

PECVNIA

Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

2014



19

PECVNIA

Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

2014

19

Julio-Diciembre 2014

ISSN: 2340-4272

Redacción y correspondencia:

PECVNIA

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

UNIVERSIDAD DE LEÓN

Campus de Vegazana, s/n

24071 León (España)

u l e p e c @ u n i l e o n . e s

<http://revpubli.unileon.es/ojs/index.php/Pecvnia>

© Universidad de León, Área de Publicaciones

© Los autores

ISSN: 1699-9495 (Ed. impresa)

ISSN: 2340-4272 (Internet)

Depósito Legal: LE-1514-2005

Maquetación: Pilar Fernández Cañón

CONSEJO ASESOR

Temi Abimbola	<i>Univ. of Warwick (Reino Unido): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Manuel Ahijado Quintillán	<i>Univ. Nacional de Educación a Distancia: Fundamentos del Análisis Económico</i>
José Ignacio Alonso Cimadevilla	<i>Inst. Nacional de Estadística (León): Estadística e Investigación Operativa</i>
Alejandro Álvarez Béjar	<i>Univ. Nacional Autónoma de México (UNAM): Economía Aplicada</i>
Ana María Arias Álvarez	<i>Univ. de Oviedo: Contabilidad</i>
Valentín Azofra Palenzuela	<i>Univ. de Valladolid: Economía Financiera</i>
Laurentino Bello Acebrón	<i>Univ. de La Coruña: Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Mario Biondi	<i>Univ. de Buenos Aires (Argentina): Contabilidad</i>
José María Bravo Gozalo	<i>Univ. de Valladolid: Filología Inglesa</i>
Manuel Breva Claramonte	<i>Univ. de Deusto: Filología Inglesa</i>
Jaime Cabeza Pereiro	<i>Univ. de Vigo: Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social</i>
Rafael Calvo Ortega	<i>Univ. Complutense de Madrid: Derecho Financiero y Tributario</i>
M ^a Teresa Cancelo Márquez	<i>Univ. de Santiago de Compostela: Economía Aplicada</i>
Hilario Casado Alonso	<i>Univ. de Valladolid: Historia e Instituciones Económicas</i>
José Luis Chamosa González	<i>Univ. de León: Filología Inglesa</i>
Jean-Guy Degos	<i>Institut d'Administration des Entreprises. Burdeos (Francia): Historia de la Contabilidad</i>
Ana Isabel Fernández Álvarez	<i>Univ. de Oviedo: Economía Financiera</i>
Esteban Fernández Sánchez	<i>Univ. de Oviedo: Organización de Empresas</i>
Luisa Fronti de García	<i>Univ. de Buenos Aires (Argentina): Contabilidad</i>
Juan Manuel de la Fuente Sabaté	<i>Univ. de Burgos: Organización de Empresas</i>
Montserrat Gárate Ojanguren	<i>Univ. del País Vasco: Historia e Instituciones Económicas</i>
Ricardo García Macho	<i>Univ. Jaume I: Derecho Administrativo</i>
Myriam García Olaya	<i>Univ. de Cantabria: Economía Financiera</i>
Isabel García Planas	<i>Univ. Politécnica de Cataluña: Matemática Aplicada</i>
José Luis García Suárez	<i>Univ. de Oviedo: Contabilidad</i>
Avelino García Villarejo	<i>Univ. de Valladolid: Economía Aplicada</i>
José Luis García-Pita y Lastres	<i>Univ. de La Coruña: Derecho Mercantil</i>
Francesco Giunta	<i>Univ. degli Studi di Firenze (Italia): Contabilidad</i>
Andrés González Carmona	<i>Univ. de Granada: Estadística e Investigación Operativa</i>
Klaus Grunert	<i>Aarhus Univ. (Dinamarca): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Luis Ángel Guerras Martín	<i>Univ. Rey Juan Carlos: Organización de Empresas</i>
Fernando Gutiérrez Hidalgo	<i>Univ. Pablo de Olavide: Historia de la Contabilidad</i>
Ramón Gutiérrez Jáimez	<i>Univ. de Granada: Estadística e Investigación Operativa</i>
Esther Hernández Longas	<i>Univ. de Alcalá: Filología Francesa</i>
Juan Hernangómez Barahona	<i>Univ. de Valladolid: Organización de Empresas</i>
Rafael Herrerías Pleguezuelo	<i>Univ. de Granada: Economía Aplicada</i>
Esteban Indurain Eraso	<i>Univ. Pública de Navarra: Análisis Matemático</i>
Marko Järvenpää	<i>Univ. de Jyväskylä (Finlandia): Contabilidad</i>
Ronald Kamin	<i>Institut Supérieur du Commerce (ISC), Paris (Francia): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Antonio López Hernández	<i>Univ. de Granada: Contabilidad</i>
Paul D. McNelis	<i>Fordham University, New York (USA): Contabilidad</i>
Miguel Ángel Malo Ocaña	<i>Univ. de Salamanca: Fundamentos del Análisis Económico</i>
Fernando Manrique López	<i>Univ. de Deusto: Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social</i>
José Ramos Pires Manso	<i>Univ. de Beira Interior (Portugal): Economía Aplicada</i>

Danuta Marciniak-Neider *Univ. of Gdarisk (Polonia): Comercialización e Investigación de Mercados*
 Jesús Martínez Girón *Univ. de La Coruña: Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social*
 Urbano Medina Hernández *Univ. de la Laguna: Economía Financiera*
 Alejandro Menéndez Moreno *Univ. de Valladolid: Derecho Financiero y Tributario*
 Alberto de Miguel Hidalgo *Univ. de Salamanca: Economía Financiera*
 Mario J. Miranda *Victoria University, Melbourne (Australia): Comercialización e Investigación de Mercados*
 José Ignacio Morillo-Velarde Pérez *Univ. Pablo de Olavide: Derecho Administrativo*
 María Manuela dos Santos Natário *Instituto Politécnico da Guarda (Portugal): Economía Aplicada*
 José Emilio Navas López *Univ. Complutense de Madrid: Organización de Empresas*
 José Manuel Otero Lastr *Univ. de Alcalá: Derecho Mercantil*
 Ewa Oziewicz *Univ. of Gdarisk (Polonia): Economía Aplicada*
 Ricardo J.M. Pahlen Acuña *Univ. de Buenos Aires (Argentina): Contabilidad*
 Antonio Pascual Acosta *Univ. de Sevilla: Estadística e Investigación Operativa*
 Aldo Pavan *Univ. degli Study di Cagliari (Italia): Contabilidad*
 Lourdes Pérez González *Univ. de Oviedo: Filología Francesa*
 Alicia Ponce Rodríguez *Rubiera S.A. (León): Matemática Aplicada*
 Francisco Javier Quesada Sánchez *Univ. de Castilla-La Mancha: Contabilidad*
 Victor V. Raitarovsky *Univ. Internacional de Moscú (Rusia): Filología Románica*
 Ignacio Rodríguez del Bosque *Univ. de Cantabria: Comercialización e Investigación de Mercados*
 Carlos Rodríguez Palmero *Univ. de Valladolid: Economía Aplicada*
 Mark E. Rosa *Univ. de New Orleans, Louisiana (USA): Economía Financiera*
 Luis Ruiz-Maya Pérez *Univ. Autónoma de Madrid: Economía Aplicada*
 M^a Isabel Sánchez Sánchez-Amaya *Univ. del País Vasco: Economía Aplicada*
 Vida Skudiene *ISM Vadybos ir Ekonomikos Universitetas, Kaunas (Lithuania): Organización de Empresas*
 Francisco Sosa Wagner *Univ. de León: Derecho Administrativo*
 Isabel Suárez González *Univ. de Salamanca: Organización de Empresas*
 Luis Julio Tascón Fernández *Univ. de Oviedo: Historia e Instituciones Económicas*
 José Manuel Tejerizo López *Univ. Nacional de Educación a Distancia: Derecho Financiero y Tributario*
 John A. Thorp *Regent's College London (Reino Unido): Economía Financiera*
 Juan Trespalacios Gutiérrez *Univ. de Oviedo: Comercialización e Investigación de Mercados*
 Rodolfo Vázquez Casielles *Univ. de Oviedo: Comercialización e Investigación de Mercados*
 Luis Antonio Velasco San Pedro *Univ. de Valladolid: Derecho Mercantil*
 Gianfranco Antonio Vento *Univ. Telematica "Guglielmo Marconi", Roma (Italia): Economía Financiera*
 Demetris Vrontis *Univ. of Nicosia (Chipre): Comercialización e Investigación de Mercados*
 Eduardo Zepeda Miramontes *United Nations Development Programme: International Poverty Centre, Brasilia (Brasil): Economía Aplicada*

CONSEJO DE REDACCIÓN

José Luis Placer Galán	Univ. de León: DIRECTOR
Mar García Casado	Univ. de León: SECRETARIA
Juan Luis Martínez Casado	Univ. de León: SECRETARIO ADJUNTO
Dolores Albarracín	<i>Univ. of Illinois at Urbana-Champaign (USA): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Carlos Arias Sampedro	<i>Univ. de León: Fundamentos del Análisis Económico</i>
Germán Barreiro González	<i>Univ. de León: Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social</i>
Jesús Basulto Santos	<i>Univ. de Sevilla: Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa</i>
Jaime Bonache	<i>Cranfield University (Reino Unido): Organización de Empresas</i>
Roque Brinckmann	<i>Univ. Federal de Santa Catarina (Brasil): Economía Financiera</i>
Giuseppe Catturi	<i>Univ. degli Studi di Siena (Italia): Contabilidad</i>
Angustias Díaz Gómez	<i>Univ. de León: Derecho Mercantil</i>
Mario Díaz Martínez	<i>Univ. de León: Filología Inglesa</i>
José Manuel Díez Modino	<i>Univ. de León: Economía Aplicada</i>
Miguel A. Fajardo Caldera	<i>Univ. de Extremadura: Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa</i>
José Luis Fanjul Suárez	<i>Univ. de León: Economía Financiera</i>
Josefa Eugenia Fernández Arufe	<i>Univ. de Valladolid: Economía Aplicada</i>
José Miguel Fernández Fernández	<i>Univ. de León: Contabilidad</i>
Richard K. Fleischman	<i>John Carroll Univ., Cleveland, Ohio (USA): Contabilidad</i>
Ana Frankenberg-García	<i>Inst. Sup. de Línguas e Administração de Lisboa (Portugal): Filología Inglesa</i>
Ana García Gallego	<i>Univ. de León: Estadística e Investigación Operativa</i>
Javier Gómez Pérez	<i>Univ. de León: Matemática Aplicada</i>
José Luis Goñi Sein	<i>Univ. Públ. de Navarra: Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social</i>
Pere Grima Cintas	<i>Univ. Politècnica de Catalunya: Estadística e Investigación Operativa</i>
Agustín Hernández Bastida	<i>Univ. de Granada: Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa</i>
Esteban Hernández Esteve	<i>Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA): Historia de la Contabilidad</i>
Erzsébet Hetesi	<i>Szegedi Tudományegyetem (Hungria): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
David Hillier	<i>Univ. of Strathclyde (Reino Unido): Economía Financiera</i>
Rudiger Kaufmann	<i>Univ. of Nicosia (Chipre): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Kevin Keasey	<i>Univ. of Leeds (Reino Unido): Economía Financiera</i>
Dmitry Vladimirovich Kuzin	<i>Univ. Internacional de Moscú (Rusia): Economía Financiera</i>
Juan Lanero Fernández	<i>Univ. de León: Historia de la Contabilidad</i>
Hermenegildo López González	<i>Univ. de León: Filología Francesa</i>
Francisco López Menudo	<i>Univ. de Sevilla: Derecho Administrativo</i>
Timoteo Martínez Aguado	<i>Univ. de Castilla-La Mancha: Economía Aplicada</i>
Francisco Javier Martínez García	<i>Univ. de Cantabria: Contabilidad</i>
Manuel Molina Fernández	<i>Univ. de Extremadura: Estadística e Investigación Operativa</i>
M ^a Jesús Mures Quintana	<i>Univ. de León: Estadística e Investigación Operativa</i>
Mariano Nieto Antolín	<i>Univ. de León: Organización de Empresas</i>
Miguel Ángel Otero Simón	<i>Univ. de Santiago: Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Antonio Pulido San Román	<i>Univ. Autónoma de Madrid: Economía Aplicada</i>

Tomás Quintana López *Univ. de León: Derecho Administrativo*
Héctor Ramos Romero *Univ. de Cádiz: Estadística e Investigación Operativa*
José Luis Rojo García *Univ. de Valladolid. Economía Aplicada*
Eduardo Scarano *Univ. de Buenos Aires (Argentina): Contabilidad*
Regio Marcio Toesca Gimenes *Univ. Paranaense, Umuarama (Brasil): Contabilidad*
Manuela Vega Herrero *Univ. de León: Derecho Financiero y Tributario*
Juan Ventura Victoria *Univ. de Oviedo: Organización de Empresas*
Alain Verschoren *Univ. Antwerpen (Bélgica): Matemática Aplicada*
Claudio Vignali *Leeds Metropolitan Univ. (Reino Unido): Comercialización e Investigación de Mercados*

PECVNIA

Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

ISSN 1699-9495

Núm. 19

2014

SUMARIO

- Miguel Ángel Villacorta Hernández** 1-20
Prácticas de manipulación contable de la Compañía de los Caminos de Hierro del Norte de España en el periodo 1900-1923/Accounting handling practices of the Compañía de los Caminos de Hierro del Norte de España in the period 1900-1923
- Ángel Ballarín Garnica** 21-42
Detección de indicios de manipulación contable y posible práctica "fraudulenta" en el gremio del comercio textil de Londres en los siglos XIV y XV/Evidences in detection of accounting manipulation and potential "fraud" in the textile industry in London during the 14th and 15th centuries
- Marcello Benegiamo y Paola Nardone** 43-60
Tecnocracia y la crisis política en Italia desde el 1907 hasta después de la Primera Guerra Mundial/Technocracy and political crisis in Italy from 1907 till the early after World War
- Natascia Ridolfi y Ada di Nucci** 61-80
Il Corporativismo: Un paradosso della politica economica dello stato fascista/Corporativism: A paradox of the economic policy of the fascist state
- José Antonio Martínez Navarrete y M^a Isabel Sánchez Hernández** 81-102
Responsabilidad social y competitividad en las organizaciones del sector del automóvil: un enfoque de recursos humanos/Corporate social responsibility and competitiveness in the automotive sector: A focus on Human resources
- Vittoria Ferrandino y Valentina Sgro** 103-129
Associazionismo industriale e corporativismo: l'American chamber of commerce in Italy nell'epoca fascista/Industrial association and corporatism: The American chamber of commerce in Italy during the fascism age
- Paula Castro, María Teresa Tascón y Borja Amor Tapia** 131-155
The role of life cycle on the firm's capital structure/El papel del ciclo de vida en la estructura de capital de la empresa
- Pedro Damián Cano Borrego** 157-179
Una aproximación al estudio de los proyectos de creación de un banco nacional en España durante la Edad Moderna/An approach to the study of the projects for the instauration of a national bank in Spain during the Modern Age

PRÁCTICAS DE MANIPULACIÓN CONTABLE DE LA COMPAÑÍA DE LOS CAMINOS DE HIERRO DEL NORTE DE ESPAÑA EN EL PERIODO 1900-1923

Miguel Ángel Villacorta Hernández¹
mianvi@ucm.es

Universidad Complutense de Madrid

fecha de recepción: 01/12/2014
fecha de aceptación: 07/04/2015

Resumen

El objetivo del trabajo es analizar si la Compañía de los Caminos de Hierro del Norte de España (NORTE) realizó manipulación de la información contable en el periodo 1900-1923. La conclusión fundamental es que para el desarrollo ordinario de su proceso productivo necesitaba los anticipos del personal por parte del Estado, por lo que de forma continuada ofrecía unos resultados económicos inferiores a los que tendría sin manipulación de la información contable. No obstante, puntualmente la empresa necesitó la obtención de recursos del mercado de capitales; para esas situaciones concretas NORTE quería dar una situación de solvencia, por lo que realizó un maquillaje contable para mejorar su apariencia.

Palabras clave: NORTE; Ferrocarril; Creatividad contable; Manipulación información contable.

Abstract

The objective of this paper is to analyze whether la Compañía de los Caminos de Hierro del Norte de España (NORTE) made manipulation of accounting information in the period 1900-1923. The main conclusion is that for the ordinary course of its production process, the company needed personal advances by the government, so continuously offered a lower economic results than it would, without manipulation of accounting information. However, the company promptly needed to obtain resources of capital market; for these situations *NORTE* wanted to show a solvency position, so it made an accounting make up to enhance their appearance.

Keywords: Railroad; Accounting creativity; Accounting information handling.

¹ Universidad Complutense de Madrid, Avenida Filipinas 3, 28003-Madrid.

1. Introducción

Las dudas sobre si la información contable de las empresas refleja su verdadera situación económica es un tema de debate y reflexión en la actualidad –como hemos visto recientemente con la crisis de Abengoa– pero ya preocupaba en la sociedad española desde la creación de las grandes compañías privadas.

A principios del siglo XX, la opinión pública española recelaba de las cuentas que publicaban anualmente las concesionarias ferroviarias españolas. Creían que no reflejaban la situación real, sino que se trataba de cálculos interesados, detrás de los que se escondían cuantiosos beneficios de los que eran partícipes muchos políticos situados en los Consejos de administración y favorecían los intereses ferroviarios.

El objetivo del trabajo es analizar si la principal ferroviaria española² –la Compañía de los Caminos de Hierro del Norte de España (NORTE)– realizó maniobras de manipulación contable³ en el periodo 1900-1923.

La fuente principal para el estudio de la compañía NORTE la constituyen diversos documentos que se conservan en el Archivo Histórico Ferroviario (AHF) de la Fundación de Ferrocarriles Españoles con sede en Madrid. La principal documentación en la que se basa el trabajo está constituida por las fuentes de carácter interno de NORTE –Estatutos de las sociedades, Memorias anuales publicadas y los estados contables en ellas incluidos–, y las cartas comerciales y personales entre diferentes compañías.

En los próximos apartados se analizan los medios de manipulación de la información contable utilizados por NORTE, identificando cuales ofrecían una información más atractiva y cuales menos aparente.

La manipulación de la información financiera consiste en gestionar los criterios contables, sin incumplir las normas contables, con el objetivo de que las cuentas expresen la imagen que interesa a la empresa. Las reconocidas definiciones de Griffiths (1988), Jameson (1988), Naser (1993) y Naser y Pendlebury (1993) describen la manipulación contable como la transformación de las cifras reales de la contabilidad financiera a lo que se desea, aprovechando la normativa existente o ignorándola. Esta visión debe desecharse porque supone que existen unos datos reales y objetivos de la empresa, cuando este hecho no puede ser aceptable ya que la elaboración de la información será siempre subjetiva.

Las definiciones de manipulación contable más aceptadas en la actualidad huyen de la consideración de unos valores absolutos como ciertos, reales u objetivos. La

² La Compañía NORTE fue la empresa privada más importante de España y la décima de toda Europa por volumen de activos (Carreras y Tafunell, 1993, pp. 127-174; 1996, p. 77; 1997, pp. 277-304) (Carreras, 1999, p. 39), y por número de empleados (Soto Carmona, 1989, pp. 159; 1992: 53).

³ La contabilidad creativa de las ferroviarias fue analizada por Martínez Vara y de los Cobos (2007, pp. 319-340).

manipulación contable se define como “una intervención en el proceso de elaboración de la información financiera y contable, con el objetivo de obtener algún beneficio propio” (Schipper, 1989) haciendo uno de la “discrecionalidad y subjetividad de las normas” (Healy y Whalen, 1999).

De este nuevo concepto se deriva que la manipulación contable requiere dos requisitos. El primero es que sea consciente y voluntario; por lo tanto no entraría en el concepto una alteración de datos realizada sin que exista voluntad. La segunda es que intente alcanzar un objetivo determinado; por lo tanto no entraría en el concepto si la alteración no es premeditada para alcanzar una finalidad.

Estos dos requisitos complican sobremanera el análisis para identificar si una política contable pasada es una manipulación contable, o un simple criterio contable, pues requiere de la identificación de la voluntariedad y de la finalidad dentro de la gestión de la organización. A la valoración de ambas medidas únicamente se puede llegar por métodos indirectos, como la evaluación de las intenciones por medio de la comunicación interempresarial y personal de los gestores de la organización; pero muy difícilmente a través de la información recogida directamente en los informes anuales porque nunca una documentación destinada al público en general expresará que se modifica un criterio contable voluntariamente para alcanzar una imagen que le interese a la compañía.

Dentro de la manipulación contable, la doctrina internacional incluye consensuadamente (Elvira y Amat, 2008) dos hechos: contabilidad creativa y gestión del beneficio contable. La contabilidad creativa recoge el conjunto de medidas cuyo objetivo es afectar al balance de situación. La gestión del beneficio contable (*earnings management*) “es la habilidad de incrementar o reducir el beneficio actual y futuro” (Copeland, 1968, p. 101). Dentro de la gestión del beneficio contable se encuentran dos conceptos: alisamiento de los resultados (*income smoothing*) y la depresión del resultado para reducir los beneficios actuales para incrementar los futuros (*big bath*).

Este artículo se centra en el segundo grupo: los que buscan la gestión del beneficio contable. Dentro de ellos, NORTE aparentemente utilizó procedimientos sobre seis partidas: la amortización contable, el deterioro de valor, el fondo de obras de mejora, el fondo para compensar el acuerdo de 4 de enero de 1896, los ingresos de transporte en servicio y los anticipos reintegrables para compensar las subidas retributivas.

2. Amortización contable de activos no corrientes

El Informe Anual de NORTE incluye el término amortización contable en dos ubicaciones distintas, situación derivada de la aplicación de la partida doble:

- a. En la Cuenta General de la Explotación, y más concretamente en la rúbrica de “Cargas de la Explotación”, dentro del título de la cuenta “Amortización de material, fijo y móvil”.

b. En el Pasivo del Balance de Situación, en concreto en el título de la rúbrica “Fondo para amortización del material fijo y móvil”⁴.

La empresa no reconocía una cuenta compensadora de activo en ningún ejercicio, porque en ningún texto legal se obligaba a hacerlo. La doble ubicación tiene sentido. NORTE realizaba una interpretación de la amortización desde el punto de vista de la contabilidad financiera no de la contabilidad de gestión. A pesar de ser una empresa dedicada a la explotación de infraestructuras por medio de la prestación del servicio de transporte ferroviario, la amortización no constituía un elemento formativo del coste de dicho servicio, sino que se consideraba únicamente como un gasto dentro de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias. En la Cuenta de Resultados no se incorporó en la rúbrica de Gastos de Explotación, sino en la denominada “Cargas de Explotación”. El epígrafe “Cargas de Explotación” incluyó, además de la dotación a la amortización de determinados elementos de activo, gastos tales como los derivados de intereses de obligaciones, depreciaciones de la moneda, gastos extraordinarios, e incluso la amortización de las obligaciones y bonos.

NORTE consideraba a los fondos de amortización como una reserva: “La compañía viene aplicando esta reserva la amortización del material de tracción y transporte que se da de baja por inútil en la parte que resta entre el valor en que figura en el inventario y lo que de él se puede utilizar”⁵.

Hasta 1912, NORTE consideraba bienes amortizables –“amortización de material” en denominación de la empresa– el material motor y móvil; a partir de esa fecha también valoraba y registraba amortización sobre el material fijo. Teniendo en cuenta esto, la denominación de los primeros elementos varió en dos ocasiones. En los Informes Anuales de los ejercicios contables 1903-1906, NORTE utilizó la denominación “Material motor y de transporte” para designar a la “amortización de material”. En los ejercicios contables del periodo 1907-1911 utilizó exclusivamente la genérica denominación “Material”. A partir del ejercicio 1912 la “amortización de material” pasó a aparecer separada en dos conceptos: “Material fijo” y “Material motor y móvil”.

Por lo que respecta a los coeficientes de amortización aplicables desde el punto de vista legislativo, el Real Decreto de publicación de la Ley de Utilidades de 1906 estableció un porcentaje máximo de amortización del 5% anual, que posteriormente la Ley de 29 de abril de 1920 eliminó, permitiendo cierta libertad para amortizar, siempre que se cumpliesen los principios de efectividad y contabilización.

NORTE respetó el límite máximo del 5% establecido por el Real Decreto de 1906, durante todo el periodo examinado. El porcentaje aplicado por la compañía a la amortización del material móvil, con anterioridad a la publicación del Real Decreto de 1906, fue sensiblemente inferior al 5%, ciñéndose a dicho porcentaje desde entonces y hasta 1913, fecha a partir de la cual disminuyó el tipo utilizado. En cuanto al material fijo, los tipos

⁴ La contabilidad creativa de la amortización de las ferroviarias ya fue analizada por Bentabol et al. (2011).

⁵ AHF P/113/258-1.

aplicados para su amortización fueron sensiblemente inferiores a los utilizados para el material móvil y, por tanto, por debajo del máximo permitido.

La Memoria de 1903 incluía, dentro de las cargas de explotación, la amortización de 1% del Material motor y de transporte. Es el primer ejercicio contable en el que se registró la amortización, aunque no se detalla información sobre ella.

La Memoria de 1905 incluyó, dentro de las cargas de explotación, la amortización de 0,4% del Material motor y de transporte. Es el primer ejercicio contable en el que se ofrece información detallada sobre la amortización registrada.

La Memoria del periodo 1906-1911 incluyó, dentro de las cargas de explotación, la Amortización de 5%. En el año 1906 se aplica ese porcentaje sobre el material, que se denomina amortización del Material motor y de transporte. En los años 1907, 1908, 1909, 1910 y 1911 el porcentaje se aplica sobre el Material.

En los ejercicios contables 1912 y 1913, se dotó un 5% sobre el Material motor y móvil, pero un porcentaje menor sobre el material fijo.

En los años posteriores, 1914, 1915 y 1916 sin razón ni justificación declarada, se registró unos niveles de amortización menores, lo que supone un menor gasto, y un mayor beneficio. En el periodo 1917-1924 no se registró la amortización.

El detalle de los tipos aplicados para cada una de las categorías de activos puede observarse en la Tabla 1.

Por todo ello, no es posible encontrar la voluntariedad y finalidad expresa, necesarias para identificar una manipulación contable en el proceso de registro de la amortización. Esto es destacable porque es el principal medio de manipulación temporal de la información contable con el que NORTE podía de forma sencilla alterar la apariencia de las cuentas –mucho más en un entorno de escasa regulación legislativa como la del periodo analizado–, seguramente por la escasa experiencia en su utilización (recordemos que era los primeros años en los que la empresa aplicaba la amortización).

3. Deterioro de valor

La Memoria de 1906 incluye una cuenta denominada “Ejercicios cerrados”, deudora de una suma importante por créditos incobrables. Para “evitar en los sucesivos la influencia de hechos de esta naturaleza sobre los resultados definitivos de los ejercicios venideros”, el Consejo propone a la Junta la creación de un fondo de previsión. El importe inicial en el ejercicio contable 1906 fue de 200.000 pesetas. Este es el primer registro de un deterioro de valor, por el método indirecto, en la historia de NORTE.

Tabla I. Coeficientes de amortización

Ejercicio contable	Amortización de material motor y de transporte	
1900	---	
1901	---	
1902	---	
1903	1%	
1904	---	
1905	0,4%	
1906	5%	
Ejercicio contable	Amortización de material	
1907	5%	
1908	5%	
1909	5%	
1910	5%	
1911	5%	
Ejercicio contable	Material motor y móvil	Material fijo
1912	5%	3,5%
1913	5%	1,3%
1914	2,5%	1,25%
1915	4%	1,5%
1916	3%	1%
1917	---	---
1918	---	---
1919	---	---
1920	---	---
1921	---	---
1922	---	---
1923	---	---
1924	---	---

Fuente: Elaboración propia.

Esta partida incluida en el apartado "VII. Asuntos varios" de la Memoria del Informe Anual de NORTE de 1906 supone una dotación novedosa basada en la hipótesis contable de prudencia. La medida disminuye el beneficio del ejercicio, al dotar una mayor cantidad de gastos respecto a los ejercicios precedentes. Es posible que la constitución de este fondo tuviera como motivación intentar conceder unos menores beneficios, quizás para no repartir dividendos o, con más probabilidad, para ofrecer una imagen más negativa de la que pudiera tener sin realizar estas acciones. Sin embargo, no tenemos pruebas documentales de la voluntariedad y búsqueda de la finalidad de estas medidas.

4. Fondo de obras de mejora

Heredada de las prácticas contables francesas, NORTE tenía establecido un criterio para el reparto de las obras en las vías y edificios al servicio de la explotación, de forma que determinasen las cantidades que debían cargarse a la cuenta de primer establecimiento –aumentando la cifra de activo de la compañía– y las que debían considerarse como gastos de explotación.

Para repartir los gastos que se originan con las obras que sin aumentar el valor anterior de la instalación, son necesarias para la mejora o ampliación de servicios o locales (excepto en los de renovación de vía), NORTE utilizaba el siguiente criterio: “lleva a la partida de gastos de primer establecimiento los que corresponden al aumento y deja en los de explotación los de renovación o sustitución de lo ya existente”⁶. La política de NORTE en este sentido debe ser alabada, en primer lugar por el mero hecho de tenerla establecida y explicitada en la empresa, y en segundo lugar porque parece una medida sensata.

Los dirigentes de NORTE actuaron casi siempre en función de este criterio a lo largo del periodo estudiado, siendo un criterio asumido en la toma de decisiones de gestión. La utilización de este criterio fue publicitado al exterior de la empresa, de forma que puede afirmarse que era conocido por la opinión pública y por el Estado.

Aunque este criterio sea la guía de actuación de NORTE, la aplicación del criterio a tres casos concretos puede ser interpretada como una práctica de manipulación de la información financiera, porque lo utilizó para obtener unos resultados del ejercicio mayores o menores en función de los intereses particulares de la dirección en cada momento.

En primer lugar, en 1905 el Presidente de NORTE afirmó que propondría al Consejo la concesión de créditos necesarios para las obras de ampliación de las estaciones madrileñas de Príncipe Pío y el Paseo Imperial, “que debieran ir a la cuenta de Primer establecimiento... no cabiendo respecto de estos gastos guardar las reglas ni seguir el criterio que es indispensable aplicar a los asuntos ordinarios de la explotación”⁷.

En segundo lugar, en 1923, la compañía realizó un reparto de los gastos de renovación de vía o sustitución del carril de 32 kilos y medio por el de 43 kilos, entre gastos de primer establecimiento e imputables a la explotación, con un criterio dudoso⁸. NORTE

⁶ AHF P/113/258-1: “Memoria sobre la situación económica de la Compañía de los Caminos de Hierro del NORTE de España”, *Primera Comisión investigadora de la situación económica de las empresas de ferrocarriles*, 29 de noviembre de 1923: Apartado “Personal”.

⁷ Vid. Acta nº 719 del Libro de actas del Consejo de Administración de NORTE: 27 de noviembre de 1905.

⁸ Así también lo cree la Comisión que realiza en 1923 una revisión contable de NORTE, pues no está de acuerdo con este criterio de reparto. Vid. AHF P/113/258-1: “Memoria sobre la situación económica de la Compañía de los Caminos de Hierro del NORTE de España”, *Primera Comisión investigadora de la situación económica de las empresas de ferrocarriles*, 29 de noviembre de 1923: Apartado “Vía y obra”.

tomó como base el gasto total de la renovación y llevó a gastos de primer establecimiento el valor del exceso de peso del carril nuevo sobre el antiguo y el de traviesas que en mayor número exija aquél para su asiento, baja del resto que resulta el valor de los carriles viejos y material que se puede utilizar según su estado de conservación y lleva al gasto de explotación este segundo resto. En esta forma que lo hace la compañía, y siendo de su exclusiva iniciativa la mayor o menor extensión de la línea a renovar cada año, puede activarlo o suspenderlo, según convenga a sus intereses, y llevar los gastos de explotación a términos que le permitan el excedente de productos en la cuenta más conveniente a sus planes.

El tercer ejemplo se produjo con los “Gastos de domiciliación de valores”, partida perteneciente a las cargas de explotación. Por cada título a domiciliar que presentan los banqueros, NORTE les abona 2 pesetas (una por los derechos de intervención y otra por comisión de mediación). Cuando es la banca extranjera la que los presenta, se le abona, por giro postal, una peseta por título y, además, hay que pagar 0,5 pesetas a la Junta Sindical de Bolsa, por su mediación de oficio. Si los títulos los presentan particulares, se abona a la Junta Sindical las mismas 0,5 pesetas. Las partidas “Gastos de domiciliación de valores de la Compañía” y “Gastos de domiciliación de emisiones de obligaciones Valencianas NORTE” tuvieron mucha repercusión en el documento denominado “Ingreso en el régimen ferroviario establecido en 12 de julio de 1924, de varias compañías”, entre ellas NORTE⁹. En la “Evaluación Provisional de Capitales” de este documento, para calcular el Valor del Establecimiento, se propone que ambas partidas deben deducirse de las partidas del activo, tanto por no tener el concepto de gastos de emisión, que el Estatuto autoriza a deducir del producto de los empréstitos, como por no poder considerarse como gastos de primer establecimiento.

En estas tres excepciones es posible observar la voluntariedad de la medida –aunque no la finalidad–, y también atisbar el efecto sobre la cifra de resultados, pues la primera disminuye los gastos y las dos siguientes los aumenta. Sin embargo, no es posible afirmar que existe manipulación contable porque no hemos podido obtener pruebas documentales de la motivación que tenía la gerencia al utilizar estos excepcionales criterios contables.

5. Fondo para compensar el acuerdo de 4 de enero de 1896

En los años anteriores a 1896, el sector ferroviario cumplía perfectamente las condiciones de una estructura oligopolística. En algunos tramos, los viajeros podían elegir entre varias líneas de NORTE y MZA, y ambas empresas pugnaban por atraer los usuarios a sus líneas.

En este contexto, NORTE y MZA firmaron en 1896 un convenio sobre reparto de tráficos¹⁰, que tuvo una duración de diez años. El acuerdo de 1896 estableció seis pactos¹¹:

⁹ Real Orden de 29 de diciembre de 1925, disponiendo el ingreso en el Régimen ferroviario establecido por Real Decreto-ley de 12 de julio de 1924, de las Compañías de ferrocarriles que figuran en la relación que se inserta.

¹⁰ MZA (1896): Procès, Reunión del 10 de enero de 1896.

- Hacer circular los transportes de gran y pequeña velocidad por la vía más corta en kilómetros.
- Establecer tráficos combinados entre ambas compañías y acordar conjuntamente sus precios.
- Repartirse los productos netos de estos portes.
- Dificultar los tráficos combinados que pretendieran otras ferroviarias y no fuesen beneficiosas para NORTE y MZA.
- No abrir, ni adquirir nuevos caminos, que pudiesen entablar rivalidad entre ellas.
- Unir sus redes contra cualquier otro ferrocarril que ofreciese competencia.

El acuerdo de 1896 intentó aplicar precios totales iguales al transporte en tres tramos: entre Barcelona y Zaragoza, entre Zaragoza y Valladolid y entre Lérida y Barcelona (por Manresa y Picamoixons). En estos tramos existía la posibilidad de recorrer esos tramos por las líneas de las dos compañías implicadas, dejando a los clientes la posibilidad de elegir la vía que mejor conviniera a sus intereses. Las recaudaciones del tráfico de estas líneas formarían un fondo común entre MZA, NORTE y TBF (Tarragona, Barcelona y Francia) que se repartiría entre ellas tras haber deducido los gastos y aplicando coeficientes de reparto equitativos.

El pacto de reparto de tráfico de 1896 se saldó con una cuantiosa suma a liquidar por NORTE a MZA, pero ello se debió en parte a la mala negociación de la primera. La compañía NORTE consumía más carbón por kilómetro que MZA, porque su trazado tenía más rampas y curvas. Analizando el coeficiente virtual de las redes, calculado por el cociente entre la longitud virtual (en línea recta y horizontal) y la longitud real de las líneas, es posible observar que el coeficiente para NORTE era mayor que para MZA¹². Este hecho era importante porque el acuerdo de 1896 estableció una caja común de ingresos a la que se restaba un gasto de tracción igual a las dos compañías (0,02 pesetas/tonelada/kilómetro) sin distinguir las diferencias de trazado de cada red. Para que el acuerdo hubiese sido equitativo, NORTE debería haber introducido algún tipo de corrección, que no favoreciese a MZA, la compañía de longitudes virtuales más benévolas. Si se hubiera realizado la medida correctora, la suma a liquidar por NORTE a MZA hubiera sido menor.

Contablemente, NORTE dotaba un fondo de reserva para cuentas que debían ajustarse al final del ejercicio. Este fondo tenía su origen en detasas¹³ por tarifas y liquidaciones a otras compañías, entre ellas las compensaciones a pagar a MZA por el acuerdo. Las detasas se generaban al rectificar los portes pagados a las empresas que aseguraban al ferrocarril un determinado tonelaje de carga a lo largo de un periodo. En contrapartida, esas empresas

¹¹ AHF, D/529/26. Expediente relativo al contrato de sindicato establecido entre las compañías de los Caminos de Hierro del NORTE, de MZA y de Tarragona, Barcelona y Francia.

¹² Según los datos de García Raya (2006), NORTE consumía más carbón por kilómetro, tenía más rampas y curvas y tenía un peor coeficiente virtual de las redes, en general, pero esto fue decisivo en el trazado catalán.

¹³ Detasa –rebaja de tasa- es la rectificación de importes pagados en los ferrocarriles cuando se hace en ellos una rebaja para devolver el exceso de lo cobrado.

recibían una tarifa especial, cuya diferencia monetaria respecto a los que se acogían a la tarifa oficial de la compañía se devolvía a los beneficiados al finalizar el año.

Entre 1899-1903, la cuenta de ajuste con MZA presentó un saldo deudor de 6.474.693,64 pesetas, dato que denotaba que el acuerdo no era favorable para NORTE. Ésta debía pagar a MZA por los ajustes derivados de circular por la vía más corta. El acuerdo produjo una desventaja para NORTE, lo cual la situó en un plano de desventaja respecto a MZA que se mantuvo en el tiempo. En este contexto NORTE tomó dos decisiones controvertidas, por un lado manipuló la contabilidad, y por otro dedicó casi seis millones de pesetas para recompensar selectivamente al alto personal, mientras que NORTE arrastraba cinco ejercicios consecutivos de pérdidas contables, lo que provocó que debiera acudir a complejas soluciones financieras para poder realizar los pagos.

El 27 de enero de 1906, Felix Boix, director adjunto de NORTE, confesó a Maristany, director de la Red Catalana de MZA, que desde 1896 –año del acuerdo– la compañía retiraba semanalmente una parte de la recaudación para formar un fondo de reserva que había llegado a ser de cuatro o cinco millones de pesetas al año¹⁴, dedicado a distintas cuentas que requerían ser ajustadas al final del ejercicio.

Esta alteración de la contabilidad, distorsionaba profundamente los cálculos de ingresos sobre los que se negociaba la renovación del acuerdo de tráficos entre las dos compañías.

Maristany reflexionaba sobre ello, afirmando que esa alteración de la contabilidad se había realizado “para que no se viera por accionistas y obligacionistas que, mientras estos cobraban su cupón con pérdida y aquellos no cobraban dividendo alguno, se repartía a los empleados las primas referidas”¹⁵.

Por tanto, en esta medida sí es posible observar la voluntariedad y la búsqueda de la finalidad de la manipulación de la información contable.

6. Manipulación para incrementar artificialmente los ingresos de transporte en servicio

Desde principios de 1905, con objeto de presentar una subida de ingresos, NORTE¹⁶ recurrió a la manipulación contable de duplicar los ingresos en concepto de “Transporte en servicio”¹⁷. Los componentes “Transporte en servicio” (o “Transporte interno”) eran los requeridos para satisfacer las necesidades de los distintos Servicios o Divisiones en las que se organizaba la compañía.

¹⁴ “Informe Notas sobre las conversaciones sostenidas entre NORTE y MZA”. Maristany 31 de enero de 1906. Documento incluido en AHF S-80-1, Expediente de estudio y tramitación del contrato de sindicatura general del tráfico.

¹⁵ Ibidem.

¹⁶ Orden de dirección nº 51. Tarifa interior aplicable a los transporte hechos para el servicio de la compañía entre las estaciones de la Red del NORTE de 1905. Anterior tarifa servicio distribuida por Circular nº 65 del Servicio de Tráfico de 26 de diciembre de 1883.

¹⁷ Por cada tonelada y kilómetro 0,03 con un mínimo de 0,25 pesetas por expedición.

El precio de “Transporte en servicio” era una convención, en el caso de NORTE era invariable desde 1883. Contablemente se imputaba como un ingreso, siendo su contrapartida un cargo de los servicios que demandaban estos transportes, porque ocasionaban un gasto. El coste estimado debía ser muy inferior al coste real; de otro modo produciría una notable alteración de la contabilidad entre un ingreso, que no podía materializarse monetariamente, y un gasto que era real y cierto.

La empresa facturaba anualmente numerosas expediciones denominadas del servicio interior de la compañía. Aunque las tarifas aplicadas a esta clase de transportes era reducida, el ingreso ficticio era grande. Era un ingreso ficticio, porque no era ingresado, ni se podía ingresar en caja, y por tanto, más que productos eran gastos que se cargaban a la cuenta de los servicios de la compañía que ordenaba las expediciones¹⁸.

Esta práctica de manipulación de la información contable realizada por NORTE en sus cuentas, desde principio de 1905, permitió mostrar una recuperación de los ingresos en las declaraciones semanales que realizaba la compañía. Derivado de ello, el Banco Español de Crédito pudo emitir para NORTE 80.000 obligaciones de 500 pesetas al 86 por cien de su valor y con un interés del 4 por cien.

Esta manipulación fue filtrada por la familia Urquijo –que participaba simultáneamente en el accionariado de NORTE y MZA–, a Baüer, Presidente del Comité de Madrid de MZA: “Seguro que le habrá chocado a usted el aumento de recaudación que acusa el NORTE este año (...) le participo que este aumento es ficticio y es debido a que desde el 1 de enero los transportes en servicio se facturan a tres céntimos en vez de 1,5 céntimos; esto ha producido un aumento de ingresos de 260.000 pesetas y como el aumento total es menor que dicha cantidad, resulta que NORTE está en baja real. Estos Señores han apelado a este medio para preparar su emisión de obligaciones”¹⁹.

Por tanto, en esta política contable sí es posible observar la voluntariedad y la búsqueda de la finalidad de la manipulación de la información contable.

7. Alteración del tratamiento de los anticipos reintegrables para compensar las subidas retributivas

Entre 1920 y 1926, el Estado adelantó a las ferroviarias unas cantidades fijas para que éstas pudieran hacer frente a los incrementos de las remuneraciones y a la adquisición de

¹⁸ García Vázquez (1906), antiguo empleado de NORTE, ya jubilado, explicaba la manipulación contable: “Se facturan anualmente numerosas expediciones denominadas del servicio interior de la compañía, si bien es verdad que las tarifas aplicadas a esta clases de transportes es sumamente reducida, no es lo menos que el ficticio producto se eleva a muchos miles de pesetas. Es producto es ficticio, imaginario para los efectos de las entidades accionistas y obligacionistas, puesto que no ha ingresado, ni puede ingresar en caja, y por tanto, más que productos son gastos que se cargan a la cuenta de los servicios de la compañía que ordena aquéllas expediciones”.

¹⁹ Vid. Carta de Baüer a Maristany, 23 de febrero de 1905, AHF S-103.

material²⁰. El reflejo contable de este hecho económico en NORTE fue distinto en los años 1920-1922 y en el periodo 1923-1926.

En el periodo 1920-1922, NORTE no contabilizó como gasto los anticipos reintegrables para compensar las subidas retributivas²¹. Es posible afirmar que NORTE realizó una inadecuada contabilización del anticipo del Estado ya que no lo registró como un gasto de personal. El objetivo de esta medida era que las cuentas de NORTE tuvieran unos gastos menores a los que acontecían realmente en cada periodo.

Este método de manipulación de la información contable fue comunicado a NORTE, por la "Primera Comisión investigadora de la situación económica de las empresas del ferrocarril", en el documento que recogía las conclusiones de la revisión de las cuentas de la compañía realizada en 1923²².

NORTE excluía de los gastos los realizados con cargo al anticipo que recibe del Estado para pago de su personal²³, porque según ella se consideraba como una mandataria del Estado, por lo que los incluía en el activo y pasivo de sus balances. Es decir, NORTE se limitó a hacer figurar los anticipos del personal en el activo y pasivo, como si la empresa fuera mera intermediaria entre el Estado y el personal²⁴.

Este razonamiento contable no tiene ningún tipo de justificación²⁵, pues el Estado anticipó esta cantidad porque NORTE había manifestado la necesidad de aumentar sus

²⁰ Se otorgaron por la R.O. de 23 de marzo de 1920, confirmada por la del 10 de abril de 1920, y desaparecieron en 1926. Fueron pagadas directamente desde el Presupuesto (Comín, Martín, Muñoz y Vidal Olivares, 1998, I, p. 307) y supusieron a la empresa algo más de 158 millones de pesetas.

²¹ Vid. AHF, C/113/258; Peña y Pérez (1940, tomo I, pp. 20-21); Artola (1978, 1, pp. 422-423) y Comín, Martín, Muñoz y Vidal (1998, pp. 292-293).

²² La Comisión encargada de analizar NORTE ("Primera Comisión investigadora de la situación económica de las empresas del ferrocarril") emitió, el 29 de noviembre de 1923, la "Memoria sobre la situación económica de la Compañía de los Caminos de Hierro del NORTE de España". En el apartado que analizaba la Cuenta de la explotación, la Comisión analizó la inadecuada [en su opinión] contabilización del anticipo del Estado ya que NORTE no lo registraba como un gasto de personal. El objetivo de esta medida era que las cuentas de NORTE tuvieran unos gastos de explotación menores a los que acontecían realmente en cada periodo. Vid. "Primera Comisión investigadora de la situación económica de las empresas del ferrocarril"), emitida el 29 de noviembre de 1923: Apartado "Personal".

²³ La Segunda Comisión comenzó su informe señalando que comprendía las razones que llevaron a la Administración a autorizar los anticipos de personal, pero creía, sin embargo, que le faltó "previsión" al conceder un montante "excesivo". Vid. AHF P/113/257-4.

²⁴ La Primera Comisión investigadora de la situación económica de las empresas del ferrocarril resultó muy crítica con la forma de contabilizar los anticipos del personal de NORTE, pues, a su entender, se limitó "a hacerlo figurar en el activo y pasivo de sus balances", como si la empresa fuera –se dice en las Memorias– "mera intermediaria entre el Estado y el personal".

²⁵ Políticos de la época, como Maura, afirmaron que el tratamiento debería ser el de gasto de explotación. En sus intervenciones en el Congreso los días 15, 16 y 17 de junio de 1921, mientras que se debatía el Proyecto de Ley Cierva y su propuesta de Consorcio, Maura

sueldos o jornales, para posteriormente reconocer claramente que no podía realizar este incremento del pago al personal sin aumentar las tarifas. Procediese el dinero del Estado o de NORTE, es indudable que esta partida debe incrementar el gasto de explotación. Al no tener este hecho registrado, se produjo una cifra de beneficios menor²⁶.

En las Tablas siguientes (2 y 3) se comparan, por un lado, los resultados de explotación de NORTE sin incluir el anticipo como gasto y, por el otro, los resultados de NORTE si se hubiesen registrado como gastos los anticipos del Estado; ambos para los años 1921 y 1922.

Tabla 2. Comparación de los resultados de explotación y los resultados reales de NORTE del año 1921

Según la Compañía		Contabilización del anticipo como gasto	
Ingresos	287.829.205,5	Ingresos	287.829.205,5
Gastos de explotación	267.130.918,23	Gastos de explotación	298.750.918
EXCEDENTE DE PRODUCTOS	20.698.287,27	INSUFICIENCIA DE PRODUCTOS	10.921.712,5

Fuente: Primera Comisión investigadora de la situación económica de las empresas del ferrocarril²⁷

Tabla 3. Comparación de los resultados de explotación y los resultados reales de NORTE del año 1922

Según la Compañía		Contabilización del anticipo como gasto	
Ingresos	300.078.833,95	Ingresos	300.078.833,95
Gastos de explotación	278.044.373,46	Gastos de explotación	309.244.373,46
EXCEDENTE DE PRODUCTOS	22.034.460,46	INSUFICIENCIA DE PRODUCTOS	9.165.539,51

Fuente: Primera Comisión investigadora de la situación económica de las empresas del ferrocarril²⁸.

Como se puede observar en las dos Tablas anteriores, con la contabilización adecuada de estas partidas, NORTE no hubiera tenido resultados positivos de explotación, sino negativos. Por lo que nunca podría haber distribuido dividendos. Sin embargo, la empresa repartió dividendos correspondientes a beneficios no obtenidos, lo que provocó una cierta descapitalización de la empresa, al conceder dinero a los accionistas en mayor

afirmó que sería improcedente considerar como si fuesen gastos de establecimiento los anticipos del personal ya consumidos en la explotación.

²⁶ Procedan los fondos del Estado o de la compañía es indiscutible [aclara la Primera Comisión] que recargan los gastos de explotación y “al no tenerlo en cuenta (...) lleva a resultados erróneos y a una distribución y aplicación de beneficios que no existen en la realidad. Vid. AHF P/113/258-1.

²⁷ Vid. “Primera Comisión investigadora de la situación económica de las empresas del ferrocarril”), emitida el 29 de noviembre de 1923: Apartado “Personal”.

²⁸ *Ibidem*.

medida de lo que les debería haber correspondido, lo cual supuso una minoración de las garantías de cobro de los acreedores.

Los resultados recogidos en las Memorias de la empresa permitieron al Consejo de Administración de la compañía aumentar sus fondos de reserva en siete y diez millones de pesetas en cada uno de los años y repartir un dividendo del 5 por cien a sus accionistas. Si NORTE hubiese registrado como gastos los anticipos del Estado, no hubiera podido realizar la distribución. Incluso, en los años posteriores, la política de reparto debería haber sido más prudente, pues no hubiera podido ser explicado con argumentos convincentes que quien no tiene dinero suficiente para atender los gastos corrientes del ejercicio y tiene que recibirlo de una entidad externa, pueda repartir dividendos a los accionistas. Además, era difícil de explicar que una empresa que recibiera préstamos del Estado, pudiera ofrecer mayores retribuciones a los accionistas que los que abona el Estado, siendo este el que se los facilita²⁹.

Por su parte, entre 1923 y 1926, NORTE recibió menos de lo que sufragó por tal concepto, por lo que la empresa hubo de hacerse cargo de la diferencia, esperando que le fuera devuelta. Esta partida de diferencias, aunque no se registró dentro de los costes de explotación, sí se incluyó como gasto. Su consideración como gasto es el tratamiento correcto, pero aun así, en este periodo también se realizaron prácticas de manipulación de la información financiera, porque su registro como gasto fue realizado por NORTE en dos apartados distintos. En la compilación de Marquina (NORTE, 1940, I, p. 431), NORTE incluyó estas partidas dentro del "cajón de sastre" que es la rúbrica "Varios" (NORTE, 1940, II, Cuadro 23). Por el contrario, las Memorias de NORTE (1923-1926) las sitúan con entidad propia en los resúmenes de las cuentas de explotación bajo el epígrafe "Diferencia entre las sumas satisfechas al personal en concepto de anticipo del Estado y las sumas recibidas de éste con ese objeto".

Una vez observado el tratamiento contable ofrecido por NORTE, es necesario indagar sobre el correcto criterio de contabilización que debería haber utilizado la empresa para contabilizar el principal y las cuentas accesorias que se registran cada año para anotar la remuneración de los trabajadores.

En el momento de la concesión del anticipo, la operación debería haberse registrado como deuda. Es una deuda porque desde que se concedieron estos anticipos habrían de ser devueltos. Según admitían las propias concesionarias, el Estado les concedió "sencillamente un préstamo" (NORTE y MZA, 1932, anejo 14). En concreto, era una deuda asimilable a una subvención o donación reintegrable: pasivo exigible que puede convertirse en pasivo no exigible si se cumplen una serie de condiciones. NORTE razonó incorrectamente esta primera parte del análisis al entender que "podía considerarse como subvención o donación" (Peña y Pérez, 1940, tomo I, pp. 110-119), es decir un pasivo no

²⁹ La Primera Comisión concluye que no puede admitirse en buena lógica que "quien no tiene fondos suficientes para atender a los gastos corrientes del año y ha de recibirlo de una entidad extraña reparta, en cambio, un dividendo del 5 por ciento y, además, incrementa sus fondos de reserva". Vid. "Primera Comisión investigadora de la situación económica de las empresas del ferrocarril". AHF P/113/258-1: "Memoria sobre la situación económica de la Compañía NORTE". Véase también en Peña y Pérez (1940, tomo I, pp. 89-109).

exigible (no reintegrable). La postura de NORTE no es concordante con lo manifestado dos años antes por la misma empresa, cuando afirmó en 1921 que “constituyen una deuda que, no obstante su carácter eventual (...) puede llegar a ser exigible” (Gaceta de los Caminos de Hierro, 1921, p. 296). La naturaleza de la operación es la de pasivo exigible, aunque tenga la capacidad de ser convertible en pasivo no exigible; al igual que en el siglo XXI se registran las subvenciones reintegrables, el anticipo debe registrarse como deuda, y sólo si en un momento futuro se condona la deuda por parte del Estado, se registraría como pasivo no exigible. Esta naturaleza es independiente de que el anticipo no llegue a ser devuelto nunca al Estado o, incluso, de que la empresa no tenga intención de devolvérselo al Estado. Por esta razón, no tiene sentido lo observado en las intervenciones realizadas en el Congreso los días 15, 16 y 17 de junio de 1921, mientras que se debatía el Proyecto de Ley Cierva y su propuesta de Consorcio, pues Maura no admitía que se considerase la aportación del Estado al Consorcio como anticipos que devengarán el 5 por cien de interés, pues no las entregaba con ánimo de que le devolvieran el dinero, y por tanto, no había anticipo.

Respecto a la remuneración periódica de los trabajadores, indefectiblemente debe contabilizarse como un gasto. Esto fue analizado correctamente por la Comisión que revisó las cuentas de NORTE, quien afirmó que “proceda el dinero del Estado o de la Compañía es indiscutible que recarga el gasto de explotación”³⁰. Al “no tenerlo en cuenta (...) lleva a resultados erróneos y a una distribución y aplicación de beneficios que no existen en la realidad”³¹. NORTE realizó una interpretación equivocada al considerar que “debía considerarse como subvención o donación, pero nunca como gasto” (Peña y Pérez, 1940). La postura de NORTE, difícil de asumir, era sostenida desde dos años antes en público. NORTE afirmaba en 1921 que aunque “constituyen una deuda no se contabilizan (...) entre los gastos” (Gaceta de los Caminos de Hierro, 1921, p. 296). La postura de NORTE contrasta con la sostenida por la misma empresa tres años en la información privada. NORTE sí tuvo en cuenta el anticipo en su información interna en carta remitida por Boix a Maristany el 24 de junio de 1920. En esa carta le adjuntaba un avance de las cuentas de explotación, donde sí aparecía el asiento de devolución del anticipo³². Con la contabilización correcta, las aparentes pérdidas contables de la empresa hubieran sido beneficios.

Por tanto, en esta medida sí es posible observar la voluntariedad y la búsqueda de la finalidad de la manipulación de la información contable.

8. Conclusiones: Evaluación de la manipulación de la información financiera

Las meras suposiciones de manipulación contable observadas en los efectos que presenta en los Informes Anuales de NORTE son opinables, sin embargo, al contrastar estos datos con la correspondencia comercial y personal, sí se tiene constancia de que NORTE realizó una manipulación de la información financiera sobre tres partidas –Fondos para compensar el acuerdo de 4 de enero de 1896, Ingresos por transportes de servicio y

³⁰ Vid. “Primera Comisión investigadora de la situación económica de las empresas del ferrocarril”), emitida el 29 de noviembre de 1923: Apartado “Personal”.

³¹ *Ibidem*.

³² Vid. AHF P/65/82-1. Carta de F. Boix a E. Maristany el 24 de junio de 1920.

anticipo de personal–, porque en ellas están perfectamente identificadas la voluntariedad y la finalidad que buscaba la gerencia al realizarla.

Una vez analizadas todas las políticas contables que modifican el resultado, estén comprobadas o no que fueron manipulaciones de la información financiera, es necesario identificar el efecto de cada uno de los métodos que modifican la cifra de beneficios, con la intención de encontrar un patrón permanente en los procedimientos.

En la Tabla 4 se manifiestan los procedimientos de manipulación contable que afectan al beneficio de NORTE en cada uno de los años del periodo 1900-1923, indicando los que son neutrales para el beneficio (0), alteran el beneficio aumentándolo (+) o alteran el beneficio disminuyéndolo (-).

Tabla 4. Procedimientos de manipulación de la información contable que afectan al beneficio de NORTE 1900-1923

Ejercicio contable	Medidas sospechosas de manipulación			Medidas en las que esta contrastada la manipulación		
	Amortización	Deterioro de valor	Fondo obras de mejora	Fondo compensación acuerdo 4 enero 1896	Ingreso transporte servicio	Anticipo de personal
1900	+	0	0	-	0	0
1901	+	0	0	-	0	0
1902	+	0	0	-	0	0
1903	-	0	0	-	0	0
1904	+	0	0	-	0	0
1905	-	0	+	-	+	0
1906	-	-	+	-	+	0
1907	-	-	0	0	0	0
1908	-	-	0	0	0	0
1909	-	-	0	0	0	0
1910	-	-	0	0	0	0
1911	-	-	0	0	0	0
1912	-	-	0	0	0	0
1913	-	-	0	0	0	0
1914	-	-	0	0	0	0
1915	-	-	0	0	0	0
1916	-	-	0	0	0	0
1917	+	-	0	0	0	0
1918	+	-	0	0	0	0
1919	+	-	0	0	0	0
1920	+	-	0	0	0	-
1921	+	-	0	0	0	-
1922	+	-	-	0	0	-
1923	+	-	-	0	0	-

Fuente: Elaboración propia.

No es posible inferir una política programada permanente de alteración del resultado en una única dirección, porque la amortización y los ingresos en la prestación de servicios suponen un incremento del beneficio en diferentes ejercicios económicos. No obstante, es posible encontrar un patrón de conducta sobre la manipulación de la información financiera, porque mayoritariamente NORTE intenta ofrecer un resultado contable menor al real con la alteración de las prácticas contables.

NORTE es una de las primeras empresas españolas en planificar unos procedimientos continuados de manipulación de la información financiera. A lo largo del periodo 1900-1923, la empresa intentó ofrecer de forma sistemáticas unos menores beneficios de los que hubiera registrado sin realizar ciertas maniobras contables. La motivación principal de las ferroviarias no era ahorrarse impuestos, ni evitar el reparto de dividendos, sino mostrar una imagen más negativa de la que hubiera tenido sin realizar estas maniobras contables, para forzar una mayor ayuda estatal. Hasta el año 1920 la principal motivación era provocar un aumento de tarifas por parte del Estado; a partir de 1920, momento en el que el Estado concede a las compañías ferroviarias anticipos de personal y material, pretendía ofrecer una información financiera que perpetuara la concesión del anticipo por parte del Estado.

La aseveración de que la empresa intentó ofrecer de forma sistemáticas unos menores beneficios de los que hubiera registrado sin realizar ciertas maniobras contables, se argumenta por las actuaciones de la empresa NORTE –su política contable– a pesar de que la propia compañía expone explícitamente lo contrario, al afirmar que tiene una motivación fundamental de incluir pocos gastos. NORTE afirmó que: “La cuenta de explotación ha sido formulada con el prejuicio de aligerar los gastos, para que de la cuenta resulte que la compañía puede cubrir todas sus atenciones sin necesidad del anticipo del Estado, con la derivación consiguiente de que no necesita tampoco para ello elevación alguna de tarifas”³³. La afirmación de la empresa no concuerda con su actuación contable porque su política contable no intenta reducir los gastos. Y es lógico, porque para la empresa lo fundamental era la elevación de las tarifas y/o la renovación de la concesión del anticipo del Estado.

La estrategia elegida por NORTE es parte del juego de la compañía con el Estado para presionarle por medio de la exposición de una situación económico-financiera aparentemente peor, y así provocar un aumento de tarifas y/o la concesión de subvenciones y anticipos.

Realmente la actuación contable de NORTE era dual, pues tenía un doble juego: unos ejercicios le interesó mejorar su apariencia y en otros empeorarla. Aunque en la mayoría de los años de la vida de la empresa la motivación era disminuir artificialmente el beneficio por un aumento motivado de los gastos, también la compañía actuó en el sentido contrario puntualmente. Los aumentos puntuales de beneficios se produjeron

³³ Vid. AHF P/113/258-3: “Contestación de la Compañía de los Caminos de Hierro del NORTE de España al Informe redactado por la Primera Comisión investigadora de la situación económica de las empresas de ferrocarriles nombrada por Real Orden de 20 de octubre de 1923”: Apartado “II. Reparos del Informe a las diversas partidas que componen las cuentas de explotación”.

en los años 1905 y 1906 –cómo hemos visto en la Tabla 4– porque en ellos coincidió la necesidad de emitir empréstitos y las negociaciones para un posible acuerdo comercial entre NORTE y MZA. En 1905 comenzó a realizar una manipulación para incrementar artificialmente los ingresos de transporte en servicio. Esta práctica de manipulación de la información contable de las cuentas de NORTE permitió que el Banco Español de Crédito pudiera emitir para NORTE 80.000 obligaciones de 500 pesetas al 86 por cien de su valor y con un interés del 4 por cien, que de otro modo, hubiera sido más difícil. De la misma forma, también tenía motivación para mejorar la apariencia cuando se encontraba en un proceso de negociación de un posible acuerdo comercial con MZA. En una reunión celebrada entre MZA y NORTE el 31 de enero de 1906, dentro de las conversaciones entre ambas compañías que culminaron con el contrato de sindicatura general del tráfico del 27 de junio de 1906, los representantes de NORTE (Borregón, Boix, Estibaús, Ibarra, Urquijo y Waldmann) confesaron a los de MZA (Baüer y Maristany) que los ingresos declarados en las Memorias de NORTE eran inferiores a los reales³⁴.

La manipulación dual de NORTE era consecuencia de la existencia del controvertido e inestable entorno al que se enfrentaba. Por un lado, puntualmente necesitaba la obtención de recursos del mercado de capitales, ya sea por medio de préstamos de intermediarios financieros, pero sobre todo por la emisión de empréstitos que colocar. Para esas situaciones puntuales, NORTE quería dar una situación de solvencia, por lo que realizaba un maquillaje contable en sentido de mejorar su apariencia económico-financiera. Por otro lado, para desarrollar ordinariamente su proceso productivo necesitaba los anticipos del personal por parte del Estado, por lo que continuamente ofrecía unos resultados económicos inferiores a los que tendría sin manipulación de la información contable, para forzar que el Estado mantuviera la concesión de los anticipos o realizara el ansiado aumento de tarifas.

Base documental y bibliográfica

Fuentes primarias (Archivo del Museo Ferroviario de Madrid)

Norte, Compañía De Los Caminos De Hierro Del Norte De España (1940). *Compañía de los Caminos de Hierro del Norte de España (1859-1939). Historia, Actuación, Ingresos, Gastos y Balance, vol. I. Texto y Gráficos, 2 volúmenes. Cuadros Estadísticos*, Madrid: Espasa Calpe.

NORTE y MZA (1932). *El problema ferroviario. Estudios realizados y medidas legislativas adoptadas en España para intentar su resolución, 1918-1932*, septiembre, Madrid: Gráfica Administrativa.

AHF, C/113/258. Carta enviada por J. Barat el 4 de abril de 1908 al presidente del Consejo de Administración de NORTE.

AHF D/529/26. Expediente relativo al contrato de sindicato establecido entre las compañías de los Caminos de Hierro del NORTE, de MZA y de Tarragona, Barcelona y Francia.

³⁴ Vid. AHF S-80-1, Expediente de estudio y tramitación del contrato de sindicatura general del tráfico.

AHF P/65/82-1. Carta de F. Boix a E. Maristany el 24 de junio de 1920.

AHF P/113/258-1. Memoria sobre la situación económica de la Compañía de los Caminos de Hierro del NORTE de España. *Primera Comisión investigadora de la situación económica de las empresas de ferrocarriles*, 29 de noviembre de 1923.

AHF P/113/258-3. Contestación de la Compañía de los Caminos de Hierro del NORTE de España al Informe redactado por la Primera Comisión investigadora de la situación económica de las empresas de ferrocarriles nombrada por Real Orden de 20 de octubre de 1923.

AHF S-80-1. Expediente de estudio y tramitación del contrato de sindicatura general del tráfico. "Informe Notas sobre las conversaciones sostenidas entre NORTE y MZA". Maristany 31 de enero de 1906.

AHF S-103. Carta de Bäuer a Maristany, 23 de febrero de 1905.

Fuentes secundarias

Artola, M. (1978). La acción del Estado. En M. Artola (Dir.), *Los ferrocarriles en España, 1844-1943. El estado y los Ferrocarriles* (Vol. 1, pp. 341-453). Madrid: Banco de España.

Bentabol Manzanares, M^a A., Guzmán Raja, I., Montoya Chinchilla, J.L. y Morales Caparrós, M^a J. (2011). La amortización contable en España durante el primer cuarto del siglo XX (1900-1925): el caso de la Compañía de los Caminos de Hierro del Norte de España. *X Congreso Internacional de la AEHE*, 8, 9 y 10 de Septiembre 2011, Universidad Pablo de Olavide, Carmona (Sevilla).

Caron, F. (1973). *Histoire de l'exploitation d'un grand réseau. La compagnie de chemin de fer du Nord*. Paris: Ecole Pratique de Haute Etudes.

Carreras, A. (1999). Los ferrocarriles en Europa: algunas perspectivas históricas. En M. Muñoz Rubio, J. Sanz Fernández y J. Vidal Olivares (Eds.), *Siglo y medio del ferrocarril en España, 1848-1998* (pp. 33-54). Madrid: Fundación de los Ferrocarriles Españoles.

