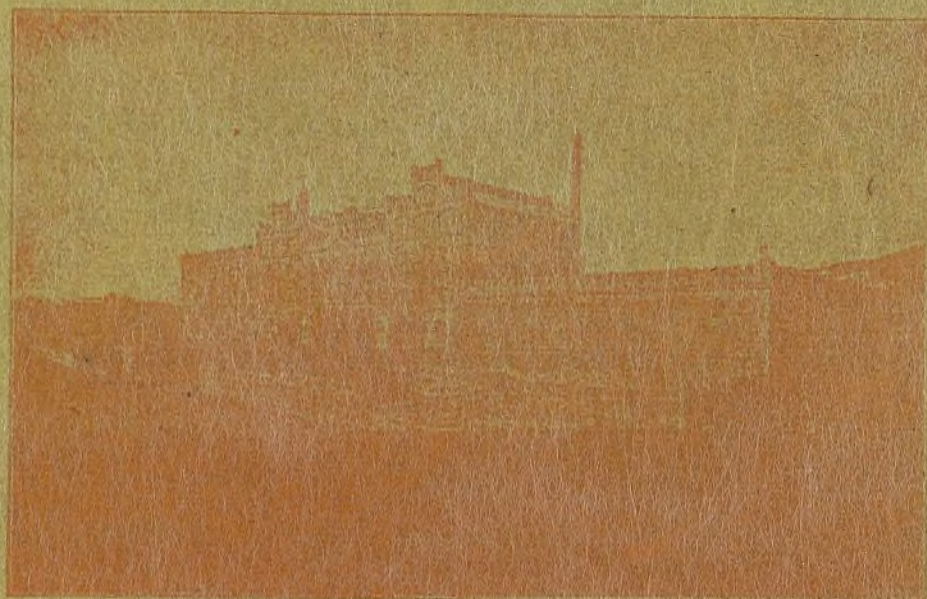


Excmo. Sr. D. Eduardo Saavedra, Senador.
 Excmo. Sr. D. Rafael María de Labra, Senador.
 Excmo. Sr. D. Gabriel Maura Gamazo, Diputado á Cortes.
 Excmo. Sr. D. Juan Vázquez de Mella, Diputado á Cortes.
 Sr. D. J. Gálvez Cañero, Ingeniero

Excmo. Sr. Marqués de Olivart, Publicista.
 Sr. D. José María Escuder, Doctor en Medicina.
 Sr. D. Primitivo Artigas, Ingeniero.
 Sr. D. Dionisio Pérez, Publicista.
 Sr. D. José Marvía y Mayer, Coronel de Ingenieros.
 Sr. D. Manuel Antón y Ferrándiz, Catedrático.

La Papelera Española

FABRICACIÓN DE PAPEL DE TODAS CLASES
DELEGACIÓN EN MADRID, ATOCHA, NÚM. 113



Fábrica de Cerveza **LA BOHEMIA**
JUAN MUSOLAS, S. EN C.
Calle de Rosellón, número 515. — BARCELONA

SOCIEDAD GENERAL
AZUCARERA DE ESPAÑA

Montalbán, núm. 6. — MADRID

Venta de azúcares pilés, granulados, blancos,
quillos, centríficos, amarillos y refinados.

GRANDES ALMACENES

EL SIGLO

Los mayores y más importantes de España

CONDE, PUERTO Y C.[^]

Apartado de correos n.º 101 Dirección telegráfica:
SIGLO-Barcelona

EXTENSOS SURTIDOS

de todos los artículos que comprenden las 60 secciones en que están clasificados.

TEJIDOS de todas clases y gustos; de seda, lana, hilo, algodón y mezclas.

PRENDAS DE USO PERSONAL, interiores y exteriores, para Señora, Caballero y Niños.

ARTÍCULOS para recreo, sport, escritorio, comedor, mesa, viaje, religiosos y de capricho.

MUEBLAJE y enseres de casa.

Las bases permanentes de venta PRECIO FIJO y PAGO AL CONTADO rigen para todos, siendo la mejor garantía de que nuestros clientes de Marruecos obtendrán los artículos a los mismos precios que los de esta ciudad.

Las mercancías se expiden de orden, cuenta y riesgo del cliente, poniendo nosotros especial atención en su buen embalaje. Los gastos de envío y cuantos aquéllas originen desde la salida de estos Almacenes son de cuenta del comprador.

Remitimos gratis y franco de portes CATALOGOS y MUESTRAS, y contestamos a vuelta de correo dando cuantas instrucciones y datos soliciten nuestros clientes.

CHOCOLATES SUPERIORES

DE LA

COMPAÑÍA COLONIAL

PROVEEDORA EFECTIVA DE LA REAL CASA

50 RECOMPENSAS INDUSTRIALES

La fábrica más importante de España en el ramo

VENTA DIARIA: 10.000 KILOS

DEPÓSITO GENERAL: Calle Mayor, 18.--MADRID

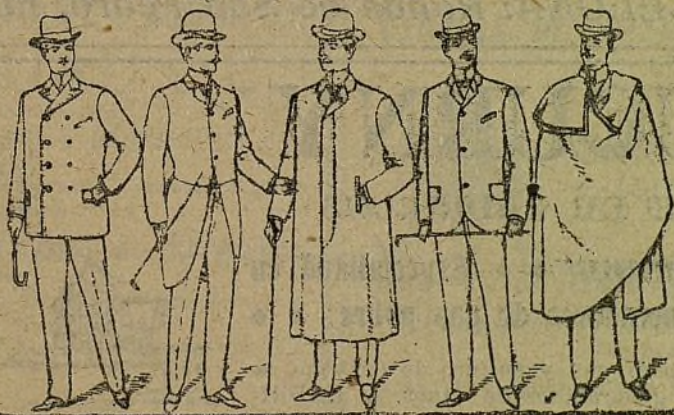
CONDICIONES VENTAJOSAS PARA LOS EXPENDEDORES

PRECIOS SIN

PANTALEONI

COMPETENCIA

ESCUDILLERS 66
SASTRERIA
MODELO



RAMBLA
DE CANALETAS, 11
SASTRERIA
MODELO

Primera casa en España para confección de trajes para caballero y niños ■ Exportación á Cuba, Puerto Rico Filipinas, Marruecos, Egipto, Orange y Argelia ■ Máquina para cortar 1,500 trajes diarios Ventas al por mayor ■ Pasaje de Escudillers, núm. 4 bis ■ SUCURSALES: Escudillers, núm. 66 y Rambla de Canaletas, 11 (Sastrería Modelo)

Fábrica de Calzado

VICENTE MARTORELL

Palma de Mallorca

Representado por Carlos Custi Fortuny

■ DEPÓSITO Y VENTAS AL POR MAYOR: San Pablo, 16, 2.º—BARCELONA ■



FÁBRICA DE PLUMEROS

DE

J. SALVAT SENDRA

Plumas de adorno y fantasía para sombreros de señora. ♦ Especialidad en teñir especialmente en negro. ♦ Se compran toda clase de plumas. ♦ Se desean buenos representantes ♦ ♦ ♦ ♦

32, Paseo de Gracia, 32.==BARCELONA

Marcas las más acreditadas
En la Península, Extranjero y Ultramar
EL CIERVO Y MANOC
EL LEÓN de J. Samsó
EL PERIQUITO de C. Massó
Clases superiores y especiales
para el **Panguingue**
(Filipinas)

Variedades en clases y PRECIOS

desde **6 á 66** Ptas.

LA GRUESA

Teléfono 1,708

Dirección telegráfica

SAMOCA

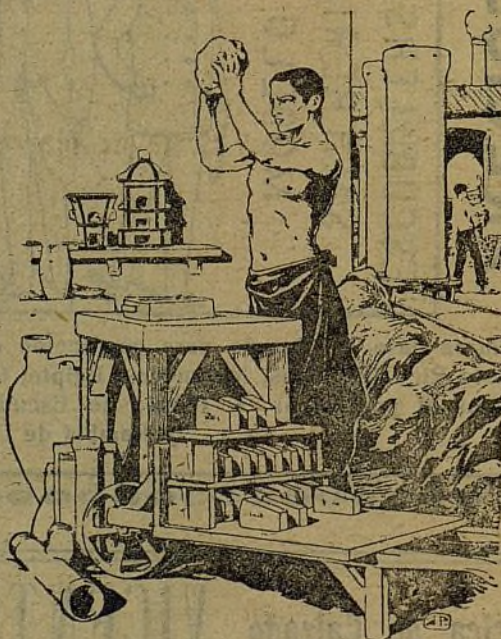
NAIPES COMAS
FINOS
DE HILO Y UNA HOJA
DE LA
FÁBRICA MOVIDA POR ELECTROMOTORES
DE HIJO DE S. COMAS Y RICART
A. COMAS ♦ ♦ ♦ ♦ ♦ Casa fundada en 1797 —
♦ ♦ **BARCELONA: Ronda de San Pedro, núm. 4** ♦ ♦

M. CUCURNY

FABRICANTE DE LADRILLOS

Venta de tierras refractarias ♦ ♦ Especialidad en
♦ ♦ piezas para generadores de gas pobre ♦ ♦

RETORTAS Y PIEZAS para gas y sulfuro de carbono. ♦
PIEZAS para bóvedas de generadores de vapor. ♦ LADRILLOS para fundiciones, altos hornos y herrerías. ♦ LADRILLOS para hornos de cal y cemento. ♦ LADRILLOS para calderas de vapor. ♦ HORNOS Y MUFLAS para decorar cristal y porcelana. ♦ HORNOS Y CRISOLES para fundiciones y ensayos de metales y minerales. ♦ MATERIAL REFRACTARIO para laboratorios químicos y de minas. ♦ FABRICACION ESPECIAL de grés fino para laboratorios y fábricas de ácidos. ♦ CAJAS grés para galvanoplastia y tintorería. ♦ VALVULAS Y GRIFOS para ácidos y tintorerías. ♦ VASOS grés y porosos para pilas eléctricas. ♦ TUBERIAS grés, de todos diámetros para alcantarillas, traídas y bajadas de aguas; inoxidable y muy superiores á las de hierro y cemento. ♦ BALDOSIN de grés para pavimentos de aceras, cocheras, cuadras, pesebres, etc., etc. ♦ ♦ ♦



Calle de Balmes, número 21.—BARCELONA

MAISON DORÉE

CASA DE PRIMER ORDEN

— Café — Cervecería

MADRID • ALCALÁ, 42 • TELÉFONO 1,890

Gran surtido en Aperitivos

Cervezas — Cock-Tail — Bocadillos — Licores y Café — Moka

SERVICIO ESMERADO

• COMPAÑÍAS NAVIERAS •

V. González, S. en C., de Gijón • Rodríguez y Cerra, S. en C.,
de Gijón • Francisco Vila Casanovas, de Barcelona
Cyp Fabre & C., de Marseille. • Real Compañía Adria de Fiume
Levante Hongroise, de Budapest • Lloyd Austriaco, de Trieste
Consignatario en Barcelona, el

Señor Don Hijo de Ramón A. Ramos

Paseo Colón, número 3

— AGENCIA DE TRANSPORTES Y ADUANA —
de **AMENGUAL Y C.^A**

SOCIEDAD EN COMANDITA

CASA EN CERBERE Y PORT-BOU

Servicios combinados de domicilio á domicilio para
todos los puertos de la

Península, Canarias y Costa de Marruecos

Consignación: Vapores de correos de Mahón.

Delegación: Agencia Havas Fabra.

Casa principal en Barcelona: Dormitorio de San
Francisco, núm. 3.

Telegramas: Amengual.

