr. Moret, que el Arancel que resultaba, según la reforma pedida por la Comisión, era mucho más proteccionista que el famoso *bill* Mac-Kinley, y como además tengo para muestra un botón, que es el decreto de Diciembre, ya me figuro lo que sucederá. Pero ¿por qué extrañarlo? Porque, lo que dicen ellos, es preciso hacer un Arancel con derechos elevados para tratar. En primer lugar, decir que se señalan derechos altos para rebajarlos luego, es lo mismo que si cuando entra un parroquiano en una tienda, le dijera el principal: Usted no haga caso de que le pidamos mucho, porque pedimos mucho para bajar luego. (*Grandes risas y aplausos.*)

Tiene otro inconveniente este sistema de las dos columnas, y prescindo por el momento de que por el camino que vamos tendremos un Arancel con ocho, con diez ó con quince columnas, y es, que si no se trata, aquello que se puso de *espantajo*, queda como una realidad y con arreglo á ella se paga. Y yo saco de aquí esta consecuencia: desde el momento en que se fija á un artículo en el Arancel 12 pesetas, por ejemplo, para rebajarlo, al tratar con una Nación, á 6, es evidente que, dentro del sentido proteccionista, se reconoce que á la industria respectiva la basta una protección de 6 pesetas para vivir: luego si no se trata, y queda el 12, resulta que ese 6 de más se da graciosamente á los productores á costa de los consumidores. Esta es la consecuencia de hacer Aranceles monstruosos con el pretexto de que se hacen para tratar. No; se hacen para tratar, si se puede, y si no se puede, para que paguen lo que se reconoce innecesario é injusto los consumidores en provecho de los productores privilegiados. (*Muy bien.*)

Por todas partes oiréis decir: ha llegado el momento de tomar represalias, sobre todo contra Francia. La aplicación de este término, traído de las relaciones que preceden ó acompañan á la guerra según el derecho internacional, á la esfera económica, para mí tiene algo de chocante, porque si hay cosa en la vida que signifique paz, unión y concordia, es el comercio. Pero aparte de eso, paréceme que las llamadas represalias, en su propio sentido, implican estas tres cosas: primera, motivo justificado por parte de la Nación á quien se imponen; segunda, posibilidad de devolver mal por mal; tercera, eficacia de este mal para obligar á la otra parte á rectificar su error y

reparar el daño que ha causado. Sin esto no hay represalias, y sin esto son absurdas. Ahora bien; haciendo aplicación á la esfera económica, será preciso que exista ese motivo justificado, que se pueda devolver al país que lo ha dado mal por mal, y que ese mal sea eficaz para conseguir lo que se desea.

Comienzo por declarar que fuera de aquí, porque aquí me figuro que, por razón de vuestra profesión y de las ideas liberales económicas que profesais la mayoría, no ha de suceder esto; pero fuera de aquí, repito, causa asombro ver la facilidad, la generalidad, la sencillez con que se habla de represalias. Hay quien dice que no están enfrente de este sistema más que unos cuantos *galófilos*, cuya existencia desconozco, pues no creo que haya ningún español que ponga en su corazón á Francia sobre España, y los librecambistas obstinados y tercios que sacrifican la patria á un ideal, á ese cosmopolitismo y á ese individualismo que tanto censuran sus adversarios.

¿A qué es debida esta generalidad con que se acepta como bueno y conveniente el sistema de las represalias? A estas causas, que voy á examinar brevemente una por una: primera, la idea de que así lo exige la independencia de la patria, el sentimiento nacional, la altivez del pueblo español; segunda, que no es justo conceder cosa alguna cuando se nos niega lo que nosotros pedimos; tercera, que el librecambio puede ser bueno cuando es recíproco, pero si es de un solo lado, no es conveniente en modo alguno; cuarta, que por ese camino podemos traer á buen acuerdo á Francia concediéndonos ésta lo que hoy nos niega, y quinta, una cosa de que se habla mucho: consideraciones políticas, planes políticos, exigencias políticas; en fin, algo misterioso que no se precisa suficientemente.