Carreras, A. y Tafunell, X. (1993). La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación. *Revista de Historia Industrial*, 3, 127-174.

Carreras, A. y Tafunell, X. (1996). La gran empresa en la España contemporánea: entre el mercado y el estado. En F. Comín y P. Martín Aceña (Eds.), *La empresa en la historia de España* (pp. 73-90). Madrid: Civitas.

Carreras, A. y Tafunell, X. (1997). Spain: Big manufacturing firms between state and market, 1917-1990. In A. Chandler, F. Amatori and T. Hikino (Eds.), *Big business and the wealth of nations* (pp. 277-304). Cambridge: Cambridge University Press.

Copeland, R.M. (1968). Income smoothing. *Journal of Accounting Research*, 6, 101-116.

Elvira Benito, O. y Amat Salas, J.O. (2008). La manipulación contable: tipologías y técnicas. *Partida Doble*, (203), 48-59.

García Raya, J. (2006). Cronología básica del ferrocarril español en vía ancha. *IV Congreso de Historia Ferroviaria*, Málaga.

- García Vázquez, J. (1906). El autoritarismo y la anarquía en los Ferrocarriles del Norte. Segunda Parte. Madrid: M. Tabarés Impresor.
- Griffiths, I. (1988). *Contabilidad creativa*. Madrid: Deusto D.L.
- Jameson, M. (1988). *A practical guide to creative accounting*. London: Kogan Page.
- Martínez Vara, T. y de los Cobos Arteaga, F. (2007). Lenguaje y realidad: la intervención de la contabilidad de los ferrocarriles por parte de la dictadura de Primo de Rivera. *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, (1), 319-340.
- Healy, P.M. y Wahlen, J.M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383.
- Naser, K. (1993). *Creative financial accounting: Its nature and use*. London: Prentice Hall.
- Naser, K. y Pendlebury, M. (1993). *Creative financial accounting: Its nature and use*. London: Prentice Hall.
- Peña Boeuf, A. y Pérez Conesa, G. (recop.) (1940). *Antecedentes y datos para el estudio del problema ferroviario*. Serie Publicaciones de la Junta Superior de Ferrocarriles, Ministerio de Obras Públicas. Madrid: Gráficas Reunidas.
- Schipper, K. (1989). Commentary on earnings management. *Accounting Horizons*, 3(4), 91-102.
- Soto Carmona, Á. (1992). La evolución salarial en el primer tercio del siglo XX: en busca de una perspectiva comparada. Los Estados Unidos, Francia y España. *Historia Social*, (13), 53-76.
- Soto Carmona, Á. (1989). *El trabajo industrial en la España contemporánea (1874-1936)*. Madrid: Anthropos.

DETECCIÓN DE INDICIOS DE MANIPULACIÓN CONTABLE Y POSIBLE PRÁCTICA “FRAUDULENTO” EN EL GREMIO DEL COMERCIO TEXTIL DE LONDRES EN LOS SIGLOS XIV Y XV

Ángel Ballarín Garnica¹
abalarin@tinet.org

fecha de recepción: 06/05/2015
fecha de aceptación: 21/09/2015

Resumen

El gremio del comercio textil de Londres es una institución con más de 710 años de historia que todavía sigue ejerciendo su actividad. Desde el siglo XIV dispone de registros contables detallados que reflejan su actividad económica.

Este trabajo pretende obtener indicios de manipulación contable en dicha institución mediante técnicas forenses (Ley de Benford) en el período 1390-1435. La aplicación de esta técnica ha puesto de manifiesto la existencia de indicios de una posible manipulación contable que confirma la existencia de prácticas “fraudulentas” (pagos a un parlamentario, alcalde...).

Palabras clave: Contabilidad; Fraude; Historia.

Abstract

The Mercers' of London is an institution with more than 710 years of history which is exercising still today. Since the XIV century it has kept thorough accounting records showing its economic activity.

This paper's goal is to obtain indications of accounting manipulation in this institution during the period 1390 to 1435, by using forensic techniques (Benford's Law). The use of this technique has revealed the presence of indications of a possible accounting manipulation, which confirms the existence of 'fraudulent' practices such as payments to a MP and the mayor of London.

Keywords: Accounting; Fraud; History.

¹ Doctor en Economía y ADE. Máster en Dirección Económico-Financiera. Máster en Gestión de Riesgos.

1. Introducción

El gremio del comercio textil de Londres es una institución con más de 710 años de historia que todavía sigue ejerciendo su actividad. Desde el siglo XIV se dispone de registros contables que reflejan con detalle la actividad realizada por esta institución. El presente trabajo tratará de localizar indicios de la existencia de manipulación contable y posible práctica "fraudulenta" en el periodo comprendido entre 1390-1435.

2. Contexto histórico

En cuanto a la situación histórica de la Inglaterra del siglo XIV y XV (Towson, 2004), cabe señalar que fue un periodo bastante convulso en todos los aspectos, marcado por los siguientes hitos:

- Declaración de Abroath (1320) en la que se declara el fin del vasallaje de Escocia a Inglaterra.
- Inicio de la guerra de los Cien Años (1340-1453).
- Aparece la primera epidemia de Peste Negra (1349).
- Disturbios de San Escolástico entre estudiantes y ciudadanos de Oxford (1352).
- Batalla de Poitiers (1356).
- Segunda epidemia de Peste Negra (1361).
- El inglés pasa a ser lengua oficial del Parlamento y de los Tribunales (1362).
- Revuelta de los campesinos en Londres por la subida de impuestos (1381).
- Pérdida de las posesiones en Francia, excepto Calais (1451).
- Batalla de Chatillon. Fin de la guerra de los Cien Años. (1453).
- Guerra de las Dos Rosas entre las casas de York y Lancaster (1455).

Buena parte de estos acontecimientos fueron el fruto de la interacción política de los mandatarios de la época, en la cual las respectivas casas reales fueron las protagonistas. Los monarcas que ejercieron su mandato entre los años 1390-1435 fueron: Eduardo II, Príncipe de Gales desde el 1301 y Rey de Inglaterra de 1307 a 1327, Eduardo III (1327-1377), Ricardo II (1377-1399), Enrique IV (1399-1413), Enrique V (1413-1422) y Enrique VI (1422-1461).

En el reinado de Eduardo II (1307-1327) la población inglesa estimada era de unos cinco millones de habitantes. Su acción de gobierno estuvo muy marcada por su debilidad de carácter, que supieron aprovechar otros estamentos políticos: el Parlamento, que reforzó su poder político de forma que ninguna ley aprobada por los Lores no sería válida si no era refrendada en la Cámara de los Comunes. Los nobles se sublevaron en repetidas ocasiones, algunas de ellas instigadas por su propia esposa Isabel, desechada por la homosexualidad de su marido y por los numerosos favores que realizó a sus amantes del mismo sexo (Hugo Le Despenser el Joven y Piers Gaveston). Además, no pudo evitar que Escocia lograra la independencia, de forma que en la Declaración de Abroath (1320) se declara el fin del vasallaje de Escocia a Inglaterra.

En 1326, la nobleza, dirigida por la reina Isabel y su amante (Roger Mortimer), ayudados por el Papa Juan XXII y el hermano de Isabel, Carlos IV el Hermoso, organizaron desde Francia, donde habían huido, la rebelión total e invasión de Inglaterra. Derrotado el monarca, el Parlamento le obligó a abdicar en favor de su hijo Eduardo III en enero de 1327. Encarcelado en el castillo de Berkeley, fue asesinado por órdenes de la reina y Mortimer.

El reinado de Eduardo III (1327-1377), es sin duda, uno de los más convulsos de la Baja Edad Media en Inglaterra: tuvo que hacer frente a dos plagas de la peste y al inicio de la guerra de los 100 años por reclamar el trono de Francia.

Por otro lado, trató de regular el mercado de trabajo, muy diezmado por la epidemia de peste, con el Estatuto de los Trabajadores (1351) pero resultó ser un fracaso ya que se acabó imponiendo la ley de la oferta y la demanda.

Además, tuvo que sofocar los Disturbios de San Escolástico entre estudiantes y ciudadanos de Oxford, en 1352 y pactar dos treguas en la guerra de los Cien Años, en parte forzadas por los dos brotes de peste.

En lo que concierne a la institucionalización de la lengua “vulgar”, a partir de 1362 el inglés pasó a ser lengua oficial de los tribunales y el Parlamento de Inglaterra.

Su sucesor, Ricardo II (1377-1399) fue el segundo hijo de Eduardo, príncipe de Gales y de Juana de Kent. Las sucesivas muertes de su hermano mayor Eduardo (1372) y de su padre (1376), lo convirtieron en el heredero de su abuelo Eduardo III.

Ricardo asciende al trono con sólo 10 años de edad, bajo la regencia de su tío Juan de Gante y de su madre Juana, fallecida en 1385. Durante su gobierno luchó contra los grandes señores feudales ingleses, y proyectó una total centralización del poder real, reformas que fueron duramente criticadas por sus principales parientes siendo su tío y ex regente, Juan de Gante el más recalcitrante.

Enrique regresa a Inglaterra y muy pronto convoca a su lado a todos aquellos humillados y desposeídos por el rey.

Ricardo II, derrotado y capturado por Enrique en el castillo de Conway, en Gales, es encarcelado en la Torre de Londres y el 29 de septiembre de 1399 es llevado ante el Parlamento y obligado a formalizar su renuncia bajo 33 acusaciones. El Parlamento proclama a Enrique de Lancaster como el nuevo rey Enrique IV de Inglaterra.

Coronado Enrique IV, Ricardo es encarcelado en el castillo de Pontefract. Algunos meses después, se anunció su muerte, al parecer, asesinado –o dejado morir de hambre– por orden de Enrique IV.

Desde 1387 hasta 1390, Enrique de Lancaster (futuro Enrique IV), comandó y lideró la facción oponente a su primo hermano, el rey Ricardo II. Posteriormente, combatió y luchó junto con los caballeros teutónicos contra los lituanos y peregrinó hasta Tierra Santa, llegando hasta Jerusalén.

Tras derrocar a Ricardo II, accedió al trono real en que tuvo que enfrentarse a la:

- Rebelión de Henry Bolingbroke de Lancaster, en 1399
- Batalla de Ravenspue, en 1399
- Guerra Baronial, de 1403 a 1408
- Rebelión de Gales liderada por Owen Glendower, de 1400 a 1403
- Batalla de Shrewsbury, derrota de los Galeses, en 1403
- Rebelión del Conde de Northumbria, de 1405 a 1408
- Batalla de Bramham Moor, en 1408.

Enrique V (1413-1422) desde el comienzo de su reinado tuvo como objetivo principal reivindicar para Inglaterra las posesiones francesas que él consideraba como suyas: los ducados de Aquitania, Guyena, Gascuña y Normandía, lo que en aquella época significaba casi la totalidad del reino de Francia.

Durante la guerra de los 100 años, Enrique V decide retomar la lucha por recuperar dichos estados y lo acabó consiguiendo: los ataques de locura que padecía el rey Carlos VI de Francia y la guerra civil en dicho país entre los duques de Borgoña (Juan Sin Miedo) y de Orleans, convirtieron ese momento en ideal para que Enrique decidiera atacar.

Enrique creó una gran flota, modernizó el sistema de reclutamiento y agregó nuevas armas y piezas de artillería para su gran ejército: cruzó el Canal de la Mancha y en septiembre de 1415 puso sitio a la estratégica ciudad de Harfleur, situada en el estuario del Sena. Pese a haberla tomado, el sitio había causado tantas bajas a los ingleses que Enrique decide retirarse hasta Calais para regresar a Inglaterra. En el camino, él y su ejército fueron alcanzados por los franceses en Agincourt, donde consiguió una contundente victoria a pesar de su inferioridad numérica.

Esta fue la última victoria de Enrique donde capturó a importantes nobles franceses, entre ellos al mismísimo duque de Orleans, primo del rey, que no fue liberado de su cautiverio en Inglaterra hasta 1440. Asimismo, recuperó tres cuartas partes de los territorios a los que creía tener "derecho".

Como la situación en Francia era convulsa e insegura, Enrique V decide regresar al país galo a principios de 1422, dejando a su esposa e hijo en Inglaterra. Enfermo de disentería, realizó un último esfuerzo por preservar los logros derivados de sus victorias francesas. En un estado de salud muy frágil —sólo podía ser llevado en litera— muere en el Castillo de Vincennes, el 31 de agosto de 1422 antes de cumplir 35 años.

Durante el reinado de Enrique VI, las grandes familias se enfrentaron entre sí, y en 1455 estalló la llamada Guerra de las Dos Rosas, justificándose en los ataques de locura que padecía el rey desde 1453 y a los intentos de la reina Margarita de ejercer la regencia, que la consideraban como una "intrusa" en territorio inglés.

Perseguido en el noroeste del país, donde se había refugiado, Enrique VI fue destronado (1461). Restaurado por Warwick y la reina Margarita en 1470, fue vencido poco después y encarcelado en la Torre de Londres, donde fue asesinado en mayo de 1471, a la vez

que su hijo era ahorcado por los partidarios de los York en el campo de Tewkesbury, con lo cual se extinguía la dinastía de los Lancaster, gobernante en Inglaterra desde 1399.

3. Creación y evolución de “the mercers of London”

La existencia del primer documento escrito que se refiere a los “Mercers of London” se encuentra en una sentencia emitida en 1304 en la que se falló a favor de los intereses del gremio frente a los comerciantes extranjeros (Sutton, 1998).

El hecho de que se refieran a ellos como un colectivo indica que en aquella época existía cierto tipo de organización, aunque no se conoce la fecha exacta de su constitución.

En la Edad Media, tanto en Londres como en otras ciudades europeas, se crearon gremios para que los hombres y mujeres que trabajaban en determinados oficios (“misteries”) empezaron a agruparse en asociaciones de tipo informal o fraternidades para apoyarse y protegerse.

Los miembros de los gremios pagaban una tasa y a cambio cuidaban de sus miembros y familias e incluso, en malas épocas, pagaban los entierros de sus miembros (p.ej: MWA 1407-08, f. 47v) y daban soporte legal y jurídico a sus miembros.

Los recursos percibidos por su actividad a sus inicios, se invirtieron en iglesias, monasterios, hospitales (Hospital de S. Tomás) y casas de la caridad. A partir del siglo XV y XVI empezaron la construcción de sus sedes.

En la época en que la ciudad de Londres estaba amurallada fue creciendo su influencia y poder de forma que consiguieron regular sus emolumentos y condiciones de trabajo a un nivel aceptable y sobre todo, consiguieron regular la de entrada de los “aprendices”.

El culto religioso tuvo una significativa importancia en la vida de los gremios. De hecho, éstos solían participar en las procesiones y escogían a una virgen y un santo como su patrona y patrón. En la época de Thomas Beckett, la patrona era la Virgen María y el patrón era Santo Tomás de Canterbury.

Los gremios estaban muy bien relacionados con el Ayuntamiento. Este vínculo se convirtió en más estrecho cuando en 1215 el Rey Juan I concedió el privilegio de elegir al alcalde a los integrantes de los gremios, otorgándoles el status de ciudadanos “libres”. Para el resto de habitantes de clase media-baja de la ciudad, este derecho no se hizo efectivo hasta el siglo XIX.

Las ordenanzas de 1348 constituyeron el primer documento escrito sobre las normas de funcionamiento del gremio en aquella época. Los manuscritos ya señalaban la existencia de un grado de jerarquización que se materializaba de diversas formas:

- Mediante el modo en que se obtenía la pertenencia al mismo: por la condición de aprendiz o servitud; por ser “hijo” de la ciudad; por compra del privilegio y por

otorgamiento de un ciudadano notable de la ciudad (Hazlitt, 1892: 75). La principal forma de acceso era la primera.

- La propia organización interna del gremio.

En línea con este último aspecto, cabe señalar que en 1463 se creó la “Court of Assistants” en la que se reunían 12 miembros veteranos y con experiencia en el oficio para tratar los temas más espinosos del día a día (Davies, 2004).

Sin embargo, el mayor rango lo ostentaban los Maestros (wardens). Era un grupo de 4 personas que tomaban las decisiones al máximo nivel y se escogían cada día año el día de San Juan Bautista entre sus predecesores. Ese mismo día se rendían cuentas, se realizaba el pago de efectivo a los Maestros entrantes y se redactaba el finiquito.

Aparentemente no solía haber prácticas de nepotismo (Creton, 1976) aunque si se apreciaban ciertas prácticas de mantenimiento del poder entre la “oligarquía” del gremio (Imray, 1969). Los wardens no podían repetir en el cargo hasta que al menos no hubiesen transcurrido 5 años desde su última elección aunque esta regla fue vulnerada en repetidas ocasiones.

Por último, existía un staff administrativo conformado por figuras como el bedel, el cobrador de tasas o rentas y otros (Parker, 1980).

Dentro de la profesión existían dos rangos sociales claramente diferenciados: los que accedían al status de miembros por compra del privilegio mediante un pago de 20 chelines (20s), pagaderos en 3 plazos de 6 chelines y 8 peniques (6s 8d) generando una clase de ricos mercaderes que dominaban buena parte de la actividad y los inscritos como aprendices, titulados y tenderos (Sutton, 2005).

El Rey Ricardo II, en la cédula real de 1394, autorizaba al gremio a tener actividad por plazo indefinido y poder adquirir propiedades para actuar como arrendador. Este paso fue decisivo en la consolidación de la actividad de gremio y con el paso de los años haría que se convirtiese en el más poderoso de Londres, adquiriendo en un periodo relativamente corto de tiempo un gran patrimonio inmobiliario en los enclaves comercialmente estratégicos de la ciudad.

Dentro de los miembros ilustres del gremio se encuentra Richard Whittington (1350-1423), paradigma del “self-made-man”. Fue aprendiz del gremio, después pasó a ser miembro de pleno derecho. Con el paso del tiempo acumuló una gran fortuna con la fabricación y el comercio. Además, abastecía géneros y prendas a la Casa Real británica (Ricardo II, Enrique IV y Enrique V). Llegó a convertirse en el banquero real financiando a la corona en numerosas ocasiones, entre ellas la invasión de Francia en 1415 por parte de Enrique V en la que los franceses sufrieron una severa derrota en la Batalla de Agincourt. En los últimos años de su vida, participó de forma notoria en el lucrativo comercio de la lana y de la confección con el continente.

Llegó a ser Maestro del gremio en 3 ocasiones 1335, 1401 y 1408. Fue Sheriff de Londres en 1393 y llegó a ser alcalde de Londres en 1397-98, 1496-97 y 1419-20.

Al morir sin descendencia, dejó constancia a sus albaceas de cómo debían distribuir su fortuna demostrando una gran generosidad, incluso entre los marginados de la ciudad (pobres, gente hospitalizada, en galeras...). También destinó parte de su legado a la construcción de obras cívicas como la reconstrucción del Newgate Gaol, mejora en la red de abastecimiento del agua, construir una biblioteca en el GuildHall y reparar el ala sur del Hospital de S. Bartolomé. Parte de los fondos fueron destinados también al gremio que construyó entre otros, el Whittington College (1424) para dar cobijo a 13 parejas.

El gremio alcanzó su máximo esplendor en los siglos XV y XVI con el auge del comercio Europeo y gracias a los intercambios con la Liga Hanseática y los países del Este.

4. Breve análisis de los libros de contabilidad del gremio de comerciantes textiles

El The Wardens' Accounts Books es el primer registro de los hechos contables del gremio. Se encuentra agrupado en un pergamino de 223 folios, de los cuales el grueso de las anotaciones contables supone 203 folios. El primer registro contable data del 01-04-1344. Existe una ausencia de apuntes en el periodo 1376-1389 que el propio escribano explica que se ha hecho para engrosar otro manuscrito “veile paper rouge” y que traspasarlos a éste requería mucho trabajo (MWA 1390-91, f. 4v). El contenido principal del libro fue escrito entre 1390 y 1464.

El sistema de contabilización utilizado fue el de cargo y data y se siguió utilizando en la institución hasta 1714 aunque el sistema de partida doble se introdujo entre los comerciantes ingleses en el siglo XV y su uso se generalizó en el siglo XVI.

En la España del siglo XVI ya se publicaron textos sobre el sistema de cargo y data. Diego del Castillo en su Tratado de Cuentas (1522), que presenta un contenido más jurídico que contable (Vlaemminck, 1961; Caunedo del Potro, 2003), distinguía 3 formas de llevar la contabilidad: a) data y recibo; b) debe y debe haber, y c) cargo y data (Del Castillo, 1542, 3v):

Según este autor, las tres formas citadas perseguían una única finalidad. Aunque, Jócano y Madaria, en su *Disertación crítica y apologética del arte de llevar cuenta y razón*, realizaron una equivalencia en el significado de los vocablos utilizados en la partida doble y el cargo y data para distinguir las 2 partes de una cuenta (cargo y data, y debe y haber) (Jócano y Madaria, 1793). Vlaemminck (1961) dejó claro que aunque ambas metodologías fueran similares, de forma probada no eran lo mismo.

El cargo y data era un sistema utilizado en esencia para la rendición de cuentas y se fundamentaba, según Villaluenga (2013) en poner en cargo y obligación al administrador o gestor del bien o derecho recibido en gestión de cobro. Con posterioridad, se realizaba el descargo y razón de lo que demostraba haber pagado o empleado de acuerdo a la ley, a la norma interna o al libramiento del órgano ejecutivo o titular de esos bienes o derechos. Esto suponía un proceso en el que Jouanique (1987),

distinguía cuatro fases: a) Examen de justificantes. b) Verificación de las cifras. c) Pago del saldo en efectivo. d) Liquidación de la cuenta.

La primera y segunda fase se explican por sí solas. Sin embargo, la tercera fase (pago del efectivo, evitando quebrantos en caja) y la cuarta fase (redacción del finiquito datado, con sumas y saldo final) se encuentra el aspecto crítico de este procedimiento. Dicho de otro modo, el presentador de la cuenta es deudor del saldo, que es la deuda que resulta de su gestión, porque el saldo es el excedente de los cobros sobre los pagos; y, por tanto, quien recibe, debe (Jouanique, 1987).

El uso de estos términos acabará por alcanzar las fórmulas testamentarias, al mostrar evidencia el testador sobre las donaciones: «para descargo de cualquier culpa o cargo que agravara la conciencia». También adquiere relevancia significativa en las obras destinadas a la devoción, meditación y oración. Fray Luis de Granada (1559, p. 156), recapitulado por Fray Pedro de Alcántara, señala que: “Imagina que estás ya presente a este juicio, y que toda la corte del cielo está aguardando el fin de esta sentencia, donde se hará el cargo y el descargo de todo lo recibido hasta el cabo de la agujeta. Allí se pedirá cuenta de la vida, de la hacienda, de la familia, de las inspiraciones de Dios, de los aparejos que tuvimos para bien vivir, y sobre todo de la sangre de Cristo, y del uso de sus Sacramentos; y allí será cada uno juzgado según la cuenta que diere de lo recibido”.

El sistema de cargo y data adquiriría su cénit en un documento conocido como carta cuenta, es decir, “la que contiene en si la razón y cuenta de alguna cosa, ó sea aquella en que al darrazon de la inversion de una cantidad recibida, se forma en la misma carta la cuenta de ella con cargo y data” (Gonzalo de las Casas, 1853, p. 320). Dicho documento ya se citaba en las Siete Partidas (DeTexeda, 1807).

En cuanto al idioma utilizado en este libro, en el periodo reseñado se utilizaba fundamentalmente el “normando”. Aunque en algunos períodos se aprecia la ausencia del dominio de dicha lengua en alguno de los escribanos recurriendo con mayor frecuencia al “little English” (MWA 1433-34, f. 112v-15r).

La contabilidad del gremio estaba sujeta a auditoría anual aunque en ocasiones, las demoras en el cierre de las cuentas hacían que su función quedase un tanto “desvirtuada”. A modo de ejemplo, cabe señalar que las cuentas del periodo 1462-1463 se presentaron a los auditores el 14-11-1466 (RW.f. 42v).

La contabilidad se cerraba el día de San Juan de cada ejercicio realizando el pago del efectivo y cierre del finiquito, coincidiendo con el nombramiento de la nueva “Junta” compuesta por cuatro “Maestros” (wardeners) que eran elegidos por sus antecesores en el cargo.

Las principales fuentes de cobro provenían de las matrículas de los aprendices, compras del privilegio, tasas, sanciones, rentas dinerarias recibidas de las viviendas y locales del gremio, donaciones (dinerarias o en especie), otros ingresos y cobro de deudas aparentemente “incobrables”.

en las primeras páginas con mayor facilidad que en las últimas. La explicación propuesta por Newcomb (1881) fue que las tablas se utilizaban más por el principio que por el final porque los científicos que las utilizaban encontraban con mayor frecuencia números que empezaban por 1 ó 2 que por 8 ó 9.

En el artículo citado con anterioridad, propuso la siguiente fórmula en la que la probabilidad de aparición de la primera cifra seguía una función logarítmica decimal decreciente:

$$P(i) = \log_{10} \left(1 + \frac{1}{(1+i)} \right)$$

Siendo $i = \{1, 2, 3, \dots, 9\}$ números naturales.

Nigrini (2012) presenta un indicador sobre la distribución de Benford que en un primer momento pueden ser muy útil para detectar una posible manipulación contable. Dicho indicador es el MAD o desviación media absoluta que se define como el valor absoluto de la frecuencia relativa de la cifra i de la muestra respecto a la frecuencia relativa esperada de la Ley de Benford correspondiente a la cifra i .

Su formulación matemática es:

$$|f_0(i) - f_r(i)|$$

Siendo $i = \{1, 2, 3, \dots, 9\}$ números naturales.

Los valores de referencia para indicar el grado de ajuste a dicha ley son:

Mayor o igual a 0,012: No conformidad; menor o igual a 0,004: conformidad estrecha; menor o igual 0,008 conformidad aceptable y menor o igual a 0,012 conformidad marginalmente aceptable.

El físico de General Electric, Benford. (1938), sin conocer la ecuación de Newcomb realizó el mismo descubrimiento unos cincuenta años después. Sin embargo, tuvo la fortuna de que su artículo tuviese mayor relevancia mediática que el de su predecesor y dicha ley se conoce con su nombre.

Hill (1995) dedujo la fórmula general que permite calcular la probabilidad de que el número d se encuentre en el dígito n -ésimo para $n > 1$:

$$\sum_{k=10^{n-2}}^{10^n-1} \log_{10} \left(1 + \frac{1}{(10k+d)} \right)$$

Siendo $d = \{1, 2, 3, \dots, 9\}$ el número a determinar su probabilidad y $k = \{1, 2, 3, \dots, 9\}$ también números naturales.

La aplicación de esta fórmula indica que a partir del cuarto dígito, la probabilidad de aparición de cada uno de ellos tiende a igualarse con la distribución uniforme (10%): $P(0) = 10.0176\%$ mientras que la $P(9) = 9.9824\%$.

La muestra total se ha realizado con los apuntes contables realizados en The Wardens’ Accounts Books entre 1390-1435, superando con creces los mil datos en total, distinguiendo entre dos tipos de transacciones: cobros y pagos.

También se ha salvado el problema derivado del uso de diversas unidades monetarias (libra, marco, chelín y penique) mediante un algoritmo de conversión del sistema hexadecimal al decimal, siendo la unidad de medida el penique.

Los cálculos se han realizado mediante la creación de una macro en Visual Basic vinculada a una hoja de cálculo Excel.

6. Resultados

De forma habitual, las vías convencionales de realización de operativas “fraudulentas” se suelen canalizar a través de:

- La omisión de registro de los cobros percibidos.
- El desvío de pagos hacia finalidades diferentes a las originarias.

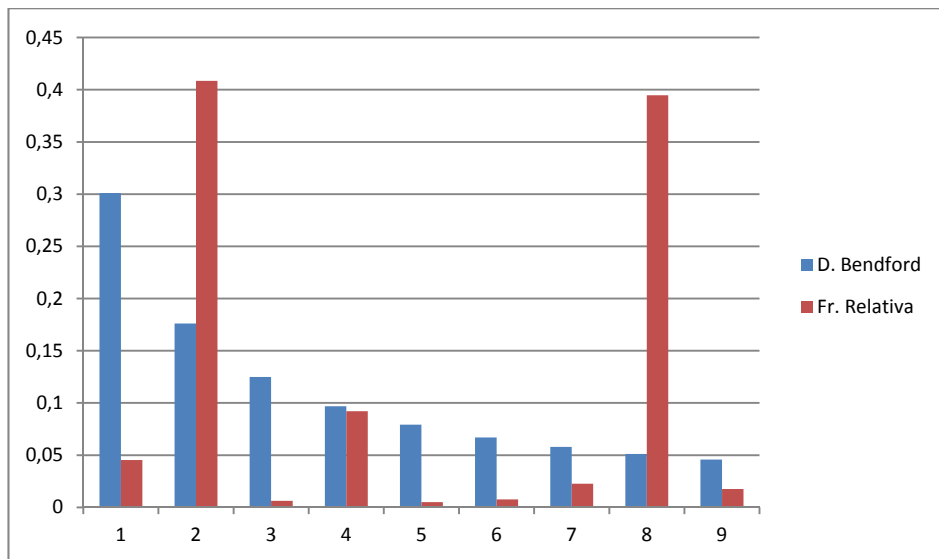
En lo que respecta a la primera, cabe señalar que para el periodo entre 1449-1460 existen estudios (Jefferson, 2009) en los que constata la existencia de evidencia empírica de manipulación contable de los apuntes mediante prácticas “compensatorias” que se podían realizar gracias a la existencia de un libro “provisional” que se alteraba convenientemente para inscribirlos en el registro definitivo. Además, existieron demoras tanto en la presentación de cuentas como en el trabajo de los auditores. A modo de ejemplo, señalar que las cuentas del periodo 1462-1463 se presentaron a los auditores el 14-11-1466 (RW. f. 42v).

Tabla 1

Digito	Frecuencia	D. Bendford	Fr. Relativa	Diferencia	MAD
1	36	0,30103	0,04539723	-0,25563277	0,25563277
2	324	0,17609126	0,40857503	0,23248377	0,23248377
3	5	0,12493874	0,00630517	-0,11863357	0,11863357
4	73	0,09691001	0,09205549	-0,00485453	0,00485453
5	4	0,07918125	0,00504414	-0,07413711	0,07413711
6	6	0,06694679	0,0075662	-0,05938059	0,05938059
7	18	0,05799195	0,02269861	-0,03529333	0,03529333
8	313	0,05115252	0,39470366	0,34355113	0,34355113
9	14	0,04575749	0,01765448	-0,02810301	0,02810301
Total	793	1	1	-6,5919E-17	0,12800776

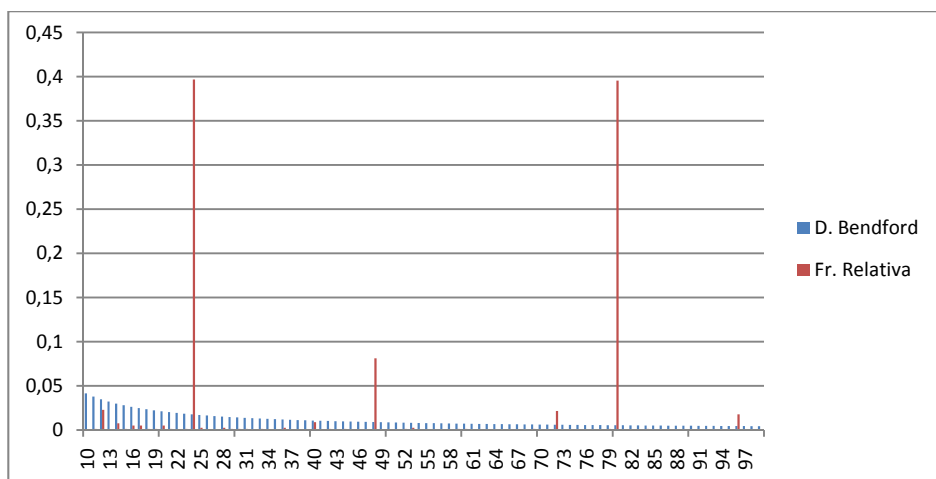
En una muestra realizada con todos los cobros percibidos entre el periodo 1390-1405, la aplicación de la Ley de Benford, señala la existencia de indicios de manipulación contable (MAD promedio: 0,128), tal y como se observa en la Tabla 1.

Figura 1. Test 1^{er} dígito-cobros



Sin embargo, al investigar los apuntes que no siguen la citada ley, recogidos en la Figura 2, se aprecia que se concentran básicamente en las cuotas de los aprendices, rentas, cuota de los miembros de “pleno derecho” y sanciones.

Figura 2. Test de los dos dígitos-cobros



Para obtener evidencia estadística de que la muestra del primer dígito correspondiente a los cobros sigue la ley de Benford, se realiza el siguiente contraste de hipótesis:

H_0 : La muestra sigue una distribución conforme a la ley de Benford:

H_1 : La muestra no sigue una distribución conforme a la ley de Benford.

Tal y como señalan Miller y Freund (1963) se utilizará el estadístico de prueba Chi-cuadrado ya que la muestra corresponde a una variable discreta con tamaño muestral no reducido.

El estadístico de prueba Chi-cuadrado permite afirmar, con un nivel de confianza del 95%, que la serie numérica de la primer cifra de los apuntes contables referidos a los cobros no sigue la ley de Benford dado que su estadístico (2.462,3382) es superior al umbral (15,5073) marcado en las tablas chi cuadrado para una alfa del 0,05 y 8 grados de libertad.

Se ha realizado el mismo test para la muestra correspondiente a las dos primeras cifras correspondientes a los cobros del mismo periodo y se ha rechazado la hipótesis nula al ser su estadístico (29.804,8719) superior al umbral (112,0220) marcado en tablas para un grado de significación del 0,05 y 89 grados de libertad.

El hecho de que la muestra no se ajuste a la ley citada, se debe a la intervención humana, es decir, a que las cantidades a satisfacer en concepto de matrículas y pagos de los miembros de “pleno derecho” son cantidades fijas, establecidas por el gremio y por tanto, carecen de una mínima componente aleatoria necesaria para que la ley de Benford opere.

De todos modos, al no disponer de soporte documental alternativo que permita acreditar la existencia de dichos cobros, no se puede afirmar con certeza que exista fraude en los cobros, aunque si se hallen indicios de su existencia en periodos anteriores.

Tabla 2

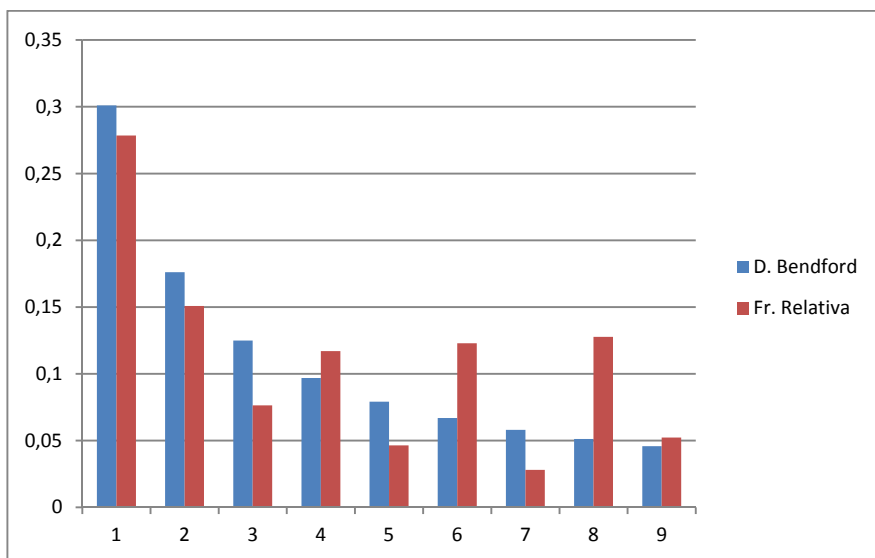
Digito	Frecuencia	D. Benford	Fr. Relativa	Diferencia	MAD
1	288	0,30103000	0,27852998	-0,02250002	0,02250002
2	156	0,17609126	0,15087041	-0,02522085	0,02522085
3	79	0,12493874	0,07640232	-0,04853642	0,04853642
4	121	0,09691001	0,11702128	0,02011126	0,02011126
5	48	0,07918125	0,04642166	-0,03275958	0,03275958
6	127	0,06694679	0,12282398	0,05587719	0,05587719
7	29	0,05799195	0,02804642	-0,02994553	0,02994553
8	132	0,05115252	0,12765957	0,07650705	0,07650705
9	54	0,04575749	0,05222437	0,00646688	0,00646688
Total	1.034	1	1	0	0,03532498

En lo que concierne a los pagos, se ha utilizado la totalidad de los apuntes contables comprendidos en el periodo 1390-1435. En la Tabla 2 se recoge la distribución de los pagos.

La existencia de un MAD superior al 0,012, tanto en el promedio como en la mayoría de los dígitos, supone un primer indicio razonable de que la distribución podría no ajustarse a la ley de Benford. De forma más intuitiva, se puede visualizar las diferencias recogidas en la Figura 3.

Al igual que en el caso anterior, la aplicación del estadístico de prueba Chi-cuadrado al mismo contraste de hipótesis (H_0 : *La muestra sigue una distribución conforme a la ley de Benford*) presenta un estadístico (226,7775) superior al valor del umbral (15,5073) de forma que con un nivel de confianza del 95%, se rechaza la hipótesis nula, es decir, la distribución de pagos no sigue la ley de Benford.

Figura 3. Test 1^{er} dígito-pagos



Para localizar algunas de las causas explicativas, se realiza un estudio pormenorizado de la distribución de los pagos realizados en dicho periodo.

La aplicación del test de los dos dígitos (Figura 4) permite la detección de los posibles outliers. Una vez analizados y eliminados aquellos valores omitidos por el test y en los casos testimoniales en que ha sido posible obtener soporte documental alternativo, su distribución por conceptos se recoge en la Figura 5.

Las principales concentraciones se aprecian en salarios (31,71%), limosnas (25,01%) y otras deudas del gremio y de terceros asumidas por la institución.

De todos estos conceptos, no se ha podido obtener soporte documental alternativo aunque el epígrafe en que parecía que existía una mayor posibilidad de prácticas "fraudulentas" sería el de "limosnas" ya que la propia naturaleza de las mismas hacía que en la época, la existencia de un documento de "recibo" o asimilado fuese inexistente y que la Iglesia Católica gravara de forma notable y continuada a este tipo de instituciones.

Figura 4. Test de dos dígitos-pagos

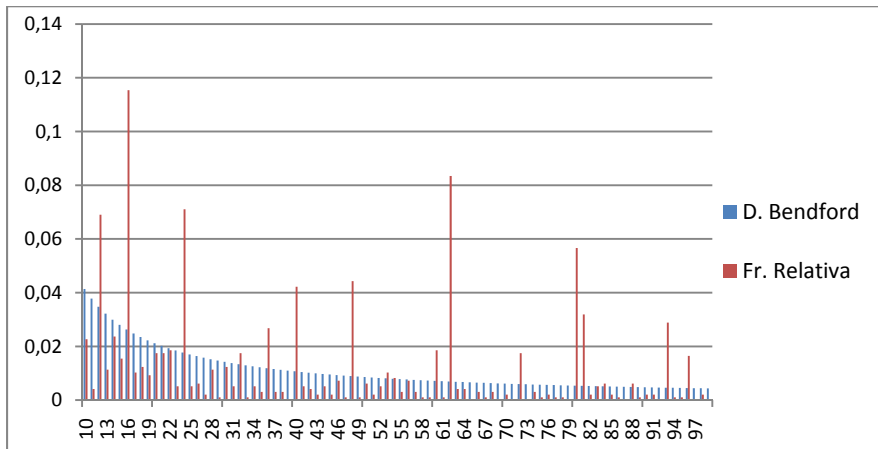
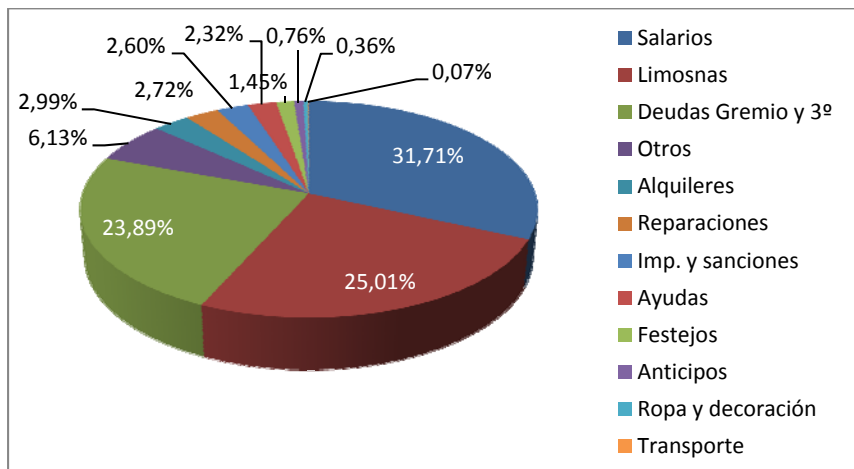


Figura 5. Distribución de pagos por conceptos



Además, en los apuntes contables correspondientes a las limosnas se aprecian, para un mismo periodo, significativas diferencias en los importes percibidos por los beneficiarios.

El estudio de la distribución de forma pormenorizada presenta indicios de operativa fraudulenta aunque no se pueda disponer del soporte documental que aportaría certeza.

En consecuencia, se puede realizar la aseveración de que también existen claros indicios, que no certeza, de manipulación contable en la serie de los pagos.

Por otro lado, la aplicación de esta técnica ha permitido la detección, entre un elevado número de apuntes contables, de otro tipo de operativas “fraudulentas” como puedan ser “sobornos” a miembros de la clase política, como un parlamentario William Thornhill para abordar la problemática de la piratería en el Parlamento (MWA 1430-1431, f.107r) y los prejuicios que causaba al gremio e incluso, al propio alcalde de Londres, William Eastfield por defender al gremio ante el Parlamento (MWA 1429-1430, f.104r). Su presencia en el parlamento es contrastable en *Rotuli Parliamentorum* (1783, pp. 376-77).

7. Una aplicación de la ley de Benford en la actualidad: el caso Bárcenas

La historia reciente de España está siendo testigo de numerosos casos de corrupción, financiación ilegal de partidos políticos, delitos contra la Hacienda Pública y de blanqueo de capitales.

En la memoria de la Fiscalía General del Estado (2014), consta que en el periodo 2007-2013, la Fiscalía Especial contra la Corrupción y la Criminalidad Organizada ha tramitado 2.370 denuncias de las cuales 730 casos corresponden a partidos políticos. Dentro de éstos, 260 corresponden a procedimientos penales contra el PSOE y 200 contra el Partido Popular. De las 2.370 denuncias realizadas, se ha procedido al archivo de 681.

Estas cifras son de una gran elocuencia y justifican la existencia de un estado de opinión entre la población española de que los políticos presentan un significativo grado de corrupción.

Uno de los escándalos de mayor trascendencia mediática ha sido el “Caso Bárcenas” apareciendo en la prensa escrita (*El País*, 30-01-2013) copia de los apuntes contables realizados por el imputado.

La única razón por la cual se ha procedido al estudio de este caso ha sido la existencia de información contable publicada en prensa, de forma que se ha podido proceder al uso de técnicas de contabilidad forense para su análisis.

La ley de Benford es un instrumento analítico que puede facilitar una valoración objetiva de la existencia de indicios de fraude contable.

Si se toman como referencia los datos publicados en *El País* siguiendo una metodología análoga a la descrita en el epígrafe 4 (cambio de escala a pesetas mediante un algoritmo de conversión, separando los cargos y abonos...), los resultados obtenidos en el periodo de Enero de 1997 a Diciembre de 2008, para el test del primer dígito se muestran en la Tabla 3 para los cargos registrados.

Los resultados obtenidos reflejan en una primera aproximación que no siguen una ley de Benford ya que la MAD en la mayoría de los valores presenta un ajuste que supera el 0,012 indicativo de no conformidad.

Tabla 3

Digito	Frecuencia	D. Bendford	Fr. Relativa	Diferencia	MAD
1	53	0,30103	0,38970588	0,08867589	0,08867589
2	19	0,17609126	0,13970588	-0,03638538	0,03638538
3	21	0,12493874	0,15441176	0,02947303	0,02947303
4	12	0,09691001	0,08823529	-0,00867472	0,00867472
5	12	0,07918125	0,08823529	0,00905405	0,00905405
6	1	0,06694679	0,00735294	-0,05959385	0,05959385
7	3	0,05799195	0,02205882	-0,03593312	0,03593312
8	3	0,05115252	0,02205882	-0,0290937	0,0290937
9	12	0,04575749	0,08823529	0,0424778	0,0424778
Total	136	1	1	0	

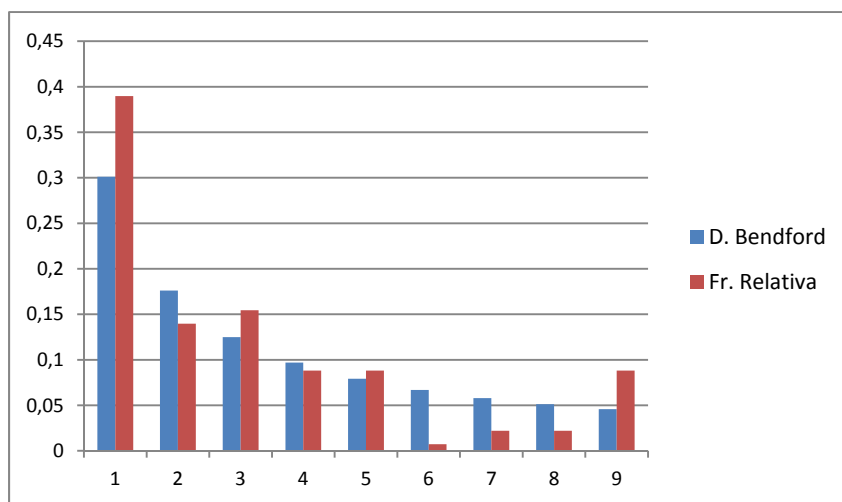
La Figura 6 recoge una representación gráfica de la muestra en la que se puede apreciar las divergencias existentes con la de Benford.

Para obtener evidencia de que la distribución no sigue la ley de Benford se realizará el siguiente contraste de hipótesis:

H_0 : La muestra sigue una distribución conforme a la ley de Benford:

H_1 : La muestra no sigue una distribución conforme a la ley de Benford.

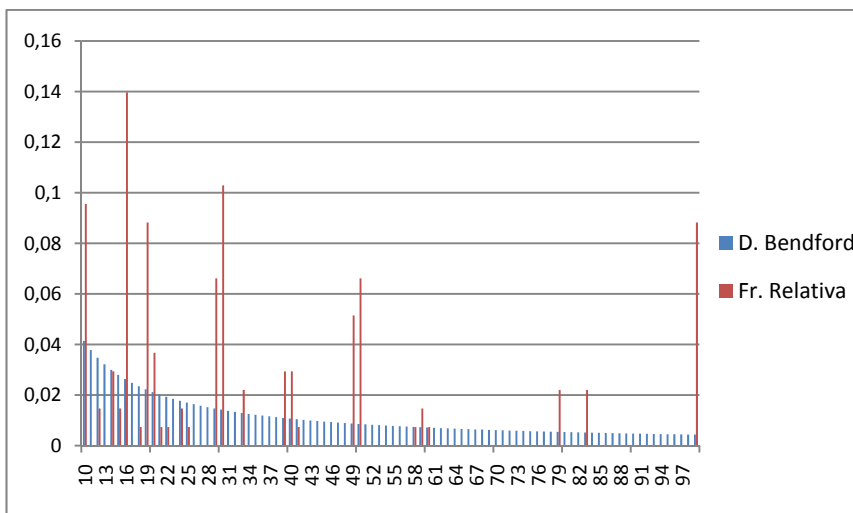
Figura 6. Bárcenas-1^{er} dígito-cargo



Tal y como señalan Miller y Freund (1963) se utilizará el test de Chi cuadrado ya que la muestra corresponde a una variable discreta con tamaño muestral no reducido.

El contraste de hipótesis conduce al rechazo de la hipótesis nula ya que el valor del estadístico (23,6230) es superior al valor recogido en tablas para un nivel de significación del 0,05 y 8 grados de libertad (15,5073).

Figura 7. Bárcenas 2 dígitos-cargo



El análisis de la muestra de los dos primeros dígitos para los cargos arroja análogos resultados respecto al análisis del primer dígito así como el contraste de hipótesis, cuyo estadístico (612,9279) vuelve a ser superior al umbral recogido en tablas (112,0220) con una significación del 0,05 y 89 grados de libertad. En consecuencia, se vuelve a rechazar la hipótesis nula.

La Figura 7 muestra la distribución de la muestra de 2 dígitos en la que se puede apreciar las divergencias significativas existentes entre la muestra y la ley de Benford.

En cuanto al análisis de los abonos registrados, se ha procedido a utilizar la misma metodología que en el caso de los cargos. En la Tabla 4 se recogen los resultados obtenidos para el primer dígito.

En este caso, la MAD de la totalidad de la muestra presenta un ajuste que supera el 0,012, indicativo de no conformidad.

Al igual que para el caso anterior, se realiza el siguiente contraste de hipótesis:

H_0 : La muestra sigue una distribución conforme a la ley de Benford:

H_1 : La muestra no sigue una distribución conforme a la ley de Benford.

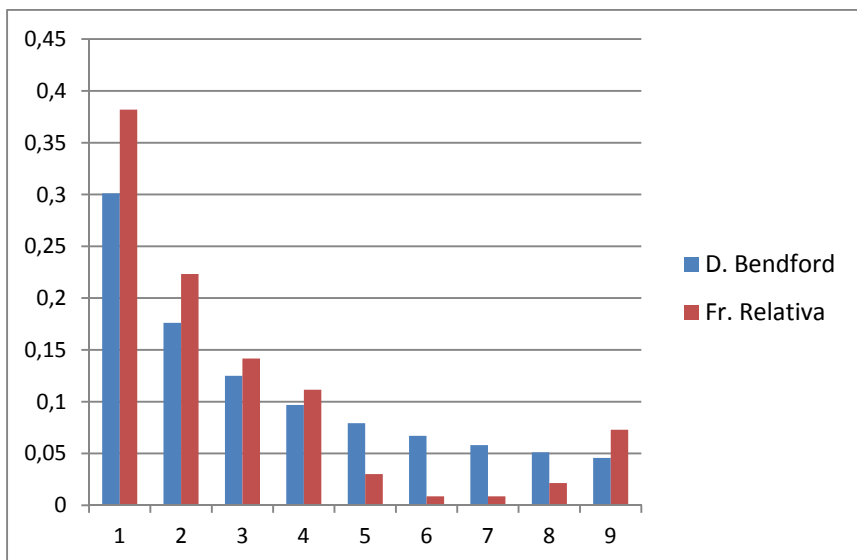
Tabla 4

Digito	Frecuencia	D. Bendford	Fr. Relativa	Diferencia	MAD
1	89	0,30103	0,38197425	0,08094425	0,08094425
2	52	0,17609126	0,22317597	0,04708471	0,04708471
3	33	0,12493874	0,1416309	0,01669216	0,01669216
4	26	0,09691001	0,11158798	0,01467797	0,01467797
5	7	0,07918125	0,03004292	-0,04913833	0,04913833
6	2	0,06694679	0,00858369	-0,0583631	0,0583631
7	2	0,05799195	0,00858369	-0,04940826	0,04940826
8	5	0,05115252	0,02145923	-0,02969329	0,02969329
9	17	0,04575749	0,07296137	0,02720388	0,02720388
Total	233	1	1	0	0,04146733

El contraste de hipótesis conduce al rechazo de la hipótesis nula ya que el valor del estadístico (45,5952) es superior al valor recogido en tablas chi cuadrado para un nivel de significación del 0,05 y 8 grados de libertad (15,5073).

El análisis gráfico recogido en la Figura 8 vuelve a mostrar la notable diferencia existente entre la distribución de la muestra y la de Benford.

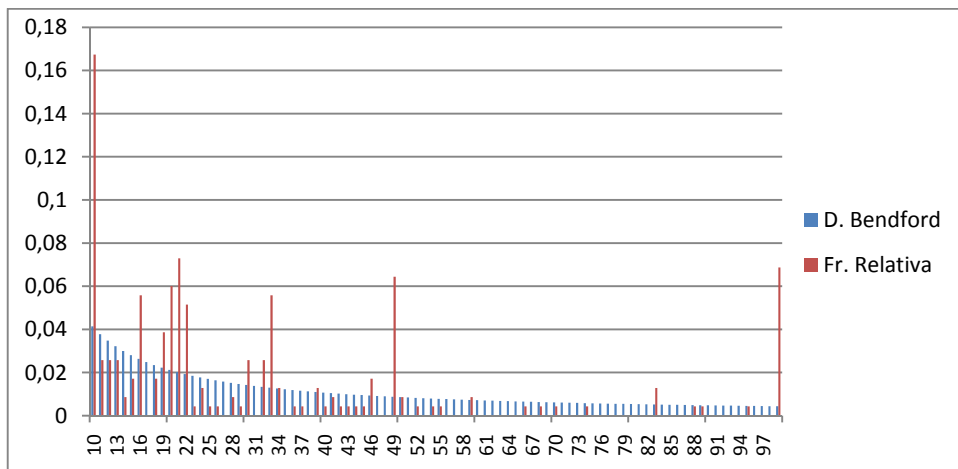
Figura 8. Bárcenas 1^{er} dígito-abono



La realización de la prueba de los dos primeros dígitos de la ley de Benford vuelve a aportar evidencia, tal y como se muestra en la Figura 9, de que la distribución muestral presenta divergencias significativas con la distribución de Benford.

La realización del contraste de hipótesis para la muestra de dos dígitos con el test chi cuadrado permite rechazar la hipótesis nula ya que el valor del estadístico (602,0227) es superior al umbral recogido en tablas (112,0220) con una significación del 0,05 y 89 grados de libertad.

Figura 9. Bárcenas 2 dígitos-abonos



En resumen, todas las pruebas analíticas y estadísticas realizadas conducen a que los apuntes contables realizados por el imputado no siguen la Ley de Benford como en un principio se podría esperar, de forma que se puede afirmar que dichas anotaciones presentan indicios de manipulación contable.

Sin embargo no se puede obtener certeza dado que no se dispone de soporte documental adicional que permita verificar la causa última de dicha discrepancia.

8. Conclusiones

El gremio del comercio textil de Londres es una institución con más de 710 años de historia que todavía sigue ejerciendo su actividad. Desde el siglo XIV se dispone de registros contables que reflejan con detalle la actividad realizada por esta institución.

La aplicación de la ley de Benford tanto a la muestra correspondiente a los cobros como pagos, arroja unos resultados contundentes en cuanto a la existencia de indicios de manipulación contable (MAD promedio 10,7 veces superior al límite máximo en los

cobros y 2,5 veces en los pagos) así como el rechazo en todos los casos de la hipótesis nula en el test de las diferencias de chi cuadrado (H_0 : *La muestra sigue una distribución conforme a la ley de Benford*) con un nivel de confianza del 95%.

Sin embargo, ambas muestras no se han podido contrastar con soporte documental alternativo suficiente, que hubiese permitido aportar certeza.

A pesar de ello, esta técnica forense ha facilitado la detección y tras un análisis adicional, la confirmación de la existencia de otras prácticas “fraudulentas” tales como pagos a un parlamentario o al alcalde de Londres para interceder en beneficio de la institución.

Referencias

- Benford, F. (1938). The law of anomalous numbers. *Proceedings of American Philosophical Society*, 78(4), 551–572.
- Caunedo del Potro, B. (2003). Algunas consideraciones sobre los libros de cuentas. El tratado del licenciado Diego del Castillo. *Historia, Instituciones y Documentos*, (30), 145–157.
- Creaton, H. (1976). *The wardens' accounts of the mercers company of London 1347, 1391-1464*. Unpublished MPhil Dissertation. University of London.
- Davies, M. (2004). Lobbying parliament: The London companies in the fifteenth century. En L. Clark (Ed.), *Parchment and people: parliament in the middle ages*. *Parliamentary History* (23, pp. 143-48). Edinburgh University Press.
- Del Castillo, D. (1542). *Tratado de cuenta hecho por el licenciado Diego del Castillo natural de la ciudad de Molina* (2ª ed.). Salamanca: Imprenta de Juan de Junta.
- De Texeda, G. (Ed.). (1807). *Las Siete partidas del rey don Alfonso el Sabio, cotejadas con varios códices antiguos por la real academia de la historia* (1807). Madrid: Imprenta Real.
- Fiscalía General del Estado (2014). Memoria elevada al Gobierno de S.M. presentada al inicio del año judicial 2015. Consultada el 03-01-2015 en https://www.fiscal.es/fiscal/publico/ciudadano/documentos/memorias_fiscalia_generalestado/?selAnio=2014.
- Gonzalo de las Casas, J. (1853). *Diccionario general del notariado de España y Ultramar* (tomo 3). Madrid: Imprenta de la Biblioteca del Notariado.
- Granada, L. (1994). Libro de la oración y meditación (1559). *Obras completas* (tomo 1). Madrid: Fundación Universitaria Española.
- Hazlitt, W.C. (1892). *The livery companies of the city of London: Their origin, character, development, and social and political importance*. London: Swan Sonnenschein and Co.
- Hill, T.H. (1995). The significant-digit phenomenon. *The American Mathematical Monthly*, 102(4), 322–327.
- Imray, J. (1969). Les bones gentes de la merceriye de Londres: A study of the membership of the medieval mercers company (pp. 155-78). En, A. Hollaender and W. Kellaway (Eds.), *Studies in London History*, presented to Philip Edmund Jones. Londres: Hodder & Stoughton.

- Jefferson, L. (2009). *The medieval account books of the mercers' of London* (vol. 1, pp. 16-17). Aldershot: Ashgate Publishing Co.
- Jócano y Madaria, S. (1793). *Disertación crítica y apologética del arte de llevar cuenta y razón*. Madrid: Oficina de D. Gerónimo Ortega y Herederos de Ibarra.
- Jouanique, P. (1987). La regla quien recibe, debe: una herencia de antigua raigambre en la contabilidad moderna. *Técnica Contable*, XXXIX(457-468), 247-258.
- Mebane, W.R. (2009). *Note on the presidential election in Iran, June 2009*. University of Michigan. 29-09-2009. Consultado el 16-10-2014 en <http://www-personal.umich.edu/~wmebane/note29jun2009.pdf>.
- Miller, I. y Freund, J.E. (1963). *Probabilidad y estadística para Ingenieros*. Barcelona: Reverté.
- Newcomb, S. (1881). Note on the frequency of use of the different digits in natural numbers. *American Journal of Mathematics*, 4(1), 39-40.
- Nigrini, M.J. (2012). *Bendford's law: Applications for forensic accounting, auditing and fraud detection*. New Jersey: John Willey & Sons.
- Parker, J. (1980). *The book of ordinances of the mercers' company of London*. Unpublished MPhil Dissertation. University of London.
- Rotuli Parliamentorum ut et Petitiones et Placita in Parlamento (1783). J. Strachey *et al.* (Ed.), Vol. IV, 376-77.
- Sutton, A. (1998). The silent years of london guild history before 1300: The case of the Mercers. *Historical Research*, 71(175), 121-41.
- Sutton, A. (2005). *The mercery trade and the mercers' company of London from the 1130s to 1348*. Unpublished MPhil Dissertation. University of London.
- Towson, D. (2004). *Breve historia de Inglaterra*. Madrid: Alianza.
- Villaluenga, S. (2013). La partida doble y el cargo y data como instrumentos de un sistema de información contable y responsabilidad jurídica integral, según se manifiesta en fuentes documentales de la Catedral de Toledo (1533-1613). *Revista de Contabilidad*, 16(2), 126-135.
- Vlaemminck, J.H. (1961). *Historia y doctrinas de la contabilidad*. Versión española, revisada y ampliada por J.M. González Ferrando. Madrid: EJES.

TECNOCRAZIA E POLITICA IN ITALIA DALLA CRISI DEL 1907 AL PRIMO DOPOGUERRA¹

Marcello Benegiamo²
m.benegiamo@virgilio.it
Archivio di Stato di Chieti

Paola Nardone
nardone@unich.it
Università degli studi "G. D'Annunzio"

fecha de recepción: 01/06/2015
fecha de aceptación: 21/09/2015

Riassunto

Uscito a pezzi dalla pesante crisi finanziaria e industriale del 1907, che aveva messo a nudo i limiti della struttura economica del Paese, il capitalismo industriale italiano elaborò un programma, portato avanti fino al primo dopoguerra, che prevedeva l'instaurazione di un governo di tecnocrati. Questo avrebbe dovuto trainare il Paese fuori dalla crisi, pianificarne l'economia e trasformarlo in una grande potenza industriale, con forti connotazioni imperialistiche. Segnali in tale direzione si erano registrati anche nei decenni precedenti, tra fine Ottocento e inizi Novecento, quando ebbe inizio un processo di concentrazione nel settore siderurgico e meccanico. Un percorso peraltro stimolato dalle commesse statali sempre più consistenti (Galli Della Loggia, 1970; Battilossi, 1999; Amatori e Colli, 1999; Bolchini, 2002). La crisi industriale e finanziaria del 1907 e la recessione a livello mondiale che ne seguì, accelerarono la soluzione tecnocratica, che prevedeva un'alleanza, più o meno stretta, con una parte della classe politica e l'entrata in guerra. Negli anni immediatamente seguenti il conflitto, il potere dei tecnocrati sulla scena politica italiana sembrò accrescersi notevolmente, soprattutto quando il governo progettò un programma di espansione economica nelle regioni del Caucaso, nei Balcani e nel Levante ex ottomano, territori in grado

¹ Il lavoro è stato presentato in parte al Congresso Internacional "A era do Corporativismo. Regimes, Representacoes e Debates" (13-15 de Janero de 2015), Universidade Nova de Lisboa.

² Marcello Benegiamo, Archivio di Stato di Chieti. Via Ferri 27, 66100 Chieti; Paola Nardone, Dipartimento di Economia, Università "G. D'Annunzio" di Chieti-Pescara, Viale Pindaro 42, 65127 Pescara.

di fornire materie prime e di assorbire la produzione italiana in eccesso rispetto alle richieste di un mercato interno asfittico. La collaborazione tra mondo imprenditoriale, bancario e politico non produsse il risultato sperato. La caduta del governo Nitti e il ruolo destabilizzante e filotedesco della Banca Commerciale Italiana nell'Est europeo e nel Caucaso furono tra le cause principali che impedirono il decollo del progetto tecnocratico, provocando una dura reazione da parte dei fratelli Perrone alla guida del gruppo Ansaldo.

Parole chiave: Storia d'impresa; Governo dei tecnici; Italia; Ansaldo; Banca Commerciale Italiana.

Abstract

Heavily Weakened by the financial and industrial crisis of 1907, which showed all the limits of the economic structure of Italy, the Italian industrial capitalism developed a program that continued until the early after World War, which was taking into account the establishment of a government of technocrats.

This should had to take the country out of crisis, establish an economical plan and turn it into a major industrial power, with strong imperialist characteristics. Signals in this direction were also recorded in the previous decades, from the late nineteenth and early twentieth century, when a process of concentration of the main groups of entrepreneurs and capitalists began in the steel and mechanical industry. A path anyway enhanced by more and more orders from the government (Galli Della Loggia, 1970; Battilossi, 1999; Amatori and Colli, 1999; Boldrini, 2002). The industrial and financial crisis of 1907 and the global recession that followed, accelerated the technocratic solution, which were looking for a more or less closer alliance, with a part of the political class and going into war. Soon after the war, the political power of the technocrats in Italy seemed to grow significantly, especially when the Government developed a program of economic expansion in the regions of the Caucasus, Balkans and on the countries of the ex East Ottoman, these territories could provide raw materials and, with respect of an internal market completely saturated, to absorb the exceeding Italian production. The collaboration within the world of business, banking and politics did not produce the desired result. The fall of the Nitti's Government and the pro German and destabilizing role of the Italian Commercial Bank in Eastern Europe and on the Caucasus were the major drivers against the launch of the technocratic project, inducing a though reaction by the Perrone brothers leading the group Ansaldo.

Keywords: Business history; The technocrats government; Italy; Ansaldo; The Italian Commercial Bank.

1. Introduzione: Le «contraddizioni» e gli effetti della crisi

La crisi industriale e finanziaria del 1907 mise in evidenza il pesante squilibrio strutturale raggiunto dallo sviluppo economico italiano, incentrato su un forte dualismo a livello territoriale settoriale. Ad un ampio e geograficamente diffuso gruppo di piccole e medie imprese, a base familiare e autofinanziate, si contrapponevano grandi complessi industriali sviluppati e finanziati con i capitali provenienti dalle banche miste.

La crisi condizionò pesantemente il rapporto tra investimenti e finanziamenti, alterando i meccanismi di funzionamento che fino ad allora avevano regolato le relazioni tra banca e industria, determinando gravi conseguenze economiche che accentuarono le distorsioni e contraddizioni interne al capitalismo finanziario italiano (Castronovo, 1975; Bonelli, 1971). Si registrò in particolare la progressiva contrazione del credito bancario nei confronti di un sistema industriale caratterizzato da modeste opportunità di autofinanziamento e che, proprio in quegli anni, stava realizzando un vasto processo di concentrazione. A sua volta la tendenza alla monopolizzazione non fu priva di impatti sia sul sistema bancario sia su un mercato interno scarsamente ricettivo rispetto all'espansione avvenuta nella struttura industriale del Paese. Si trattava di complessi siderurgici, elettrici, meccanici e chimici di grandi dimensioni, dotati di un elevato apparato tecnologico, sorti e cresciuti all'ombra del cosiddetto «sistema giolittiano, basato sulla convergenza tra la nuova borghesia economica, gli intellettuali liberali-democratici e le forze sindacali» (Castronovo, 1975, p. 192). Un sistema che, pur messo in discussione dalla recessione economica, era riuscito, in qualche modo, a salvare l'apparato industriale dell'Italia e a resistere fino al maggio del 1914.