FÁBRICA DE MOSAICOS HIDRÁULICOS

Piedra y granito artificial y Tubos de Cemento
en BARCELONA

CEMENTOS PORTLAND Y CAL HIDRÁULICA
en VALLCARCA (Costas de Garraf)

DE

M. C. Butsems y Fradera

■ DESPACHO: PELAYO, 22 ■ BARCELONA ■

Teléfono 531

Proveedores de la Real casa ♦ Premiados en varias exposiciones

CLEMENTE FERNÁNDEZ

Tratante en carnes, cueros al pelo, pieles,

sebos para industria, intestinos de vaca y ternera

San Felipe Neri, 4 -- MADRID

Matías López

MADRID

CAFÉS: Moka, Caracolillo, Puerto Rico y Cuba
Tueste diario : : Tes especiales

CHOCOLATES

== DE VENTA EN TODAS PARTES ==

GRAN HOTEL INGLÉS

8 y 10, Echegaray, y Príncipe, 11.--MADRID

Propietarios: IBARRA y AGUADO

Hotel-Restaurant de primer orden, en edificio construido *ad hoc*, aumentado y reformado con la adquisición de la casa número 11 de la calle del Príncipe.

Magníficas habitaciones para familias.—Salón restaurant para 500 personas.—Nuevo y espléndido Salón de lectura y espera. — Baños en todos los pisos del Hotel.—Teléfono.—Ascensor.—Calefacción á vapor.—Luz eléctrica en todas las habitaciones.—No hay mesa redonda.—Habitaciones desde 4 pesetas.—Hospedaje á pensión desde 12 pesetas.—Intérprete y coche del Hotel en las estaciones á la llegada de los trenes.

FÁBRICA DE MOSAICOS HIDRÁULICOS

La más importante de España

José Foncuberta

Calle Vergara, núm. 2.—BARCELONA

GRAN PREMIO DE HONOR Y MEDALLA DE ORO EN LA EXPOSICIÓN DE LONDRES

SERVICIOS DE LA COMPAÑÍA TRASATLÁNTICA

Línea de Filipinas

Trácese viajes anuales, arrancando de Liverpool y haciendo las escalas de Coruña, Vigo, Lisboa, Cádiz, Cartagena, Valencia, para salir de Barcelona cada cuatro sábados, ó sean: 6 enero, 3 febrero, 3 y 31 marzo, 28 abril, 26 mayo, 23 junio, 21 julio, 18 agosto, 15 septiembre, 13 octubre, 10 noviembre y 8 diciembre, directamente para Génova, Port-Said, Suez, Colombo, Singapoore y Manila. Salidas de Manila cada cuatro martes, ó sean: 23 enero, 20 febrero, 20 marzo, 17 abril, 15 mayo, 12 junio, 10 julio, 7 agosto, 4 septiembre, 2 y 30 octubre, 27 noviembre y 25 diciembre, haciendo las mismas escalas que á la ida hasta Barcelona, prosiguiendo el viaje para Cádiz, Lisboa, Santander y Liverpool. Servicio por trasbordo para y de los puertos de la Costa oriental de Africa, de la India, Java, Sumatra, China, Japón y Australia.

Línea de Cuba México

Servicio mensual á Habana y Veracruz, saliendo de Bilbao el 17, de Santander el 20 y de Coruña el 21, directamente para Habana y Veracruz. Salidas de Veracruz el 16 y de Habana el 20 de cada mes, directamente para Coruña y Santander. Se admite pasaje y carga para Costafirme y Pacífico con trasbordo en Habana al vapor de la línea de Venezuela-Colombia. Combinaciones para el litoral de Cuba é Isla de Santo Domingo.

Línea de New-York, Cuba México

Servicio mensual, saliendo de Génova el 21, de Nápoles el 23, de Barcelona el 26, de Málaga el 28 y de Cádiz el 30, directamente para New-York, Habana y Veracruz. Regreso de Veracruz el 26 y de Habana el 30 de cada mes, directamente para New-York, Cádiz, Barcelona y Génova. Combinaciones con distintos puntos de los Estados Unidos y litorales de Cuba. También se admite pasaje para Puerto Plata, con trasbordo en Habana.

Línea de Venezuela-Colombia

Servicio mensual, saliendo de Barcelona el 11, el 13 de Málaga y de Cádiz el 15 de cada mes, directamente para Las Palmas, Santa Cruz de Tenerife, Santa Cruz de la Palma, Puerto Rico, Habana, Puerto Limón, Colón, de donde salen los vapores el 12 de cada mes para Sabanilla, Curaçao, Puerto Cabello, La Guayra, etc. Se admite pasaje y carga para Veracruz, con trasbordo en Habana. Combina con el ferrocarril de Panamá y con las Compañías de Navegación del Pacífico, para cuyos puertos admite pasaje y carga con billetes y conocimientos directos. Combinación para el litoral de Cuba y Puerto Rico. Se admite pasaje para Puerto Plata, con trasbordo en Puerto Rico, y para Santo Domingo y San Pedro de Macoris, con trasbordo en Habana. También carga para Maracaibo, Carúpano, Coro y Cumaná, con trasbordo en Puerto Cabello, y para Trinidad con trasbordo en Curaçao.

Línea de Buenos Aires

Servicio mensual, saliendo de Génova el 1, de Barcelona el 3, de Málaga el 5 y de Cádiz el 7, directamente para Santa Cruz de Tenerife, Montevideo y Buenos Aires, emprendiendo el viaje de regreso desde Buenos Aires el día 1 y de Montevideo el 2, directamente para Canarias, Cádiz, Barcelona y Génova. Combinación por trasbordo en Cádiz, con los puertos de Galicia y Norte de España.

Línea de Canarias

Servicio mensual, saliendo de Barcelona el 17, de Valencia el 18, de Alicante el 19 y de Cádiz el 22, directamente para Tánger, Casablanca, Mazagán, Las Palmas, Santa Cruz de Tenerife y Santa Cruz de la Palma con retorno á Santa Cruz de Tenerife para emprender el viaje de regreso el día 1.º, haciendo las escalas de Las Palmas, Cádiz, Alicante, Valencia y Barcelona.

Línea de Fernando Poo

Servicio bimestral, saliendo de Barcelona el 25 de enero y de Cádiz el 30 y así sucesivamente cada dos meses para Fernando Poo, con escalas en Las Palmas y otros puertos de la Costa occidental de Africa y Golfo de Guinea. Regresan de Fernando Poo el 26 de febrero y así sucesivamente cada dos meses, haciendo las mismas escalas que á la ida, para Cádiz y Barcelona.

Línea de Tánger

Salidas de Cádiz: Lunes, miércoles y viernes, para Tánger, con extensión á los puertos de Algeciras y Gibraltar. Salidas de Tánger: Martes, jueves y sábados, para Cádiz.

Estos vapores admiten carga en las condiciones más favorables, y pasajeros á quienes la Compañía da alojamiento muy cómodo y trato esmerado, como ha acreditado en su dilatado servicio. Rebajas á familias, á viajantes del Comercio y por pasajes de ida y vuelta. Precios convencionales por camarotes de lujo. También se admite carga y se expiden pasajes para todos los puertos del mundo, servidos por líneas regulares. La empresa puede asegurar las mercancías que se embarquen en sus buques.

AVISOS IMPORTANTES: Rebajas en los fletes de exportación.—La Compañía hace rebajas de 30 % en los fletes de determinados artículos, con arreglo á lo establecido en la R. O. del Ministerio de Agricultura, Industria y Comercio y Obras Públicas de 14 abril 1904, publicada en la *Gaceta* de 22 del mismo mes.

Servicios Comerciales.—La sección que de estos servicios tiene establecida la Compañía se encarga de trabajar en Ultramar los Muestrarios que le sean entregados, y de la colocación de los artículos cuya venta, como ensayo, deseen hacer los Exportadores.

PEDIR
EN TODO EL
MUNDO **CARABANA**
CONSUMO UNIVERSAL

COMISIONES, REPRESENTACIONES Y CONSIGNACIONES
Emilio Mármol Martín
MELILLA

CONSIGNACIÓN Y COMISIÓN
MIGUEL BERNARDI
MELILLA

Gran Hotel Colón
BARCELONA *Plaza de Cataluña*
Paseo de Gracia

Céntrico, Moderno, Cómodo

♦ ♦ ♦
Montado con todos los
— principios higiénicos

♦ ♦ ♦
Electricidad — Ascensor — Calefacción
Central — Agua corriente, caliente,
fría, y teléfono en todos los dormi-
torios — Cuartos de baño con W. C.

RENOMBRADO RESTAURANT



Compañía Anónima
de Vapores VINUESA
Sucesora de ESPACIA Y COMP.^a
SEVILLA

SERVICIO FIJO ENTRE SEVILLA Y MARSELLA

Salidas de Sevilla los domingos.
Idem de Barcelona para Marsella los miércoles.
Idem de Marsella los miércoles.
Idem de Barcelona para Valencia, Málaga, Cádiz
y Sevilla los domingos.

Consignatario en Barcelona: D. AGUSTIN PUIG
Paseo de la Aduana, 5, bajos

ENRIQUE RUIZ
CASABLANCA — MARRUECOS

Comisiones y Representaciones — Agencia marítima
Consignatario de las Compañías de Navegación
Rius y Torres, de Barcelona • Antonio Millán, de Cádiz

COMPañÍA de VAPORES
de Valencia á Barcelona
LA RODA HERMANOS
GRAN DE VALENCIA

ESPAÑA EN ÁFRICA

REVISTA QUINCENAL

Organo de los Centros Comerciales Hispano-Marroquíes

REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

Madrid: San Agustín, 2, bajos.

Barcelona: Rambla Santa Mónica, 25, principal.

Corresponsales { Tánger: D. Luis Torres.
Casablanca: D. Enrique Ruiz.

PRECIOS

En España, Marruecos y Portugal, seis meses. 6 pts.

Un año 10 »

En el extranjero, seis meses. 7 »

Un año 12 »

SUMARIO: Política de la guerra en Marruecos. — Emilio Bonelli Hernando. — Claudio Miralles de Imperial. — Las Compañías Colonizadoras extranjeras. — Congreso de Diputados.

POLÍTICA DE LA GUERRA EN MARRUECOS

CEUTA - MELILLA - CHAFARINAS

En el Congreso Internacional Colonial de París de 1889 dijo Masqueray: «Hay dos cosas en el Corán, la ley antigua y la nueva, la ley de la revuelta y la ley de la dulzura. Una dice: ojo por ojo, diente por diente; la otra aconseja el perdón de las injurias. Según la conducta que sigamos con los mulsumanes, obedecerán á la ley de la revuelta ó á la ley de la dulzura.

Y si bien esta verdad es más adaptable al respeto debido al mahometismo y á la tolerancia para sus prácticas y para las manifestaciones de su culto, no debemos olvidar el axioma, en lo que pueda aplicarse á la política de la guerra, — sin que el desarrollo de ésta vayamos á referirlo aquí, — á lo que propiamente fuese conquista y verdadera campaña de ocupación militar.