Vamos á examinar estas causas; pero antes he de decir, porque me gusta ser claro, que cuando hablo de Francia, no hago distinción entre productores y consumidores, entre el Gobierno y las Cámaras, entre proteccionistas y librecambistas, no; la resolución que ha tomado Francia, la ha tomado su Gobierno legítimo y dentro de una organización democrática y republicana, y tenemos el derecho y el deber de decir que lo que ha hecho, es porque Francia lo quiere. Si es débil el pueblo, si son débiles los partidos, si es débil el Gobierno, la responsabilidad es del pueblo mismo, y, por tanto, en lo que acusación quepa, y cabe mucha, respecto á la conducta de su país en

materia arancelaria, hay que decir que la que peca y la que yerra es Francia. (*Aplausos.*)

Primera causa: el sentimiento nacional, la independencia de la patria, la hidalguía española. Yo creía que estos sentimientos no entran en juego sino cuando se atacaba al honor de la patria, no cuando se atacaba á su interés; yo creía que así como no hay ningún individuo que se ofenda, á menos de estar loco, porque otro individuo no quiera comprarle ó venderle algo, es soberanamente absurdo decir que la patria española tiene que ofenderse porque Francia no quiera comprarnos ó vendernos esto ó aquello. Y menos que nadie, pueden hablar así los proteccionistas. Nosotros aún tendríamos alguna razón para decirlo. Si la primera condición precisa para que sean lícitas las represalias, es el justo motivo, ¿dónde está para un proteccionista el justo motivo? Pues ¿qué ha hecho Francia? ¿Cómo? Aplicar el sistema proteccionista, hacer lo que se ha empezado á hacer aquí, ¿es malo? ¿es justo motivo de queja? ¿es ofensa á la honra? Los librecambistas, que sostenemos que el derecho de cambiar y de comerciar es tan sagrado como el derecho de propiedad; que esa libertad es tan sagrada como todas las libertades, y que no cabe, con relación á ella, diferencias entre nacionales y extranjeros: todavía podríamos decir que Francia, al infringir ese derecho, aunque haya otros países tan republicanos como los Estados Unidos que hagan lo propio, comete una injusticia; pero los proteccionistas, ¿cómo ni por dónde pueden decirlo? (*Aplausos.*)

Segunda causa: que no es justo conceder lo que se nos pide cuando se nos niega lo que nosotros pedimos, y que además no es conveniente, porque resultaría un librecambio á medias, *of one side*, como dicen los ingleses, favorable al país que con nosotros se porta mal y perjudicial para nosotros. Este es el aspecto de la cuestión que más seduce á las gentes. ¿Y en qué se funda esto? En un sofisma que voy á procurar ponerlos de manifiesto.

Se supone que al cerrar la entrada á los productos extranjeros, sólo se hace daño al país de que estos proceden, pero no á aquel al cual vienen. ¿De qué nace este error? Pues de que siempre que se habla de importación y de exportación y del comercio internacional, se da como cosa indiscutible esto: exportar es vender, vender es cobrar, cobrar es aumentar los ingresos, es ganar; importar es comprar, comprar es pagar, pagar es aumentar los gastos, es perder; y

como lo que conviene es que aumenten los ingresos y que disminuyan los gastos, resulta que conviene exportar y no importar, porque parece que todos los que exportan llevan allá las mercancías, cogen el dinero, se vuelven para casa, y lo guardan en la gaveta ó lo llevan á cuentas corrientes al Banco de España, y que todos los que compran artículos que vienen de fuera, dan el dinero y éste se lo lleva el extranjero para allá. ¿Qué diríais vosotros, comerciantes, si alguien os dijera: ¿Gana usted cuando vende?—Sí.—¿Luego pierde Ud. cuando compra?—No, señor.—¿Cómo es eso?—Pues es muy sencillo. Yo gano cuando compro al fabricante, y gano cuando vendo al parroquiano, y de tal modo están unidas estas dos cosas, que si no comprara al fabricante, no vendería al parroquiano, y si no vendiera al parroquiano, no compraría al fabricante; y tanto es mi negocio esto, que lo que me conviene es comprar mucho y vender mucho, y, si puedo, comprar barato y vender caro.