Fu in tale contesto che maturarono, sulla scia dei successi già riscossi, gli ambiziosi programmi di una maggiore espansione economica, finalizzata alla realizzazione di progetti industriali e commerciali, nei Balcani e nel Levante ottomano. Programmi grazie ai quali, per la prima volta in Italia, si realizzava una stretta collaborazione tra classe politica governativa, borghesia industriale ed élite finanziaria: una collaborazione obbligata per il capitalismo industriale italiano dopo il crack del 1907 (Giannetti, 1999; ASA, AFP, f. 22).

Come si avrà modo di evidenziare, l'alleanza che si instaurò allora tra politica e tecnocrazia, poggiava su due assi dominanti e rivali tra i quali il capo del Governo, Giovanni Giolitti e la sua maggioranza erano costretti a dimenarsi: da una parte l'Ansaldo, il gruppo siderurgico e navalmeccanico diretto dai fratelli Mario e Pio Perrone, dall'altra un gruppo industriale più eterogeneo, guidato dalla Banca Commerciale Italiana (Comit) di Josef Toeplitz. Obiettivo comune ai due schieramenti era quello di imprimere al capitalismo industriale e finanziario italiano una svolta imperialistica non più diretta verso i mercati africani, bensì, verso quelli del Levante. Scrive al riguardo Webster (1975a, p. 375): «Dall'epoca nel suo ingresso nel concerto europeo l'Italia era divenuta una potenza imperialistica mossa dalle medesime ragioni che avevano ispirato la politica degli altri stati europei al momento della loro espansione [...]. Era indubbiamente impossibile sostenere che una sola di queste colonie potesse contribuire, sia pure in minima parte, all'economia della madrepatria. Di conseguenza la storia dell'imperialismo italiano in Africa non ci sembra rivestire alcun interesse».

2. La triade: un meccanismo quasi immodificabile

Con la crisi del 1907 fu evidente ai due schieramenti, Ansaldo e Comit, ossia ad una buona parte della grande borghesia industriale e finanziaria italiana che allora era possibile instaurare un governo filotecnocratico solo se si fossero realizzate contemporaneamente tre condizioni: conquista di nuovi mercati, adozione di un sistema industriale verticale, concertazione, collaborazione e controllo della classe politica dirigente (Webster, 1978; Petricioli, 1983; Saba, 1991; Saba, 1996; Row, 1997).

I nuovi mercati, nello specifico i Balcani ed il Levante ottomano, avrebbero assicurato al capitalismo industriale italiano la disponibilità di materie prime a costi inferiori rispetto a quelli imposti dalle potenze occidentali nella Conferenza di pace di Versailles; il sistema verticale o integrato, ne avrebbe beneficiato rendendo possibile la regolarità e continuità della filiera produttiva, la riduzione dei costi e la produzione di scala. Il governo, infine, avrebbe concertato e agevolato tutti i passaggi attraverso l'applicazione di una politica economica condizionata dai tecnocrati.

L'importanza della triade era già emersa grazie alle esperienze sui mercati esteri maturate dai due gruppi alla fine del secolo precedente. In particolare negli anni Novanta, il gruppo siderurgico dell'Ansaldo, allora guidato dalla famiglia Bombrini, aveva avviato un programma che si potrebbe definire «semitecnocratico», imperniato sulla strutturazione della società su basi verticali e sulla conquista di vasti mercati esteri. L'obiettivo era quello di creare un'azienda siderurgica e navalmeccanica autonoma, in grado di competere con le più importanti società estere del settore (Doria, 1984). Il fulcro del progetto ruotava attorno alla costruzione a Costantinopoli nel 1902 di un arsenale per la manutenzione e l'ammodernamento della flotta imperiale. Nasceva così la prima filiale all'estero dell'Ansaldo, ma anche e soprattutto il primo progetto di esportazione del sistema industriale e tecnologico utilizzato nei cantieri navali dell'Ansaldo (con molta probabilità anche il primo in senso assoluto tra le maggiori imprese industriali italiane), infine, la prima società industriale in Europa, autorizzata dal governo ottomano ad installare uno stabilimento industriale in Turchia (ASA, AFM, b. 166).

Nel frattempo il secondo gruppo industriale, capeggiato dalla Comit partecipava al programma industriale e commerciale della Compagnia di Antivari (1905), istituita per la costruzione del sistema ferroviario e portuale del Montenegro, e alla fondazione nel 1907 della Banca Commerciale d'Oriente (Comor), creata per lo sfruttamento del bacino minerario di Eraclea in Turchia, nonché per rilevare le concessioni minerarie di Giuseppe Volpi in Bulgaria e in Turchia. Si trattava di due importanti «teste di ponte» della Comit nei Balcani e nel Levante ottomano e, nello stesso tempo, di una complessa operazione che consolidava il ruolo egemonico della banca in Italia. Infatti, la partecipazione della Comit alla Compagnia di Antivari rafforzava i legami con il gruppo imprenditoriale e finanziario «degli amici veneziani», guidati da Piero Foscarini e Giuseppe Volpi e con il gruppo siderurgico-cantieristico Orlando-Odero-Piaggio-Breda. Il capitale sociale della Comor (tre milioni di franchi oro) era stato sottoscritto dalla Comit e «dai più bei nomi dell'industria e del commercio italiano in tutti i suoi rami» (ASBCI, SE, b. 11, f. 3-8; Confalonieri, 1982; Segato, 2000).

Quando si manifestò la crisi del 1907, il progetto tecnocratico era ancora nella fase iniziale: l'asfissia del mercato interno e la necessità di uscire dalla recessione con una politica multinazionale di espansione verso altri mercati spinsero il governo ed i due schieramenti alla realizzazione del progetto nel minor tempo possibile (Row, 1997). Il problema era tanto più urgente considerando che nel frattempo, nel 1908, l'Austria si era annessa la Bosnia-Erzegovina, senza consultarsi con il governo italiano e non rispettando le clausole del trattato della Triplice Alleanza del 1882: ad ogni variazione territoriale nei Balcani doveva corrispondere un adeguato piano di compensazione a favore dell'Italia. Il colpo di mano di Vienna spinse ad accelerare la penetrazione economica nella penisola balcanica. Un obiettivo difficile visto che: «dopo la crisi internazionale del 1908, in occasione della quale s'era visto quanto fosse trascurabile la forza reale dell'Italia, era parso in gioco il suo stesso ruolo di grande potenza e la sua appartenenza al concerto delle potenze europee. Né queste erano le sole incognite: infatti la penisola si trovava ora in bilico fra i suoi sempre più "tracotanti" alleati della Triplice e i suoi diffidenti "amici" della Intesa. In questo frangente coloro che si assunsero il compito di stendere le linee direttrici della politica estera italiana erano comunque decisi ad assicurare al paese una giusta quota-parte nelle ulteriori spartizioni che stavano avvenendo nel Levante» (Webster, 1975b, pp. 360-361).

In tale contesto si inserì il conflitto con la Turchia cui spinsero il governo e il capitalismo industriale italiano; una soluzione imperialistica e bellicistica avrebbe assicurato al paese di partecipare, insieme alle altre potenze europee, alla spartizione dell'eredità economica dell'impero ottomano, ormai in fase di decomposizione irreversibile. Oltre alla Libia, l'Italia ottenne dalla Turchia il controllo delle isole del Dodecaneso, un'altra importante testa di ponte verso il Levante ottomano.

Alla vigilia del conflitto italo-turco (1911) il capitalismo industriale italiano gravitava intorno alle due maggiori banche miste, il Credito Italiano e la Comit. La prima controllava, attraverso il sistema delle partecipazioni, solo alcuni segmenti dell'industria idroelettrica, elettrochimica e in parte la Fiat, molto più consistente invece la quota gestita dalla Comit. L'istituto diretto da Toeplitz rappresentava l'epicentro dei maggiori settori industriali del paese, anche quelli emergenti: idroelettrico, elettrochimico, meccanico, siderurgico, cantieristico e alimentare. Una fitta rete di partecipazioni nei consigli di amministrazione delle più importanti aziende italiane evidenziava un livello di controllo molto elevato (Confalonieri, 1975, 1982; ASBCI, CDA, 1894-1945). Il comparto più importante restava quello siderurgico-meccanico-cantieristico, costituito dalla OTO (Odero, Orlando, Terni), mentre Ilva, Falk, Montecatini (ancora industria mineraria), in parte Edison ampliavano il quadro dell'egemonia della Comit. All'impero finanziario e industriale del gotha tedesco, che dirigeva allora la banca milanese, collegato a sua volta con i grandi cartelli industriali della Germania, si contrapponeva, in posizione isolata, il gruppo Ansaldo. La lotta per l'instaurazione di un sistema tecnocratico si riduceva a due soli contendenti, per l'appunto Ansaldo e Comit.

L'Ansaldo, passata nel 1903 nelle mani della famiglia Perrone (che la guidò fino al 1921), continuò e intensificò la strategia industriale iniziata dai Bombrini. Rispetto al gruppo Comit partiva da una posizione svantaggiata non potendo contare su una base finanziaria molto solida. Malgrado ciò i Perrone misero in atto il più importante e il più

audace tentativo di realizzare simultaneamente i tre fattori della triade, portando a compimento il più avanzato programma tecnocratico del capitalismo industriale e imperialistico del paese. Il punto di svolta fu la creazione di una banca che permise all'azienda di ovviare al suo pesante handicap finanziario. Con tale obiettivo nel 1914 fu fondata la Banca Italiana di Sconto (BIS) che consentì ai Perrone di abbandonare la strategia del prefinanziamento e dell'autofinanziamento incentrata sull'esecuzione delle commesse statali (Galli Della Loggia, 1970) e rendere disponibile un ulteriore istituto di credito per coloro che si opponevano all'impero bancario e industriale della Comit (Falchero, 2012). Nel panorama finanziario italiano dominato dalle Credito Italiano e soprattutto dalla Comit, si inserì la BIS col fine di rompere la preesistente "diarchia" e contribuire decisamente al decollo nazionale e internazionale dell'Ansaldo, cioè di un'azienda che voleva essere soprattutto italiana, anzi "italianissima".

La nascita della BIS contribuiva ad attenuare un'ulteriore preoccupazione dei Perrone riguardo alla partecipazione della Comit al progetto tecnocratico: avrebbe la banca di Toeplitz finalizzato la sua spinta tecnocratica al servizio dell'economia del Paese, oppure si sarebbe comportata come una multinazionale dell'epoca, interessata a controllare, insieme alla Germania, una vasta quota dell'economia europea? Nella tecnocrazia dell'Ansaldo emergeva con prepotenza l'influenza dei nazionalisti italiani che si opponevano all'imperialismo economico tedesco (Mori, 2002).

La nascita della BIS divenne quindi il fattore decisivo del progetto tecnocratico dell'Ansaldo, un fattore che spinse Ernesto Galli Della Loggia (1975, pp. 824-825) a scrivere nel 1970, nella breve introduzione al suo saggio sulla nuova banca, un rapido giudizio destinato ad accendere una vivace polemica tra gli studiosi: «Sebbene un'impostazione di storia economica rappresenti la chiave principale e la più ovvia per comprendere la formazione e le successive vicende del gruppo Ansaldo-Banca Italiana di Sconto, ci si accorge tuttavia che essa è insufficiente. Pare infatti a chi scrive, sulla base di ricerche estese al periodo successivo a quello preso in esame, che questo gruppo abbia rappresentato il momento più alto raggiunto dal capitalismo italiano nella presa di coscienza delle proprie possibilità di influenzare tanto le scelte politiche del paese quanto l'indirizzo economico in generale». Il giudizio di Della Loggia si riferisce al ruolo politico ed economico svolto dal gruppo Ansaldo-BIS, nel corso del primo conflitto mondiale e nei primi anni postbellici. Tuttavia, la svolta decisiva rappresentata dalla fondazione della BIS non sarebbe stata tale se la stessa banca non fosse stata concepita come il braccio finanziario di una società ormai protesa verso una struttura sempre più tecnocratica: in altri termini, la BIS fu un ulteriore, importante fattore di un progetto industriale già caratterizzato e finalizzato a divenire il baricentro della struttura produttiva del paese. In questo contesto si inserisce la riflessione di Webster. D'accordo con il giudizio di Della Loggia, Webster approfondisce la vocazione tecnocratica dell'Ansaldo con un'analisi destinata anch'essa a suscitare un acceso dibattito tra gli storici d'impresa. «Per ragioni politiche e militari derivanti dalla condizione di grande potenza dell'Italia, scrive Webster, l'autosufficienza interna e l'organizzazione verticale erano state ritenute a livello governativo degli obiettivi cui si doveva, almeno in teoria, tendere. La superiorità tecnica e l'indipendenza dai fornitori esteri in questo specifico campo dovevano avere la priorità sulle altre preoccupazioni di bilancio. Qualsiasi cosa al di sotto di ciò avrebbe compromesso la posizione dell'Italia tra le altre potenze europee. Per queste ragioni il

massimo complesso unitario italiano per gli armamenti, l'Ansaldo di Genova, divenne durante i primi anni del nostro secolo, il luogo ideale di maturazione di principi e programmi tecnocratici i cui risultati si avvertirono durante la frenetica espansione della prima guerra mondiale». Webster si spinse oltre nell'analisi del "corpus ideologico" della missione tecnocratica della società di Genova. In virtù delle copiose commesse statali, l'Ansaldo rappresentava una branca dello stesso Stato italiano, «un'impresa in cui si incarnava un duraturo e vitale interesse nazionale, tale da poter essere salvaguardata dalle oscillazioni temporanee della situazione economica del paese». In tale contesto, i progetti industriali dell'Ansaldo rappresentavano allora l'esempio più emblematico «nella storia italiana di tecnocrazia di ingegneri», a tal punto che Webster paragona la tecnocrazia ansaldina alle «teorie di guerra integrale», di Giulio Douhet, un tecnocrate *ante litteram* che fondava le sue tesi «sul movimento, sull'intuizione e sulla concezione del mondo agonistico-gladiatoria» (Webster, 1978, p. 209).

In effetti il ruolo e il potere dei Perrone sul palcoscenico italiano prebellico stimolarono un meccanismo di auto mitizzazione tramite il quale i fratelli Mario e Pio si ritenevano dei *principes* carismatici, uomini inviati dalla Provvidenza per porsi alla guida dell'economia del paese e salvarlo dal pericolo tedesco (ACS, CP, b.1, f. 4). In un secondo momento, i Perrone si attribuirono anche poteri divinatori, vantando capacità di predire gli esiti dei processi economici e politici in atto (ACS, CP, b.1, f. 4). Diversa è invece l'opinione di altri studiosi che classificano il percorso dei Perrone alla stregua di un fenomeno prettamente speculativo, privo di qualsiasi afflato idealistico e rivoluzionario (Falchero, 2012 e 1986) ponendo l'accento sull'inconsistenza sia della struttura verticale sia del progetto tecnocratico (Doria, 1989). Viene imputata ai Perrone la mancata introduzione nell'azienda del processo di standardizzazione così come proposto dal modello fordista, mantenendo nell'Ansaldo la struttura «di una grande bottega artigiana» (Maifreda, 2007). In questa revisione sull'operato dei Perrone vi sono però anche giudizi meno severi (Rugafiori, 1994; Petrillo, 2002) che evidenziano un'attenzione particolare degli stessi verso il taylorismo e riferiscono di una sua parziale applicazione negli impianti di Genova (Fasce, 1994).

3. Tecnocrazia, nazionalismo e democrazia industriale: un'alleanza per la guerra

Durante il primo decennio del Novecento il processo di compenetrazione tra tecnocrazia e governo venne fortemente sostenuto anche dai membri della classe governativa e dai partiti politici.

Nel primo caso ci riferiamo in particolare all'opera di Francesco Saverio Nitti (deputato e ministro dell'agricoltura, industria e commercio del governo Giolitti, marzo 1911-marzo 1914). Nel 1907 Nitti propose un progetto politico finalizzato a mutare radicalmente il sistema dei rapporti sociali esistenti in Italia (Nitti, 1907). Secondo l'uomo politico lucano, compito del governo e delle istituzioni era di assicurare, con interventi mirati a favorire le concentrazioni capitalistiche, il potenziamento delle fonti energetiche e dell'apparato tecnologico. Il sistema produttivo del Paese doveva essere messo nelle condizioni migliori per svilupparsi liberamente lungo le direttrici indicate dal progresso scientifico e tecnico. Il successo economico che ne sarebbe conseguito era destinato a

risolversi, non a vantaggio di una ristretta oligarchia, ma di tutte le classi sociali. L'affermarsi di un nuovo ceto dirigente, formato da imprenditori attivi e dinamici, sostenuto da una tecnocrazia preparata ed efficiente, avrebbe messo fuori gioco in modo definitivo la vecchia classe politica borghese composta per lo più da possidenti incolti e reazionari e da «tumultuosi avvocati», impregnati fino all'estremo di «retorico umanesimo». Costoro erano presenti soprattutto nel Mezzogiorno e costituivano per Nitti «la quintessenza della classe dominante» (Mazzonis, 2002; Barbagallo, 1984; Galli Della Loggia, 1974; Monteleone, 1982).

Per la stessa soluzione premeva anche il Partito Nazionalista fondato nel 1910 e finanziato dai grandi gruppi industriali e bancari. L'ideologia del movimento fornì ai tecnocrati un sostegno teorico, soprattutto grazie al contributo di alcuni suoi esponenti, in particolare, Enrico Corradini e Alfredo Rocco. I nazionalisti si adoperarono affinché la compenetrazione tra governo e tecnocrazia si trasformasse un blocco unitario propulsore per l'economia e per il decollo internazionale dell'Italia (Galli Della Loggia, 1970). Al proposito Corradini definiva la produzione «la prima dinamica della civiltà moderna, la prima dinamica del divenire delle nazioni moderne» perché nel pensiero nazionalista la produzione era un fatto nazionale e lo Stato rappresentava l'unità economica perfetta. A quest'ultimo spettava il ruolo di «organizzatore etnico ed etico» e aveva il dovere di intervenire nel sistema economico, anzi dall'adempimento di tale dovere «traeva la sua giustificazione etica» (Corradini, 1917). In tal modo la massima produzione industriale diveniva l'obiettivo principale della nazione.

Le conseguenze della teoria nazionalistica rappresentarono una base dottrinale importante per i sostenitori dell'egemonia dei tecnocratici: tra lo Stato e la classe imprenditoriale si dovevano di conseguenza stabilire rapporti così stretti da creare una struttura unitaria. I nazionalisti a tal fine spronarono la borghesia industriale a svegliarsi dal suo torpore, a cessare di essere una classe subordinata allo Stato, a compenetrarsi nello Stato e a porsi alla guida della nazione. Scriveva Corradini (1917): «Strettosi il patto sociale tra le forze politiche e le forze economiche della nazione, formatosi il loro organismo statale misto, le une e le altre potranno andare per le vie del mondo».

Nel pensiero nazionalista la classe imprenditoriale del Paese poteva stimolare il capitalismo industriale italiano ad accelerare la creazione di un sistema produttivo moderno, strutturato verticalmente, guidato da un ristretto gruppo di tecnocrati che avrebbero dovuto, per quanto possibile, strutturarsi sul modello delle *big companies* americane, di stampo fordista e tayloristico. Si trattava di un compito importante che avrebbe favorito ed accelerato il processo di autonomia del capitalismo industriale rispetto alla classe politica di vecchio stampo (Maifreda, 2007).

Al cambio di classe dirigente spingeva anche Alfredo Rocco che al «paese legale» contrapponeva «il paese reale», riferendosi non alle masse escluse dai diritti politici, ma alle nuove élites produttive, tecnocratiche, professionali e manageriali. Gruppi di pressione che ridisegnavano la struttura dei vecchi rapporti sociali e, nello stesso tempo, cercavano di sottrarsi al controllo parlamentare, troppo eterogeneo per essere un valido interlocutore, per stabilire invece rapporti sempre più stretti con il governo e con l'amministrazione pubblica (Castronovo, 1975; Abrate, 1967).

Nel frattempo, la grande borghesia industriale e finanziaria si era già organizzata per accelerare la soluzione tecnocratica; a tal fine nel 1906 era stata fondata a Torino la Lega Industriale, un'iniziativa che provocò uno scontro immediato nel mondo imprenditoriale. Da un lato vi era la Federazione Industriale e Commerciale, che pur essendo favorevole ad un impegno diretto in politica da parte degli industriali propendeva per un organismo intersettoriale, dall'altro la Lega Industriale desiderosa invece di un organismo del quale facessero parte solo gli industriali e non favorisse una commistione politica, partitica o sindacale, perché una simile scelta sarebbe stata all'origine di divisioni molto forti tra gli industriali (Segreto, 1999).

Lo scontro si risolse quattro anni dopo, nel 1910, con l'affermazione della Lega, trasformatosi nel frattempo in Confindustria (con segretario Gino Olivetti di matrice filo nazionalista), cui aderirono immediatamente 1.200 aziende con oltre 160 mila addetti. Accanto alla confederazione dell'industria si formò, sempre nel 1910, l'Associazione tra le Società Italiane per Azioni, «un organismo incaricato di tutelare le società anonime di fronte ai problemi tributari e di svolgere attività di studio dei maggiori problemi che potessero riguardare il mondo economico italiano» (Segreto, 1999, p. 37).

Nel 1911, sotto la spinta dei nazionalisti, i vertici di Confindustria rivendicarono una maggiore presenza di tecnici ed imprenditori nel governo, sostenendo il progetto della creazione di un gruppo industriale parlamentare che avrebbe dovuto combattere i curiali, i professori ed i pubblici funzionari e che ponesse fine all'esclusione dalla vita politica degli elementi produttivi della nazione (Abrate, 1967). In tale contesto fu possibile a Giolitti affidare al finanziere e imprenditore Giuseppe Volpi l'incarico, nel 1912, di condurre i negoziati preliminari con la Turchia per la conclusione del trattato di pace (Castronovo, 1975).

Appare quindi evidente come alla vigilia della prima guerra mondiale la grande borghesia industriale riuscisse ad influenzare le scelte politiche e che i rapporti tra i due poteri, quello economico e quello politico, «nulla hanno a che fare con un tradizionale e generico "affarismo", ma sono di natura tale che si potrebbe definire ideologica» (Galli Della Loggia, 1970, p. 877).

L'intervento dell'Italia nella prima guerra mondiale (1915) rafforzò il legame tra interventisti, nazionalisti, industria e sistema bancario. Per gli interventisti e i nazionalisti la guerra non era un fine ma una grande occasione per la sconfitta definitiva di un indirizzo politico ed economico, per il mondo industriale e finanziario rappresentava anche un grande affare ed un'opportunità per uscire dalla recessione (Galli Della Loggia, 1970).

Agli interventisti e ai nazionalisti la realizzazione del loro obiettivo si presentò immediatamente con la fine del conflitto e con la liberazione dell'Italia dal giogo della finanza tedesca. Il progetto in realtà era già iniziato nel 1914 col finanziamento da parte della Francia e dell'Inghilterra della BIS dei Perrone. La nascita della banca finanziatrice dell'Ansaldo, oltre ad offrire al mondo imprenditoriale e finanziario un'alternativa alla diarchia Credito Italiano-Comit, aveva tra gli altri come obiettivo quello di sottrarre l'economia italiana al controllo della «tedesca» Comit (ACS, CP, b.1, f. 8; Galli Della Loggia,

1970; Giannetti, 1997; Falchero, 2012). Processo che venne ulteriormente agevolato grazie all'uscita nel periodo bellico, per una disposizione del governo italiano, dai consigli di amministrazione di banche, dove erano presenti membri di paesi belligeranti. La politica filogermanica della Comit aveva subito un duro colpo.

Per il mondo industriale, in particolare quello dell'industria pesante e quindi dell'Ansaldo, la prima guerra mondiale rappresentò la possibilità di risolvere le difficoltà finanziarie grazie alle abbondanti commesse statali. In ultimo l'evento bellico avrebbe creato l'occasione per imprimere definitivamente un indirizzo «nazionale» al capitalismo industriale italiano.

4. Tecnocrazia e dopoguerra

L'entrata in guerra dell'Italia nel maggio 1915 segnò la vittoria dei nazionalisti e dei grandi gruppi industriali e tecnocratici sulla politica neutralistica di Giolitti. Durante il conflitto si intensificò la scalata ai vertici dell'economia del Paese da parte di alcune grandi concentrazioni industriali nei comparti allora più avanzati: siderurgico, metalmeccanico, elettrico (Ilva, Falck, Ansaldo, Fiat, Edison, Terni, Sme). Queste imprese furono chiamate a provvedere al fabbisogno bellico del Paese, attraverso il potenziamento e la conversione degli impianti di produzione, sulla base di un piano di mobilitazione industriale messo a punto dal Ministero per le Armi e Munizioni. Il piano prevedeva una serie di contratti di fornitura (per la precisione 2.820), stipulati con le imprese dichiarate, nel frattempo, ausiliarie (ACS, 1995).

Alla fine del conflitto la struttura industriale non era più quella dell'agosto 1914. Si era verificata una crescita pletorica del settore siderurgico, metalmeccanico e dei nuovi settori (elettrochimico, aeronautico), accompagnata da una eccessiva specializzazione, ciò rese il processo di riconversione postbellica particolarmente difficoltoso (Segreto, 1982).

Fu proprio a causa di tale complessità e della persistente stagnazione del mercato interno che, nei primi anni del dopoguerra, il potere politico del capitalismo italiano si accrebbe notevolmente. Per uscire dall'impasse economica e produttiva era necessaria la conquista di nuovi mercati, di nuovi spazi commerciali. A tal fine riprese vigore il progetto già avviato in periodo prebellico: la penetrazione economica nei paesi dell'est europeo e in quelli dell'ex Levante ottomano.

Il centro propulsore dei nuovi indirizzi di politica economica fu ancora una volta Francesco Saverio Nitti e il suo progetto di «nuova democrazia industriale». Nell'ambito delle iniziative varate per il passaggio dall'economia di guerra all'economia di pace, fu istituito il Comitato Interministeriale per la Sistemazione delle Industrie di Guerra (regio decreto 17 novembre 1918, n. 1698), un organismo con il quale si raggiunse la massima partecipazione di tecnocrati nella gestione politica. Facevano parte del Comitato e della Giunta Esecutiva, Vincenzo Giuffrida (politico, economista e collaboratore di Nitti), ed il gotha dell'imprenditorialità italiana: Alberto Pirelli, Arturo Boccardo, Oscar Sinigaglia, Ettore Conti, (Caparelli, 1985). Un ulteriore fattore di rafforzamento della democrazia industriale fu la partecipazione al governo, in veste di Ministro dell'Industria, di Dante

Ferraris (tra i protagonisti dell'allontanamento momentaneo di Toeplitz dalla Comit durante il periodo bellico; ACS, CN, b.1, f.7), già vice presidente della Fiat e presidente della Lega degli Industriali di Torino, nonché capo della neonata Confederazione Generale dell'Industria Italiana. Nel governo Nitti vi era anche Ettore Conti che ricoprì la carica di Sottosegretario alle armi e munizioni. In quel momento (metà giugno 1919) Conti era consigliere delegato di una delle più importanti società elettriche italiane, la Società per Imprese Elettriche Conti, presidente di cinque società elettriche, vice presidente di altre due società, membro di numerosi consigli di amministrazione, in particolare della Comit (di cui diventò vicepresidente). Nel novembre 1919 la presenza della grande borghesia industriale in Parlamento si ampliò con l'ingresso del gruppo siderurgico Ilva (Max Bondi-Arturo Luzzatto) e di Gino Olivetti e Silvio Crespi (Comit). Crespi assunse il dicastero degli Approvvigionamenti Militari e, nello stesso tempo, rappresentò l'Italia nella Commissione Internazionale per lo studio delle questioni economiche alla Conferenza per la pace di Versailles (ASA, AFP, b. 993, f. 11; Carparelli, 1985; Mazzonis, 2002; Castronvo, 1975). Infine del gruppo «tecnocratico» di Nitti faceva parte anche Angelo Pogliani, amministratore delegato della BIS, che assieme a Oscar Sinigaglia (destinato a diventare uno dei più grandi tecnocrati della storia d'Italia; Webster, 1980) diedero inizio, nella primavera del 1919, alla «battaglia per il potere economico italiano», scegliendo come palcoscenico, per l'appunto la Conferenza per la pace di Parigi (Webster, 1980; ACS, CN, 1921).

Un punto di contrasto tra Pogliani, Sinigaglia e Nitti era rappresentato dagli obiettivi geografici della politica estera italiana in campo economico. In quel momento Nitti era sostanzialmente filowilsoniano e aveva un orientamento Atlantico e americano, mentre Sinigaglia e Pogliani ritenevano che il futuro economico dell'Italia fosse ad Est, in Romania, nel Caucaso e nelle pianure della Russia meridionale (Webster, 1980). Questi territori avrebbero potuto garantire l'approvvigionamento di materie prime, lo smaltimento del surplus del sistema industriale e l'assorbimento delle nuove produzioni (Bachi, 1920; Carparelli, 1983; Falchero, 1991).

La volontà dei tecnocrati prevalse su quella di Nitti e, grazie anche alla pressione esercitata da Bernardino Nogara (amministratore delegato della COMOR), Giuseppe Volpi, Alberto Pirelli e Ettore Conti, la missione militare italiana in Transcaucasia ebbe luogo nel maggio-giugno 1919. Il 24 giugno 1919, il maggiore del Genio, Cesidio Del Proposto, inviava, tramite il colonnello Melchiade Gabba, capo della missione, un dettagliato rapporto a Nitti (ASA, AFP, b. 979, f. 38). Quest'ultimo pur riconoscendo i risultati positivi della missione militare e le enormi prospettive per l'Italia nel caso di conquista di fette consistenti dell'immenso mercato caucasico non autorizzò la spedizione militare. Quei territori erano infatti ancora nel pieno di una situazione politica e militare confusa e caotica generata dalla rivoluzione bolscevica e Nitti non voleva mettersi contro l'esercito rivoluzionario di Lenin che prima o poi avrebbe riconquistato il Caucaso, provocando una guerra dalle conseguenze imprevedibili (Nitti, 1921; De Matteo, 1989 e 2009).

5. L'espansione economica nel Caucaso

Nell'agosto dello stesso anno (1919) Nitti cambiò idea e decise di riprendere il progetto di penetrazione economica nel Caucaso. Sulla scelta influì l'accordo raggiunto tra Sinigaglia (rappresentante il governo) ed Ettore Conti (vicepresidente Comit). Conti si pose alla guida di una cordata di imprenditori e parlamentari, finanziata dalle quattro maggiori banche italiane (Credito italiano, Comit, BIS, Banco di Roma). Nell'aprile 1920, dopo la missione in Transcaucasica, Crespi relazionò al governo e agli Enti promotori e finanziatori il lavoro compiuto, alla luce della situazione politica e delle possibilità di soluzione dei problemi che si sarebbero prospettati nel caso di un ordinato e stabile sviluppo italiano in tali regioni.

La struttura fondamentale della conquista dei mercati delle tre repubbliche caucasiche, Georgia, Armenia e Azerbajgian era la costituzione di un grande Ente italiano che avrebbe operato attraverso un proprio istituto bancario, industriale e commerciale, il cui capitale iniziale era fissato in 100 milioni di lire.

Il ruolo assunto da Conti e l'avallo di Toeplitz alla missione lasciavano intendere che la Comit si sarebbe impegnata fino in fondo per realizzare i suoi obiettivi e, anche, per contrastare quelli dell'Ansaldo guidata dai Perrone. L'ipotesi era rafforzata dal fatto che la stessa Comit, nel settembre 1919, aveva costituito a Milano la Società anonima Italo-Russa per il Mar Nero, con un capitale di tre milioni di lire, il cui fine era l'importazione di carbone, petrolio, cereali ed altre materie prime, in cambio di manufatti (ASA, AFP, b. 486, f. 8; Serra, 1975; De Matteo, 2009). Il capitalismo finanziario e imprenditoriale italiano e estero (nello specifico francese e inglese) della fazione dei Perrone e rappresentato dalla BIS rispose con la fondazione della Banca Italo-Caucasica, un'iniziativa importante con capitale sociale di 40 milioni. L'accordo tra l'amministratore delegato della BIS Pogliani e Tchermoev (Abdul Mejid-bey), di origine cecena, un personaggio considerevole che si era autoproclamato presidente della Repubblica Montanara Caucasica del Nord, uno Stato non ben definito, comunque avallato alla meno peggio dalla Francia. L'accordo prevedeva la cessione da parte di Tchermoev alla nuova banca di tutti i diritti petroliferi vantati sulla regione del Daghestan, del Grozni e su buona parte del Caucaso. Se il patto con Tchermoev fosse andato in porto, l'Ansaldo sarebbe diventato un produttore di petrolio indipendente (al ragionevolissimo prezzo di quaranta milioni di lire), in cambio Tchermoev avrebbe ottenuto la presidenza della banca e 19 milioni in azioni bancarie (Webster, 1980).

Alla luce di tali eventi appare evidente come il governo Nitti rappresentasse per il capitalismo industriale italiano una pedina cruciale del programma transnazionale. Senza la conquista dei mercati della Russia, Polonia, Romania, Caucaso e Turchia, il progetto politico dei tecnocrati e la trasformazione dell'Italia in una grande potenza industriale sarebbero rimasti nel limbo delle intenzioni. Qual era il ruolo della Comit in questo progetto? Ad un esame più attento, si nota come l'attività della banca di Toeplitz fosse finalizzata alla creazione di un potente sistema di controllo economico e finanziario dell'Europa orientale. Un disegno strategico che a sua volta si inseriva in un programma egemonico più vasto, di dimensione mondiale, che poco aveva a che fare con gli obiettivi

economici che i tecnocrati e il governo italiano perseguivano nell'Est europeo e nel Levante ex ottomano.

Sebbene caratterizzate da un eccessivo livore contro Toeplitz, le riflessioni al riguardo dei Perrone contengono una discreta dose di obiettività. In un promemoria, *Le finalità dell'azione bancaria della Banca Commerciale in Italia*, Mario Perrone scrive (ACS, CN, b. 1, f. 7):

L'azione bancaria della Banca Commerciale, essendo fondata essenzialmente sul commercio e la sua funzione preferita consistendo nelle transazioni, ne deriva la sua tendenza ad essere l'intermediaria fra il commercio straniero di esportazione e il mercato italiano di assorbimento. In questo si trova la ragione e la spiegazione della sua azione riguardo il rifornimento di materie prime. Il Trattato di Versailles, con le sue clausole relative al carbone ha ucciso l'industria italiana. Tutto il contenuto negativo di tale trattato nel campo economico e delle materie prime per quanto riguarda l'Italia è frutto dell'opera di uomini della Banca Commerciale

Perrone riporta anche alcuni esempi per avvalorare la sua tesi: la cessione da parte della Comit «allo straniero della sua partecipazione nelle miniere [di carbone] di Eraclea», il rifiuto della Comit di acquistare «la grande Società petrolifera "Stella Rumena"», la tendenza della banca di Toeplitz «a penetrare nelle industrie nazionali allo scopo di paralizzarle, o quanto meno di limitarne l'attività coordinandole con le straniere» (ACS, CN, b. 1, f. 7).

In un altro promemoria, datato aprile 1921, Perrone compiva un'analisi dettagliata del complesso sistema bancario, industriale e commerciale creato dalla Comit nell'Europa centro-orientale, nell'ambito di quello che egli stesso definiva il «nuovo piano della Mittel Europa», con epicentro la grande industria e la grande banca tedesca (ACS, CN, b. 1, f.5). Il sistema poggiava sull'asse Comit-Camillo Castiglioni (imprenditore e banchiere austriaco naturalizzato italiano con un elevato potere finanziario ed economico (Segato, 2000). Un binomio formidabile che aveva portato nell'arco di appena di circa due anni (1919-1920) alla realizzazione di una complessa ed articolata rete finanziaria e industriale composta da quattro nuove banche: Bankunit (Banca Ungaro Italiana), Itabank (Banca Italiana di Credito Commerciale, Austria), Orientalbanco (Banca Orientale Italiana, con sede a Trieste), Romcomit (Banca Commerciale Italiana e Rumena) e due nuove società: Foresta (industria del legname) e Contoli (Continente Società Anonima e Commercio Olii Minerali). Inoltre, sempre Castiglioni e Comit avevano acquisito importanti partecipazioni in una decina di aziende, tra cui imprese di primaria importanza nel settore siderurgico (Alpine, Sindacato Skoda) e finanziario (Boehmischunion). Dal canto suo la Comit aveva rafforzato la presenza nei Balcani con la fondazione nel 1919 della Bulcomit (Banca Commerciale Italiana e Bulgara) e della Simar (Società Italo-Russa per il Mar Nero), con succursali a Costantinopoli, Varna, Sofia e Galatz (Segato, 2000).

Quale era stato l'esito del progetto transnazionale nell'Europa orientale del gruppo Ansaldo? Non disponendo di un sistema finanziario altrettanto forte i risultati erano stati piuttosto modesti. Nella primavera del 1920, l'Ansaldo aveva partecipato alla fondazione della prima società aeronautica polacca la Plage-Leskiewicz di Lublino, con un ruolo

tuttavia meno importante rispetto al progetto originale. Peraltro, la compartecipazione dei Perrone fu possibile grazie all'intermediazione di Hermann Meyer, titolare dell'omonima società polacca, ebreo e cognato «dell'ebreo polacco Toeplitz» (che in quell'occasione si era alleato con i Perrone per la realizzazione di un ampio programma di industrializzazione della Polonia (ASA, AFP, b. 1441, f. 9). Molto più consistente fu invece il risultato della Fiat (sostenuta dal Credito Italiano) in Polonia. Il 20 gennaio 1920, la casa torinese fondò con la società Meyer la Polski-Fiat, la prima industria automobilistica polacca con capitale di un milione di marchi polacchi, sottoscritto per il 51% dalla Fiat e per il 49% da Casa Meyer (Fiat, 1991).

La caduta del governo Nitti nel giugno 1920 rappresentò un duro colpo per i Perrone e per le aspirazioni della tecnocrazia italiana non dipendente dalla Comit: la «democrazia industriale» auspicata dallo statista conteneva potenzialmente i presupposti per la realizzazione dei meccanismi della triade: la creazione di un sistema verticale e integrato dei cicli produttivi, la riconversione postbellica, un intervento più incisivo del governo sia tramite una legislazione volta ad agevolare il potenziamento della struttura industriale sia con un ruolo più attivo alla Conferenza di pace di Parigi. Fattori che avrebbero aumentato il ruolo politico dei tecnocrati in Italia e il livello competitivo delle aziende all'estero.

Il venir meno dell'appoggio politico compromise seriamente la triade e i Perrone si lanciarono in un attacco ancora più acceso verso la Comit, ritenuta da loro responsabile del fallimento della tecnocrazia italiana. L'attacco sembrò a volte trascendere gli aspetti economici per svilupparsi all'interno della componente antiebraica. I Perrone erano convinti che l'impero industriale e finanziario creato dalla Comit in Europa fosse parte di un ampio programma di conquista del mondo da parte della borghesia industriale e finanziaria ebraica. Il primo atto di questo programma si era concretizzato nella «germanizzazione» della Russia zarista, seguita dalla rivoluzione bolscevica (ACS, CN, b. 1, f. 5). Sull'antisemitismo dei Perrone nel primo dopoguerra Webster (1978, p. 215) esprime un giudizio pesante. Si tratterebbe di una «caduta di stile» di una scelta «priva di prove, che non accresce certo la loro credibilità [per cui merita] il verdetto del primo ministro Orlando: paranoia». È difficile supporre che i fratelli Perrone, a capo di una grande azienda come l'Ansaldo, fossero diventati «convinti antisemiti», non calcolando i gravi rischi che avrebbero corso i loro programmi transnazionali in un mercato, come quello russo, sterminato, ricco di materie prime, con possibilità di notevoli scambi commerciali (ASA, AFP, b. 1165, f. 32). Si può invece ipotizzare che l'antisemitismo dei Perrone facesse parte di un progetto che rispondeva non tanto a fattori ideologici quanto ad obiettivi pragmatici, cioè economici e commerciali. I principali destinatari della politica antisemita e di «germanizzazione» della Russia erano il governo e i grandi gruppi industriali e finanziari italiani: supportati dall'Ansaldo e dalla BIS, avrebbero dovuto coalizzarsi per evitare la «germanizzazione» dell'Italia, in qualsiasi forma, da parte «dell'armata israelitica» che avrebbe utilizzato per tale scopo la sua *longa manus*, la Comit, guidata «dall'ebreo polacco Toeplitz». Peraltro, l'eventuale successo del progetto di Toeplitz avrebbe complicato non poco la partecipazione dell'Ansaldo alla ripresa delle relazioni industriali con la Russia, di somma importanza come probabile futuro mercato per l'acquisto di materie prime (ACS, FP, b. 1, f. 7, sf. 5). In ogni caso l'interpretazione del bolscevismo come un partito politico di stampo ebraico non impedì ai Perrone di

allacciare relazioni industriali e commerciali sia con i controrivoluzionari guidati da Anton Ivanovic Denikin e Aleksandr Vasilevic Kolcach sia con i bolscevichi ed infine solo con il nuovo governo sovietico. Non si trattava di un caso eccezionale. Altri paesi, si stavano comportando allo stesso modo (Inghilterra, Cecoslovacchia, Svezia, Usa) (ASA, AFP, b.1014, ff. 6, 10, 15). Nello stesso tempo la scelta di «demonizzare» la Comit, soprattutto nel corso del 1921, utilizzando «lo spettro» del bolscevismo ebraico, evidenziava le difficoltà del capitalismo industriale italiano a realizzare un programma tecnocratico e autonomistico e l'accelerazione del fallimento del progetto di tecnocrazia ansaldina (Webster, 1978; Segreto, 1999).

6. Conclusioni

Il saggio ha ricostruito, senza alcuna pretesa di essere esaustivo, il processo evolutivo della «soluzione tecnocratica», progettata dai grandi gruppi del capitalismo industriale in seguito alla crisi del 1907 e portata avanti fino al primo dopoguerra. Infatti, il progetto si può dire «concluso ufficialmente» nel dicembre 1921 con il crack della BIS e il crollo dell'Ansaldo dei Perrone, costretti a dimettersi dalla guida dell'azienda. La scelta di far coincidere il fallimento del programma politico ed economico della tecnocrazia italiana con questi due avvenimenti, non è casuale. BIS-Perrone rappresentarono il fulcro del progetto a tal punto che viene spontaneo chiedersi: senza il loro intervento, i tecnocrati italiani avrebbero intrapreso lo stesso una simile iniziativa, l'avrebbero impostata in modo diverso, gli esiti sarebbero stati positivi o negativi? Il saggio ha evidenziato e sviluppato il ruolo di primo piano della Comit. La banca milanese può essere considerata *l'alter ego* dei Perrone, la struttura che condizionò allora pesantemente gli obiettivi della tecnocrazia italiana. Fino a che punto la Comit contribuì a minare la compattezza del capitalismo industriale italiano, accentuando al suo interno contrasti e divergenze, resta ancora una questione oggetto di analisi e discussione. Anche in questo caso c'è da chiedersi se l'assenza in Italia di una banca così potente, collegata ai maggiori gruppi industriali e finanziari tedeschi (nonché, secondo i Perrone, anche con «l'armata israelitica» che nel primo dopoguerra mirava al controllo dell'economia e della finanza mondiale) avrebbe agevolato gli obiettivi della tecnocrazia italiana. Altrettanto lecito è chiedersi: i Perrone rappresentarono il prototipo del tecnocrate italiano, il loro impero industriale fu un vero sistema industriale integrato? In ogni caso, alcuni risultati sembrano sufficientemente acquisiti. Nel primo dopoguerra, sulla scia del periodo giolittiano e del primo conflitto mondiale, oltre alla rivoluzione abortita della Sinistra, si registrò anche quella dell'estrema Destra italiana da parte del capitalismo industriale e tecnocratico. Il totale fallimento della sua iniziativa rivoluzionaria, di cui il crollo dell'impero perroniano fu l'evento emblematico e decisivo, rappresentò «un'importante premessa per il crollo dello stato liberale». L'avvento al potere nel 1922 del fascismo «non si sviluppò come una controrivoluzione nei confronti di una Sinistra ormai in una fase di profondo riflusso». Mussolini conquistò il potere anche come «liquidatore e risanatore di un sistema industriale e finanziario che stava affondando [...] frammento e relitto della fallita rivoluzione dell'estrema destra liberale» (Webster, 1978, pp. 205-206).

Fonti Archivistiche

Archivio Storico Ansaldo (ASA), Archivio Famiglia Perrone (AFP), b. 166, f. 22 e f. 22/d; b. 993, f. 11; b. 979, f. 38; b. 486, f. 8; b. 1441, f. 9; b. 1165, f. 32; b. 1014, fasc. 6, 10, 15.

Archivio Storico Banca Commerciale Italiana (ASBCI), Segreterie Estero (SE), b. 11, ff. 3-8, Archivi Aggregati (AA), Comor, ff. 1-6 e Verbalì del Consiglio di Amministrazione (CDA), anni 1896-1945.

Archivio Centrale dello Stato (ACS):

Carte Perrone (CP), b.1, f. 4, sf. 1; b. 1, f. 5, sf. 1, f. 7, sf. 5.

Carte Nitti (CN), b. 1, f. 5; f. 7, sf. 4, ins. 7; b. 5, f. 7.

Referencias

Abrate, M. (1967). *La lotta sindacale nell'industrializzazione in Italia (1906-1926)*. Milano: Franco Angeli.

Amatori, F. e Colli, A. (1999). *Impresa e industria in Italia dall'Unità a oggi*. Venezia: Marsilio.

Archivio Centrale dello Stato, *Ministero per le armi e munizioni. Contratti*. Roma: Ufficio Centrale per i Beni Archivistici, 1995.

Bachi, R. (1920). *L'Italia economica nel 1919*. Città di Castello: S. Lapi.

Barbagallo, F. (1984). *Francesco Saverio Nitti*. Torino: Utet.

Battilossi, S. (1999). Storia economica d'Italia. *Annali*, (2). Roma-Bari: Laterza.

Bolchini, P. (2002). Piccole e grandi industrie, liberismo e protezionismo. In P. Ciocca, G. Toniolo (Eds.), *Storia economica d'Italia. 3. Industrie mercati, istituzioni. 1. Le strutture dell'economia* (pp. 347-424). Roma-Bari: Laterza.

Carparelli, A. (1983). Uomini, idee, iniziative per una politica di riconversione industriale in Italia. In P. Hertner e G. Mori (Eds.) *La transizione dell'economia di guerra all'economia di pace in Italia e Germania dopo la Prima guerra mondiale* (pp. 207-247). Bologna: il Mulino.

Castronovo, A. (1975). *Storia d'Italia* (vol. 4/1): *dall'Unità a oggi. La Storia economica*. Torino: Einaudi.

Confalonieri, A. (1975). *Banca e industria in Italia, 1894-1906* (2). Milano: Banca Commerciale Italiana.

Confalonieri, A. (1982). *Banca e industria in Italia dalla crisi del 1907 all'agosto 1914* (2). Milano: Banca Commerciale Italiana.

Corradini, E. (1917). *Discorsi nazionali*. Roma: L'Italiana.

De Matteo, L. (1989). L'economia della Transcaucasia nelle relazioni della missione militare Gabba (1919). *Nuova Rivista Storica*, 73(3-4), 329-372.

- De Matteo, L. (2009). Verso il Mar Nero nella crisi del primo dopoguerra. Programmi governativi, imprese e investimenti italiani in Trancaucasia. *Storia Economica*, *XII*(3), 280-334.
- Doria, M. (1984). Dal progetto di integrazione verticale alle ristrutturazioni dell'IRI. La siderurgia Ansaldo (1900-1935). *Annali della Fondazione Luigi Einaudi*, (XVIII), pp. 411-453.
- Doria, M. (1989). *L'Ansaldo: l'impresa e lo Stato*. Milano: Franco Angeli.
- Falchero, A.M. (2012). *La Banca «Italianissima» di Sconto tra guerra e dopoguerra (1914-1921)*. Narni: Crace.
- Falchero, A.M. (1986). La piramide effimera. Il sistema verticale Ansaldo dai primi passi alla distruzione. In *Studi in memoria di Mario Abrate* (pp. 379-409). Torino: Università di Torino. Istituto di Storia Economica.
- Falchero, A.M. (1991). *La «Commissionissima». Gli industriali e il primo dopoguerra*. Milano: FrancoAngeli.
- Fiat 1915-1930. Verbali dei Consigli di Amministrazione*, (1, 1991). Milano: Fabbri-Sonzogno.
- Galli Della Loggia, E. (1970). Problemi di sviluppo industriale e nuovi equilibri politici alla vigilia della prima guerra mondiale. La fondazione della Banca Italiana di Sconto. *Rivista Storica Italiana*, (4), 824-886.
- Galli Della Loggia, E. (1974). Nitti. In E. Ragionieri (Ed.), *I protagonisti della storia d'Italia. Lo Stato unitario: il Novecento* (pp. 213-241). Milano: CEI.
- Giannetti, G. (1997). L'Ansaldo e le guerre economiche parallele. In *Storia dell'Ansaldo. L'Ansaldo e la Grande Guerra*, (4), pp. 192-202. Bari: Laterza.
- Maifreda, G. (2007). *La disciplina del lavoro. Operai, macchine e fabbriche nella storia italiana*. Milano: Mondadori.
- Mazzonis, F. (2002). Un dramma borghese. Storia della Commissione parlamentare d'inchiesta per le spese di guerra. In C. Crocetta e F. Mazzonis (Eds.), *L'inchiesta parlamentare sulle spese di guerra (1920-1923)*, (vol. 1, pp. 3-231). Roma: Camera dei Deputati.
- Monteleone, R. (1982). La prospettiva riformista di Nitti. Borghesia e nazionalismo. *Storia della Società Italiana*, (XXI), 191-222.
- Mori, G. (1973). Guerre parallele. L'industria elettrica in Italia nel periodo della grande guerra (1914-1919). *Studi Storici*, *14*(2), 292-372.
- Nitti, F.S. (1907). *Il partito radicale la nuova democrazia industriale. Prime linee di un programma del partito radicale*. Roma-Torino: Società Tipografico-Editrice Nazionale.
- Nitti, F.S. (1921). *L'Europa senza pace*. Firenze: Bemporad.
- Fasce, F. (1994). *L'Ansaldo dei Perrone e gli stati uniti*. In A. Gibelli e P. Rugafiori (a cura di), *Storia d'Italia. Le regioni dall'Unità a oggi. La Liguria* (pp. 693-723). Torino: Einaudi.
- Petricioli, M. (1983). *L'Italia in Asia Minore. Equilibrio mediterraneo e ambizioni imperialistiche alla vigilia della prima guerra mondiale*. Firenze: Sansoni.

- Petrillo, G. (2002). L'Ansaldo nella storiografia italiana d'impresa. In V. Castronovo (Ed.) *Storia dell'Ansaldo. Un secolo e mezzo 1853-2003* (vol. 9, pp. 469-500). Bari: Laterza.
- Rugafiori, P. (1994). Ascesa e declino di un sistema imprenditoriale. In A. Gibelli e P. Rugafiori (a cura di), *Storia d'Italia. Le Regioni dall'Unità a oggi. La Liguria* (pp. 257-333). Torino: Einaudi.
- Row, T. (1997). *Il nazionalismo economico nell'Italia liberale. L'Ansaldo, 1903-1921*. Bologna: Il Mulino.
- Saba, A.F. (1991). La multinazionale Ansaldo in Turchia e in Spagna (1895-1914). *Annali di storia d'impresa*, (7), 375-410.
- Saba, A.F. (1996). L'attività dell'Ansaldo nell'Impero Ottomano. In P. Hertner (a cura di), *Storia dell'Ansaldo* (vol. 3, pp. 93-110). Bari: Laterza.
- Segato, L. (2000). L'espansione multinazionale della finanza italiana nell'Europa centro-orientale: la Comit e Cesare Castiglioni. *Società e Storia*, (89), 517-559.
- Segreto, L. (1982). Armi e munizioni. Lo sforzo bellico tra speculazione e progresso tecnico. *Italia Contemporanea*, 146-147, 35-66.
- Segreto, L. (1999). Storia d'Italia e storia dell'industria. In *Storia d'Italia. Annali 15. L'industria* (pp. 8-83). Torino: Einaudi.
- Serra, E. (1975). *Nitti e la Russia*. Bari: Dedalo.
- Webster, R.A. (1975a). *Industrialism, Imperialism in Italy, 1908-1915*. Berkely: University Oxford Press.
- Webster, R.A. (1975b). *L'imperialismo industriale italiano. Studio sul prefascismo 1908-1915*. Torino: Einaudi.
- Webster, R.A. (1978). La tecnocrazia italiana e i sistemi industriali verticali: il caso dell'Ansaldo (1914-1921). *Storia Contemporanea*, (IX/2), 205-239.
- Webster, R.A. (1980). Una speranza rinviata: l'espansione industriale italiana e il problema del petrolio dopo la Prima Guerra Mondiale. *Storia Contemporanea*, (XII/2), 219-281.

IL CORPORATIVISMO: UN PARADOSSO DELLA POLITICA ECONOMICA DELLO STATO FASCISTA¹

Natascia Ridolfi²
ridolfin@virgilio.it

Ada Di Nucci
adadinucci@libero.it

Università degli studi "G. d'Annunzio"

fecha de recepción: 01/06/2015
fecha de aceptación: 21/09/2015

Riassunto

L'obiettivo del saggio è di accertare se l'intervento dello Stato fascista nell'economia del paese sia stato effettuato, oltre che dai ministeri deputati a tale funzione e dai vertici del partito fascista, *in primis* da Mussolini, anche dalle strutture centrali e periferiche del sistema corporativistico.

Il potere contrattuale della classe operaia, già del tutto esautorato dalla riforma sindacale del fascismo, dalla creazione cioè di un unico sindacato, fu eliminato definitivamente in seguito all'autonomia della Confindustria nei confronti del Consiglio Nazionale delle Corporazioni e delle Corporazioni, ad eccezione della breve e timida parentesi collaborazionistica avviata dopo il 1936. Tra i motivi di questo cambiamento nell'atteggiamento degli industriali bisogna ricordare che nella seconda metà degli anni Trenta l'economia italiana registrava un deciso orientamento bellico per cui si avvertì l'esigenza di un maggiore impegno della classe operaia per rispondere alle esigenze di una parziale riconversione degli impianti e di una maggiore produttività. Si trattava comunque di aperture molto timide. Nella sostanza, la Confindustria restò arroccata sulle sue posizioni. Del resto era impensabile che tecnocrati e industriali potessero chiedere una partecipazione molto allargata delle Corporazioni al piano industriale varato dal governo.

Parole chiave: Corporativismo, Economia, Imprenditori.

¹ Sebbene frutto di un lavoro di analisi comune, paragrafi 1, 2, 3 sono di Ada Di Nucci, mentre i paragrafi 4, 5 e 6 sono di Natascia Ridolfi.

² Dipartimento di Economia, Università degli studi "G. d'Annunzio" Chieti-Pescara, viale Pindaro 42, 65127 Pescara (Italy).

Abstract

The objective of the test is to determine whether the intervention of the fascist state in the economy of the country has been made, not only by prosecutors appointed to this function and the heads of the fascist party, first by Mussolini, also from the central and peripheral structures corporatist system.

The contractual power of the working class, already completely ousted from the union reform of fascism, namely the creation of a single trade union, was permanently deleted after the autonomy of the Confederation against the National Council of Corporations and the Corporations, except for short and timid brackets started after 1936. Among the reasons for this change in the attitude of the industrialists have to remember that in the second half of the thirties the Italian economy registered a strong orientation war that came the need for greater commitment working class to meet the needs of a partial conversion of the plants and increased productivity. It was still very timid openings. In essence, the Confederation remained entrenched in their positions. Moreover it was unthinkable that technocrats and industrial might ask a very enlarged participation of the guilds to plan launched by the government.

Keywords: Corporatism; Economics; Entrepreneurs.

1. Introduzione

L'obiettivo del saggio è di accertare se l'intervento dello Stato fascista nell'economia del paese sia stato effettuato, oltre che dai ministeri deputati a tale funzione e dai vertici del partito fascista, *in primis* da Mussolini, anche dalle strutture centrali e periferiche del sistema corporativistico. Per raggiungere un simile obiettivo è necessario analizzare i rapporti tra il corporativismo e la borghesia industriale dell'epoca, ovvero la Confindustria, nonché l'atteggiamento della classe padronale di fronte all'iniziativa del fascismo di istituire un sistema sindacale unico e rappresentativo dei lavoratori che potenzialmente poteva ledere i loro interessi. Nello stesso tempo, è importante studiare le relazioni tra i vertici dello Stato fascista con la Confindustria e con le organizzazioni sindacali del corporativismo. Insomma, un'analisi che necessita di queste varie tipologie di indagini e di riflessioni per fornire un quadro sufficientemente esaustivo su un progetto, la fondazione dello Stato corporativo, presentato dal regime come la panacea di tutte le tensioni che affliggevano il mondo del lavoro e della produzione, la classe padronale e la classe operaia, proponendo una soluzione, secondo i teorici del corporativismo, originale che avrebbe dovuto e potuto porre fine al clima conflittuale e fondare le basi per trasformare l'Italia in una grande potenza economica. Peraltro, un'analisi del ruolo economico del sistema corporativo durante il regime fascista non può prescindere da un rapido, ma approfondito esame dei principali aspetti della struttura legislativa del corporativismo stesso. Come si avrà modo di evidenziare, una simile impostazione sarà utile per comprendere meglio il processo evolutivo di uno dei principi, il corporativismo che, almeno secondo le intenzioni dei vertici del fascismo, avrebbe dovuto rappresentare, una sorta di «fiore all'occhiello», una svolta nella politica sociale ed economica del regime mussoliniano. In linea di massima saranno ricostruire le tre fasi del

corporativismo, che si svilupparono tra il 1923 e il 1942, nello stesso tempo si analizzeranno i contrasti tra la Confindustria e le Corporazioni da una parte e dall'altra, la politica autarchica del fascismo, rappresentata soprattutto dall'attività dell'IRI, in una fase importante del corporativismo fascista che coincide con l'apogeo del regime e l'inizio della sua parabola discendente.

2. Da Palazzo Chigi a Palazzo Vidoni

Alla fine della guerra gli imprenditori italiani di formazione tecnica avevano progettato il governo tecnocratico, una rivoluzione che avrebbe salvato l'economia del paese e, nello stesso tempo, avrebbe permesso all'Italia di diventare una grande potenza industriale, in grado di confrontarsi con le altre potenze occidentali. Fu un momento tipico della storia del nostro paese, non inficiato dalle delusioni e dai fallimenti del 1921. Il regime fascista, scrive Richard A. Webster, «ereditò queste frustrazioni e le trasformò in temi propagandistici. Molta parte del consenso nazionale creatosi intorno a Mussolini negli anni dell'«impero», derivava da un frustrato ma persistente impulso verso la modernità tecnocratica» (Webster, 1978, pp. 205-206).

Il contatto tra Confindustria e sindacati fascisti, che evidenziava in sé l'obiettivo degli industriali di tornare ad essere un fattore fondamentale della politica economica dell'Italia, nel quadro del processo di normalizzazione del fascismo, si registrò il 16 novembre 1923. Il Gran Consiglio del Fascismo dichiarava di riconoscere «che la maggioranza delle forze industriali italiane [era] raccolta nella Confederazione Generale dell'Industria», che non intendeva «portare avanti scissioni o diminuzioni all'efficienza politica e morale di questa associazione», a condizione che la stessa Confindustria tenesse «conto di ciò nei suoi rapporti coi sindacati operai fascisti» (Partito Nazionale Fascista, 1933). In quel momento, una delle preoccupazioni principali della politica sindacale fascista era la ripresa delle relazioni con gli industriali. Lo scopo era di ottenerne il riconoscimento, a favore dei sindacati fascisti, della rappresentanza esclusiva delle masse operaie e contadine, sottraendole al controllo del sindacalismo socialista e comunista. I frutti di questo accordo si videro subito. Il 21 dicembre 1923 Confindustria e Confederazione delle Corporazioni guidata da Edmondo Rossoni, si incontrarono a Palazzo Chigi. Il patto siglato sanciva un «generico» accordo di massima tra le due parti: ciascuna avrebbe operato secondo le direttive del governo che aveva indicato la «concorde volontà di lavoro dei dirigenti delle industrie, dei tecnici, degli operai, come il mezzo più sicuro per accrescere il benessere di tutte le classi e le fortune della Nazione». Confindustria e Confederazione, inoltre, si impegnavano a intensificare l'attività di organizzazione rispettivamente degli industriali e dei lavoratori «con reciproco proposito di collaborazione» (Gagliardi, 2010). Non è difficile scorgere nell'accordo di palazzo Chigi alcuni importanti segnali di quella che di lì a poco sarebbe diventata la «terza via», alternativa al capitalismo e al socialismo, l'esperimento rivoluzionario del fascismo, che avrebbe dovuto creare un nuovo sistema economico e sociale. L'atteggiamento degli industriali in occasione dell'incontro di Palazzo Chigi fu, tuttavia, prudente e, in certi casi anche «venato di vera e propria diffidenza e per parecchio tempo si preoccuparono di non

tagliare i ponti con le organizzazioni sindacali non fasciste» che fino al 1925 rappresentavano ancora la maggioranza dei lavoratori (Aquarone, 1965: 119).

Il 2 ottobre 1925 a Palazzo Vidoni fu siglato l'accordo tra i rappresentanti della Confederazione e la Confederazione delle Corporazioni Fasciste. Il testo dell'accordo era molto sintetico, ma rivoluzionario nei suoi contenuti. La conseguenza logica del patto di Palazzo Vidoni fu che la grande borghesia industriale si era ormai inserita ufficialmente nella struttura organizzativa e politica del fascismo, nello stesso tempo usciva vittoriosa dal confronto con le tutte le organizzazioni sindacali fasciste e non. L'accordo di Palazzo Vidoni sanciva l'esautoramento definitivo dei sindacati non fascisti (*vexata questio* del capitalismo industriale italiano), il riconoscimento reciproco della Confindustria e della Confederazione delle Corporazioni Fasciste, l'abolizione delle commissioni interne, le cui competenze erano demandate al locale sindacato fascista, l'attribuzione a quest'ultimo della rappresentanza dei lavoratori. Il 15 novembre 1925, a sanzionare l'efficacia giuridica dell'accordo in senso retroattivo, il Consiglio dei Ministri emanava un decreto nel quale si stabiliva che «nonostante qualunque patto in contrario, possono essere disdette, con effetto immediato, le clausole dei contratti di lavoro relative alla rappresentanza operaia stipulate anteriormente a 1° ottobre 1925». Era evidente che tale disposizione aveva l'obiettivo di rendere impossibili eventuali azioni rivendicative da parte dei sindacati non fascisti, relative a contratti collettivi di lavoro stipulati con la vecchia normativa (Aquarone, 1965; Castronovo, 1975; Gagliardi, 2010).

Il 16 dicembre, a conclusione della riunione a Palazzo Vidoni, la Confindustria approvò la seguente deliberazione:

La confederazione generale dell'industria italiana, riaffermando la sua piena fiducia nel pensiero e nell'opera del Capo del Governo e del Fascismo, a nome di tutta la classe da essa rappresentata accoglie con serena e volenterosa disciplina l'appello rivoltole da Benito Mussolini, de dà mandato alla sua presidenza di prendere le necessarie disposizioni perché l'adesione della Confederazione alla regime fascista abbia piena attuazione (Aquarone, 1965, p. 121).

L'adesione della Confindustria al fascismo era un atto dovuto, avendo gli industriali raggiunto il loro obiettivo. Le corporazioni fasciste avevano ottenuto il monopolio della rappresentanza dei lavoratori industriali, ma a caro prezzo. L'abolizione delle commissioni interne, infatti, sanciva l'effettiva estromissione del sindacato da qualsiasi possibilità di intervenire nella gestione della fabbrica. Il baricentro dell'azione sindacale non era più all'interno della fabbrica, «ma si spostava al livello territoriale», il nuovo sindacato uscito dalle trattative di Palazzo Vidoni, non aveva più alcun rapporto con la fabbrica e con il mondo della produzione. Era sorto un sindacato unico, ma nel contempo si era notevolmente rafforzata la struttura autoritaria dell'impresa, svincolata da ogni forma di controllo diretto sull'applicazione o meno delle norme fissate dai contratti collettivi di lavoro (Aquarone, 1965). Il giudizio di Valerio Castronovo sul patto di Palazzo Vidoni amplia ancora di più gli effetti dell'accordo. Con un solo colpo (soppressione delle commissioni interne e riconoscimento del sindacato unico), la Confindustria «liquidava tutte le conquiste del movimento operaio e sanciva in pari tempo il controllo del partito e dello Stato, attraverso la persona di Mussolini, sulle stesse organizzazioni sindacali

fasciste» (Castronovo, 1975, p. 265). Renzo De Felice si spinge più avanti: «Sicché non si può concordare con chi ha scritto [Piero Melograni] che il Patto di Palazzo Vidoni segnò in pratica la premessa del successivo inquadramento di tutto il mondo della produzione nello stato fascista e costituì un momento decisivo dell'edificazione del regime» (De Felice, 1990, pp. 100-101; Melograni, 1965, p. 869). In questa realtà dominata dai programmi espansionistici della Confindustria, il progetto di trasformare il sistema corporativo da una struttura rappresentativa in una serie di organi di autogoverno, fu respinto in più di un'occasione dagli industriali. Essi temevano che, usando i poteri normativi eventualmente concessi alle strutture corporative, queste potessero intervenire nella regolazione dei rapporti economici e penetrare così «nella cittadella fino allora vietata» dell'azienda, per usare una felice e emblematica espressione di Felice Guaneri, per quindici anni dirigente di primo piano della Confindustria nel periodo fascista (Guaneri, 1953).