Tiene España en contacto con Marruecos, puntos importantes, plazas esencialmente militares, desde las cuales toda la política que se siga con las tribus de su vecindad, aun

en la paz, ha de ser la de la guerra, pues el apoyo de aquélla y su eficaz desenvolvimiento, es y será siempre la fuerza y la preponderancia de nuestros elementos armados sobre los de los marroquíes. El comercio, la industria, las diversas explotaciones, cuanto represente y determine adelanto y preponderancia de la influencia española, singularmente cerca de Melilla y Ceuta, ha de ir precedido ó al menos garantizado y resguardado, en no pequeña parte, por las fuerzas de nuestro ejército, las cuales han de emplear no sólo los medios de su especial misión, como hombres de guerra, sino llevar en vanguardia, en primera línea y cual objetivo preferente de sus esfuerzos, un plan de sumisión y de dominio, que excluya, hasta donde sea posible, la lucha y el derramamiento de sangre, que casi siempre engendran las represalias, el rencor y el odio inextinguible entre los marroquíes, cuando se penetra en su país imponiéndose por el terror, ya que el valor ha de quedar para ellos en la mayoría de los casos obscurecido, atribuyendo naturalmente los éxitos de los europeos, á la superioridad inmensa del armamento y á sus mayores elementos y medios de acción y de inteligencia militar.

Tal sistema puesto en práctica hábilmente, ha de servirnos para el metódico mejoramiento de nuestras plazas del Norte de Africa, ya que actualmente nos favorece lo que antes nos detenía perjudicando el desenvolvimiento español en Marruecos. No era inercia, ni falta de aptitud colonizadora, ni escasez de inteligencia, ni carencia de medios y patriotismo de los gobiernos españoles, lo que reducía á nuestra nación á los vetustos muros de Melilla, Ceuta y Chafarinas; eran y dígame claro alguna vez, los recelos europeos, los vetos y trabas internacionales, la sorda lucha diplomática de Cancillería á Cancillería, en cada momento no ya que intentábamos extender el radio de nuestra acción africana, sino hasta en aquellas circunstancias en que por previsiones, más ó menos fundadas reunía España algunas tropas en el litoral próximo á Marruecos.

En estas condiciones, y por territorios ó regiones de las especiales circunstancias que reúnen aquellos á que nos referimos, ha sido difícil, casi imposible, avanzar un solo paso moral ni materialmente, sin que brotase enseguida la complicación europea, ó la nota paralizadora de nuestro movimiento. Moderados los recelos y variada en parte la actitud europea frente á nuestras modestas y legítimas aspiraciones en Marruecos, el cuadro ha empezado á variar, comprendiéndose de tal manera que esas plazas no están anuladas y pueden servirnos para futuras expansiones en el Norte de África. Por ello han desaparecido los penales de Melilla y Chafarinas, y se prepara la evacuación del de Ceuta; se construyen magníficos puertos, se explotan minas, se fomenta toda clase de relaciones y de tráfico con los indígenas, se trazan y proyectan caminos y vías férreas, dándoles vida, vigor, am-

biente comercial é industrial y desarrollándose en suma por los generales gobernadores, esa política de guerra que pregonamos, no inspirada en las debilidades y en el rebajamiento, y de ello es buena prueba lo hecho con indiscutible éxito por el general Marina, quien va con método, efectuando una verdadera *conquista pacífica*, ocupando puntos próximos á Melilla, sin violencias ni luchas, y señalando el Rif oriental con los primeros jalones de los modernos procedimientos de paz y atracción, sin que se excluya la energía y el rigor, si llegase el caso y fuese indispensable, para el prestigio de la patria en el Mogreb.

Mientras puedan emplearse aquellos medios, ellos han de ser los preferidos y los que constituyan una acertada política de la guerra, pues no se puede preconizar incondicionalmente la lucha en cualquier país y contra cualquier clase de enemigos, á título de superioridad de civilización y mayores medios. A veces pueblos poderosos tienen que ceder ante otros atrasados, por las condiciones del territorio, del clima ó del modo especial de hacer la guerra, y sobre todo por las conveniencias nacionales ó imposiciones de carácter internacional.

Italia quiso fundar un imperio en Etiopia, y después de empeorar con sus gastos coloniales la grave, entonces, situación económica del país, tuvo que contentarse con la modesta colonia de la Eritrea, encontrándose sin poder eficaz para dominar á Menelik.

Al sufrir el prestigio británico rudo golpe con la caída de Jartum y la muerte de Gordon, no se obstinó Inglaterra en vengar el trágico fin del heroico general, ni se empeñó en estéril correría por el Sudán. Envío una expedición de socorro con la floti-

lla de Lord Beresford, pero llegando tarde, cuatro días después del desastre, retrocedió para ganar el alto Egipto.

Italia, allá por 1894, no se creyó deshonrada por haber perdido 100 hombres de la guarnición de Masaua, ni pensó en que fueran sus soldados á perseguir á los Derviches.

A fin de penetrar en el Sudán Central, proyectó Inglaterra una vía férrea que uniera el alto Nilo al Mar Rojo, entre el puerto de Suákim y Berber (400 kilómetros). Acumuló en 1885 todos los elementos necesarios; comenzaron con ardor y en vasta escala los trabajos; pero deshecha durante la noche por las gentes de Osman Digma la obra del día, impotentes las selectas tropas coloniales allí llevadas, para impedir el levantamiento de los rails apenas tendidos, al cabo de tres meses la línea no tenía 10 millas, y el gobierno ordenó la retirada de las tropas con abandono del inmenso material acumulado en la bahía de Suáquim.

Estos y otros casos y ejemplos que pudiéramos citar, y que son bien notorios, nos indican que bien podremos obrar sin quebranto de nuestros legendarios ardimientos y dignidad de pueblo valeroso, empleando una sagaz y pacífica política sobre todo con las Kabilas del Rif, perdonando á veces, y cuando sea útil á nuestros intereses y estudiada finalidad, esas, casi siempre inconscientes agresiones y actos de momentánea hostilidad (1); así como detener y cambiar de rumbo cualquier empeño ó empresa empezada, si se comprendiese que no había de resultar favorable á nuestros planes por lo costosa y difícil: sin

(1) Puede verse una larga lista de atropellos cometidos con europeos en las costas del Rif en el trabajo, *La dernière partie inconnue du litoral de la Méditerranée. Le Rif, par Henry Duveyrier*. Rara vez han sido reprimidos y castigados.

perjuicio naturalmente, excluyendo las precipitaciones, que sólo conducen á los fracasos más ó menos lejanos, de aprovechar las oportunidades que mas que nada se relacionen con el estado de la cuestión marroquí en las cancillerías europeas, para ampliar sea como fuere, «por la paz ó por la intervención armada», el radio de la acción y de la influencia española en el Norte de Africa.

Pero para ello no debe perderse de vista ni debe olvidarse, que mientras el mahometismo tenga virtualidad para inspirar fe ardientísima, ó mientras ésta sea una poderosa palanca para producir movimientos de pueblos, que detengan á los europeos en el valle del Niger y en la frontera de la Argelia, y les hagan retroceder en el Sudán egipcio y en las riberas del Mar Rojo; mientras domine en una vasta zona de la tierra, desde el Africa Occidental hasta las islas de la Sonda, inútil y peligroso empeño será combatir el mahometismo, error lamentable provocarlo á la lucha, sea en Marruecos ó donde fuese, y más sólo por satisfacer ambiciones, ampliar territorios, y dar gusto á los explotadores, con el pretexto de defender los fueros de la civilización y del progreso.

Mas á pesar de todos los esfuerzos y propósitos de España al desarrollar esa política de la guerra, de moderación, de mesura y de calma, que hemos defendido; como las gentes del Rif son tornadizas, tan fáciles en acometer como en hacer las paces, y nuestros anteriores procedimientos fueron de exageradas complacencias y debilidades, en sensata evitación de complicaciones europeas, nada de extraño fuera que si cambiasen su actual conducta de paz y amistad, nos viésemos impulsados á verificar alguna vez, una represión inmediata, enérgica y decisiva.

A esta exigencia militar y del prestigio de la nación, no es difícil tengamos que subordinar más ó menos tarde, las plausibles aspiraciones y principal objetivo de nuestros gobiernos en Marruecos, de aumentar la influencia y el radio de acción española, en la proximidad de nuestras posesiones del N. de Africa.

Pero esa represión sería transitoria y serviría de saludable enseñanza en el Rif; pasó el tiempo de las luchas religiosas, y desde que existió Livingstone en el mundo y vivió venerado por los negros en la región de los Grandes Lagos, y desde que Emin-Baxá pudo permanecer años y años en su provincia ecuatorial, en plena Africa mahometana y bárbara, se ha demostrado, que la civilización subyuga á la barbarie y puede llegar á dominarla puesta con ella en contacto, sin destruirla ni conquistarla.

Todo es cuestión de procedimientos, de paciencia, de manejo hábil de los resortes de la superioridad moral y material, y de emplear metódica y oportunamente, sin abusos ni humillaciones para los indígenas, la política de la guerra inspirada en el inmenso prestigio de la inteligencia, de la riqueza y de la fuerza.

JOSÉ ALVAREZ CABRERA
Tte. Coronel de Caballería

EMILIO BONELLI HERNANDO

Nos complacemos en publicar algunos datos biográficos del ilustre africanista Sr. Bonelli, no en prueba de amistad y compañerismo, sino en testimonio de reconocimiento por los méritos que le adornan y servicios que tiene prestados á la causa que defendemos.

Nació en Zaragoza el 7 Noviembre 1854.

Hizo sus primeros estudios en España y Francia.

Desde los 14 años hasta los 20, permaneció en Marruecos estudiando el árabe, y una parte de este tiempo agregado como intérprete al consulado de España en Rabat.

A los 20 años ingresó en la Academia de Infantería en Toledo, ascendiendo á oficial en 1878, cumplidos los tres años reglamentarios de estudios.

Durante los destinos diversos desempeñados en el Ejército, Depósito



Emilio Bonelli Hernando

de la Guerra, Junta de Defensa general del Reino, y otros, aprovechó todas las ocasiones de marchar á Marruecos, recorrer todos sus puertos y poblaciones del interior y establecer patrióticas relaciones con elementos indígenas. En 1882 recorrió solo toda la cuenca del Sebú, estudiando sus principales afluentes y visitando á Mequínez y Fez donde á la sazón no se encontraba ningun europeo.

En 1884 fué designado para tomar posesión de Río de Oro y demás puntos del litoral sahárigo que hoy constituyen nuestra colonia de 190,000 kilómetros de extensión superficial y más de 1,000 km. de costa, á pesar de lo que Francia nos ha cercenado. Llevaba la representación de las Sociedades de Africanistas y Geográfica de Madrid y el apoyo del Sr. Cánovas del

Castillo. Marchó á Canarias, donde fletó un buque de vela que lo trasladara á Cabo Bojador, Río de Oro, Bahía de Cintra y Cabo Blanco. Sus gestiones con los jefes indígenas facilitaron al Gobierno español la forma de declarar el protectorado sobre aquella comarca, incorporada después á nuestros dominios. Fué nombrado por D. Alfonso XII comisario regio, estableciendo durante su mando cordiales relaciones con todas las tribus del interior.

En 1887 realizó su primer viaje á nuestros dominios del Golfo de Guinea. Volvió en 1890, recorriendo toda la cuenca del Muni, y sus afluentes el Noya, Utamboni, Bañe, Utongo y Cangüe; la del Benito y Campo, que hoy constituyen nuestra Guinea continental; realizando trabajos topográficos, políticos y de carácter comercial.

Desde esta fecha no ha cesado de visitar con frecuencia el imperio de Marruecos, la región sahárica española, y lleva realizados siete viajes al Golfo de Guinea, estudiando de continuo las posesiones inglesas y alemanas, las francesas del Congo y las portuguesas de Santo Thomé y Príncipe.