De igual modo, cuando se habla de ingresos y gastos, se suele tener presente lo que son los ingresos y los gastos para el Estado, el cual no hace más que dos operaciones; en cuanto todos los ingresos tienen un destino: el pago de sus gastos; todo lo que cobra es para pagar, y lo paga todo con lo que cobra; pero suponer que todo lo que vende un comerciante es ganancia é ingreso, y que todo lo que compra es pérdida y gasto, es suponer una cosa absurda, porque la ganancia es el resultado definitivo de todas las operaciones de compra y de venta. Y si no, figuraros, por ejemplo, uno que vendiera una dehesa en 25.000 duros en Extremadura y que comprara por 25.000 duros una casa en Madrid y que alguien le dijera: «Ud. con la venta de la dehesa ha ingresado y, por tanto, ha ganado 25.000 duros, y con la compra de la casa ha gastado y, por tanto, ha perdido 25.000 duros.» Contestaría que no había semejante cosa; que conviniéndole vender la dehesa y comprar la casa, había ganado haciendo las dos cosas. Pues el mismo error implica el suponer que importar es comprar, perder, y que exportar es vender, ganar. Los proteccionistas, como ya pasaron aquellos tiempos en que se estimaba que la riqueza consistía en la moneda, y como ha pasado también, aunque quedan vestigios, lo de la balanza mercantil, ahora la preocupación es procurar abrir fuera mercados para la venta de nuestros productos, no viendo el interés que tiene una nación en abrir los suyos para comprar en ellos los productos

extranjeros. Así, cuando se negocia un tratado, se considera que cada país ha de procurar obtener rebaja en los Aranceles del otro, para que sus productos tengan mercados donde se vendan caros, pero ni remotamente se sospecha que al hacer él concesiones, también gana, porque así sus súbditos comprarán en los mercados nacionales baratos los productos extranjeros; en una palabra, que como se gana comprando y se gana vendiendo, interesa vender lo más caro que se pueda y comprar lo más barato que sea posible.

Figuraos que hubiera en un pueblo dos labradores, uno de los cuales tuviera tres vacas para la labor y dos mulas para montar, y que dijera: después de todo, yo me puedo arreglar con una mula, y me vendría muy bien tener en cambio dos yuntas: voy á vender una mula y á comprar una vaca; y el otro que tuviera tres mulas para la labor y dos vacas para utilizar la leche, y dijera: me puedo pasar con una vaca y me vendría muy bien tener dos yuntas de mulas; voy á vender una vaca y á comprar una mula. Se encuentran los dos labradores y se comunican la necesidad que sienten y concluyen por decir: pues llévate la mula y yo me llevaré la vaca, y quedamos los dos servidos.

Ya comprendereis que si alguien dijera al uno que la enajenación de la mula era para él una pérdida y la adquisición de la vaca era una ganancia, contestaría que había ganado con ambas cosas, porque mediante las dos había conseguido lo que apetecía, cosa que habría sido imposible sin cualquiera de ellas. Y lo propio contestaría el otro, si se le hiciera análoga observación. Los dos han ganado: el uno con dar la mula y tomar la vaca; el otro, con dar la vaca y tomar la mula. Pero aquí no hay más que una permuta. Veamos si cambian las cosas con la intervención de la moneda, que ahí está el origen del sofisma. Figuraos que en vez de hacer el expresado cambio, esos labradores van á la feria y el uno vende la mula y con el dinero que le dan compra la vaca, y el otro con el dinero que le dan por la vaca compra la mula; resultando así cuatro operaciones: dos ventas y dos compras. ¿Pero cuál es el resultado? Pues exactamente el mismo que antes. ¿Cambia el fenómeno porque haya habido dos compras y dos ventas, porque haya intervenido dos veces la moneda? No: se satisface la necesidad y quedan los dos gananciosos porque la han satisfecho.