Il corollario del patto di Palazzo Vidoni fu il sostanziale fallimento dell'obiettivo fondamentale del corporativismo fascista: il superamento dell'ideologia liberale e socialista attraverso il sistema corporativistico. Da un punto di vista «ideologico», il corporativismo doveva rappresentare una sintesi che comprendeva i due fattori principali dei sistemi economici contrapposti: proprietà e iniziativa privata da una parte, classe operaia dall'altra. Da un lato l'esistenza e la permanenza di un conflitto sociale tra capitale e lavoro, dall'altro, la necessità di un intervento dello Stato nell'organizzazione della produzione, rappresentavano un sistema che rendeva necessaria la creazione di un organismo in cui le parti contrapposte potessero trovare, con la «mediazione» dello Stato, un accordo sufficiente a trasformare la loro volontà come manifestazione dell'interesse collettivo (Cassese, 1974; Aquarone, 1965; Turati, 1928).

3. La legge Rocco e il conflitto Bottai-Belluzzo

Quanto fosse estesa la *longa manus* dei due *partner* dell'accordo di Palazzo Vidoni, Confindustria e Confederazione, fu chiaro in occasione dell'emanazione della legge 3 aprile 1926, n. 563. Nata «sotto il segno» di Alfredo Rocco, allora ministro della Giustizia, la legge stabiliva i principi fondamentali del sistema sindacale fascista. Lo sciopero e la serrata furono vietati, privando così i lavoratori del loro principale strumento di lotta, «l'intera vita sindacale fu subordinata ai principi e alle finalità dello Stato fascista. Infatti, fu adottato il principio «del riconoscimento giuridico delle associazioni dei datori di lavoro e dei lavoratori, da concedere soltanto alle associazioni in possesso della "garanzia di capacità, di moralità e di sicura fede nazionale"» (Gagliardi, 2010, p. 35). I timori della Confindustria per un'ipotetica eccessiva ingerenza dello Stato nelle relazioni industriali furono ben presto fuggiti.

Con decreto 2 luglio 1926, n. 1131, la legge Rocco fu regolarizzata con l'istituzione del ministero delle Corporazioni. Giuseppe Bottai, sottosegretario alle Corporazioni, in quanto il ministro era ufficialmente Mussolini, era consapevole della debolezza del nuovo ministero: «È piuttosto un ufficio centrale che si qualifica dall'avere per titolare il Capo del governo. È privo, infatti, di vere e proprie funzioni amministrative e tecniche, le prime essendo delegate ai prefetti, le seconde essendo di spettanza di altri dicasteri; mentre ha compiti di altissima vigilanza, di disciplina corporativa e di coordinamento generale

politico, tra le Associazioni reciprocamente, e tra loro e lo Stato» (Bottai, 1929, p. 304). In un secondo momento, Bottai si impegnò a far sì che il nuovo dicastero diventasse il centro nevralgico e propulsore della politica economica italiana. Un traguardo difficile da raggiungere considerando che il ministero delle Corporazioni fu concepito non come un organismo privatistico, dotato della particolare forza vincolante, facoltà propria degli organi dello Stato. A differenza degli altri dicasteri, le sue funzioni non erano di «amministrazione attiva, quanto di studio, di coordinamento generale, di controllo politico e amministrativo dei sindacati» (Aquarone, 1965, p. 136; Zanobini, 1934). La nuova linea politica di Bottai si scontrò inevitabilmente con la Confindustria e con le alte sfere dei ministeri che più di altri potevano temere le interferenze del nuovo dicastero, Finanze, Interno, ma soprattutto con il ministero dell'Economia Nazionale (Aquarone, 1965). A tal proposito si trascrivono due documenti, un appunto di Bottai e una lettera di quest'ultimo, ambedue indirizzati al ministro Giuseppe Belluzzo: rappresentano una sintesi emblematica dei limiti strutturali del ministero delle Corporazioni e dei difficili rapporti con il ministero dell'Economia Nazionale. L'appunto, non datato, è una risposta di Bottai alle osservazioni di Belluzzo sullo schema di decreto relativo all'ordinamento del ministero delle Corporazioni (poi regio decreto 17 marzo 1927, n. 401):

Il ministero delle Corporazioni non ha soltanto funzioni di controllo politico e amministrativo sui Sindacati. Anzi, come avvertì nello inaugurarlo il Capo del Governo, esso è soprattutto l'organo della corporazione integrale. Sotto questo punto di vista questo Ministero non ha funzioni attive, né può trovarsi nel caso di sottrarre attribuzioni a codesto o altro ministero. Esso è piuttosto una raccolta di "consigli" con facoltà normative prelegislative e di giurisdizione amministrativa (conciliazione dei conflitti). In tali consigli sarà a suo tempo assicurata la rappresentanza di codesto Ministero e tutti gli altri Ministeri interessati. In sostanza quello delle Corporazioni è infatti, più che un Ministero, un organo di coordinamento generale. Nel nuovo testo, modificato in rapporto ad alcune osservazioni accoglibili del Ministero delle Finanze, si è assicurato espressamente il collegamento con codesto Ministero in tema di rilevamenti di dati e di politica economica. Va da sé che, quando gli organi corporativi promuoveranno provvedimenti di legislazione generale in materia economica si procederà di concerto (Archivio Centrale dello Stato, (d'ora in poi ACS), Presidenza del Consiglio dei Ministri, Gabinetto A, 1927, busta I/1-2, n. 1102).

Ettore Conti, personaggio di spicco dell'imprenditoria italiana nel settore elettrico, consigliere in numerosi consigli di amministrazione, in particolare della Banca Commerciale Italiana (di cui di cui diventò vicepresidente), imprenditore di stampo liberale, favorevole ad un'intesa tra Confindustria e movimento operaio, annotò nel suo diario le difficoltà del ministero dell'Economia Nazionale a realizzare programmi di promozione e coordinamento dell'economia e le ristrettezze finanziarie del ministero dell'Economia Nazionale. Tali motivi con molta probabilità spingevano allora il ministro Belluzzo ad assumere un atteggiamento critico e, spesso polemico, nei confronti del ministero delle Corporazioni: qualunque fossero le attribuzioni del nuovo ministero, Belluzzo temeva, a torto o a ragione, un ulteriore indebolimento del suo dicastero. In qualità di relatore della commissione di bilancio dell'economia nazionale nel 1925, Conti constatò «l'insufficienza dei mezzi accordati a questo dicastero [ministero dell'Economia

Nazionale], a cui insieme ad un nome pomposo, si sono attribuiti dei compiti di tutela, di controllo e di incitamento in tutti i rami della produzione, sia agricola che industriale, assolutamente sproporzionati alle sue possibilità» (Conti, 1946, p. 339).

L'altro documento è una lettera, molto incisiva, inviata da Belluzzo a Bottai il 23 settembre 1927. Belluzzo imposta i rapporti tra il ministero delle Corporazioni e il ministero dell'Economia Nazionale sulle caratteristiche rappresentative del primo e su quelle tecniche del secondo. In questo modo egli chiude ogni possibilità di commistione tra i due ministeri e, nello stesso tempo, ogni tentativo di ingerenza da parte di Bottai nel settore della programmazione economica del Paese, settore riservato esclusivamente al ministero diretto da Belluzzo. Il tono aspro della lettera ha una precisa funzione dissuasoria, mitigata con arte da alcuni apprezzamenti riconosciuti al «valoroso» Bottai, chiamato a dirigere un ministero che poteva risultare importante se si fosse limitato ad eseguire i compiti stabiliti dalla legge.

Caro Bottai, dal Capo del Governo e Ministro delle Corporazioni mi hai fatto indirizzare una lettera che dimostra come nei tuoi uffici non si conosca la elementare differenza che esiste fra i problemi della produzione considerati dal punto di vista puramente tecnico e quelli sindacali. Nella riunione che ho tenuto con gli industriali fonditori e con gli altifornisti [...] si è parlato e discusso di ghisa, della ghisa malleabile. Delle ghise di qualità italiana ed estera; tutte questioni queste puramente tecniche, nelle quali, con tutto il rispetto per te e per il tuo valoroso collaboratore Costamagna, voi non potete capire niente, per la semplice ragione che siete degli avvocato valorosi, ma in fatto di tecnica non potete avere la competenza necessaria. Domani io vorrei convocare i fabbricanti di fertilizzanti per discutere i problemi tecnici della produzione del fosfato ammonico al forno elettrico; ma secondo te io non potrei, così fanno scrivere i tuoi uffici, perché si tratta di problemi della produzione. Ma di questo passo, il Ministero dell'Economia dovrebbe diventare una divisione di quello delle Corporazioni: ora, se così deve essere, pregherò il Capo del Governo di cercare un Capo Divisione adatto, giacché io intendo che i problemi tecnici della produzione siano da me discussi, mentre mi guardo bene dall'ingerirmi in quelli sindacali, sui quali sarebbe bene invece concentrare, in questo momento particolarmente delicato, la massima attenzione da parte vostra [...]. No, caro Bottai, questa non è collaborazione [...]. Quello che avviene con questa confusione delle competenze non giova a nessuno e danneggia il ministero del quale sei il giovane e valoroso sottosegretario. (ACS, Presidenza del Consiglio, Gabinetto A, 1927, busta I/1-2, n. 3832).

Bottai cercò di recuperare spazi di autonomia del ministero delle Corporazioni, facendo approvare il 7 gennaio 1927 dal Gran Consiglio del Fascismo la "Carta del Lavoro". Bottai giudicò arrivato il momento di fissare in un documento le basi del nuovo ordinamento sindacale, della nuova struttura dei rapporti di lavoro, i cardini della politica sociale del fascismo.

Il Gran Consiglio Fascista, si legge nel documento finale, riaffermato categoricamente il diritto dello Stato a dettare norme regolatrici della produzione e del lavoro nazionale, secondo i principi del nuovo ordine [...], richiamandosi ai

principi del Ministero delle Corporazioni, strumento di attuazione rivoluzionaria; e degli organi centrali corporativi di imminente costituzione accoglie l'idea della Carta del Lavoro e ne delibera lo studio secondo i seguenti criteri: 1. Dichiarazione della solidarietà tra i vari fattori della produzione nell'interesse supremo della Nazione, 2. Coordinamento ed aggiornamento delle leggi protettive del lavoro, 3. Norme generali sulle condizioni contrattuali del lavoro (Partito Nazionale Fascista, 1933, pp. 262-263).

Le preoccupazioni, i «consigli», quasi sempre con tono intimidatorio, di Belluzzo, riflettevano più o meno direttamente anche i timori della Confindustria nei confronti dell'attività che avrebbero dovuto svolgere i dirigenti sindacali in conformità ai principi e alle finalità della Carta del Lavoro, già fissati in linea di massima a Palazzo Vidoni. Durante l'elaborazione della Carta del Lavoro, il partito fascista richiese il parere delle associazioni sindacali dei lavoratori e dei datori di lavoro. Il 27 dicembre 1926 le confederazioni padronali inviarono una lettera collettiva al segretario del partito Augusto Turati. L'analisi di alcuni passaggi del documento dimostra che i timori della Confindustria non erano infondati, che i lavoratori e i loro rappresentanti sindacali non erano disposti ad accettare passivamente un ruolo subalterno e remissivo. La parte introduttiva del documento era ben congegnata: la Confindustria aderiva alla "Carta del Lavoro", «qualunque possano essere il suo contenuto e la sua portata», nella convinzione che l'iniziativa rappresentasse un nuovo riconoscimento del progetto di collaborazione di classe fra capitale e lavoro. Da questo momento in poi, gli industriali si scagliano contro «coloro che [erano] a capo dei sindacati dei lavoratori», accusati di seguire un orientamento «del tutto contrastante con le direttive del regime». Molte richieste avanzate dai rappresentanti sindacali, se accettate, avrebbero potuto compromettere o annullare «addirittura la disciplina nelle aziende e di impedire al datore di lavoro di svolgere la sua funzione» di dirigente e responsabile della produzione, «venendo meno alla responsabilità che egli ha assunto nei confronti del paese». Secondo gli industriali le richieste non differivano «nella sostanza e nella forma per nulla da quelle che formavano il programma d'azione del sindacalismo vecchio stile». L'attacco ai dirigenti sindacali fascisti da parte degli industriali diventa ancora più violento nella seconda parte del documento:

Dobbiamo poi soffermarci brevemente su altri metodi che da alcuni dei dirigenti suddetti sono seguiti nella loro azione sindacale. A parte la forma arrogante e talvolta inurbana che viene in certi casi usata; a parte il fatto che l'ultimo dei segretari del più piccolo dei sindacato si attribuisce il diritto di parlare in nome e per conto del Duce e del Segretario Generale del Partito, è da deplorare che, ogni qualvolta le associazioni dei datori di lavoro ritengono di non poter accogliere le richieste presentate giudicandole contrarie alle necessità e agli interessi superiori della produzione, si ricorre all'accusa di antifascismo contro i dirigenti delle associazioni stesse [...]. L'inconveniente sopra lamentato [...] è dovuto in gran parte a deficienza degli uomini reclutati senza le dovute cautele.

Secondo gli industriali, il responsabile principale di questa situazione era Edmondo Rossoni, «il Capo della Confederazione Nazionale dei Sindacati Fascisti». Il sindacalismo rivoluzionario di Rossoni non poteva essere accettato dalla Confindustria, forte anche del

fatto che il Patto di Palazzo Vidoni aveva sancito il ripudio più o meno parziale delle idee di Rossoni:

Le peregrinazioni [di Rossoni] lasciano una scia di malsana eccitazione negli animi dei lavoratori, che non sono e non possono essere ancora tutti completamente trasformati nelle radici [si fa riferimento alla presenza ancora attiva di operai legati "idealmente" ai soppressi sindacati prefascisti, di ispirazione socialcomunista]; eccitazione che determina insofferenza di disciplina, malcontento, sorgere di nuove pretese; fenomeni questi che ormai si verificano con matematica precisione dove passa il Capo del sindacalismo operaio [...], l'On. Rossoni, malgrado l'apparente vernice collaborazionista delle sue parole, non tralascia mai [...] di insinuare nei suoi discorsi gli strali più acuti, le accuse, le insinuazioni più feroci contro i datori di lavoro, le loro associazioni e dirigenti di queste. (ACS, Segreteria particolare del Duce, Carteggio riservato, 1922-1934, fasc. 242/R, Gran Consiglio, sf. 5, inserto A).

Il segretario del partito Augusto Turati definì la Carta del Lavoro «la più netta, cruda espressione della nostra Rivoluzione e che non si può vivere nell'atmosfera creata e determinata dalla Carta del Lavoro se non essendo in pieno, completamente fascisti» (Turati, 1928: 171). In realtà, il documento si riduceva ad una mera enunciazione di principi, di scarsa rilevanza pratica, il contenuto era scontato e non aveva nulla di rivoluzionario. In altre parole, «collaborazione di classe, preminenza privata sull'intervento dello Stato nel campo economico, contrattazione collettiva sulla base del sindacato unico, magistratura del lavoro», (Aquarone, 1965, pp. 143-144), erano semplici e ricorrenti stereotipi, privi di collegamenti con la realtà politica, economica e sociale dell'Italia.

4. Operai e sindacati fascisti: profilo di un rapporto conflittuale

È certo che nelle stanze di Palazzo Vidoni, all'epoca della firma del patto (2 ottobre 1925) non si avvertisse da parte degli industriali e dei sindacalisti fascisti l'eco degli scioperi scoppiati in molti stabilimenti metallurgici della Lombardia nel marzo 1925. La scintilla della rivolta fu il mancato rinnovo del contratto di categoria. La grave vertenza sindacale non era stata né programmata né decisa dai vertici sindacali; tuttavia fu abilmente sfruttata dai quadri locali, con in prima linea Augusto Turati, il capo indiscusso del fascismo bresciano. L'obiettivo era quello di dimostrare la loro forza e, nello stesso tempo, di guadagnarsi la fiducia delle masse, a discapito dei sindacati prefascisti che continuavano a rappresentare la gran parte dei lavoratori. «Il Popolo d'Italia», l'organo ufficiale del partito fascista, fu costretto a prendere atto della situazione, ad avallare lo sciopero dei sindacalisti fascisti, esaltando le finalità «fasciste» dello sciopero dei metallurgici lombardi. Lo stesso Enrico Corradini, l'ideologo del movimento nazionalista, comprese che era il caso di intervenire per rassicurare l'opinione pubblica e, soprattutto, la borghesia industriale, perplessa per quanto era accaduto. L'articolo, *Dopo lo sciopero fascista*, apparso il 19 marzo 1925 sulle colonne de «Il Popolo d'Italia», fu un capolavoro di abilità dialettica, letteraria e politica:

Il superamento del socialismo, non la dispersione, non la distruzione dell'opera socialista. Questo è buono affermare, in occasione dello sciopero dei sindacati fascisti. Questa è fondamentale affermazione, è affermazione essenzialmente fascista. Vi è fra socialismo e Fascismo un nesso storico, oso dire una continuazione storica, questo nesso e questa continuazione; il Fascismo supera il socialismo, ma raccoglie i buoni frutti dell'opera socialista e secondo la sua propria legge, quando occorra, tale opera continua.

Lo sciopero fascista in Lombardia non ebbe alcun seguito, restò un fatto isolato, ma il disagio, l'imbarazzo che aveva provocato nei vertici del partito fascista furono prorompenti. Il 25 aprile 1925 il Gran Consiglio approvava un ordine del giorno che di fatto sconfessava apertamente il comportamento di Turati e dei suoi collaboratori. Scrive al riguardo Aquarone: «E a scanso di ulteriori equivoci, fu stabilito che i segretari provinciali delle corporazioni fossero nominati, di comune accordo, dalle corporazioni stesse, dal partito e dalle federazioni provinciali fasciste. L'epoca della sia pur relativa autonomia dei sindacati del partito era tramontata» (Aquarone, 1965, p. 120). Con questa decisione si era messo in moto anche il processo che di lì a poco, con il Patto di Palazzo Vidoni, la Confindustria e la Confederazione delle Corporazioni Fasciste, abolirono di comune accordo, come è stato detto, le commissioni interne. Da quel momento in poi ebbe inizio un lungo periodo caratterizzato da un acceso dibattito all'interno dei principi stabiliti dal Patto di Palazzo Vidoni e dalla Carta del Lavoro, relativo alla necessità o meno di abolire le commissioni interne, giacché anche da questo provvedimento dipendeva il successo della politica economica del fascismo: una classe operaia svuotata di ogni potere contrattuale, rappresentata da un sindacato unico che seguiva rigidamente e passivamente le direttive del partito e doveva fare gli interessi della Confindustria, non incentivava la produttività degli operai, sicché era un ostacolo allo sviluppo economico del paese. Del resto, anche gli esponenti più intelligenti del sindacalismo fascista erano consapevoli che gli accordi siglati con la Confindustria trasformavano la fabbrica in una struttura autoritaria dell'impresa. Già nell'agosto 1929 sulla stampa fascista divampò la polemica sui fiduciari di fabbrica o meglio sul loro riconoscimento giuridico, dal momento che tali figure già esistevano in alcune aziende, ma svolgevano un ruolo marginale a causa dell'accanita ostilità degli imprenditori. Un'intensa campagna a favore dell'istituzione dei fiduciari di fabbrica fu promossa dal «Il Lavoro fascista», organo della Confederazione dei Lavoratori dell'Industria, che denunciò quanto da tempo avveniva in molti stabilimenti. Gli operai-fiduciari, venivano subito licenziati per rappresaglia, quando denunciavano le inadempienze degli imprenditori. Era naturale che «molti operai si rifiutavano di coprire incarichi sindacali e più specialmente quella di fiduciario». Così scriveva Arnaldo Fioretti su «Il Lavoro fascista», del 9 agosto 1929. Tra i sostenitori più convinti della necessità di garantire agli operai l'elezione dei loro rappresentanti all'interno della fabbrica, Fioretti entrò in polemica anche con Arnaldo Mussolini, contrario al riconoscimento giuridico dei fiduciari: «La questione dei fiduciari, sottolineava Fioretti, è sorta quando non solo questi, ma anche gli operai che fornivano informazioni circa le inadempienze nell'applicazione dei patti di lavoro sono stati licenziati dalle aziende» («Il Lavoro fascista», 15 agosto 1929). Il giornale che si oppose con maggior forza alla presenza dei fiduciari nelle fabbriche fu il «Popolo d'Italia», diretto allora proprio dal fratello del duce. Una simile opposizione era spiegata in termini davvero sconcertanti: «I fiduciari di fabbrica avrebbero creato un'atmosfera di

prevenzione, di diffidenza, di sospetto, assolutamente in contrasto con quella collaborazione di classe, con quell'armonia di capitale e lavoro, che è una delle maggiori realizzazioni del Fascismo» («Popolo d'Italia», 18 agosto 1929). Anche gli industriali non erano completamente soddisfatti del monopolio della rappresentanza sindacale da parte delle organizzazioni fasciste. L'accettarono con riserva: era sicuro che questo monopolio non avrebbe limitato la loro libertà d'azione? Non erano certi che i sindacati fascisti sarebbero stati sempre disponibili a rinunciare, in nome della collaborazione di classe, a sostenere le rivendicazioni dei loro rappresentati volontari o involontari. In ogni caso, la questione allora e per molti anni ancora fu risolta dal Comitato Intersindacale Centrale, nella riunione del 9 settembre 1929, sotto la presidenza di Mussolini. In quell'occasione fu approvata all'unanimità una mozione presentata da Bottai e Turati, «che respingeva seccamente "il principio e l'attuazione dei fiduciari di fabbrica e di azienda"» (Aquirone, 1974, p. 249). Votarono a favore anche i dirigenti sindacalisti dei lavoratori dell'industria che in precedenza si erano espressi a favore dei fiduciari. Resta piuttosto problematica la spiegazione della mozione di Bottai, considerando il suo impegno per un sistema corporativo più incisivo nella politica economica del fascismo. È probabile che Bottai, consapevole che gli eventuali fiduciari di fabbrica fossero socialisti e comunisti costretti a nascondersi dietro le quinte del sindacato fascista, si sia fatto promotore della mozione per timore che un'eventuale istituzione della figura del fiduciario potesse risultare molto nociva al sindacalismo fascista. In un secondo momento, Bottai cambiò opinione, dichiarandosi di nuovo a favore dell'elezione dei fiduciari da parte degli operai. La decisione del 9 settembre 1929 non fu condivisa da tutti i sindacalisti fascisti né da tutti i deputati. Emblematico l'intervento del deputato Edoardo Rotigliano alla Camera il 14 maggio 1930. Il lavoratore, secondo Rotigliano, non poteva acquisire una coscienza corporativa se non si riusciva a creare in lui una coscienza sindacale «e questo si otterrà col far vivere il lavoratore la vita stessa del sindacato, abbandonando soprattutto per la scelta dei dirigenti, il sistema della nomina di autorità e ritornando, come l'onorevole Bottai ha già pubblicamente dichiarato di voler fare, al sistema elezionistico che indubbiamente, nonostante i suoi difetti, è quello che meglio risponde al principio di rappresentanza di categoria» (Atti del Parlamento Italiano, Camera, Legislatura XVIII, Sessione 1229-1930, Discussioni, vol. III, pp. 2641-2642).

Malgrado i provvedimenti restrittivi, decisi nella riunione del 9 settembre 1929, il movimento operaio della maggior parte dei grandi complessi industriali del paese, localizzati nel 'triangolo industriale', Torino-Milano-Genova, ma anche a Piombino, Terni, Napoli, continuava a manifestare il suo distacco dai sindacati fascisti. Più in generale, si registrava un clima sociale molto teso che interessava larghi strati della popolazione, in particolare quella che viveva per l'appunto in città industrializzate. I disordini di notevole entità che si verificarono a Torino nel novembre 1930, furono causati dalla difficile situazione economica e dall'aumento della disoccupazione. Fenomeni collegati a loro volta agli effetti della crisi del 1929 che cominciavano a farsi sentire anche in Italia, ma soprattutto ad una flessione dei salari reali più o meno grave, a seconda delle categorie, flessione dovuta in considerevole proporzione alla soppressione dei tradizionali strumenti di tutela degli interessi dei lavoratori. I moti di Torino rispecchiavano uno stato d'animo di diffidenza e di ostilità anche nei confronti delle organizzazioni sindacali e del partito (ACS, Ministero dell'Interno, Gabinetto, Ufficio cifra, Telegrammi in arrivo, 24-27 novembre 1930).

Per tanti altri aspetti, i disordini del capoluogo piemontese del 24-27 novembre 1930 non devono meravigliare più di tanto. Torino era la città dove il fascismo e il clima politico da esso instaurato solo in parte erano riusciti a fare breccia. Curzio Malaparte, allora direttore della «Stampa», sollecitato dal segretario particolare del duce, Alessandro Chiavolini, il 2 dicembre 1930 inviava a Mussolini un rapporto che si trascrive quasi integralmente per evidenziare il clima antifascista del capoluogo piemontese, con molta probabilità allora la città meno fascistizzata d'Italia:

La situazione di Torino, scrive Malaparte, è caratterizzata dal fatto che allo spirito antifascista della popolazione (non soltanto operaia) corrisponde scarso prestigio, scarsa energia, scarso senso di responsabilità in molti esponenti delle organizzazioni del Regime, e dalle varie organizzazioni non propriamente politiche della città. Si deve aggiungere a questo una debolissima mentalità fascista in gran parte dei sopravvenuti [migrazione di maestranze dalle regioni del Sud] che sono molti [...]. In una città come Torino, dove il senso politico è affinato dalla natura, da una lunga tradizione liberale, da una cultura largamente diffusa e, in quanto alle masse, dalla lunga e abile tradizione socialista, certe impressioni fanno presto a comunicarsi di strato in strato fino alla massa operaia. A questo proposito è noto a V. Eccellenza che esistono molti vasi comunicanti fra una certa borghesia liberale e universitaria e certi elementi operai, che sono poi quelli che dirigono nascostamente le masse. Nessuna meraviglia, perciò, che proprio a Torino di siano svolte le manifestazioni della settimana scorsa. I dimostranti erano matematicamente sicuri che l'ambiente fosse adatto allo scopo, che le autorità torinesi non si sarebbero mosse o che, nella migliore delle ipotesi, prima di riaversi dalla sorpresa. (ACS, Partito Nazionale Fascista. Situazione delle Province. Busta Torino, Malaparte a Mussolini, 2 dicembre 1930 e Gavagnin, 1957, pp. 351 ss.).

Nei maggiori centri industriali le tradizioni del sindacalismo democratico prefascista erano ancora molto radicate. Al riguardo è indicativa una lettera riservata, indirizzata nel marzo 1936 al capo della polizia dall'ispettore generale di pubblica sicurezza D'Andrea. Si delinea rapidamente, ma in modo esaustivo, il quadro dei rapporti fra operai e sindacati fascisti negli anni Trenta (ACS, Ministero dell'Interno, Direzione Generale di PS, 1903-1949, serie G. I, busta 7, fasc. Sindacati, sf, Livorno, D'Andrea al capo della polizia, 18 dicembre 1936). Il rapporto di D'Andrea trovava conferma ancora una volta nella città di Torino, dove la grande maggioranza degli operai metallurgici «dipendenti dalla Fiat, nonostante la sua appartenenza formale al Partito», era socialista e comunista, «nei raduni delle maestranze affiorano mormorazioni e critiche antifasciste». Gli operai della Fiat non leggevano i giornali del regime, ad eccezione della «Stampa» perché erano convinti che «esso solo [rispettava] ancora le tendenze del passato» (ACS, Partito Nazionale Fascista. Situazione delle Province. Busta Torino, Informatore del partito al prefetto, marzo 1936). Nella primavera successiva, il clima di sfiducia sempre più evidente dei lavoratori negli organi sindacali fascisti e di partito, i quali non prendevano alcuna iniziativa di fronte al peggioramento della situazione economica, si registrava anche a Genova. Un rapporto del 6 aprile 1937, traccia un quadro molto preoccupante della situazione economica del capoluogo ligure e scaglia un violenta invettiva contro gli industriali, una sorta di dichiarazione inconsapevole del fallimento dell'ideologia corporativistica e della sua pretesa di dirigere e regolare la politica economica del paese

sulla base della collaborazione tra capitalisti e lavoratori, con l'intervento regolatore dello Stato. Al contrario, il rapporto evidenzia la frattura ormai insanabile fra i tre attori principali del sistema corporativistico, un processo in cui la parte più lesa era naturalmente la massa degli operai, sotto il tiro incrociato dell'assenza dei datori di lavori e dei rappresentanti sindacali.

La situazione economica, si legge nel rapporto, in cui versano le masse lavoratrici preoccupa gli stessi industriali i quali però si guardano bene dal prendere qualche iniziativa per rendere meno critica la vita ai propri dipendenti. Ora questi signori industriali, pare vadano affermando che sarebbero disposti a migliorare le condizioni dei lavoratori, ma che ciò non dipende da loro bensì dalle «gerarchie romane», le quali si oppongono ai nuovi rimaneggiamenti salariali. Questa manovra degli industriali nel rigettare le colpe sugli organi centrali romani è stata avvertita anche dai dirigenti sindacali locali, ma che risulta che ne abbiano formato oggetto di qualche rapporto alla rispettiva confederazione od al Partito. Non è simpatico che questi industriali vogliano addossare a Roma (che qualcuno potrebbe interpretare «Governo»), la responsabilità del mantenimento di salari insufficienti per il crescente caroviveri e *moralmente depresse nel vedersi abbandonate dagli organi del sindacato e del partito* (il corsivo è nel testo). (ACS, Partito Nazionale Fascista, Situazione Politica delle Province, busta Genova, Rapporto 6 aprile 1937).

Spesso lo scarso impegno dei sindacati fascisti era l'effetto della rete corruttiva e tangenzialità tra questi ultimi e gli industriali, un fenomeno che doveva essere abbastanza diffuso da indurre il segretario del partito, Achille Starace, ad incaricare un fedele collaboratore di compiere un'inchiesta sulla situazione sindacale a Bologna. Corruzione, illeciti arricchimenti di numerosi dirigenti sindacali, aspre lotte di fazione all'interno della struttura corporativa di Bologna: un sistema che coinvolgeva alti gerarchi centrali e locali. L'inviato speciale di Starace, dopo aver ricordato al segretario del partito, «la situazione interna di questa organizzazione è veramente degna di energico intervento da parte del Partito e da parte tua se non vuoi che anche questa diventi un giorno una delle tante vergogne del tuo ormai infausto segretariato», così concludeva la sua inchiesta: «A questo punto mi pare giunto il momento di fermarmi perché ti ho dato le trafilie che mi chiedevi: sta a te trovare un inquisitore in gamba e che non teme solletichi, perché ad entrare in quell'ambiente, se non si è santi, si entra a piedi e si esce in vettura di gran lusso». (ACS, PNF, Situazione politica delle province, Bologna, Rapporto, s. d.). Nel frattempo, nell'ottobre 1939, fu raggiunto uno dei più importanti obiettivi dei sindacati, l'istituzione dei fiduciari di fabbrica con il sistema elettivo. Vedremo più avanti come questo notevole successo fosse stato possibile per effetto dei mutamenti nei rapporti tra Mussolini e la Confindustria e, nello stesso tempo, per effetto di una fase più collaborativa tra Confindustria e sindacati. In ogni caso, gli industriali metallurgici e meccanici accettarono la figura del fiduciario in tutte le officine «con almeno cento dipendenti e nella proporzione di un fiduciario per ogni duecento operai o frazione di essi». Inoltre, i fiduciari non potevano essere licenziati per lo svolgimento della loro attività di rappresentanza «e in ogni caso non senza il preventivo consenso dei consigli corporativi provinciali» (Aquadone, 1974, pp. 253-254). Si trattò di una vittoria di grande portata, accolta favorevolmente anche dal Partito Comunista Italiano che aveva seguito con molto interesse il lungo dibattito sulla questione dei fiduciari di fabbrica.

Considerando che gran parte del movimento operaio era filosocialista e filocomunista, non era utopistico pensare che in prospettiva i fiduciari potessero diventare un nucleo rivoluzionario antifascista (Curiel, 1955). Il riconoscimento dei fiduciari di fabbrica, tuttavia, fu una conquista troppo tardiva, il fascismo e il sindacalismo corporativo si stavano avviando verso l'agonia, per cui l'istituzione dei fiduciari di fabbrica non ebbe il tempo nemmeno di entrare in attività.

5. I fattori innovativi della terza fase

Nel frattempo, l'ordinamento corporativo si ampliava. Con legge 20 marzo 1930 fu istituito il Consiglio Nazionale delle Corporazioni. Sabino Cassese fa rientrare il provvedimento nella seconda fase del corporativismo fascista, che va dal 1930 al 1934 e segue la prima fase, 1920-1930 circa. Con legge 5 febbraio 1934 fu emanata la «Costituzione e funzioni delle Corporazioni», dando inizio alla terza ed ultima fase che si concluse nel 1942 (Cassese, 1974). L'importanza delle Corporazioni è stata più volte segnalata dagli storici, soprattutto negli anni 1936-1942. Giova ricordare che anche la struttura delle Corporazioni era rappresentativa, la sua attività normativa molto limitata, il coordinamento con il Consiglio Nazionale delle Corporazioni era del tutto assente, i due nuovi organismi avevano come denominatore comune la dipendenza diretta dal duce al quale spettava la decisione finale (Zanobini, 1939; Mortati, 1931). Quanto fossero trascurabili nella fase iniziale i poteri del Consiglio Nazionale delle Corporazioni e delle Corporazioni lo dimostra la loro esclusione dalla fondazione e dagli obiettivi economici dell'Istituto Mobiliare Italiano (1931) e dell'Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI). Con la creazione dell'Iri nel 1933 lo Stato italiano diventava il più importante imprenditore industriale del paese, sicché era naturale attendersi un coinvolgimento del corporativismo nella sua attività economica e finanziaria.

Molto interessante la riflessione di Bottai sulla nascita dell'IRI: (*Verso un piano corporativo*, in «Critica fascista», 15 marzo 1933, p. 105):

Noi seguitiamo a battere un chiodo sul quale, ne siamo profondamente convinti, dovrà, un giorno, impernarsi la soluzione di molti problemi. Qual è questo chiodo?. Eccolo: *l'intervento corporativo dello stato nella organizzazione economica nazionale*. S'è fino ad oggi, tale intervento avverato in Italia? No, tranne in qualche esperimento di non grande rilievo. In Italia si sono avuti, invece, e si hanno ancora parecchi casi di intervento dello Stato nella vita economica, condotti con metodo non corporativo, facendo astrazione dagli organi sindacali e corporativi (strumenti della medesima politica, corrispondenti a due fasi, diverse ma convergenti) e attenendosi alla prassi (sia detto senza spregio) burocratica, da tutti gli Stati liberali e democratici seguita in questi anni di crisi. Questa non è una critica. È una constatazione. Constatazione d'una politica economica necessaria, dettata da ferree e ineluttabili contingenze, che ha dato e dà risultati almeno immediati innegabili; ma sia detto ben chiaro, non corporativa.

In realtà, con l'IMI e l'IRI si sono citati i casi più importanti. Ma vi sono esempi altrettanto significativi relativi ad una serie di enti economici e industriali (per esempio la legge 1935,

n. 1453 che creava l'Ente Nazionale per la Cellulosa e la Carta, oppure la legge 2 ottobre 1940, n. 1501, che istituiva l'ente Nazionale Metano) rispetto ai quali soprattutto le Corporazioni (in tutto erano ventidue) non erano state nemmeno interpellate, o furono al massimo chiamate a ratificare decisioni già prese (Cassese: 1974; Aquarone, 1974; Gagliardi, 2010). Malgrado ciò, i rapporti tra Confindustria, governo fascista e corporativismo stavano lentamente cambiando. Il punto di partenza del mutamento fu proprio l'istituzione delle Corporazioni, dopo un lungo periodo caratterizzato dalla stridente assenza delle corporazioni, la cellula indispensabile per avviare una nuova fase del sindacalismo fascista. Una necessità sostenuta dallo stesso Mussolini quando il 14 novembre 1933 annunciò la nascita delle corporazioni, in un discorso conosciuto soprattutto per la tesi della «crisi del sistema», (Gagliardi, 2010). Il cambiamento non fu né rivoluzionario né immediato, si potrebbe dire che era potenzialmente pronto a manifestarsi non appena fossero maturate alcune condizioni. In effetti, il periodo in cui avvenne il mutamento furono gli anni 1936-1942, quando si posero con maggior forza alcuni problemi economici e si registrò un diverso atteggiamento degli industriali nei confronti del sistema corporativo. La questione più importante fu quella delle concentrazioni industriali. Per una parte notevole della Confindustria, le concentrazioni dovevano essere rafforzate con un intervento più massiccio dello Stato, per fronteggiare ancora gli effetti della crisi del 1929, sebbene nel 1934 «la fase più acuta [sembrasse] sostanzialmente superata e il regime [avesse mostrato] di saper contenere il disagio sociale» (Gagliardi, 2010, p. 117) e la concorrenza straniera. Mentre per le Corporazioni le concentrazioni industriali rappresentavano l'occasione per uscire dal limbo in cui erano state relegate. All'interno di questo clima di tensione si inseriva anche un fattore ideologico che condizionava le richieste degli industriali. Fra il 1938-1939 Mussolini, già si è fatto cenno, aveva ripreso una campagna demagogica e "popolareggiante" (vi faceva ricorso nei momenti in cui aveva bisogno di aumentare il consenso popolare) contro la borghesia italiana la quale, di fronte alla politica sempre più bellicistica del duce, appariva sostanzialmente poco sensibile ai «motivi "eroici" sbandierati dalla propaganda fascista, torpida, neghittosa, assai poco disposta ad affrontare duri sacrifici e ad accettare per buono il motto "nudi alla meta"» (Aquarone, 1965, p. 232). Tuttavia, ciò che preoccupava maggiormente gli industriali era politica dirigistica del regime. L'intervento dell'IRI, dello Stato imprenditore, progettato da Alberto Beneduce, aveva assunto proporzioni gigantesche. Nel 1938, l'Iri controllava l'80% della produzione cantieristica, il 45% di quella siderurgica, il 39 % dell'elettromeccanica e il 23% della meccanica. In Europa solo lo «Stato sovietico poteva vantare una proprietà industriale più vasta» (Amatori-Colli, 1999, p. 185). "L'impero industriale" dell'IRI preoccupava la Confindustria costretta a svolgere in quel momento un ruolo di secondo piano, mentre il potenziamento delle concentrazioni industriali diventava un obiettivo difficile da raggiungere in un quadro progettuale caratterizzato da questo mercato dirigismo statale. Altrettanto irrilevante il ruolo delle Corporazioni, escluse da ogni forma di intervento e di partecipazione al programma industriale di Beneduce, sempre più orientato verso obiettivi bellici. In tale contesto, negli anni 1936-1942, si registrò una fase di convergenza tra le Corporazioni e la Confindustria, stimulate dalla necessità di spezzare il monopolio industriale di Beneduce. La collaborazione non oltrepassò i limiti segnati da anni di reciproca ostilità e diffidenza, attestandosi su livelli di modesta entità, che non modificarono sostanzialmente la struttura fisiologia del corporativismo fascista, ossia la sua funzione meramente rappresentativa. In un regime totalitario era impossibile progettare una soluzione economica autonoma. La Confindustria e le Corporazioni furono costrette

ben presto a prendere atto della nuova situazione creata dall'avvento dell'IRI. L'unico modo per partecipare alla politica autarchica dell'IRI e delle altre strutture industriali create dal fascismo e gravanti nell'orbita dell'azienda diretta da Beneduce, era quello di "allearsi" in nome, verrebbe da dire, del motto latino *pecunia non olet*. In quel momento, Confindustria e Corporazioni non disponevano di sufficienti poteri negoziali, ma unite avrebbero avuto più possibilità di successo. Peraltro, il "progetto di alleanza" era favorito dal fatto che in ogni caso le ventidue corporazioni rappresentavano altrettanti settori dell'economia del paese, una frammentazione della rappresentanza che riconduceva «la dialettica a questioni inerenti al settore di appartenenza», nonché dalla politica autarchica del fascismo che si intrecciò con le Corporazioni, senza tuttavia mai identificarvisi, essendo queste ultime, almeno sul piano teorico e concettuale, l'anima stessa del corporativismo autarchico (Gagliardi 2010). In tale contesto ideologico ed economico tra il 1936-1937 furono redatti i piani autarchici che fissavano per ogni settore industriale gli obiettivi da raggiungere entro il 1941. Complessivamente, da maggio a settembre 1937, si tennero 45 riunioni, 80 comitati tecnici corporativi esaminarono in 310 sedute progetti economici parziali e prepararono 40 relazioni riassuntive (ACS, Segreteria Particolare del Duce, b. 1247, fasc. 509.790).

Le pesanti lacune delle fonti non permettono di ricostruire l'attività e i risultati dei piani autarchici. Inoltre come si sottolinea in un documento proveniente dalla Segreteria del duce «Le corporazioni non hanno potuto vagliare gli aspetti economici e finanziari e sociali dei problemi tecnici dei vari settori produttivi. Una considerazione adeguata di questi ultimi aspetti richiede l'esame unitario dei singoli piani produttivi e quindi lo studio di ciascuno di essi in funzione del piano regolatore dell'economia nazionale. Paino regolatore che non è dato dalla somma aritmetica dei singoli piani. Sono mancati dei contatti sistematici tra le varie corporazioni». (ACS, Segreteria Particolare del Duce, b. 1247, fasc. 509.789).

L'unica importante eccezione, è rappresentata dal piano siderurgico. La siderurgia a ciclo integrale (produzione dell'acciaio direttamente dal minerale) fu sostenuta dall'IRI con Agostino Rocca, presidente della Dalmine e della SIAC, e da Arturo Bocciardo, presidente della Terni. L'intero programma fu elaborato da Oscar Sinigaglia. La siderurgia a ciclo integrale richiedeva un'elevata tecnologia, ma avrebbe assicurato al paese l'intero fabbisogno di acciaio, limitando fortemente la dipendenza dall'estero per l'acquisto di rottami di ferro da parte delle aziende che producevano acciaio con altre tipologie di lavoro (seconda fusione). Era evidente che il piano di Sinigaglia avrebbe danneggiato queste ultime. Dopo un acceso dibattito, le Corporazioni e gli industriali siderurgici riuscirono ad ottenere un compromesso: sarebbe stato costruito un grande impianto (a Cornigliano, vicino Genova) a ciclo integrale, che doveva diventare il perno del piano autarchico, nello stesso tempo si garantì alle altre aziende siderurgiche la possibilità di continuare a mantenere con i propri impianti i livelli di produzione (ACS, IRI, STO 538, fasc. 83). Per molti aspetti, il compromesso rappresentò una sconfitta per la soluzione dirigistica e istituzionale dei vertici dell'IRI: le imprese private, soprattutto le maggiori, riuscirono a sopravvivere, a non farsi soffocare dai tentacoli della grande piovra.

6. Conclusioni

In un saggio del 1974, *Corporazioni e intervento pubblico nell'economia*, Sabino Cassese, evidenziando come allora fosse ancora diffusa la convinzione che l'intervento dello Stato nell'economia si era realizzato all'interno del sistema corporativo, esprime un giudizio perentorio ed inequivocabile.

Un'analisi più attenta dimostra però il contrario: l'intervento dello Stato nell'economia si svolge, tra le due guerre, al di fuori dell'apparato e delle procedure corporative. Da una parte l'atteggiamento della burocrazia «tradizionale» nei confronti della burocrazia «corporativa», dall'altra, principalmente, l'atteggiamento della grande industria nei confronti della «pianificazione corporativa» fecero sì che la macchina corporativa girasse a vuoto. D'altro canto, l'organizzazione delle corporazioni fasciste era tale che in esse i conflitti economici erano destinati a riprodursi senza trovare una soluzione che fosse transattiva (Cassese, 1974, p. 329).

Il giudizio di Cassese si ricollega a quello altrettanto negativo espresso circa dieci anni prima da uno storico del fascismo di grande prestigio come Alberto Aquarone (Aquarone, 1975). Il saggio di Cassese è interessante perché non affronta la questione del ruolo economico del corporativismo dal punto di vista di uno storico dell'economia, quale egli non è, ma da un punto di vista giuridico, il suo campo culturale naturale. L'analisi giuridica della struttura normativa del sistema corporativo gli permette di negare il ruolo economico delle corporazioni. Il saggio di Cassese si può riassumere in una rapida e stringata sintesi: la struttura corporativa non era dotata di attività normativa, ma solo di attività rappresentativa e, in alcuni casi, consultiva. Il saggio conferma i risultati dell'analisi di Cassese e di Aquarone, evidenziando segnali meno anonimi solo dopo il 1936, quando la politica autarchica del fascismo, impersonata dall'attività dell'IRI, favorì una timida fase di relativa collaborazione tra Confindustria e Corporazione, una soluzione necessaria per inserirsi in qualche modo nelle maglie della struttura dirigistica impressa da Mussolini all'economia del paese. Uno dei temi centrali sviluppati nel saggio, i rapporti tra sindacati fascisti e industriali, ha evidenziato e confermato il ruolo sostanzialmente subalterno del sindacalismo fascista. Nello stesso tempo, il saggio ha segnalato in molti casi l'atteggiamento critico e, qualche volta ostile, di uomini politici e di sindacalisti nei confronti dell'eccessivo potere degli industriali e della struttura autoritaria della fabbrica, nonché la persistenza nei maggiori centri industriali del paese di una folta presenza di lavoratori ancora legati al sindacalismo prefascista, di stampo socialista e comunista. Infine, un'ultima considerazione: la sconfitta della grande borghesia industriale. Recuperato il suo ruolo economico con gli accordi di Palazzo Vidoni, essa non riuscì nemmeno ad abbozzare un programma tecnocratico, si era ormai svuotata di quella spinta rivoluzionaria che l'aveva caratterizzata nel primo dopoguerra. La ragione è da ricercare nel contesto politico in cui agiva la Confindustria. Partecipare alla costruzione della struttura dell'economia fascista, decisa e pianificata tuttavia dai vertici del fascismo, cioè da Mussolini. L'acme di una questa struttura piramidale si ebbe con la fondazione dell'IRI, un'iniziativa che seppellì definitivamente i progetti egemonici della grande borghesia italiana. In altri termini, non era possibile replicare la diarchia tra fascismo e monarchia nella politica economica di uno Stato totalitario, dove esisteva un solo monarca, il duce. La tecnocrazia italiana conquistò posizioni di potere importanti solo sul

fronte dei rapporti con l'ordinamento corporativo dello stato fascista. Era impensabile che gli organi corporativi potessero entrare nella «cittadella proibita» dell'azienda. La tecnocrazia italiana aveva ottenuto dal regime che tali organi potessero avere tutt'al più una funzione consultiva, non politica, decisoria. Un esempio per tutti: Guido Donegani, impegnato a far diventare, con l'appoggio politico del regime, la Montecatini la più grande e importante azienda mineraria e chimica del paese, non avrebbe mai condiviso il suo piano egemonico con il Consiglio Nazionale delle Corporazioni e con le Corporazioni. L'assoluta indipendenza del capitalismo industriale dal controllo del sistema corporativo produsse un altro pesante effetto. Il potere contrattuale della classe operaia, già del tutto esautorato dalla riforma sindacale del fascismo, dalla creazione cioè di un unico sindacato, fu eliminato definitivamente in seguito all'autonomia della Confindustria nei confronti del Consiglio Nazionale delle Corporazioni e delle Corporazioni, ad eccezione della breve e timida parentesi collaborazionistica avviata dopo il 1936. Tra i motivi di questo cambiamento nell'atteggiamento degli industriali bisogna ricordare che nella seconda metà degli anni Trenta l'economia italiana registrava un deciso orientamento bellico per cui si avvertì l'esigenza di un maggiore impegno della classe operaia per rispondere alle esigenze di una parziale riconversione degli impianti e di una maggiore produttività. Si trattava comunque di aperture molto timide. Nella sostanza, la Confindustria restò arroccata sulle sue posizioni. Del resto era impensabile che tecnocrati e industriali potessero chiedere una partecipazione molto allargata delle Corporazioni al piano industriale varato dal governo.

Infine, un'altra conseguenza importante: lo Stato imprenditore e dirigista creato da Mussolini fece sì che il capitalismo industriale italiano non fosse sufficientemente motivato a potenziare il livello tecnologico del sistema industriale che in tal modo continuava ad essere poco competitivo sui mercati esteri. L'esempio della Montecatini e della Fiat sono emblematici: erano le maggiori aziende italiane nel settore automobilistico e chimico-minerario, ma se confrontate con quelle dei paesi stranieri più sviluppati il divario tecnologico e produttivo era notevole.

Fonti archivistiche

Archivio Centrale dello Stato, (d'ora in poi ACS), Presidenza del Consiglio dei Ministri, Gabinetto A, 1927, busta I/1-2, n. 1102.

ACS, Presidenza del Consiglio dei Ministri, Gabinetto A, 1927, busta I/1-2, n. 3832.

ACS, Segreteria particolare del Duce, Carteggio riservato, 1922-1934, fasc. 242/R, Gran Consiglio, sf. 5, inserto A.

ACS, Ministero dell'Interno, Gabinetto, Ufficio cifra, Telegrammi in arrivo, 24-27 novembre 1930.

ACS, Partito Nazionale Fascista. Situazione delle Province. Busta Torino, Malaparte a Mussolini, 2 dicembre 1930 e Gavagnin, 1957, pp. 351 ss.

ACS, Ministero dell'Interno, Direzione Generale di PS, 1903-1949, serie G. I, busta 7, fasc. Sindacati, sf. Livorno, D'Andrea al capo della polizia, 18 dicembre 1936.

- ACS, Partito Nazionale Fascista, Situazione Politica delle Province, busta Genova, Rapporto 6 aprile 1937.
- ACS, Partito Nazionale Fascista. Situazione delle Province. Busta Torino, Informatore del partito al prefetto, marzo 1936.
- ACS, Partito Nazionale Fascista, Situazione politica delle province, Bologna, Rapporto, s. d.
- ACS, Segreteria Particolare del Duce, b. 1247, fasc. 509.790.
- ACS, Segreteria Particolare del Duce, b. 1247, fasc. 509.789.
- ACS, IRI, STO 538, fasc. 83.

Bibliografia generale

- Amatori, F. e Colli, A. (1999). *Impresa e industria in Italia dall'Unità a oggi*. Venezia: Marsilio.
- Aquarone, A. (1965). *L'organizzazione dello Stato totalitario*. Torino: Einaudi.
- Aquarone, A. (1974). La politica sindacale del fascismo. In A. Aquarone e M. Vernassa (Eds.), *Il regime fascista* (pp. 233-257). Torino: Einaudi.
- Bottai, G. (1929). *Esperienza corporativa*. Roma: Edizioni di Diritto al Lavoro.
- Cassese, S. (1974). Corporazioni e intervento pubblico nell'economia. In A. Aquarone e M. Vernassa (Eds.), *Il regime fascista* (pp. 327-355). Bologna: Il Mulino.
- Castronovo, V. (1975). La storia economica. In *Storia d'Italia. Dall'Unità ad oggi* (vol. IV). Torino: Einaudi.
- Conti, E. (1946). *Dal taccuino di un borghese*. Cernusco Sul Naviglio: Garzanti.
- Curiel, E. (1955). *Classi e generazioni nel secondo Risorgimento*. Roma: Edizioni di Cultura Sociale.
- De Felice, R. (1990). *Mussolini il fascista. L'organizzazione dello Stato fascista (1925-1929)*. Torino: Einaudi.
- Gagliardi, A. (2010). *Il corporativismo fascista*. Roma-Bari: Laterza.
- Gavagnin, A. (1957). *Vent'anni di resistenza al fascismo. Ricordi e testimonianze*. Torino: Einaudi.
- Guarneri, F. (1953). *Battaglie economiche tra le due grandi guerre*. Milano: Garzanti.
- Melograni, P. (1965). Confindustria e fascismo tra il 1919 e il 1925. *Il Nuovo Osservatore*, (novembre-dicembre), 834-873.
- Mortati, C. (1931). *L'ordinamento del governo nel nuovo diritto pubblico italiano*. Roma: Anonima Romana Editoriale.
- Partito Nazionale Fascista, (1933). *Il Gran Consiglio del Fascismo nei primi dieci anni dell'era fascista*. Roma: Editrice Europa.
- Turati, F. (1928). *Il partito e i suoi compiti*. Roma: Libreria del Littorio.

Webster Richard, A. (1978). La tecnocrazia italiana e i sistemi industriali integrati: il caso dell'Ansaldo (1914-1921). *Storia Contemporanea*, IX(2), 205-239.

Zanobini, G. (1939). *Corso di diritto corporativo*. Milano: Giuffrè.

Zanobini G. (1934). *Il Ministero delle Corporazioni*. In *Dall'intervento allo Stato corporativo* (pp. 217-225). Pisa: Istituto Fascista di Cultura.

RESPONSABILIDAD SOCIAL Y COMPETITIVIDAD EN LAS ORGANIZACIONES DEL SECTOR DEL AUTOMÓVIL: UN ENFOQUE DE RECURSOS HUMANOS

José Antonio Martínez Navarrete
joseantoniomartineznavarrete@gmail.com

M^a Isabel Sánchez Hernández¹
isanchez@unex.es

Universidad de Extremadura

fecha de recepción: 10/06/2015
fecha de aceptación: 17/07/2015

Resumen

El ejercicio de la Responsabilidad Social y la divulgación de sus resultados son aspectos a tener en cuenta por las empresas en el contexto actual. Su importancia se encuentra en las diferentes ventajas competitivas que puedan obtener de la puesta en marcha voluntaria de medidas socialmente responsables, lo cual proporcionará ventajas competitivas a la empresa. Uno de los aspectos fundamentales de la responsabilidad es de índole interna, consistente en una gestión eficiente de los Recursos Humanos, proporcionando mayores índices de calidad laboral y repercutiendo directamente en la competitividad de la empresa. Con esta base teórica este trabajo analiza el sector del automóvil en España intentando determinar hasta qué punto la divulgación de acciones responsables de las empresas del sector están considerando las políticas de gestión del capital humano como un eje vertebrador de la misma.

Palabras clave: Responsabilidad social; Competitividad; Sector del Automóvil; Recursos humanos.

Abstract

The exercise of social responsibility and disclosure of results are issues to be considered by companies in the current context. Its importance lies in the different competitive advantages they can get from the start up of socially responsible voluntary measures, which will provide the company competitive advantages. One of the fundamental aspects of accountability is internal, consisting in the efficient management of human resources by providing higher rates

¹ Departamento de Dirección de Empresas y Sociología, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Extremadura, Avda. Elvas, s/n, 06006. Badajoz.

of labor quality and directly affecting the competitiveness of the company. With this theoretical basis, this paper analyzes the automobile sector in Spain trying to determine to what extent the disclosure of responsible actions of companies in the sector are considering policies to manage human capital as a backbone of it.

Keywords: Social responsibility; Competitiveness; Automotive sector; Human resources.

1. Introducción

En la actualidad, en el contexto socio-económico que vivimos, marcado por la extensión de la crisis económica que se inició en 2007, se han producido cambios que afectan a los patrones de conducta y consumo que se habían establecido durante el periodo de crecimiento económico anterior, y que parecían no tener fin. El sector de la automoción ha sido considerado uno de los pilares fundamentales de la industria española y ha sido de los últimos en sentir la influencia de la crisis debido al estallido de la burbuja inmobiliaria y a la quiebra del sector financiero. Esto ha sido así ya que, según el Instituto Nacional de Estadística (INE)², estadísticamente el coche es, tras la vivienda, la segunda mayor inversión de la mayoría de familias.

En España, la industria del automóvil, desde la década de los 50, ha sido un dinamizador del desarrollo industrial, como señala Estapé-Triay (2001), tanto por su capacidad de implicar a otras industrias, como por su elevado efecto sobre la distribución y sobre una amplia variedad de actividades dentro del sector servicios. Por ello, desde inicio del siglo XX los principales fabricantes de automóviles del mundo pusieron sus ojos en el mercado español, tanto para producir sus modelos como para venderlos. Con el paso de los años y la historia, este sector ha pasado a ser significativo por tres razones: primero, por la importancia económica que tiene en el PIB español aportando un 6,7 % en el año 2013; segundo, porque es un sector pionero en la adopción de sistemas flexibles de organización y producción, con un volumen de producción en 2013³ de 2.163.338 millones de vehículos y, tercero, porque la innovación y la flexibilidad son dos elementos muy importantes en el actual proceso de reestructuración y reconversión empresarial a corto y medio plazo por el que atraviesa el sector, contando con un volumen de empleo del 8,1% sobre el conjunto de trabajadores en España a lo largo de 2013.

Si centramos la atención en los aspectos socio-laborales y en concreto en la gestión del capital humano cabe señalar que, a pesar del impulso necesario de la Responsabilidad Social (RS) en el sector, el paso de la crisis ha dejado sin valor los convenios colectivos laborales del sector del automóvil que tradicionalmente han incorporado mecanismos laborales de flexibilidad para adaptarse al ciclo productivo de los diferentes modelos fabricados, en los que la producción no era constante. España ha hecho un gran esfuerzo para mantener sus fábricas de vehículos, y no sólo por el apoyo del Estado y de las

² Instituto Nacional de Estadística. Encuesta de Presupuestos Familiares (Base 2006) <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft25%2Fp458&file=inebase&L=0>.

³ Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones. ANFAC. Datos Básicos del Sector. http://www.anfac.com/estadisticas.action?accion=estad_datosSector.

Comunidades Autónomas, sino por los acuerdos firmados entre sindicatos y empresas. El resultado de esta crisis y los efectos secundarios que ha provocado se han reflejado de forma directa y sistemática en el empleo y las repercusiones derivadas de este, con la consiguiente realización de expedientes de regulación de empleo, despidos, planes de reconversión, etc.

Para mejorar esta situación se han hecho esfuerzos por parte de todos los actores implicados en el sector, ideando medidas que han permitido a las empresas ser más competitivas a la par que rentables. Éstas medidas han conseguido aumentar el consumo del país, permitiendo la reactivación del sector y haciendo que las grandes empresas que se dedican a la manufactura en suelo español, estén pensando en fabricar nuevos productos, concediendo a la industria española contratos tan importantes.

2. Contexto de análisis: el sector del automóvil en España

El sector del automóvil ocupa un lugar importante en la industria española. Como recogen Lage y Feliú (2014) las primeras empresas automovilísticas que se asentarían en España fueron las francesas Darraq en 1907 y De Dion Bouton en 1909, asentándose en Vitoria y Madrid respectivamente, lugares que posteriormente serían elegidos por otras marcas para establecerse e iniciar sus actividades.

Siguiendo este procedimiento expansionista y como recogen Estapé-Triay (2001) desde inicios del siglo XX se ha ido desarrollando la presencia del sector del automóvil a lo largo de diversas localidades españolas. La primera empresa, con vocación de producción en masa, en asentarse en España fue Fiat, en 1919, con su filial comercial "Fiat-Hispania", concretamente en Guadalajara, donde su socio industrial español "Hispano-Guadalajara" poseía una planta productiva dedicada a la fabricación de camiones. El ejemplo de Fiat fue seguido por Ford en 1920, que, como recoge Lebrancón (2009), se asentó en una de las principales zonas francas de España en aquella época, concretamente en Cádiz, para trasladarse posteriormente a Barcelona, otra de las principales zonas francas del país. Al igual que Fiat y Ford, el tercer ejemplo de constructor que puso sus ojos en España para establecerse fue GM, situándose inicialmente en Málaga para, al igual que Ford, seguir sus pasos y trasladarse definitivamente a Barcelona. El cuarto ejemplo que ilustra la incipiente industrialización en el sector del automóvil en España lo representa Chrysler, que en 1935 presentó un proyecto encaminado a ensamblar automóviles en España con un porcentaje significativo de componentes procedentes de fabricación local.

Una vez superada la entrada de empresas con capital extranjero, urgía la necesidad de motorizar el país y popularizar el automóvil, a la vez que crear una empresa automovilística con capital español. Por ello, tras la Guerra Civil española se fundó, por el Instituto Nacional de Industria en la década de los 50, la empresa SEAT, bajo el nombre de Sociedad Española de Automóviles de Turismo, estableciéndose en la planta de Tortosa. La finalidad perseguida consistía en la fabricación en Barcelona de los automóviles italianos Fiat bajo licencia. Para su constitución se creó una sociedad con capital mixto entre el INI, la banca española y Fiat, el principal fabricante de automóviles de Italia (que actuaba como socio tecnológico). A día de hoy, Seat, es una compañía

subsidiaria del grupo alemán Volkswagen, concretamente desde mediados de la década de los 80.

Actualmente el sector del automóvil en España está formado por 17 plantas productivas, distribuidas en 9 Comunidades Autónomas y pertenecientes a 7 grupos automovilísticos que son los siguientes: Peugeot-Citroën (grupo empresarial francés PSA), Renault (grupo empresarial franco-japonés Renault-Nissan), Ford (grupo empresarial americano Ford Motor Company), Opel (grupo empresarial americano General Motors) y Volkswagen y Seat (grupo empresarial alemán Volkswagen); estas junto a otras que se dedican a la fabricación de vehículos comerciales, industriales y vehículos pesados (autobuses y camiones), como Nissan (grupo empresarial franco-japonés Renault-Nissan), Iveco (grupo Fiat Chrysler Automobiles N.V.) y Mercedes (grupo Daimler).

Sin embargo y aunque el sector del automóvil en España tiene un peso e importancias relevantes, la prolongación de la crisis económica ha provocado que la caída del consumo interno bajara a niveles de hace veinte años, haciendo que las empresas presentes en la península se plantearan las inversiones a futuro de sus plantas. Sin embargo, y aunque no cabe duda de que el sector ha vivido sus horas más bajas; como recoge ANFAC⁴ las matriculaciones de vehículos nuevos, registradas durante 2013 y 2014, se están incrementando con respecto a los años 2010 a 2012, con 800.000 unidades; aunque se sitúan muy lejos de las unidades matriculadas en 2005, con 1.528.849 unidades. Hasta el momento, el sector del automóvil en España ocupa por volumen de producción el segundo lugar en Europa, sólo superada por Alemania.

La caída de este consumo interno junto a la necesidad de mantener las inversiones en las plantas productivas instaladas en España, ha hecho que los diferentes gobiernos, tanto de las Comunidades Autónomas donde se ubican, como del país, se hayan sentado a negociar con las marcas y sindicatos para establecer medidas que mejorasen el panorama del sector en España.

Algunas de estas políticas se pueden concretar en medidas de competitividad, como son las que se encuentran en el "Plan Integral de Automoción" (en materia logística, ferroviaria e I+D+I). Otras ayudas, que se llevan a cabo por parte del gobierno, han ido dirigidas a que el consumo se restablezca y se sitúe en niveles similares previos a la crisis. Por ello, se ha vuelto a reactivar, tras la suspensión del antiguo Plan Prever y el anterior Plan Vive (con una vigencia limitada a tres años), un nuevo plan de incentivos a la compra de vehículos, el Plan PIVE (Plan de Incentivos al Vehículo Eficiente) con duración supeditada al agotamiento de los recursos económicos que se han destinado para este, aunque desde su establecimiento se han logrado datos muy positivos, haciendo que se haya aprobado su séptima renovación a inicios de este año⁵.

⁴ Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones. ANFAC. Datos Básicos del Sector. http://www.anfac.com/estadisticas.action?accion=estad_datosSector.

⁵ Las novedades del Plan PIVE 7 y las 7 claves para entenderlo. Autobild.es <http://www.autobild.es/noticias/plan-pive-7-235427>.

Todas estas medidas de reactivación para el sector, han permitido que estas empresas concedan la fabricación en exclusiva, a sus plantas productivas españolas, y para el mundo entero, de varios modelos superventas, entre los que se encuentran el nuevo Ford Mondeo, Nissan Pulsar, Opel Corsa y Mokka, y el Citroën C4 Cactus, entre muchos otros. Esta nueva fe en la industria ha hecho que España se haya convertido en el año 2014 en el noveno productor mundial de vehículos, fabricando 2,4 millones de unidades, según Autofácil⁶.

3. Responsabilidad social empresarial, recursos humanos y competitividad

En el año 1987 la OCDE en su Informe de la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (Report of the World Commission on Environment and Development) definía el significado de desarrollo sostenible como el que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer las suyas. Siguiendo este ejemplo, la Unión Europea, a través de la Comisión de las Comunidades Europeas, en el año 2001 publicó el Libro Verde donde definía a la RS como la integración voluntaria, por parte de las empresas y organizaciones, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus stakeholders (internos y externos).

En el año 2006 siguiendo las directrices de la Unión Europea, se aprobó por las Cortes españolas el Libro Blanco *"Para potenciar y promover la Responsabilidad Social de las Empresas"*, donde se define la empresa socialmente responsable como la que trata de hacer mejor las actividades que tiene que hacer cada día y es sinónimo de vocación a la excelencia o también, como el compromiso que asume una empresa de actuar de forma correcta y responsable en la consecución de sus objetivos económicos, creando valor no sólo para los accionistas, sino también para el conjunto de la sociedad.

Estas acepciones pueden agruparse en la definición que Gallardo y Sánchez (2012, p. 10) nos proporcionan, *"la globalización de los mercados y la necesidad de ser competitivos en el nuevo contexto internacional está posicionando a la RS como una fuente inequívoca de ventajas competitivas. Entendiendo la RS como una verdadera oportunidad para las empresas, de cara a posicionarse en el sector y mercado en los que operan"*.

Hoy día en la RS destaca la gestión de los Recursos Humanos (RRHH), representando un papel relevante en las organizaciones, perteneciendo a su parte interna, ya que desde las organizaciones se está comenzando a poner en marcha prácticas cada vez más novedosas. Estos RRHH están mostrando la importancia que tienen las personas en el desarrollo y éxito de las mismas, como explica Rodríguez (2005), ya que toda organización es esencialmente una obra humana, un conjunto de factores que permiten a las organizaciones ser más competitivos a través de sus habilidades, destrezas y competencias.

⁶ Autofácil. España 9º fabricante mundial. <http://www.autofacil.es/industria/2014/10/18/espana-9-fabricante-mundial/20896.html>.

Sin embargo, según Heneman y Tansky (2003) la falta de estudios sobre la gestión de los RRHH, en las empresas emprendedoras de alto crecimiento, imposibilita el conocimiento completo de las ventajas competitivas que se pueden obtener si esta gestión no se lleva a cabo de forma sistematizada y organizada. Barney y Wright (1998) establecen que, si se gestionan adecuadamente, los RRHH pueden ser una fuente de ventaja competitiva sostenida para la organización.

