

EL AFRICA ESPAÑOLA

TANGER I de Octubre de 1904.

Crónica mercantil y financiera

El comercio español en la costa occidental

Exportación mucha; importación poquisima ó nula: tal es el balance de nuestro comercio con Larache, Rabat y Mazagán, según se desprende de las Memorias Consulares recién publicadas por el Centro de Información Comercial del Ministerio de Estado. Por la exportación, en Rabat ocupamos el cuarto lugar, en Larache el tercero, y en Mazagán el segundo. Por la importación, en Rabat y Mazagán figuramos en último término, y en Larache no figuramos siquiera.

Sin embargo; nosotros somos los que hemos iniciado en la costa occidental de Marruecos las transacciones mercantiles con Europa. Cuando ninguna otra nación europea traficaba en aquellas plazas, nuestros negociantes las explotaban. Sin remontarnos al siglo XVIII, cuando la Compañía de los cinco gremios mayores de Madrid disfrutaba del privilegio exclusivo de extraer granos por el puerto de Casablanca, y que D. Benito Patrón, de Cádiz, gozaba de idéntico privilegio en Mazagán, nos encontramos en la primera mitad del siglo XIX con los negociantes mallorquines que fundaron casas en Mazagán y en Casablanca, las cuales existen aún y son florecientes.

Pero no son los solos, y en todas partes nos hemos dejado suplantar y superar. Una curiosa estadística nos muestra, por ejemplo, el descenso notable que hemos experimentado en Casablanca. En cuatro años, nuestro comercio ha disminuido de un 62 %. En 1899 figurábamos allí por un 11 % en el tráfico total; en 1900 por un 16 %; en 1903 por un 6 %. Hasta 1902 ocupamos el tercer lugar; en 1903 pasamos al cuarto y nos colocamos después de Alemania. Aquella proporción nuestra es representada particularmente por la exportación, pues en cuanto á la importación figuramos invariablemente en última fila, mientras que las demás naciones conservan cierto equilibrio entre lo que importan y lo que exportan.

Y no es que carezcamos de artículos de fácil salida en Marruecos. Como tendremos ocasión de demostrarlo en esta crónica, nos hallamos en condiciones de arrostrar la competencia por lo que respecta á bastantes productos de nuestro suelo y de nuestra industria. Como argumento cómodo se aduce el de los fletes los cuales, según algunos, hacen imposible el desarrollo de nuestro comercio exterior.

La cuestión de los fletes, ante las demás que en este punto se presentan á nuestro exámen, aparece como accidental. Muchas son las mercancías que pueden defenderse contra la alza de los fletes, y en no pocas de ellas estos últimos son apenas perceptibles. Pero contra las dificultades que nacen de las exigencias ó de las preocupaciones de los fabricantes, no hay defensa posible.

La intransigencia erigida en sistema no se aviene con los sanos principios comerciales. Nuestros productores han desdeñado siempre, y lo desdeñan aún, el estudio de los mercados marroquíes. No saben ellos que las memorias consulares, las informaciones de las agencias, los relatos de los viajeros, las disquisiciones de los periodistas son aceptables todo lo mas á título de indicación; con tales datos ve uno la vía clara y abierta; y evítase el circular á través de las tinieblas. Pero nada mas. Al fabricante incumbe después la utilización de sus propios medios. Raro es quien se toma la molestia de mandar un agente, ó bien algunos sirven de agentes sin idoneidad, que á los dos días de circular por las calles de Tánger declaran conocer *al dedillo* la plaza, y márchanse lanzando pestes contra esta tierra de moros.

Es tal vez un defecto de educación

profesional: nos faltan buenas escuelas de comercio. Habilísimos agentes que no cuentan sino triunfos en la Península é islas adyacentes, pierden la brújula en cuanto salen del radio puramente español. Adquiramos de una vez la costumbre de tratar con las gentes de fuera de casa.

El viajante español, al desembarcar en Marruecos, suele encontrarse desorientado, y las mas de las veces cae en manos de individuos que lo desaniman, si temen su competencia, ó lo engañan, si logran meterlo en negocios. A un hombre con verdadera experiencia y despegado de la rutina no le ocurren tales percances. Dígale, sino, los que han logrado crearse clientela en estas plazas. Desgraciadamente son pocos.