Pues bien, ahí tiene su origen el error de suponer que con

las represalias se castiga á los extranjeros sin daño de los nacionales. Se castiga, sí, á aquellos, pero se castiga también á los ciudadanos del país que emplea las represalias, porque no se ve que en todo tratado hay dos beneficios, pero con la circunstancia de que en cada uno de ellos participan á la vez ciudadanos de los dos países que contratan. Por ejemplo, se trata de Francia y de España, y discuten los gobiernos sobre los derechos que han de pagar los vinos españoles al entrar en Francia y los derechos que han de pagar los tejidos franceses al entrar en España. Es evidente que el interés de los productores de vinos de España, que pugnan por llevarlos á Francia, es el mismo que el interés de los consumidores de vinos españoles en Francia, que así los tendrán más baratos, y el interés de los fabricantes de tejidos de Francia, que pugnan por entrarlos en España, es el mismo que el que tienen los consumidores de tejidos franceses en España, porque así los comprarán más baratos; es decir, que los ciudadanos de cada país ganan al poder vender en mejores condiciones y ganan al poder comprar en condiciones más favorables.

Pero Francia, por ejemplo, dice: no admito los vinos españoles, señalo derechos altos, y España, para castigarla, contesta: pues elevo los derechos á los tejidos franceses ó prohibo su introducción. Al obrar así, es indudable que castiga á los productores franceses de tejidos, pero no lo es menos que castiga á la vez á los consumidores españoles de los mismos. Por eso decía con mucha razón un escritor, que esto de emplear las represalias le hacía el mismo efecto que si á uno que tuviera atado el brazo izquierdo á la espalda, para mejorar su situación, le ataran el derecho. Es lo mismo que si uno que pide un pan entero y no le dan más que medio, se enfada y dice: sí, pues lo tiro. (*Risas.*) O, como dice Molinari, es como que si dos cocheros riñeran y después de insultarse, en vez de darse de latigazos el uno al otro, cada uno se los diera á su amo. (*Grandes risas.*)

Pero no es sólo á los consumidores á quienes se ocasiona daño con las represalias, sino que hay otros dos perjuicios para los nacionales. Es el primero, que esos productos que entran del extranjero, claro está que no son todos, ni con mucho, para el consumo, sino que son unos primeras materias para ciertas industrias, y otros artículos medio fabricados que se fabrican por completo en el país que los importa. De donde resulta, que prohibiendo ó estorbando la entrada de esos artículos, no se causa daño sólo á los consumi-

dores, sino también á los que los emplean como primeras materias, y así, en Francia, por ejemplo, la elevación de los derechos impuestos á nuestros vinos, habrá de perjudicar á los consumidores y á los productores que los emplean en el *coupage*. Es el segundo, que se empeora la situación de los productores de esos mismos artículos nacionales, cuya entrada se impide con derechos elevados en el país contra el cual se quieren emplear las represalias. Esto sucedería en España á los productores de vino. ¿Por qué? Por una razón muy sencilla: cuanto más se estorba la importación (esto lo dice la razón, pero además lo acredita la experiencia), más se dificulta la exportación; de donde resulta, que los vinos españoles tendrían que luchar con las dificultades del Arancel francés, y además, con el estorbo puesto en España á la importación francesa por las represalias. Existe en la historia un ejemplo muy elocuente de esto en Inglaterra. La Gran Bretaña, cuando hizo en 1860 el célebre tratado con Francia, no reservó para ésta las rebajas hechas en el Arancel, sino que aplicó éste á todos los países. Decían entonces muchas gentes: esa es la libertad de comercio de un solo lado; ese será el *free trade*, el libre cambio, pero no el *fair trade*, el cambio justo, el debido; y si abrimos nuestros mercados á los productos extranjeros, sin que se abran los mercados extranjeros á nuestros productos, la lucha es imposible. Y, sin embargo, luchó, y aumentaron la importación y la exportación, porque en el momento en que Inglaterra recibió las mercancías extranjeras, las mercancías inglesas, á pesar de los Aranceles proteccionistas de las naciones extranjeras, entraron en ellas, porque no hay otra manera de hacer el comercio que cambiando mercancías por mercancías.