En este caso, Schuler (1992) definió la gestión estratégica de los RRHH como todas aquellas actividades que afectan al comportamiento de las personas a la hora de formular e implantar las estrategias de la empresa. Este autor hace hincapié en las decisiones respecto a la orientación que se da a los procesos de gestión de los RRHH y que afectan al comportamiento de los individuos a medio y largo plazo, tomando como referencia tanto los factores internos como los del contexto de la organización. Como es conocido, la gestión de los RRHH es muy amplia y variada en función de la organización que estudiemos y, por tanto, cuenta con muchas peculiaridades dependiendo de la importancia que se le atribuya al capital humano de la misma y la gestión que se realice.

Curós Vilá, Díaz Cuevas, Oltra Comorera, Rodríguez-Serrano, Teba Nuez y Tejero Lorenzo (2005) nos indican que las empresas que consideran al factor humano como un recurso estratégico comparten una serie de pautas muy genéricas en lo que respecta a actitudes y diversas políticas. Pero, evidentemente, la manera concreta en cómo cada empresa lleva a la práctica las inversiones en el factor humano cambia en función de las distintas situaciones y necesidades a las que ésta tenga que hacer frente. En este caso, Álvarez y Molloy (2006) argumentan que el objetivo de la gestión de RRHH es maximizar el rendimiento de la empresa. Y, por ello, cada organización establece pautas distintas para su gestión y organización, aunque en el fondo los patrones de comportamiento sean similares.

Una de las muchas clasificaciones en las que se puede estructurar la gestión de los RRHH en las organizaciones es la de Dolan, Valle Cabrera, Jackson y Schuler (2007) que se detalla a continuación:

- *La planificación de los RRHH (PRH)* - Según Werther y Davis (1991), es una técnica para determinar de forma sistemática la provisión y demanda de empleados que una organización necesitará en un futuro más o menos próximo. Al determinar el número y el tipo de empleados que serán necesarios el departamento de RRHH puede planear sus labores de reclutamiento, selección, formación y otras.
- *El análisis de puestos de trabajo (APT)* - Mondy y Noe (2005) la definen como el proceso sistemático que consiste en determinar las habilidades, deberes y conocimientos requeridos para desempeñar trabajos específicos en una organización.
- *La cobertura de las necesidades de RRHH en la organización (CNRHO)* - Bonache y Cabrera (2004) lo definen como el proceso del que se sirven las organizaciones para atraer candidatos y cubrir las vacantes de puestos de trabajo en la misma, pudiendo ser interno o externo. Este proceso es muy importante, ya que cuanto mayor sea el número de solicitudes que reciban las organizaciones más selectivas podrán ser éstas a la hora de realizar las contrataciones.
- *El aumento del potencial y desarrollo del individuo (APDI)* - Dolan et al. (2007) la definen como un conjunto de actividades cuyo propósito es mejorar el rendimiento

presente y futuro del empleado, aumentando su capacidad a través de la mejora de sus conocimientos, habilidades y actitudes.

- *La evaluación de la actuación de los empleados (EAE)* - Se puede definir como la ecuación definida por la eficacia-eficiencia de un empleado en el desarrollo de su puesto de trabajo, dentro de un determinado periodo de tiempo, como explica Patricio (2011).
- *La retribución de los empleados (RE)* - Prior y Martínez (2000) la definen como todo tipo de compensación económica que los individuos reciben a cambio de su trabajo, pudiendo percibirlo de manera directa (salario base, complementos) o indirecta (prestaciones no salariales). Este tipo de retribución o compensación tiene un fuerte impacto, tanto en la capacidad de atracción de trabajadores como en el de su retención, sirviendo también para motivar a los trabajadores y cumplir así la legislación vigente y, por tanto, es un aspecto muy cuidado por las organizaciones.
- *La gestión de la salud e higiene en el trabajo (GSH)* - La Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales, en su artículo 4 la define como “*el conjunto de actividades o medidas adoptadas o previstas en todas las fases de actividad de la empresa con el fin de evitar o disminuir los riesgos derivados del trabajo*”. Este es un área muy importante para todas las organizaciones hoy día, puesto que, para que sus objetivos se cumplan satisfactoriamente, deben tener una fuerza laboral sana y saludable y, por tanto, deben cuidar este aspecto.
- *La gestión estratégica e internacional de los RRHH (GEIRH)* - Cabrera (1995) define la estrategia como el proceso por el que se busca el ajuste de la organización con su entorno y se hace referencia a la misma como modelo de precisión del que proceden las misiones y objetivos de la empresa. En cuanto al concepto de estrategia dentro del campo de los RRHH, es aquel modelo de decisión del área de personal del que derivan unos objetivos y metas, de forma que se produzca un buen ajuste entre la empresa y su entorno.

Siguiendo la clasificación propuesta por Dolan *et al.* (2007), Heneman y Tansky (2002) agregan que las prácticas de gestión de RRHH de una empresa deben ser internamente consistentes con la estrategia externa de negocio de la organización, a lo que Hayton (2006) completa, argumentando que la teoría de los recursos y capacidades de la empresa representa una perspectiva configuracional sobre la relación entre la gestión de los RRHH y el desempeño de la empresa. Por tanto, según Heneman, Tansky y Camp (2008) los desarrollos teóricos en la estrategia de RRHH sugieren que la combinación de las estrategias de RRHH son más propensos a ser asociados con la eficacia organizacional porque existe una sinergia entre las diversas estrategias de la organización. La combinación de estas estrategias y la congruencia que exista a su vez entre las mismas, permitirá a la organización obtener nuevas y mejores ventajas competitivas que la puedan situar en una mejor posición estratégica en el mercado que se desenvuelva, con respecto a sus competidores. Estas ventajas competitivas derivadas de la gestión de sus RRHH son las que van a fundamentar la competitividad que posicione a la organización en el segmento de mercado que le corresponda, en consonancia con las actividades que realice.

Según el diccionario de la Real Academia Española de la lengua, la competitividad se define como, “*la capacidad de competir*” o “*rivalidad para la consecución de un fin*”. En este sentido, según Fernández Sánchez, Montes Peón y Vázquez Ordás (1997), la competitividad hace referencia a la posición competitiva de una empresa con respecto a

las demás, donde se pone de manifiesto su capacidad para producir bienes y servicios en unas condiciones de precio-prestaciones equiparables o superiores a las de sus rivales, que le permitan mantener su cuota de mercado y, a la vez, ser viable desde un punto de vista financiero. Según Nelson (1992), el concepto de la competitividad de la empresa es un fenómeno complejo en el que intervienen factores de diversa naturaleza que se pueden agrupar en tres categorías: a) competencia entre las empresas, b) competencia entre países en un mismo sector industrial, y c) competencia entre países por la producción de bienes y servicios en general.

Por tanto, podemos decir que la competitividad se presenta como una condición necesaria para que una empresa pueda insertarse y mantenerse en los mercados. Es por esto mismo que para Rojas y Sepúlveda (1999) el término competitividad ha dejado de ser un concepto estático, centrado en aspectos económicos pasando a incorporar factores como la cultura, la sostenibilidad ambiental, política, calidad en los RRHH,...

Según Aragón y Rubio (2005), el interés de las empresas y de sus directivos por la identificación de los factores de dirección y gestión que favorezcan la competitividad ha crecido en los últimos años debido al ambiente, cada vez más dinámico, en los que las empresas se desenvuelven. Así, para Echevarría (2006) la competitividad constituye la dimensión de que todo individuo esté dispuesto a contribuir con el máximo de sus prestaciones y esfuerzo a un grupo social, a una comunidad y que, de manera solidaria, comparte sus conocimientos y competencias para generar productos y servicios que cubran más eficientemente las necesidades vitales y culturales de las personas, en particular su desarrollo y su valor.

Actualmente, uno de los factores determinantes de la competitividad de las organizaciones reside en la congruencia que se establezca entre las estrategias que formulan, con respecto a la fuerza laboral que tienen; por lo que la organización debe conocer las fortalezas y debilidades de la misma, para la toma de decisiones. Por tanto, llegados a este punto, cabe señalar que parece clara la relación causal entre la RS, en su dimensión interna, con la competitividad.

Como señalan Martínez, Vela, Pérez y de Luis Carnicer (2009), y centrándonos en el sector objeto de estudio en este trabajo, en el sector del automóvil, para ser competitivos, hay que desarrollar en conjunto un sistema que sea flexible en sus partes y no solo en el ámbito laboral. Sin embargo, los órganos directivos de los grupos automovilísticos, parecen estar implantando la flexibilidad laboral como factor principal para lograr la competitividad de las plantas automovilísticas, cuando su RS podría ser el motor de la misma.

Es evidente que, para lograr el nivel de competitividad marcado por estos órganos directivos, las plantas productivas de éstos deben estar dimensionadas con la flexibilidad laboral necesaria, con la finalidad de garantizar la producción. Así, y aunque puedan darse errores de cálculo en la previsión de los factores, como pueden ser variaciones cotidianas y contingencias imprevistas en la producción, la empresa garantizará flexibilidad para adaptarse a las circunstancias cambiantes del entorno donde se encuentre. Fernández Sánchez *et al.* (1997) nos dicen que, si se quiere mejorar la

competitividad de una organización, es preciso conocer qué factores la determinan y cuál es su importancia relativa, por lo que no podemos tener en cuenta sólo el coste del factor humano, ya que este es sólo una parte del conjunto de factores que la integran.

Penrose (1959), en su teoría sobre el crecimiento de las empresas, establecía que el crecimiento de una empresa se relaciona con los intentos de un determinado grupo de seres humanos que hacen algunas cosas. Por ello, según la visión basada en la teoría de los recursos y capacidades de la empresa, se sostiene que las ventajas competitivas se derivan y constituyen por el control de los bienes escasos, valiosos e inimitables. Porter (1990) considera, como factores que explican la competitividad de una nación u organización, tanto los factores de producción tradicionales (trabajo y capital) como los intangibles (RRHH, conocimiento tecnológico, etc.) y hace hincapié en que una región u organización crea los factores de producción, no los hereda. Por lo que de su interacción se puede lograr que la organización sea competitiva, no tratándolos individualmente.

Desde aquí, defendemos que la gestión de los intangibles, y entre ellos la RS como aglutinante de los principales debiendo considerarse como motor de competitividad, como señala la literatura académica.

4. Metodología

El objeto de este estudio es analizar las políticas de RS en el sector del automóvil español, centrando la atención en su vertiente interna, la relacionada con la gestión del capital humano como garantía de la competitividad que estas organizaciones pueden llegar a alcanzar en el contexto en el que se desarrollan. En concreto, se trata de comprobar si aprovechan las ventajas que les proporciona una gestión eficiente de sus RRHH para competir en el mercado.

Para el análisis hemos seleccionado una metodología cualitativa. Según Rodríguez Gómez, Gil Flores y García Jiménez (1996, p. 32) la *“Investigación Cualitativa estudia la realidad en su contexto natural, tal y como sucede, intentando sacar sentido del objeto de estudio, o interpretar los fenómenos de acuerdo con los significados que tienen para las personas implicadas. La investigación cualitativa implica la utilización y recogida de una gran variedad de materiales como, la entrevista, experiencia personal, historias de vida, observaciones, textos históricos, imágenes, sonidos que describen la rutina y las situaciones problemáticas y los significados en la vida de las personas”*. Consideramos que la metodología cualitativa es apropiada para extraer el contenido, sentido y alcance de las prácticas de RS interna y la vinculación con la competitividad.

La muestra seleccionada para el estudio, de los nueve grupos industriales asentados en España, está formada por Iveco, GM-Opel y Seat, que son las empresas productoras que nos proporcionan mayor información sobre su actividad industrial, y que muestran una mayor actividad e implicación industrial con la economía española. Se ha elegido este grupo porque acoge las dos ramas productivas más importantes del sector de la automoción, la producción de automóviles (turismos y comerciales ligeros) y la de vehículos industriales, camiones y autobuses, ya que no se puede tener en cuenta a cada

una por separada, puesto que conforman el mismo sector. El conjunto de empresas del sector que no han sido tenidas en cuenta (PSA Peugeot-Citroën, Renault, Ford, Mercedes, Volkswagen y Nissan) lo han sido por motivos varios, como la escasa información en materia de RS aportada por el fabricante, la pertenencia a un mismo grupo empresarial, una contenida producción industrial o una historia organizativa menos arraigada en la economía española.

SEAT tiene en Martorell y en la Zona Franca sus únicas plantas productivas y varios departamentos de las mismas, ya que, con la capacidad productiva instalada y las ventas de los mismos en su conjunto, no necesita de una tercera planta; aunque sí es cierto que algunos de sus modelos se producen en otras plantas del grupo Volkswagen. La capacidad productiva de la misma es de unas 500.000 unidades anuales, para lo cual cuenta actualmente con una plantilla de unos 11.000 trabajadores, repartidos en las diferentes áreas de negocio de la empresa.

Otro de los principales actores de la industria automovilística española se encuentra representado por GM-Opel, la cual comenzó a fabricar coches en 1899 en Alemania, pero su presencia en España se remonta al año 1982 cuando se decide la construcción de una nueva planta en la localidad aragonesa de Figueruelas para la fabricación del Opel Corsa. Figueruelas es la planta con mayor volumen de producción instalado de las que tiene General Motors en Europa (empresa matriz de Adam Opel S.A. desde 1929) con aproximadamente unas 500.000 unidades anuales. Actualmente, tiene más de 6.000 empleados, a los que hay que añadir los más de 4.000 trabajadores de 52 empresas proveedoras de primer nivel y el empleo generado por estas empresas en sus suministradores. Desde su inauguración en 1982 se han invertido en esta planta 4.138 millones de euros (de los cuales más de la mitad desde el año 2000). Adicionalmente a la fabricación de coches, produce juegos de componentes para otras plantas de GM; por ejemplo, piezas de Opel Corsa para la planta de Eisenach en Alemania.

Otro de los pilares fundamentales del sector del automóvil en España es la fabricación de vehículos industriales (derivados de turismos, comerciales ligeros y vehículos pesados –autobuses y camiones–).

Uno de los principales fabricantes asentados en España es Iveco, que opera desde 1990, cuando adquirió el 60% del capital de ENASA (Empresa Nacional de Autocamiones SA), teniendo actualmente dos plantas productivas, situadas en Valladolid y Madrid, donde se encuentra su sede corporativa. Iveco es un fabricante italiano de camiones, autobuses, vehículos comerciales y de transporte militar, establecido en Turín, Italia. Fue creada el 1 de enero de 1975 producto de la fusión de cinco compañías que operaban en Italia, Francia y Alemania: Fiat Veicoli Industriali (situada en Turín), OM (Brescia), Lancia Veicoli Speciali (Bolzano), Unic (Trappes) y Magirus (Ulm). En la actualidad, es una subsidiaria del Grupo Fiat Spa, concretamente del Grupo Fiat Industrial y produce alrededor de 200.000 vehículos comerciales. Hoy día es uno de los mayores constructores de vehículos industriales del mundo. Diseña, construye y comercializa una gama completa de vehículos industriales (desde 2,8 a 16 toneladas de peso total a tierra) de carretera, cantera, anti-incendios, protección civil y defensa.

Como técnica de análisis se ha seleccionado el análisis de contenido de información secundaria que contuviese información sobre RS. Según Mayer y Quellet (1991), el análisis de contenido es un método que apunta a descubrir el significado de un mensaje, ya sea un discurso, una historia de vida, un artículo de revista, un informe anual, etc. Específicamente, se trata de un método que consiste en clasificar o codificar los diversos elementos que forman un mensaje en categorías, con el fin de hacer aparecer de manera adecuada su sentido.

La información analizada procede de fuentes secundarias que recogen datos sobre la RS de las empresas y sobre su gestión del capital humano. Se han seleccionado los siguientes:

- *Memorias de Sostenibilidad*, donde se recoge información acerca del desempeño económico, ambiental, social y de gobierno de una organización, siendo la plataforma clave para comunicar impactos de sostenibilidad positivos y negativos, y para capturar información que pueda influir en la política de la organización, su estrategia y sus operaciones de manera continua.
- *Informes Anuales*, que es el documento institucional más importante que publica una organización, el cual afecta directamente a su reputación corporativa, a su capacidad de mejorar su posición para hacer nuevos negocios o lograr financiación y, además, debe respetar la normativa financiera en vigor.
- *Códigos de Conducta*, que son los documentos que describen los derechos y estándares básicos que la empresa se compromete a cumplir en relación a los/as trabajadores y trabajadoras, la comunidad y el medio ambiente, nos facilitan la información que vamos a analizar. Según Fernández *et al* (2004), un código de conducta es la expresión formal de los valores y buenas prácticas de la empresa, con carácter orientador y normativo y con el rango de precepto a cumplir por todos los integrantes de la misma.
- *Webs corporativas*, tanto a nivel nacional, como a nivel internacional, ya que al pertenecer a grandes grupos industriales poseen políticas comunes relativas a los principales aspectos de su funcionamiento, como RS, RRHH y competitividad, aunque siempre adaptadas a cada región donde se establecen las filiales correspondientes.
- *Noticias en prensa*. Para realizar este estudio se ha tenido en cuenta la base de datos My News, presente en la biblioteca electrónica de la Universidad de Extremadura, con la finalidad de estudiar el conjunto de noticias económicas recogidas en la prensa nacional referentes a este sector y estas organizaciones seleccionadas como muestra del estudio, ya que, para llegar a resultados fiables, se ha de tener en cuenta no solo la información facilitada por la organización, sino también la que se recoge desde los medios de comunicación ajenos, con la finalidad de contrastar los datos encontrados. My News (o My News on-line) es un servicio de información de prensa que presenta a texto completo los contenidos de diversas publicaciones, en especial de medios de prensa escrita de ámbito nacional.

Esta serie de documentos, nos facilitan la información necesaria para situar a las empresas en el contexto económico actual y saber cómo se desarrollan y se relacionan empresarialmente con sus *stakeholders*.

Adicionalmente y con la finalidad de ordenar la información procedente de los documentos analizados, se ha utilizado la estructura de gestión de los RRHH en las organizaciones configurada por Dolan *et al.* (2007), donde se recogen los principales procesos llevados a cabo por los departamentos de RRHH, que se desarrollan en las organizaciones. En este trabajo el análisis se ha realizado en dos fases conformando así la información divulgada objeto de estudio.

En la Tabla 1, podemos encontrar los documentos que son susceptibles de ser analizados mediante un análisis de contenido conjunto y en profundidad de las empresas que se citan a fin de conseguir conclusiones relevantes. En el caso de Iveco proporciona un total de ocho documentos a analizar, GM-Opel aporta dos y Seat aporta tan sólo un documento. Realizar una comparativa con igualdad de información y recursos (relativa) es posible, puesto que aunque los documentos sean de diferente fecha o se denominen de diferente forma, cada organización tiene un ritmo de trabajo diferente pero la base de su trabajo es equiparable para poder obtener resultados.

Tabla 1. Información secundaria que la empresa proporciona voluntariamente

Documentos objeto de análisis*				
	Informes anuales gestión	Memoria de sostenibilidad	Código de conductas	Guías medioambientales
Iveco Fiat Industrial Group	Informe Anual Fiat Industrial 2012	Memoria de Sostenibilidad Grupo Fiat 2012	Código de conducta Grupo Fiat -Industrial- 2010.	Guía Medioambiental Grupo Fiat - Industrial- 2010.
	Informe Anual de Gobierno Corporativo del Grupo Fiat 2013	Memoria de Sostenibilidad Fiat Industrial 2012	Código de conducta contra la corrupción y ética empresarial Grupo Fiat - Industrial- 2010.	
			Código de conducta de RRHH Grupo Fiat - Industrial- 2010.	
GM-Opel		Memoria de Responsabilidad Social Corporativa GM-Opel España 2011.		Declaración ambiental GM-Opel España 2012.
Seat	Informe Anual 2012			

**Nota: Los documentos objeto de análisis han sido proporcionados por la organización o extraídos de sus páginas web)*

Fuente: Elaboración propia a partir de la información divulgada por las empresas.

En la Tabla 2, se han agrupado por volumen total las noticias relacionadas con cada fabricante utilizando como fuente de información la base de datos My News, que proporciona un compendio muy amplio de noticias nacionales e internacionales y que está disponible entre los servicios de la biblioteca de la Universidad de Extremadura,

realizando una búsqueda por palabras clave “Seat”, “Iveco”, “Opel” comprendidas en el periodo temporal de 2012 a 2013.

Tabla 2. Selección de noticias de prensa

Selección de Noticias de Prensa obtenida en My News		
Organización	Selección de Noticias por <i>Fabricante</i> (2012-2013)	Selección de Noticias referentes al <i>Sector del automóvil</i> en su conjunto (2012-2013)
Iveco (236 noticias)	<p><i>El Economista</i>: “El grupo Iveco si se fía de España e invertirá 500 millones”.</p> <p><i>Expansión</i>: “Iveco asegura el futuro de sus plantas españolas con 500 millones”.</p> <p><i>Cinco Días</i>: “Iveco garantiza carga de trabajo para sus dos plantas españolas hasta 2016”.</p> <p><i>Expansión</i>: “Iveco convierte a España en su centro industrial”.</p>	<p><i>Diario ABC</i>: “Anfac propone a los partidos 50 medidas para reactivar el sector del automóvil”.</p> <p><i>El Mundo</i>: “El milagro español es el automóvil”.</p> <p><i>El Economista</i>: “El motor mantiene el empleo gracias a la flexibilidad y la inversión en I+D+I”.</p> <p><i>La Vanguardia</i>: “El sector del automóvil hacia el 2020”.</p>
GM-Opel (525 noticias)	<p><i>El Economista</i>: “Opel mantendrá la producción este año”.</p> <p><i>Expansión</i>: “Opel quiere producir Chevrolet en Europa para no cerrar fábricas”.</p> <p><i>El Mundo</i>: “Figueroles, incluida en el plan de inversión de 4.000 millones de GM”.</p> <p><i>Cinco Días</i>: “Figueroles ofrece cinco años de moderación salarial por nuevos coches”.</p>	<p><i>El País</i>: “El sector del automóvil lanza un plan para fabricar un millón más de coches”.</p> <p><i>Diario ABC</i>: “El sector del automóvil precisa reorganizarse”.</p> <p><i>Actualidad Económica</i>: “Dentro y fuera, el Yin y el Yang de las fábricas de automóviles en España”.</p>
Seat (600 noticias)	<p><i>Expansión</i>: “Seat sitúa la competitividad de la planta de Martorell al nivel de las fábricas de Audi”.</p> <p><i>Expansión</i>: “Seat prescindirá de 700 empleados tras reducir previsiones”.</p> <p><i>Cinco Días</i>: “Seat elimina uno de los turnos de producción del Ibiza y suprime 400 empleos temporales”.</p> <p><i>El Economista</i>: “Seat forzará la flexibilidad de Martorell para lograr un 4x4”.</p>	<p><i>Cinco Días</i>: “Flexibilidad a cambio de futuro”.</p> <p><i>La Gaceta</i>: “La producción española, de las más competitivas”.</p> <p><i>La Razón</i>: “Las grandes empresas del automóvil aseguran la continuidad del sector”.</p> <p><i>Expansión</i>: “Un sector competitivo, a pesar de todo”.</p> <p><i>ABC</i>: “La industria del automóvil pisa el acelerador del crecimiento en España”.</p> <p><i>Expansión</i>: “Ford, PSA y VW usan las plantas españolas para conquistar los países emergentes”.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Una vez realizada la búsqueda hemos obtenido que Iveco cuenta con 236 noticias, GM-Opel con 525 y Seat con 600, de las cuales, en la columna “Selección de Noticias por Fabricante (2012-2013)” sólo se han incluido las cinco más importantes de cada fabricante en el periodo referido porque, debido a la cantidad de noticias encontradas, debemos acotar el periodo temporal que vamos a estudiar. En la columna “Selección de Noticias referentes al Sector del Automóvil en su conjunto (2012-2013)” se han seleccionado las doce noticias más importantes del sector en su conjunto en España, en

el mismo periodo temporal, ya que, el cómputo total de estas imposibilitaría un análisis adecuado de las mismas.

Es curioso observar que Iveco es la empresa que más información divulga voluntariamente en materia de RS y es la que menos noticias y citas tiene en su conjunto en los medios de comunicación, siendo superada por GM-Opel, cuya proyección periodística es superior y a la vez proporciona menor cantidad de información voluntaria. En el caso de Seat, es la que menos información voluntaria en materia de RS divulga, pero es la que obtiene un mayor número de noticias y citas en los medios de comunicación, pudiendo ser esta situación una influencia de la procedencia española de la organización en sus inicios.

5. Resultados del análisis exploratorio en Iveco, Seat y GM-Opel

A la hora de realizar este análisis, como se puede comprobar en la Tabla 3, se han tenido en cuenta el conjunto de empresas productoras de automóviles en España que mayor cantidad de documentación respecto a su RS presentan habiendo sido seleccionadas las empresas Seat, Iveco y GM-Opel. Esto se debe a que la heterogeneidad de la documentación que se ha obtenido en el conjunto de todas las empresas, a nivel nacional, no permite hacer una comparación de éstas de forma clara y en igualdad de condiciones, por lo que se ha optado por ofrecer primeramente una visión global de las políticas de RRHH puestas en marcha por estas organizaciones como parte de su RS interna, pasando seguidamente a realizar un caso de estudio sobre una de estas organizaciones, en concreto de Iveco.

En la Tabla 3, se recoge un resumen del grado de desarrollo de las prácticas de gestión de personas según la clasificación anteriormente presentada y teniendo en cuenta que hace referencia a la información divulgada, sea por la propia empresa, o sea por los medios de comunicación. Se ha utilizado como escala “bajo”, “medio” y “alto” para cada uno de los subsistemas de RRHH en función de su menor o mayor presencia y relevancia, dando paso a continuación al comentario de los principales aspectos de cada empresa.

Tabla 3. Grado de desarrollo de las prácticas de gestión de personas

	PRH	ATP	CNRHO	APDI	EAE	RE	GSH	GEIRH
Iveco	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Alto	Alto	Alto
Seat	Alto	Alto	Alto	Alto	Bajo	Alto	Alto	Medio
GM-Opel	Alto	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio

Fuente: Elaboración propia.

Con respecto a GM-OPEL, se puede decir que es una de las marcas más proactivas en la gestión de sus RRHH por lo que, a excepción de la adscripción al puesto de trabajo, es una organización que divulga mucha información de su gestión de personas, siendo en general medidas amplias y adecuadas al sector en el que se encuadra.

En el caso de IVECO, la fábrica que el Grupo Fiat Industrial posee en Madrid ocupa el tercer lugar, en cuanto a eficacia y eficiencia se refiere, de las 65 que posee en todo el mundo; en ella se fabrican vehículos especiales y es la única planta de camiones pesados en España. Su productividad y alto grado de desarrollo queda reflejado en la última auditoría de gestión industrial World Class Manufacturing (WCM) realizada a la factoría en la que se producen en exclusiva los camiones Stralis y Trakker. Gracias a los nuevos procesos productivos, de gestión de sus RRHH y la creación de la Universidad Corporativa "Unetversity Iveco" en sus instalaciones de Madrid, se ha logrado una rápida integración de los nuevos empleados que se han incorporado a la empresa tras la aprobación del Plan Industrial, concretamente 430 personas en 2012 y más de 170 en lo que va del año 2013.

En cuanto al estudio realizado sobre SEAT (que se encuentra englobada en el Grupo Volkswagen), tienen un potente órgano de RRHH que sabe gestionar correctamente su capital humano, realizando un excelente reclutamiento y selección de sus trabajadores, así como llevar a cabo una excelente labor a la hora de formarlos, para exportar de esta forma al resto de marcas que integran el grupo empresarial los conocimientos que tienen, mejorando las sinergias internas. Muestran también alguna debilidad, como el hecho de no hacer público el control sobre la evaluación y el desempeño de sus trabajadores que, aunque sí se hace, no se conoce la realización de éste y los métodos que utilizan para el mismo, por lo que debería hacer pública esta información.

6. El caso de la empresa Iveco

Para analizar la gestión de RRHH en las empresas del sector del automóvil y su vinculación con la RS interna hemos seleccionado el caso Iveco. Ante la imposibilidad de analizar varias empresas con una metodología sistemática, debido a la heterogeneidad de la información divulgada, nos hemos decantado por aquella empresa que a día de hoy disponía de más información divulgada.

El análisis del caso Iveco ha consistido en una selección previa de los documentos publicados relativos a su gestión, su RS y su gestión medioambiental. En concreto, los documentos objeto de análisis han sido sus informes anuales de gobierno corporativo, sostenibilidad y códigos de conducta.

La técnica utilizada ha sido el análisis de contenido empleando el software NVivo 10. Partiendo de la estructura en ejes estratégicos de gestión de RRHH de Dolan *et al.* (2007) hemos codificado los documentos con la intención de conocer qué ejes son predominantes en la empresa e intentando inferir el grado de utilización de las políticas de RRHH en la competitividad de la empresa, teniendo como soporte los documentos vinculados a la RS.

Mediante el uso del software NVivo, se establece la codificación que se ha utilizado para conocer la relación que existe entre los documentos analizados y los nodos acotados para realizar la codificación de los mismos, con el fin de estudiar el grado de implementación de las políticas en materia de RRHH.

La codificación de los documentos que se observa en la Tabla 4, se ha llevado a cabo, siguiendo los Nodos o familias recogidas en la Tabla 5, y de la combinación de ambos se ha obtenido un número total de referencias que ascienden a 203, repartidas por el conjunto de documentos analizados. De la combinación de las mismas, se extraen las siguientes gráficas que explican la relación que se establece entre los nodos de análisis y los documentos que se han estudiado.

Tabla 4. Elementos utilizados para la codificación con NVivo 10

Elementos Internos		
Nombre	Nodos	Referencias
Annual Report on Corporative Governance Fiat Group 2013	8	49
Annual Report Fiat Industrial 2012	1	1
Código Conducta Fiat Industrial 2010	8	27
Fiat Industrial Group Human Rights Guidelines	8	13
Sustainability Report Fiat Group 2012	8	73
Sustainability Report Fiat Industrial 2012	8	40

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5. Familias o Nodos de análisis

Nodos		
Nombre	Recursos	Referencias
Análisis de puestos	5	36
Evaluación del rendimiento	5	15
Formación y desarrollo	6	29
Gestión estratégica	5	16
Planificación	5	18
Reclutamiento y selección	5	27
Retribución	5	34
Salud e higiene	5	28

Fuente: Elaboración propia.

Comenzando por el *Análisis de puestos* de trabajo, podemos observar que la mayor cobertura de este aspecto se trata desde *Fiat Industrial Group*. Ello es debido a que desde la matriz industrial del grupo se establecen las directrices que se deben seguir a la hora de establecer los requisitos necesarios y cómo se llevará a cabo el análisis de puestos a cubrir, para que el departamento de RRHH realice las gestiones necesarias para conocer las habilidades y destrezas que se necesitan a la hora de cubrir un puesto de trabajo en la organización. En este caso, el mayor grado de cobertura se alcanza en el documento "*Fiat Industrial Group Human Rights Guidelines*" con un 10,75%. Por contra, en el que

menor grado de cobertura se alcanza, no llegando al 0,18%, es en el *"Sustainability Report de Fiat Group y Fiat Industrial"*.

En la *Evaluación del rendimiento*, es en el *"Fiat Industrial Group Human Rights Guidelines"* donde mayor cobertura se tiene, con un 6,41%, no alcanzando en el extremo contrario el 0,10%, localizándose nuevamente en el *"Sustainability Report de Fiat Group y Fiat Industrial"*.

En el caso de la *Formación y desarrollo*, el mayor grado de cobertura se sigue obteniendo en el *"Fiat Industrial Group Human Rights Guidelines"* con un 7,35% del mismo. Sin embargo, el documento donde menor grado de cobertura se observa es el *Annual Report Fiat Industrial*, con una cobertura de un 0,02% sobre el total, modificándose, por tanto, el patrón de conducta anterior.

Siguiendo con la *Gestión estratégica*, el mayor grado de cobertura vuelve a obtenerse en el *"Fiat Industrial Group Human Rights Guidelines"* donde se alcanza un 4,07% del mismo. Por su parte, el menor grado de cobertura de tan solo un 0,10%, vuelve a encontrarse en el *"Sustainability Report de Fiat Group y Fiat Industrial"*, continuando con las mismas pautas de conducta de la mayoría de los nodos o familias estudiadas.

En la *Planificación* de los RRHH en la organización podemos observar que se repite el mismo modelo de conducta a la hora de establecer la cobertura del elemento. Así el mayor grado de cobertura se vuelve a obtener, en el *"Fiat Industrial Group Human Rights Guidelines"* con un 6,41%, y la menor cobertura la obtenemos nuevamente en el *"Sustainability Report de Fiat Group y Fiat Industrial"*, con un porcentaje del 0,14%.

El caso del *Reclutamiento y selección*, se cuantifica en un mayor número de veces en el *"Fiat Industrial Group Human Rights Guidelines"* donde se alcanza un 10,75% de cobertura, y de nuevo, en el documento que menos se ha cuantificado vuelve a ser el *"Sustainability Report de Fiat Group y Fiat Industrial"* con un porcentaje similar, un 0,18%.

Con respecto a la *Retribución*, al igual que ha ocurrido en los Nodos anteriores, el documento que más cobertura proporciona a este aspecto vuelve a ser el *"Fiat Industrial Group Human Rights Guidelines"*, donde se alcanza un 9,10%. Por el contrario, en el documento que menor cobertura se obtiene es en el *"Annual Report on Corporate Governance Fiat Group 2013"*, con una cobertura de un 0,05% sobre el total. En este nodo se modifica, por tanto, el patrón de conducta que venimos observando en los nodos previos, ya que aunque sigue la línea marcada por los precedentes a la hora de recoger el mayor valor de cobertura en el mismo documento, no se asimila al único nodo o familia que también rompe este esquema, que es *Formación y desarrollo*, ya que tampoco coinciden en el documento que menor cobertura presenta.

Por último, en la *Salud e higiene*, se repite el mismo modelo anterior, mostrando una mayor importancia en el *"Fiat Industrial Group Human Rights Guidelines"* donde se alcanza un 1,99% de cobertura, y una importancia menor en el *"Sustainability Report de Fiat Group y Fiat Industrial"* con un porcentaje semejante, un 0,13%. Se puede extraer de los diferentes documentos de la organización que es un factor importante, a excepción

de las Memorias de Sostenibilidad, que centran su atención en factores medioambientales y sociales más que en aspectos empresariales.

Como podemos advertir, a excepción de la Retribución y la Formación y el desarrollo, todos los aspectos tenidos en cuenta repiten el mismo patrón de comportamiento, evidenciando que a medida que bajamos a niveles inferiores de la organización estos temas se tratan con menor intensidad. Ello se debe a que normalmente las políticas en materia de RRHH se establecen en la matriz de la organización, Fiat Chrysler Automobiles, y de esta forma, ésta permite a las filiales, en este caso Iveco, que se encarguen de ponerlas en práctica, que adapten las mismas a las variables que afecten en cada momento a la empresa, y se encarguen de su corrección, medición de sus efectos y mejoras de las mismas.

Como se puede observar en este caso de estudio, la documentación que hemos estudiado no pertenece a un mismo espacio temporal, es decir, no pertenecen a un mismo año. No obstante, la hemos tenido en cuenta debido a que la no modificación de los mismos, supone una prórroga de los contenidos que en ellos se recogen, encontrándose plenamente vigentes en su contenido y en su uso, sin que por parte de la organización se haya sentido la necesidad de realizar cambios en su contenido y estructura.

Por otra parte, el Grupo Fiat Chrysler Automobiles en su afán de perfeccionamiento, desarrollo y divulgación de las prácticas en las que se apoya su gobierno corporativo realiza constantes reelaboraciones y correcciones de su Informe Anual de Gobierno Corporativo.

En este caso, y aunque a la hora de realizar este estudio en profundidad no se han tenido en cuenta los factores medioambientales de la organización, por ser un elemento externo a la misma, sí se ha tenido en cuenta este hecho para mencionar que el Grupo Fiat Spa y por extensión Fiat Industrial –Iveco– pertenecen al *Dow Jones Sustainability Indexes (DJSI)*.

7. Conclusiones

Una vez que se ha analizado en profundidad el sector del automóvil en España, que se han revisado los documentos en los que las distintas empresas divulgan sus políticas de RS y que se ha profundizado en el análisis concreto del caso IVECO podemos concluir que este sector tiene una gran potencialidad para desarrollar sus estrategias competitivas basadas en una gestión más responsable que se apoye en su capital humano.

Se ha comprobado cómo el sector automovilístico en España se ha convertido en un motor de crecimiento importante para la economía española, generando una abundante riqueza y atrayendo capital financiero y humano hacia las organizaciones del sector en el país, mostrando de cara al futuro una gran potencialidad de crecimiento, con la finalidad de seguir siendo un sector estratégico para la economía y riqueza de España.

Además, hemos podido observar que existe un vínculo teórico entre la RS y la competitividad, ya que la teoría relacionaba a las empresas más responsables con las empresas más competitivas. Así mismo, también se ha visto que existe un vínculo teórico entre la gestión eficiente y eficaz de los RRHH y la RS, concretamente en las acciones internas. En la práctica y en este sentido, las estrategias de RRHH evidencian que, de la combinación óptima de éstas, uno de los factores determinantes de la competitividad de las organizaciones reside en la congruencia que se establezca entre estas estrategias formuladas por la organización con respecto a la fuerza laboral que tienen. Por ello, la organización debe conocer en profundidad las fortalezas y debilidades de la misma, para la adecuada toma de decisiones estratégicas.

En el caso del sector del automóvil, podemos concluir que la información de carácter voluntario que las diferentes organizaciones proporcionan en materia de RS es heterogénea, y en ocasiones escasa, aunque sí se desprende del análisis el enfoque estratégico de estas empresas hacia la RS y en concreto hacia su dimensión interna, los empleados.

Analizando en profundidad el caso de Iveco hemos encontrado algunas medidas que pueden ser objeto de **benchmarking** para otras empresas del sector, como por ejemplo, la universidad corporativa que la organización tiene en su sede de Madrid, denominada "Unetiversity Iveco", donde forman a ingenieros en automoción, concretamente en el diseño, desarrollo y construcción de vehículos industriales, autobuses y camiones.

También debemos tener en cuenta, que Iveco ha superado satisfactoriamente la auditoría de gestión industrial World Class Manufacturing (WCM) certificándola como una de las organizaciones con mejor competitividad, productividad y alto grado de desarrollo dentro de su sector, gracias a los nuevos procesos productivos y de gestión de sus RRHH. Por lo que este hecho, puede ser seguido por las empresas del sector, para mejorar su imagen corporativa, pública y empresarial.

Otra de las medidas que pueden ser imitadas por las organizaciones del sector, y que también repercute directamente en su imagen corporativa de cara a la sociedad y comunidad empresarial, es la pertenencia del Grupo Fiat Spa y por extensión Fiat Industrial –Iveco– al *Dow Jones Sustainability Indexes (DJSI)*, certificando de esta forma su compromiso con la sociedad, el medio ambiente y un desarrollo organizativo eficiente y coherente con las necesidades sociales y laborales.

Por lo que para finalizar, debemos reconocer el esfuerzo que están realizando las diferentes organizaciones del sector del automóvil en España para mantener sus cotas de competitividad, apoyándose en políticas en gestión de RRHH, y reconociendo a Iveco como una organización responsable y ejemplar en su sector.

Referencias

- Álvarez, S.A. y Molloy, J.C. (2006). Why human resource management differs in entrepreneurial and established firms: Theoretical foundations. En J.W. Tansky and R.L. Heneman (Eds.), *Human resource strategies for the high growth entrepreneurial firm* (pp. 1-12). Greenwich, CT: Information Age Publishing.
- Aragón Sánchez, A. y Rubio Bañón, A. (2005). Factores asociados con el éxito competitivo de las pyme industriales en España. *Universia Business Review*, (8), 38-51.
- Barney, J.B. y Wright, P.M. (1998). On becoming a strategic Partner: The role of human resources in gaining competitive advantage. *Human Resource Management*, 37(1), 31-46.
- Bonache Pérez, J. y Cabrera Izquierdo, A. (2004). *Dirección estratégica de personas*. Madrid: Pearson Alhambra.
- Cabrera Valle, R.J. (1995). *La gestión estratégica de los recursos humanos*. Buenos Aires: Addison-Wesley.
- Comisión de las Comunidades Europeas (2001). *Libro Verde: Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*. Bruselas 18.07.2001.
- Curós Vilá, M.P., Díaz Cuevas, C.A., Oltra Comorera, V., Rodríguez-Serrano, J.C., Teba Nuez, R. y Tejero Lorenzo, J. (2005). *Desarrollo del factor humano* (1ª ed.). Barcelona: Editorial UOC.
- Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española. <http://lema.rae.es/drae/?val=competitividad>.
- Dolan, S.L., Valle Cabrera, R., Jackson, S.E. y Schuler, R.S. (2007). *La gestión de los recursos humanos. Cómo atraer, retener y desarrollar con éxito el capital humano en tiempos de transformación* (3ª ed.). Madrid: McGraw Hill.
- Echevarría García, S. (2006). *Corporate social responsibility: Corporate social responsibility as an orientation of business management*. Conferencias y Trabajos de Investigación del Instituto de Dirección y Organización de Empresas, Universidad de Alcalá de Henares.
- Etapé-Triay, S. (2001). *La industria española del automóvil en el primer tercio del Siglo XX: una oportunidad desaprovechada*. Proyecto DIGES PB 96-0301. Universidad Pompeu Fabra.
- Fernández Sánchez, E., Montes Peón, J.M. y Vázquez Ordás, C. (1997). *La competitividad de la empresa: Un enfoque basado en la teoría de recursos*. Oviedo: Servicio de Publicaciones, Universidad de Oviedo.
- Fernández, J.L., Lozano, J.M., Fernández, M., Trujillo, E., Carrasco, F., Royo, J.M., Castilla Mª L. y Areizaga, M. (2004). *Marco conceptual de la responsabilidad social corporativa*. Madrid: Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA).
- Gallardo Vázquez, D. y Sánchez Hernández, Mª I. (2012). *La responsabilidad social empresarial en Extremadura*. Badajoz: Fundación La Caixa.
- Hayton, J.C. (2006). Human capital management practices. En J.W. Tansky and R.L. Heneman (Eds.), *Human resource strategies for the high growth entrepreneurial firm* (pp. 51-68). Greenwich, CT: Information Age Publishing.

- Heneman, R.L., Tansky, J.W. y Camp, M. (2008). Human resource strategies of high-growth entrepreneurial firms. In R. Barret y S. Mayson (Eds.), *International handbook of entrepreneurship and HRM*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Heneman, R.L. y Tansky, J.W. (2002). Human resource management models for entrepreneurial opportunity. En J.A. Katz and T.M. Welbourne (Eds.), *Managing people in entrepreneurial organization: Learning from the merger of entrepreneurship and human resource management* (pp. 54-81). Boston: JAI Press.
- Heneman, R.L. y Tansky, J.W. (2003). Introduction to the especial inssue on human resource management in SMEs: A call for more research. *Human Resource Management*, 42(4), 299-302.
- Lage, M. y Feliú, J. (2014). *Atlas ilustrado. El automóvil en España* (1ª ed.). Madrid: Susaeta.
- Lebrancón Nieto, J. (2009). Los depósitos francos en España, 1914-1930. *Investigaciones de Historia Económica*, 5(5), 107-122.
- Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de *prevención de Riesgos Laborales*. Boletín Oficial del Estado nº 269, de 10 de noviembre de 1995. Disponible en <http://www.boe.es>.
- Martínez Sánchez, A., Vela Jiménez, Mª.J., Pérez Pérez, M. y de Luis Carnicer, P. (2009). Human resource flexibility and innovation: Competitiveness in the automotive industry. *Universia Business Review*. (24), 30-43.
- Mayer, R. y Quellet, F. (1991). *Méthodologie de recherche pour les interventants sociaux. Boucherville*. Montreal-Paris-Casablanca: Gáetan Morin Editeur.
- Mondy, R.W. y Noe, R. (2005). *Administración de recursos humanos* (9ª ed.). México: Pearson.
- Nelson, R. (1992). *Recent writings on competitiveness: Boxing the compass*. *California Management Review*, 35(4), 107-122.
- Patricio Jiménez, D. (2011). *Manual de recursos humanos* (2ª ed.). Madrid: Esic.
- Penrose, E. (1959). *The theory of the growth of the firm*. New York: John Wiley & Sons.
- Porter, M.E. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: Free Press.
- Prior Ruiz, J.C. y Martínez, R. (2000). *Trabajo y organizaciones: Análisis social de las organizaciones*. Granada: Método.
- United Nations (1987). *Our common future: Report of the World Commission on Environment and Development* (Informe Brundtland).
- Rodríguez Gómez, G., Gil Flores, J. y García Jiménez, E. (1996). *Metodología de la Investigación Cualitativa*. Granada: Ediciones Aljibe.
- Rodríguez Porras, J.M. (2005). *El factor humano en la empresa*. Barcelona: Deusto.
- Rojas, P. y Sepúlveda, S. (1999). *¿Qué es la competitividad?* San José, Costa Rica: IICA, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.

Senado (2006). Libro Blanco: *Informe de la Subcomisión para potenciar y promover la responsabilidad social de las empresas*. Disponible en: http://www.senado.es/legis8/publicaciones/pdf/congreso/bocg/D_424.PDF.

Schuler, R.S. (1992). Strategic human resource management: Linking the people with the strategic needs of the business. *Organizational Dynamics*, 21(1), 18-32.

Werther, B. y Davis, K. (1991). *Administración de personal y recursos humanos* (3ª ed.). Mexico: McGraw-Hill.

ASSOCIAZIONISMO INDUSTRIALE E CORPORATIVISMO: L'AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE IN ITALY NELL'EPOCA FASCISTA

Vittoria Ferrandino¹
ferrandino@email.it

Valentina Sgro²
valentina.sgro@email.it

Università degli Studi del Sannio

fecha de recepción: 03/08/2015
fecha de aceptación: 21/09/2015

Resumo

Il contributo in oggetto si propone di approfondire i rapporti tra le corporazioni e i gruppi industriali italiani da un'ottica particolare, quella dell'associazionismo che si concretizza con l'American Chamber of Commerce in Italy, istituita nel 1915 per agevolare le relazioni commerciali tra Italia e Stati Uniti. La grave crisi economica del 1930 e del 1931 e, poco dopo, le gravissime restrizioni portate agli scambi con l'estero dal programma autarchico del Governo fascista, influirono notevolmente sullo sviluppo della Camera. L'autorità dell'istituzione venne a diminuire, i rapporti con gli Stati Uniti si fecero più rari e il numero dei soci diminuì notevolmente. Alle corporazioni furono affidate le autorizzazioni sui nuovi impianti, la costituzione delle compagnie per la valorizzazione dell'Africa orientale italiana, il controllo sulle iniziative economiche nelle colonie, la collaborazione col fisco nella determinazione e nell'applicazione dei tributi ed infine il controllo sul commercio estero e sulle valute. Di conseguenza, la funzione che lo Stato avrebbe dovuto esercitare servendosi delle corporazioni finì col ricadere nelle mani dei grandi industriali, che le dominavano attraverso i loro rappresentanti. Da un lato, quindi, vi erano le corporazioni, che garantivano piena libertà ai gruppi industriali, avallandone le scelte; dall'altro lato, invece, vi erano le autorità governative che riconoscevano i limiti di competenza e d'intervento di quelle istituzioni e la necessità di una migliore definizione degli obiettivi.

Parole chiave: Associazione industriali; Corporativismo; Camera di Commercio Americana in Italia.

¹ Università degli Studi del Sannio, via delle Puglie 82, 82100 Benevento, Italy.

² Pur condividendo i due autori l'impostazione del lavoro, si precisa che i paragrafi 1 e 2 sono da attribuire a Vittoria Ferrandino e i paragrafi 3 e 4 a Valentina Sgro.

Abstract

This contribution aims to examine the relationship between corporations and the Italian industrial groups from a particular perspective, which is that of associations through the American Chamber of Commerce in Italy, established in 1915 to facilitate the commercial relations between Italy and the United States. The economic crisis of 1930 and 1931 and, shortly after, the very serious restrictions on foreign trade of the Fascist government program influenced significantly on the Chamber's development. The authority of the institution was to decline, the relations with the United States became more and more rare and the number of members decreased considerably. Corporations obtained the authorizations on new systems, the establishment of companies for the development of the Italian East Africa, the control on economic initiatives in the colonies, the cooperation with the tax authorities in the determination and application of taxes, and finally control over foreign trade and currencies. So the function that the State should have exercised using the corporations ended up falling into the hands of big businessmen, who ruled through their representatives. Therefore, Corporations guaranteed full freedom to industry groups supporting them, and government authorities recognized the competence and intervention limits of those institutions and the need for a better definition of the objectives.

Keywords: Industrial association; Corporatism; American Chamber of Commerce in Italy.

1. La política económica fascista e l'associazionismo industriale

Come risulta evidente dalle parole di Alberto Pirelli nella seduta assembleare del 1927 dell'Associazione fra le Società italiane per azioni, «tramontate ormai le illusioni diffuse dal socialismo e sgombrato l'orizzonte dalla oscura minaccia dell'anarchia bolscevica, viene formandosi tutta una nuova mentalità, una concezione nuova e più alta di rapporti economici e sociali, alla quale concezione la Società per Azioni aderisce per la sua stessa natura e per suo ordinamento nella maniera più perfetta; essa infatti concilia la concentrazione del comando in poche mani con una partecipazione volontaria ed estesissima di larghe categorie alla formazione del capitale e dei benefici dell'impresa»³. Due anni prima, la Confederazione generale dell'industria italiana, riaffermando la sua piena fiducia nel pensiero e nell'opera del Capo del governo e del fascismo, a nome di tutta la classe da essa rappresentata, dava mandato alla sua presidenza «di prendere le necessarie disposizioni perché l'adesione della Confederazione al regime fascista avesse completa attuazione». Il tutto, però, fu accolto dalla stampa dell'epoca senza particolare entusiasmo, anzi non mancò chi avanzò perfino qualche sospetto sulla lealtà di quella adesione⁴.

³ L. Villari, *Il capitalismo italiano del Novecento*, Bari, Laterza, 1993, p. 91.

⁴ G. Fiocca, *Storia della Confindustria dalla guerra al fascismo (1915-1925)*, Roma, Editoria Università Elettronica, 1997, p. 224.

Fino ad allora, il panorama politico era stato caratterizzato dalla vittoria dei due grandi partiti di massa esistenti, il partito socialista il partito popolare, che avevano messo in difficoltà i vecchi liberali nel governo del paese. I fasci di combattimento, che erano stati fondati da Mussolini nel marzo del 1919, rimasero un fenomeno quantitativamente politicamente irrilevante, fino alla fine del 1920 e ai primi del 1921, con caratteri ambigui e contraddittori sia di destra che di sinistra, anche se lo squadristo si era già diffuso, soprattutto nelle campagne della Val Padana. Nel 1921, poi, grazie soprattutto alla crisi economica manifestatasi con la caduta dei prezzi, il fascismo si trasformò dallo squadristo pure semplice in un movimento politico, che riuscì ad accordarsi con i nazionalisti e a conquistare consensi nelle classi medie e borghesi⁵. Il nuovo regime fascista si proponeva, da un lato, come paladino dei ceti padronali rurali, con una netta preferenza tuttavia per quelli produttivi piuttosto che dell'aristocrazia terriera assenteista, e dall'altro, come promotore dell'industria nazionale, con un obiettivo di rivalsea nei confronti delle nazioni più ricche⁶.

Il risultato congiunto dell'inflazione, della crisi economica e delle proteste di braccianti ed operai fu lo spostamento di reddito dai redditi e dalle classi medie urbane (soprattutto impiegati dello Stato) a braccianti, operai e mezzadri⁷. Inizialmente, gli industriali cercarono di accogliere le richieste degli operai, come nella vertenza per l'introduzione delle otto ore di lavoro e di minimi salariali, terminata rapidamente con l'accordo di Milano del 20 febbraio 1919, in cui venivano anche riconosciute le commissioni interne. Quando, però, si cominciò ad insistere sul controllo delle fabbriche, gli industriali divennero sempre più intransigenti e, organizzati ormai a partire dall'8 aprile 1919 nella Confederazione generale dell'industria italiana, riuscirono a tenere testa alle strategie operaie, senza bisogno di utilizzare, se non marginalmente, lo squadristo fascista. L'atteggiamento, prima agnostico e poi decisamente avverso del governo Giolitti, aveva sollevato le più violente recriminazioni, le accuse più accese ed aveva alimentato, anche negli imprenditori migliori, uno stato d'animo di sfiducia e di abbandono, che aveva fatto maturare il distacco dallo Stato liberale⁸.

Il ceto imprenditoriale italiano, pur non avendo «voluto» il fascismo, come ampiamente dimostrato dalla più recente storiografia, aveva salutato comunque con soddisfazione l'avvento del regime, visto soprattutto come punto terminale della grande stagione di

⁵ R. de Felice, *Le origini del fascismo*, in *Nuove questioni di storia contemporanea*, vol. 1, Milano, Marzorati, 1968, p. 783.

⁶ Cfr. P. Melograni, *Gli industriali e Mussolini. Rapporti tra Confindustria e fascismo dal 1919 al 1929*, Milano, Longanesi, 1972.

⁷ F. Guarneri, *Battaglie economiche tra le due grandi guerre*, Milano, Garzanti, 1953, vol. 1, pp. 49 e ss.; cfr. V. Zamagni, *Le alterazioni nella distribuzione del reddito in Italia nell'immediato dopoguerra (1919-1922)*, in P. Hertner e G. Mori, a cura di, *La transizione dall'economia di guerra all'economia di pace in Italia e in Germania dopo la prima guerra mondiale*, Bologna, Il Mulino, 1983.

⁸ M. Abrate, *La lotta sindacale nella industrializzazione in Italia*, Torino, L'Impresa Edizioni, 1968, pp. 300 e ss.; cfr. AA.VV., *Il movimento sindacale in Italia. Rassegna di studi (1945-1969)*, Torino, Fondazione Luigi Einaudi, 1970 (in particolare, per il periodo giolittiano, la guerra e il dopoguerra, il contributo di A. Andreasi).

scioperi ed agitazioni del «biennio rosso» (1919-20)⁹. Esso si trovò, quindi, naturalmente alleato a chi prometteva, tra l'altro, la restaurazione dell'ordine pubblico, il ritorno ad una politica economica e fiscale meno vincolistica e il riassetto della finanza statale¹⁰.

Nel novembre del 1923, il Gran Consiglio del Fascismo dichiarava di riconoscere che «la maggioranza delle forze industriali italiane e[ra] raccolta nella Confederazione generale dell'Industria» e che non intendeva «portare scissioni o diminuzioni alla efficienza tecnica e morale di questo organismo». Immediatamente dopo, la giunta esecutiva della Confindustria si diceva «lieta di constatare che il Partito cui e[ra] guida il Capo del Governo a[vesse] nuovamente proclamato la necessità per la Nazione della funzione sociale ed economica della classe industriale, e che a[vesse] riconosciuto come tale la Confederazione dell'Industria»¹¹.

La Confederazione italiana dell'industria era nata il 5 maggio 1910 dalla trasformazione della Lega industriale di Torino, costituita nel 1906. Il suo primo segretario fu Gino Olivetti, che perseguì tenacemente l'obiettivo di un'associazione generale degli imprenditori e fu riconosciuto come il leader delle organizzazioni industriali italiane¹². Con l'avvento del regime fascista, l'Associazione nazionale assumeva la denominazione di «Confederazione generale fascista dell'industria italiana» e, come si legge nello Statuto approvato con regio decreto del 26 settembre 1926, ad essa veniva attribuito il compito di promuovere e tutelare gli interessi dell'industria nazionale e di coordinare iniziative ed attività in campo economico¹³.

⁹ P. Melograni, *Gli industriali e Mussolini. Rapporti tra Confindustria e fascismo dal 1919 al 1929*, cit., pp. 11-12. Come scrive Guarneri, la classe industriale «dalla sua posizione iniziale, sostanzialmente favorevole, ma piena di riserve, divenne, col tempo, leale collaboratrice del fascismo quando questo giunse al potere e divenne regime, e lo fiancheggiò decisamente nell'opera intesa a risanare l'economia e la finanza pubblica» (F. Guarneri, *Battaglie economiche fra le due guerre*, cit., p. 149); cfr. anche A. Dell'Orefice, *La politica industriale del fascismo*, in D. Fausto, a cura di, *Intervento pubblico e politica economica fascista*, Milano, FrancoAngeli, 2007, pp. 201-326).

¹⁰ G. Gualerni, *Storia dell'Italia industriale. Dall'Unità alla Seconda Repubblica*, Milano, Etaslibri, 1994, p. 69. Le linee principali di orientamento del programma economico del Partito nazionale fascista erano state anticipate nel primo discorso parlamentare di Mussolini, il 21 giugno 1921, in occasione della inaugurazione della nuova legislatura. Tra gli obiettivi immediati era prevista l'alienazione ai privati delle aziende industriali mal gestite dallo Stato, specialmente nei comparti telefonico e ferroviario (R. De Felice, a cura di, *Autobiografia del fascismo. Antologia dei testi fascisti, 1919-1945*, Torino, Einaudi, 2001, pp. 92-96).

¹¹ G. Fiocca, *Industriali e Confindustria dalla prima guerra mondiale al fascismo*, Roma, Binklink, 2000, pp. 206-207.

¹² Idem, *Storia della Confederazione italiana dell'industria, 1900-1914*, Venezia, Marsilio, 1994, pp. 159-209.

¹³ Idem, *Industriali e Confindustria dalla prima guerra mondiale al fascismo*, cit., p. 224. La delegazione di dirigenti industriali (Olivetti, Benni, Conti, Pirelli), convenuta a Roma il 9 settembre 1924, aveva consegnato a Mussolini un controverso memoriale, che esprimeva al tempo stesso critiche e gratitudine e che auspicava la «normalizzazione» della vita politica e sindacale, nonché l'allargamento dell'area governativa a tutti i partiti «nazionali», allo scopo di consolidare una linea politica conservatrice che era uscita scossa e frazionata dalle vicende seguite al delitto Matteotti. Si trattò, in ogni caso, del punto di critica più esplicito al quale vennero indotti gli industriali; né essi tardarono a far marcia indietro una volta accortisi che la «normalizzazione» era ormai

La congiuntura negativa che si manifestò tra il 1924 e il 1925, con una vistosa ascesa dei prezzi (+13%) e il peggioramento della bilancia commerciale accompagnata da una forte ventata speculativa sui titoli di Borsa, richiedeva un mutamento di rotta e nuovi strumenti di politica economica, più volte sollecitati dagli uffici della Confindustria¹⁴. Ciò comportò una svolta nei rapporti con la finanza internazionale. Wall Street divenne il principale punto di riferimento anche per il governo italiano. Nel novembre del 1925, dalla Banca Morgan era arrivato un prestito di 100 milioni di dollari destinato alla difesa della lira e questo era stato il prologo di una nuova tornata di operazioni finanziarie in America dopo quelle avvenute durante la guerra. Dal punto di vista americano, era importante che Mussolini non si schierasse accanto a Poincaré nei conflitti per la questione delle riparazioni di guerra. Quest'ultimo, da parte sua, comprese l'importanza che per il regime avrebbe avuto la collaborazione del capitale americano e, più in generale, l'inserimento dell'Italia nella comunità finanziaria internazionale. All'economia italiana era necessario l'apporto di capitali stranieri e quelli americani erano i più disponibili. Inoltre, il governo americano, per l'orientamento della sua politica estera, non era direttamente implicato nelle controversie europee¹⁵.

Un economista americano, Costantino Mc Guire, occupandosi, in un libro sull'economia italiana (New York, 1926) della questione dei prestiti esteri richiesti dal governo fascista per ovviare, con la politica di lavori pubblici, alla disoccupazione, sottolineava la necessità correlare l'incremento dei prestiti esteri al volume del commercio internazionale e all'aumento del reddito nazionale. Se il governo italiano continuava a contrarre debiti a interessi molto alti, con un tasso medio effettivo non inferiore all'8%, vi sarebbero state serie conseguenze sui costi di produzione delle industrie italiane. Tutti i prestiti alle società, infatti, erano stipulati con garanzie ipotecarie di primo grado sugli impianti delle società contraenti e sotto forma di prestito obbligazionario, per cui i creditori erano garantiti nel rimborso del prestito indipendentemente dagli utili conseguiti dalle imprese. Nell'aprile del 1927, i prestiti delle banche americane alle imprese italiane (Montecatini, Pirelli, Società Meridionale di elettricità ecc) ammontavano a ben 193 milioni di dollari, a fronte di 160 milioni di dollari di prestiti pubblici¹⁶.

L'afflusso di capitali americani che fece seguito ai negoziati del ministro Volpi permise, comunque, di migliorare la situazione valutaria del Paese. In totale, tra il 1925 e il 1929, l'Italia ricevette dall'America 316,5 milioni di dollari (oltre 6 miliardi di lire italiane

impossibile nella pesante clima politico instauratosi in Italia e che nessuna delle alternative moderate al fascismo era in grado di garantire la «pace sociale» (P. Melograni, *Gli industriali e Mussolini. Rapporti tra Confindustria e fascismo dal 1919 al 1929*, cit., pp. 73-115).

¹⁴ G. Fiocca, *Storia della Confindustria dalla guerra al fascismo (1915-1925)*, cit., p. 217. Fino al 1925 non è possibile delineare precisamente la politica fascista: da una parte, veniva comunque mantenuta, attraverso un massiccio intervento statale soprattutto nel settore industriale e finanziario, una sorta di continuità con il passato, ma, dall'altra parte, evidenti interventi di stampo liberista venivano attuati da Alberto De' Stefani, ministro delle Finanze dal 1922 al 1926 (F. Amatori e A. Colli, *Impresa e industria in Italia*, Venezia, Marsilio, 1999, p. 171).

¹⁵ G.G. Migone, *La stabilizzazione della lira: la finanza americana e Mussolini*, in «*Rivista di storia contemporanea*», 1973, n. 2, pp. 145-148.

¹⁶ L. Villari, *Il capitalismo italiano del Novecento*, cit., p. 96.

dell'epoca)¹⁷, equamente suddivisi tra enti pubblici e privati. Tra questi ultimi, fu il settore elettrico ad assorbire i due terzi del totale, mentre per gli altri settori ne beneficiarono soltanto le principali società italiane (Fiat, Pirelli, Montecatini, Snia e poche altre)¹⁸.

Per quanto, in questi anni, la situazione italiana non fosse favorevole alla diffusione del «taylorismo», a causa della limitata espansione della grande impresa, si assistette alla diffusione del sistema del cottimo, sostenuto dalla Confindustria. Nel 1926, infatti, l'associazione degli imprenditori fondò l'ENIOS (Ente nazionale italiano per l'organizzazione scientifica del lavoro), con l'obiettivo della propaganda tra i soci, nonché di studiare e proporre specifici interventi, anche legislativi. Si cominciarono a diffondere la catena di montaggio, i nastri trasportatori di materie prime, prodotti finiti, pacchi e dispacci, così come la razionalizzazione del lavoro d'ufficio¹⁹.

La politica deflazionistica attuata dal regime fascista con «quota Novanta» stimolò importanti iniziative di concentrazione aziendale in unità di produzione più vaste, in senso verticale e orizzontale e, nello stesso tempo, rafforzò le tendenze già in atto verso la decentralizzazione della politica finanziaria. Ciò comportò, innanzitutto, l'assorbimento o la scomparsa, in termini più o meno accentuati, a seconda dei settori, di molte piccole e medie imprese. La rivalutazione della lira contribuì al ribasso dei prezzi interni all'ingrosso. Ma ciò non bastò a compensare i costi sociali dell'operazione, tra cui l'aumento della disoccupazione. Al peggioramento delle condizioni salariali, si aggiunse in alcune grandi aziende, dalla Fiat all'Ansaldo, alla Pirelli, quello del regime normativo, dovuto all'introduzione del sistema Bedaux, che comportò l'intensificazione dei ritmi di lavoro e un notevole taglio dei cottimi. Si trattava di una versione unilaterale e riduttiva del taylorismo, in cui l'analisi e la determinazione delle singole operazioni esecutive erano finalizzati non tanto all'obiettivo di realizzare un disegno generale di programmazione e di ammodernamento dell'intero ciclo produttivo, quanto allo scopo di ridurre tempi di lavorazione e, quindi, di conseguire uno sfruttamento più intenso degli impianti e della manodopera. Esso sostituiva agli incentivi salariali e motivazionali del taylorismo il rispetto di determinati ritmi di produzione e l'operaio che riusciva a ridurli veniva compensato soltanto in parte rispetto ai vantaggi conseguiti. Era ovvio, quindi, che tale sistema riuscisse a trovare spazio soltanto in un paese come l'Italia in cui l'iniziativa sindacale era stata sua soffocata. Sulla rivista «Critica Fascista», De Marsanich, in uno scritto del 15 maggio 1927, giustificava ciò col fatto che «le otto ore dell'operaio

¹⁷ V. Zamagni, *Dalla periferia al centro. La seconda rinascita economica dell'Italia, 1861-1990*, Bologna, Il Mulino, 1990, p. 343, G.G. Migone, *Gli Stati Uniti e il fascismo*, Milano, Feltrinelli, 1980, pp. 129-131.

¹⁸ D. Fausto, *La politica finanziaria del fascismo*, in «Ricerche economiche», anno 1975, n. 2, pp. 164 e ss.; Cfr. S. Licini, *La finanza americana nella storia della Ercole Marelli: il prestito obbligazionario del 1928*, in P. Hertner, a cura di, *Per la storia dell'impresa multinazionale in Europa*, Milano, FrancoAngeli, 1967.