Merced á la protección que le dispensa el ilustre prócer Sr. Marqués de Comillas, de quien Bonelli no encuentra frase adecuada para ensalzar el patriotismo, desinterés y abnegación, ha podido acrecentar nuestras relaciones con el Mogreb; fundar una importante factoría en Río de Oro, que es la única salvaguardia de nuestra soberanía; establecer factorías en Elobey, Muni, Benito, etc., cuando allí era desconocida nuestra bandera comercial; arraigar las comunicaciones marítimas, y también iniciar la explotación agrícola, base de la riqueza y porvenir de Fernando Poo, cuando el movimiento comercial entre esta isla y la metrópoli sólo alcanzaba á 876 pesetas al año, según aparece en la estadística oficial de aquella época.

Ha publicado diversas obras sobre Marruecos, Sahara y Guinea; y en los Boletines de la Real Sociedad Geográfica de Madrid están consignados la mayoría de sus trabajos.

CLAUDIO MIRALLES DE IMPERIAL

profesor de la clase de árabe del
«Centro Comercial Hispano Marroquí»
de Barcelona

Desde el presente curso desempeña la clase gratuita de árabe del «Centro»



Claudio Miralles de Imperial

de Barcelona el profesor D. Claudio Miralles de Imperial, en sustitución de D. Alfonso de Cuevas que en virtud de oposiciones hubo de pasar á la «Escuela de Comercio é Industrias» de Valencia.

Es el Sr. Miralles un arabista concienzudo que ostenta el título de Doctor en Filosofía y Letras y que ha cursado en la «Faculté Orientale» de la Universidad de San José, en Beirut, provincia de Siria (Turquía asiática), como también ha recibido en Tánger lecciones prácticas del moro Sid Bu Selliam.

La vocación del Sr. Miralles por el estudio de las lenguas orientales le indujo á recorrer diversos países, entre ellos Palestina, Siria, Egipto, Turquía europea y Marruecos, para apreciar las diferencias existentes entre un

mismo lenguaje hablado por distintos pueblos de origen musulmán.

Además ejerce el Sr. Miralles la auxiliaría de la clase de árabe clásico de la Universidad de Barcelona y la de árabe vulgar en la «Escuela de Comercio» de la misma ciudad.

Las Compañías Colonizadoras extranjeras

Con el nombre de «Compañías Coloniales» se ha comprendido, á todas las asociaciones fundadas entre los pueblos antiguos y modernos para desarrollar su comercio ultramarino. Desde los tiempos más remotos han existido en número considerable, Compañías Coloniales que sólo se diferenciaron por los lugares de sus operaciones.

Ahora bien, en una acepción más precisa, las Grandes Compañías Coloniales, las *Chartered* (Privilegiadas) que es el nombre con que en la actualidad se las conoce, son asociaciones que aparte de su carácter comercial más ó menos acentuado, están investidas por sus Gobiernos, de derechos políticos y no tienen por objeto sólo el establecimiento de un engranaje comercial, sino la organización del país nuevo en que radiquen y la explotación de sus tierras.

El Doctor *Carton de Wiart*, en su obra *The great Colonisation Companies*, decía: que «tales Compañías, establecen entre los territorios nuevos y su Metrópoli, una reciprocidad de servicios, un cambio constante de influencia, una continuidad de relaciones, en una palabra, esa dependencia mutua que constituye lo que se ha convenido en llamar *Colonización*».

En los siglos XVI, XVII y XVIII, los Estados Europeos concedieron á esas grandes Compañías, no sólo derechos políticos, sino privilegios económicos, como era el monopolio del comercio en las regiones sometidas á su in-

fluencia y esto lo hicieron por distintos motivos; porque la debilidad y la indiferencia gubernamental sobre ciertos países era notoria, insuficiente la acción de los particulares, y tímidos los capitales.

A pesar de esas concesiones, las Compañías Coloniales no tuvieron la misma suerte, la mayor parte de ellas, abandonaron su misión á los pocos años y sólo las Inglesas y Holandesas de las Indias Orientales, gozaron de tales beneficios y fueron tan constantes que se hicieron conocer por todo el mundo. Existen muchas obras que hacen historia de ellas.

Pero al fin del siglo XVIII, bajo la influencia de nuevas doctrinas económicas, estalló una reacción formidable contra el sistema de privilegios comerciales. Esta reacción confundió en una misma reprobación los monopolios acordados á las mismas Compañías y á la política de éstas. La opinión les fué desfavorable. Dos Compañías Inglesas quedaron solamente: la de las Indias Orientales y la de la bahía de Hudson, que sobrevivieron algún tiempo, pero que poco después perdieron sus privilegios políticos y económicos. Se podía creer que los Estados Europeos habían renunciado por completo al sistema de las grandes Compañías, que parecían condenados sin remisión.

Pero cosa extraña, á pesar de esta reprobación unánime y aunque los motivos que justificaban la creación de las antiguas Compañías, hubiesen perdido en nuestros días su fuerza, vemos que hace unos veintiocho años, reaparecen de nuevo Compañías Coloniales análogas y con mucha semejanza á la de los últimos tiempos.

La gran nación colonial de nuestra época, Inglaterra, ha recurrido de nuevo á este viejo procedimiento de colonización.

Desde 1881 ha fundado la «Compañía Británica del Norte de Borneo», la «Compañía Real del Níger», la «Compañía Imperial Británica del Este Africano» y otras más.

Alemania, que por esa época empezó á debutar en sus empresas coloniales, confió también á poderosas compañías la organización de sus territorios.

Portugal hizo lo mismo en Mozambique.

En Francia una ley autoriza la creación de Compañías de explotación.

Así es que de todas partes volvió la protección á estas instituciones, en otros tiempos tan desacreditadas; cierto es que hubo algunas modificaciones. Las compañías del siglo XIX no poseían como las primitivas el monopolio general del comercio, pero disfrutaban en cambio de derechos políticos que hacían de ellas poderosos organismos.

Las iniciativas particulares en los países sajones y germanos, prepararon las colonias que pusieron más tarde al amparo de sus respectivos Estados. Entre nosotros ocurre lo contrario; se espera á que nos lo den hecho y ni aun así acertamos á sacar utilidad alguna.

Citemos como prueba de lo que exponemos á la «Royal Niger Company».

El establecimiento de un comercio regular en la región del Níger data sólo de cuarenta años.

En 1865 una compañía inglesa, la *Western African Company* comenzó el tráfico comercial, y al poco tiempo otras casas inglesas, seguidas de la *Central African Company* se establecieron en el río Níger. El comercio sin embargo, no prosperó mucho hasta el año 1879, época en la cual estas diferentes casas se fundieron en una sola, la *United African*

Company con un capital de 250,000 libras esterlinas.

Por otra parte, los franceses, inspirados por Gambetta, fundaban dos sociedades, la *Compagnie française de l'Afrique équatoriale* y la *Compagnie du Sénégal et de la Côte occidentale d'Afrique*, ambas con un capital de 40 millones de francos. Esto hizo, que la Compañía inglesa redoblase su autoridad, multiplicase sus propios puestos ó estaciones; quitó los mercados á los agentes de las compañías rivales y elevó su capital á un millón de libras esterlinas. La habilidad de esta Compañía fué tal, que logró en 1884 hacerse dueña del comercio y del material de sus rivales, comprando 6,000 de sus acciones liberadas. Su capital había sido dividido en 100,000 acciones de 10 libras cada una, de las cuales 10,000 fueron liberadas y las otras se emitieron á 2 libras, lo que daba un capital de 11 millones de francos.

Esta Compañía tuvo otro peligro en su contra que logró vencer, y era que su campo de acción en el interior no estaba bien determinado, y los alemanes que se habían establecido en Kamerun, se disponían á sacar el mayor partido para extender sus fronteras, á causa de la situación tan mal definida en que se encontraban.

Con tal objeto, el explorador Flegel partió de Berlín comisionado por las Sociedades coloniales alemanas en Abril de 1885, llevando un plan que no dejaba dudas cuáles eran sus intenciones. Pero la «Compañía Nacional Africana» había tenido conocimiento de esos proyectos, é inmediatamente encargó á uno de sus agentes, M. Thomson, de remontar el Níger y de asegurar por tratados en debida forma la posesión de sus dos orillas.

Thomson abandonó la costa antes de que Flegel saliese de Berlín, ha-

ciendo contratos con los sultanes de *Sokoto* y de *Gando*, que preparaban la soberanía de la Compañía sobre sus vastas posesiones. Al regresar Thomson á la costa encontró á Flegel, que llegó demasiado tarde, muriendo poco después. Otro explorador alemán, el Dr. Standinger, intentó entrar en convenio con los sultanes del Níger, pero la Compañía inglesa se le había adelantado. El Gobierno británico confirmó la situación de la Compañía, y cuando declaró su protectorado sobre la región situada entre Lagos y el río del Rey, asumió necesariamente la responsabilidad política y administrativa; pero la susodicha Compañía se ofreció á colonizar esas tierras, y el Gobierno inglés aceptó la proposición. Al poco tiempo cambió su nombre por el de «Royal Níger Company», y los ingleses quedaron dueños de esa inmensa región del Níger, gracias á la actividad comercial de simples particulares.

El acta de incorporación á la Compañía Nacional Africana, acordada por el Gobierno británico, tenía por objeto principal hacer de la Compañía un cuerpo político, con poder para ocupar el lugar del Estado en la toma de posesión y administración de los nuevos territorios. La Compañía y el Gobierno mismo encontraban ventajas: la primera consolidó su situación gracias al prestigio y al carácter oficial que le dió la carta de 10 de Julio de 1886, y el Gobierno encontró un medio cómodo y económico de establecer la influencia inglesa sobre una extensión de territorio africano.

Las *cartas* dirigidas por el Gobierno Británico, establecen las líneas principales de la organización para la Compañía.

Los trozos de las siguientes cartas prueban siempre el sentido práctico del Gobierno Británico.

La Compañía tiene autorización para gobernar, velar por el orden y proteger el territorio, etc. Oblíganle á establecer á su cargo una organización judicial y le da la norma para regular la administración de la justicia entre los indígenas. La Compañía debe siempre respetar las costumbres y leyes de la clase ó tribu á la cual pertenezcan las partes, tanto para los derechos de propiedad, como para los derechos personales.

Las tendencias del Gobierno Británico fueron siempre la de *garantir los derechos y la libertad de los indígenas* y asegurar la *sumisión de éstos*. Tendencias que se hacen bien patentes con la siguiente declaración en una de las Cartas Reales dirigidas á la compañía.

«Si en un momento cualquiera nuestro Secretario de Estado juzgase conveniente oponerse á cualquier procedimiento ó sistema adoptado por la compañía sobre los pueblos del territorio, en lo que se refiere á la religión á la manera de hacer justicia ó á cualquier otro punto, se hará á la compañía la observación necesaria sobre el disentimiento ó sobre la objeción, y ésta deberá rectificar sus acuerdos.»

«Otro aspecto presenta la *carta*; se preocupa también del cuidado de asegurar su carácter nacional á la Compañía, cuyos poderes consagra y dice: «Que la Compañía será y permanecerá siempre inglesa, su centro principal estará en Inglaterra, sus representantes en los territorios mencionados, y todos los directores serán súbditos británicos ó naturalizados. Además, la Compañía debe arbolar en sus edificios, barcos y en el territorio, el pabellón inglés con el distintivo de la Compañía.»

La carta, prohíbe el monopolio comercial, lo que diferencia bien cla-

ramente á la Compañía del Níger, de las antiguas compañías coloniales, que fueron las verdaderas compañías privilegiadas.

Las compañías coloniales á *Charte*, creadas por Inglaterra hace 25 años, se diferenciaron por su constitución y por su objeto, de las compañías comerciales.