De este error, del modo de estimar las importaciones y las exportaciones, nace otro respecto al modo de considerar los *tratados de comercio*. Se piensa que un tratado de comercio es como otro cualquiera, y muchas gentes dicen: un tratado internacional es un contrato, un pacto, en el cual sucede lo que en los contratos entre los individuos; cada cual ha de ver de sacar lo más que pueda, y claro es que lo que uno saca de más, el otro lo saca de menos, y que si el uno gana, el otro pierde, siendo imposible que en más ó en menos haya ventaja por una parte y por la otra desventaja. Pero no pasa semejante cosa en todos los tratados internacionales. Estos son de varias clases é importa distinguirlos. Hay tratados que interesan

á los Estados, y hay otros que interesan á los ciudadanos de los Estados. En el primer caso se encuentran, por ejemplo, un tratado de *límites* ó un tratado de *extradición de criminales*; en el segundo, un tratado de *propiedad literaria* ó un tratado de *comercio*. Aun dentro de esos dos grupos hay tratados en que es posible la igualdad y otros en que es imposible. Por ejemplo, comenzando por los que interesan á los Estados, en un tratado de límites, cabe que una Nación gane y la otra pierda, porque si se trata de señalar límites en la frontera del Pirineo entre Francia y España, si se pone el límite un poco más allá, claro es que gana España y pierde Francia, y si se pone un poco más acá, pierde España y gana Francia; pero en un tratado de *extradición* no es posible la desigualdad: convienen ambos países en entregarse mutuamente sus criminales, con el fin de que no queden impunes los delitos; se cumple por igual, y no cabe discusión más que respecto á los delitos que han de estar sujetos á la extradición. De igual modo, viniendo á los que interesan á los ciudadanos, en un tratado de propiedad literaria hay siempre igualdad; convienen ambos Estados en garantizar la de los autores de obras literarias; en Francia se garantiza la de los autores españoles, y en España la de los autores franceses; no cabe, pues, desigualdad. Pero, en cambio, en un tratado de comercio ¿cabe esta igualdad? Imposible, ni nadie puede intentarla. Por esto, siempre que se celebra uno, hay diversidad de opiniones sobre quién ha perdido y quién ha ganado, y se espera á conocer *á posteriori* el resultado; pero no es esto lo más importante para el caso.

Lo más importante es que los tratados de comercio tienen una peculiaridad que no tienen ni los de propiedad literaria, ni los de extradición, ni los de fijación de límites, porque en estos está siempre frente á frente un Estado de otro Estado, ó los ciudadanos de un Estado y los ciudadanos del otro; pero en los tratados de comercio, no. Como antes os decía, están frente á frente dos intereses, cada uno de los cuales afecta á dos grupos de personas: un interés representado por los productores de uno de los países y los consumidores del otro, y otro interés representado por los consumidores de aquél y los productores de éste. Por ejemplo; en un tratado con Francia, está de un lado un interés que es común á los franceses fabricantes de tejidos y á los españoles consumidores de ese artículo; y de otro, un interés que es común á los españoles productores de vi-

nos y á los franceses que lo necesitan para su consumo; y por eso es, según he procurado explicaros, absurdo aplicar las represalias, porque por virtud de este enlace de intereses, no es posible castigar al extranjero, al adversario, sin castigar al amigo, al nacional.