El estudio sobre el terreno es el mas fructífero de todos. Por este sistema nuestros fabricantes se enterarían de que ciertas preocupaciones no tienen razón de ser, de que no es tan peligroso como se supone el negociar con Marruecos y de que aquí se nos ofrece un ancho campo donde propagar victoriosamente nuestros productos. Este conocimiento práctico traería consigo una mejor aplicación de elementos de lucha y un cambio inevitable en los procedimientos que hoy entorpecen nuestra acción á la manera de insuperables escollos.

Comercio entre Barcelona y Marruecos en los meses de Enero, Febrero y Marzo de 1904

IMPORTACIÓN EN BARCELONA

Hierros y aceros de todas clases	7.500 q. mét.
Semillas oleaginosas	55.685 >
Legumbres secas	200.612 >

EXPORTACIÓN EN MARRUECOS

Cerámica	7 q. mét.
Cobre y sus aleaciones	2.500 >
Pipería y envases de caldos	410 <
Calzado	18 kilógrs.
Vinos comunes	290 hectrs.
Conservas alimenticias	304 kilógrs.
Naipes	113 >

Dos establecimientos de crédito argelinos acaban de caer sobre esta plaza: La *Compagnie Algérienne* y el *Crédit foncier et agricole de l'Algérie*.

La especialidad de entrambos es la siguiente: préstamos hipotecarios al 7 %, con retroventa al cabo de 5 años. Es decir, que cumplido este plazo no consienten un nuevo préstamo, sino que se apoderan del gaje si no se les devuelve inmediatamente el capital.

Las dos sociedades se han puesto de acuerdo para proceder *kif kif*, esto es, en igualdad absoluta de condiciones.

Dos personalidades típicas han desaparecido de Tánger: M. de Saint René-Taillandier, ministro de Francia, y Gausch, representante de la *Compagnie Marocaine*.

En París podrán referirse mutuamente sus desengaños, pues á uno y á otro les está saliendo la criada respondona.

Hay dudas respecto de si volverán. El Sr. Saint-René (á) Caballero de la Triste Figura, regresará siempre que Combes se mantenga en el poder. Porque al caer Combes, tendremos en Tánger á M. Révoil, porque ambos personajes se detestan mutuamente. Delcassé, adversario personal de Saint-René en los asuntos financieros, patrocinó á Révoil; pero existe el inconveniente antes citado.

Este movimiento de personal tiene su interés, toda vez que de él depende el predominio de tal ó tal grupo de *penetradores pacíficos*.

TRATADO DE DERECHO INMOBILIARIO MUSULMAN PARA USO EN MARRUECOS (1)

DE LA VENTA

1. La venta, es á saber, el cambio de un bien por otro bien, es perfecta por el consentimiento mútuo, el cual consiste en la aceptación de parte de uno de los contratantes, y la aceptación de parte del otro.

Afirmación es la frase pronunciada por uno de los contratantes, al decir: «Yo vendo», «Yo compro» ó algo semejante.

Aceptación es la frase pronunciada, en segundo lugar, la cual consiste en: «Yo compro, ó en «Yo vendo» ó algo análogo.

Entiéndese por afirmación y aceptación cualesquiera expresiones evocando las ideas de adquisición ó de enajenación; por ejemplo: *Yo vendo, yo acepto, yo consiento*; ó bien: *Yo te doy eso* (ó toma eso por tanto); ó bien: *Yo te hago donación por tanto*; ó bien: *Yo te concedo participación por tal precio*; lo propio que: *Si te conviene, (ó si te place ó si lo quieres) yo te lo vendo*; después de lo cual el otro dice: *Me conviene (ó me place ó lo quiero)*. En todos estos casos, hay contrato de venta, y de venta obligatoria.

2. Al emitir uno de los contratantes la afirmación: «Yo vendo», está libre aún y puede retractarse antes de que el otro haya aceptado.

Condición de la venta es que esta se efectúe en una sola sesión, que á la vez comprenda la afirmación y la aceptación; si uno de los contratantes emite la afirmación, y luego antes de que el otro acepte, uno de entrambos se marcha (no es necesario para ello irse del local), dicha afirmación queda anulada; lo propio ocurre cuando uno emite la afirmación y el otro manifiesta su desvío de un modo cualquiera.