Se diferencian por su constitución, porque en vez de formarse como éstas, sometiéndose á las prescripciones generales de la legislación que rige á las Sociedades comerciales, es decir, á las *Companies acts*, sacan su origen de un documento especial, *la carta*, que emana directamente de la corona y cuyas estipulaciones están libremente reguladas por el poder Real. La Compañía que recibe *la carta*, tiene una constitución jurídica tan regular, como la de las *Companies acts*, pero tiene que agregar los *poderes políticos*, que le da un carácter particular.

Actualmente la *Royal Niger Company*, ha sido sustituida en sus poderes políticos-administrativos por los del Gobierno Británico.

El sistema de Compañías Reales modernas, que Inglaterra ha sido la primera Nación que vió reaparecer, está considerado como un método transitorio de Colonización, es decir, como un expediente de la política Colonial inglesa en el siglo XIX. Las circunstancias en que la Compañía del Níger se organizó eran bien favorables; pero hay que tener presente también, las cualidades intelectuales y morales que el pueblo Inglés reúne. Las instituciones y las tradiciones de este pueblo, consolidadas por una educación Colonial ya antigua y práctica, dotada del sentido de la libertad y de la responsabilidad individual, le preparaban naturalmente á semejante empresa.

Por otra parte el Gobierno Inglés

huyó de la *homogeneidad*, en su acción Colonial, salvó el error, de regular minuciosamente y por disposiciones idénticas la administración de las partes distintas de sus dominios ultramarinos, cuidó de dejar á las Compañías dentro de los límites de su esfera de acción, toda la *libertad útil* y gracias á esta libertad, pudieron desenvolverse.

Francia ha seguido un procedimiento análogo; en 1898 el ministro de Colonias francés, Mr. Lebon, tuvo la idea de proponer la constitución de sociedades poderosas, análogas á las que habían creado los Ingleses en Nigeria y los Belgas en su Estado libre del Congo.

Esta idea fué puesta en ejecución en 1899 por M. Guillaín y hoy son 32 las sociedades encargadas de poner en valor las tierras congoleas, bajo la base de un capital de 54 millones de francos.

La obra de estas sociedades, y los servicios que prestan, son muy grandes y numerosos.

Dicho se está, que en los 7 años transcurridos desde 1899 hasta nuestros días, algunas de estas sociedades han sufrido grandes pérdidas, originadas por la mala administración y por otras varias causas que hicieron perder mucho dinero, pero gracias á una evolución económica racional y sabia, secundadas por las cualidades de inteligencia y de energía de las autoridades, en un corto lapso de tiempo, hicieron que renaciese una nueva era de prosperidad para sus negocios, al mismo tiempo que para el país.

Tales son, en líneas generales, los principios fundamentales de las Compañías colonizadoras á que Francia, Inglaterra, Alemania y otras naciones poderosas han encomendado la explotación y el desarrollo de sus posesiones africanas.

España, siguiendo ese mismo sistema, pudiera obtener grandes beneficios de su Guinea continental, siempre que el Gobierno y los Directores de la futura Compañía, procedan con verdadero patriotismo y utilicen, para el desarrollo de sus planes, personal apto física é intelectualmente para el desempeño de tan delicada misión.

GREGORIO GRANADOS

CONGRESO DE DIPUTADOS

Sesión celebrada el día 17 de Noviembre de 1908

Leído y puesto á discusión el dictamen de la Comisión relativo al presupuesto del Ministerio de Estado en su totalidad, dijo

El Sr. PRESIDENTE: Tiene la palabra el Sr. Llosas para consumir el primer turno en contra.

El Sr. LLOSAS: Señores Diputados, no ciertamente para hacer un gran discurso de totalidad contra el presupuesto del Ministerio de Estado vengo á usar de la palabra; mi objeto, más que combatirle al detalle, es hacer sobre el mismo algunas observaciones de carácter general que creo no han de dejar de interesar á la Cámara. No voy á manejar cifras ni tampoco á citar números, voy simplemente á exponer el concepto que me merece este presupuesto, juzgándole como debe ser juzgado desde el punto de vista del estado y ser de las cosas de España en los momentos actuales. Seré brevísimo.

Decía no hace muchos años un caballero de cepa castizamente española que vivía en una capital europea en que radica una de nuestras Embajadas que cuando quería formarse concepto de la grandeza que ha tenido nuestra Nación, de la importancia que tuvo España en mejores tiempos, acudía á la Embajada en días de gala, y al mismo tiempo se fijaba en el aparato del Ministerio de Estado.

Realmente el Ministerio de Estado en los tiempos actuales, tal como se manifiesta y funciona, viene á resultar así como un Ministerio perfectamente arcaico; un Ministerio no sé si llamarle vestido á la federica; el Ministerio del protocolo, destinado casi exclusivamente, parece, á decretar la indumentaria, un Ministerio de galones y libreas, de coches y carrozas, de fiestas y convites. (*Risas.*)

Pues bien; todo eso que os hace reír, creo que no tiene razón de ser, máxime ahora cuando nuestra Nación no está llamada á resolver los graves problemas mundiales, ni tiene tampoco voz ni voto en las grandes contiendas de los pueblos modernos. Gran parte de la totalidad de los gastos del Ministerio de Estado entiendo yo, Sres. Diputados, que responden á la vida exterior del Estado español á fines del siglo XVIII ó principios del siglo XIX, y dan ellos perfecta idea de lo que había sido esta Nación desventurada que desde las alturas á que llegó con Carlos V y Felipe II, ha venido á parar á decadencia tan grande que ni siquiera es consultada en aquellos casos que afectan al equilibrio europeo.

Sí, señores, por el presupuesto de Estado sería de creer que atravesamos todavía días prósperos y felices; por la lectura de los números que nos ofrece el Departamento del Sr. Allendesalazar cualquiera soñaría que recibimos y enviamos aquellas deslumbradoras Embajadas que admiraba el orbe entero aturdido por nuestro poderío y cegado por la gloria de nuestros reyes, que no viendo ponerse el sol en sus dominios eran tan grandes en América, plantando la Cruz en sus vírgenes selvas, como conquistando á la Media Luna el Norte de África, como reduciendo á polvo á los enemigos de España en Francia, Alemania, Países Bajos ó Italia.

No nos hemos todavía dado cuenta,

pues, de que el presupuesto que discutimos no está en relación con la España de nuestros días, aunque pueda estarlo con lo que era todavía nuestra patria durante el reinado de Carlos IV, allá en el siglo XVIII. Teníamos todavía entonces la categoría de *gran Potencia* en Europa y nuestra opinión pesaba aún en todas las Cancillerías del mundo.

Siete Embajadas tenía entonces España en el extranjero, siete Embajadas cuenta también hoy; son exactamente las mismas, y me parece indudable, es un hecho cierto, que á últimos del siglo XVIII y principios del siglo XIX había capitales en las cuales sentaban perfectamente las Embajadas que podían tener entonces razón de ser, razón de ser que no tienen ya en los momentos actuales.

¿No sería aquí posible obrar como se hace en América? Tener una Embajada para dos ó tres Potencias; porque hay Embajada española, como la de San Petersburgo, en la cual se han pasado larguísima plazos de tiempo sin que resida el embajador. Además, con los grandes expresos europeos que cruzan de un extremo al otro nuestro continente, en pocas horas podría trasladarse un embajador de un lugar á otro y desempeñar perfectamente su oficio en cada corte.

Con esta economía, suprimiendo Embajadas, podría dotarse algo más las que se dejasen subsistentes, porque no es un secreto, Sres. Diputados, para nadie que muchos de nuestros embajadores han tenido que acudir al préstamo para sostener su representación; que ha habido quien se ha arruinado para sostener á la altura necesaria el nombre de España, si bien es de tener en cuenta que era gran equivocación forjarse el antojo de representar una gran Nación cuando bien pequeña es la nuestra.

Calculad la millonada que representa el sostenimiento de nuestras casas en el

extranjero; contad, si queréis, lo que importan los alquileres que pagamos en las Cortes, donde no tenemos edificios propios, y decidme después si con lo que se invierte para sostener siete Embajadas bastaría, y de sobras, para sostener dos ó tres.

¿Ignoráis, Sres. Diputados, que hay embajadores que viven en hoteles porque en algunas Cortes nuestras casas no sirven? ¿Ignoráis asimismo que hay quien al ser nombrado embajador lo primero que debe hacer es embalar los muebles, porque de muebles carecen algunas de nuestras casas en el extranjero?

Por una parte mucho rumbo, gran ostentación; por otra miseria, pobreza y abandono. ¡Qué papel más brillante desempeñamos en el mundo! Nos presentamos como poderosos y somos pequeños, y de ahí nace esa desproporción entre nuestro poderío social y político y el número de nuestras Embajadas, y asimismo el singular contraste entre nuestro gusto de exhibirnos y la carencia de medios para ostentar adecuada indumentaria.

Repito, nuestra representación cuadrará á la España de mejores días, no á la España de los tiempos actuales; murió un imperio grande, y con él debía asimismo morir todo el fausto de nuestras representaciones diplomáticas en el extranjero, debiendo éstas, en su mayor parte, sustituirse por representaciones consulares, mucho más en orden con el renacimiento industrial y mercantil, que á despecho de la falta de protección de los Gobiernos liberales se nota en gran parte de la Península.

Las ineptitudes de nuestros Gobiernos nos hicieron perder un imperio colosal, pero nuestras inagotables iniciativas y trabajo ha hecho surgir otro imperio que nadie nos puede quitar, que es el imperio comercial.

Yo me permitiría comparar á España

con una gran casa cuyas inmensas fincas, aun sin ser cuidadas, producirían ayer lo suficiente para celebrar fiestas y comidas, saraos y recepciones, casa poderosa á cuyos dueños les era permitido el lujo de sostener palacios en las grandes ciudades...; pero vino un día, ¡día nefasto!, en que se perdieron aquellas fincas innumerables, aquellas grandes posesiones, no quedándole de su esplendor más que el recuerdo y unas pocas tierras labrantías. En tan apurada situación, ¿qué remedio quedaba al dueño de la casa para sostener á la familia? Acabar con el fausto, cerrar los salones de recepciones y convites, vender los palacios que en las capitales contaba y dedicarse con toda asiduidad á convertir á los criados que vestían de frac y casaca en labradores del campo, para lograr que aquellas pocas tierras labrantías que le quedaban produjesen por medio del cultivo intensivo lo suficiente para vivir con decencia y comodidad.

He aquí lo que debe hacer España; suprima, si no todos, gran parte de esos criados de brillante uniforme que se llaman embajadores, y conviértales en trabajadores de las tierras que les quedan, en cónsules, porque los cónsules son los verdaderos operarios que deben dedicarse al cultivo intensivo de la explotación y apertura de los mercados, de modo que perdidas las fincas coloniales que nos mantenían sin cuidarlas, podamos vivir con decencia y comodidad explotando intensamente nuestras pocas tierras labrantías que son nuestro comercio, nuestra industria y nuestra agricultura. (*Muy bien.*)

Además el centro de gravedad político y social de España en el mundo ha variado por completo; antes era á la Europa, al mundo antiguo, á donde mirábamos; ahora las circunstancias han cambiado y nuestro centro de atracción se ha trasladado á América; y por eso creo yo que algunas Emba-

jadas que en Europa son inútiles, en América tendrían razón de ser y podrían dar resultados muy favorables para nuestro comercio.