Pero vamos á otro punto. Os he dicho que una de las razones que se alegan en pro del sistema de represalias, es que con él se logrará hacer entrar en razón á Francia, y recordareis que os decía antes que, en efecto, uno de los requisitos de las represalias es que sean eficaces, porque para algo se emplean. Pues vais á ver la eficacia de las represalias con relación á Francia.

Según la estadística española, y respondo de estos datos precisamente porque no son míos, son de una respetable persona muy competente en esta materia; según la estadística española, en 1890 nuestra importación de Francia fué de 292.292.962 pesetas, y nuestra exportación á Francia, de 425.604.224 pesetas. Y aquí ocurre un fenómeno muy raro que no voy más que á indicar, porque es muy tarde y no quiero meterme en cierto género de averiguaciones, y es que esos 292 millones que importamos de Francia en España, figuran en la estadística francesa por 244, lo cual es racional, porque lo es que el valor de las mercancías sea menor en el punto de donde proceden que en aquel á donde van; pues porque valen más, van allí. Pero lo raro es que en la exportación sucede lo contrario; esto es, que á la vez que los productos que importamos de Francia valen más aquí que allá, con los que van de España á Francia sucede lo contrario; esto es, según la estadística española exportamos 425.604.224 pesetas, y según la francesa, en vez de resultar un valor mayor, resulta uno menor, 388.364.960 pesetas. ¿Por qué sucede esto? Averígüelo Vargas. Pero vamos al caso. Nuestra importación de Francia representa, en nuestro comercio total de importación, un 35 por 100; nuestra exportación á Francia representa, en nuestro comercio total de exportación, un 45'3 por 100. Pues bien, nuestra importación en Francia, con relación á la total importación en ese país, importa un 7'1 por 100, y la exportación de Francia á España es el 5 por 100 de su total exportación.

Consecuencias, por tanto, que producirán el uso de las represalias para España: primera, perjuicio á los consumidores del 35 por 100 de nuestro comercio total de importación; segunda, aumento de daño á los productores del 45 por 100 de nuestro comercio total de

exportación. Daños que produciría á Francia: perjuicio á los productores del 5 por 100 de su exportación; aumento de daño á los consumidores del 7 por 100 de su importación. Después de esto, ¿es formal siquiera hablar de represalias? ¿No se puede decir, como se ha dicho con razón, que esto equivale á presentarse con un alfiler en la mano enfrente de quien se defiende con una espada? Y no vale decir que la triple alianza empleará las represalias, y que ayudando todos, se conseguirá el resultado, porque si esos países emplean el sistema con daño propio y ajeno, que lo hagan; resultaría que nosotros, sin daño propio, obtendríamos el resultado apetecido.

¿Pero es que no alcanzará éste la triple alianza, porque no lo apliquemos nosotros representando nuestro comercio con Francia el 7 por 100 en el suyo de importación y el 5 por 100 en el de exportación? Es lo mismo que si un fabricante tuviera comprometidos 25.000 duros en un negocio y un enemigo suyo hallara el medio de impedirselo en un 35 ó un 45 por 100; le pondría en un conflicto. Pero si intentara quitarle el negocio en un 5 ó en un 7 por 100, se quedaría bastante tranquilo.

En cuanto á las razones políticas, ya sé yo que á veces andan mezcladas en esto de los Aranceles. El general Caprivi ha dicho con una franqueza loable dos cosas que conviene recordar. Es la primera, que, para justificar la protección á la agricultura, dice, que «la principal razón, sin embargo, para el sostenimiento de la agricultura es de carácter político: debemos mantener una producción de cereales que, en caso de guerra, pueda suplir, aunque con alguna deficiencia, las necesidades del consumo»; de lo cual se deduce que sin esa razón política, no protegería el Arancel alemán el trigo, ni siquiera con las cuatro pesetas y cuarenta céntimos.