¹⁹ G. Sapelli, *Organizzazione, lavoro e innovazione industriale nell'Italia fra le due guerre*, Torino, Rosenberg & Sellier, 1978, pp. 122, 244. Si dovrà aspettare, però, il secondo dopoguerra, affinché quelle risorse umane e professionali precedentemente accumulate, unitamente all'impulso che venne per il loro rinnovamento e ampliamento dagli Stati Uniti, potessero pienamente dispiegarsi (idem, *Storia economica dell'Italia contemporanea*, Milano, Bruno Mondadori, 1997, p. 23).

americano [era]no qualitativamente e quantitativamente superiori, perché lavorate con coscienza, con disciplina di soldato e con un ritmo così veloce che alle nostre industrie e[ra] assolutamente sconosciuto»²⁰.

Intanto, l'interesse degli americani per gli investimenti in Europa si ridusse notevolmente, per poi azzerarsi dopo la crisi internazionale del 1929²¹.

Dopo la prima guerra mondiale, in particolare fra il 1922 e il 1929, infatti, l'economia mondiale era stata caratterizzata da un'espansione generalizzata, era stato ricostituito il sistema monetario internazionale e si erano gettate le basi per un periodo di relativa prosperità. Gli Stati Uniti avevano trainato questo processo e l'apparato industriale americano aveva fatto registrare una crescita produttiva vertiginosa, alimentata dall'aumento costante dei consumi, favorito dal diffondersi delle vendite a rate, dalla pubblicità commerciale e dallo sviluppo del settore automobilistico. Più lenta e faticosa fu la ripresa in Europa, soprattutto per Gran Bretagna e Germania, i paesi guida dell'economia europea prima della guerra, mentre migliore era la situazione per la Francia e per l'Italia²².

Tab. 1. Andamento del PIL pro capite dei principali Paesi, per alcuni anni dal 1913 al 1946 (1913=100)

Paesi	1913	1922	1929	1932	1937	1943	1946
Gran Bretagna	100	94	112	105	126	157	137
Francia	100	104	135	114	129	82	111
Germania	100	91	111	92	128	161	61
Stati Uniti	100	105	130	93	121	217	173
Russia (Urss)	100	43	98	102	152	---	135
Giappone	100	132	146	141	167	203	104
Italia	100	97	121	113	121	97	94

Fonte: Dati di A. Maddison, aggiornati al 2010, tratti dal sito web del Groningen growth and Development Centre.

²⁰ Cit. in V. Castronovo, *Storia economica d'Italia dall'Ottocento ai giorni nostri*, Torino, Einaudi Editore, 1999, pp. 264-265.

²¹ F. Costigliola, *Awkward Dominion. American political, economic and cultural relations with Europe, 1919-1933*, Cornell University Press, Ithaca, 1984, pp. 80 e ss. Frank Costigliola offers a striking interpretation of the emergence of the United States as a world power in the 1920s, a period in which the country faced both burdens and opportunities as a result of the First World War. Exploring the key international issues in the interwar period, Costigliola considers American political and economic success in light of Europe's fascination with American technology, trade, and culture, through the figures of Herbert Hoover, Calvin Coolidge, Henry Stimson, Charles Lindberg, Ernest Hemingway and Henry Ford.

²² G. Gualerni, *Storia dell'Italia industriale. Dall'Unità alla Seconda Repubblica*, cit., pp. 95 e ss.

L'aumento notevole della domanda di case, automobili, frigoriferi, radio e prodotti tecnologici, spinse la produzione industriale ad un'espansione vertiginosa, caratterizzata da contraddizioni e squilibri fondamentali che furono alla base della crisi del 1929. Lo sviluppo delle strutture produttive industriali americane non era proporzionato alla capacità che il mercato interno aveva di assorbirne i prodotti, sicché, finita la guerra e con essa le corse agli armamenti, che offrivano una grande opportunità di potenziamento dei consumi, si cominciò a manifestare una sovrapproduzione cronica con effetti immediati sul settore agricolo. Si generò una spirale deflazionistica dei prezzi che, accompagnata da un elevato livello di disoccupazione e ad una cattiva distribuzione del reddito, causò la grave crisi di quegli anni²³.

Intanto, in Italia, la ristrettezza del mercato interno, la paralisi di quelli internazionali dopo la grande depressione e lo spettro della sovrapproduzione inibivano la diffusione di quei fattori di modernizzazione costituiti dal faticoso emergere, a partire dalla prima guerra mondiale, delle pratiche dell'organizzazione scientifica del lavoro e della direzione razionale d'azienda²⁴. In generale, l'aumento di produttività, registrato negli anni più duri della crisi, non fu dovuto all'introduzione di tecnologie, ma all'espulsione di manodopera dequalificata, alla contemporanea intensificazione dei ritmi meramente fisici e ad una più razionale utilizzazione della forza lavoro²⁵.

Parlando della politica seguita dagli imprenditori negli anni della crisi, così si esprimeva il presidente della Confindustria nel 1939: «... giudicata fin dal principio come crisi di sistema, essa venne fronteggiata come tale, attraverso una radicale, seppur graduale, revisione dell'organismo economico e in particolare produttivo e, venuto meno il capitale estero, i mezzi furono trovati attraverso la via italiana dell'accumulazione»²⁶. In quel periodo, i programmi di investimento proseguirono nei comparti che erano considerati traenti: il meccanico, il chimico e quello delle fibre tessili artificiali, tanto che, alla ripresa dei mercati, queste imprese furono in grado di offrire una rinnovata vasta gamma di prodotti. Tutto ciò era particolarmente importante alla luce della riduzione del flusso del capitale statunitense, del ristagno del mercato dei capitali, della diminuzione della liquidità delle banche italiane, anche a seguito del ritiro dei prestiti a breve da parte degli istituti di credito americani. Le imprese poterono procedere nell'attuazione dei loro programmi grazie all'azione molteplice del governo: la politica dei redditi, le facilitazioni creditizie, gli sgravi fiscali, il sostegno dei prezzi interni dei prodotti industriali, la politica salariale, il flessibile programma di spesa pubblica, che teneva presente la necessità di accelerare gli investimenti senza che si moltiplicassero i consumi privati. Gli smobilizzi che si registrarono presso le società per azioni prevalsero, comunque, sui nuovi investimenti. Oltre all'uscita dal mercato di imprese marginali, che non superarono la crisi economica di quegli anni, ciò era dovuto al processo di concentrazione industriale, avviatosi dopo la rivalutazione della lira del 1926 e che la congiuntura fece acuire. Le vicende delle imprese non si riflettevano nell'andamento delle quotazioni dei titoli. Anche se perdite secche di

²³ F. Amatori e A. Colli, *Impresa e industria in Italia*, cit., pp. 171 e ss.

²⁴ F. Steri, a cura di, *Taylorismo e fascismo. Le origini dell'organizzazione scientifica del lavoro nell'industria italiana*, Roma, Edizione sindacale italiana, 1979, pp. 85 e ss.

²⁵ G. Gualerni, *Storia dell'Italia industriale. Dall'Unità alla Seconda Repubblica*, cit., p. 113.

²⁶ *Ibidem*, p. 111.

capitale facevano riscontro al calo delle quotazioni, le maggiori società meccaniche e chimiche non svalutarono, né denunciarono perdite (ad eccezione della Fiat) e comunque distribuirono, sia pure in misura modesta, dividendi. Intenzionati ad uscire dalla crisi, gli imprenditori cercavano di assicurare gli azionisti, aiutati dal sostegno loro concesso dalle banche. Le maggiori perdite furono registrate dalle imprese tessili, dell'abbigliamento ed edili. Nel 1933 gli utili distribuiti erano del 2,2% del capitale versato, aumentati a 4,1% nell'anno successivo, fino al 7,3% nel 1936²⁷. Nel comparto siderurgico, le maggiori imprese iniziarono un programma di ristrutturazione solo a ripresa avvenuta; lo stesso poteva dirsi per quelle del comparto cantieristico, mentre nel tessile permaneva un eccesso di capacità produttiva.

2. Il corporativismo negli anni Trenta

Negli anni Trenta si cominciarono a registrare gli effetti depressivi su salari, occupazione e consumi causati dalla crisi mondiale. Dal 1932 in poi, fino alla caduta del fascismo, il saggio medio delle retribuzioni reali non riuscì più a ritornare al livello dei primi anni Venti, sicché alla classe lavoratrice non venne assicurato neppure lo stesso potere d'acquisto che aveva prima dell'avvento del regime. E ciò, nonostante che la Carta del Lavoro, promulgata dal Gran Consiglio del fascismo il 22 aprile 1927, prevedesse formalmente l'allineamento automatico delle retribuzioni alle variazioni del costo della vita, sia pure su base nazionale e non più a livello comunale o regionale come avveniva prima del 1927²⁸. Con essa si affermava la subordinazione degli interessi divergenti di datori di lavoro e lavoratori agli interessi superiori dello Stato. Vi era, però, l'esplicito riconoscimento della funzione dell'iniziativa privata nel campo della produzione, considerata lo strumento più utile ed efficace del sistema economico. L'intervento dello Stato nella produzione doveva avere soltanto un carattere integrativo, limitandosi ad un generico compito di coordinamento²⁹.

Al fine di tutelare gli interessi statali e la prosperità economica, il fascismo cercò di disciplinare i rapporti tra capitale e lavoro, facendo in modo che lo Stato si assumesse il compito di comporre la conflittualità tra prestatori e datori di lavoro, all'interno dell'ordinamento cosiddetto «corporativo». Con il «patto di palazzo Vidoni» del 2 ottobre 1925, la Confindustria e la Confederazione nazionale delle corporazioni fasciste, che lo sottoscrissero, avevano riconosciuto rispettivamente la rappresentanza esclusiva delle imprese e dei lavoratori, mentre le commissioni interne erano state abolite. Inoltre, con la legge del 3 aprile 1926 riguardante la disciplina giuridica dei rapporti di lavoro, la Confindustria aveva ottenuto lo smantellamento definitivo del sindacalismo libero e il divieto di scioperi e serrate, mentre le controversie di lavoro erano state affidate alla Magistratura del lavoro, di nuova istituzione. I sindacati furono costretti a sciogliersi, in

²⁷ Ibidem, pp. 111-112.

²⁸ G. Tattara-G. Toniolo, L'industria manifatturiera: cicli, politiche e mutamenti di struttura (1921-37), in P. Ciocca-G. Toniolo, L'economia italiana nel periodo fascista, Bologna, Il Mulino, 1976, pp. 137-138; R. Covino-G. Gallo- E. Mantovani, L'industria dall'economia di guerra alla ricostruzione, in ibidem, pp. 178-179.

²⁹ L. Franck, Il corporativismo e l'economia dell'Italia fascista, a cura di N. Tranfaglia, Torino, Bollati Boringhieri, 1990, pp. 33 e ss.

quanto svuotati della principale funzione, la stipulazione dei contratti collettivi, e sottoposti ad un regime di inquisizione poliziesca³⁰.

Dopo la rivalutazione della lira, le imprese italiane avevano manifestato una spiccata tendenza a costituirsi in consorzi volontari, allo scopo di far fronte in modo collettivo alle difficoltà conseguenti alla crisi di rivalutazione, con accordi di spartizione del mercato attraverso la limitazione della concorrenza. Con una legge del giugno 1932, questi consorzi furono posti sotto il controllo dello Stato. La legge stabiliva che le imprese che controllavano il 70% della produzione in un determinato ramo di attività potessero chiedere allo Stato di rendere obbligatorio il consorzio tra le imprese del settore. Il provvedimento, che aveva il chiaro scopo di frenare la caduta dei prezzi, seguiva una tendenza ormai già diffusa in altri paesi per fronteggiare le conseguenze della crisi, ma con la particolarità che i consorzi, più che essere soggetti a controllo pubblico, finivano per essere affidati agli interessi privati³¹.

Con r.d.l. del primo luglio 1926, n. 1130, erano state costituite le Corporazioni, quali organi dell'amministrazione dello Stato, che riunivano le organizzazioni sindacali dei datori di lavoro e dei lavoratori, per ciascun ramo della produzione. Ad esse, che a differenza dei sindacati non avevano personalità giuridica, la Carta del Lavoro affidava una funzione di conciliazione, coordinamento e organizzazione della produzione e del lavoro, nel quadro dei supremi interessi nazionali dello Stato corporativo, che si identificavano nell'iniziativa privata³².

Le nuove istituzioni erano restate sulla carta³³, perché né i datori di lavoro, né i lavoratori avevano interesse immediato alla creazione delle corporazioni, che avrebbero potuto turbare gli equilibri raggiunti, mentre si era aperto un ampio dibattito tra i teorici del regime sulla definizione dei compiti della struttura organizzativa che avrebbero dovuto caratterizzarle. Soltanto nel 1934, infatti, negli sforzi per uscire dalla crisi, si giunse all'istituzione delle 22 Corporazioni (8 a ciclo produttivo agricolo, industriale e commerciale; 8 a ciclo produttivo industriale e commerciale; 6 per le attività produttrici di servizi), che riunivano su base merceologica e settoriale i «produttori», ma l'idea dello «Stato Corporativo» naufragò nell'opposizione degli industriali, dato che poneva in seria

³⁰ A. Aquarone, *L'organizzazione dello Stato totalitario*, Torino, Einaudi, 1965, pp. 126-127.

³¹ E. Cianci, *Nascita e sviluppo dello Stato imprenditore in Italia*, Milano, Marsia, 1977, pp. 203-240.

³² A. Dell'Orefice, *La politica industriale del fascismo*, cit., pp. 225-226.

³³ Restò sulla carta, fino al 1930, quando venne riformato, anche il Consiglio nazionale delle corporazioni, previsto dal r.d.l. del 2 luglio 1926, n. 1131, che, posto sotto la presidenza del capo del governo, avrebbe dovuto svolgere una funzione consultiva del Ministero delle Corporazioni, sorto nel 1926 con il compito di rendere esecutiva la politica del governo. Il Consiglio fu suddiviso in sette sezioni, corrispondenti alle principali branche produttive, con competenze nella disciplina dei rapporti di lavoro, nel campo delle attività assistenziali e nella regolazione dei rapporti economici tra le categorie della produzione. Il Ministero delle Corporazioni, invece, nel 1929, assorbì le competenze del Ministero dell'Economia nazionale, che fu trasformato in Ministero dell'Agricoltura e foreste (ibidem, pp. 226-227).

discussione il principio dell'autonomia imprenditoriale auspicando la formazione di sindacati misti di datori di lavoro e operai³⁴.

La corporazione, un istituto complesso, con componenti designati dalle varie associazioni sindacali, dal partito fascista e da altri enti ed organismi, era tenuta, ogni qualvolta fosse stato richiesto dalla pubblica amministrazione, ad esprimere pareri sulle questioni del ramo di attività economica per cui era stata costituita. In teoria, alle corporazioni era affidato il controllo della disciplina della produzione nazionale; in realtà, erano soltanto delle macchinose strutture politico-burocratiche, prive di potere reale³⁵. Con l'autarchia, le corporazioni acquisirono un ruolo più efficace, funzionale alla realizzazione della politica autarchica e al perseguimento degli scopi bellici. In questo contesto, alle Corporazioni furono affidate le autorizzazioni sui nuovi impianti, la costituzione delle compagnie per la valorizzazione dell'Africa orientale italiana, il controllo sulle iniziative economiche nelle colonie, la collaborazione col fisco nella determinazione e nell'applicazione dei tributi ed infine il controllo sul commercio estero e sulle valute. Sicché la funzione che lo Stato avrebbe dovuto esercitare servendosi delle corporazioni finì col ricadere nelle mani dei grandi industriali, che le dominavano attraverso i loro rappresentanti³⁶.

Le corporazioni garantirono piena libertà ai gruppi industriali, avallandone le scelte, tanto che nel 1934 il commissario della Confindustria, Alberto Pirelli, si dichiarava soddisfatto della politica del regime in tema di corporazioni, perché la concezione corporativa aderiva perfettamente a quelle esigenze di collaborazione associativa e di reciproca disciplina tra le imprese, cui da tempo spontaneamente si orientavano, «per insuperabili necessità», le forze della produzione industriale³⁷. Dal lato governativo, invece, il Ministro per le corporazioni, Ferruccio Lantini, dovette riconoscere, in un discorso pronunciato alla Camera nel marzo del 1938, i limiti di competenza di intervento di quelle istituzioni e la necessità di una più compiuta definizione degli obiettivi³⁸.

Terminata la campagna d'Africa, cessate le sanzioni, ricostruite le scorte, fu avviata un'accorta politica volta a lasciare deprezzare la lira. Con una tecnica già sperimentata nel 1926-27, la Banca d'Italia guidò la lira verso il livello di cambio prescelto attraverso aggiustamenti successivi, tanto che, a conclusione della manovra, la moneta italiana aveva perduto il 40% del suo valore ufficiale. Per l'equilibrio della bilancia commerciale italiana, non era necessario né sufficiente contenere le importazioni, quanto piuttosto

³⁴ F. Amatori, A. Colli, *Impresa e industria in Italia: dall'Unità a oggi*, cit., pp. 183 e ss.

³⁵ V. Foa, *Le strutture economiche e la politica economica del regime fascista*, in AA.VV., *Fascismo e antifascismo (1918-1936)*. Lezioni e testimonianze, vol. I, Milano, Feltrinelli, 1971, pp. 281 e ss.

³⁶ P. Grifone, *Il capitale finanziario in Italia. La politica economica del fascismo*, Torino, Einaudi, 1971, pp. 111-113; F. Guarneri, *Battaglie economiche tra le due grandi guerre*, cit., vol. II, p. 198.

³⁷ A. Pirelli, *Discorso pronunciato in Roma il 15 ottobre 1934 alla presenza di S.E. il Capo del Governo nella adunata nazionale degli industriali italiani*, Roma, Tipografia Delle Terme, 1934, p. 13.

³⁸ *Atti parlamentari, Camera dei Deputati, Leg. XXIX, prima sessione, Discussioni, tornata del 12 marzo 1938*, pp. 4626-4639.

accrescere progressivamente la competitività dei prodotti italiani sui mercati stranieri. La svalutazione della lira, assieme al notevole processo di ristrutturazione industriale iniziato nel 1927, segnò l'inizio di un periodo di rapido sviluppo economico, caratterizzato dall'immediata ripresa delle esportazioni. Aumentarono l'esportazione dei prodotti dell'industria meccanica senza che venissero svenduti, così come era avvenuto in precedenza per i prodotti del comparto tessile. La bilancia commerciale, in netta ripresa, nel 1939 risultava in attivo, grazie all'apporto dell'industria manifatturiera, i cui prodotti esportati coprivano l'85% delle importazioni³⁹.

Agli industriali che chiamava a combattere la «battaglia per l'autarchia», Mussolini indicava quale fine principale quello di «guadagnarsi con le esportazioni le materie prime necessarie allo sviluppo economico del paese», invitandoli a riflettere sulla precedente esperienza, nella quale si era drammaticamente sperimentato come ad ogni riduzione di importazioni avesse fatto riscontro una compressione dei consumi della stessa attività produttiva. I risultati furono buoni, considerato che, eccettuato il 1871, nei cento anni successivi all'unità d'Italia, questo fu l'unico periodo in cui la bilancia commerciale risultò in attivo⁴⁰.

Per quanto riguardava il mercato interno, agli inizi della ripresa produttiva, non si ritenne vi fossero le condizioni per una dilatazione dei consumi. Si proseguì la politica salariale fino ad allora attuata: gli aumenti concessi furono inferiori all'aumento del costo della vita, tanto che, nel 1936, in parte degli effetti della svalutazione, in parte per la riduzione dell'orario settimanale di lavoro, il potere di acquisto dei salari toccò il minimo. Solo nel 1937, giunto il momento per stimolare la ripresa della domanda di beni di consumo, gli aumenti diventarono consistenti, pur relazionati alla produttività, in modo da non incidere sul costo del lavoro. L'aumento del reddito di lavoro dipendente fu dovuto anche all'introduzione degli assegni familiari, alle gratifiche, alla remunerazione delle festività infrasettimanali e delle ferie⁴¹.

Nel 1938, dopo molti anni, si notava sul mercato del lavoro una vivace domanda e la disoccupazione registrava un netto regresso. La domanda di generi alimentari rimase stazionaria, in lieve declino era quella dei prodotti tessili mentre si registrava un significativo aumento della domanda di beni di consumo durevoli. Oltre ad apparecchiature radiofoniche, venivano domandati motoveicoli e automobili di piccola cilindrata. Contemporaneamente, si diffondeva turismo di massa, aumentava considerevolmente il numero degli abbonamenti alla radio e il numero degli apparecchi telefonici installati. Accanto alla richiesta di questi servizi, a indicare il miglioramento del tenore di vita era l'aumento delle prestazioni medico-sanitarie⁴².

³⁹ A. Cova, *Dalla crisi alla fine del secondo conflitto mondiale*, in A. Leonardi, A. Cova, P. Galea, *Il Novecento economico italiano. Dalla grande guerra al "miracolo economico" (1914-1962)*, Bologna, Monduzzi, editore, 1997, pp. 143 e ss.

⁴⁰ *Ibidem*, pp. 159 e ss.

⁴¹ M.L. Cavalcanti, *La politica monetaria del fascismo*, in D. Fausto, *Intervento pubblico e politica economica fascista*, cit., pp. 393 e ss.

⁴² A. Cova, *Dalla crisi alla fine del secondo conflitto mondiale*, cit., pp. 180 e ss.

La politica di sviluppo delle imprese trovava pieno sostegno nella politica di deficit spending, imperniata sulle spese che producevano effetti moltiplicatori del consumo e sulla politica monetaria intesa a compensare le comprensibili deficienze del sistema creditizio, ancora in rodaggio. Nei comparti più dinamici, si provvide ad un radicale rinnovo degli impianti e del parco delle macchine utensili. Parallelamente, si avviò un processo di riorganizzazione delle imprese, adattando la situazione italiana ai modelli delle imprese statunitensi. La stessa Confindustria organizzò corsi e istituì uffici per divulgare notizie e illustrare le nuove forme organizzative. Molte furono le imprese che istituirono uffici per riorganizzare la produzione, per studiare l'introduzione di sistemi vari di cottimo, per la rilevazione dei tempi, per studiare le condizioni ambientali più adeguate per consentire aumenti di produttività. Sorsero scuole professionali solo per iniziativa privata e presso le maggiori aziende furono creati officine-scuola e corsi di qualificazione. Nell'industria italiana continuavano a prevalere reparti labour intensive, la cui esistenza non costituiva una prova di ritardo tecnologico, né di arretratezza nei metodi di conduzione aziendale, bensì il risultato di una scelta dapprima imposto dalla presenza di una disoccupazione di massa, poi dall'elevata mobilità e dai bassi salari. Per questi motivi, i processi altamente meccanizzati furono attuati solo quando erano necessari per la soluzione di problemi tecnici non altrimenti risolvibili⁴³.

L'accentuazione dell'intervento dello Stato nell'economia era stata provocata dalla precaria situazione di banche e industrie. Le banche versavano in una crisi di liquidità, per le immobilizzazioni in titoli azionari, che registravano valori fortemente ridotti per la caduta dei prezzi, e per i crediti a medio lungo termine concessi alle imprese da esse controllate, che dovevano necessariamente continuare a soccorrere⁴⁴. Il nuovo indirizzo impresso alla politica economica sfociò nella creazione, nel gennaio del 1933, dell'Istituto di Ricostruzione Industriale (Iri), un ente di diritto pubblico che nasceva nominalmente come strumento temporaneo di risanamento di banche e industrie, le quali avrebbero dovuto essere successivamente restituite al settore privato. Dopo i primi atti, l'Iri, già nel 1934, si trovò a controllare una quota rilevante del capitale azionario italiano delle tre principali banche (Banca Commerciale Italiana, Credito Italiano e Banco di Roma), impegnate ormai a limitare la propria attività al credito a breve termine, riservando il credito a medio lungo termine allo stesso Iri, all'Istituto Mobiliare Italiano, istituito nel 1931, e agli altri istituti di credito speciale⁴⁵. In una relazione del 1937, il direttore dell'istituto, Donato Menichella, sottolineava la validità dell'Iri come strumento per la realizzazione dell'autarchia, considerando l'intervento dell'istituto fondamentale nei casi in cui si doveva procedere a razionalizzazioni industriali in campi o in settori poco convenienti dell'industria privata e, tuttavia, importanti perché dettati «più dalla necessità politica di risolvere dei problemi interessanti l'autarchia economica della nazione che dal tornaconto»⁴⁶.

⁴³ G. Gualerni, *Storia dell'Italia industriale*, cit., pp. 148-149.

⁴⁴ Per quanto concerne i salvataggi bancari, cfr. G. Toniolo, *Crisi economica e smobilizzo pubblico delle banche miste (1930-1934)*, in G. Toniolo, a cura di, *Industria e banca nella grande crisi 1929-1934*, Milano, Etas libri, 1978, pp. 284-352.

⁴⁵ G. Toniolo, *L'economia dell'Italia fascista*, Roma-Bari, Laterza, 1980, pp. 263-268.

⁴⁶ Cit. in A. Dell'Orefice, *La politica industriale del fascismo*, cit., p. 267.

Gli industriali, all'atto della fondazione dell'Iri, accettarono l'iniziativa pubblica come una necessità inevitabile, dettata da motivi economici e politici. Essi, allo stesso tempo, temendone la concorrenza, cercarono di limitare il campo di azione dell'intervento governativo, per conservare la massima autonomia e per dimostrare l'autosufficienza della categoria. L'Iri, comunque, attuò una politica industriale in linea con l'orientamento degli imprenditori, precisando, per quanto riguardava i rapporti con le aziende controllate, di essere tenuto a svolgere un'attività di carattere ispettivo e di verifica, non tanto di bilanci, quanto della loro reale efficienza economica, sicché all'istituto non potevano essere attribuite responsabilità di gestione delle aziende stesse⁴⁷.

Nel quadro di ampliamento del ruolo dello Stato, il più significativo intervento di razionalizzazione del sistema economico fu la trasformazione dell'Iri in ente di carattere permanente (r.d.l. 24 giugno 1937), per la gestione delle partecipazioni azionarie possedute dallo Stato. Ciò fu dovuto sia alla difficoltà di restituire ai privati la parte più rilevante delle partecipazioni azionarie diventate di proprietà dell'Iri, sia all'intenzione di affidargli un compito propulsivo per l'economia del Paese nell'ambito della politica autarchica. In tal modo, come affermato da Mattioli, il settore dell'economia passava «pacificamente», senza nazionalizzazioni né espropriazioni, sotto il controllo della mano pubblica⁴⁸.

Con l'imponente e duratura presenza dell'Iri nel sistema industriale italiano, il fascismo si allontanava dallo Stato corporativo, che avrebbe dovuto costituire il suo obiettivo ideale, ed apriva la strada ad un'economia mista, in cui Mussolini svolse un ruolo di mediazione tra gli interessi della classe imprenditoriale e l'azione incisiva di un gruppo di manager pubblici di assoluto rilievo, da Beneduce a Menichella, da Sinigaglia a Cenzato⁴⁹.

È questo il neocapitalismo fascista degli anni Trenta, monopolistico e tecnocratico, che non possiamo ora analizzare in tutti i suoi aspetti, fra i tanti quello dei suoi rapporti col mercato interno e degli alti costi di produzione, ma il cui studio è indispensabile anche per riaprire il discorso sulla consistenza, la durata, gli aspetti strutturali del cosiddetto ristagno economico dell'Italia fascista, per ridare in definitiva uno spessore storico a quella pianificazione monopolistica della quale un notissimo esponente della finanza e dell'industria, Ettore Conti, nel 1939, tracciava nettamente e criticamente le linee di forza: «In questo periodo, in cui si afferma quotidianamente di voler andare verso il popolo, si è venuta formando un'oligarchia finanziaria che richiama, nel campo industriale, l'antico feudalesimo. La produzione è, in gran parte, controllata da piccoli gruppi, ad ognuno dei quali presiede un uomo. Agnelli, Cini, Volpi, Pirelli, Donegani, Falck, pochissimi altri, dominano completamente i vari rami dell'industria. In Italia abbiamo più di diecimila società anonime esercenti attività industriali che rappresentano un capitale nominale di quaranta miliardi: di questi, 32 sono raggruppati in sole 500

⁴⁷ G. Mori, *Il capitalismo industriale in Italia. Processo di industrializzazione e storia d'Italia*, Roma, Editori Riuniti, 1977, p. 624.

⁴⁸ Cit. in D. Fausto, *L'economia del fascismo tra Stato e mercato*, in D. Fausto, a cura di, *Intervento pubblico e politica economica fascista*, cit., p. 26.

⁴⁹ Cfr. F. Russolillo, a cura di, *L'Iri nella storia d'Italia. Problemi e prospettive di ricerca*, Atti del Convegno, Roma, 5 giugno 2002, Roma, Edindustria, 2003.

società, cioè quasi i quattro quinti dei capitali sono in possesso del 5% delle anonime; ed anche in questa frazione modesta ritornano spesso i medesimi nomi»⁵⁰.

L'ordinamento corporativo aveva rappresentato una sorta di soluzione intermedia tra collettivismo e liberismo, che, pur facendo leva sulle forze propulsive del sistema capitalistico (libera iniziativa, proprietà privata, concorrenza), accettava che gli sforzi di capitalisti e lavoratori fossero controllati e diretti dallo Stato, al fine del raggiungimento di una maggiore coesione e stabilità sociale⁵¹. In effetti, però, i provvedimenti principali di politica economica furono adottati prescindendo completamente dal parere del Consiglio nazionale delle corporazioni, sia perché il fascismo seguì una cauta politica di adattamento alle diverse situazioni economico-finanziarie, sia perché si cominciò ad abbandonare l'idea di costruire un nuovo sistema economico fondato sull'*homo corporativus*, anziché sul tradizionale *homo oeconomicus*⁵².

Nonostante sia ancora abbastanza comune riferirsi a molti aspetti dell'intervento pubblico in economia durante il fascismo qualificandoli, impropriamente, come corporativi, si può affermare che non esistevano, in realtà, gli strumenti che dovevano rendere corporativa l'economia⁵³. Nel 1942, infatti, al termine dell'esperienza fascista, Bottai, uno degli esponenti del regime che più si era occupato di corporativismo, affermava che le corporazioni, sorte per disciplinare direttamente la produzione, avevano svolto in tal senso «una scarsa attività», che non era stata quasi mai deliberativa o normativa, ma soprattutto consultiva⁵⁴.

3. L'American Chamber of Commerce in Italy negli anni del fascismo

L'American Chamber of Commerce in Italy (di seguito AmCham), organizzazione privata senza scopo di lucro, fu fondata il 12 aprile 1915 a Milano da un gruppo di commercianti e industriali che aveva rapporti d'affari con gli Stati Uniti e che, essendo ormai l'Italia alla vigilia dell'entrata in guerra, riteneva che una stretta collaborazione tra l'economia italiana e quella americana sarebbe diventata sempre più necessaria. Il 25 Gennaio 1915, presso il Consolato degli Stati Uniti a Milano, venne convocata una riunione preparatoria alla istituzione dell'AmCham a cui parteciparono il console John H. Grout, il vice console Mr. Funk, Henry C. Long della Camera di Commercio di Boston, John F. Stucke general manager dell'American Shoe Machinery Company, il Sig. Reborà dell'Underwood Typewriter Co. Milan e rappresentante della R.G. Dun & C., il Sig. Zotzian

⁵⁰ L. Villari, *Il capitalismo italiano del Novecento*, cit., pp. 223-224.

⁵¹ L. Gangemi, *Lineamenti di politica economica corporativa*, Catania, Studio editoriale moderno, 1932, pp. 120-121.

⁵² A.M. Fusco, *Corporativismo fascista e teoria economica*, in D. Fausto, a cura di, *Intervento pubblico e politica economica fascista*, cit., pp. 49-92.

⁵³ D. Fausto, *L'economia del fascismo tra Stato e mercato*, cit., pp. 32-33.

⁵⁴ G. Bottai, *L'ordine corporativo: principi, attuazione, riforme*, in «*Il diritto del lavoro*», XVI, fasc. 8-9, 1942, cit. in *ibidem*, p. 31.

della Remington Typewriter Co., il Sig. Oreste Ghirlanda ed il Sig. Cotta⁵⁵. Come affermato da Mr. Long in quella sede, il commercio doveva essere alla base dell'adesione alla Camera e questa doveva diventare il luogo di incontro degli interessi italoamericani «[...] because it is the rule of commerce that one cannot buy all on one side, one has to buy and sell, and this Chamber will enable Italian commerce to grow in America»⁵⁶.

Obiettivo dell'AmCham, sancito nel suo statuto, era quello di: incoraggiare e promuovere lo sviluppo dei rapporti economici e culturali tra gli Stati Uniti d'America e l'Italia; occuparsi di tutti i problemi connessi, direttamente o indirettamente, con tali rapporti; raccogliere e diffondere dati al fine di agevolare e incoraggiare i rapporti di affari tra imprese statunitensi e italiane; collaborare con altre Camere di Commercio negli Stati Uniti, in Italia e in Europa al fine di consolidare i legami commerciali e industriali già esistenti tra i diversi paesi; elaborare proposte e programmi allo scopo di orientare i meccanismi decisionali negli USA e in Italia relativamente ai loro rapporti economici. Al pari delle Camere di Commercio americane all'estero, anche l'AmCham in Italy ha sempre incentivato il flusso commerciale tra gli Stati Uniti e il paese di riferimento, insistendo sulla necessità di eliminare le misure restrittive esistenti nella prassi commerciale, come le tariffe e le discriminazioni irragionevoli, effettuate attraverso i controlli sugli scambi, le quote, il trattamento preferenziale, i monopoli, i sussidi, ovvero attraverso altre pratiche restrittive che ostacolavano una maggiore produzione e distribuzione.

L'American Chamber of Commerce in Italy venne formalmente e legalmente costituita con la riunione del 12 Aprile 1915, tenutasi in una delle più grandi sale dell'Hotel Europa di Milano, in presenza del notaio Dr. Maga. Sin dall'inizio, l'importanza della sua funzione fu riconosciuta sia dalle autorità italiane che da quelle americane. Infatti, in quella sede, il console americano Grout comunicò l'approvazione ricevuta dall'AmCham da parte di varie camere di commercio italiane e statunitensi, di autorità americane e dal governo italiano. In particolare, sia il Ministro degli affari esteri Sonnino che l'Ambasciatore americano a Roma avevano inviato una lettera per esprimere la loro apprezzamento per il nuovo protagonista nella business community d'Italia⁵⁷.

La Camera incontrò subito anche il favore dei circoli finanziari, industriali e commerciali dell'Alta Italia e, alla fine del 1915, i suoi soci erano già 212⁵⁸. Le più importanti aziende italiane ne fecero subito parte, tra cui la Campari Davide & Co. di Milano, la ditta Locatelli Mattia di Lecco, la Pirelli & Co. di Milano, la Fiat di Torino.

L'AmCham, dunque, era ampiamente sostenuta dalle quote associative di molte aziende italiane che, in qualità di soci attivi, avevano diritto di voto. Da questo punto di vista, essa differiva dall'American Chamber of Commerce di Parigi e da quella di Londra, dove solo

⁵⁵ Archive of American Chamber of Commerce in Italy (d'ora in poi A.AmCham), Minutes of a meeting called to organize an American Chamber of Commerce in Milan, Italy, January 25th 1915, Minutes of Board Meeting, 1915, p. 1.

⁵⁶ A.AmCham, Minutes of a meeting called to organize an American Chamber of Commerce in Milan, Italy, January 25th 1915, Minutes of Board Meeting, 1915, p. 2.

⁵⁷ A.AmCham, April 12th 1915, Minutes of Board Meeting, 1915, p. 13.

⁵⁸ A.AmCham, Report of the Membership Committee, Minutes of Board Meeting, 1925, p. 15.

le aziende ed i soggetti privati americani avevano diritto all'active membership e, dunque, potevano esprimere il proprio voto nel Consiglio di Amministrazione della Camera.

Sulla base di quanto stabilito nello Statuto dell'AmCham in Italy, il Presidente della Camera doveva essere di nazionalità statunitense, così come uno dei due vice presidenti e la maggioranza dei componenti del Consiglio di Amministrazione. In tal modo si assicurava il controllo americano delle scelte politiche ed amministrative della Camera. Ciononostante, la presenza di italiani nel Consiglio rappresentava un elemento di fondamentale importanza per il corretto funzionamento dell'ente, garantendo allo stesso l'efficienza necessaria per operare sul territorio italiano⁵⁹.

La Camera era organizzata in vari comitati: Membership and Information, Legal and Government relations, Finance, Rooms and Library, Publication and Press. Successivamente, il consiglio di amministrazione concordò la costituzione del comitato Propaganda e del Tariffs and Foreign Trade Committee⁶⁰. Ogni comitato nominava i propri membri ed eleggeva il direttore tra i componenti del Consiglio di amministrazione. A ciascun committee era affidato il compito di svolgere ricerche su determinati argomenti, riferendone i risultati al Consiglio, e di espletare tutte le attività affidategli di volta in volta.

Sin dai primi anni di attività, l'AmCham offrì la sua assistenza anche all'Istituto Italiano per l'Espansione Commerciale e Coloniale, al fine di promuovere l'industria sementiera in Italia, soprattutto attraverso le esportazioni negli USA⁶¹, e cooperava con l'Istituto Coloniale Italiano di Roma⁶². La Camera si mostrò particolarmente attiva anche nel sostenere l'attività del Touring Club Italiano durante gli anni del primo conflitto mondiale, in modo particolare nel lavoro di propaganda⁶³.

Per quasi un anno l'AmCham ebbe la sua sede presso l'Hotel Europe ma, durante la riunione del Consiglio di Amministrazione del 23 Febbraio 1916, fu accettata l'offerta della Società Edilizia per il Centro di Milano per un locale in via Victor Hugo n. 4 a Milano, al costo annuo di 2.250 lire⁶⁴.

Negli anni del primo conflitto mondiale, la Camera collaborò attivamente per facilitare i rapporti commerciali tra l'Italia e gli Stati Uniti e l'entrata in guerra degli USA, nel 1917, accentuò i rapporti già assai cordiali tra i due Paesi. In particolare, il Governo italiano, attraverso una lettera del Ministro dell'industria e del commercio, esprimeva il suo pieno sostegno all'AmCham, riconoscendo l'importanza del mercato americano e di tutte le

⁵⁹ A.AmCham, A program for operation of the Chamber in 1918, Minutes of Board Meeting, 1918, p. 42.

⁶⁰ A.AmCham, November 8th 1916, Minutes of Board Meeting, 1916, p. 59.

⁶¹ A.AmCham, November 23rd 1915, Minutes of Board Meeting, 1915, p. 48.

⁶² A.AmCham, May 3rd 1919, Minutes of Board Meeting, 1916, p. 29.

⁶³ A.AmCham, Meeting of the Board of Directors, May 23rd 1917, Minutes of Board Meeting, 1917, p. 29.

⁶⁴ A.AmCham, February 23rd 1916, Minutes of Board Meeting, 1916, p. 9.

iniziative tese ad incrementare l'esportazione dei prodotti italiani, soprattutto la seta, in quegli anni gravemente minacciati dai concorrenti giapponesi⁶⁵.

Durante la prima guerra mondiale, alcuni associati si trovarono in difficoltà finanziaria, dovute al conflitto bellico, e non poterono pagare la quota associativa. Considerando le particolari circostanze, il Consiglio di Amministrazione decise di non escluderli ma di mantenere il loro nomi nella lista degli associati fino alla fine della Guerra o finché non si fossero trovati in migliori condizioni economiche⁶⁶. Tale scelta strategica fu molto apprezzata dagli associati e sicuramente influenzò positivamente la crescita dell'ente negli anni del primo dopoguerra. Alla fine del 1918, gli associati della Camera erano 621 e, nonostante le condizioni estremamente sfavorevoli dovute alle restrizioni sulle importazioni della prima metà del 1919, continuarono ad aumentare per superare le 750 iscrizioni⁶⁷.

I settori di appartenenza degli associati erano molto numerosi. Un elevato numero di imprese operava nel comparto chimico, tessile, in particolare del cotone, e automobilistico. Moltissimi erano anche agenti e rappresentanti, spedizionieri e armatori che aderirono alla Camera. Per quanto riguarda la ripartizione territoriale degli associati, nel 1919 la maggior parte dei soci era costituita da aziende italiane del nord Italia, pari all'80% del totale, mentre le aziende delle regioni centrali e meridionali rappresentavano appena il 6% e 2%. Un buona percentuale dei soci, l'11%, era invece statunitense, formata soprattutto da grandi corporation, come la Hubbel Slack & Co. (commercio di cotone), la Marburg Bros. (apparecchi elettrici) o la Bosco & Co. (prodotti alimentari) che, anche grazie ai servizi dell'AmCham, riuscirono ad estendere il proprio business nel mercato italiano.

Subito dopo la prima guerra mondiale, l'Italia dovette fronteggiare numerosi problemi: era fondamentale ricostruire rapidamente la flotta mercantile che aveva subito ingenti perdite; era necessario, con lo sviluppo degli impianti elettrici, alleggerire l'onere della bilancia dei pagamenti per l'acquisto di combustibili e consentire alla grandi industrie di rimodernare le loro attrezzature e di adeguarle alle necessità di un'economia di pace; bisognava, inoltre, fornire i principali enti locali dei mezzi finanziari per lo sviluppo edilizio e dei servizi pubblici. Mussolini fu tra i primi a comprendere che il Paese aveva bisogno del capitale americano e che la finanza degli Stati Uniti poteva rappresentare, per lo sviluppo economico dell'Italia fascista, ciò che la finanza tedesca era stata per lo sviluppo economico dell'Italia giolittiana. In una lettera a Coolidge del 1924, Herbert Hoover, allora vice segretario al Commercio estero, scrisse: «[...] L'Italia offre condizioni di speciale vantaggio per gli investimenti americani giacché aspira a liberarsi dalla dipendenza di altri paesi europei»⁶⁸.

L'Italia fascista, dunque, cercava l'America, come risultò evidente anche dal discorso del duce all'ambasciatore americano Child, in occasione del loro primo colloquio ufficiale. Mussolini ripeté le intenzioni favorevoli dell'Italia verso gli altri paesi e richiese la comprensione e la collaborazione dell'America, ponendo un accento specifico sulla

⁶⁵ A.AmCham, January 3rd, 1917, Meeting of the board of directors, p. 2.

⁶⁶ A.AmCham, June 20th 1917, Minutes of Board Meeting, 1917, p. 34.

⁶⁷ A.AmCham, Report of the Membership committee, 1919, p. 11.

⁶⁸ S. Romano, Lo scambio ineguale. Italia e Stati Uniti da Wilson a Clinton, Bari, 1995, p. 8.

cooperazione economica. Egli fece comprendere a Child che gli avrebbe fatto piacere che i giornali americani avessero pubblicato le sue «espressioni di amicizia e di fiducia nella somiglianza delle aspirazioni politiche ed economiche dei due paesi». Come riferiva Child, Mussolini sperava che il Dipartimento di Stato trovasse il modo di fargli «una piccola pubblicità americana»⁶⁹.

Nei suoi primi anni di attività, proprio durante il primo conflitto mondiale, l'AmCham era cresciuta rapidamente e piuttosto facilmente, poiché molte aziende italiane, che avevano precedentemente stretto rapporti con aziende tedesche, furono costrette ad allacciare legami con il mercato americano, altrimenti sarebbero uscite dal business e quindi associarsi all'AmCham rappresentava quasi una necessità. Agli inizi degli anni Venti, tuttavia, la Camera cominciò a mostrare i primi segni di difficoltà. Il bilancio d'esercizio dell'ente, per l'anno 1921, mostrava un deficit di 4.685,75 lire, causato principalmente da una riduzione delle quote associative, da un aumento del costo del lavoro e delle pubblicazioni e dalla perdita di un considerevole numero di soci, soprattutto americani. Il Consiglio di amministrazione decise, così, di migliorare ed aumentare l'offerta di servizi per i soci, ridurre l'importo della quota associativa per i soci americani da 30 a 20 dollari e intensificare la promozione della membership, specialmente in America, sulla base dello slogan *The Chamber has to give more to its members and to let them know what it can give*. Per compensare le spese di pubblicazione, il Consiglio di amministrazione aveva già autorizzato il comitato competente ad individuare più sponsor per la rivista della Camera, pubblicata solo di recente, ma che, negli anni successivi, divenne più una voce di guadagno che di spesa. Per bilanciare l'aumento degli stipendi, invece, il consiglio decise di esigere le spese per i servizi offerti ai businessmen americani non associati in visita in Italia⁷⁰. A partire dal primo aprile 1922, la quota associativa annuale per gli active members venne fissata a 150 lire per i residenti in Italia e 20 dollari per i residenti in America. Per gli associate members, la quota associativa era invece di 150 lire per gli italiani⁷¹ e 15 dollari per gli americani⁷². Durante la riunione del 27 maggio 1921, il Consiglio direttivo della Camera discusse con particolare interesse sulla riforma tariffaria introdotta negli Stati Uniti, la *Emergency Tariff Bill*, che comportava un notevole aumento dei dazi su olio d'oliva e limoni, con conseguenti effetti sfavorevoli sulle esportazioni italiane di tali prodotti e sul commercio italoamericano, essendo coinvolto anche il cotone. Per tal motivo, il Consiglio della Camera decise di inviare alla Commissione Tariffaria USA una lettera di protesta contro l'aumento dei dazi su tali prodotti⁷³. Tuttavia, l'*Emergency Tariff Bill* rimase in vigore fino all'autunno del 1922, quando venne introdotta la *Fordney – McCumber Tariff* che impose dazi ancora più elevati⁷⁴.

⁶⁹ NADS, Lettera di Child al Dipartimento di Stato del 3.11.1922, in R. Quartararo, *I rapporti italo-americani durante il fascismo (1922-1944)*, Napoli, 1999, p. 17.

⁷⁰ A.AmCham, *Report of the Board of Directors for the year 1921, January 1st 1922*, *Bulletin of American Chamber of Commerce for Italy*, July 1922, N.1, p. 2.

⁷¹ Le tariffe per i soci italiani, sia active che associate members, subiranno un incremento di 50 lire nel 1924.

⁷² A.AmCham, *Report of the Board of Directors for the year 1921, January 1st 1922*, *Bulletin of American Chamber of Commerce for Italy*, July 1922, N.1, p. 3.

⁷³ A.AmCham, *May 27th 1921, Minutes of Board Meeting, 1919-1920-1921*, p. 35.

⁷⁴ M. A. Eisner, *From Warfare State to Welfare State. World War I, Compensatory State Building, and the limits of the modern order*, University Park (PA-Usa), 2000, p. 200.

4. L'attività dell'AmCham durante il fascismo

Il 1925 fu un anno particolarmente importante per l'Italia per vari aspetti. Vi fu un'intensa attività in ogni ramo dell'industria e del commercio, specialmente nel primo semestre, e il Governo raccolse i frutti di una efficace politica fiscale e raggiunse il tanto atteso pareggio di bilancio. Allo sviluppo dei rapporti economici e finanziari tra Italia e Usa si opponeva l'«embargo» finanziario che il governo americano aveva decretato contro i paesi debitori, impedendo alle banche americane di concedere prestiti all'Italia. Tale ostacolo fu rimosso quando Giuseppe Volpi, ministro delle Finanze, il 14 novembre 1925, firmò a Washington il cosiddetto Patto Mellon-Volpi. L'accordo, che fissava i debiti italiani a circa due miliardi di dollari e ne prevedeva il rimborso su un lungo arco di tempo (62 anni), rinsaldò le relazioni cordiali tra i due paesi, che si protrassero almeno fino allo scoppio della guerra di Etiopia. La firma permise alla J.P. Morgan Bank & Co., che nei mesi precedenti aveva sostenuto la lira con un'apertura di credito, di stipulare con l'Italia un prestito per 100 milioni di dollari⁷⁵. La ratifica del Patto fu ampiamente sostenuta dalle Little Italies, influenzate dagli sforzi del regime di trasformare l'elettorato italo-americano in una lobby politica a difesa degli interessi del fascismo negli Stati Uniti⁷⁶. I mezzi di cui il regime si servì per «fascistizzare» le comunità americane furono i consolati, la Casa d'Italia presso la Columbia University, la Italy-American Society, i Sons of Italy e altre associazioni italo-americane, il clero e alcune personalità influenti come Generoso Pope, editore del «Progresso Italo Americano»⁷⁷. La congiuntura favorevole di quell'anno si ripercorse anche sull'AmCham, che contava ben 634 soci, di cui 511 Italiani, 44 Americani in Italia, 38 Americani negli Usa e 41 di altra nazionalità. La direzione dell'AmCham cominciò ad intensificare anche i rapporti d'affari con le regioni meridionali d'Italia, soprattutto in Campania. Particolarmente importante fu il ruolo di Pietro Alvino, presidente della Banca Mercantile P. Alvino & Co., e vice-presidente e tesoriere della American Chamber of Commerce di Napoli, il quale si adoperò per organizzare un vero e proprio comitato nella sede partenopea e per aumentare il numero degli associati alla Camera⁷⁸ che, alla fine del 1929 ammontavano a 819⁷⁹. Tra i suoi soci onorari, la Camera vantava Henry P. Fletcher, ambasciatore degli USA in Italia, lo scienziato Guglielmo Marconi⁸⁰, l'Associazione Fabbricanti di Conserve Alimentari di Napoli, l'Associazione Granaria di Milano, la Camera di Commercio degli Stati Uniti, la Merchants' Association

⁷⁵ S. Romano, Lo scambio ineguale. Italia e Stati Uniti da Wilson a Clinton, cit., p. 10.

⁷⁶ S. Luconi, La partecipazione politica in America del Nord, in P. Bevilacqua, A. De Clementi, E. Franzina (a cura di) Storia dell'emigrazione italiana. Arrivi, Roma, 2002, p. 496.

⁷⁷ Ibidem, p. 496.

⁷⁸ A.AmCham, Report of the Board of Directors for the Year 1929, p. 14.

⁷⁹ Gli 819 associati erano così ripartiti: 36 soci Americani negli USA, 60 soci Americani in Italia, 691 soci Italiani e 32 di altra nazionalità, A.AmCham, Report of the membership committee 1929, p. 22.

⁸⁰ La figura di Marconi fu utilizzata dal governo italiano per valorizzare il ruolo degli italiani all'estero. Il presidente del consiglio Boselli nei difficili anni della prima guerra mondiale aveva proposto di nominare Marconi commissario per curare la rappresentanza diplomatica italiana negli Stati Uniti, ma il progetto non ebbe seguito per le resistenze dei diplomatici di carriera. Marconi venne poi utilizzato dalla propaganda del regime fascista come esempio di patriottismo e genialità italiana.

di New York e l'onorevole Luigi Luttazzi, fondatore della Banca Popolare di Milano e Presidente del Consiglio dei Ministri del Regno d'Italia dal 1910 al 1911.

Era evidente che tra l'economia italiana e quella statunitense vi fosse una certa complementarità. L'Italia aveva bisogno di cotone e di combustibili, oltre che di tutti quei prodotti che l'industria americana era in grado di produrre a costi inferiori, e gli Stati Uniti dovevano accettare in cambio, abbassando i loro dazi doganali, i numerosi prodotti che l'agricoltura e l'attività artigianale italiana, oltre a quella industriale, erano in grado di fornire⁸¹. Il rafforzamento delle relazioni commerciali tra Italia e Stati Uniti nel 1925 risulta particolarmente evidente dai dati sui rendimenti dell'esportazione compilati dal Consolato statunitense di Genova⁸², dai quali si ricava che il totale delle esportazioni dall'Italia agli Stati Uniti nel 1925 ammontava a 103.706.641 dollari, rispetto ai 78.667.416 dell'anno precedente, in particolar modo grazie all'apporto della provincia di Milano con 23.987.849 dollari, rispetto ai 13.636.091 del 1924⁸³.

Tab. 2. Valore delle esportazioni italiane negli Stati Uniti suddiviso per le tredici città consolari USA in Italia nel 1924 e 1925 (valori in USD)

	1924	1925
Milano	13.636.091	23.987.849
Napoli	17.101.644	20.417.375
Trieste	7.624.776	10.108.176
Livorno	7.006.544	9.445.082
Firenze	6.588.874	9.223.928
Genova	8.010.087	7.845.240
Palermo	4.669.494	6.602.331
Torino	2.939.650	4.858.207
Roma	3.384.904	3.463.281
Catania	3.088.065	2.812.028
Venezia	2.898.414	2.477.831
Messina	1.712.529	2.400.188
Fiume	6.344	65.125
	78.667.416	103.706.641

Fonte. A.AmCham, Discorso del Console Generale Osborne di Genova "Italo American Commercial Relations in 1925", Bulletin of American Chamber of Commerce for Italy, 1925.

⁸¹ A.AmCham, Bulletin of American Chamber of Commerce for Italy, July 1941.

⁸² Nel 1925 la città di Genova vantava uno dei più fiorenti porti d'Italia e di tutto il Merditerraneo, con una attività commerciale di 8.428.830 tonnellate, rispetto alle 7.414.634 tonnellate del porto di Marsiglia e un traffico di oltre 10.000 navi.

⁸³ A.AmCham, Discorso del Console Generale Osborne di Genova "Italo American Commercial Relations in 1925", Bulletin of American Chamber of Commerce for Italy, 1925, p. 107.

Dagli stessi reports sulle esportazioni elaborati dai consolati Usa in Italia, risulta che i principali articoli esportati dall'Italia negli Stati Uniti erano la seta grezza, per un valore complessivo nel 1925 di oltre 12 milioni di dollari, e l'olio d'oliva, per quasi 11,5 milioni di dollari, formaggi per circa 8 milioni e tabacco per 6 milioni di dollari.

Tab. 3. Valore delle principali esportazioni italiane negli Stati Uniti nel 1925 (valori in USD)

Prodotto	Valore in USD
Seta, grezza	12.410.910
Seta, manufatti	1.350.762
Seta, scarti	1.170.562
Olio d'oliva	11.479.120
Formaggi	8.140.540
Tabacco	6.285.332
Ortaggi, freschi e conservati	5.596.178
Pellame	4.749.955
Limone	3.454.960
Oggetti d'antiquariato	3.127.886
Cappelli	2.224.780
Canapa e oggetti in canapa	2.073.433
Pizzi, ricami e biancheria	2.004.009
Mandorle	1.886.101
Castagne	1.001.601
Nocciole	1.381.891
Noci	1.679.055
Marmo	1.824.108
Salsa di pomodoro	1.562.936
Magnesia	1.225.541
Prodotti in cotone	1.146.021

Fonte: A.AmCham. Discorso del Console Generale Osborne di Genova "Italo American Commercial Relations in 1925". Bulletin of American Chamber of Commerce for Italy, 1925.

Nello stesso anno si registrò anche un aumento delle importazioni di prodotti americani, in particolare cotone, grano tenero, tabacco grezzo, ma anche macchine per scrivere, calcolatrici e articoli da toeletta. Da 4.648 milioni di lire nel 1924 il valore delle importazioni dagli Usa aumentò a 6.345 milioni l'anno seguente. Tuttavia, il deprezzamento della lira continuava ad ostacolare il normale sviluppo del commercio dei manufatti americani.

La grave crisi economica del 1930 e del 1931 e, poco dopo, le gravissime restrizioni portate agli scambi con l'estero dal programma autarchico introdotto dal Governo italiano, influirono notevolmente sullo sviluppo della Camera. Inizialmente, l'AmCham aveva mostrato un certo sostegno alla politica fascista e, al fine di migliorare i rapporti commerciali tra Italia e Stati Uniti, il Committee on Membership and Propaganda della Camera, nella riunione del 12 maggio 1935, decise di supportare l'attività dell'Istituto Nazionale Fascista per il Commercio Estero, che all'epoca era sotto la direzione di Felice Guarneri, sotto-segretario di Stato per il commercio estero⁸⁴. Tuttavia, negli anni successivi, tale sostegno cominciò a venir meno, finché la Camera decise addirittura di respingere la semplice richiesta di iscriversi alle riviste "Annali del Fascismo" e "Milizia Fascista"⁸⁵.

Contestualmente, l'autorità dell'ente cominciò a diminuire, i rapporti con gli Stati Uniti si fecero più rari e il numero dei soci si ridusse notevolmente fino ad arrivare, nel 1938, a 349 iscritti (di cui 12 soci Americani negli USA, 29 soci Americani in Italia, 302 soci Italiani)⁸⁶. Praticamente, l'appartenenza alla Camera significava più che altro un'affermazione di simpatia verso gli Stati Uniti, un'espressione di fede nei grandi principi della libertà degli scambi e della collaborazione internazionale nel campo economico. Nella relazione del Consiglio di amministrazione della Camera del 1935 si legge: "The report of the Membership Committee shows that in 1935 there was a loss of 94 members by resignation and an acquisition of 16 new members, leaving a net loss of 78. In such times as the present it is useless to dwell on the reasons why we lose members and why it is hard to get new ones. But even now some new members join our institution, and old ones who have lost all or much of their trade with the United States retain their membership because they believe in our work".

Gli scambi con gli Stati Uniti diventarono per l'Italia fortemente deficitari. Il disavanzo si era attenuato nel 1931 ma poi era tornato a crescere e complessivamente nel triennio 1932-1934 il disavanzo risultò di 1600 milioni di lire. Gli Stati Uniti costituivano per l'Italia uno dei mercati più importanti. Nel 1934 essi avevano provveduto al 10% del totale degli acquisti italiani, preceduti soltanto dalla Germania (seguiti dalla Gran Bretagna, dalla Francia, dall'India Britannica, dalla Svizzera, dall'Argentina, dal Belgio, dalla URSS, dalla Jugoslavia, ecc.) ed avevano assorbito l'8% delle vendite italiane, preceduti dalla Germania, dalla Gran Bretagna e dalla Svizzera.

Dal punto di vista degli Stati Uniti, l'Italia assorbiva circa il 3% delle esportazioni (per 2100 milioni di dollari) e provvedeva a circa il 2% delle importazioni (1.600 milioni di dollari).

Se si considerano i rapporti con un'altra grande nazione non sanzionista, la Germania, si rileva che, mentre nel 1930 gli scambi tra Italia e USA erano della stessa importanza, da

⁸⁴ A.AmCham, Minutes of the meeting of the Committee on Membership and Propaganda, May 12th 1935.

⁸⁵ A.AmCham, Minutes of the meeting of the Board of Directors, December 21st 1936.

⁸⁶ A.AmCham, Report of the membership committee 1938, p. 21.

allora fino al 1934 gli scambi si ridussero con entrambi i Paesi, ma più sensibilmente con gli Stati Uniti.

Fino all'applicazione delle sanzioni, i criteri informativi della politica doganale italiana, basata sulla tariffa generale del 1921⁸⁷, erano sostanzialmente i seguenti: gli accordi di compensazione generale o clearings stipulati con vari paesi; il sistema delle licenze di importazione e dei contingentamenti (secondo i decreti ministeriali 16 febbraio 1935 e successivi), e cioè le licenze di importazione prescritte per determinati prodotti e i contingentamenti, variabili dal 15 al 70% fissati per altri prodotti; l'ammissione ad importazioni extra contingente in via di compensazione privata, al quale riguardo occorre anche menzionare che determinate classi di prodotti di importazione e di esportazione erano state abbinate di recente. Ad esempio, il cotone greggio coi vini; i rottami di ferro, la gomma, gli estratti di carne con le conserve alimentari; i semi oleosi con i formaggi; la copra, gli oli e i grassi, la colofonia con le fibre artificiali, coi prodotti chimici, con macchine ed apparecchi ed altre categorie di prodotti esportabili.

Tali criteri, come ricordato dal ministro per le Corporazioni Ferruccio Lantini sin dall'epoca del suo discorso alla Camera del 29 marzo 1935, miravano a «riconduurre la bilancia commerciale italiana ad un maggiore equilibrio, limitando le importazioni all'indispensabile e realizzando le condizioni per negoziare importazioni contro congrui aumenti delle esportazioni».

Già nel dicembre 1933, il Gran Consiglio del Fascismo aveva dichiarato la necessità di negoziare i grandi rifornimenti per garantire, come corrispettivo, i mercati di assorbimento dei prodotti italiani. Nell'ambito della riunione del Gran Consiglio del 4 febbraio 1936, fu approvata una mozione nella quale, in conformità alla dottrina economica fascista, venne riconosciuta negli scambi con l'estero una funzione di interesse pubblico che giustificava il controllo diretto dello Stato corporativo. Dall'altro lato, gli Stati Uniti già da diversi decenni godevano di una bilancia attiva e, dopo la tariffa democratica del 1913, aumentarono i dazi, con il Tariff Act repubblicano del 1922, al quale seguirono ulteriori provvedimenti. Gli Usa avevano il potere di ridurre i dazi entro determinati limiti, ma solo se vi fossero state riduzioni da parte delle altre nazioni.

Con lo scoppio della seconda guerra mondiale, l'AmCham dovette chiudere i propri uffici e i dirigenti si occuparono soltanto di conservare gli archivi e il materiale di ufficio. Soltanto al termine del conflitto, riaperte le comunicazioni con gli Stati Uniti, iniziata dal governo di Washington la larga politica di sostegno e di collaborazione con l'Italia, vennero avviate le pratiche per ridare vita alla Camera. Il clima politico e sociale interamente cambiato, la necessità imperiosa di ridare vita agli scambi con l'America, aperta ad interessanti importazioni di prodotti italiani, assicurarono subito il successo dell'iniziativa. Da allora l'American Chamber of Commerce in Italy ha avuto uno sviluppo continuo, arrivando ad avere, già nel 1951, oltre 1.600 associati.

⁸⁷ Con le modificazioni del 1923 relative alle merci originarie o provenienti da Paesi ammessi a godere della clausola della nazione più favorita e con il repertorio approvato il 27 novembre 1924 al quale il Governo italiano, avvalendosi della facoltà concessagli, aveva successivamente approvato tali modifiche.

Fonti Archivistiche e Bibliografiche

Fonti archivistiche

Archivio American Chamber of Commerce in Italy:

Report of the Board of Directors e Minutes of Board Meeting (1915-1950). Milano.

Bulletin of American Chamber of Commerce for Italy (1925-1950). Milano.

Atti parlamentari:

Camera dei Deputati, Leg. XXIX, prima sessione, Discussioni, tornata del 12 marzo 1938.

Bibliografia

AA.VV. (1970). *Il movimento sindacale in Italia. Rassegna di studi (1945-1969)*. Torino: Fondazione Luigi Einaudi.

Abrate, M. (1968). *La lotta sindacale nella industrializzazione in Italia*. Torino: L'Impresa Edizioni.

Amatori, F. e Colli, A. (1999). *Impresa e industria in Italia*. Venezia: Marsili.

Aquarone, A. (1965). *L'organizzazione dello Stato totalitario*. Torino: Einaudi.

Castronovo, V. (1999). *Storia economica d'Italia dall'Ottocento ai giorni nostri*. Torino: Einaudi Editore.

Cavalcanti, M.L. (2007). La politica monetaria del fascismo. In D. Fausto, *Intervento pubblico e politica economica fascista*. Milano: FrancoAngeli.

Cianci, E. (1977). *Nascita e sviluppo dello Stato imprenditore in Italia*. Milano: Marsia.

Costigliola, F. (1984). *Awkward Dominion. American political, economic and cultural relations with Europe, 1919-1933*. Ithaca: Cornell University Press.

Cova, A. (1997). Dalla crisi alla fine del secondo conflitto mondiale. In A. Leonardi, A. Cova, P. Galea, *Il Novecento economico italiano. Dalla grande guerra al "miracolo economico" (1914-1962)*. Bologna: Monduzzi editore.

Covino, R., Gallo, G. e Mantovani, E. (1976). L'industria dall'economia di guerra alla ricostruzione. In P. Ciocca e G. Toniolo, *L'economia italiana nel periodo fascista*. Bologna: Il Mulino.

De Felice, R. (2001), a cura di. *Autobiografia del fascismo. Antologia dei testi fascisti, 1919-1945*. Torino: Einaudi.

De Felice, R. (1968). Le origini del fascismo. In, *Nuove questioni di storia contemporanea* (vol. 1). Milano: Marzorati

Dell'Orefice, A. (2007). La politica industriale del fascismo. In D. Fausto (a cura di), *Intervento pubblico e politica economica fascista*. Milano: FrancoAngeli.

- Eisner, M.A. (2000). *From warfare state to welfare state. World war i, compensatory state building, and the limits of the modern order*. University Park: Pennsylvania State University Press.
- Fausto, D. (2007). L'economia del fascismo tra Stato e mercato. In D. Fausto (a cura di), *Intervento pubblico e politica economica fascista*. Milano: FrancoAngeli.
- Fausto, D. (1975). La politica finanziaria del fascismo. *Ricerche Economiche*, 29.
- Fiocca, G. (2000). *Industriali e confindustria dalla prima guerra mondiale al fascismo*. Roma: Biblink editori.
- Fiocca, G. (1994). *Storia della confederazione italiana dell'industria, 1900-1914*. Venezia: Marsilio.
- Fiocca, G. (1997). *Storia della confindustria dalla guerra al fascismo (1915-1925)*. Roma: Editoria Università Elettronica.
- Foa, V. (1971). Le strutture economiche e la politica economica del regime fascista. In AA.VV., *Fascismo e antifascismo (1918-1936). Lezioni e testimonianze* (vol. I). Milano: Feltrinelli.
- Franck, L. (1990). *Il corporativismo e l'economia dell'Italia fascista*, N. Tranfaglia (a cura di). Torino: Bollati Boringhieri.
- Fusco, A.M. (2007). Corporativismo fascista e teoria economica. In D. Fausto (a cura di), *Intervento pubblico e politica economica fascista*. Milano: FrancoAngeli.
- Gangemi, L. (1932). *Lineamenti di politica economica corporativa*. Catania: Studio editoriale moderno.
- Grifone, P. (1971). *Il capitale finanziario in Italia. La politica economica del fascismo*. Torino: Einaudi.
- Gualerni, G. (1994). *Storia dell'Italia industriale. Dall'Unità alla Seconda Repubblica*. Milano: Etaslibri.
- Guarneri, F. (1953). *Battaglie economiche tra le due grandi guerre*. Milano: Garzanti.
- Licini, S. (1967). La finanza americana nella storia della Ercole Marelli: il prestito obbligazionario del 1928. In P. Hertner (a cura di), *Per la storia dell'impresa multinazionale in Europa*. Milano: FrancoAngeli.
- Luconi, S. (2002). La partecipazione politica in America del Nord. In P. Bevilacqua, A. De Clementi, E. Franzina (a cura di), *Storia dell'emigrazione italiana. Arrivi* (pp. 489-506). Roma: Donzelli.
- Melograni, P. (1972). *Gli industriali e Mussolini. Rapporti tra Confindustria e fascismo dal 1919 al 1929*. Milano: Longanesi.
- Migone, G.G. (1973). La stabilizzazione della lira: la finanza americana e Mussolini. *Rivista di Storia Contemporanea*, 2(2), 145-185.
- Migone, G.G. (1980). *Gli Stati Uniti e il fascismo*. Milano: Feltrinelli.
- Mori, G. (1977). *Il capitalismo industriale in Italia. Processo di industrializzazione e storia d'Italia*. Roma: Editori Riuniti.
- Pirelli, A. (1934). *Discorso pronunciato in Roma il 15 ottobre 1934 alla presenza di S.E. il Capo del Governo nella adunata nazionale degli industriali italiani*. Roma: Tipografia Delle Terme.