3. Es condición indispensable en ambas partes el tener capacidad para contratar, es decir que estén sanas de espíritu, que sepan discernir y que no estén en entredicho.

4. Si el menor de edad sano de espíritu y capaz de discernir recibe de una persona sana de espíritu y capaz de administrar, poderes para vender ó comprar, ello es válido; en cuanto á la venta ó compra de parte de un menor, requiérese la aprobación del tutor; idéntico es el caso de una persona cuyas facultades estén turbadas. Los contratos suscritos por menores ó sus asimilados, sin que se sepa con certeza si son útiles ó nocivos, por fuerza han de ser sometidos á la aprobación de quien corresponda. Tratándose de lo que es evidentemente ventajoso, como recibir un don útil, el acto es definitivo, no supeditado á ninguna aprobación, mientras que los compromisos puramente onerosos, como préstamo, fianza (aunque sea por el padre), no son valederos.

5. No es válida la venta contratada bajo alguna condición que la vicie, es á saber, alguna cláusula implicando dolo, extraña al contrato, incompatible con el mismo, ventajosa tan solo para una de las partes, contraria á la costumbre, inusitada en la práctica; tales como la reserva impuesta por el vendedor de sembrar otra vez la tierra por su cuenta ó de habitar la casa que ha vendido. Pero es permitido que venda la parte inferior de la casa reservándose para sí el espacio de arriba.

DEL VENDEDOR

6. Exígese que el vendedor sea propietario ó apoderado del propietario, en las condiciones legales expuestas más abajo, ó bien que sea su representante natural, según la ley, como el padre, ó en

(1) Estos preceptos, extraídos de la mas sana doctrina jurídica, según las leyes y usos marroquíes, son muy útiles á todos los que tengan bienes inmuebles en este país, y en general interesan á cuantos se dedican al estudio de las cosas de Marruecos.

defecto de este, el tutor testamentario por él nombrado ó el abuelo ó el tutor testamentario por él nombrado, ó en último término, el cadí.

(Se continuará)

Por haberse extraviado parte de la edición del número anterior, reproducimos su artículo de fondo:

LA FARSA

Hacemos votos porque fracasen las negociaciones pendientes entre España y Francia respecto á Marruecos. Desgraciadamente, lo más probable será que no fracasen, y que se nos gratifique con un convenio, que los ministeriales hallarán excelente y que, en el fondo, suponiendo que las apariencias sean buenas, no encerrará ventaja alguna para nosotros. Y sino, al tiempo. El punto de partida fué malo; las consecuencias no serán mejores. Ya es detalle conocido que Inglaterra puso la aquiescencia de España como requisito *sine qua non* de la ratificación del acuerdo de 8 de Abril, bien que no lo hiciera por mostrarse deferente hácia nosotros, ni por respeto á nuestros intereses sino por imponer á Francia nuevas cortapisas y restricciones.

De ahí que Decalssé anduviera tan apresurado en proponernos las negociaciones, pues la aceptación de parte nuestra implicaba la sanción exigida por Inglaterra. Nosotros fuimos lo suficiente sándios para acceder de plano á las insinuaciones de ese funesto Cambón, —cuya presencia en Madrid, después de su sospechoso papel en el infame protocolo que nos valió la pérdida de las Filipinas, denota nuestra debilidad de espíritu,—y gracias á nosotros el acuerdo anglo-francés adquirió visos de consistencia. El hipócrita reconocimiento de nuestros derechos consignado en el capítulo 6 no nos hacía maldita la falta; que no son nuestros derechos y nuestros intereses en Marruecos cuestión de compadrazgo, como los de Francia, toda vez que arrancan de lo mas íntimo de nuestra historia y subsisten íntegros á despecho de la opinión de los demás. Admitir aquel supuesto favor (de tal lo han calificado ciertos órganos madrileños, en himnos de gratitud entusiasta), equivalía á inclinarnos ante la superioridad francesa, lo cual fué, lo repetimos, una sandez sin nombre, mucho más si se considera que los ingleses mismos repudian dicha superioridad.