Es la segunda que, desde el punto de vista político, los tratados con Bélgica y con Suiza sólo obedecen al deseo de mantener buenas relaciones con estos dos países; pero añade que otra cosa sucede con los Estados de la triple alianza. El fin principal de ésta es el mantenimiento de la paz, sin propósito hostil de ninguna clase, pues sería contradictorio sostener guerra comercial con los aliados políticos. «Está en nuestro interés fortalecer á nuestros aliados, para que si, á pesar de nuestros esfuerzos, la guerra llegara á estallar, puedan resistir el peso de la armadura que se verán obligados á llevar.»

Es decir, la pobre Italia estaba muy débil á consecuencia de su conducta aduanera respecto de Francia, y ha sido preciso darle la mano para que se fortalezca y pueda llevar la armadura el día que convenga á Alemania. Yo no entro ni salgo en esa cuestión; no sé si cuando se trata de una posible, probable ó segura guerra, pueden sacrificarse á ese fin otros, considerándolos como secundarios: lo que sí pregunto es: ¿por dónde ni por qué, ni de cerca ni de lejos, hay que hablar en España de razones políticas de esa índole al tratarse de las represalias económicas? Porque, señores, cuando por estos motivos llamados políticos se impone un sacrificio al país, bien está cuando es el Estado en su unidad, el país en su totalidad quien lo soporta. Pero en este caso es intolerable, porque ese sacrificio que impone ese sistema, lo es sólo para unos ciudadanos, mientras que es un beneficio para otros; y bien puede suceder que alguien, después de echar la cuenta en su casa del gran negocio que haría si el Arancel se subiera para tomar represalias de este ó de aquel país, vaya cerca de algún Ministro, á decir, fingiendo un gran interés por el país: «Esto no puede tolerarse; la patria de Sagunto y de Lepanto no puede consentir que se la trate de ese modo; apresurémonos á tomar represalias.» Y así, añadirá para su capote, ganará yo unos cuantos miles de duros en poco tiempo. (*Aplausos.*)

Voy á concluir, porque llevo hablando mucho más tiempo del que me proponía, y deseo no molestaros. Os decía antes, y quizá os pareció una paradoja, que temía que por el camino emprendido íbamos á encontrarnos con un Arancel con siete, ocho ó quince columnas. En efecto; parece que la Comisión informadora pidió que no se celebraran tratados con la cláusula de nación más favorecida. Ya saben lo que se hacen los que eso reclaman. Por mi parte, no entiendo cómo pueden celebrarse tratados sin esa cláusula, expresa ó supuesta, clara ó disfrazada, porque si un país pacta con otro, claro es que no querrá quedar expuesto á que éste haga un tratado con un tercero, en el cual se bajen los derechos de los artículos que á aquél interesan. Y si se toma la precaución de decir que tanto una nación como la otra no podrá rebajar los derechos en beneficio de otros países, respecto de los artículos que á ella le interesan, claro es que eso es estipular la cláusula de nación más favorecida, pues nada le importa que se rebajen los de los artículos que no le inte es in.

Pues bien, vamos á tener una columna para las naciones no convenidas y luego tantas otras como sean las naciones con las cuales se celebren tratados. Ya os dije antes que la existencia de las dos columnas implica la condenación del principio mismo del proteccionismo, porque las concesiones que se hacen á un país representan, dentro del sistema proteccionista, el mínimum de protección que una industria necesita; luego si se hacen concesiones á un país y se mantiene para otros la columna más elevada, dicho se está que el exceso representa una protección innecesaria, es un dinero que sale del bolsillo del consumidor para entrar en el de los productores, sin la excusa que se dá cuando se trata de la protección necesaria.