Decía que había nacido un nuevo imperio, y es que ha renacido en España la industria de una manera asombrosa; la agricultura empieza á dar señales de vida, y yo creo que con buena protección por parte de nuestros Gobiernos, si se favoreciesen como es debido á esas inagotables fuentes de riqueza, pronto España sería conocida en el extranjero, ya que no como Nación grande, como Nación laboriosa y productora, porque la riqueza de nuestro suelo y nuestro trabajo es lo que solamente puede ahora hacernos grandes. Por eso aplaudía yo días atrás unas palabras del Sr. Ministro de Hacienda, cuando decía que España tiene aún energías, que España tiene aún vida, porque España no está dispuesta á volver la cara á su historia, á su tradición y á su leyenda.

Importa, por consiguiente, aumentar el número de cónsules, pero no de cónsules honorarios, sino cónsules de carrera, que puedan intervenir en los contratos que celebren nuestros emigrantes, que puedan intervenir en actos de últimas voluntades, que conozcan la lengua patria, á quienes pueda dirigirse en el extranjero quien, siendo español, no conozca más que este idioma. Conviene que en los Consulados se constituyan museos de nuestros productos, y que los cónsules en el extranjero, al escribir memorias, busquen también mercados, enseñen de una manera práctica lo que aquí se produce, y al mismo tiempo hagan conocer á los productores y exportadores españoles las materias que serían bien admitidas en los mercados extranjeros. El cónsul debe ser, y por eso es necesario que conozca perfectamente nuestro idioma, cosa que no siempre sucede en la actualidad, el protector de los in-

tereses privados; porque el cónsul representa en países apartados, en países lejanos, una prolongación, una extensión de la patria, el amparo y la égida de los intereses privados, la salvaguardia de nuestro comercio, el refugio de aquellos á quienes una suerte adversa y cruel ha obligado á dejar el suelo que les viera nacer.

¿Escriben Memorias los cónsules? Creo que sí, pero entiendo que deberían hacer más que eso. ¿Se fundan Museos en todos los Consulados extranjeros? Yo tengo duda de ello, me permito dudar; creo que en muchos no, y esto es sumamente importante.

En armonía con esta consideración, es de aplaudir que en el Ministerio de Estado se haya fundado un Centro de informaciones comerciales; pero yo me permito decir que esto no basta; que haya un Centro de informaciones comerciales dentro del Ministerio, aquí en Madrid, representa poca cosa, porque es desconocido de la mayor parte de los españoles. Este Centro de informaciones comerciales que hay en el Ministerio de Estado debería haberlo en todas las capitales industriosas de España, á fin de que directamente los consumidores, los productores, los industriales y comerciantes se dirigiesen en cada localidad, en su misma casa, y tuvieran desde luego manera de poder enviar sus productos de un extremo á otro del mundo.

Nuestra diplomacia no siente el espíritu mercantil, ó al menos lo parece; quizá ese defecto sea inconsciente, sea tradicional, pero es la verdad; porque yo recuerdo que combatiendo el presupuesto del Ministerio de Estado, ó mejor dicho, defendiendo un voto particular el año pasado mi digno amigo y compañero el Sr. Rahola, decía que se había fundado en el Ministerio de la plaza de Santa Cruz un Museo comercial, y tan poco cariño le tiene alguien en aquella casa, tan poco ambiente ha

adquirido allí esa preciosa fundación que tan buenos resultados puede darnos, que se califica, ó la ha calificado alguien, de *tienda de ultramarinos*. Esto, sencillamente, da perfecta idea de que el Ministerio de Estado no tiene aquel carácter mercantil ó comercial, que es el único que cuadraría á la España del siglo xx.

Me gusta, en general, argumentar con hechos, y, sin hacer mención de nombres ni capitales, he de citar al Congreso tres ó cuatro casos que demostrarán lo perfectamente inútil que muchas veces resulta el Cuerpo consular y que no responde para nada á las exigencias del comercio.

En una capital alemana, de muchísima importancia comercial, el cónsul no conoce el español ni el francés; en otra capital alemana, un español distinguido, un español que representa grandes intereses, no tuvo manera de poder ver al cónsul.

Yo tuve el gusto, el pasado año, de dirigirme al Sr. Ministro de Estado, quien amablemente se dignó contestarme á vuelta de correo, para rogarle que se sirviese preguntar á uno de los cónsules del Brasil el paradero de dos súbditos españoles. El digno Sr. Ministro de Estado contestó amablemente á mi carta, diciéndome que se hacían las indagaciones necesarias; ha pasado un año, no hemos logrado saber nada de eso; el cónsul no ha contestado nada absolutamente.

Por último, en una capital importantísima de Francia se dió el caso de que otro español acudió al Consulado para que le diesen una recomendación de carácter comercial, recomendación que le interesaba grandemente. La persona que la pedía tenía significación bastante para que le recibieran dignamente; así lo hicieron, pero la recomendación, á pesar de habérsela prometido uno y otro día, todavía la espera. (*Risas.*) Si ese es nuestro Cuer-

po consular en el extranjero, vale la pena de que se modifique algo. Yo supongo que esos serán casos excepcionales; yo supongo que en todos los sitios no ocurrirán cosas como las que he tenido el honor de exponer á la Cámara; pero, de todas maneras, duele extraordinariamente que en los momentos actuales, cuando, como decía antes, parece resurgir, parece tomar incremento nuestro comercio; cuando nuestra industria lucha con tanta competencia en el extranjero, el Cuerpo consular no sirva de auxiliar bastante, no sirva de motor singular para que nosotros seamos lo que realmente podemos y debemos ser.

Con tales observaciones de carácter general sobre un asunto que creo de mucho interés, yo espero que el Sr. Ministro y la Comisión tengan en cuenta la necesidad de introducir en este presupuesto aquellas variaciones necesarias para darle el adecuado corte moderno, tan indispensable, dada la nueva vida que afortunadamente, y á pesar de los Gobiernos, se inicia en España.

El Sr. CASTRO CASALEIZ: Pido la palabra.

El Sr. PRESIDENTE: La tiene S. S.

El Sr. CASTRO CASALEIZ: Me propongo contestar con brevedad á las elocuentes palabras del distinguido Diputado Sr. Llosas acerca del presupuesto del Ministerio de Estado.

Empezaré por recoger el primer cargo que ha dirigido S. S. á este Centro, llamándolo Ministerio del protocolo, como si quisiera con ello significar que es algo arcaico y fuera de uso. De lo del protocolo podríamos hablar; pero como después el Sr. Llosas ha tenido la bondad de reconocer que en el Ministerio hay un Centro de informaciones comerciales, y que allí se ha establecido un Museo que, tal vez por broma, habrá llamado alguien tienda de ultramarinos (en lo cual tampoco veo ningún dictado que sea despecti-

vo), ya comprenderá S. S. que no es aquél sólo el Ministerio del protocolo, y que al ocuparse en estas cosas mercantiles demuestra no ser tan arcaico como S. S. supone.

El Centro comercial se halla establecido hace años, y con sus trabajos va cumpliendo poco á poco su importante misión; pero el mismo Sr. Llosas ha reconocido que, siendo la cuestión comercial tan compleja, no puede un Centro creado hace nada más que algunos años alcanzar el desarrollo y la amplitud bastante para llenar un cometido tan grande como el que le está confiado. Pero en este Centro comercial no se echa de menos tanto la acción del Ministerio como la acción de los mismos particulares, porque hay organismos que no se desarrollan por sí mismos si no tienen el cultivo suficiente, y el cultivo no lo da el mismo organismo, sino la atmósfera en que puede moverse. Yo recuerdo que cuando tuve la honra de desempeñar un cargo en el Ministerio de Estado, se me ocurrió enviar, no á los Centros oficiales, sino á los casinos, á las Sociedades Económicas de provincias las Memorias consulares y las informaciones recogidas por ese Centro comercial. Hice una lista bastante completa y se empezó el envío á provincias de todas las publicaciones. ¿Saben los señores diputados lo que sucedió? Pues ocurrió que la mayor parte de estas entidades devolvieron al Ministerio de Estado esos impresos, sin romper siquiera las fajas, sin haberlos hojeado y diciendo que no tenían fondos para suscribirse, cuando nadie les pedía un céntimo. De modo que ni siquiera se enteraron de lo que era aquello, ni de para qué se les mandaba.

Supongo que después se habrán continuado los envíos. No estoy seguro de ello, porque hace años que dejé de prestar servicios en el Ministerio y no conozco su mecanismo actual; pero sospecho que seguirá sin encontrar en los

particulares la ayuda necesaria, porque á mí me ha pasado que he recibido muchas cartas de comerciantes hablándome del cobro de cuentas pendientes en el extranjero, pero no he recibido ninguna de comerciantes pidiéndome informes. Por consecuencia, si es cierto que ese Centro no adquiere el desarrollo debido, no es porque le falte fuerza, sino porque le falta atmósfera para desarrollarse.

Creo con esto haber contestado á lo que S. S. indicaba respecto á la cuestión comercial. En cuanto á la consular, efectivamente, nunca tendremos bastantes cónsules en la medida de nuestras necesidades; pero tampoco es exacto que los cónsules honorarios hayan sido siempre deficientes. Los hay, entre ellos, como en todas las Corporaciones, mejores y peores. Yo he conocido cónsules honorarios muy deficientes; pero también he conocido otros que sentían tal entusiasmo por su misión, que han aprendido lo que conocen la mayoría de los españoles, á saber: el Código civil y el Código de Comercio de memoria, con lo cual han prestado grandes servicios á su patria y al país que los ha nombrado.

Permítame S. S. que le diga que los casos que ha citado son casos particulares. Buscar dos españoles en el Brasil es punto menos que imposible. Se trata de un territorio inmenso, que las propias autoridades de aquella nación no conocen bien; además, puede suceder que los inmigrados hayan cambiado de nombre, porque si bien está dispuesto que los cónsules lleven el Registro civil y que todo español puede inscribirse en el Registro sólo con presentarse acompañado por dos testigos que acrediten que es español, en muchos casos no podrán certificar que se llamen como dicen. De este modo, puede ocurrir que haya españoles que estén inscritos y, sin embargo, no sean conocidos. Y si no son conocidos, ¿cómo se les va á en-

contrar? El Ministerio de Estado publica todos los meses hojas que circula á todos los Consulados y Legaciones pidiéndoles noticias de determinados españoles; pero hay muchos que no se cuidan de presentarse y, por consiguiente, no es posible hallarlos, ni saber siquiera dónde están, porque muy bien pueden haber pasado al Uruguay ó á la República Argentina y tengan interés en ocultarse.

Otro cargo hacía S. S. con motivo de una recomendación comercial. Es una cuestión harto delicada, y los cónsules tienen sobre sí bastantes responsabilidades para que admitan, sin ciertas garantías, la responsabilidad inmensa de esas recomendaciones.

Con esto creo haber contestado á lo más esencial que ha dicho S. S.

El Sr. LLOSAS: Pido la palabra.

El Sr. PRESIDENTE: La tiene S. S.

El Sr. LLOSAS: No he tenido la fortuna de entender gran parte del discurso del Sr. Castro Casaleiz; hablaba con voz tan queda que solamente llegaban aquí palabras sueltas; pero por lo que me ha parecido oír, se ha referido S. S. á un gran avance que supone haberse realizado en el Ministerio de Estado, por el hecho de haberse establecido allí un Museo comercial. No hay motivo para cantar ninguna loa á tan *grande acontecimiento*, después de tantos años como hace que va España por nuevos derroteros á pesar de todas las trabas y dificultades oficiales, y cuando ya es hora de que el Ministerio de Estado haya llegado á comprender que debe tener más carácter comercial de lo que tenía hace treinta ó cuarenta años, y menos diplomático. ¿Para qué ese carácter diplomático? Yo empecé mi modestísima peroración diciendo que no tenemos voz ni voto en las grandes contiendas de los pueblos modernos, que España significa poco en Europa, y que, por consiguiente, la diplomacia de poco nos sirve y pequeño

mal cura. ¡Como no sea para exhibir uniformes y galones! Su señoría dice que se ha fundado allí un Museo; pero ¿con crear ese Museo, al cual llaman *tienda de ultramarinos*, le parece á su señoría que queda ya resuelto el problema, y que ya podemos dormir descansados? Á mí me parece que ha sido hacer bien poca cosa. ¿Quién sabe que exista ese Museo en el Ministerio de Estado? ¿Es muy completo ese Museo? ¿Es acaso fuente de grandes enseñanzas la *tienda de ultramarinos*?... Eso mejor lo sabe S. S. que yo.