- Quartararo, R. (1999). *I rapporti italo-americani durante il fascismo (1922-1944)*. Napoli: ESI.
- Romano, S. (1995). *Lo scambio ineguale. Italia e Stati Uniti da Wilson a Clinton*. Bari: Laterza.
- Russolillo, F. (2003), a cura di. *L'Iri nella storia d'Italia. Problemi e prospettive di ricerca, Atti del Convegno, Roma, 5 giugno 2002*. Roma: Edindustria.
- Sapelli, G. (1978). *Organizzazione, lavoro e innovazione industriale nell'Italia fra le due guerre*. Torino: Rosenberg & Sellier.
- Sapelli, G. (1997). *Storia economica dell'Italia contemporanea*. Milano: Bruno Mondadori.
- Steri, F. (1979), a cura di. *Taylorismo e fascismo. Le origini dell'organizzazione scientifica del lavoro nell'industria italiana*. Roma: Edizione sindacale italiana.
- Tattara, G. e Toniolo G. (1976). L'industria manifatturiera: cicli, politiche e mutamenti di struttura (1921-37). In P. Ciocca e G. Toniolo, *L'economia italiana nel periodo fascista*. Bologna: Il Mulino.
- Toniolo, G. (1978). Crisi economica e smobilizzo pubblico delle banche miste (1930-1934). In G. Toniolo (a cura di), *Industria e banca nella grande crisi 1929-1934*. Milano: Etas libri.
- Toniolo, G. (1980). *L'economia dell'Italia fascista*. Roma-Bari: Laterza.
- Villari, L. (1993). *Il capitalismo italiano del Novecento*. Bari: Laterza.
- Zamagni, V. (1990). *Dalla periferia al centro. La seconda rinascita economica dell'Italia, 1861-1990*. Bologna: Il Mulino.
- Zamagni, V. (1983). Le alterazioni nella distribuzione del reddito in Italia nell'immediato dopoguerra (1919-1922). In P. Hertner e G. Mori (a cura di), *La transizione dall'economia di guerra all'economia di pace in Italia e in Germania dopo la prima guerra mondiale*. Bologna: Il Mulino.

THE ROLE OF LIFE CYCLE ON THE FIRM'S CAPITAL STRUCTURE¹

Paula Castro²
paula.castro@unileon.es

María T. Tascón
m.tascon@unileon.es

Borja Amor-Tapia
borja.amor@unileon.es

University of León

fecha de recepción: 20/10/2015
fecha de aceptación: 05/11/2015

Resumen

En este trabajo, adoptamos un punto de vista dinámico para contribuir al debate sobre cómo y por qué eligen las empresas su estructura de capital. Utilizamos el modelo de Dickinson (2011) sobre etapas del ciclo de vida de las empresas, basado en la distinción entre flujos de efectivo operativos, de inversión y financieros, para analizar las diferencias de comportamiento en las distintas etapas de las variables que tradicionalmente se han encontrado significativas para explicar la estructura de capital. Sobre una amplia muestra de empresas cotizadas de Alemania, España, Francia y el Reino Unido, encontramos que los factores explicativos de la estructura de capital evolucionan a lo largo de las etapas del ciclo de vida, de manera que va cambiando la prevalencia de las teorías estáticas en competencia, equilibrio, jerarquía y oportunidad de mercado.

Palabras clave: Fases del ciclo de vida; Estructura de capital; Apalancamiento.

¹ Previous versions of this work were contributed to the following scientific meetings: *XIV Seminario Luso-Español de Economía Empresarial* (Salamanca, 2012); and *36th Annual Congress of the European Accounting Association* (Paris, 2013).

² Departamento de Dirección y Economía de la Empresa, Área de Economía Financiera y Contabilidad (Finanzas), Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Campus de Vegazana s/n, 24071 León.

Abstract

In this work we adopt a dynamic standpoint to contribute to the debate on how and why firms choose their capital structure. Using the Dickinson's (2011) life cycle stages of firms, based on the distinction between operating, investing and financing cash flow types, we examine the different behavior of the traditionally found explanatory variables across the stages. Taking a wide sample of public companies from UK, Germany, France and Spain, we find that the capital structure explanatory factors evolve across the life cycle stages, changing or rebalancing the prevalence of the static models in play, i.e. trade-off, pecking order, or market timing.

Keywords: Life cycle stages; Capital structure; Leverage.

1. Introduction

The theory on why firms choose differing combinations of debt and equity to finance their operations is one of the most contentious issues in finance, but research on capital structure has not proved conclusive. The main theories in play have identified some general factors to explain the level of equity or debt, even though their predictions for some of the factors are the opposite. In fact, empirical evidence has generally converged in very scarce relations, such as the negative effect of profitability or liquidity on leverage. Frequently, when empirical analyses are performed, results find weak or no support concerning the economic effect of specific variables or the resulting effect may be different from previous evidence.

Graham and Leary (2011) point to 'capital structure dynamics not adequately considered' as one of the empirical shortcomings in this area. Frank and Goyal (2009) suggest that different theories of capital structure apply to firms under different circumstances and each factor could be dominant for some firms or in some circumstances, yet unimportant elsewhere.

On the other hand, in the last years a theory on the firm's life cycle is being developed in finance, to explain the changing economic and financial behavior of the firm along its life (Strebulaev, 2007), even though the life cycle theory has traditionally been developed in strategic management.

Our work starts from the idea of a dynamic evolution of the firm: across the stages, investment/disinvestment needs, profitability, cash flow generation or risk change; consequently, financing needs and motivations are different, as well as the firm's debt capacity with banks or in financial markets.

Our objective is to integrate a conventional capital structure study into the strategic dynamics of the firm. The question is if the combination of factors explaining each life stage is behind non lineal relations of leverage with firm characteristics. A comprehensive analysis of the relevant factors explaining the firm's capital structure in the classical theories, that is, the tradeoff and the pecking order, offers size, age, tangible assets, growth, profitability, risk,

R&D as the main elements. And, precisely, investment/disinvestment, growth, profitability, together with a parsimonious increase in age and size, are key factors to distinguish the life cycle stages of the firm. Therefore, a high grade of coincidence among variables are found significant by empirical works in approximating both life cycle and leverage.

A difficulty in raising this conceptually simple test is the empirical definition of life cycle stages. Previous literature has not agreed on the number of stages, their names and conditions. To cope with this problem, we have followed the novel work of Dickinson (2011) in which life cycle stages are built starting from accounting information on operating, investing, and financing cash flows, as the author carefully explores the relation with life cycle fundamentals.

Using an international sample (UK, Germany, France and Spain), extracted from the *Worldscope* database, for the period 1980-2011 we perform Fama-MacBeth regressions as well as GMM to test our hypotheses about the role of the life cycle stages on the firms' leverage. Our results confirm the relevant role of the factor and provide information on the differential effect of variables across stages. This constitutes our main contribution: why firms choose different levels of debt in different stages of their life-cycles. Unlike the previous study by La Rocca, La Rocca and Cariola (2011) in which age is the criterion to distinguish between three life cycle stages, we use a measure that considers the ability of generating cash flows at the different business levels of the firm (operating, investing, and financing). And this criterion allows us to identify five stages. Even though age is a good proxy of the life cycle stage in many cases, some operating, investing and financing events induce the change from one stage to another independently of the age of the firm, what gives a higher discriminant potential to the variable we use. Besides, our work is applied to quoted firms while in La Rocca *et al.* (2011) only small and medium-sized firms are considered.

Therefore, we contribute to two main research lines (capital structure and business life cycle), by adding a dynamic factor to explain the choice of leverage by managers. Our results support fundamental theories of capital structure, namely tradeoff, pecking order, and market timing, but in addition we show how the prevalence of the theories changes as the firm evolves.

The paper is structured as follows: Section 2 reviews the related literature on life cycle theory and capital structure, and develops our hypotheses. Section 3 explains the life cycle stages measurement, poses the model, and introduces the selected variables starting from previous evidence. Section 4 discusses the sample and descriptive statistics. Section 5 shows the results, and Section 6 presents the conclusions.

2. Theoretical background and hypotheses

We synthesize related insights from two distant academic fields, strategic management and corporate finance. As for the organizational life stage of firms, we focus on the changing role of some features of the firm along the life cycle, with more interest in those related to leverage. Concerning the capital structure, we make a brief review of the

main theories and the empirical results obtained on firms' leverage choices in order to identify which economic forces are found more explanatory in different stages of the firms.

2.1. Leverage in the life cycle theory

The firms' life cycle has been widely treated since the 1970s within the area of organization. But the notion of life stage seems to be elusive, and empirical literature has used a varied number of classifications, ranging from two (Bulan and Yan, 2010) or three stages to as many as ten (Adizes, 1999). This varied number of stages is the first reason for some lack of consistence in results across studies. The second, and more relevant, reason is the different criteria in classifying the stages. Thus, for two classifying models a firm may be placed in close but non-equivalent stages.

A good work of reference in the search of common stages in the early literature is Miller and Friesen (1984). They find convergence in five life stages: birth, growth, maturity, revival, and decline. Fundamentals changes in key internal and/or external factors distinguish and identify each firm life cycle stage. This conceptual model is followed by Dickinson (2011) who empirically demonstrates that, consistent with theory, profitability and growth vary, cross-sectionally and over time, as the firm progresses through life stages.

Most part of the varied proxies for life cycle indicate changes in specific factors of the operating activities of the firms, such as investment (Wernerfelt, 1985), or product efficiency (Spence, 1977). Concerning the changes in the financial activities of the firms, retained earnings has been used by DeAngelo, DeAngelo and Stulz (2006) or Kim and Suh (2009). But Miller and Friesen (1984) find that inter-stage differences come from the interaction among the strategy, the structure, the environment, and the decision-making style, what suggests that several factors should be considered jointly in defining stages. That is why we use as reference the comprehensive model by Dickinson (2011).

Concerning the relation with leverage, there is very little theory to explain the differences in financing across the stages of the firms' life cycles, as Fluck (1999) points out. The empirical evidence is nowadays incipient, being still scarce even in grey literature. Factors such as size, age, profitability, tangible assets, retained earnings (all of them used by Bulan and Yan, 2010), or dividends (DeAngelo *et al.*, 2006), show different leverage patterns when firms are mature, as the maturity effect is related to debt capacity or affordability.

Bulan and Yan (2010) identify firms in two stages, growth and maturity, finding that the pecking order theory (based on the information asymmetry between investors and firm managers) better describes the financing behavior of mature rather than growing firms. Using a different life stage model, both Frielinghaus, Mostert and Firer (2005) and Teixeira and Coutinho (2005) find results consistent with the pecking order theory and confirm that firms tend to adopt specific financing strategies as they progress along their lives. And analyzing why small firms have different capital structure from large firms, in a theoretical model of optimal financial contracting, Fluck (1999) points to the stage-dependency of the control rights of claimholders.

Unlike the little (and mostly implicit) reference given to different life stages in previous theoretical and empirical literature on capital structure, the non-linear behavior of the explanatory variables, frequently pointed out, let us pose our first hypothesis.

H1: The life cycle stages of the firm, measured from the accounting cash flow, is a relevant explanatory factor in the change of the capital structure of the firm, proxied by its leverage.

2.2. Leverage in certain life stages according to the static capital structure theories

There are two traditional theories on capital structure choice, namely the pecking order theory and the trade-off theory, generally considered mutually exclusive. A more recent third theory, called market timing, is applied as complementary to any of the two.

The trade-off theory postulates that firms choose leverage by balancing benefits and costs of using debt, being taxation and bankruptcy costs the key features. Some of previous empirical results on the trade-off theory are implicitly related to life stages. They suggest that firms in pre-mature (introduction and growth) stages cannot afford debt as their bankruptcy costs are high, their earnings are too low to use the tax benefit of increasing interest payments, and earnings are not stable yet³. At the end of firms' life cycle, when they are likely to suffer a decrease in earnings (and consequently a decrease in the tax shield benefit from using debt) Frielinghaus *et al.* (2005) derive a lower use of debt. Hence, the static trade-off theory would suggest a low-high-low pattern across the life cycle stages of the firm.

According to the pecking order theory, the firm has no optimal capital structure. The theory upholds a financing hierarchy of retained earnings, debt, and then equity, in order to minimize adverse selection costs of security issuance. This is the result of the existence of asymmetric information. Some previous empirical results on the pecking order theory are also implicitly related to life stages. The inverse relation between leverage and profitability (Fama and French, 2002) supports the view that debt is only issued when retained income is insufficient to finance investment. Helwege and Liang (1996) find that the least risky firms are the most likely to issue public bonds, but those firms that issue equity are not riskier than firms that obtain bank debt. Frank and Goyal (2003) and Lemmon and Zender (2010) confirm that the greatest support for the pecking order is found among larger and mature firms⁴, while frequent issues by small high-growth firms are consistent with debt capacity concerns. Fama and French (2005) find that in listed US

³ Graham (2000) finds that those firms with unique products, low asset collateral or large future growth opportunities –presumably at introduction or growth stages– tend to show lower levels of leverage. Besides, the group of larger, more liquid, and more profitable firms with fewer expected distress costs use debt conservatively. Opler and Titman (1994) find that more leveraged firms engaged in R&D –presumably in pre-mature stages– suffer economically distressed periods in a more intense way. Bradley *et al.* (1984) identify volatility of firm earnings as a relevant, inverse determinant of firm leverage, which points out to lower leverage in less stable firms (likely, younger firms).

⁴ It has to be highlighted that the original theory was geared towards mature low growth-option firms.

firms, net issuers of equity are less profitable and grow faster, while low-growth firms with positive profitability do not issue or retire much equity, though large fractions of firms of all types seem to make equity decisions inconsistent with the pecking order. In short, the pecking order theory suggests a high-low-high pattern of debt ratio across stages (in contrast to the static trade-off theory).

As for the equity market timing, two different ways have been put forward to supply conditions affecting the equity issuance (Graham and Leary, 2011). On the one hand, managers can exploit deviations of market prices from fundamental value (Baker, Stein, and Wurgler, 2003). On the other, the issue costs would be lower when prices are higher, if adverse selection costs are negatively correlated with market returns (Bayless and Chaplinsky, 1996). Previous literature findings may be useful in our subsequent life cycle analysis, such as the positive correlation between equity issuance and market returns (Hovakimian, Opler and Titman, 2001) or the fact that issuance decisions are much more sensitive to estimated risk premium (Huang and Ritter, 2009).

Therefore, different but economically sound theories explain the firm's relation among explanatory factors and capital structure giving often rise to contrary signs (for samples differing in aspects such as period, geographical zone, industry, size, age, etc.). The coincidence of those changes in variables related to the life cycle of the firm with those other changes in the capital structure of the firm, let us pose our second and third hypotheses.

H2: The prevalence of the traditional capital structure theories changes as the firm evolves through its life cycle.

H3: The tradeoff / pecking order / market timing theory is better (less) able to explain the determinants of firm leverage in each of the five life cycle stages identified by the accounting cash flows.

3. Research design

To distinguish among the different life cycle stages the firms go through, we follow the Dickinson's (2011) approach, which is explained in section 3.1. Then, we proceed to propose our model and to explain the variables in it.

3.1. Measure of life cycle stages

Based on previous classifications of life cycle stages of the company, Dickinson (2011) establishes five stages of life. The first stage is called introduction. In it the firm produces an innovation. In the second stage, called growth, the firm rises rapidly, as a lot of figures, such as assets, equity, or sales, indicate. During the third stage, maturity, the company reaches its maximum number of producers. In the fourth stage, shake-out, the firm loses part of its producers. And, finally, during the fifth stage, decline, the company shows virtually no entries.

But the model used to discriminate among the life cycles is innovative. Dickinson (2011) uses accounting information extracted from the Cash Flow Statement. The three net cash flow activities (operating, investing, and financing) can take a positive or negative sign, resulting in eight possible combinations, which are regrouped by the author into the five stages previously selected in accordance with literature giving rise to the model showed in Table 1.

Table 1. Life cycle stage model

Cash flow type	Introduction	Growth	Mature	Shake-out	Decline
Operating	-	+	+	+/-	-
Investing	-	-	-	+/-	+
Financing	+	+	-	+/-	+/-

As Dickinson (2011) states, the combination of those cash flow patterns represents the firm's resource allocation and operational capabilities interacted with the firms' choice in strategy. One of the most appealing aspects of this model is that the author's predictions about each cash flow component as a proxy for life cycle are challenged to be consistent with economic theory. That is, the author confirms that economic characteristics vary with life stages as determined by cash flow patterns, but also by a previous classification of reference (Anthony and Ramesh, 1992).

3.2. Model on capital structure across life cycle stages

Our model starts from the conventional empirical analysis, in which leverage is regressed on several explanatory factors. In our case, the selected factors are: profitability (denoted *Prof*), market to book (denoted *MtoB*), liquidity, size, non-debt tax shields (denoted *NDTS*), tangible assets (denoted *Acttan*), and Age. In addition, the equation includes a new factor, life cycle stage (denoted *LCSR*).

$$TDA_{it} = \alpha + \beta_1 LCSR_{it} + \beta_2 Prof_{it} + \beta_3 MtoB_{it} + \beta_4 Liquidity_{it} + \beta_5 Size_{it} + \beta_6 NDTS_{it} + \beta_7 Acttan_{it} + \beta_8 Age_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Where TDA_{it} is the leverage of firm i in year t , α_0 is the independent term and β are the coefficients of the variables taken as explanatory factors. *LCSR* ranges from 1 to 5 indicating the stage of the life cycle, according to Dickinson (2011): introduction (1), maturity (2), growth (3), shake-out (4), and decline (5).

The variables included in our model have been selected after considering the factors that the traditional capital structure theories have posed as explanatory variables of leverage, and the factors that determine the firms' stages according to the life cycle theory. In this section we examine the previous behavior of those factors when used in capital structure models even if they were proxied by similar but not the same variables.

Financial leverage is our proxy for capital structure and works as the dependent variable in our model. We have selected book leverage, computed as the ratio of total debt over total assets.

Profitability and growth are key factors of the financing deficit (Fama and French, 2005). Profitability is computed as the ratio of earnings before interest, taxes, depreciation, depletion, and amortization over total assets. As seen in section 2, profitability plays a role in determining the firm's leverage in both models, tradeoff and pecking order. Given that profitable firms face lower expected bankruptcy costs and are in better conditions to take advantage of interest tax shields, the tradeoff theory predicts the use of more debt. Also, as profitable firms could face free cash flow problems (Jensen, 1986), they will appreciate the discipline provided by debt, from the agency cost perspective. But, after examining the reasoning developed by authors incorporating the life cycle dynamic point of view, a low-high-low pattern is expected across the stages. That is, the prediction of the static tradeoff theory should work mainly in mature firms. Notwithstanding, the empirical evidence shows a pervasive regularity in the inverse relation between leverage and profitability (Myers, 1993), consistent with the pecking order idea that higher profitability enables firms to use less debt (considering investment fixed). The inverse relation has also been confirmed by the recently applied dynamic models of optimal structure (Strebulaev, 2007).

We proxy expected growth by using market to book, computed as market value of equity plus debt in current liabilities plus long-term debt plus preferred stocks, minus deferred taxes and investment tax credit over total assets. For the tradeoff theory, growth means higher bankruptcy costs, lower free cash flow problems, and exacerbated debt agency problems, that imply less debt (Frank and Goyal, 2009). Consistently, empirical evidence has found lower debt in firms with future growth opportunities (Rajan and Zingales, 1995; Bauer, 2004) and more volatility in earnings (Bradley, Jarrell and Kim, 1984). On the contrary, the pecking order theory would predict more debt when firms expect to grow, as new investments require additional funds, holding profitability fixed. This variable is the most reliable as proxy for growth opportunities (Adam and Goyal, 2008), although it can be biased by stock mispricing. Considering the third capital structure theory in play, market timing, with higher values of the market-to-book ratio, firms would issue more equity in order to exploit the favorable market conditions, what would mean less debt proportion.

Liquidity is computed as the ratio of current assets to current liabilities. The reasoning behind the relation between liquidity and leverage is twofold. On the one hand, more liquidity reduces the need to take on debt. Also, Ozkan (2001) puts down this negative relationship to the potential conflicts between shareholders and bondholders, as liquidity of the firm's assets may proxy the opportunistic behavior by shareholders at the expense of debtholders. On the other, liquidity can induce more debt, as a positive sign for lenders on the debt capacity of the firm. Previous empirical results point out to a negative relation as prevalent.

Size is computed as the logarithm of total assets. Considering the lower bankruptcy costs due to higher diversification in larger firms, the tradeoff theory predicts relatively more debt, though the issue costs decrease with firm size, both for equity and bonds (Lemmon and Zender, 2010). In addition, size is a sign of the firms' strength for lenders, since assets are considered as collateral (Fama and French, 2002). On the contrary, the pecking order theory predicts an inverse relation to leverage, as the adverse selection problems

considerably decrease in large firms (Frank and Goyal, 2003). Most empirical evidence has supported the positive relation between size and leverage though others do not find this relation significant (Teker, Tasseven and Tukul, 2009).

Non-debt tax shield is computed as the ratio of depreciation, depletion and amortization to total assets. Some authors (DeAngelo and Masulis, 1980; Ramlall, 2009) suggest that the non-debt tax shields are a substitute for the tax benefits of debt financing. Thus, for the tradeoff theory a negative relation to leverage is predicted. An alternative explanation can be posed from the pecking order theory. In it, a positive relation with leverage would be predicted since non-debt tax shields work as a proxy for the firms' assets, indicating affordability or debt capacity of the firm. Several empirical works (Bradley *et al.*, 1984) identify a direct relation between firm leverage and the relative amount of non-debt tax shields, while others find a negative relation (for example Ozkan, 2001).

Tangibility is computed as the ratio of property, plant and equipment to total assets. The tradeoff theory predicts a positive relation between tangible assets and leverage, considering the lower expected costs of distress and fewer debt-related agency problems. On the contrary, the pecking order theory points to low information asymmetry associated with tangible assets as a cause of less costly equity issuances. The lower proportion of debt would imply a negative relation to leverage. Rajan and Zingales (1995) take into consideration that tangibility increases adverse selection (about assets in place) which would result in higher debt. This way tangibility would be a form of secured collateral. Frank and Goyal (2009) attribute the ambiguity under the pecking order theory to the fact that tangibility can act as a proxy for different economic forces. In this line, Faulkender and Petersen (2006) reason out that the firms with higher tangibility ratios are more likely to have a bond rating, what would induce higher leverage. Empirical works find evidence of the positive relation between tangible assets and leverage (Rajan and Zingales, 1995), however, others find a negative relation (Weill, 2004).

Age is computed as the logarithm of the difference between the year t and the year in which the firm was founded. In the tradeoff theory, age is considered to reflect a stronger firm's market base. The firm better manages its cash flows, requiring less debt (Ramlall, 2009). Concerning the pecking order, age is considered as a proxy for the informational transparency of the firm, the lower risk, and also for the predictability of its cash flow, being the three indicators of debt capacity (Bolton and Freixas, 2000). Previous empirical evidence is not conclusive about the relation between the firm's age and its leverage. Perhaps, the reason behind is that capital structure may be a non-linear function of the firm's age, as found in Brewer, Genay, Jackson and Worthington (1996).

4. Sample and descriptive statistics

4.1. Sample

We take from Worldscope database all the non-financial firms from UK, Germany, France and Spain from 1980 to 2011 (57,195 firm-year observations). As life cycle is proxied using the information extracted from the Cash Flow Statements, and these data are not

available before 1989, our resulting sample has been reduced to those firms with required data in the period 1989-2011. In order to avoid the effects of outliers, we winsorize variables with a higher standard deviation (profitability, market to book, liquidity and non-debt tax shield) at the bottom and top 1% of their distributions.

4.2. Descriptive statistics

Table 2 reports the descriptive statistics by countries. Mean leverage ranges from 22.5% in Germany to 26.5% in Spain, while median values range from 12.6% in UK to 25.9% in Spain. Spain shows the highest values not only in leverage, but also in size, and tangible assets, and the lowest values in liquidity and age. We can see that profitability median values converge to 10-11% in the countries analyzed. Looking at the mean values of the dummies representing the life cycle stages, we have to highlight that the growth and mature stages group most companies in every country, ranging from 58% in Great Britain to 75% in France. A stable 9% of firms are classified in the shake-out stage. A higher and more variable proportion belongs to the introduction stage. And the lowest proportion of firms is classified in the decline stage in every country.

Table 2. Descriptive statistics by country (Germany, Spain, France, and UK)

Country	Variable	Obs.	Mean	St.Dev	p50	p90	p10	Max	Min	
DEU	TDA	10932	0.2247	0.9088	0.1622	0.4740	0	62.7115	0	
	Prof	10678	0.0803	0.2199	0.1130	0.2434	-0.0787	0.4917	-1.6004	
	MtoB	6784	1.3195	1.5996	0.8569	2.5326	0.4068	12.4257	0.1057	
	Liquidity	10578	2.5430	3.2509	1.6787	4.5460	0.7799	27.3972	0.1718	
	Size	10932	11.5865	2.3066	11.4153	14.5367	8.8893	19.3928	-6.9078	
	NDTS	10795	0.0601	0.0484	0.0488	0.1157	0.0145	0.2558	0	
	Acttan	10905	0.2504	0.2051	0.2092	0.5404	0.0222	0.9862	0	
	Age	10917	2.4733	1.3681	2.3026	4.5433	0.6931	4.9416	0	
	LifeD1	7436	0.1787	0.3831	0	1	0	1	0	
	LifeD2	7436	0.2639	0.4407	0	1	0	1	0	
	LifeD3	7436	0.4130	0.4924	0	1	0	1	0	
	LifeD4	7436	0.0917	0.2886	0	0	0	1	0	
	LifeD5	7436	0.0527	0.2235	0	0	0	1	0	
	ESP	TDA	1952	0.2649	0.1771	0.2588	0.4845	0.0368	2.0575	0
		Prof	1933	0.1093	0.1029	0.1098	0.2045	0.0250	0.4917	-0.9856
MtoB		1584	1.1758	1.0897	0.8829	2.0436	0.4797	12.4257	0.1057	
Liquidity		1892	1.4249	1.0935	1.2140	2.2842	0.6734	20.0841	0.1718	
Size		1952	13.2065	1.9200	13.0214	15.8463	10.8067	18.6365	5.9022	
NDTS		1940	0.0411	0.0280	0.0380	0.0694	0.0123	0.2558	0	

The role of life cycle on the firm's capital structure

	Acttan	1951	0.3733	0.2335	0.3481	0.6917	0.0833	0.9703	0.0002
	Age	386	1.9815	1.3424	1.9459	3.8918	0	4.7362	0
	LifeD1	740	0.1189	0.3239	0	1	0	1	0
	LifeD2	740	0.3649	0.4817	0	1	0	1	0
	LifeD3	740	0.3824	0.4863	0	1	0	1	0
	LifeD4	740	0.0892	0.2852	0	0	0	1	0
	LifeD5	740	0.0446	0.2066	0	0	0	1	0
FRA	TDA	10220	0.2169	0.2217	0.1895	0.4291	0.0137	6.9331	0
	Prof	9811	0.1005	0.1622	0.1112	0.2292	-0.0053	0.4917	-1.6004
	MtoB	8377	1.1941	1.2972	0.8252	2.2121	0.4158	12.4257	0.1057
	Liquidity	10045	1.7480	1.7177	1.3725	2.7555	0.8464	27.3972	0.1718
	Size	10220	11.8131	2.4951	11.4387	15.4759	8.9028	19.2912	2.9877
	NDTS	10130	0.0490	0.0416	0.0403	0.0911	0.0115	0.2558	0.0000
	Acttan	10205	0.1866	0.1773	0.1334	0.4228	0.0188	0.9986	-0.0081
	Age	12989	2.5472	1.0405	2.7081	3.7842	1.0986	4.5109	0
	LifeD1	6859	0.1161	0.3203	0	1	0	1	0
	LifeD2	6859	0.2967	0.4568	0	1	0	1	0
	LifeD3	6859	0.4578	0.4983	0	1	0	1	0
	LifeD4	6859	0.0959	0.2945	0	0	0	1	0
	LifeD5	6859	0.0335	0.1800	0	0	0	1	0
GBR	TDA	19542	0.2483	2.1644	0.1260	0.4248	0	170.2000	0
	Prof	19260	0.0060	0.3441	0.1003	0.2416	-0.3112	0.4917	-1.6004
	MtoB	17496	1.7342	2.0401	1.0825	3.4377	0.4740	12.4257	0.1057
	Liquidity	19212	2.5257	4.0282	1.4170	4.3796	0.6169	27.3972	0.1718
	Size	19542	11.0702	2.4396	10.8988	14.3372	8.2037	19.4364	-5.9227
	NDTS	19405	0.0430	0.0401	0.0346	0.0841	0.0050	0.2558	0
	Acttan	19314	0.2690	0.2441	0.2100	0.6509	0.0153	2.5541	0
	Age	21735	2.6165	1.2982	2.5649	4.3944	0.6931	4.8828	0
	LifeD1	16375	0.2493	0.4326	0	1	0	1	0
	LifeD2	16375	0.2294	0.4205	0	1	0	1	0
	LifeD3	16375	0.3571	0.4791	0	1	0	1	0
	LifeD4	16375	0.0962	0.2949	0	0	0	1	0
	LifeD5	16375	0.0680	0.2518	0	0	0	1	0
Total	TDA	42646	0.2355	1.5400	0.1557	0.4445	0	170.2000	0
	Prof	41682	0.0521	0.2751	0.1075	0.2376	-0.1550	0.4917	-1.6004
	MtoB	34241	1.4941	1.7782	0.9534	2.8965	0.4418	12.4257	0.1057

Liquidity	41727	2.2930	3.3257	1.4451	3.8213	0.7156	27.3972	0.1718
Size	42646	11.4784	2.4483	11.2776	14.7684	8.5794	19.4364	-6.9078
NDTS	42270	0.0487	0.0429	0.0391	0.0947	0.0091	0.2558	0
Acttan	42375	0.2492	0.2234	0.1945	0.5762	0.0187	2.5541	-0.0081
Age	46027	2.5577	1.2516	2.5649	4.3307	0.6931	4.9416	0
LifeD1	31410	0.2004	0.4003	0	1	0	1	0
LifeD2	31410	0.2555	0.4361	0	1	0	1	0
LifeD3	31410	0.3929	0.4884	0	1	0	1	0
LifeD4	31410	0.0949	0.2931	0	0	0	1	0
LifeD5	31410	0.0563	0.2305	0	0	0	1	0

Notes: TDA is book leverage (total debt / total assets); Prof is profitability (EBITDA / total assets); MtoB is market to book (market value of equity + debt in current liabilities + long-term debt + preferred stocks - deferred taxes and investment tax credit to total assets); Liquidity is current assets to current liabilities; Size is the logarithm of total assets; NDTS is non-debt tax shield (depreciation, depletion and amortization to total assets); Acttan is tangibility (property, plant and equipment / assets); Age is the logarithm of the years after the firm foundation; LifeD1-5 are dummy variables indicating the stage of the life cycle, according to Dickinson (2011): introduction (1), maturity (2), growth (3), shake-out (4), decline (5). LifeD1-5 takes the value 1 if the firm is in the stage and 0 otherwise.

Table 3 provides the correlations between variables for the whole sample. None of the variables are strongly correlated. We can appreciate that profitability appears as the most influential factor on leverage, with a negative relation; and market to book is the second influential factor with positive relation. Also, the variables most influential in certain life stages are age, profitability, market to book, and size.

Table 3. Correlation analysis

Panel A. Comprehensive correlation analysis

	TDA	Prof	MtoB	Liquidity	Size	NDTS	Acttan	Age	LCSR
TDA	1								
Prof	-0.1216*	1							
MtoB	0.1113*	-0.2764*	1						
Liquidity	-0.0483*	-0.1122*	0.1749*	1					
Size	-0.0473*	0.3516*	-0.3040*	-0.1949*	1				
NDTS	0.0264*	-0.0555*	-0.0038	-0.1734*	-0.0576*	1			
Acttan	0.0123*	0.1446*	-0.1558*	-0.2121*	0.2749*	0.2064*	1		
Age	0.0052	0.2105*	-0.1984*	-0.1762*	0.2596*	-0.0004	0.2181*	1	
LCSR	0.0256*	0.1533*	-0.1264*	-0.0994*	0.1071*	0.0218*	0.0368*	0.1921*	1

* Indicates significance at the 0.05 level.

Panel B1. By-Stage correlation analysis: Introduction

	TDA	Prof	MtoB	Liquidity	Size	NDTS	Acttan	Age
TDA	1							
Prof	-0.1952*	1						
MtoB	0.0807*	-0.3923*	1					
Liquidity	-0.1667*	0.0306*	0.1496*	1				
Size	-0.1108*	0.5086*	-0.3956*	-0.0633*	1			
NDTS	0.1667*	-0.2656*	0.0398*	-0.2548*	-0.1635*	1		
Acttan	0.1120*	0.0301*	-0.1457*	-0.2309*	0.1465*	0.1624*	1	
Age	0.1004*	0.1481*	-0.1425*	-0.2157*	0.2153*	0.014	0.1216*	1

* Indicates significance at the 0.05 level.

Panel B2. By-Stage correlation analysis: Growth

	TDA	Prof	MtoB	Liquidity	Size	NDTS	Acttan	Age
TDA	1							
Prof	-0.1454*	1						
MtoB	-0.1432*	0.1473*	1					
Liquidity	-0.0752*	-0.011	0.1747*	1				
Size	0.0290*	0.0613*	-0.1941*	-0.1597*	1			
NDTS	0.0026	0.1062*	-0.0428*	-0.1316*	-0.0895*	1		
Acttan	0.0861*	0.0266*	-0.1201*	-0.1757*	0.2331*	0.0962*	1	
Age	0.1013*	0.0440*	-0.1511*	-0.1454*	0.2492*	-0.0092	0.1417*	1

* Indicates significance at the 0.05 level.

Panel B3. By-Stage correlation analysis: Mature

	TDA	Prof	MtoB	Liquidity	Size	NDTS	Acttan	Age
TDA	1							
Prof	-0.1096*	1						
MtoB	-0.0637*	0.4299*	1					
Liquidity	-0.3027*	0.0747*	0.0644*	1				
Size	0.2293*	-0.0368*	-0.0800*	-0.1872*	1			
NDTS	0.1484*	0.1244*	-0.0078	-0.1179*	-0.0621*	1		
Acttan	0.2450*	0.0502*	-0.0923*	-0.1693*	0.2202*	0.2375*	1	
Age	-0.0563*	-0.0272*	-0.1347*	0.0198*	0.1422*	-0.0538*	0.1568*	1

* Indicates significance at the 0.05 level.

Panel B4. By-Stage correlation analysis: Shake-out

	TDA	Prof	MtoB	Liquidity	Size	NDTS	Acttan	Age
TDA	1							
Prof	0.0514*	1						
MtoB	0.1678*	-0.1534*	1					
Liquidity	-0.1274*	-0.0756*	0.0927*	1				
Size	0.0206	0.3310*	-0.2643*	-0.1766*	1			
NDTS	0.0235	-0.2014*	0.0179	-0.1333*	-0.1129*	1		
Acttan	0.1142*	0.1267*	-0.1124*	-0.1920*	0.2391*	0.1609*	1	
Age	0.0017	0.1869*	-0.1170*	-0.1041*	0.2662*	-0.1233*	0.1692*	1

* Indicates significance at the 0.05 level.

Panel B5. By-Stage correlation analysis: Decline

	TDA	Prof	MtoB	Liquidity	Size	NDTS	Acttan	Age
TDA	1							
Prof	-0.1785*	1						
MtoB	0.2574*	-0.4388*	1					
Liquidity	-0.0583*	0.0600*	0.0426	1				
Size	-0.1682*	0.5011*	-0.5730*	-0.0750*	1			
NDTS	0.0285	-0.2293*	0.0173	-0.2446*	-0.0527*	1		
Acttan	-0.0432	0.1193*	-0.1230*	-0.2195*	0.1524*	0.2134*	1	
Age	0.0523	0.1630*	-0.0971*	-0.1930*	0.1429*	-0.0959*	0.1838*	1

* Indicates significance at the 0.05 level.

Notes: TDA is book leverage (total debt / total assets); Prof is profitability (EBITDA / total assets); MtoB is market to book (market value of equity + debt in current liabilities + long-term debt + preferred stocks - deferred taxes and investment tax credit to total assets); Liquidity is current assets to current liabilities; Size is the logarithm of total assets; NDTS is non-debt tax shield (depreciation, depletion and amortization to total assets); Acttan is tangibility (property, plant and equipment / assets); Age is the logarithm of the years after the firm foundation.

Significant correlations point to interesting linkings. Size and age correlate positively in every stage. However the correlation with leverage shows different patterns (more leveraged firms seem to be smaller but nothing can be stated about their age), indicating that a deeper analysis is needed. When we go through correlations across the life cycle stages of the firm, a non-linear relation of size and age with leverage is suggested. And even more interesting, size and age do not behave similarly across stages. Smaller firms

are more leveraged just in the introduction and decline stages while younger firms are more leveraged just in maturity.

Contrary to logical expectations, profitability and expected growth are negatively correlated. But this is not a stable relation across stages. During growth and maturity, profitable firms are expected to grow, as market prices reflect. The more profitability, the more liquidity is expected; and the more liquidity the firm gets, the less indebtedness needed. Though this commonly accepted idea is supported in general by data, the by-stage analysis shows some relevant nuances:

- During the growth stage, the relation between profitability and liquidity is not significant, suggesting that those resources obtained with profitability are being used mostly in the growing process. Therefore, in this certain stage, more profitability (value creation) does not mean more spare money (affordability).
- During the shake-out stage, the profitability-liquidity relation is negative, but in this case these variables show an opposite-sign relation with leverage. More profitability does not mean more liquidity, indicating that the shake-out process is only developed when the firm is profitable.

The tangible assets variable shows a consistent positive relation with size, age, profitability, and non-debt tax shield, while negative with market-to-book and liquidity across stages. As for the relation with leverage, more tangible assets imply more debt except for the decline stage, where the firm is expected to reduce its tangible assets.

Concerning market-to-book, consistently, more ability to grow is showed by companies with fewer tangible assets or less size and age. The relation with liquidity is positive, except in the decline. There is also a positive relation with debt (in general) except in growth and maturity in which companies need less debt. And it is precisely in these stages when market-to-book shows a negative relation with leverage. Descriptive statistics suggest that as a general standpoint the market expectation of growth allows the company to get more debt. But during growth and maturity, the higher profitability makes the company able to finance new investments by its own, not requiring additional leverage.

Finally, non-debt tax shield shows a stable negative relation across stages with size, age, and liquidity, and a positive relation with tangible assets. This is consistent with more depreciation of assets every year: when the company gets older and bigger the proportion between tangible assets and liquidity changes, proportionally reducing depreciation items.

5. Results

In this section, we document the role played in the evolution of leverage by the life cycle stages of the firm. Fama-MacBeth regressions are used to study the effects of commonly

found relevant factors on the leverage of firms. Then, we perform a second group of regressions using the comprehensive model by life stage.

Table 4 shows that adding the life cycle stage variable to the rest of selected factors makes a contribution in the explanatory ability of the model (column 2). Unlike univariate analysis, in which all the variables but age showed a significant relation with leverage, using the Fama-MacBeth multivariate analysis, significance is different: size, non-debt tax shield, and tangible assets seem to exert no relevant influence on leverage, while age is significant at 10%. When we run regressions by stage (columns 3 to 7) we observe that all the variables play a role in explaining leverage, consistently with previous literature on capital structure, though the role is different depending on the stage. As expected, non-linear relations can explain the lack of significance of some relevant factors, when general regressions are performed.

By stage (columns 3-7), the higher R2 indicates a considerable improvement in the model specification in respect to the general model (column 1), even in respect of that general model including the life cycle stage variable as explanatory variable (column 2). This way, we confirm our first hypothesis. Thus, if we examine by-stage coefficients in detail we can better analyze the effect of explanatory factors on profitability. General regressions leave those relations with non-linear patterns across stages partially unexplained (in the best case).

Consistent with previous evidence, profitability shows a strong inverse relation with leverage in the general regression (Table 4, column 1). By stages, we find that the inverse relation is significant during growth and maturity, but not during introduction, shake-out, or decline. Also, the relation is more intense during maturity, against the low-high-low pattern hypothesized in section 3.2 according to tradeoff. Therefore, our results support the pecking order theory of less debt with higher profitability, for firms in growth and maturity. During the introduction, shake-out, and decline stages, the effect of profitability is not relevant, perhaps due to the offset of contrary-signs effects: a group of firms would take advantage of less bankruptcy cost and interest tax shields, and/or avoid free cash flow problems, to take more debt following the trade off, while others would decrease debt due to higher profitability.

With more growth opportunities (*MtoB*), our results show higher leverage during introduction, shake out and decline. This can be framed into the pecking order, meaning more debt required by additional investments. As seen in the correlation analysis, during growth and maturity firms with growth opportunities are profitable and generate liquidity, what would make additional debt unnecessary. This is also consistent with growth and mature firms taking advantage of higher market prices to issue new shares, reducing the proportion of leverage, as predicted by the market timing theory.

Liquidity is perhaps the factor that showed a more regular tendency in its negative relation with leverage, in the correlation analysis. In Table 5, the regressions show that this negative relation is less significant during the decline stage. As indicated in the

correlation analysis, during decline, we can appreciate that the profitability coefficient has considerably increased (column 7) while the correlation between liquidity and profitability is the highest among stages. It suggests that during decline, liquidity is adding less explanatory ability once profitability is included in the model.

Size shows a significant positive effect over leverage during growth, maturity, and shake-out. In these phases, in which the firm has access to diverse sources of funds, the less costs and higher debt affordability can explain the choice of more debt, as predicted by the tradeoff theory. In both introduction and decline, opposite influences in place would make the coefficient non-significant. For instance, new entrants in financial markets can issue equity as they grow, but they have the opportunity to issue bonds instead, and they can also obtain bank debt in good conditions. Our non-significant coefficient for size during introduction is consistent with Helwege and Liang's (1996) results for IPO firms.

Our results for non-debt tax shield during introduction, maturity and shake-out support the pecking order prediction that considers this variable as a proxy for debt capacity or affordability. However, during growth, correlation coefficients suggest that a subtle effect of market valuation (of non-debt tax shield) offsets the positive relation to make it non-significant. During decline, results suggest again that the inclusion of this variable is unnecessary once another one (*MtoB*) has been included. The coefficient for *MtoB* considerably increases in decline compare to the other stages preempting the effect of *NDTS* on leverage.

Results on the influence of tangible assets over leverage are the same as in our previous correlation analysis. The positive relation found for introduction⁵, growth, maturity, and shake-out supports tradeoff when this theory links tangibility with lower costs of distress or fewer debt related agency problems. In addition, our results support the pecking order reasoning about tangible assets as a form of secured collateral. During decline, tangible assets are expected to decrease at the same time that profitability and size do. In these conditions tangibility is not an explanatory factor of leverage.

Age shows a clear non-linear pattern across stages. During the introduction stage, more age explains higher leverage. By contrast, during maturity and shake-out younger firms are more leveraged. The fact that, according to the correlation analysis, this factor appeared as significant during growth, and that the relation during shake-out was opposite, suggests that a more in-depth analysis is needed.

⁵ Tangible assets exert the same effect as size on the firms' leverage, except during the introduction stage. Our results suggest that firms tend to finance tangible assets with debt also during the introduction stage, though other increases of size in this stage may be financed by debt or equity, but none of them prevails over the other.

Table 4. By-Stage determinants of leverage. Fama-MacBeth regressions

VARIABLES	Fama and MacBeth procedure. Dependent TDA	With Life cycle. Dependent TDA	Stage 1 of Life Cycle. Dependent TDA	Stage 2 of Life Cycle. Dependent TDA	Stage 3 of Life Cycle. Dependent TDA	Stage 4 of Life Cycle. Dependent TDA	Stage 5 of Life Cycle. Dependent TDA
LCSR		0.133* [0.0647]					
Prof	-1.410*** [0.495]	-1.347* [0.701]	0.0504 [0.120]	-0.163** [0.0741]	-0.144*** [0.0407]	-0.0225 [0.0323]	-3.448 [2.009]
MtoB	0.108*** [0.0302]	0.0918** [0.0426]	0.0150** [0.00537]	0.00965 [0.00598]	0.00555 [0.00629]	0.0145** [0.00654]	0.561** [0.227]
Liquidity	-0.0616*** [0.0195]	-0.107** [0.0376]	-0.0118*** [0.00319]	-0.0216*** [0.00374]	-0.0349*** [0.00631]	-0.0240*** [0.00613]	-0.988* [0.550]
Size	0.00620 [0.00749]	-0.000545 [0.0126]	0.0140 [0.0101]	0.0270*** [0.00614]	0.0117* [0.00572]	0.0150*** [0.00231]	-0.307 [0.253]
NDTS	0.568 [0.715]	-0.473 [1.548]	0.537** [0.250]	0.0547 [0.0791]	0.455*** [0.0993]	0.611*** [0.200]	-29.43 [24.28]
Acttan	-0.0594 [0.0692]	-2.07e-05 [0.0941]	0.162*** [0.0360]	0.141*** [0.0176]	0.0918*** [0.0201]	0.214*** [0.0350]	-5.560 [4.319]
Age	0.0381* [0.0191]	0.0399* [0.0231]	0.0474** [0.0191]	0.000630 [0.00243]	-0.00911*** [0.00174]	-0.0133** [0.00489]	0.256 [0.373]
Intercept	0.128 [0.0778]	-0.0495 [0.104]	-0.111 [0.144]	-0.0887 [0.0730]	0.0782 [0.0681]	0.00678 [0.0428]	5.957 [3.578]
Obs.	27,145	22,287	4,047	5,597	9,412	2,090	1,141
R-squared	0.208	0.219	0.328	0.335	0.292	0.370	0.403
Years	32	20	20	20	20	19	18
F test	20.98	50.08	27.55	123.5	119.1	17.12	4.035

Standard errors in brackets. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Notes: TDA is book leverage (total debt / total assets); Prof is profitability (EBITDA / total assets); MtoB is market to book (market value of equity + debt in current liabilities + long-term debt + preferred stocks - deferred taxes and investment tax credit to total assets); Liquidity is current assets to current liabilities; Size is the logarithm of total assets; NDTS is non-debt tax shield (depreciation, depletion and amortization to total assets); Acttan is tangibility (property, plant and equipment / assets); Age is the logarithm of the years after the firm foundation; LifeD1-5 are dummy variables indicating the life cycle stages, according with Dickinson (2011): introduction (1), maturity (2), growth (3), shake-out (4), and decline (5). LifeD1-5 takes the value 1 if the firm is in the stage and 0 otherwise.

6. Robustness analyses

We evaluate the robustness of our results looking to cross-sectional and time series dependence, and using the generalized-method-of-moments (GMM).

6.1. Cross-sectional and time series dependence

Using Fama-MacBeth (1973) regressions, standard errors are unbiased to time effect but can be biased downward to firm effect. The reason is that the variance formula assumes independent yearly estimates of coefficients of the independent variables, what is not true in the presence of a firm effect (Petersen, 2009). The bias increases as the correlation is higher and disappears in large samples. The problem is that smaller standard errors lead to higher t-statistics rising statistical significance, even if it should not exist. As Petersen (2009) indicates, much of the empirical work in the accounting literature focuses exclusively on cross-sectional dependence and does not examine the issues originated by the presence of both cross-sectional and time-series dependence.

To correct both cross-sectional and time-series dependence, a number of methods have been proposed. According to empirical results (Petersen, 2009), the two-way cluster-robust standard errors method (CL-2) has shown to be robust to both time and firm effects.

In untabulated results, we check if our results can be attributable to biases induced by residual dependence. We have repeated all regressions with CL-2, using the Stata routine proposed by Petersen (2009), and in general the results remain the same for all the variables considered⁶, showing some distortion only in the decline stage.

6.2. Endogeneity issues

Finally, we apply the generalized-method-of-moments (GMM) estimators developed by Arellano and Bond (1991) for panel data models. This methodology is designed to cope with three specific econometric problems: the existence of unobserved firm-specific effects, avoided by taking first differences of variables; the autoregressive process in the leverage data; and the presence of endogeneity in the explanatory variables. We control for potential endogeneity of the variables *Prof*, *LCSR*, *MtoB*, *Liquidity*, *Size*, *NDTS*, *Acttan*, and *Age* in the GMM estimations by using the same variables as instruments in almost all regressions. The country and the interest rate growth variables are considered exogenous initially.

To obtain the results displayed in Table 4-bis, we use different options for each regression. In the regression without the life cycle variable, we can consider the efficiency of the leverage model, taking into consideration only the 1% significance, because we need non-significance in Hansen and m2 tests. This regression uses independent variables as instruments, and country and interest rate growth as exogenous variables.

⁶ When size is not included, age coefficient is significant, but only at the 5% level.

Table 4-bis. By-Stage determinants of leverage. GMM procedure

VARIABLES	GMM procedure. Dependent: TDA	GMM procedure With Life Cycle. Dependent: TDA	Stage 1 of Life Cycle. Dependent TDA	Stage 2 of Life Cycle. Dependent TDA	Stage 3 of Life Cycle. Dependent TDA	Stage 4 of Life Cycle. Dependent TDA	Stage 5 of Life Cycle. Dependent TDA
L.TDA	0.787*** [0.00227]	0.200*** [0.00511]	0.00755*** [8.72e-05]	0.324*** [0.0576]	0.00281*** [1.78e-06]	-0.0154*** [0.000790]	1.054*** [3.43e-05]
LCSR		0.168*** [0.0195]					
Prof	-2.013*** [0.0394]	-0.565*** [0.0727]	-0.193*** [0.000254]	-2.211*** [0.170]	-0.286*** [1.93e-05]	-0.803*** [0.0535]	-0.858*** [0.000857]
MtoB	0.178*** [0.00818]	0.0629*** [0.0111]	0.0329*** [1.72e-05]	0.125*** [0.0126]	-0.00837*** [1.73e-06]	0.112*** [0.00952]	0.221*** [0.000137]
Liquidity	-0.180*** [0.00995]	-0.00677 [0.00777]	-0.00718*** [1.27e-05]	-0.0306*** [0.00757]	-0.0211*** [2.42e-06]	0.00225 [0.00269]	0.0124*** [0.000122]
Size	0.0172*** [0.00436]	0.0648*** [0.0100]	-0.0176*** [7.00e-05]	0.0480*** [0.00778]	0.0213*** [3.80e-06]	0.0468*** [0.00491]	-0.250*** [0.000530]
NDTS	1.847*** [0.239]	-0.571 [0.368]	0.916*** [0.00160]	0.547 [0.356]	0.748*** [9.97e-05]	3.346*** [0.302]	11.18*** [0.00718]
Acttan	0.350*** [0.0575]	0.441*** [0.0725]	0.0924*** [0.000258]	0.230*** [0.0644]	0.0314*** [2.03e-05]	0.785*** [0.0451]	-2.120*** [0.00319]
Age	0.0995*** [0.00905]	-0.0201** [0.00947]	0.0591*** [9.59e-05]	0.0400*** [0.0101]	-0.0280*** [6.89e-06]	0.124*** [0.0111]	0.678*** [0.000983]
Intercept	-0.315*** [0.0675]	-1.114*** [0.161]	0.0826*** [0.000684]	-0.498*** [0.102]	0.0415*** [4.15e-05]	-1.176*** [0.0868]	0.130*** [0.00561]
Obs.	18,937	15,054	2,975	3,749	9,354	1,426	784
Number of firms	2,124	2,047	1,066	1,331	1,836	784	466
F test	24076	259.2	2.570e+07	36.34	9.350e+08	133.3	2.030e+11
Hansen test	390.6	164.8	804.8	177.4	1476	204.7	449.3
Sig.	0.0494	1	0.853	1	0.838	0.999	1
m2	0.12	-0.5	-1.19	1.14	2.23	-1.46	-0.86
Sig.	0.904	0.619	0.235	0.253	0.025	0.144	0.391

Standard errors in brackets. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Notes: TDA is book leverage (total debt / total assets); Prof is profitability (EBITDA / total assets); MtoB is market to book (market value of equity + debt in current liabilities + long-term debt + preferred stocks - deferred taxes and investment tax credit to total assets); Liquidity is current assets to current liabilities; Size is the logarithm of total assets; NDTS is non-debt tax shield (depreciation, depletion and amortization to total assets); Acttan is tangibility (property, plant and equipment / assets); Age is the logarithm of the years after the firm foundation; LifeD1-5 are dummy variables indicating the life cycle stages, according with Dickinson (2011): introduction (1), maturity (2), growth (3), shake-out (4), and decline (5). LifeD1-5 takes the value 1 if the firm is in the stage and 0 otherwise.

In our general regression with life cycle, both tests show that the model is well specified. The Hansen test confirms the joint validity of the instruments in the GMM estimation. The model is also well specified for the introduction, the growth, the shake-out and the decline stages with independent variables as instruments, and country and interest rate growth as exogenous variables. It is different in the case of the maturity stage because we can accept the model only at the 1% level of significance, due to the autocorrelation coefficient. The instruments are the independent variables plus *LCSR*, interest rate, GDP growth, and insiders, and a year dummy is the exogenous variable.

7. Conclusions

For an international sample (UK, Germany, France and Spain) over the 1980-2011 period, we provide empirical evidence on the introduction of the business life cycle as explanatory factor of the firms' capital structure.

Using the innovative model of Dickinson (2011) to distinguish among the life cycle stages of the firm, we have run several groups of Fama and MacBeth regressions. The life cycle stage factor is included either as an indicator of stage in the general model, or performing regressions in a by-stage analysis. Robustness tests are performed on the cross-sectional and time series dependence. Furthermore, all the regressions have been re-run by using GMM, finding no significant changes in results concerning the hypotheses tests.

Our results document a remarkable improvement of models when life cycle stages are considered. The explanatory ability of the general model increases when the variable is included; and the improvement is much higher when the general model containing all the explanatory variables selected is performed by stage.

Consistent with the **tradeoff theory**, we identify: a positive relation with size during growth, maturity, and shake-out; a parallel positive relation with tangible assets during the same stages but also during the introduction; a positive relation with age during the introduction but a negative one during maturity and shake-out. Therefore, during the introduction tangible assets would imply lower costs of distress or fewer debt related agency problems, while age would be a sign of a stronger market base, inducing higher debt. During growth, maturity, and shake-out, bigger firms would get more debt taking advantage of their lower bankruptcy costs due to higher diversification, and the sign of strength that size sends to lenders; and firms with more tangible assets would obtain more debt for the same reasons as in the introduction. However, during maturity and shake-out, the negative relation between age and leverage poses a puzzle difficult to solve by both trade-off and pecking order.

Consistent with the **pecking order** theory, we identify: an inverse relation of leverage with profitability, during growth and maturity; a positive relation with growth opportunities (proxied by market-to-book), during introduction, shake-out and decline; a negative relation with liquidity, during all the stages; a positive relation with non-debt tax shield, during introduction, maturity, and shake-out; a positive relation with tangible assets during introduction, growth, maturity, and shake-out; and a negative relation with age during maturity and shake-out. Therefore, during the introduction stage, more growth

opportunities would imply new investments, less liquidity would increase the necessity to take on debt, higher non-debt tax shield, more tangible assets and age would act as a sign of debt capacity, giving rise to more debt. During growth, profitability would let the firm to take less debt, but more tangible assets would increase debt. Mature firms seem to get more debt when they are less profitable and less liquid, while non-debt tax shield and tangible assets would act as a sign of debt capacity. During shake-out, less liquidity and more growth opportunities would imply higher debt necessities, while non-debt tax shield and tangible assets would act as a sign of debt capacity. During decline, growth opportunities seem to be the only relevant factor in pushing the firm to increase leverage.

In line with the **market timing** theory, we identify: higher market to book values positively related to leverage, during introduction, shake-out and decline. It indicates that exploiting favorable market conditions can be a prevailing reason in capital structure choices.

As we connect two main strands of literature, we make contributions to both of them. To the line of research on capital structure, our work adds a dynamic explanatory factor, the business life cycle, which contributes with more precise knowledge on the choice of leverage, disentangling a portion of those non linear relations identified between leverage and firm characteristics.

Our study provides support for several reasonings from both tradeoff and pecking order theories. Furthermore, the main contribution of this work is identifying what part of the theories explains leverage in each specific life cycle stage. As hypothesized, the prevalence of the theories changes as the firms do.

To the line of research on the business life cycle, we provide new international evidence of a very recent model designed to distinguish among the life cycle stages. Our results confirm that Dickinson's (2011) model is consistent with the life cycle theory by applying it to a new theoretical framework, the evolution of debt within the widely studied static theories on capital structure.

Our results have important implications for business managers, as capital structure is the prime financial decision to be taken by firms, and show that the life cycle stage is a discriminant element of this decision. Also, our findings may help business assessors, financial analysts or investors to better understand different behavior patterns concerning firms financing.

References

- Adam, T.R. and Goyal, V.K. (2008). The investment opportunity set and its proxy variables. *Journal of Financial Research*, 31(1), 41-63.
- Adizes, I. (1999). *Managing corporate life cycles*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Anthony, J. and Ramesh, K. (1992). Association between accounting performance measures and stock prices. *Journal of Accounting and Economics*, 15(2-3), 203-227.

- Arellano, M. and Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *The Review of Economic Studies*, 58(2), 277-297.
- Baker, M., Stein, J.C. and Wurgler, J. (2003). When does the market matter? Stock prices and the investment of equity-dependent firms. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(3), 969-1005.
- Bauer, P. (2004). Determinants of capital structure - Empirical evidence from the Czech Republic. *Czech Journal of Economics and Finance*, 54, 2-21.
- Bayless, M. and Chaplinsky, S. (1996). Is there a window of opportunity for seasoned equity issuance? *The Journal of Finance*, 51(1), 253-278.
- Bolton, P. and Freixas, X. (2000). Equity, bonds, and bank debt: Capital structure and financial market equilibrium under asymmetric information. *Journal of Political Economy*, 108(2), 324-351.
- Bradley, M., Jarrell, G.A. and Kim, E.H. (1984). On the existence of an optimal capital structure: Theory and evidence. *The Journal of Finance*, 39(3), 857-878.
- Brewer, E., Genay, H., Jackson, W.E. and Worthington, P.R. (1996). How are small firms financed? Evidence from small business investment companies. *Economic Perspectives*, 20(6), 1-18.
- Bulan, T. and Yan, Z. (2010). Firm maturity and the pecking order theory. *International Journal of Business and Economics*, 9(3), 179-200.
- DeAngelo, H., DeAngelo, L. and Stulz, R.M. (2006). Dividend policy and the earned/contributed capital mix: A test of the life-cycle theory. *Journal of Financial Economics*, 81(2), August, 227-254.
- DeAngelo, H. and Masulis, R. (1980). Optimal capital structure under corporate and personal taxation. *Journal of Financial Economics*, 8(1), 3-29.
- Dickinson, V. (2011). Cash flow patterns as a proxy for firm life cycle. *The Accounting Review*, 86(6), 1969-1994. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=755804>.
- Fama, E.F. and French, K.R. (2002). Testing trade-off and pecking order predictions, about dividends and debt. *Review of Financial Studies*, 15(1), 1-33.
- Fama, E.F., and French, K.R. (2005). Financing decisions: Who issues stock? *Journal of Financial Economics*, 76(3), 549-582.
- Fama, E.F. and MacBeth, J.D. (1973). Risk, return, and equilibrium: empirical tests. *Journal of Political Economy*, 81(3), 607-636.
- Faulkender, M. and Petersen, M.A. (2006). Does the source of capital affect capital structure? *Review of Financial Studies*, 19(1), 45-79.
- Fluck, Z. (1999). Capital structure decisions in small and large firms: a life-cycle theory of financing. *NYU Working Paper* No. FIN-99-069, October. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1298862>.
- Frank, M.Z. and Goyal, V.K. (2003). Testing the pecking order theory of capital structure. *Journal of Financial Economics*, 67(2), 217-248.
- Frank, M.Z. and Goyal, V.K. (2009). Capital structure decisions: Which factors are reliably important? *Financial Management*, 38(1), 1-37.

- Frielinghaus, A., Mostert, B. and Firer, C. (2005). Capital structure and the firm's life stage. *South African Journal of Business Management*, 36(4), 9-18.
- Graham, J.R. (2000). How big are the tax benefits of debt? *The Journal of Finance*, 55(5), 1901-1942.
- Graham, J.R. and Leary, M.T. (2011). A Review of empirical capital structure research and directions for the future. *Annual Review of Financial Economics*, 3. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1729388>
- Helwege, J. and Liang, N. (1996). Is there a pecking order? Evidence from a panel of IPO firms. *Journal of Financial Economics*, 40(3), 429-458.
- Hovakimian, A., Opler, T. and Titman, S. (2001). The debt-equity choice. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 36(1), 1-24.
- Huang, R. and Ritter, J.R. (2009). Testing theories of capital structure and estimating the speed of adjustment. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 44(2), 237-271.
- Jensen, M. (1986). Agency cost of free cash flow, corporate finance and takeovers. *American Economic Review Papers and Proceedings*, 76(2), 323-329.
- Kim, B. and Suh, J. (2009). Financial life cycle and capital structure. *Working Paper*, August. Available at: <http://www.finance.nsysu.edu.tw/SFM/17thSFM/program/FullPaper/056-1202481925.pdf>.
- La Rocca, M., La Rocca, T., and Cariola, A. (2011). Capital structure decisions during a firms's life cycle. *Small Business Economics*, 37(1), 107-130.
- Lemmon, M.L. and Zender, J.F. (2010). Debt capacity and tests of capital structure theories. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 45(5), 1161-1187.
- Miller, D. and Friesen, P.H. (1984). A longitudinal study of the corporate life cycle. *Management Science*, 30(10), 1161-1183.
- Myers, S.C. (1993). Still searching for optimal capital structure. *Journal of Applied Corporate Finance*, 6(1), 4-14.
- Opler, T.C. and Titman, S. (1994). Financial distress and corporate performance. *The Journal of Finance*, 49(3), 1015-1040.
- Ozkan, A. (2001). Determinants of capital structure and adjustment to long run target: Evidence from UK company panel data. *Journal of Business Finance and Accounting*, 28(1-2), 175-198.
- Petersen, M.A. (2009). Estimating standard errors in finance panel data sets: Comparing approaches. *Review of Financial Studies*, 22(1), 435-480.
- Rajan, R.G. and Zingales, L. (1995). What do we know about capital structure? Some evidence from international data. *Journal of Finance*, 50(5), 1421-1460.
- Ramlall, I. (2009). Determinants of capital structure among non-quoted Mauritian firms under specificity of leverage: Looking for a modified pecking order theory. *International Research Journal of Finance and Economics*, 31, 83-92.
- Spence, M. (1977). Entry, capacity, investment, and oligopolistic pricing. *Bell Journal of Economics*, 8(2), 534-544.

- Strebulaev, I.A. (2007). Do tests of capital structure theory mean what they say? *Journal of Finance*, 62(4), 1747-1787.
- Teixeira, G. and Coutinho Dos Santos, M.J. (2005). Do firms have financing preferences along their life cycle? *Working paper*. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=676869>.
- Teker, D., Tasseven, O. and Tukul, A. (2009). Determinants of capital structure for Turkish firms: A panel data analysis. *International Research Journal of Finance and Economics*, (29), 179-187.
- Wernerfelt, B. (1985). The dynamics of prices and market shares over the product life cycle. *Management Science*, 31(8), 928-939.
- Weill, L. (2004). What determines leverage in transition countries? *Finance a úvěr - Czech Journal of Economics and Finance*, 54(5-6), 234-242.

UNA APROXIMACIÓN AL ESTUDIO DE LOS PROYECTOS DE CREACIÓN DE UN BANCO NACIONAL EN ESPAÑA DURANTE LA EDAD MODERNA

Pedro Damián Cano Borrego¹
pietroyanaky@telefonica.net

Investigador independiente

fecha de recepción: 07/10/2015
fecha de aceptación: 06/11/2015

Resumen

Desde los estudios monográficos realizados por Hamilton en 1949, se ha producido el acercamiento a este tema por numerosos autores, en relación con otros trabajos relativos a la economía en general y al estudio de los sistemas bancarios de la Edad Moderna en particular. Para la preparación del presente artículo, y siempre a la vista del importante papel de esta amplia y bien estructurada bibliografía, se han estudiado las obras originales de los autores, españoles y extranjeros, que durante tres siglos y dentro de sus planes tendentes a reformar su país, estimaron que una buena solución para paliar los problemas económicos de España era la creación de un banco público que canalizase los ingentes flujos de capitales de una Corona extendida por todo el orbe. A pesar de ello, y debido principalmente a la abundancia de moneda metálica derivada de las continuas llegadas de metales preciosos y numerario procedentes de los territorios ultramarinos de la monarquía, dichos planes sólo se intentaron poner en práctica en situaciones de absoluta necesidad, como sucedió durante las sucesivas crisis económicas y monetarias de comienzos del siglo XVII y durante la Guerra de Independencia de Estados Unidos, cuando la falta de moneda metálica llevó a los gobernantes a recurrir a la emisión de papel moneda, y finalmente a la creación del Banco Nacional de San Carlos.