Pero se dirá: si no ha de haber más que una columna, ¿para qué hacer tratados? ¿No resultan inútiles? No; los tratados son útiles cuando sirven para lo que os decía antes: para llevar á cabo rebajas que se hacen generales por virtud de la concesión de la cláusula de nación más favorecida; y, aun sin eso, son útiles para dar seguridad y firmeza á las relaciones comerciales, porque aunque una nación haga, como hizo España en 1869, una rebaja en los Aranceles sin tratados, claro está que los extranjeros tendrán que estar temiendo siempre que suceda lo que aconteció aquí con la reforma del 69; lo que temía un inglés á quien le proponían un negocio de minas, y que al saber que era en España donde se encontraban aquéllas, contestó que no quería aceptarlo, porque en España todo dependía de una Real Orden. Siempre conviene á los extranjeros que se garantice con un tratado la reforma hecha, porque así no hay ningún poder, ni aun el de un General (*Risas.*) que eche aquella abajo.

¿Por qué la reacción librecambista que se ha operado tan pronto en Alemania, no se ha de operar también en Francia sin represalias? ¿Pues qué, los consumidores de nuestros vinos, que son todos los franceses, y la industria vinícola que los aprovecha como primera materia, y la gran autoridad y el prestigio, que sirve de mucho cuando se tiene razón, de los librecambistas de Francia, ¿no han de lograr apartar á aquel país de la senda insensata en que ha entrado y que ha dado por fruto poner el sistema proteccionista en caricatura? La reacción vendrá, pero importa, á mi juicio, que no nos limitemos los librecambistas, como venimos haciéndolo, á plan-

tear esta cuestión en el mero terreno de la conveniencia. Lo hemos hecho con el deseo de aunar más fuerzas, más elementos; lo hemos hecho con el deseo de que no implicara la defensa de la libertad de comercio, la profesión de determinadas doctrinas políticas y sociales. Por eso en la Asociación para la reforma de los Aranceles han podido figurar hombres de todos los partidos y de todas las escuelas. Pero creo ha llegado el caso de que, además de tratar estas cuestiones en el terreno de la conveniencia, las tratemos también en el del derecho y de la sociología. En la esfera jurídica, para demostrar que el derecho y la libertad de cambiar son tan sagrados y tan dignos de ser garantidos por el Estado, como todos los derechos y todas las libertades, y que es una inconsecuencia llamarse liberal y demócrata, y por tanto, defender la libertad religiosa, la de imprenta, la de asociación, etc., y negar la de comercio, siendo proteccionista. Hay que pedir eso en nombre de la lógica, no sólo porque ésta lo demanda, sino para que podamos llegar á otra cosa, y es á que los gobiernos y las gentes aprendan que en estas materias se ha de hacer, no lo que se *quiera*, sino lo que se *deba*, y no dar el espectáculo triste de vestir á cualquier interés miserable con el ropaje del interés general para invocar torpemente en su provecho el bien de la patria. Eso no debe ser así, porque así como las locomotoras, mientras van por los rails no producen más que bienes, pero desde el momento en que se salen de aquéllos no producen más que ruina y desolación, de igual modo, mientras el interés camina sometido á la conciencia y á la razón, es un estímulo legítimo que produce resultados excelentes; pero cuando se sale de esos rails, sólo produce el de que cada cual pida la luna, dando rienda suelta á un egoísmo desenfrenado.

Interesa además que, no sólo tratemos la cuestión en el terreno del derecho, sino también en el de la sociología, para hacer ver que están en contradicción con las leyes más fundamentales, con las leyes divinas que rigen á la sociedad, esas barreras artificiales y absurdas que hacen imposible el cumplimiento de dos de aquellas: la de la unidad y la de la variedad, mediante las cuales coexisten el carácter peculiar de cada pueblo, su propia vida económica, y la unión de todos, expresión y consecuencia de constituir todos ellos la humanidad; y á la par que esas dos leyes, la de solidaridad, que en nada se muestra tanto como en el comercio, pues por algo una quiebra en Nueva

Yorck repercute en seguida en las principales capitales del mundo entero.

De esta manera tambien nos será dado oponer las ideas y los principios al interés egoista de los individuos, al interés estrecho de los partidos y al caprichoso arbitrio de los gobernantes.—(*Grandes aplausos.*)