También me ha parecido entender de S. S. algo relativo á los cónsules honorarios.

Los cónsules honorarios en el extranjero, ¿envían aquí con frecuencia, ó nunca, desde las capitales europeas ó americanas en que están establecidos, informaciones comerciales, datos, notas, estadísticas, guías, ó toda suerte de noticias sobre los productos que allí se necesitan? (*El Sr. Castro Casaleiz*: ¡Ya lo creo!—*El Sr. Garriga y Masó*: La tienen, pero en sentido contrario del que deberían tenerla; en sentido contrario á los intereses de España.) Celebro la interrupción, porque esto demuestra que tanto el Sr. Garriga, como yo, tenemos un criterio opuesto al de S. S. ¿Y cómo no lo hemos de tener? Por otra parte, cuando un cónsul no habla español y, por tanto, no nos entiende, y sobre todo á los pobres emigrantes y expatriados, á aquellos españoles humildes, trasplantados á lejanas tierras, ¿de qué nos sirve? ¿De qué nos alivia? ¿Qué cariño puede tener á España? La lengua madre en las capitales europeas, americanas ó asiáticas, ¿no debe ser un reflejo de la Patria? ¿Van, por ventura, nuestros emigrantes, nuestros viajeros á acudir al embajador? No; el embajador es inaccesible; es un señor de corte distinguido que vive en el séptimo cielo, que no recibe á estos modestos españoles, y tienen, por consi-

guiente, que dirigirse al cónsul, y como éste no los entiende, no pueden expresarle sus sentimientos y sus necesidades. Por esto yo pregunto: ¿para qué sirve el Cuerpo consular?

Yo tengo noticia de que cuando llegan nuestros buques á los puertos de América conduciendo emigrantes, no están nuestros cónsules presenciando el desembarco, quedando desde luego confiados nuestros pobres hermanos cada uno á su ángel tutelar, porque nadie les dice una palabra de consuelo.

Pues bien, de estas deficiencias y abusos he venido á hacerme eco, y aunque el Sr. Castro Casaleiz no aprecia estos hechos de igual manera que yo, no puedo menos de insistir en mis puntos de vista, y en nombre de la justicia y del deber pedir las consiguientes rectificaciones de conducta y de criterio.

En una palabra: debe el Ministerio de Estado modernizarse, responder á las exigencias del día; sí, señores, es necesario cambiar de vestido, debe desaparecer el sombrero de tres picos (*Risas*), el calzón corto y las casacas galoneadas, para convertirse en un Ministerio intensamente comercial, porque si ayer con el fausto respondíamos á un nombre de gloria, hoy debemos responder á exigencias más modestas, como son las del comercio y la industria.

Somos pobres; no vivamos, pues, como ricos.

(*Se continuará.*)

TIENDA DE MARCOS Y CROMOS

— DE —

ANTONIO ARTIGAS

Calle Tallers, 44 - BARCELONA

Gran surtido de Galerías, Portiers, Ballestas, Transparentes, Monturas, Estor, Rinconeras y todo lo referente al ramo

á precios muy baratos.

También se construyen Marcos dorados y de Nogal, de todas clases y tamaños.

Imprenta de la Revista «España en África»

SOCIEDAD ANÓNIMA LA CAMERA ESPAÑOLA

SE DESEAN REPRESENTANTES

Apartado número 33

BILBAO

CÚSPIDE DEL TIBIDABO.-BARCELONA

Viaje á precio reducido

HOTEL RESTAURANT COLL

Montado con todos los adelantos. * Magníficas habitaciones para familias. * Salón de baño. * Luz eléctrica. * Habitaciones y hospedaje desde 8 pesetas. * * * *

GRAN HOTEL RESTAURANT

DE

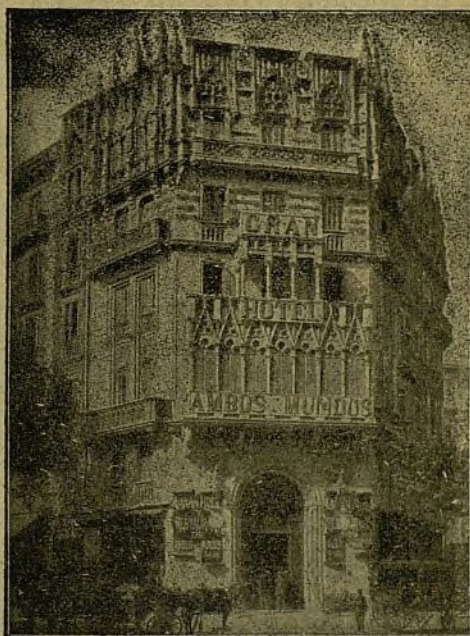
AMBOS MUNDOS

(DEUX MONDES)

BARCELONA

El más espacioso, ventilado y de mayor capacidad de todos los de esta capital ♦ 160 habitaciones ♦ Edificio á cuatro fachadas ♦ Ascensor ♦ Luz eléctrica ♦ Salas de baño ♦ Precios especiales para largas temporadas ♦ Habitaciones sin manutención ♦ Omnibus y Automóvil, propiedad del Hotel, á la llegada de los trenes y vapores, y para excursiones ♦ Se hablan los principales idiomas.

V. Saurí, propietario



FÁBRICA DE SALCHICHÓN

DE

MIGUEL GARRIGA HUMBERT Sucesor de Juan Ricar é Hijo

PROVEEDORES DE LA REAL CASA — — — CASA FUNDADA EN 1857

== GRAN PREMIO, MEDALLA DE ORO EN LA EXPOSICION DE LYON, 1904 ==

Despacho: Comercio, 23, 1.º-Barcelona

VICH



LA FORTUNA

CHOCOLATES FINOS

GALLETAS Y BIZCOCHOS

Fábricas en Madrid y Pozuelo
Oficinas: Caracas, 7.-MADRID

LA INDUSTRIAL

♦♦ Fábrica de jergones de hierro ♦♦ Somiers de todos sistemas ♦♦ Tejidos metálicos para los mismos ♦♦

SEGUNDO CUARTERO

CALLE PARTICULAR DE COSTA

TELEFONO NÚM. 778

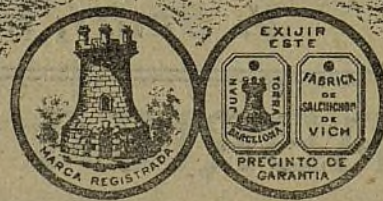
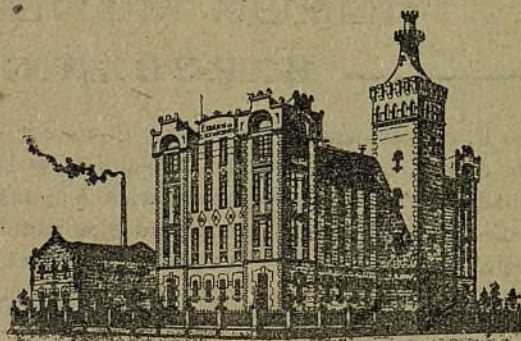
BILBAO

FÁBRICA DE SALCHICHÓN = de VICH =

Fábrica visitada por
S. M. D. Alfonso XIII
en 5 noviembre 1908

Gran Premio
EXPOSICIÓN HISPANO-FRANCA
Zaragoza 1908

Despacho: Ali-Bey, núm. 3



HEREDEROS DE JUAN TORRA
= BARCELONA =

FÁBRICA DE MUEBLES Y CAMAS TORNEADAS

JOSÉ PUJOL Y HERMANO



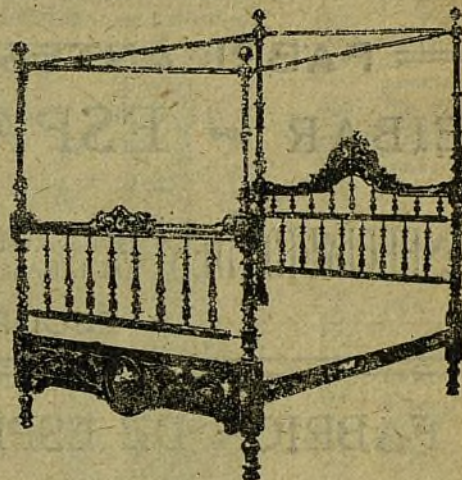
TALLERES:

URGEL, 154 y 156

ALMACENES Y DESPACHO:

CORTES (Gran vía), 521

BARCELONA



ORBEA Y Comp.^a—S. en C.

FABRICANTES DE ARMAS DE FUEGO Y CARTUCHOS DE CAZA

EIBAR (España)

Fábrica de armas de fuego y
cartuchos de caza

BUENOS AIRES

Humberto I, 1136

Fábrica de cartuchos de caza
Depósito de armas de su fabricación

TÁNGER (Marruecos)

Depósito de armas y artículos
de Sport

EIBAR (España)

FÁBRICA DE MOSAICOS

DE

VIUDA E HIJOS DE JUAN VILA

DESPACHO: Puertaferri, 21 ♦ Teléfono 308

Fábrica:

Aragón y Marina.—BARCELONA

Esta casa, además de la fabricación de mosaicos hidráulicos y piedra artificial, cuyos dibujos y precios se detallan en catálogo, se dedica también a la venta de

PRODUCTOS CERÁMICOS

como Water-closets, Azulejos, Baldosines, Aseadoras, etc., etc.

SERVICIO DE LA COMPAÑÍA

ITALO-ESPAÑOLA

SERVICIO ENTRE ITALIA, FRANCIA

ESPAÑA, MARRUECOS Y PORTUGAL

Salidas mensuales de Barcelona para Tánger, Gibraltar, Casablanca, Mazagán, Saffi, Mogador y Portugal.

Para más informes dirigirse a su consignatario en Barcelona señor don José Capdevila y Rosell.

Paseo de Colón, número 15

CENTRO DE PRODUCTOS CERÁMICOS

DIRIGIRSE Á LOS SEÑORES

TARRÉS, MACIÁ Y C.^a

Ronda de San Pedro, 13.—BARCELONA

Garate Anitua y C.^{ia}



== FABRICANTES DE ARMAS DE FUEGO
EIBAR • ESPAÑA • (Guipúzcoa) ==

Casa fundada en 1849

ESPECIALIDADES

■ Revolvers sistema SMITH ■ Nuevos revolvers con patente: L'ECLAIR.
LA LIRA, cals 7⁶⁵, cartucho Browning. EXPRESS, cals 6³⁵, cartucho Browning

ESCOPEYAS DE EXPORTACIÓN

FÁBRICA DE ESPEJOS

MURGUÍA Y SÁNCHEZ DÍAZ, S. en C.

BILBAO: Autonomía y Vista Alegre, Fábrica

◆ BARCELONA: Sepúlveda, 166, Sucursal ◆

Teléfono 755

*Lunas, Biselados, toda clase de vidriería extran-
jera de grandes dimensiones y de toda novedad*

Telegramas y Telefonemas MURSANDI

Se desea representar en el Norte de África, Marruecos y Melilla

FÁBRICA DE MOSAICOS HIDRÁULICOS *Piedra Artificial*

Y DE

Granito Mármol

PEDRO SEGUÍ, S. EN C.