Porque en ese negocio todo es farsa. Farsa el acuerdo del 8 de Abril; farsa la misión que los franceses se atribuyen; farsa el futuro convenio franco-español. La verdad está en otra parte; está en los acontecimientos que no podrán menos de producirse y que no es difícil entrever. Francia tendrá lo que ha buscado, y la expiación que el porvenir le reserva será proporcional á su crimen ó á la serie de

crímenes sobre que quiere asentar su mentida dominación en Marruecos. Francia ha sido traidora á la amistad de España y á los vínculos de raza tantas veces invocados por ella misma para solicitar nuestras complacencias; traidora á su aliada Rusia, uniéndose al enemigo tradicional de ésta, cuando los rusos hállanse empeñados en una guerra cruenta, cuyo fautor es Inglaterra; traidora á sí propia, metiéndose en una aventura, de la cual no saldrá sino vencida y maltrecha; traidora á la civilización porque Francia no puede civilizar este país ni tiene calidad para civilizar á nadie, que á donde quiera que va rebaja el nivel moral de los indígenas y esparsa la corrupción; y en Marruecos importará todo lo más su intolerancia jacobina, su despotismo burgués, su lepra burocrática, sus lupanares, su ajenjo, su administración venal, su magistratura cruel, su vampirismo financiero.

Apenas el gobierno francés, bajo la presión de una turba de vividores, ha iniciado su desatentada política, los efectos de esta déjanse sentir, colocando á Francia en el más desastroso de los aislamien-

tos. En Marruecos, nadie está con ella, ni aún los ingleses, que la desdenan como á vil meretriz, de la cual no pueden sacar ningún goce, después de haber por ella obtenido el Egipto y Terranova. En Europa, vive abandonada á sus propias fuerzas. Que le es imposible vivir así, y que sola, se conceptúa inerte, pruébanlo los accesos de histerismo patriótico á que dieron lugar las manifestaciones franco-rusas. Rusia vencida ó vencedora en la actual contienda, no se hallará por mucho tiempo en condiciones de intervenir de una manera activa en los conflictos europeos; y entre tanto el emperador Guillermo, que no ha reconocido el acuerdo anglo-francés, evidenciase como el amigo más sincero de Rusia, en contraposición á la deslealtad francesa.

No hagais caso de las alharacas francesas. A Francia no le queda más recurso que abdicar lo antes posible de sus menguadas aspiraciones en Marruecos. Si á ellas no renuncia, nuestra línea de conducta debe concretarse á arrojar á los franceses de este país. Digamos sin ambages nuestro pensamiento, pues hemos de luchar siempre á

cara descubierta. Hay que fomentar, en caso necesario, la revuelta marroquí; hay que llevar al fondo de todos los aduares, el sentimiento de la guerra santa contra Francia; hay que impulsar, atizar, alimentar por mil maneras el odio que lo morisma siente hácia todo lo que es francés. Los medios de acción para llegar á este fin están al alcance de cualquiera. Los franceses mismos se han encargado de abonar el terreno, y la semilla que en él se siembre germinará inmediatamente. Hagamos saber á los marroquíes que no es tan fiero el león como lo pintan, destruyamos la estúpida leyenda del poderío francés. No permitamos que la farsa se prolongue indefinidamente. Basta ya de «penetración pacífica». O la retirada ó la guerra. Una guerra sin cuartel, encarnizada y sangrienta, que dislocará el ejército de la Argelia y destruirá la fuerza militar de Francia en Europa. Una guerra larga, sin gloria y sin nobleza, en que las simpatías del mundo civilizado estarán por los moros, á quienes nadie escatimará su concurso. La extensa costa desde el Muluya hasta Agadir nos estará abierta para inundar Marruecos de

fusiles y municiones; barcos españoles, alemanes, ingleses suministrarán á los moros cuanto necesiten, y Francia no se atreverá á impedirlo, terrorizada ante la perspectiva de un incidente europeo. Los alemanes, soliviantados por el formidable movimiento anti-francés que con motivo de la cuestión marroquí vienen sustentando la prensa, las sociedades pangermánicas y el Comité Marroquí de Berlín, no se quedarán atrás. Francia tendrá que sucumbir, en Marruecos, no tan solo ante la resistencia de los moros, más también ante la alianza tácita de éstos con todas las gentes honradas del universo.

No les faltarán, no, recursos, á los defensores del Maghreb contra la piratería francesa. Cuando en Marruecos estalle el grito de guerra á los franceses, en España estallaré también. Ni el Maghzen, compuesto de una gavilla de ladrones, ni el gobierno español, propicio siempre á negociar con el enemigo, declararán la guerra. Pero la declararán los marroquíes y los españoles, en una misma explosión de la conciencia nacional.

