

GACETA MINERA

COMERCIAL

SUMARIO

Sección doctrinal: La ruptura comercial con Francia.—Los progresos de nuestra minería.—*Miscelánea:* Soldadura del aluminio.—Los sondeos del Estado en el distrito catalán de sales potásicas.—Hierro puro electrolítico.—La Shell en California.—Concesión á Alemania de un importante criadero de hierro en Rusia.—Situación de la industria huíllera en España é Inglaterra.—Personal.—*Movimiento del puerto de Cartagena:* Importación y exportación.—*Sección mercantil:* Marcha de los mercados.—Semanas Meteorológica y Financiera.—Anuncios.

SECCION DOCTRINAL

LA RUPTURA COMERCIAL CON FRANCIA

Francia acaba de denunciar el *modus vivendi* comercial que la ligaba con nosotros y, de no ocurrir un imprevisto, el día 10 del próximo diciembre quedarán anuladas las ventajas arancelarias que mutuamente nos teníamos concedidas.

La noticia ha producido cierta alarma en la opinión española, y no sin motivo, puesto que la vecina república viene siendo de antiguo uno de nuestros mejores clientes.

Las estadísticas oficiales nos enseñan que antes de la guerra vendíamos á Francia mercancías por valor de 327 millones y se las comprábamos por 204. Esas cifras de exportación española fueron creciendo por la anormalidad de las circunstancias á 531 millones en 1915 y 583 en 1917; luego han cedido á 321 millones en 1919 y 164 en 1920.

En cuanto á las importaciones francesas en España, bajaron con la guerra á 93 millones en 1915, 144 en 1917, 34 en 1919 y 92 en 1920.

La situación correspondiente á los nueve primeros meses de este año es de 103 millones de pesetas exportados á Francia y 68 importados de allí.

Y no solo en el terreno comercial nuestra buena amistad con Francia nos ha sido siempre provechosa, sino que también en el terreno político las circunstancias de vecindad en Europa y en Africa nos imponen una estrecha inteligencia.

Por eso es muy desagradable lo ocurrido; como síntoma de un disgusto, más que considerado en sí mismo.

Porque el *modus vivendi* de 30 de diciembre de 1893, pacto transitorio, como su nombre indica, y de escaso alcance, estaba muerto desde hace ya tiempo. España misma lo había denunciado en 10 de junio último, y solo se sostenía merced á prórrogas trimestrales.

Su contenido era una concesión ficticia del trato de

nación más favorecida y, por lo tanto, de las tarifas mínimas de los dos aranceles, vulgarmente llamados segunda columna. Fuera de esa segunda columna y como mayor beneficio, sólo aplicábamos algunas tarifas reducidas especiales, introducidas en nuestros tratados de comercio con Suiza y con Italia y hechas extensivas á Francia. Pero esas tarifas reducidas abarcaban únicamente 79 partidas referentes á hilados de algodón, bordados, amianto, bisutería, batería de cocina, aluminio, estaño, colores, tanino, tejidos especiales, seda torcida, libros, ganado vacuno, relojes, maquinaria, quesos, mármoles, pizarras, cáñamo, suelas, sombreros y algún artículo otro más.

Semejante régimen de *modus vivendi* no nos impedía á unos y otros variar nuestro gusto la segunda columna del Arancel, que era la pactada; de donde resultaba en la práctica que, á pesar del convenio, las tasas aduaneras se modificaban unilateralmente.

Francia fué la primera que lo hizo, por una ley de 1916, que no se decidió á poner en vigor hasta el mes de Julio de 1919. El sistema allí adoptado fué el de coeficientes, ó sea el de multiplicar los derechos vigentes por un número fijo. El coeficiente medio adoptado fué el 3, pero varió de 1 y décimas hasta 10. El coeficiente para los vinos fué el de 2,6 y se aplicó en Septiembre de 1920, elevando los derechos de 12 á 31 francos.

España no entró por el camino de los recargos aduaneros hasta el decreto de 26 de noviembre de 1920. El sistema aquí adoptado no fué el de multiplicar los derechos por un coeficiente, sino el de reformar los de algunas partidas concretas del Arancel. Por entonces, sólo 138 partidas.

Luego, en 21 de mayo, pusimos en vigor el nuevo Arancel provisional y en 3 de junio los recargos por razón de la procedencia de las mercancías, en armonía con la depreciación que padece la moneda de cada uno de ellos.

Como puede verse, ni España ni Francia pueden echarse nada en cara en materia arancelaria, sino meros detalles de tiempo y de cantidad. El conflicto de intereses entre una y otra no es un caso aislado, sino uno de tantos fenómenos de readaptación económica de la post-guerra, análogo á los que entre otros países se han producido ó están á punto de producirse.

Las tarifas aduaneras se han subido en todas partes, tanto por necesidad de adaptárlas á las elevaciones de precios de las mercancías, como por una exacerbación mundial del proteccionismo y nacionalismo económico.

Se esperaba hace ya meses la necesidad de concertar nuevos tratados comerciales y dejar caducar los antiguos. ¿Es alarmante en tales condiciones que Francia y España se pongan á punto de aplicarse la primera columna del Arancel?

La parte interesante del problema, la verdadera incógnita del mismo, es adivinar si Francia obra sinceramente al amenazarnos con una guerra de tarifas, ó si, por el contrario, se trata de una habili-