Palabras clave: Banco público; Moneda; Comercio; Préstamos; Letras de cambio; Vales reales.

¹ Licenciado en Derecho; Diplomado en Dirección Administrativo-Contable; D.E.A. en Epigrafía y Numismática por el Departamento de Ciencias y Técnicas Historiográficas y de Arqueología de la Universidad Complutense de Madrid. Costanilla de San Andrés, 16, 1º ext. dcha., 28005 Madrid.

Abstract

From the case studies conducted by Hamilton in 1949, the approach to this subject has been carried out by many authors, in relation to other work on economy topics in general and to the study of the banking systems of the Modern Age in particular. For the preparation of this article, and always bearing in mind the important role of this comprehensive and well-structured literature, it has been studied the original works of the authors, Spanish and foreign, who for three centuries and within their plans for reforming their country, estimated that a good solution to alleviate the economic problems of Spain was the creation of a public bank that would channel the enormous capital flows of a kingdom widespread throughout the world. However, principally due to the abundance of numery derived from continuing arrivals of precious metals and cash from the overseas territories of the monarchy, these plans only had been tried to implement in cases of absolute necessity, as during the successive economic and monetary crisis in the early seventeenth century, and during the War of Independence of the United States, where the lack of coins led the rulers to turn to the issue of paper money, and finally to the creation of the National Bank of San Carlos.

Keywords: Public bank; Money; Commerce; Loans; Bill of exchange; Vales reales.

Resulta curioso que en el país donde aparecieron los primeros bancos públicos de depósitos que llegaron a prosperar en el orbe occidental, el de la ciudad de Barcelona de 1401 y el de Valencia de 1407, y que contaba con una sólida y red de bancos privados, no contase durante los dos primeros siglos de la Edad Moderna con una institución pública que canalizase fondos a la monarquía, se ocupase de las remesas y le suministrase provisiones (Hernández, 1992). Las distintas *Taules* surgidas en la Corona de Aragón realizaron, entre otras, las funciones de poner en circulación la moneda fraccionaria batida por los servicios municipales y la recepción de depósitos en metales preciosos, amonedados o no.

Por efecto de la crisis bancaria del siglo XIV se creó la *Taula del Canvi* o Banco de Depósito de Barcelona, con la finalidad de aceptar depósitos para con ellos financiar los gastos públicos y la emisión de deuda pública de esta ciudad. En 1468, debido a los préstamos realizados al municipio y por no poder hacer frente a las retiradas de efectivo de los particulares, suspendió pagos, pero a partir de esta fecha se le dotó de muchos privilegios, que hicieron que fuese la depositaria de todos los depósitos derivados de los secuestros y embargos judiciales, así como de los importes derivados de los depósitos ejecutivos, las testamentarias y las tutelas (Huerta, 2009).

Las Casas de Moneda tenían la facultad de dar y recibir dinero en préstamo, actuando como suministradores de vellón para la financiación de algunos negocios. Asimismo, los tesoreros podían admitir préstamos en plata que algunas personas entregaban a cambio de vellón, intentando trocarlo al menor coste posible, a intereses nunca superiores al 4 % (García Guerra, 2006a).

En su obra monográfica Ramón Carande (2000, pp. 128 y ss.) hizo un pormenorizado examen del sistema bancario de la época de Carlos V, especialmente de los banqueros sevillanos, que según Tomás de Mercado eran los tesoreros y depositarios de los mercaderes, que depositaban en ellos su plata, y que "...un banquero abarca en esta república un mundo y abraza más que el Océano, aunque a las veces aprieta tan poco que da con él todo al traste".

Como afirma Santiago Tinoco (2000), en los siglos XV y XVI se fue configurando un *corpus* legal para regular la titularidad, las garantías y las funciones de los cambios y bancos con licencia real en los territorios de la Corona de Castilla, mediante la promulgación de Pragmáticas Reales y Capítulos de Cortes. Asimismo, se otorgaron licencias reales como contraprestación a un servicio pecuniario para los que pretendían actuar como banqueros públicos. Entre los años estudiados, Tinoco destaca tres ordenamientos bancarios: el de las Cortes de Toledo de 1436 (Nueva Recopilación, en adelante N.R., Lib. V, Tít. XVIII, Ley I, y Novísima Recopilación, en adelante Nv.R., Lib. IX, Tít.III, Ley I), La Real Pragmática de Carlos I dada en Zamora en 1554 (N.R., Lib. V, Tít. XVIII, Ley XII), y el promulgado por Felipe III en Valladolid en 1602 (N.R., Lib. V, Tít. XVIII, Ley XIV, y Nv.R., Lib. IX Tít.III, Ley V). Recoge asimismo, citando a Ruiz Martín, el proyecto de convertir la Casa de Contratación de Sevilla en la caja de amortización susceptible de evolucionar hacia un banco comercial de la Monarquía.

Si bien hubo durante estos siglos proyectos para crear bancos nacionales, sus promotores tomaron como referencia, obviando el rico acervo de su propia tierra, los del Banco de San Jorge en Génova y los de Hamburgo, de Ámsterdam y de Suecia. El primero de estos proyectos fue el presentado por Diego de Salcedo, *el Arca de Misericordia y Monte de Piedad*, que se debatió en las Cortes de Castilla el 25 de febrero de 1567. Como afirmaba Hamilton (1949a), el primer proyecto para la fundación de un banco de similares características en Inglaterra no se presentó hasta 1571.

El 8 de agosto de 1576 Peter van Oudegherste y Peter van Rottis comunicaron a Felipe II que habían presentado a su embajador en Viena un plan por el que podría fácilmente liquidar sus deudas y tener a su disposición una gran cantidad de dinero cuando lo necesitase, mediante el establecimiento de bancos y montepíos asociados, para sustituir a los banqueros genoveses. Este plan ha sido estudiado, además de por Hamilton, por Hernández (1992), Schwartz (1996), y por Salvador (2000).

Este proyecto coincide cronológicamente con la suspensión de pagos de la Corona en 1757, que arrastró a una gran cantidad de bancos a la quiebra y provocó una catástrofe económica y financiera de alcance europeo, por lo que se abrió el debate sobre la idoneidad de la creación de bancos públicos, poseídos, administrados o inspirados por el Estado o los ayuntamientos. Este sistema permitiría poner fin a la práctica financiera, desconocida en el resto de Europa, por la que los asentistas aceptaban la compra de juros para el respaldo de sus asientos, teniendo desde 1560 la posibilidad de venderlos a los particulares, con tal de que se devolviesen juros del mismo valor nominal a la Hacienda cuando los asientos se reembolsasen (Dubet, 2000).

En 1583, ya en España, Oudegherste volvió a presentar su propuesta, que fue estudiada por un comité de treinta y cinco expertos, y si bien el plan fue aprobado, no llegó a ponerse en práctica, debido a la incapacidad económica del monarca para dotar en origen a los erarios y al retraso que suponían las votaciones en Cortes. Los objetivos de esta institución eran el pago de la deuda nacional, la reducción de los impuestos y la elevación de la riqueza privada, así como acabar con la usura y facilitar préstamos para las necesidades públicas y privadas. Un banco y un Monte de Piedad podían establecerse en cada ciudad importante, a lo largo y ancho del Imperio Español, tanto en el Viejo Mundo como en el Nuevo, y en los diferentes reinos, no existiendo ninguna matriz, como una cadena descentralizada.

Cada uno de ellos sería gobernado con el concurso de tres directores, viniendo uno nombrado por el municipio, otro por la provincia o reino y un tercero por la Corona. Se establecerían las políticas generales, que serían coordinadas por una Junta de Directores, o Consejo Supremo de Erarios, en Madrid. Se preveía que todos los trabajadores y oficiales de los mismos pudiesen tener salarios elevados.

No se contemplaba que realizasen funciones comerciales. No eran bancos de emisión, sino de depósitos, encargados de la recepción, mantenimiento y desembolso de dinero. No gozarían de monopolio legal en ninguna operación bancaria, pero Oudegherste estimaba que acabarían adquiriendo el monopolio de los créditos. Cada monarca entrante debería jurar que no dispondría de los activos en ellos depositados, y para los directores que aprobasen entregas irregulares al monarca, la pena fijada sería la muerte.

Oudegherste conoció a Luis Valle de la Cerda en Flandes, y pronto se hicieron buenos amigos, y este último su principal valedor. Felipe II, a petición de Valle de la Cerda, sometió a consejo el proyecto, y tras seis meses de audiencias y debates el plan fue finalmente aprobado. Oudegherste murió en 1591, sin ver materializado su proyecto. Al mismo se opusieron frontalmente los asentistas de la Corona. El genovés Agustín Gentil remitió los días 16 y 18 de mayo al monarca sus críticas al proyecto, defendiendo el mantenimiento del sistema vigente, y que se podría obligar a los tesoreros al puntual pago de los juros a su vencimiento para restaurar el crédito.

Valle de la Cerda no cejó en su empeño, y el 17 de junio de 1593 presentó una exposición del mismo, *Fundación de los erarios públicos y montes de piedad para el desempeño universal del Rey, y del reyno, sacado de la sutil invención y aviso del Doctor Pedro Oudegherste*, que nunca fue impreso pero que sin embargo alcanzó una amplia divulgación manuscrita (Hernández, 1992). Este manuscrito fue presentado y transcrito en parte por Juan Sempere y Guarinos (1801), afirmando que tomó los datos de un ejemplar manuscrito de la biblioteca del Marqués de Villena.

Seis años después tenía preparado su tratado *Desempeño del patrimonio de su Majestad, y de los Reynos, sin daño del Rey y vassallos, y con descanso y alivio de todos*. El arbitrio de los erarios fue aprobado por el Reino reunido en Cortes el 5 de enero de 1600, y un día después se aprobó un desembolso de ochenta ducados para sufragar la impresión de cien copias del mismo (Schwartz, 1996; García Guerra, 2006a). En 1618, también con el

apoyo de las Cortes, se publicaron doscientas copias del mismo, en una edición revisada (Hamilton, 1949a).

Su proyecto era en gran medida tributario del de su maestro, pero contenía algunas diferencias. Estimaba adecuado un capital social inicial de cuatro millones de ducados, pero afirmaba que podían establecerse sin ningún capital. La dirección efectiva de los mismos se llevaría a cabo por el administrador nombrado por el municipio, y no veía necesaria la figura de un consejo superior para la coordinación o supervisión.

Simultáneamente, el 14 de diciembre de 1599 Pedro de Miranda, diputado por Burgos, propuso el establecimiento de bancos y montepíos siguiendo el modelo de Valle de la Cerda en cada una de las dieciocho capitales de provincia representadas en Cortes. Otros bancos podrían establecerse en Lisboa, Nápoles y en ciudades de Flandes, pero no en las Indias (Hamilton, 1949a). El capital social de este proyecto debía ser de un millón de ducados. La parte que se considerase oportuna debía ir dirigida a los tres bancos no castellanos, mientras que el resto se distribuiría entre las dieciocho instituciones castellanas, en proporción a su encabezamiento general.

El banco sería el receptor de todos los depósitos del Tesoro Real, y para evitar injerencias de la Corona no se podrían distribuir beneficios al rey sin el consenso de las Cortes, o en su caso del de la mayoría de las ciudades en las mismas representadas. Tendría el monopolio absoluto de todas las actividades bancarias, y los bancos privados y los bancos públicos y cambios existentes debían ser suprimidos. Si bien las peticiones de las Cortes en este sentido se reprodujeron en los años siguientes, no se llegaron a fundar.

Según Alonso Ortiz (1794), en las Cortes del 9 de febrero de 1617 y en otras ocasiones anteriores se había hablado de la formación de un Cuerpo Nacional, Fondo o Banco Público, cuyos caudales sirviesen para facilitar algunas operaciones del comercio, facilitar el funcionamiento de la Real Hacienda, aminorar los monopolios, contener la usura excesiva y subvenir las necesidades del Estado.

Durante las crisis y los desórdenes monetarios de los años veinte del siglo XVII menudearon los planes para el establecimiento de este tipo de instituciones. En octubre de 1622 el propio rey escribió desde Valsaín cartas a las principales ciudades de Castilla, en las que proponía la creación de erarios financiados por el obligado depósito de un porcentaje de la riqueza de los vasallos, y la sustitución de los Millones por un repartimiento entre las 15.000 villas y lugares del Reino de los costes que suponían un ejército de igual número de hombres (Schwartz, 1996). Una de las principales ventajas que se presentaban en este proyecto era que el depósito de la moneda de vellón en concepto de censo a un 3% de interés retiraría esta moneda de la circulación, sirviendo por ello para la reducción y consumo de este numerario, que era, según el propio texto, *"...vnico y lastimoso estrago desta corona y sus vasallos"*.

Gerónimo de Zevallos solicitó en 1623 el establecimiento sin retraso de un Banco Nacional. Para ponerlos en funcionamiento, habrían de depositarse en los erarios a censo los capitales ociosos, que eran $\frac{1}{3}$ de los abintestatos, $\frac{1}{2}$ del quinto de las testamentarias y la mitad de las mandas caducas, los depósitos judiciales y otros capitales. También se

podría aplicar a este erario todo el feble de la moneda de oro y plata de todas las Casas de Moneda de los Reinos, aplicándole a cada erario conforme a su distrito, dado que *no tiene dueño a quien se quite* (Zevallos, 1623; Sempere, 1804).

El 20 de mayo de 1623 Antonio de Rojas presentó al Consejo de Estado y al Conde-duque de Olivares un plan para el alivio de la situación económica, en el que se preveía el establecimiento de bancos (Archivo de la Real Academia de la Historia, Papeles de Jesuitas, T. 93, nº 87). Aunque era partidario de su establecimiento, Rojas creía que no se debía intentar su creación, debido al estado de prostración en el que se encontraba el país (Hernández, 1992).

Otro plan en este sentido fue propuesto por Pedro Fernández Navarrete (1626), que dedicó parte del Discurso IX a la defensa de los erarios públicos. Su propuesta de establecer colonias de labradores y artesanos para evitar la despoblación de España fue puesta en marcha en el siglo XVIII en tiempos de Carlos III con la fundación de las colonias alemanas en Sierra Morena. Vilar (2001) recogía su afirmación de que habiéndose comprobado los inconvenientes de la inflación del vellón, la saca de moneda de oro y plata había tenido en la centuria anterior felices consecuencias.

El tema fue tratado también por Gerardo Basso (1627), que dedicó uno de sus arbitrios a la *Fundación de erarios o Bancos públicos y Montes de Piedad para el desempeño del Real patrimonio y de los reinos*, y por Alonso de Carranza (1629), para quien la saca de oro y plata para el pago a los asentistas era seguida por una nueva saca de la misma desde Italia y Flandes, donde quedaba la ligada y la de inferior ley, hacia Constantinopla, Alejandría, Siria, el Cairo y a “...*otras partes muy distantes*”.

El 21 de julio de 1627 se aprobó un Memorial por las Cortes oponiéndose a la instauración de las Diputaciones según el proyecto de Basso, dado que el patriciado urbano veía en ellas unas instituciones bancarias monopolísticas similares a los erarios que habían conseguido echar por tierra, y que asimismo estaban controladas por genoveses. Si bien se pusieron en marcha, no tardaron en fracasar en el cumplimiento de las funciones encomendadas, cesando su actividad cuando se hizo pública la baja de la moneda de vellón el 7 de agosto de 1628 (García Guerra, 1998).

Alonso de Carranza defendía la elevación del precio de los metales preciosos como consecuencia de los gastos de su transporte desde Indias, y que con lo conseguido se obtendrían los fondos necesarios para la fundación de los erarios públicos. La primera medida a tomar sería la supresión de los asentos. Ello serviría para evitar la sujeción que la monarquía tenía hacia los asentistas extranjeros, y que los intereses redundasen en beneficio de la Real Hacienda y de los caudales de los súbditos y vasallos de la Corona.

Los pagos a realizar en el exterior podrían realizarse, siguiendo el pensamiento de Tomás de Cardona, *uno de los más conspicuos defensores del crecimiento del metal blanco* (García Guerra, 2006b), mediante la acuñación en Génova o Milán, aliada la primera y súbdita la segunda, de la plata en pasta que se podría enviar en galeras, con la misma ley y estimación que se tuviese en Italia, Flandes, Alemania, Francia y demás reinos. Los pagos se podrían realizar mediante letras giras en Milán a las principales plazas. Otra

posibilidad sería la creación de los Erarios Públicos y Montes de Piedad, y que los pagos para las provisiones ordinarias se realizasen por los factores del monarca mediante letras giradas sobre los erarios. Se podría con ello fomentar la compra de mercancías y frutos de España.

El plan más audaz fue el realizado por Francisco Martínez Mata en su *Memorial en razón del remedio de la despoblación, pobreza y esterilidad de España* en 1650, que fue años después reimpresso y glosado por Campomanes (1776). Estimaba que los bancos reales podrían eliminar rápidamente la deuda pública, y que los beneficios obtenidos podrían servir para la abolición de todos los tributos, excepto la alcabala (Hamilton, 1949a).

Además de estas tareas, estos establecimientos podrían controlar las cosechas, y podrían importar cereal de los territorios itálicos de la Monarquía en tiempos de escasez. Además, sus créditos al comercio para la compra y fabricación de manufacturas haría revivir la industria, y los bancos podrían hacerse cargo de la distribución de sus productos. Dado que no gozarían de ningún tipo de monopolio, los bancos podrían recibir todos los depósitos privados y manejar los cambios domésticos. Su capital podría adquirirse mediante la implantación de timbres sobre los contratos ante fedatarios o notarios, los papeles en los procedimientos civiles y criminales y las órdenes de liberación de presos, por un importe que estimaba en dos millones de ducados anuales.

Para Martínez Mata, estos erarios o bancos y los Montes de Piedad podrían recibir y dar dinero a crédito. En el primer caso, el interés sería del 5%, mientras que el crédito se concedería a un 7%. También entregarían por tiempo limitado dinero en concepto de prenda por cualquier cantidad a todos los que lo solicitasen. Su número quedaría fijado en 119, los mismos que las cabezas de partido de las alcabalas existentes.

Otros planes fueron presentados por Jacinto Pascual de Azpeitia en 1663 y por Juan de Castro en 1668 (Hernández, 1992). Jacinto Pascual de Azpeitia escribió un *Memorial al rey sobre la fundación de los erarios y Montes de Piedad*, anterior a 1665, dado que en el mismo se citan que por dos veces, el 15 de abril de 1663 y el 27 de julio de 1665, y Felipe IV le remitió la Cédula de 11 de febrero de 1623 por la que se ordenaba la creación de los erarios públicos y montes de piedad.

Los Cinco Gremios Mayores, la gigantesca organización mercantil que se fundó en 1668, fueron paulatinamente adquiriendo funciones bancarias y realizando préstamos a la Corona, adquiriendo un papel preponderante en las finanzas reales hasta el establecimiento del Banco Nacional de San Carlos (García Guerra, 2006a). El año 1679 se fundó la Diputación de los Cinco Gremios Mayores, y con el tiempo fueron aumentando su capacidad financiera y abriendo sucursales.

Durante todo el siglo XVIII se sucedieron las propuestas para la creación de un Banco Nacional en España. En esta centuria encontramos un sistema bancario articulado en tres estratos, que eran los montepíos o pósitos rurales o urbanos, de pequeña importancia, los Montes de Piedad autónomos de Madrid y Granada, con autorización para girar fondos y recibir depósitos, y los bancos privados propiamente dichos, entre los que destacaron especialmente los arriba referenciados Cinco Gremios Mayores (Moreno, 2010).

Entre los banqueros privados de esta centuria destacaron Juan Bautista Rossi, Juan Bautista Montaldi, Pedro Bernardo Casamayor y el propio Francisco Cabarrús, y de hecho algunos de ellos formaron parte posteriormente de la dirección del Banco Nacional de San Carlos. Desaparecidas las *Taules de Canvi* en este siglo, las nuevas instituciones bancarias fundadas en Barcelona, como el Banco de Vitalicios o el de Cambios, tuvieron una vida efímera. En cuanto a los Cinco Gremios Mayores, que aglutinaban a los sederos, joyeros, pañeros, lenceros y merceros, recibieron en contraprestación a sus préstamos al Tesoro la recaudación en Madrid de las alcabalas, tercias y servicios ordinario y extraordinario (Ardit, 2007).

Si bien se encuentran referencias a la fundación de Montes de Piedad anteriores al de Madrid en 1702, a la fecha no han podido ser estudiados. Sí que existieron los pósitos y Arcas de Misericordia, dedicados al préstamo a los municipios y a los necesitados, y a partir del siglo XVII al préstamo (García Guerra, 2006a; Ardit, 2007). Se puede considerar a los pósitos como instituciones de crédito, si bien en especie, en grano. En 1751 había 6.326 pósitos en España, y entre este año y 1773 se crearon 1.854 pósitos nuevos, la mayor parte en la Corona de Aragón, siendo su fundación fomentada por los monarcas. Por Real Decreto de 16 de marzo de 1751 Fernando VI dispuso su centralización y su dependencia de la Superintendencia de Pósitos, anexa al ministerio de Gracia y Justicia.

Los Montes de Piedad son trasunto de las instituciones homónimas fundadas en Italia a partir del siglo XV, y en España siguieron el modelo del Monte de Piedad de Madrid (Muñoz Serrulla, 2004). Eran instituciones asistenciales que prestaban bienes o dinero con la garantía de una prenda. Tras la fundación del de Madrid en 1702, se crearon entre otros los de Zaragoza en 1713, el de Santa Rita de Casia en Granada en 1741, y el de Nuestra Señora de la Esperanza en Barcelona en 1749.

En cuanto a los montepíos, evolucionados desde las antiguas cofradías gremiales, en esta centuria se crearon algunos de nueva planta (Ardit, 2007). Los montepíos gestionaban fondos comunes para auxiliar a sus asociados, y los que alcanzaron mayor desarrollo fueron los de los funcionarios civiles, marinos y militares, si bien los hubo también de artesanos y comerciantes.

Con la nueva dinastía llegaron a España un consejero italiano –Giulio Alberoni– y un primer ministro holandés –Johan Willem Ripperdá–, dos de los principales referentes de la banca pública y privada de Europa. No obstante lo anterior, durante los primeros cuarenta años de la dinastía no hubo ningún plan gubernamental en este sentido (Hamilton, 1949b).

Tampoco los principales economistas de la época, como Jerónimo de Uztáriz, Bernardo de Ulloa, José García Caballero o Miguel Zabala y Auñón, que elaboraron metódicos planes para el desarrollo económico, no abogaron por la creación de un Banco Nacional. Solamente se encuentra una referencia a tal posibilidad en la obra de Juan de Cabrera, admitiendo su idoneidad pero reconociendo las dificultades prácticas de llevarlo a cabo.

Es posible que las razones principales de esta situación fuesen la propia Guerra de Sucesión, los reajustes necesarios de la postguerra y la fallida experiencia de John Law en

Francia. Toda vez que la circulación monetaria se consideraba satisfactoria, y fue un periodo de estabilidad en los precios, no se vio necesaria estudiar la idoneidad de su formación.

Los presupuestos estatales, no obstante, eran claramente deficitarios. Los gastos corrientes se incrementaron, tanto por la realización de grandes obras públicas, como el Palacio de la Granja y el Palacio Real de Madrid, como por la participación en las sucesivas guerras llevadas a cabo en Europa, como las de Italia para ubicar como soberanos de distintos Estados a los infantes españoles o la de Sucesión Austríaca, o en las Indias, como fue la larga y costosa Guerra del Asiento o de la oreja de Jenkins. Para paliar este déficit crónico se hubieron de buscar ingresos adicionales, lo cual era complicado, dado que difícilmente podría realizarse sin incrementar los impuestos, con el consiguiente malestar de los súbditos.

En 1719 Juan Legarra, secretario del Consejo de Hacienda en la Sala de Millones, se mostró partidario de la creación de un Banco para ayudar a los comerciantes, junto con una compañía de comercio con las Indias y de un Tribunal de Comercio para regular el comercio ultramarino. Muñoz Pérez (1955) le describe como *un burócrata oscuro de los tiempos de Alberoni y gran trabajador*. En 1735 reunió sus trabajos y los informes que se hicieron sobre ellos en un manuscrito que no llegó a publicarse, y se conserva en la Real Academia de la Historia (1719-1735).

Proponía que la *Compañía General de Españoles* tuviese su sede en Cádiz, y sucursales en el resto de las provincias, que proporcionarían los productos a remitir a las Indias. En caso de que el proyecto no prosperase, sugería la posibilidad de crear compañías privadas en cada una de las provincias (García Ruipérez, 1986).

El Marqués de Santa Cruz de Marcenado (1732) defendió el establecimiento de bancos en cada una de las ciudades cabeza de provincia, para recibir los depósitos de los particulares, para realizar pagos y para guardar los tributos de cada una de las provincias (Galmes, 2001). Defendió asimismo la creación de la Compañía General de Indias, con un capital de 14 millones de pesos, y con consejos en España y México y tres consejos subdelegados en Perú, Chile y Filipinas. Esta compañía, a entender de Villadarias y del propio Marqués, debía ser autorizada a mantener tropas y a acuñar moneda, y estaría exenta del pago de tributos (García Ruipérez, 1986).

En lo tocante a las Rentas Reales, estimaba que los recibos de los bancos debían expresar la calidad de la moneda o monedas de cada pago o remesa, para que así el intendente general de España o el presidente de Hacienda pudiese contrastar las entradas con las salidas, para ver si las tesorerías generales o particulares habían pagado en oro, plata o vellón tanto como percibieron en estos metales, evitando con ello los engaños al rey sobre conducción o reducción de moneda (Navia, 1732).

Teodoro Ventura Argumosa Gándara, en su obra *Erudición Política*, publicada en Madrid en 1743, propuso la creación de una compañía privada que gestionase los gastos reales, prometiendo si el plan se aprobase la creación de un Banco de Comercio afiliado, que

podría operar y ser poseída por accionistas privados (Argumosa, 1743).

Otro prohombre que consideró la posibilidad de su establecimiento fue Zenón de Somodevilla y Bengoechea, marqués de la Ensenada, como instrumento para promover el desarrollo económico y las reformas fiscales que entre los años 1743 y 1754 promovió. Como afirma Hamilton (1949b), no tuvo en cuenta el centenario bagaje acumulado por los bancos de depósito que existían en Barcelona, Valencia y Zaragoza para tal proyecto, y requirió a su embajador en Londres, el Marqués del Puerto, para que le buscara un modelo entre las principales instituciones europeas.

El embajador recabó con gran dificultad información sobre la operativa y funcionamiento de las principales instituciones bancarias en Ámsterdam, Róterdam, Hamburgo, Inglaterra y Suiza, y en fecha 21 de diciembre de 1747 remitió su informe, *Llave para el Provechoso Proyecto de Establecer Bancos en España*, a José de Carvajal y Lancaster (Archivo Histórico Nacional, en adelante A.H.N., Estado, Leg. 3229, nº 177; Hamilton, 1949b).

Su modelo fue el Banco de Inglaterra, dado que en esta institución se conjugaba el interés de la Corona con el de los mercaderes. Defendía la creación de cinco bancos autónomos, ubicados en Madrid, Cádiz, Barcelona, Málaga y Bilbao, mediante una concesión de nueve años, renovable por periodos iguales o no a elección de los accionistas. El capital social inicial podría fijarse en cinco millones de pesos de vellón, repartido en acciones de mil pesos. Si se regalasen treinta acciones al rey y veinte a la reina, el capital inicial desembolsado sería de 4.950.000 pesos.

En cuanto a los posibles accionistas, se recomendaba forzar a las principales municipalidades a adquirir al menos una acción, y el rey podía persuadir a la nobleza, a las órdenes religiosas y las comunidades laicas, a los habitantes de las Indias, e incluso al Rey de Sicilia y al Príncipe de Brasil y a los extranjeros. La propuesta ni siquiera cita a los mercaderes y banqueros.

El capital social podría aumentarse mediante una provisión anual para contingencias, y, lo que era una novedad para la época, se podría destinar parte del beneficio a la reinversión en el propio banco. Los beneficios podrían convertirse en reservas y, en principio, el capital social debería estar igualmente repartido entre los cinco bancos autónomos.

Estos bancos no gozarían del privilegio de emitir billetes, y se restringirían los movimientos para las letras de cambio, por lo que su operativa estaría limitada por su capital y por los depósitos recibidos de los particulares o de las cantidades en litigio. Con la propuesta de que todos los metales preciosos que llegasen de las Indias tuviesen que ser depositados en estos bancos, se pretendía que con ello se obtuviese el control automático de las exportaciones de moneda.

Otra de las atribuciones deseables para estos bancos sería el monopolio de los préstamos hipotecarios, para con ello controlar la gran cantidad de tierras en manos muertas. Los bancos podrían prestar, directamente o mediante Montes de Piedad, en especie –tierra, mercancías o materiales industriales–, en papel comercial o en moneda, esperando con

ello fomentar la agricultura, la industria y el comercio.

El gobierno cada uno de ellos vendría encomendado a un consejo de dirección, en el que la mitad de los directores debían pertenecer a la nobleza, y la otra mitad a hombres de negocio. Semestralmente habría reuniones de dos delegados de cada banco para definir políticas comunes, y anualmente se convocaría una Junta General de Accionistas. Los repartos de dividendos que se votasen deberían ser aprobados por el rey, que podría prestar juramento de no tocar los recursos de estos bancos.

Este sistema bancario, según el proyecto, podría haberse convertido en una de las más grandes y diversificadas compañías del mundo, lo que, como indica Hamilton (1949b), podría haberle llevado al desastre, debido a su extensión mundial, su heterogeneidad y los riesgos inherentes a las actividades que tendía encomendadas.

En general, esta red bancaria tendría el monopolio de las exportaciones de grano en los casos de cosechas excepcionales, y de las importaciones si las mismas no fuesen suficientes. Podría proveer de seguros marítimos, mantener agentes y corredores en las principales plazas extranjeras, realizar transacciones financieras y comprar y vender mercaderías.

La sucursal de Madrid tendría según el mismo la concesión de todas las minas de España y las que se descubriesen en las Indias, salvo las de hierro, que se podrían en producción con mano de obra esclava suplida por compañías negreras portuguesas. La de Cádiz recibiría el derecho a introducir un navío de esclavos a América, en las mismas condiciones que tenía el Asiento concedido a los ingleses en 1713.

El Banco de Bilbao podría recibir el monopolio de la pesca de ballenas y de bacalao, restaurando con ello la flota, que había sufrido la pérdida del caladero tradicional de Terranova con el Tratado de Utrecht, y con ello ahorrarse el millón y medio de pesos que España pagaba por importación de pescado. También podría recibir el exclusivo privilegio de comerciar con el Río de la Plata.

El de Málaga recibiría el monopolio del comercio con las Filipinas y las Marianas, obteniendo con ello porcelana, especias, drogas y otras lujosas mercancías, pudiendo transportar y traer directamente géneros en sus propios barcos. El Banco de Barcelona explotaría las salinas de Formentera e Ibiza, y tendría el monopolio de su exportación al norte de Europa, y de la exportación del vino canario.

Si bien este proyecto no salió adelante en su totalidad, supuso la creación del Real Giro por Fernando VI en 1748, a iniciativa del marqués de la Ensenada. También fue conocido como Banco Real de Madrid, con sucursal en Roma. En su primera etapa recibió financiación pública, hasta que en 1782, integrado en el Banco de San Carlos, se abrió a la participación privada (Moreno, 2010).

La institución nació muy centralizada, y tenía sucursales en París, Ámsterdam, Roma, Nápoles, Lisboa y Londres, además de siete oficinas en España. La oficina de Madrid tenía como funciones la admisión y regulación de los depósitos voluntarios y judiciales, las

remesas de dinero enviadas a Roma, la exportación de numerario y la labra de moneda en el extranjero, la negociación de las letras de cambio y la satisfacción de las obligaciones de la Hacienda Real en el extranjero, entre otras.

El giro de letras y el envío de moneda en efectivo estaban muy ligados, dado que su transporte correspondía al servicio de correos, y con los fondos de este organismo se puso en funcionamiento la institución (Pérez Sarrión, 2008). El coste de las remesas en metálico ascendía entonces a un 14-16% del total, mientras que las letras se giraban entre el 6,1 y el 8,3%, a lo que se sumaba la comisión de los mercaderes madrileños, entre un 8 y un 10%.

El plan de este nuevo banco era la reducción sustancial de dicho margen de beneficio. La clara intención de su constitución era el control de la intermediación en el comercio de las remesas de plata indianas, que entonces ostentaban los franceses e ingleses, y llegó a manejar más de cien millones de reales de fondo entre los años 1748 y 1753. El conde de Valparaíso, sucesor de Ensenada, redujo su fondo a treinta millones, debido a las presiones de los británicos, que se quejaban del perjuicio que suponía para su comercio.

Por el reglamento de 1752 se asimiló el Real Giro a una institución estatal. Los nombramientos se producían en cascada, y los cargos subalternos proponían a los trabajadores que iban a depender de ellos, que debían jurar su cargo ante el superintendente y tenían incompatibilidad para el desarrollo de cualquier actividad lucrativa durante su servicio en la institución. Por Real Decreto de agosto de 1755 se estableció su prelación en el cobro de deudas en caso de quiebras mercantiles.

El Marqués de la Ensenada hacía referencia a los buenos resultados obtenidos por el mismo en su *Representación* hecha al monarca en 1751 (Valladares, 1788). En la misma refiere que el aumento de las Rentas Reales en el año precedente había sido de 5.117.020 escudos de vellón con respecto al de 1742, el mejor de todos los precedentes, y con el giro de letras se había obtenido un beneficio de 1.831.911 escudos de vellón.

En la misma hace igualmente mención a la confesión de las potencias extranjeras de que la institución solamente producía beneficios para España. Con el mismo se había conseguido facilitar caudales con prontitud, seguridad en las transacciones y menos dispendio que con los cambistas. La principal utilidad del mismo era a su entender el uso de la plata, que en los dominios de la monarquía, según sus palabras, *es y será mercancía de participantes*, mientras que sus vasallos no pudiesen hacer ellos solos el comercio de América y hubiese fuerzas para defenderla contra todas las potencias de Europa.

El siguiente plan importante para la constitución de un banco nacional fue realizado por el economista y ministro de la Real Junta de Comercio y Moneda Bernardo Ward en 1762, y publicado póstumamente en 1779 (Hamilton, 1949b). Para Ward, el desarrollo de la economía debía dejarse en manos privadas, y su plan consistía en poner en circulación los millones de pesos que improductivamente estaban guardados en las cajas de los 119 distritos fiscales, mediante el establecimiento de un banco territorial en cada uno de ellos.

En la fecha fijada, se abrirían para realizar préstamos y para la suscripción del capital, que estaría compuesto por acciones de 50, 100, 500 o 1.000 doblones, concediéndole a los suscriptores el plazo de seis meses para desembolsarlo en moneda, o probar su justo título por las tierras ofertadas en garantía. Los dividendos quedarían fijados en un 4%. El banco no podría en ningún caso redimir sus propias acciones, ni se dotarían reservas. Los bancos podrían prestar únicamente sobre el valor real, y nunca más de un 20% de su valor, y los prestatarios no podrían ser obligados, como en las deudas nacionales de Inglaterra y Holanda, más que a pagar los intereses y no el principal.

Cada uno de ellos tendría un cajero y un contable, pagados por el Real Tesoro, y responsables ante la Junta de Mejoras. Los comisarios de visitas deberían certificar su viabilidad con anterioridad a la aceptación de la solicitud de un préstamo. Si el rey necesitase moneda en efectivo, podría ordenar a los tesoreros y recaudadores que remitiesen las acciones bancarias a facial, con lo que sería a su parecer un medio de pago más efectivo que los billetes de los bancos inglés y holandés.

En 1763 se fundó la Compañía General y del Comercio de los Cinco Gremios Mayores, con una duración mínima de doce años, para el comercio con Europa, las Indias y el resto del mundo, con un capital inicial de 15 millones de reales, si bien sólo se desembolsaron 5 millones en un principio, y los 10 restantes en 1768. Sus estatutos se promulgaron el 10 de noviembre de ese año (Moreno, 2010).

Si bien sigue tratándose de un ente totalmente privado, merece la pena detenernos en él por la importancia que posteriormente adquirió y por la influencia que ejerció en el futuro Banco Nacional de San Carlos. Sus directores estaban facultados para abrir otros ramos, referidos a rentas vitalicias, seguros o cambio de moneda, y se fijaba una retribución para los miembros de la compañía. Los comerciantes que se integrasen en alguno de los gremios debían necesariamente de ingresar en la compañía.

Con el tiempo se dedicaron a actividades financieras, como el flete de barcos y seguros marítimos, así como al arrendamiento de algunas reales fábricas, y participaron en el encabezamiento de los impuestos del Estado. Realizaban asimismo operaciones propias de un banco de depósito, como eran el depósito de caudales y el pago de un módico interés a los depositantes.

Con el alza en el precio de los granos que se produjo en el año 1766, encontramos una nueva propuesta para la creación de un Banco Público o Compañía General, realizada por Vicente Vizcaíno Pérez (1766), con la función de regular los usuarios préstamos hipotecarios y para el abastecimiento de alimentos a precios razonables. Esta institución tendría su sede social en Madrid, y delegaciones en los puertos y las capitales provinciales.

Dicho Banco o Compañía detentaría el monopolio del comercio de los granos, tanto en el mercado interior como en las compras exteriores. Podría adquirir trigo a 28 reales la fanega, para posteriormente colocarla a 29, con un beneficio bruto estimado de un 3 ½ %. Calculaba que los costes de estas operaciones supondrían ½ %, por lo que el beneficio neto, un 3%, podría repartirse vía dividendos a los accionistas. El capital social estimado era de 2.879.555.866 reales, una fortuna para la época.

Ese mismo año de 1766, y posteriormente el 17 de febrero de 1769, Roch-Antoine de Pelissery (1778) presentó un detallado proyecto al gobierno español para el establecimiento del Real Banco de Castilla, con sede en Madrid y sucursales en todos los puertos (Hamilton, 1949b). Su capital social sería de cuatro millones de pesos, un importe similar al del Banco de Inglaterra en este tiempo.

La mitad del capital de esta institución debería pertenecer a la Corona, que podría para recabar los fondos oportunos instituir una lotería a fondo perdido, vendiendo 200.000 billetes de 100 pesos fuertes. La otra mitad del capital social sería adquirido por los particulares, repartido en 20.000 acciones de mil pesos fuertes. Su dirección correría a cargo de un síndico y cuatro directores, elegidos por la Corona entre los propietarios de seis o más acciones, que se reunirían quincenalmente para determinar las políticas a llevar a cabo.

Estipulaba que la ejecución de las medidas adoptadas podría llevarse a cabo por el síndico y dos directores designados por periodos de seis meses. La central nombraría a los trabajadores y tendría la facultad de determinar las políticas y supervisar las actuaciones de las distintas sucursales que se fundasen.

El banco podría prestar dinero con un interés anual del 3%, en letras de cambio y notas promisorias con un vencimiento no superior a 12 meses, y depósitos con el principal amortizable en 25 anualidades. Dichos depósitos serían transferibles, pero no amortizables en especie, y tendrían curso legal en las transacciones comerciales, con una pena establecida por rehusarlos de su confiscación, pero no podrían utilizarse para el pago de salarios, tributos, compras al por menor o alquileres.

Durante los primeros veinte años de funcionamiento, los accionistas privados recibirían todos los beneficios relativos a las rentas vitalicias, pero pasado este tiempo sus participaciones serían pagadas en depósitos bancarios bloqueados permanentemente, por lo que todos los beneficios revertirían a la Corona. A diferencia de otros proyectos analizados anteriormente, en este no se preveía su concurrencia en otro tipo de negocios, salvo el de operar y comprar en todos los molinos del Reino.

A partir de 1760 se observa un crecimiento constante de las operaciones del Real Giro con las plazas francesas de Bayona y París, que ascienden en ese año a más de 35 millones de reales de vellón (Pérez Sarrión, 2008). Una compañía, Juan Joseph Laborde & Nogué, se hizo con el control de dicho comercio de moneda argétea durante al menos un cuarto de siglo. Juan José Laborde, o Laborda, nació en Jaca en 1724, aunque su padre era oriundo de la población fronteriza de Bielle. Asociado con su cuñado, Francisco Nogué, conoció a Ensenada, y en la década de los 50 realizó importantes operaciones con asientos de compra de moneda entre los monarcas español y francés.

En 1759, ya residiendo en París, fue banquero de la Corte de Francia, y a partir de ese momento, hasta su ejecución en 1794 a manos de los revolucionarios franceses, realizó una importante carrera política y fue ennoblecido. La compañía de su sucesor Francisco José Laborde & Nogué realizó entre 1760 y 1776 contratos para la exportación de 126 millones de reales de vellón desde Cádiz y Madrid.

Simultáneamente se observa un fuerte incremento en la actividad de los Cinco Gremios Mayores, que diversificaron su actividad. Este incremento fue objeto de feroces críticas en Francia, como la anónima *Carta* de 1770. En su trasfondo se encuentra el enfrentamiento entre los banqueros españoles –vascos, navarros y riojanos, principalmente– y franceses por el control de las finanzas reales.

Con su actividad, los Cinco Gremios mantenían el arrendamiento de las alcabalas en Madrid, controlaban el comercio y surtían de numerario a la corona y de víveres al ejército. Según esta *Carta*, conseguían su liquidez de los depósitos a plazo tomados a todo tipo de comunidades y particulares a un interés bajo, entre un 2 y un 2,5%, e invertían estos fondos en negocios más lucrativos.

Los ataques a esta institución recuerdan a los que posteriormente se realizaron contra el Banco Nacional de San Carlos, y en numerosas ocasiones se tacha su actuación de contraria a los intereses del Estado. El autor anónimo consideraba que la solución a estos problemas pasaba por el reparto de estas prerrogativas entre otros particulares, y por la creación de un Banco Público de Comercio General.

En 1771 se presentó un plan anónimo (Archive des Affaires Étrangères, Paris, Fonds divers: Espagne, Registre 207, fols. 60-69), que sugería modos de favorecer el desarrollo económico, la reactivación del comercio indiano y la reforma fiscal, con la creación de un Banco Real en la capital, con sucursales en Cádiz y en aquellas otras ciudades que se considerasen idóneas. Según Hamilton (1949b), a pesar de la corta edad que tendría en 1771, 21 años, el autor de este plan podría ser Francisco de Cabarrús, por las similitudes en su forma de expresarse y en el fondo de los asuntos tratados.

El Capital Social, de cien millones de reales de vellón, sería totalmente propiedad de la Corona, y podría conseguirse transfiriendo al mismo los recursos y las funciones del Real Giro, y las cantidades que rentasen las propiedades confiscadas de la Compañía de Jesús. El banco sería el receptor de todos los fondos públicos, y los particulares podrían depositar dinero en él, transferirlo o retirarlo. Se establecería un canon semestral de cien reales para los hombres de negocios y los cambistas por estos servicios, y de cincuenta para los particulares, de acuerdo con las transacciones a realizar.

Como en el caso del Banco de Ámsterdam, se podría requerir a los comerciantes a depositar sus fondos en el banco, bajo apercibimiento de multa de dos mil reales por partida, y obligar a que los pagos superiores a mil reales representados en letras de cambio, contratos, transferencias de propiedad o billetes se hubiesen de realizar en el mismo. Si se realizaba una escritura pública por una transmisión de propiedad superior a dicho importe sin su concurso, el notario infractor podría perder el importe de su minuta y ser reo de una multa de 22.000 reales.

La institución podría descontar letras de cambio y notas promisorias con vencimiento superior a tres meses, así como anticipar dinero a la Corona. La tasa de interés sería de un 4% para los préstamos privados y de un 3% para los anticipos al monarca. Entre sus atribuciones se le podría asimismo conceder el monopolio de las remesas de moneda metálica al exterior, y sería de gran utilidad para el traslado de fondos entre Cádiz y Madrid.

En tiempo de guerra, el banco podría llevar a cabo una función vital, como era la de guardar en los bancos de Lima y México la moneda metálica, pudiendo los comerciantes pagar con letras de cambio a vencimiento de seis meses. Con ello se evitaría correr el riesgo de trasladar los metales preciosos a España hasta que se recuperase la seguridad en los mares.

Un nuevo proyecto fue presentado por Pascual Martínez Lucas en 1774 (fols. 1-46). Ante el problema del volumen alcanzado por los créditos hipotecarios, propugnaba el establecimiento de un Banco Nacional para proporcionar fondos a las órdenes religiosas y otros deudores privados. Este Banco de Crédito Agrícola podría prestar dinero en efectivo a un 2% de interés, y grano a un 3%.

La idoneidad de un proyecto viable en este sentido llevó a Pedro Rodríguez de Campomanes a reimprimir glosado en 1760 el realizado por Francisco Martínez Mata en 1650, analizando los beneficios de los Bancos de Crédito Agrícola, de Seguros y Comerciales, y analizando la operativa de los Cinco Gremios Mayores. No obstante, no estaba de acuerdo en el establecimiento de un Banco Nacional, que podía derivar en un sistema especulativo como el de Law (Hamilton, 1949b).

Un nuevo estudio en este sentido fue presentado el 17 de septiembre de 1777 por Juan Bouligny (A.H.N., Estado, Leg. 3229, nº 173), poniendo de manifiesto la idoneidad de su establecimiento en un Estado como el español, dado que disponía de abundante y barata moneda, lo que podría terminar con su dependencia económica de otras potencias. Su falta redundaba en perjuicio de los comerciantes y agricultores españoles, dado que mientras que en el mercado nacional la compra de bienes a crédito llevaba un coste añadido de un 5% hasta la llegada de las flotas de Indias, los pesos para hacer frente a las deudas tenían una tercera parte más de plata que en los que habían contratado, con lo que el interés real se situaba en un 38%.

En cuanto a los agricultores españoles, recibían de los prestamistas extranjeros teóricamente préstamos sin interés, pero que realmente les suponían en nueve meses un 20 o 25%, dejando a los acreedores extranjeros sus cosechas a menor importe que si no se hubiesen visto obligados a vender en ese plazo.

Un Banco Real era a su parecer la única manera de acabar con la crónica depreciación de la moneda española en el exterior, dado que los metales preciosos tenían únicamente un valor convencional, pero en el extranjero se consideraba como una mercancía, necesaria para el comercio de joyas, vajillas y para las relaciones con los estados de Asia, África y el Imperio Otomano. De hecho, el autor fue enviado en 1779 a Constantinopla para preparar extraoficialmente el inicio de las relaciones diplomáticas entre España y el Imperio Otomano, y durante esta labor se firmó el Tratado de Paz entre ambos a finales de 1782.

Dado que España era la principal productora de plata, debería aprovechar este monopolio con su venta a otros países al mejor precio, evitando el desembolso de 97.095.941 reales al año a extranjeros en concepto de cambio de moneda. Si se reducían las remesas al exterior, se incrementaría la circulación monetaria y con ello se activaría la actividad económica.

Unos meses después, el 5 de febrero de 1778, Bouligny presentó un plan definitivo para el establecimiento de un Banco Nacional y Oficina de Cambio, con una sede central en Madrid, oficinas en las ciudades españolas que se estimase convenientes y agencias en cualquier lugar necesario para el comercio y en el extranjero. Si bien en el estudio que antes comentábamos defendía la necesidad de que fuese de capital exclusivamente público, en esta propuesta propugnaba también la posibilidad de pedir a los Cinco Gremios Mayores un préstamo de un millón de pesos al más bajo interés, o en su caso vender acciones con un nominal de 5.00 o 10.000 pesos de vellón (A.H.N., Estado, Leg. 3230, nº 49).

Su administración en ambos casos, tanto si fuese de capital público como privado, debería llevarse por un director intendente nombrado por el monarca y responsable ante él, que podría elegir a sus empleados, excepto a un inspector general, que estaría nombrado por la Corona y será el encargado de auditar los libros de comercio.

El interés anual a pagar por los depósitos a tres años sería de un 2 ½% anual, a dos años un 2 ¼%, y a un año un 2%. La tasa de interés para los préstamos y para el descuento de efectos sería de un 4% para los nacionales y de un 5-6% para los extranjeros. En las sucursales abiertas en los puertos que comerciaban con las Indias se estudiarían los métodos para favorecer las exportaciones a Ultramar.

Como en otros casos que hemos visto antes, se requería que los fondos privados y eclesiásticos y el dinero incurso en pleitos debían necesariamente depositarse en este Banco Nacional, así como los fondos de las oficinas postales y de las recaudaciones de tributos. No tendría, a su entender, la facultad de emitir billetes.

Poco después, el 21 de marzo de 1778, la Real Sociedad Económica Matritense de Amigos del País solicitó el establecimiento de un Banco Nacional, que debería combatir la recesión que se había producido en ese año y en el anterior, y mantener en el interior del Reino las enormes cantidades que habían de satisfacerse a los extranjeros por los préstamos recibidos (Hamilton, 1949b).

El 7 de septiembre de 1779 el Agente Fiscal de la Junta General de Comercio, Moneda y Minas, Miguel Gerónimo Suárez y Núñez (1788) remitió a Floridablanca un esbozo de un Gran Banco de Manufacturas, idea concebida por el autor en sus viajes por la geografía española. Dicho banco podía suplir a los artesanos de los fondos necesarios para la compra de materias primas, comenzando por algunas industrias seleccionadas.

El banco se encargaría de la compra de materias primas en los mercados nacional y extranjero, en la época adecuada, para suministrárselas a los artesanos con un beneficio de un 3%, e intermediaría asimismo en la venta de las manufacturas a los mayoristas, con un beneficio igualmente de un 3%. Estimaba que un 1% de las ventas podría cubrir los gastos, y estimaba un dividendo para los accionistas de un 5% (Hamilton, 1949b).

Un año antes de su publicación, en el tomo III de sus *Memorias Instructivas*, afirmaba traduciendo a Condillac que el *agio* se había convertido en un beneficio excesivo, y que si bien se les debía algún beneficio a los banqueros, su salario no se arreglaba como los

demás por la concurrencia, dado que había una multitud de circunstancias ignoradas por el público y de las que un banquero podía abusar, y tanto más cuando desarrollaba su comercio de manera exclusiva. Para este autor, los banqueros no eran más que mercaderes de dinero, dado que en sus operaciones el dinero era la única mercadería que se compraba. Asimismo analizó las corrientes de cambio, referidas a los incrementos y disminuciones que se producían en el cambio que se producía entre las ciudades que tenían comercio entre ellas. (Suárez, 1778).

En la primavera de 1779 el Conde de Floridablanca presentó su proyecto, en el que tuvo como asesores a los ministros de Hacienda, Miguel de Múzquiz, y de Indias, José de Gálvez y Gallardo, a los que remitió el 17 de junio su propuesta. Una nueva versión fue redactada el 24 de junio, y finalmente una tercera fue remitida a sus ministros en fecha 15 de octubre, que tituló *Regulaciones Provisionales de Su Majestad para la Fundación y Gobierno de un Banco Nacional en España e Indias* (A.H.N., *Estado*, Leg. 3230, nº 49; Hamilton, 1949b; Voltes, 1965; Hernández Franco, 1985).

Los objetivos de este Banco serían la financiación del comercio ultramarino, asegurar fondos al erario público en tiempos de guerra y prevenir la posible crisis comercial que podía producirse en caso de que la previsible guerra con Inglaterra se dilatase en el tiempo e impidiese la llegada de las remesas indianas.

Con el estallido de la contienda, el tercero de los objetivos fue el más ampliamente desarrollado. La experiencia de la Guerra del Asiento hacía que fuese necesario prevenir la bancarrota de los comerciantes indianos, mediante la emisión de billetes con un valor equivalente al de la moneda metálica, que podían ser prestadas por el banco a un interés de un 1 ½ % anual. Dichos billetes no saldrían directamente a la circulación, sino que se entregarían como préstamo a los comerciantes que tuviesen saldos en las Indias, garantizados por la hipoteca de bienes radicados en la Península con un valor 1/3 superior al del importe del crédito.

Hasta que los metales preciosos pudieran ser remitidos de forma segura a España, los billetes podrían ser redimidos en moneda metálica a final de cada año con una tasa de un 3%, o ser renovados por otro periodo igual a un 1 ½ %, una medida que obviamente buscaba mantener estos billetes en circulación. Estos billetes podrían ser de curso legal para todos los pagos, excepto para los salarios, comercio menor, pago de impuestos y compra de alimentos.

A la llegada de las remesas indianas, el prestatario tendría el plazo de un mes para devolver la deuda, más una prima de un 3%, viniendo los organismos interventores del comercio de Indias facultados para vigilar que la obligación dicho plazo no fuese burlada por los comerciantes beneficiarios.

Este Banco podría ser de propiedad privativa de la Corona, con su sede principal en Madrid, y un capital en principio de cincuenta millones de pesos, suficiente a su entender para sustituir el circulante necesario en una guerra que durase cinco años. Si bien los primeros proyectos incluían la posibilidad de abrir sucursales en varias ciudades, la última

de ellas, por razón de sus elevados costes, las suprimió, si bien por consejo de Gálvez se previó la apertura de ellas en México, Lima y Buenos Aires.

Para conseguir los fondos necesarios se pensó en hacer a este banco beneficiario de las operaciones relativas a las rentas reales, significativamente del lucrativo estaco del tabaco, y de los depósitos que obligatoriamente hubieran de realizarse en el Tesoro. Asimismo, se previó que en el mismo fuesen confiados los depósitos privados y los eclesiásticos, así como los excedentes de los municipios. También tendría la facultad de tomar prestado dinero, satisfaciendo por ello el interés de un 3% en España y de un 4% en las Indias. Este plan fue finalmente abandonado cuando se consiguió financiación de Holanda y llegó desde Nueva España una flota cargada de metales preciosos.

Este mismo año Cabarrús presentó su primer plan para la erección de un banco, que fue estimado por Floridablanca como admirable, pero entendió que el erario público carecía de fondos para dotarlo, dado que los disponibles daban únicamente para cubrir las necesidades del Estado en el semestre de ese año. El conde desistió momentáneamente de crear una entidad bancaria, y optó por la primera emisión de vales reales (Hernández Franco, 1985).

Simultáneamente al proyecto de Cabarrús, que acabaría convirtiéndose finalmente en el Banco Nacional de San Carlos, Floridablanca sopesó otros que le fueron presentados a comienzos de la década de los 80. En fecha 27 de agosto de 1782 Miguel O'Kearney, un emigrante radicado en Alicante, remitió un estudio para la creación de un Banco Real de Emisión, como una rama del Tesoro Real, con la única finalidad de emitir billetes por un valor de cincuenta millones de pesos de vellón, con faciales de 300 a 10.000 pesos, pagaderos a la orden y redimibles en moneda, con curso legal en todos los territorios de la Monarquía.

Billetes por valor de treinta millones de reales serían utilizados para redimir los vales reales ya en circulación, y los restantes veintidós millones quedarían a disposición del gobierno sin interés. Los tenedores de vales reales tendrían un plazo de tres meses para cambiarlos por los nuevos billetes, y se les podría persuadir para que los guardasen en vez de cambiarlos por moneda metálica.

Cuando la guerra finalizase, se podrían retirar en diez años cinco millones de pesos en billetes de la circulación, posiblemente como pago de tributos. Su propuesta no fue aceptada finalmente, al parecer por la importante reserva de moneda metálica necesaria para llevarla a cabo la razón principal de no haberse adoptado. Miguel Kearney era propietario de una casa de comercio en Alicante, y estaba asociado con los hermanos Bouligny antes citados y con el irlandés Cornelio Coppinger O'Brian (Hamilton, 1949b; Ribes, 2002).

Ese mismo año, en contestación a un dictamen solicitado Floridablanca, propuso la creación de una Caja de Reducciones o descuentos para facilitar a los tenedores de los vales la posibilidad de cambiarlos en moneda metálica cuando así lo quisieren o necesitaran, contando para ello con el oro que se había comprado en Portugal. En un primer momento, según relata él mismo, obtuvo el asentimiento del Ministro de Hacienda y llegó a

confeccionar los borradores de las órdenes y decretos necesarios. Cuando estaba con estos preparativos, le sorprendió la orden por la que se iba a realizar una nueva emisión que duplicaría la cantidad circulante. Floridablanca, ante ello, pidió que no se le volviese a inmiscuir en los asuntos de la Hacienda (Voltes, 1965).

Desde Florencia Innocenzo Balduvino Stacchini remitió en fecha 1 de julio de 1783 un proyecto a Floridablanca de un plan para la creación de un Banco Nacional de capital privado, con la mitad del capital dividido en acciones de solamente 72 pesos, pagables en 36 plazos mensuales de 2 pesos, cantidad que permitiría que fuesen compradas por los ciudadanos corrientes.

La otra mitad se podría ofertar a los hombres de negocios en acciones de 144 pesos, pagaderos en los mismos plazos, e incluso podrían tener el acicate de incorporar un número de lotería. El capital ascendería a 5.184.000 pesos, pudiendo emitir 12.000.000 pesos en billetes. Podría descontar papel comercial, intervenir en cambios nacionales y extranjeros y hacer préstamos.

Fuentes

Recopilaciones legales

Novísima Recopilación de las Leyes de España. Tomo III, que contiene los Libros Octavo, Noveno, Décimo y Undécimo (vol. 9, ed. 1850). Madrid: Imprenta de la Publicidad.

Atienza, D. (1581). Repertorio de la nueva Recopilación de las leyes del Reyno, hecho por el Licenciado Diego de Atienza, Alcalá de Henares: En casa de Juan Iniguez de Lequerica.

Obras coetáneas

Argumosa Gándara, T.V. (1743). *Erudición política; despertador sobre el comercio, agricultura y manufacturas, con avisos de buena política y aumento del Real Erario*. Madrid: sle.

Basso, G. (1627). *Svmario del arbitrio de Gerardo Basso, vasallo de su Magestad, Milanés: sobre el consumo de la moneda de bellon: Con declaracion del pensamiento, y respvesta a vn Arbitrio de 24 de Diziembre pasado, presentado a su Magestad*. Madrid: sle.

Carranza, A. (1629). *El ajustamiento i proporción de las monedas de oro, plata i cobre, i la redvccion destes metales a su debida estimación, son regalía singlar del Rei de España, i de las Indias, Nuestro Señor, que lo es del oro i plata del Orbe*. Madrid: Francisco Martínez.

Fernández Navarrete, P. (1626). *Conservación de monarquías. Discursos políticos sobre la gran consulta que el Consejo hizo al Señor Rey don Filipe tercero*. Madrid: Imprenta Real.

Legarra, J. (1719-1735). Representación a S. M. sobre el estado actual de los Comercios de España e Indias, con expresión de las causas de que proviene su decadencia, y medios para

restablecerlo, reintegrando en el uso de ellos a los españoles, inserta en *Comercio de España e Indias*. B. R. A. H. M., ms. 11-1-6-192.

- Martínez Lucas, P. (1774). *Discurso Político sobre la reducción de los censos y establecimiento de los Montes de Piedad*, Biblioteca de la Academia de la Historia, ms. 27, gr. 4. a E. 101.
- Navía Osorio, A., Marqués de Santa Cruz de Marcenado (1732). *Comercio suelto, y en compañías general, y particular, en México, Perú, Philipinas y Moscovia*. Madrid: Antonio Marín.
- Pellissery, R.A. de (1778). *Le caffè politique d'Amsterdam, ou entretiens familiers d'un Français, d'un Anglais, d'un Hollandais, et d'un cosmopolite, sur les divers intérêts économiques & politiques de la France, de l'Espagne, et de l'Angleterre*, Vol. I, Dialogue IV. Amsterdam: s/e.
- Rodríguez Campomanes, P. (1776). *Apéndice a la educación popular* (Parte Cuarta). Madrid: Imprenta de D. Antonio de Sancha.
- Sempere y Guarinos, J. (1801). *Biblioteca española económico-política* (Tomo I). Madrid: Imprenta de D. Antonio de Sancha.
- Sempere y Guarinos, J. (1804). *Biblioteca española económico-política* (Tomo III). Madrid: Imprenta de D. Antonio de Sancha.
- Smith, A. (1794). *Investigación de la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. Tomo II. Traducción de J. Alonso Ortiz. Valladolid: Oficina de la viuda e hijos de Santander.
- Somodevilla y Bengoechea, Z. de, Marqués de la Ensenada (1788). Representación hecha al Sr. D. Fernando el VI por su ministro el Marqués de la Ensenada, proponiendo medios para el adelantamiento de la Monarquía, y buen gobierno de ella, en Valladares de Sotomayor, A., *Semanario Erudito, que comprehende varias obras inéditas, críticas, morales, instructivas, políticas, históricas, satíricas y jocosas de nuestros mejores autores antiguos y modernos* (T. XII). Madrid: Imprenta de Alfonso López.
- Suárez i Núñez, M.G. (1778). *Memorias instructivas, y curiosas sobre Agricultura, Comercio, Industria, Economía, Chymica, Botánica, Historia Natural &* (T.III). Madrid: Pedro Marín.
- Suárez y Núñez, M.G. (1788). *Tratado legal theorico y práctico de letras de cambio* (Vol. I). Madrid: Imprenta de Joseph Doblado.
- Zevallos, G. (1623). *Arte Real para el buen gobierno de los Reyes, y Principes, y de sus vasallos*. Toledo: Casa de Diego Rodríguez.
- Vizcaíno Pérez, V. (1766). *Discursos políticos sobre los estragos que causan los censos, felicidades y medios de extinción: comercio fomentado y general abundancia de comestibles en España*. Madrid: Imprenta de Antonio Marín.
- Ward, B. (1779). *Proyecto económico en el que se proponen varias providencias, dirigidas a promover los intereses de España, con los medios y fondos necesarios para su plantificación*. Obra Póstuma. Madrid: Viuda de Ibarra.

Referencias

- Ardit, M. (2007). *El Siglo de las luces – Economía*. Col. Historia de España 3^{er} milenio. Madrid: Síntesis.
- Carande Thovar, R. (2000). *Carlos V y sus banqueros* (2^a ed.). Barcelona: Crítica.
- Dubet, A. (2000). El arbitristo como práctica política: el caso de Luis Valle de la Cerda (¿1552?-1606). *Cuadernos de Historia Moderna*, (24), 11-34, 107-133.
- Galmés de Fuentes, A. (2001). *Las ideas económicas del tercer marqués de Santa Cruz de Marcenado*. Madrid: Real Academia de la Historia.
- García Guerra, E.M. (1998). La moneda de vellón: un instrumento al servicio de la fiscalidad del Estado moderno castellano: las Cortes. *Cuadernos de Historia Moderna*, (21), Monográfico IV, 59-101.
- García Guerra, E.M. (2006a). Banca y crédito en España en los siglos XVI-XVIII. En *Historia de España XIV, Historia moderna, la economía en la España moderna* (pp. 241-289). Madrid: Istmo.
- García Guerra, E.M. (2006b). Moneda en España en los siglos XVI-XVIII. En *Historia de España XIV, Historia moderna, la economía en la España moderna* (pp. 201-240). Madrid: Istmo.
- García Ruipérez, M. (1986). El pensamiento económico ilustrado y las Compañías de Comercio. *Revista de Historia Económica*, 4(3), 521-548.
- Hamilton, E.J. (1949a). Spanish banking schemes before 1700. *The Journal of Political Economy*, 57(1), 134-156.
- Hamilton, E.J. (1949b). Plans for a National Bank in Spain, 1701-83. *The Journal of Political Economy*, 57(4), 315-336.
- Hernández Esteve, E. (1992). Aspectos organizativos, operativos, administrativos y contables del proyecto de erarios públicos. Contribución al estudio de la banca pública en España durante la Baja Edad Media y comienzos de la Moderna. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, (71), 419-488.
- Hernández Franco, J. (1985). Relaciones entre Cabarrús y Floridablanca durante la etapa de aquél como director del Banco Nacional de San Carlos (1782-1790). *Cuadernos de Historia Moderna y Contemporánea*, (6), 81-91.
- Huerta de Soto, J. (2009). *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos* (4^a ed.). Madrid: Unión.
- Moreno Fernández, R. (2010). El personal del Banco de España: Desde su origen en el siglo XVIII hasta fin del siglo XIX. *Estudios de Historia Económica*, (54), 9-164.
- Muñoz Serrulla, M.T. (2004). Francisco Piquer y la creación del Monte de Piedad de Madrid (1702-1739): moneda, espiritualidad y su proyección en Indias. Tesis Doctoral, UCM, Madrid.
- Muñoz Pérez, J. (1955). Los proyectos sobre España e Indias en el siglo XVIII: el proyectismo como género. *Revista de Estudios Políticos*, (81), 169-196.

- Pérez Sarrión, G. (2008). Intereses financieros y nacionalismo. La pugna entre mercaderes banqueros españoles y franceses en Madrid, 1766-1796. *Cuadernos de Historia Moderna Anejos*, (7), 31-72.
- Ribes, V. (2002). *Presencia valenciana en los Estados Unidos (ss. XVI-XIX)*. Valencia. Direcció General del Llibre. Arxius i Biblioteques.
- Tinoco Rubiales, S. (2000). Rey, ciudad y crédito: Iniciativas y restablecimiento de los Bancos Públicos en Sevilla, 1578-1582. En A.M. Bernal (Ed.), *Dinero, moneda y crédito en la Monarquía Hispánica* (pp. 695-704). Madrid: Marcial Pons Historia.
- Salvador Armendáriz, M.A. (2000). *Banca pública y mercado: implicaciones jurídico-públicas de la paridad de trato* (1ª ed.). Madrid: Instituto Nacional de Administraciones Públicas.
- Schwartz, P. (1996). Juntar erarios y Montes de Piedad: un arbitrio barroco ante las Cortes de Castilla. *Revista de Historia Económica*, XIV(1), 53-90.
- Vilar, P. (2001). *Crecimiento y desarrollo*. Barcelona: Crítica.
- Voltes Bou, P. (1965). Las emisiones de Vales y la fundación del Banco de San Carlos. *Revista de Economía Política*, (40), 5-30.