Calle Casanova (esquina Industrial)

Dirección Telegráfica: CABRUSEGUÍ.—Barcelona

Teléfono 3,734

COMPRA Y VENTA
DE TODA CLASE DE GANADO
dirigirse á

D. Mariano Fernández
MELILLA

Jamones y Embutidos

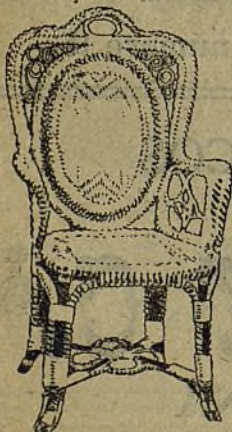
de todas las regiones

DIRIGIRSE Á

PEDRO FERNÁNDEZ

Calle Nueva, 54.—MÁLAGA

MUEBLES DE JUNCO ESMALTADO



para terrazas, salones de confianza,
miradores, galerías, balnearios, ca-
fés, jardines, recibidores, salas de
== baño, bown window, & ==

PROVEEDORES de la COMPAÑÍA TRASATLÁNTICA

MANUFACTURE PARISIENNE

Fábrica y Despacho: Paseo de Gracia, 115

◆ BARCELONA ◆



FÁBRICA, BODEGAS Y CUEVAS

— EN BADALONA —

ANIS DEL MONO

GRAN PREMIO
en la Exposición Universal de Paris 1900.

PRIMEROS PREMIOS
en todas las
EXPOSICIONES.



VICENTE BOSCH. BADALONA.
ESPAÑA.

GRANDES VINOS
ESPUMOSOS

Marcas de la casa Clases

ESPUMA DE ORO	corriente
SPORT	fino
EXCELSIOR	extra



DESPACHO EN BARCELONA

— 30, FERNANDO VII, 30 —



FÁBRICA

DE

PIANOS

FUNDADA EN 1875

Charrier & C.^{ie}

Pianos verticales y de cola
á cuerdas cruzadas

AMERICAN STYLE

Exportación á todos los países

AURORA, 11 y 11 bis.-BARCELONA

Compañía General de ASFALTOS Y PORTLANT

Cemento Portlant Artificial ASLANT

Sólo comparable á los mejores Portlants americanos, ingleses, alemanes y franceses

Tipos: **ATLAS - HEIDELBERG - VICAT**

Primera fábrica en España montada con todos los modernos adelantos para la fabricación de

CIEN TONELADAS DIARIAS

Domicilio Social: **Plaza de Palacio, núm. 14. BARCELONA**

◆ ◆ ◆ ◆ ◆ Yacimientos de Rocas asfálticas y Marcas bituminosas en Gisclareny, Bagá, Brocá, Pobla de Lillet, Castellar de Nuch, Gombreny, Campdevánol y Camprodon. ◆ ◆ ◆ ◆ ◆

LÍNEA DE VAPORES MILLÁN

Servicios quincenales entre SEVILLA, CÁDIZ, costa de MARRUECOS é ISLAS CANARIAS

DIRIGIRSE Á

DON ANTONIO MILLÁN
CÁDIZ

LÍNEA DE VAPORES TINTORÉ

Servicio regular entre Liverpool y Barcelona.
CON ESCALAS EN LOS PUERTOS DE LA PENÍNSULA
POR LOS VAPORES

TURIA, TORDERA, TAMBRE
Servicio semanal entre Almería, Alicante y Orán, por el vapor
TINTORÉ

Salidas de Almería para Orán, martes; de Orán para Alicante, jueves; de Alicante para Orán, viernes; de Orán para Almería, sábados.
Servicio semanal entre Barcelona y Alicante, por el vapor

FRANCOLÍ

Salidas de Barcelona, domingos-madrugada para Alicante, y de Alicante, miércoles tarde para Barcelona.

DE BARCELONA PARA CASTELLÓN

Saldrá todos los jueves, á las seis de la tarde, el vapor español

NUMANCIA

su capitán D. Juan Cabot, admitiendo carga y pasajeros.

Se despacha en el Pasaje del Comercio, 1 y 3, principal.

Agentes de Aduanas: Sres. Doménech y C^{ta} Hermanos, Paseo Colón, 17, y Merced, 20, bajos.

SERVICIO REGULAR Y FIJO

ENTRE LOS PUERTOS DE

Marsella, Génova, Gibraltar y Costa de Marruecos

Para Marsella, Génova, Gibraltar, Canarias y costa de Marruecos, saldrá de este puerto el vapor español

CARTAGENA

su capitán D. Juan Abril, admitiendo carga y pasajeros para dichos puertos. Para toda clase de informes dirigirse á sus agentes Sres. Casaseca y C.^a (S. en C.) Traspalacio, 1.

ARENAS BURSET Y BOU

◆ Caja de Préstamos ◆ Café Restaurant ◆

◆ ◆ Consignatarios ◆ ◆ Comisiones ◆ ◆ ◆

◆ ◆ ◆ ◆ ◆ Representaciones ◆ ◆ ◆ ◆ ◆

RABAT (Marruecos)

Para facilitar el desarrollo del comercio esta casa ha instalado un Museo Permanente de productos españoles y cuida de viajar los muestrarios que se le confían, disponiendo de personal apto para hacerlo.

COMPAÑÍA COMERCIAL MARROQUÍ

SOCIEDAD ANÓNIMA

BARCELONA

Ronda San Pedro, 50 pral.

SUCURSAL

Melilla

EXPORTACIÓN ◊ IMPORTACIÓN ◊ COMISIÓN

◊ CONSIGNACIÓN ◊ REPRESENTACIÓN ◊

◊ ◊ ◊ ◊ CONSTRUCCIONES ◊ ◊ ◊ ◊

MUEBLES Y OBJETOS DE TODAS CLASES Y ESTILOS

GRAN EXPOSICIÓN ~ Precio fijo

Sección de Alhajas

Guarda-muebles público

PALACIO Ú HOTEL DE VENTAS

Unico establecimiento de esta clase con autorización de Real orden

Compra y venta de muebles nuevos y usados

Atocha, 34.—MADRID

Teléfono 860

BANCO HIPOTECARIO DE ESPAÑA
—(MADRID)—

El Banco Hipotecario hace actualmente, y hasta nuevo aviso, sus préstamos al 4'25 por 100 de interés en efectivo.

Estos préstamos se hacen de cinco á cincuenta años, según la amortización que se estipule, con primera hipoteca sobre fincas rústicas y urbanas, dando hasta el 50 por 100 de su valor, exceptuando los olivares, viñas y arbolados, sobre los que sólo presta la tercera parte de su valor.

Además de estos préstamos hipotecarios, abre créditos reembolsables á corte plazo para la construcción de edificios.

En la actualidad abona este Banco á las imposiciones en cuenta corriente:

1/2 por 100 de interés anual por las reembolsables á la vista.

1 por 100 id. id. á ocho días vista.

2 por 100 id. id. á tres meses.

COMPRA

DE

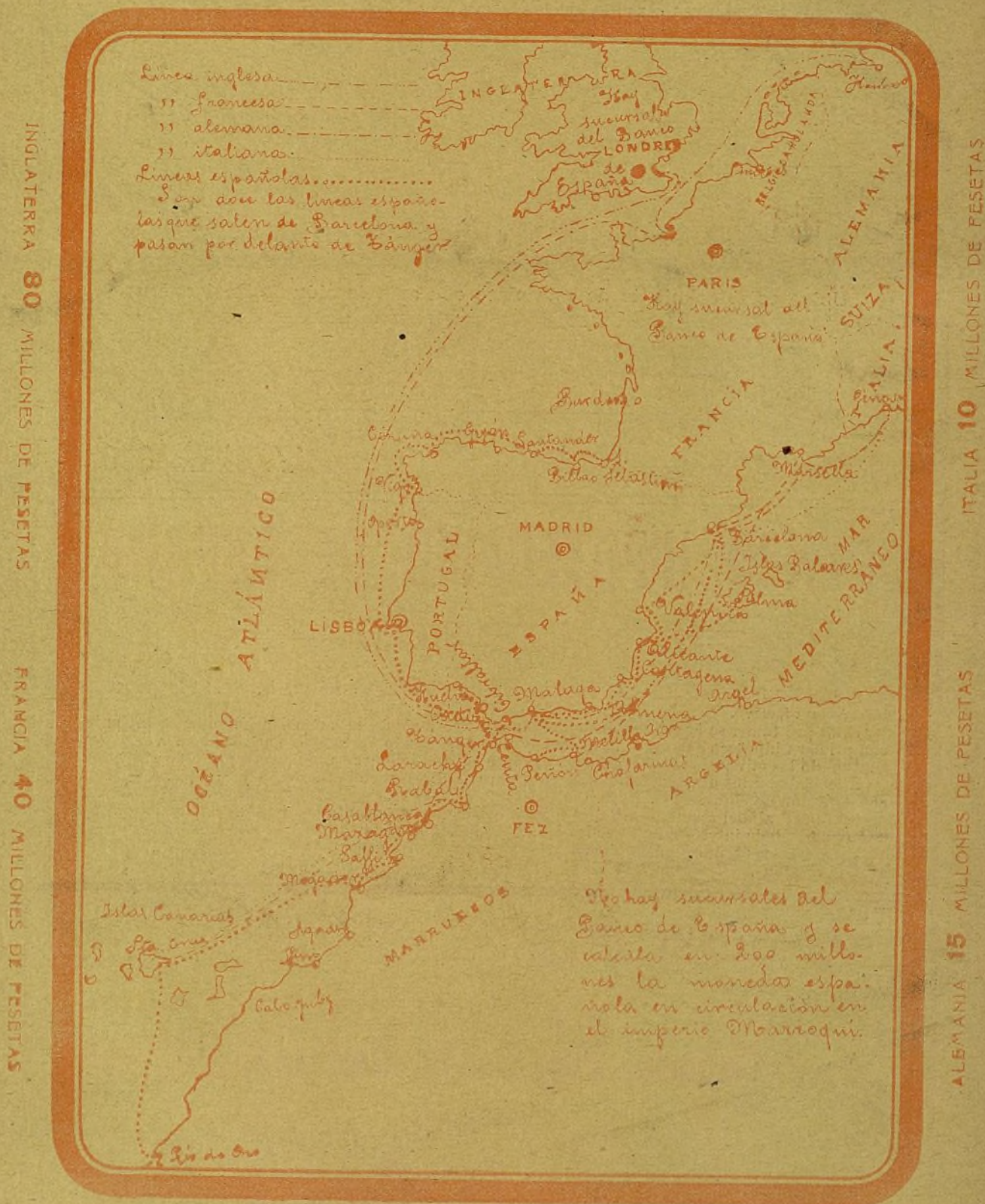
Cacaos, Teas, Cafés, Canelas, etc., etc.

Llaguno de la Arena y C^{ia}

Progreso, 13

MADRID

CARTA GEOGRÁFICA DEL COMERCIO ENTRE EUROPA Y MARRUECOS



La escasez del comercio entre España y Marruecos se debe al artículo 299 de las ordenanzas de aduanas, que impiden en gran parte su desarrollo.

Artículo 37.—El Banco adoptará las medidas que juzgue útiles para sanear la situación monetaria en Marruecos. La moneda española continuará admitiéndose a circulación con tasas liberatorias. (Acta General de la Conferencia de Argel.)