FRANCISCO BALARI

Exposición y venta de mobiliarios completos

y objetos artísticos propios para regalos

Loza, Cristalería, Lámparas, Tapices

CALLES MARCHAN Y TETUÁN.-TANGER

CASA ESPAÑOLA, ÚNICA EN MARRUECOS

ARMAS DE FUEGO

EN STOCK

10.000 fusiles mauser á repetición, 8 tiros, cal. 11 m/m á	60 pts.
Cartuchos id., el ciento	18 »
40.000 fusiles Vetterli, de un tiro cal. 10,4 m/m	11 »
10.000.000 cartuchos cal. 10,4 m/m pólvora sin humo, el millar	60 »
15.000 carabinas Vetterli, á repetición, 10 tiros cal. 10,4 m/m., alcance 1.200 metros.	30 »
Cartuchos id. el ciento	13 »
40.000 fusiles Albini, un tiro cal. 11,4 m/m.,	6 »
25.000 Comblain belga, un tiro, cal. 11,4 m/m.,	50 »
Cartuchos para fusiles Albini y Comblain, el ciento	15 »
18.000 fusiles Milbank, un tiro, cal. 10,4 m/m	9 »
Cartuchos id., el ciento	12 »
50.000 Fusiles Mauser, sencillos, cal. 11 m/m	38 »
3.000 fusiles Mannlicher á rep. mod. austriaco cal. 8 m/m	81 »
Cartuchos para id., el millar	8 18 »
18.000 fusiles Mannlicher á rep. mod. alemán, cal. 7,9 m/m	81 »
Cartuchos para id. el millar	105 »
9.000 fusiles Mannlicher á rep. mod. rumano cal. 6,5 m/m.	84 »
Cartuchos para id. el millar	195 »
7.000 carabinas Remingtón, españolas, rayadas, cal. 11 m/m	25 »
Cartuchos para id. el millar	150 »

Para la descripción técnica de cada una de estas armas, condiciones de venta y de entrega, embalages &, dirigirse al Sindicato Español.

Cañones de tiro rápido, baterías completas.

Ametralladoras Nordenfeldt, modelo 1902.

ENTREGA INMEDIATA



Único premiado en el último Congreso internacional de Higiene de 1898 y en la Exposición Universal de París de 1900.

EL THYMOL-CASALS

es muy superior á todos sus similares nacionales y extranjeros, y á las Aguas de Florida, Colonia y Vinagres de tocador, por su gran poder antiséptico aromático.

Con los frascos se acompañan autógrafos de los Médicos más eminentes, que confirman y proclaman la superioridad del Thymol-Casals.

Quien pruebe el Thymol-Casals jamás dejará de usarlo.

El uso del Thymol-Casals

PROLONGA LA BELLEZA CONSERVA LA SALUD.

Frascos 1'50, 2'50 y 5 pts. De venta en todas partes

DEL MISMO AUTOR

VIOLET-QUINA M. Casals

Loción higiénica y antiséptica para hermoear, conservar y vigorizar el cabello, detener su caída y promover su crecimiento, impidiendo la calvicie y canicie prematuras.

Violet-Quina M. Casals, es la última palabra de la ciencia en lociones para el cabello.

De venta en todas partes, á 3 ptas. frasco

Instituto Español de Marruecos

—TÁNGER—

Escuela Superior de Árabe, de

Rifeño y de Estudios orientales

Principales asignaturas: Árabe-marroquí.—Árabe clásico.—Chelja, Historia é instituciones del Islám.—Literatura árabe.—Análisis del Corán.—Geografía y Etnografía de Marruecos.—Derecho musulman, etc.

EXPEDICIONES ESCOLARES

AL INTERIOR DE MARRUECOS

Dos cursos de seis meses al año.—Facilidades de residencia á quienes deseen venir á Tanger para seguir los cursos.

Condiciones de admisión: Ser de nacionalidad española y mayor de 18 años.

Para más detalles escribir á la **Secretaría del Instituto Español de Marruecos** Camino del Marchán (Casa Braunschwig).

Agencia en Marruecos y posesiones del N. de Africa «Sindicato Español del N. de Africa».